

CRITERII DE ANALIZĂ ALE UNUI CONTRACT DE ASIGURARE DE VIAȚĂ

H. TULAI¹, M.S. SOLOVĂSTRU²

1 - Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj-Napoca, 2 - Departament Management Sanitar, UMF Tg-Mures

Rezumat:

În afara funcțiilor consacrate ale asigurării, cele privind prevenirea și compensarea daunelor și de plată a sumelor asigurate, în ultimele decenii a căpătat o tot mai mare importanță latura financiară a asigurărilor. Pe de o parte societățile specializate se implică tot mai mult pe piața financiară, căutând cele mai bune plasamente, pe de altă parte ele oferă clienților o gamă foarte diversificată de asigurări de viață cu componentă de capitalizare. În prezentul material sunt descrise principalele produse de acest tip și sunt enunțate câteva criterii de analiză și selecție a contractelor în funcție de adaptarea lor la nevoile și situația personală a fiecărui asigurat.

Într-o accepțiune consacrată prin asigurare de viață se înțelege ansamblul contractelor care acoperă un risc legat de viața umană:

- riscul de deces prematur, acoperit de asigurările de deces
- riscul de bătrânețe (îmbătrânire), acoperit de contractele de viață.

Activitatea esențială a asiguratorilor constă în repartiza între victime (sau beneficiarii acestora) fondurile colectate. Deoarece prelungirea duratei de viață și dezvoltarea sistemului de pensii au generat sentimentul că riscurile de viață sau deces au devenit puțin importante, asiguratorii au urmat această evoluție sociologică, adaptând gama lor de produse la noile preocupări ale clienților.

Asocierea contractelor de viață și de deces permite în prezent operatorilor de pe piață să propună noi formule care apar ca și operațiuni de plasament pur și simplu. Un asigurat poate în fapt să subscrie:

- asigurare în caz de viață care îi garantează un capital dacă este în viață la scadența contractului (dar nimic, dacă decedează)
- asigurare în caz de deces care garantează un capital persoanei în cauză (beneficiarilor) dacă moare înainte de scadență (dar nimic dacă e în viață).

Această tehnică este în prezent larg răspândită sub forma asigurărilor mixte, respectiv a contractelor de viață cu capital variabil (de tip “unit linked”). Aceste montaje financiare permit depășirea componenței de “asigurare” strictă și sunt prezentate în general ca operațiuni de economisire. În consecință, astăzi, contractele de viață răspund la o dublă problemă:

- prevederea sau acoperirea unui risc legat de viața umană (deces, invaliditate, boală)
- economisire prin capitalizare, sub forma unei investiții realizată în special în produse financiare.

Obiectivele urmărite de către asigurat, când aceasta încheie un anumit contract, pot fi următoarele:

Satu Mare – Studii și Comunicări Seria Științele Naturii
Vol VIII (2007) pp: 401 - 405

a) acoperirea unui risc legat de viață, precum:

- riscul de a deceda prea devreme și de a lăsa familia într-o situație financiară precară
- riscul de a deceda prea “târziu”, după ce a consumat toată capacitatea sa financiară.

b) operațiune de economisire

Evoluția tehnicilor de gestiune a contractelor de asigurare de viață, permite asimilarea acestora unor plasante cu capitalizare.

Avantajele fiscale de care se bucură (exonerarea fiscală a dobânzii capitalizate și / sau a sumei asigurate, deducerea din impozitul pe venit a sumelor subscrise etc.) fac aceste contracte foarte atractive pentru cei care economisesc și sunt în activitate, care încearcă să favorizeze creșterea capitalului investit, necăutând obținerea unui venit imediat.

c) transmiterea unui patrimoniu

În ceea ce privește drepturile de succesiune, contractele de asigurări de viață beneficiază în multe țări de importante avantaje (reduceri sau scutiri), ceea ce ne permite să le considerăm ca plasamente patrimoniale semnificative, cu un rol în creștere.

Există trei mari categorii de produse de asigurare de viață:

- a) contracte de asigurare în caz de deces
- b) contracte de asigurare în caz de viață
- c) contracte de asigurări mixte.

