

Anketa

- 1** Kako objašnjavate porast domaćeg tržišta osiguranja (kapitala, tehničkih rezervi, ukupne premije) u 2010. u situaciji veoma teške ekonomске situacije i kontinuiranog pada životnog standarda građana?
- 2** Da li se na osnovu trendova u 2010. i 2009. može sa sigurnošću govoriti o oporavku i stabilizaciji tržišta osiguranja ili su mogući novi poremećaji?
- 3** Šta su po Vama ključni faktori koji su u vreme ekonomске krize uticali na porast životnog osiguranja u svetu, a posebno u Srbiji?
- 4** Da li je na domaćem tržištu prisutna kartelizacija u osiguravajućem sektoru, i šta znače preporuke NBS da je neophodna veća transparentnost u poslovanju?
- 5** Kako komentarišete ocenu NBS da u ovom trenutku nije neophodno donositi novi Zakon o osiguranju radi dalje harmonizacije sa evropskom regulativom?
- 6** Šta pokazuju portfelji osiguravajućih kuća u Srbiji o domaćoj privredi: da li su pojedine industrijske grane zastupljene srazmerno riziku u poslovanju?
- 7** Da li su tržišno opravdani predlozi da osiguranje od poplava postane obavezno, kako bi se umanjili rizici u poljoprivrednoj proizvodnji?
- 8** Šta nedavno potpisani Protokol o saradnji i sprečavanju prevara između Srbije i susednih zemalja znači za umanjenje rizika u poslovima osiguranja? Kakve su procene o štetama usled prevara u poslednjih nekoliko godina u regionu?
- 9** Da li je u Srbiji primetan porast osiguranja od krađe i da li među korisnicima preovlađuju pravna ili fizička lica?

BRANKO KRSTONOŠIĆ,
predsednik Upravnog odbora
Wiener Städtische osiguranja

Model koristan za sve

1 Tržište osiguranja je raslo, merno visinom ukupne premije za 5,6%, ali je usled ekonomske krize došlo do izvesne stagnacije, što se vidi i kada se uporedi rast premije u 2007. i 2008. godini, koji je iznosio preko 16%. Najbitnije je da nije bilo potresa u smislu smanjene likvidnosti, kvaliteta proizvoda ili izostanka kontrole rizika. Nije ugroženo poslovanje kompanija, niti interes osiguranika, a premija se održala. Porast kapitala i tehničkih rezervi govori o rešenosti kompanija da ulazu u tržište jer veruju u njegov potencijal. Što se životnog standarda tiče, smanjena potrošnja se najviše odrazila na segment auto-osiguranja i imovinskih osiguranja, što je opet posledica smanjenja kupovine na lizing i kredit.

2 Razvoj tržišta osiguranja u Srbiji meren rastom premije pokazuje pozitivan trend već od kraja 2010. godine i treba očekivati njegov dalji rast i razvoj. U rastu tržišta osiguranja ključnu ulogu ima država koja je počev od 2004. godine konsolidovala tu oblast u svim segmentima. Koliko je važna proaktivna uloga države pokazuju primeari razvijenih tržišta gde su se naročito podsticajnim pokazale poreske olakšice za osiguranike. Na ovaj način posebno se može uticati na razvoj segmenta životnog osiguranja u Srbiji koje je, sa 15 dolara po glavi stanovnika, na jako niskom nivou razvijenosti. Osnovni faktori koji utiču na razvoj životnog osiguranja, pored standarda građana i njihove obaveštenost o proizvodima osiguranja, jesu poreski tretman premija životnog osiguranja i stepen razvoja tržišta kapitala. Grupa osiguravača među kojima je i Wiener Städtische,



predložila je jednostavan koncept razvoja od koga bi korist imali i građani, i osiguravači i država. Suština je u tome da država omogući svakom građaninu koji ugovori program mešovitog životnog osiguranja poresku olakšicu od 25 odsto od premije. Istovremeno, osiguravači bi tako prikupljenu premiju investirali u dugoročne državne obveznice čije je dospeće sinhronizovano sa dužinom trajanja osiguranja. Na taj način država obezbeduje sredstva za infrastrukturne projekte pa je i ona na dobitku. Model je delimično sproveden jer je država u februaru emitovala dugoročne harcije od vrednosti, ali podsticajni segment iz domena poreskih olakšica, kojim bi se razvilo veće interesovanje građana za ulaganje u životno osiguranje, još nije realizovan.

3 Promocija štednje, nasuprot potrošnji, sigurno je doprinela da građani promene potrošačke navike i da razviju svest o potrebi akumuliranja viška sredstava. S druge strane, osećaj nesigurnosti, pre svega finansijske, razvio je potrebu za štednjom i sigurnim ulaganjem.

