

Резултатите от медицинските изследвания се отразяват върху цената на застраховката

Вие сами посочвате на кого, как и кога да се изплати застрахователната сума

Здравейте, г-н Еленков!

Моите въпроси са свързани със застраховките „Живот“. Вярно ли е, че в Канада се отказва такава застраховка на пушачи и че преди подписването на договора се правят медицински прегледи? Може ли да кажете по-подробно на какви условия трябва да отговаря човек тук за застраховка „Живот“. Другият ми въпрос е може ли аз изрично да запиша някъде, че ако се случи нещо с мен, искам застраховката да бъде изплатена на децата ми, когато станат пълнолетни, а не на съпругата ми?

Гришата, Торонто

На първо място бих искал да благодаря на Гришата за въпросите. Тези въпроси интересуват много хора, които обаче по една или друга причина се притесняват да ги зададат. Сега благодарение на Гришата те ще намерят точен отговор.

Кратка предистория

Преди да отговоря на въпроса за изискваната преди сключване на застрахователен договор здравна информация, трябва да си изясним какво е това „Застраховка живот“.

Всеки човек оставя след смъртта си финансови задължения. Те се разделят на следните групи:

- „последни разходи“ (разходи за погребение);

- разходи за завещанието (заплащане на „пробейт“, възнаграждение на изпълнителя на завещанието, други правни разходи; имайте предвид, че ако нямате завещание тези разходи ще са по-големи, а не по-малки!);

- данъчни разходи (разходи по приготвяне на последната данъчна декларация, която често се налага да се внася два пъти - веднъж преди и веднъж след уреждане на завещанието; заплащане на самите данъци - много по-големи от обикновена година по ред причини, за които тук няма място да се впускам в подробности);

- изплащане на всички дългове (смъртта прави всички дългове незабавно изискувани, това са кредитни линии, кредитни карти, заеми за кола и мебели, заеми за ремонти, лично гарантирани бизнес заеми, ипотечи и т.н.);

- изплащане на обещани в завещанието благотворителни суми;

- изплащане на определена сума пари, която да подпомага семейството през следващите няколко години (общото правило е за 10 години), т.е. сума, която ефективно следва да замени редовния годишен доход на починалия съпруг.

Сега, надявам се, за всеки става ясно, че човек колкото е по-богат, толкова по-големи финансови задължения оставя след себе си - съответно има нужда от по-голяма застраховка живот. Но, независимо колко е голяма сумата, ясно е че съществува определен финансов риск, определено финансово задължение, което някой следва да плати. Има много хора, които решават да се „самофинансират“, т.е. заделят сами определена сума пари, която

да се ползва в случай на смърт. Този вариант има страшно много недостатъци, главният от които е, че е изключително бавен и че няма как да се споразумееш със смъртта да дойде само, след като си събрал парите. Например, след като сте оценили на колко възлиза вашият конкретен финансов риск в случай на смърт, като внимателно сте остойностили всяка от посочените по-горе групи от разходи, вие сте стигнали до сумата от 300 хиляди долара. Ако си поставите за цел да съберете тази сума за 5 години при днешните смешно ниски лихвени проценти (аз ползвам 1% лихва за примера - нетен доход след данък) вие трябва да заделите по \$4,900.00 на месец! За да съберете сумата за 10 години - ще трябва да внасяте по \$2,390.00 на месец! За да съберете сумата за 20 години - ще трябва да внасяте по \$1,130.00 на месец! Ами ако решите да внасяте по \$1,130.00 на месец, а умрете в края на втората година? В сметката ще има само \$27,381.50. За какво понапред?

В това се състои и целият смисъл на застраховката живот. Вие преценявате сумата на вашия финансов риск в случай на смърт и продавате този риск на застрахователната компания. Застрахователната компания поема от вас риска да заплати \$300,000.00 без данък когато умрете (това може да стане на другия ден след като сключите договора, но може да стане и след 50 години) срещу периодично заплащане от вас възнаграждение, което се нарича „премия“. Купуването на застраховка ще ви излезе десетки и стотици пъти по-евтино от „самофинансирането“ и което е най-важно - застрахователната сума е гарантирана на разположение на вашите наследници от първия ден на застрахователния договор! Защо ще бъде по-евтино? Защото вие ставате част от голяма група хора, където всички плащате същата премия, но не всички ще умрете в един и същи ден, или в една и съща година. Очевидно е, че размерът на вашата премия ще зависи от средно-статистическите характеристики на цялата група. Едва ли е необходимо да обяснявам, че ако групата се състои главно от здравенящи-столетници, премията ще бъде една, но ако в групата преобладават хора болни от рак или други тежки заболявания, или ако са алкохолици, или ако имат по две глоби за преве-

шена скорост всяка година - премията ще бъде съвсем друга.