a) În această primă familie, putem include în primul rând așa numita “asigurare temporară de deces”. Acest tip de contract fără componentă de capitalizare, acoperă decesul ce survine înainte de termenul stipulat în aranjament și asigură beneficiarul de vărsarea unui capital sau a unei rente. Asigurarea temporară este un contract de prevedere foarte răspândit. Prețul ei (prima) este determinat de riscul acoperit de asigurator (capital asigurat, vârstă, stare de sănătate), în funcție de

studii statistice sintetizată în tabele de mortalitate. Diferite aranjamente posibile permit adaptarea contractului obiectivelor urmărite. De exemplu, se poate prevedea forma unei rente pentru educație, vârstă în cazul decesului unui părinte, pe timpul perioadei școlare a unui copil. De asemenea, des întâlnite sunt “asigurările temporare de viață întregă” cu sau fără contra-asigurare. În primul caz, putem cita exemplul așa – numitelor contracte de asigurare temporare de grup, subscrise în cadrul profesional, cu scadență la vârsta de pensie. În al doilea caz, contractul acoperă decesul asiguratului indiferent de dată și asigură beneficiarului vărsarea unui capital sau a unei rente.

b) În această categorie includem în primul rând produsul vedetă al asigurărilor de viață, așa-numitul “contract de asigurare cu capital variabil”. Acest statut este justificat prin faptul că asiguratul sau beneficiarul său este sigur de recuperarea unui minim garantat din sumele vărsate. Contractul permite celui ce subscrie:

- în caz de viață la scadență, vărsarea unui capital
- în caz de deces înainte de scadență, rambursarea totală sau parțială a primelor vărsate sau a capitalului acumulat.

Nu este nevoie să intervină riscul asigurat, rentabilitatea capitalului investit este prezentată ca un plasament financiar însoțit de avantaje fiscale pentru investitor, individualizat în funcție de nevoile acestuia: operațiune de economisire, mijloc de reducere a gradului de impozitare, mijloc de transmitere a unor drepturi, mijloc de pregătire a pensiei datorită supleței la scadență a contractului (capital sau rentă) etc.

La acest produs se mai adaugă contractele de rentă imediată sau variabilă. În primul caz este asigurată vărsarea imediată a unei rente (în general viagere) contra plății unei prime unice.

Constituie un răspuns modern și bine adaptat la nevoile patrimoniale legate de finanțarea pensiei. Sunt vizate în special persoane fără urmași care vor să-și procure un venit regulat vărsând în schimb un capital în general însemnat.

În a doua variantă, asigură vărsarea unei rente temporare (pe timpul unei perioade determinate) sau viagere (până la decesul contractantului), începând cu o dată prestabilită.

Ea poate fi însoțită de o clauză care să prevadă plata rentei în beneficiul soțului supraviețuitor, ceea ce o face un excelent suport de investiție patrimonială.

c) Asigurările mixte acoperă atât riscul de viață cât și cel de deces, cuprinzând o asigurare temporară de deces la care se adaugă o asigurare cu capital variabil. Asiguratul sau beneficiarii săi sunt deci siguri că vor beneficia de una sau alta dintre prestații. În funcție de scopul urmărit, economisire sau prevedere, cel care subscrie va putea privilegia una sau alta dintre acoperiri. Există mai multe variante de asigurări mixte:

- asigurarea mixtă ordinară – oferă prestații echivalente în caz de viață sau de deces
- asigurarea mixtă combinată – în acest caz “capitalul - viață” – diferă de “capitalul - deces”. În general clientul evaluează greșit raportul dintre partea de economisire și cea de protecție, cuprinsă în primă.
- Asigurarea la termen fix – prevede vărsarea unui capital la o dată fixă, indiferent dacă asiguratul este sau nu în viață la momentul respectiv. Această variantă permite procurarea fondurilor necesare în vederea acoperirii unor cheltuieli prevăzute a se efectua la o dată sau pentru o perioadă predeterminate (ex: finanțarea studiilor copilului).

De asemenea, în afara obligațiilor contractuale inerente unui produs de asigurare de viață, se mai întâlnesc deseori la diversele contracte o serie de garanții colaterale:

- în caz de invaliditate temporară se poate suspenda plata primelor sau deschide dreptul la vărsarea unei rente temporare
- invaliditatea totală sau definitivă să fie asimilată cu un deces
- dublarea capitalului în caz de deces prin accident sau triplarea acestuia dacă decesul a survenit ca urmare a unui accident de circulație
- incapacitatea de muncă prelungită (inclusiv datorită șomajului) care să dea dreptul la vărsarea unor indemnizații periodice sau la exonerarea de plata primelor
- subscrierea unui capital pentru două persoane, care să asigure vărsarea unei sume după decesul unuia dintre soți (prime) sau după decesul fiecăruia (poliță cu dublu efect).