4 Dogovora konkurenata o ceni i podeli tržišta zarad stvaranja veoma visokog profita nema. Naprotiv, na domaćem tržištu prisutna je jaka konkurenca potrošnici posle dolaska velikog broja stranih kuća. Situacija je takva da

se daju jeftinije ponude koje znače katkad i manji profit za ponuđača, a kako bi se obezbedila dobra pozicija u tržišnoj utakmici. Nadzor koji NBS radi prepostavlja transparentnost u poslovanju osiguravača, pa je taj kriterijum u radu takode ispunjen. S druge strane, za razvoj konkurenije potrebna je veća transparentnost procesa tenderskog prikupljanja ponuda za osiguranje. Nije redak slučaj da uslovi tendera, sa svim neopravdano, u smislu dobijanja kvalitetne, konkurentne ponude, u startu eliminišu većinu aktera na tržištu osiguranja.

5 Zakon o osiguranju iz 2004. je u značajnoj meri usaglašen sa Direktivama Evropske unije ali se i dalje nalazi u procesu unapređivanja, kako prema punoj harmonizaciji sa regulativom EU tako i prema potrebama razvoja domaćeg tržišta. U postupku transformacije zakona značajnije izmene očekuju se kod usaglašavanja sa Direktivom Solvency II, kojom su propisane značajnije novine u pogledu uvođenja novih principa risk menadžmenta i upravljanja kapitalom, odnosno novina u utvrđivanju solventnosti društava za osiguranje. To bi trebalo značajnije da unapredi stabilnost tržišta osiguranja, sa idejom da se obezbedi potreban kapital kako bi se osigurala solventnost, kao i dodatni kapital za nepredviđene ri-

zike. Bitne teme su i reorganizacija i likvidacija društva za osiguranje, intermedijacija u osiguranju, kao i dozvole za rad, a usaglašavanje regulative sa EU jeste preduslov razvoja tržišta i bolje međunarodne saradnje.

6 Evidentno je da strane kompanije imaju visoko razvijenu svest o potrebi osiguravanja, tako da se njihovi zahtevi uglavnom odnose na kompletan pokrića od širokog spektra rizika. Za njih je takođe karakteristično da osiguravaju svoju investiciju od samog početka poslovanja u Srbiji. Ovakvo ponašanje nije karakteristično za mala i srednja preduzeća, ali se navike i tu menjaju, sa razvojem kulture osiguranja.

7 Prirodne katastrofe poslednjih godina prouzrokuju sve veće gubitke. To je navelo pojedine zemlje da uvedu obavezno osiguranje od elementarnih nepogoda, kao što je slučaj u poplavama pogodenoj Rumuniji, gde je uvedena obaveza osiguranja od poplava, zemljotresa i klizišta. U Srbiji, i pored ogromne štete izlivanja Lima, od oko pola milijarde dinara, ranijih poplava koje su se desile u selu Jaša Tomić, izlivanja nabujale Drine i drugih slučajeva, takva obaveza ne postoji. Ono što je sigurno, osiguranje od poplave svakako bi umanjilo rizike u poljoprivrednoj proizvodnji, jer pokriva štetu na imovini, usevima, mehanizacijama, nezavisno od budžetskog razdela koji je često nedovoljan. Uvođenje obavezognog osiguranja od poplava, naprotiv, rasterećuje državni budžet.

8 Određeni broj pokušaja prevara u osiguranju ima međunarodni karakter, pa je unapredjenje i institucionalizacija saradnje među državama neophodna. U praksi bi saradnju trebalo ostvariti kroz razmenu informacija o preventivnim aktivnostima na nivou udruženja društava za osiguranje, kao i razmenom statističkih i drugih pokazatelja koji identifikuju postojanje prevara i njihove posledice. Protokolom je predviđeno da svaka potpisnica na području svoje

države drugoj zainteresovanoj strani, odnosno njenoj članici - društvu za osiguranje, pruži pomoć u slučaju potrebe za prikupljanjem odgovarajućih informacija o eventualnom konkretnom predmetu, što će umnogome olakšati identifikovanje i procesuiranje slučajeva prevare.

9 Nije primećen porast interesovanja osiguranika za osiguranje od rizika krađe. Pravna lica su, po pravilu, zainteresovana za taj vid osiguranja, ali i fizička lica, što potvrđuje i činjenica da je u najvećem broju različitih paketa osiguranja namenjenih fizičkim licima uključen i rizik od krađe.

ZORAN VIŠNIĆ, predsednik Upravnog odbora Unija osiguranja

Očuvana je stabilnost

1 Ako imamo u vidu „realnu premiju“, odnosno ako uzmemo u obzir nivo inflacije i devalvaciju dinara, porasta praktično nije ni bilo u 2010. godini. Odredena društva su morala da se dokapitalizuju, kako bi podržala rast koji su imala u prethodnim godinama. Svakako da se pad životnog standarda građana negativno odražava na ukupnu

premiju industrije osiguranja, što je slučaj i u drugim državama. I posred toga, uveren sam da će se veliki potencijal ovog segmenta tržišta u Srbiji realizovati u narednih pet do 10 godina.