Пушене и медицински прегледи

Сега идва ред да отговоря на първия въпрос на Гришата относно пушенето, медицинските прегледи и другите условия, на които „да отговаря човек тук за застраховка „Живот“. Отговорът Гриша е, че никой не може насилно да ви накара да спрете да пушите или да се подложите на медицински прегледи. Има застраховки живот, които можете да купите само с една декларация, че сте все още жив. Въпросът е, че колкото по-малко са въпросите и колкото по-малко са прегледите - толкова по-скъпа ще ви бъде застраховката. Защото, сам разбирате, че за застрахователната компания има само един начин да ви класифицира в правилната група от хора. Този начин се нарича „информация“. Информацията се набира от въпроси, на които вие сам отговаряте, от медицински прегледи и от доклади на вашите лекари. Ако вие сте убеден, че сте здрав и заслужавате да бъдете в елитната група, която ще плаща най-евтино, то вие сте най-заинтересован от всички да докажете това, независимо от броя на въпросите, на които ще отговаряте и прегледите, които ще минете. Вие сам решавате каква информация искате да дадете и какви прегледи искате да минете. Но, не можете да очаквате да закупите изгодно застраховка, без да дадете пълна информация за възраст, пол, професия, за вашето физическо и психическо здраве и за вашите житейски навици (пушене, алкохол, шофиране, участие в опасни спортове и т.н.). Просто, опитайте се за момент да си размените мястото със застрахователната компания. Вие сте застрахователната компания и при вас идва човек и иска да ви плаща по 100 долара на месец срещу ваше неотменимо задължение да платите \$300,000 без данъци на семейството му когато той умре. Няма ли да искате да знаете повече за здравето му и дали няма намерение утре да се хвърли под влака?

Директно изплащане на застраховката на децата

На въпроса относно изплащане на застраховката директно на децата отговорът е абсолютно „да“. При попълването на апликацията за застраховка вие задължително следва да посочите лице или лица, на които застраховката да бъде изплатена. Това са така наречените „бенефициенти“ (beneficiaries). Никъде не е казано, че съпругата ви трябва задължително да е посочена за бенефициент. Ако бенефициентите са повече, можете да разделите сумата на проценти или на абсолютни суми - конкрет-

но и поименно за всяко лице. Застрахователната компания изплаща сумите директно на всяко лице при пълна тайна. Вие с право споменавате възрастта 18 години. Проблемът е, че преди настъпване на пълнолетие на 18 години детето няма законно право да подпише на застрахователната компания разписка за получаването на парите и с това да потвърди, че компанията си е изпълнила задължението по застрахователния договор. Поради тази причина, пак още в апликацията за застраховка, вие можете да посочите лице, което да служи като доверител (trustee) на децата, докато те станат на 18 години. Доверителят ще получи от застрахователната компания парите вместо децата (ако те са все още непълнолетни) и съгласно правилата за доверителите той ще трябва по най-добър начин да управлява парите в техен интерес и да им ги изплати, когато станат пълнолетни. Трябва да имате предвид, че правилата за доверителите са доста общи и имат пожелателен характер в по-голямата си част, т.е. има много сиво пространство за злоупотреби. Следователно вие или трябва да посочите за доверител някое лице, в което имате пълно доверие, че няма да злоупотреби с парите, или да определите за доверител някоя специализи-

рана за това фирма с добра репутация - което пък ще струва доста пари на наследниците. Използването на фирма за доверител обаче ще ви позволи в съответния доверителски договор с тях да заложите задължение за фирмата да покрива с парите от застраховката разходите на децата за образование, например, докато навършат 18 години и да им отпусна някаква месечна

издръжка. Следва да имате предвид и че като собственик на вашата застраховка живот вие можете по всяко време да правите всякакви промени на застраховката, включително да промените бенефициентите (ако не сте определили преди това някого за „неотменим“ бенефициент), а така също да смените доверителите.

Чавдар ЕЛЕНКОВ,
CFP, CHS

KARLOVO Inc.
European Dry-Cured & Smoked Products

New flavours and products on the market

Taste The Difference!

8 Six Point Road, Etobicoke - 416-503-2950
469 Cosburn Ave, East York - 416-421-5207

Побързайте в магазините на LCBO, докато още го има!

Cote de Danube Chardonnay 2009

VINTAGES 261685
750 mL bottle
Price: \$ 14.95

Description

Château Burgozone is home to the remains of an ancient Roman fortress which once guarded a section of the road that connected Belgrade with Constantinople. These remains, and the culture they recall, are evidence of Bulgaria's long and storied winemaking history.

Tasting Note

This Chardonnay delivers aromas of butter, tropical fruit, gravel and nuts. Dry, balanced and fruity on the palate with good minerality and a buttery mouthfeel. Enjoy with baked chicken breasts in a cream sauce. (VINTAGES panel, April 2011)

CHATEAU BURGOZONE BULGARIA