O grupare a contractelor enumerate deja, în funcție de obiectivul urmărit de către asigurat se poate prezenta astfel:

Obiectiv	Produs oferit	Observații
1) Prevedere - securitatea familiei	- Asigurare temporară de deces - Rentă imediată sau variabilă - Asigurare ce acoperă un împrumut ipotecar - Asigurare la termen fix	- cu clauză de beneficiu “soț” sau “copil” - finanțare studii copii
2) Economisire - economie fiscală - economisire pensie - capitalizare - anonim	- Asigurare cu capital variabil - Rente - Asigurări mixte - Bonuri de capitalizare	- suplețe la scadență - se profită de evoluția unui sector (imobiliar, piețe financiare etc.) - trebuie evaluat costul fiscal al anonimatului
3) Transmitere a patrimoniului	- Asigurare de viață întreagă	- presupune o economisire regulată înainte de 60 – 65 de ani.
4) Venituri suplimentare regulate	- Rentă viageră imediată	- pentru cei care beneficiază de venituri în scădere (pensionari).

O problemă importantă în care fiecărui produs de asigurare este reprezentată de modul de calcul al primei. Principiul de bază este acela care pretinde ca în determinarea mărimii primei să se facă apel simultan la tehnici de repartitie și de capitalizare.

Astfel, tehnica de repartitie ceea ce ca și menire mutualizarea riscului, ține seama de activitatea asiguratului și constă în a repartiza doar între cei la care s-a produs riscul asigurat primele vărsate de către ansamblul aderenților.

Spre exemplificare, dacă presupunem existența unei populații de 10000 de asigurați la care acoperirea în caz de deces este de 100 mii de lei/asigurat și admitând că riscul de deces în cadrul acestei populații este de 20 de persoane pe an, atunci costul acestei asigurări este de:

$$\frac{100000 \times 20}{10000} = 200 \text{ lei pentru } 100 \text{ mii lei capital}$$

Probabilitatea realizării riscului, speranța de viață sau riscul de deces reprezintă date statistice furnizate de către tabelele de mortalitate.

În ceea ce privește tehnica de capitalizare, aceasta ține cont de rentabilitatea plasării primelor vărsate.

Astfel, prima vărsată sau prima comercială cuprinde:

a) cheltuieli de gestiune – acestea reprezintă în general un procentaj din fiecare primă vărsată. În practică, unele contracte afectează primele inițiale doar pentru acoperirea acestor cheltuieli, în schimb primele ulterioare fiind integral investite (tehnica preînregistrării) ceea ce este foarte penalizant pentru asigurați în caz de răscumpărare anticipată. O altă variantă aplicabilă în special la contractele cu vocație de economisire constă în prelevarea pe parcurs a cheltuielilor respective, acestea fiind fixate pe toată durata de viață a contractului.

b) prima pură, care integrează următorii parametrii:

- capital asigurat
- durata contractului
- riscul asiguratului

În cazul contractelor de viață sau de deces pure, riscul asiguratului este calculat după statisticile incluse în tabelele de mortalitate (de exemplu, pentru 100000 de născuți se dă numărul de supraviețuitori la o vârstă dată de 30, 40, 70, 100 de ani, diferențiat în funcție de sex) în vigoare în prezent și în funcție de ponderări proprii fiecărei societăți de asigurare.

O altă problemă importantă este aceea privind protecția capitalului contra eroziunii monetare. În cazul contractelor de asigurare de viață cu vocație de prevedere și/sau de economisire trebuie ținut seama în primul rând că acestea sunt subscrise pentru perioade relativ lungi.

Contează prin urmare a le asigura o bună protecție contra deprecierei monetare prin mijloace legale și contractuale.

Soluția cea mai la îndemână este cea a revalorizării contractului și ea constă într-o creștere proporțională a primelor și a capitalului garantat. Contrar aparențelor, această operațiune nu penalizează asiguratul, deoarece se produce o majorare corespunzătoare a economiei realizate de acesta precum și a garanțiilor oferite. Creșterea primelor va anticipa pe cea a puterii de cumpărare, putându-se utiliza mai multe metode:

- revalorizarea după un indice
- revalorizare pe baza unei rate contractuale
- revalorizarea primei cu rata de participare la beneficii etc.

Deseori un asigurator poate propune contracte indexate în funcție de evoluția unor acțiuni, obligațiuni sau a unui coș de valori mobiliare. Se poate deci “găzdui” un portofoliu bursier într-un

contract de asigurare de viață. Fac parte din așa-numita categorie a “fondurilor dedicate” și prezintă riscuri care nu sunt de neglijat. În vederea diminuării acestora la nivel acceptabil sunt propuse “contracte multisuport” care permit adaptarea la toate piețele (obligatară, a acțiunilor, imobiliară) și care oferă posibilitatea asiguratului să efectueze o realocare a capitalului acumulat pe diferitele opțiuni de plasament în funcție de nevoile și obiectivele sale prezente, riscul pe care și-l poate asuma.