2 U prošloj i preprošloj godini evidentiran je pad premije u realnim vrednostima. Naziru se početni znaci oporavka, ali o nekom značajnjem rastu na nivou industrije još uvek ne možemo govoriti. Ono što je najbitnije, industrija je ostala stabilna i bez većih potresa, tako da je zadržano povernje klijenata.

3 Na porast životnog osiguranja uticala je pre svega pojačana svest da je polisa životnog osiguranja stub jednog dugoročnog finansijskog planiranja i sigurnosti građana. Tome je značajno doprinela edukacija građana posredstvom medija i korporativnih kampanja.

4 Za odgovor na pitanje da li je na domaćem tržištu osiguranja prisutna kartelizacija među državni su isključivo organi koji su za to nadležni. Jedino bih napomenuo da postoji jedna specifičnost kod industrije autoodgovornosti koja se mora imati u vidu: obezbeđivanjem minimalne cene štiti se stabilnost - ne samo industrije već i samih osiguranika, time što se formiraju dovoljne rezerve.





ve kako bi se štete isplatile na vreme i u celosti. Zato se polisa auto-odgovornosti ne može porediti sa, na primer, nekim maloprodajnim artiklom, jer premija nije dovoljna da pokrije sve troškove i rezervacije. Što se tiče preporuke NBS da se poveća transparentnost poslovanja u ovoj industriji, najkorektnije bi bilo da sama NBS to protumači. Pretpostavljam da se pre svega mislilo na pitanje razdvajanja životnih od neživotnih poslova, kao i na način distribucije pojedinih proizvoda.

5 Podržao bih svaki korak u pravcu istinske harmonizacije sa evropskom regulativom.

6 Generalno gledano, može se konstatovati da je evidentna takva korelacija. Premijska stopa u osiguranju se određuje сразмерno stepenu rizika.

7 Postoje razlozi za i protiv obaveznosti. Sigurno je da bi uvođenje obaveznosti razvilo tržiste i svest o osiguranju, vodilo smanjenju rizika i pritiska na državni i budžet poljoprivrednika. S druge strane, sve što je nametnuto nije u principu dobro. Postavlja se, takođe, pitanje - ko bi platio tu premiju? Da li bi ona bila subvencionisana od strane države i na koji način bi se ta obaveznost sprovela? Nisu ovde u pitanju samo poplave. Isto pitanje možemo postaviti i za osiguranja objekata od zemljotresa i ostalih katastrofalnih rizika.

8 Koordinacija na nivou regionala bi mogla da doprinese smanjenju prevara, a videćemo kako će se ona realizovati. Dosadašnja svetska iskustva potvrduju da je povećanje prevara uvek vezano za periode ekonomske nestabilnosti. Na osiguravajućim kućama je da intenziviraju saradnju na nivou industrije, kao i saradnju sa nadležnim organima, kako bi se počinio adekvatno kaznili i povećala prevencija.

9 Ne postoji neki zabrinjavajući trend koji bi doveo do takvih zaključaka, ni kod pravnih ni kod

fizičkih lica. Kod nekih segmenata osiguranja, imamo čak i suprotne trendove - rizik od krađe vozila se drastično smanjio u protekloj deceniji.

BRANKO PAVLOVIĆ, pridruženi član Izvršnog odbora Delta Generali, zadužen za IT, procese i aktuarske poslove

Poželjno obavezno osiguranje od poplave

1 Ukupna premija osiguranja u Srbiji u 2010. godini, posmatrano u dinarima, porasla je 5,6%. U isto vreme dinar je u odnosu na evro izgubio na vrednosti oko 10% i inflacija je bila na sličnom nivou. Očigledno, ne može se govoriti o realnom rastu premije, odnosno domaće tržiste osiguranja deli sudbinu ostatka srpske ekonomije. Ipak, pozitivni trendovi rasta kapitala (10,5%) i tehničkih rezervi (17,5%) osiguravajućih društava, šalju poruku da su osiguravajuće kompanije snažne i stabilne i spremne za novi rast čim se promene ekonomske prilike.

2 Mnogi faktori ukazuju na stabilnost domaćeg tržista osiguranja. Novi propisi u oblasti autoodgovornosti, trebalo bi da obezbede unapređenje ovog segmenta tržista osiguranja, koje je najčešće kritično za dugoročnu stabilnost. Tehničke rezerve osiguravajućih kompanija su na dovoljno visokom nivou da garantuju ispunjenje preuzetih obaveza prema osiguranicima, dok garantne rezerve pružaju dobru zaštitu osiguranicima u slučaju nepredviđenih gubitaka u poslovanju osiguravajuće kompanije. Rast premije zavisi od ekonomskih okolnosti, ali za osiguranike bi trebalo da bude najvažnije da su poremećaji postojećeg tržista teško mogući.

