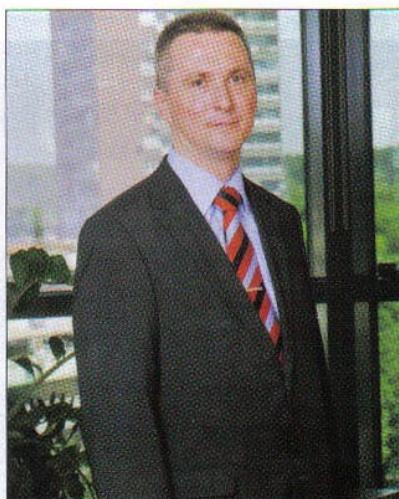


# Realni rast premije 10 odsto

**Branko Pavlović,**  
pridruženi član  
IO Delta Generali  
osiguranja



**Ž**ivotno osiguranje u ukupnoj premiji tržišta osiguranja u Srbiji stabilno povećava tržišno učešće, tvrdi u izjavi za "Privredni pregled" pridruženi član Izvršnog odbora zadužen za IT, procese i aktuarske poslove Delta Generali osiguranja (Delta Generali osiguranja), Branko Pavlović. Po najsvežijim dostupnim podacima u prvom kvartalu 2011. godine dostiglo je 16,0 odsto, dok je godinu dana ranije iznosilo 13,9 odsto. S obzirom da u Evropskoj uniji životnom osiguranju pripada preko 60 odsto ukupne premije osiguranja, očekuje se i u narednom periodu snažan rast ove vrste osiguranja u Srbiji. Životno osiguranje u svetu, u 2008. godini, zabeležilo je pad premije od 3,5 odsto, a u 2009. godini pad od 0,8 odsto.

Premija životnog osiguranja u prvom kvartalu 2011. godine, posmatrano u dinarima povećala se u odnosu na isti period prethodne godine za 17,3 odsto, podseća on i ukazuje da pošto se većina premije ove vrste osiguranja prikuplja u evrima, kada se eliminiše uticaj rasta kursa, realan rast premije je oko 10 odsto, što je u vremenu krize odličan rezultat. Realan rast matematičke rezerve u istom periodu iznosio je oko 24 odsto. Posmatranjem rasta samo ova dva najočiglednija parametra, premije i matematičke rezerve, nameće se pogrešan zaključak da kriza gotovo da ne

utiče na ovu vrstu osiguranja, kaže Pavlović. Ove dve kategorije rastu po inerciji zbog višegodišnjih ugovora, koji su većinom sklopljeni pre krize, podseća on. Kada se uporede statistike prethodne godine sa vremenom pre krize, 2008. godinom, vidi se da je kriza pričinila negativno uticala na životno osiguranje: broj osiguranika koji su imali polisa na kraju godine manji je za 17 odsto.

Anuliranju efekata krize pomoglo bi

- Relaksiranje relativno stroge regulative o načinu prodaje ove vrste osiguranja kroz dopunski rad licenciranih prodavaca olakšalo bi osiguravajućim društvima organizaciju prodaje uz zadržavanje kvaliteta rada s klijentima, tvrdi Pavlović

uvodenje poreskih olakšica za ovu vrstu osiguranja, o čemu već neko vreme osiguravači pregovaraaju sa vladom. Relaksiranje relativno stoge regulative o načinu prodaje ove vrste osiguranja kroz dopunski rad licenciranih prodavaca olakšalo bi osiguravajućim društvima organizaciju prodaje uz zadržavanje kvaliteta rada s klijentima. Na kraju, intenzivna edukacija građana o životnom osiguranju preko medija u poslednje vreme, doprinosi boljem razumevanju uloge životnog osiguranja u povećanju zaštite i sigurnosti običnog čoveka, što značajno pomaže ubrzajući razvoj ovog osiguranja, navodi Pavlović.

## Tomović: Primena solvensi standarda, imperativ

Globalna intencija izmene važećih propisa koji se odnose na tržište osiguranja, kod nas još nije naišla na razumevanje, i opšti je utisak da se u zemlji osiguravajuća društva, revizorske kuće, pa i sam zakonodavac nedovoljno pripremaju za početak nužnih izmena i potom i primenu novih propisa u toj oblasti, što je samo jedan od segmenata usaglašavanja s propisima EU, kaže Dušan Tomić, menadžer konsultantsko-revizorske kuće KPMG. U sledećoj godini očekujemo da će biti donet novi zakon koji će biti usaglašen sa standardima EU, ističe on.

Bitno je da se okruženje i osiguravači pripreme za početak primene takozvanih solvensi standarda, objašnjava on. Međutim, u Srbiji što se tiče solvensi standarda, još ništa nije urađeno, a ta pravila ćemo morati da poštujemo sašom kandidaturom za članstvo u EU, pa kao konsultantsko-revizorska kuća svetskog glasa skrećemo pažnju da se što pre krene s pripremama za uvođenje solvensi pravila u naše propise i praksu. Zato je potrebno da se u dočenje nove regulative što pre uključe svi učesnici na tržištu, što će sigurno obezbediti donošenje kvalitetnijih propisa, pa samim tim i brži i efikasniji početak njihove primene, naveo je on.