În România există deja câteva zeci, iar în Europa câteva mii de contracte de asigurări de viață, inclusiv cu componentă de capitalizare, care se comercializează. De aceea, este iluzorie analiza fiecărui contract existent în parte, în funcție de calitățile sale intrinseci sau presupuse.

După părerea noastră ele trebuie comparate atât în funcție de performanțe cât și de diferitele nevoi patrimoniale ale investitorilor. În acest scop propunem realizarea ale următorului demers în funcție de destinația pe care o dă asiguratorul fondurilor atrase, respectiv de tipologia nevoilor patrimoniale ale investitorului în contractul de viață.

Astfel, prima întrebare la care trebuie să răspundem este următoarea: ce fac asiguratorii cu primele clienților?

În esență investitorul încredințează banii (prima brută) unui specialist în economisirea pe termen lung (societatea de asigurare) pe care-l mandatează să gestioneze economiile sale pe parcursul timpului (durata contractului), în funcție de evoluția ciclică a economiei și ținând cont de riscurile de piață (financiară, valutară, imobiliară etc.).

Astfel, asiguratorul va urmări dispersarea riscurilor și diversificarea plasamentelor ținând cont de triada: siguranță, lichiditate și rentabilitate. El va practica gestiunea patrimoniului atât pentru propriul cont cât și pentru conturile clienților.

În fapt, pentru a putea garanta un capital sau o rentă pe 10 sau 20 de ani, asiguratorul trebuie să diversifice riscurile sale în cadrul unei gestiuni globale a investițiilor.

Pentru aceasta se impune publicarea în fiecare an a structurii plasamentelor societății de asigurare, ceea ce oferă o imagine exactă asupra concepției de gestionare a patrimoniului adoptată.

Calitatea gestiunii unei societăți de asigurare se poate aprecia în timp, în raport cu inflația și cu evoluția ratelor dobânzii precum și cu calitatea activelor și gradul de expunere la riscurile asumate.

Astfel, în țările din Uniunea Europeană se constată faptul că primele colectate în ultimii zece ani au fost investite în special pe piața monetară și pe cea obligatară, datorită persistenței ratelor real pozitive (aproximativ 80% din primele noi), restul fiind

împărțit între piața acțiunilor și cea imobiliară.^(C.E.A., Raport anual 1999/2000, E.P.S., Paris, 2000)

În consecință, performanțele actuale ale unui contract de asigurare de viață depind de următorii factori:

- a) structura ratelor dobânzii: lungi (piața obligatară) și scurte (piața monetară)
- b) calitatea gestiunii reflectată în gradul de expunere la risc, sensibilitatea portofoliului, structura resurselor tehnice etc.

Important este de asemenea raportul dintre cheltuielile generale ale societății de asigurări și primele încasate. Este un raport esențial deoarece reprezintă garanția rentabilității actuale și viitoare a firmei și influențează direct performanțele contractului.

Trebuie remarcat faptul că în timp ce ratele de piață se impun tuturor participanților (bănci, societăți de asigurări, întreprinderi, persoane fizice etc.), cheltuielile de structură, inclusiv cele referitoare la renumerarea circuitului de distribuție al produselor de asigurare variază semnificativ de la o societate la alta.

În acest caz, companiile de asigurări filiale ale unor bănci prezintă un avantaj, deoarece înregistrează cele mai scăzute cheltuieli de comercializare de pe piață. Rețeaua de distribuție este deja constituită prin rețeaua bancară, suportul de natură informatică este unul important, iar renumerarea vânzătorilor de contracte nu va depinde exclusiv de “producția de asigurare”.

Astfel, în Franța, cheltuielile generale ale companiilor de asigurări (salarii, comisioane, gestiune, impozite) reprezintă în medie 28% din cifra de afaceri, în timp ce în cazul asiguratorilor – filiale ale unor bănci ele sunt doar de 5%.^(Association Française d'Assurance, Raport anual 1998, Paris, 1999)

În fapt asiguratorul obține o rată brută din care trebuie renumerat factorul muncă (salariile celor care vând sau gestionează contractele de asigurare și capitalul acumulat), factorul capital (acționarii) și statul (impozite). Prin urmare această rată brută nu va fi egală cu rata de renumerare a economiilor investite de către asigurați.

Se pune problema dacă societatea de asigurare are dreptul de a-și acoperi cheltuielile de comercializare și administrare atunci când acestea sunt mai mari decât cele anunțate inițial oficial prin contract.