3 Rast životnog osiguranja u Srbiji po dva najočiglednija kriterijuma - povećanju premije u 2010. godini u odnosu na prethodnu za oko 19% i povećanju matematičke rezerve za oko 37% - navodi na zaključak da kriza gotovo da ne utiče na ovu vrstu osiguranja. Ove dve kategorije rastu po inerciji zbog višegodišnjih ugovora, koji su većinom sklopljeni pre krise. Kada se uporede statistike tekuće godine sa početkom krize, odnosno sa 2008. godinom, vidi se da je kriza prilično negativno uticala na životno osiguranje. Broj osiguranika koji su imali polis u smanjio se za 17%. U svetu je primetan pozitivan trend kretanja premije životnih osiguranja u prethodnoj godini.

4 Na domaćem tržištu trenutno posluje 26 društava za osiguranje od kojih je 19 u stranom vlasništvu. Ta društva sa tržišnim udedom od oko 66% članovi su finansijskih grupacija iz Italije, Austrije, Francuske, itd. Kako su te finansijske grupacije veliki konkurenenti na globalnom svetskom nivou, teško je poverovati da su formirale kartele samo na srpskom tržištu.

5 Zakon o osiguranju iz 2004. godine je do sada imao nekoliko izmena i dopuna radi unapređenja pojedinih rešenja i uskladjivanja sa evropskom regulativom, tako da nije neophodno donositi novi zakon još neko vreme. NBS je, velikom aktivnošću na donošenju novih i unapređenju postojećih podzakonskih akata u 2010. godini, uspeo da ostvari svoj cilj održavanja sigurnog i stabilnog tržista osiguranja radi zaštite interesa osiguranika i u okviru postojećeg zakonskog okvira.

6 Na žalost, primetno je da se u vremenu krize industrija osigurava u zavisnosti od finansijskih mogućnosti, a ne od stepena izloženosti riziku, što samo može dodatno otežati situaciju u onim privrednim granama koje nisu osigurate, a dogodi im se šteta.



7 Najbolji odgovor na ovo pitanje se može dobiti ako se pogleda koliko danas ima osiguranih domaćinstava od poplave u područjima u kojima su se dogodile velike poplave u poslednjih neko-

liko godina. Pošto je broj zanemarljivo mali, jasno je da je jedini način da se država osloboди socijalnog tereta obnove poplavljениh domaćinstava uvodenje obaveznog osiguranja od poplave.

8 Protokol, koji su potpisali predstavnici udruženja osiguravača iz država bivše Jugoslavije i Mađarske, ima za cilj suzbijanje prevara u osiguranju, prvenstveno kroz razmenu iskustava, pružanje informacija o aktivnostima na sprečavanju prevara na nivou lokalnih udruženja, statističkim i drugim pokazateljima koji ukazuju na prevare i sistemima detekcije i prevencije prevara. Takođe bitan aspekt je i saradnja na slučajevima prevara u koje su umešane osobe iz više država. Ovaj vid saradnje može biti samo od koristi osiguravajućim društvima u Srbiji.

9 U poslednjih nekoliko godina osiguranje od provalne krade i razbojništva ima negativan trend rasta. Poredenjem broja polisa i prikupljene premije 2010. godine i poslednje godine pre krize, 2007, uočava se pad od oko 20%. Pravna lica dominiraju u prikupljenoj premiji ove vrste osiguranja zbog znatno veće vrednosti imovine koju osiguravaju.

Total Insurance
Odaberite svoju budućnost

The advertisement features a young family (a man, a woman, and a baby) smiling. Above them are icons representing different types of insurance coverage: a house, a car, a briefcase, a first aid kit, and a travel bag. The background is a textured grey.



VIENNA INSURANCE GROUP

Total Insurance je program osiguranja koji Vam omogućava da svom detetu pružite dugotrajan i potpunu sigurnost.

Do 15. godine života deteta, ovaj program ima štedni karakter, a po isteku ovog perioda prerasta u osiguranje života.

Sa navršenih 20 godina života, Vaše dete stiče mogućnost da sav stечeni kapital iskoristi za svoje potrebe, bilo da ga uloži u dalje osiguranje, školovanje, iskoristi kao učešće pri uzimanju kredita ili podigne kao keš.

Total Insurance obezbeđuje veliku fleksibilnost u poslovima osiguranja i veću šansu za bolju budućnost.

Za mogućnost izbora.
Bez brige.

Call centar: 0800 200 800
www.wiener.co.rs