În vederea evitării apariției unor astfel de situații se recurge deseori la metoda preînregistrării cheltuielilor. Astfel, asiguratorul amortizează deseori cheltuielile din cea dintâi primă anuală încasată. Economii investite la începutul contractului absorb practic cheltuielile, ceea ce penalizează mult răscumpărarea prematură a poliței

și randamentul global al contractului. În practică, primul vărsământ al clientului asigurat nu va fi deci înscris în propriul cont, ci va fi păstrat de către societate. Doar următoarele plăți vor fi contabilizate și vor produce dobânzi.

În ceea ce privește tipologia nevoilor patrimoniale ale investitorilor în contractele de asigurare de viață, este important de definit de o manieră rațională motivațiile de investire, adică nevoile reale ale investitorului.

Nevoie de transmitere a patrimoniului

Se poate opta pentru subscrierea de contracte de asigurare în caz de deces care garantează un capital în cazul producerii riscului asigurat, cu un cost relativ modest până la 60 de ani. Dacă nevoia identificată este realmente cea de transmitere a patrimoniului se poate alege un contract de viață întregă (termenul contractului este decesul subscriptorului).

Nevoia de a favoriza o persoană sau de a echilibra un patrimoniu

Reprezintă voința de a transmite un activ la un beneficiar desemnat în prealabil, fără a respecta cota-parte care intervine în cazul succesiunii normale. Este și o soluție de urmat atunci când patrimoniul este inegal repartizat între soți (bunuri proprii, bunuri comune de importanță inegală).

Nevoie de economisire pură

Asigurările de viață reprezintă un suport de economisire foarte bun din punct de vedere al fiscalității veniturilor persoanelor fizice, comparativ cu alte soluții de plasare a disponibilităților.

Nevoi legate de pensie

Aceste contracte, prin caracterul lor flexibil la scadență (alegere între vărsarea capitalului sau rentă) reprezintă o soluție de finanțare a pensiei. Trebuie în acest sens amintită posibilitățile încheierii unor contracte de asigurare la nivelul întreprinderii precum și faptul că un venit suplimentar, după retragerea din activitate poate fi adus și de plasamentele făcute într-un fond mutual, de plasamentele în bănci etc.

După ce investitorul și-a determinat nevoile în mod exact, el trebuie să se intereseze asupra calităților fundamentale ale contractului și ale societății care-l propune.

Demersul metodologic pe care-l propunem este următorul:

- Care este ?

- natura suportului contractului (instrumente monetare, de capital etc.)

- data scadenței acestuia (pe viață întregă, pe perioadă determinată, până la pensionare ș.a.)
- obiectul contractului (contract mixt sau de o asigurare de tip plasament pur cu contra-asigurare de deces)
- prima contractului (unică, periodică, fixă sau variabilă)
- data de la care vărsămintele realizate au efect ($t + 1$, $t + 7$, $t + 30$ etc.)
- procentul de participare la beneficii
- cheltuielile aferente contractului (fixe sau variabile, modul lor de calcul, cheltuielile de reziliere și de răscumpărare etc.).

De asemenea investitorul trebuie să țină cont de faptul că angajează o parte din sumele economisite de el pe o perioadă mare de timp. Datorită acestui lucru el trebuie să ia în calcul atât calitatea gestionării sumelor respective și performanțele obținute de pe urma acestei activități dar și nivelul de fiscalitate pe care înțelege să și-l asume.

Referitor la societatea care gestionează fondurile încredințate, investitorul asigurat ar trebui să ia în considerare următoarele aspecte:

- structura activelor și plasamentele acesteia, dacă practică doar asigurări de viață sau și alte tipuri de asigurări
- dacă are o mărime suficientă
- dacă există o recunoaștere a calității gestionării fondurilor atrase de la clienți și o regularitate în obținerea unor performanțe bune (astfel, o perioadă de 5 sau 10 ani în branșă este mai semnificativă decât rezultatele obținute într-un an)
- dacă performanțele sunt obținute din cesiunea activelor? (imobiliare de ex.). Dacă da, atunci performanțele se datorează unor evenimente excepționale și nu unei gestionări corespunzătoare pe o perioadă îndelungată de timp.

Bibliografie

1. Aftalion F., *La nouvelle Finance et la Gestion de Portefeuilles*, Economica, 2004.
2. Baye M. & Jansen D., *Money, Banking and Financial Markets*, Houghton Mifflin, 1995.
3. Buiges, P. and Sapir, A., "Market Services & European Integration", 1993.
4. Ferrandier R., Koen V., *Marches de capitaux et techniques financieres*, Economica, 1994.
5. Levich R.M., *International Financial Markets – prices and policies*, Mc-Graw Hill Irwin, 2001.
6. Mayo H.B., *Investments – An Introduction*, The Dryden Press, 2000.