



Piše: Branko Pavlović, predsednik Udruženja aktuara Srbije

■ Pri procenivanju profitabilnosti proizvoda, uzimaju se u obzir razumne pretpostavke o mogućnostima ugovarača da ispune ugovorne obaveze plaćanja premije u trajanju od 20 i više godina. Povećanje ili smanjenje stope raskida u odnosu na očekivanu stopu, u zavisnosti od mnogih faktora, može imati pozitivan ili negativan uticaj na profitabilnost poslovanja osiguravajuće kompanije

Posle pauze u ekonomskoj aktivnosti uzrokovane koronavirusom, očekuje se povećanje stope prekida ugovora o životnom osiguranju. Bez obzira na virus, veliki broj višegodišnjih ugovora životnog osiguranja ne dočeka kraj iz različitih razloga. Najčešće ugovarač odluči da odustane od plaćanja ili uzme otkupnu vrednost. Pri procenivanju profitabilnosti proizvoda, uzimaju se u obzir razumne pretpostavke o mogućnostima ugovarača da ispune ugovorne obaveze plaćanja premije u trajanju od 20 i više godina.

Da li je prekid polise dobar ili loš za osiguravača?

Povećanje ili smanjenje stope raskida u odnosu na očekivanu stopu, u zavisnosti od mnogih faktora, može imati pozitivan ili negativan uticaj na profitabilnost poslovanja osiguravajuće kompanije.

Ugovor može biti: delimično ili potpuno prekinut; prekinut uz isplatu otkupne vrednosti ili bez nje; prekinut po pitanju obaveza ugovarača da uplaćuje premiju, ali sa zadržavanjem obaveze osiguravača da isplati redukovanu vrednost osigurane; prekinut sa mogućnošću obnove ugovora u nekom periodu uz plaćanje premija koje bi do obnove dospela ili bez mogućnosti obnove.

Neizvesnost u pogledu prekida ugovora ima nekoliko važnih efekta na performanse poslovanja osiguravajuće kompanije.

Kada se prekine polisa, osiguravajuća kompanija isplaćuje otkupnu vrednost ugovaraču osiguranja i ukida matematičku rezervu za tu polisu. Na domaćem tržištu, otkupna vrednost je manja ili jednaka od matematičke rezerve, tako da u trenutku prekida osiguravajuća kompanija ima dodatni prihod. U slučaju da se realizuje manja stopa prekida, osiguravajuća kompanija će imati manji prihod koji potiče od prekida ugovora od očekivanog, što može da donese problem sa profitabilnošću, ukoliko je očekivana stopa prekida korišćena u formiranju cene proizvoda. U prošlosti, stopa prekida nije bila eksplicitno uključena u aktuarske formule tarifa životnog osiguranja.

U životnom osiguranju, osiguravači daju velikodušne provizije. Akvizicioni troškovi koji nastaju u trenutku sklapanja ugovora, obično se priznaju u finansijskim izveštajima kroz redukciju matematičke rezerve, cilmerovanjem. Ukoliko je stopa raskida veća od očekivane, a ne postoji mehanizam povraćaja provizija od agenata za prekinute polise, može da dođe do nemogućnosti pokrića akvizicionih troškova, odnosno do gubitka za kompaniju.

Iako se prosečna stopa raskida ponaša očekivano, može da se javi efekat koji utiče na profitabilnost. Ukoliko se više nego što je očekivano raskidaju polise zdravijih osiguranika, a manje nego što je očekivano polise osiguranika slabijeg zdravlja, može doći do značajnijeg povećanja stope mortaliteta u portfelju, bez obzira što je smrtnost stanovništva nepromenjena. Naravno, moguć je i suprotan efekat.

Ukoliko osiguravajuća kompanija ima profitabilne proizvode, izostanak očekivanog budućeg profita od raskinutih polisa može biti važan efekat koji negativno utiče na njenu profitabilnost.

Sledeći efekat je ugrožavanje likvidnosti zbog eventualne neočekivane masovne isplate otkupne vrednosti po prekinutim polisama.

Formiranje matematičke rezerve, iz koje se isplaćuju obaveze prema osiguraniku, zahteva korišćenje različitih pretpostavki u vezi sa smrtnošću, tehničkom kamatnom stopom, itd. Dovoljnost matematička za isplatu preuzetih obaveza rezerve, direktno je povezana sa solventnošću kompanije. Zato je veoma važno da se ispravno prognoziraju budući novčani tokovi. Efekat povećanja stope prekida ima uticaj na novčane tokove, a samim tim i solventnost kompanije.

Neusklađenost imovine i obaveza, može da se javi kao posledica povećane stope prekida ugovora. S obzirom da je obaveza, po standardnim višegodišnjim štednim ugovorima životnog osiguranja, potrebno pokriti imovinom sa odgovarajućom dužinom, prekidi takvih ugovora zahtevaju i intervenciju u strukturi imovine, što iziskuje određene troškove.

Potencijalnim osiguranicima je poznato da se određeni broj ugovora prekine pre isteka, ali su često neobavešteni o svojim pravima prilikom raskida. Pojedini agenti daju zbunjujuće ili čak pogrešne usmene informacije da nema negativnih efekata zbog prekida ugovora i da će se osiguraniku vratiti do tada plaćena premija. Takva praksa je u suprotnosti sa Zakonom o osiguranju i pored ugrožavanja reputacije osiguravajuće kompanije, može dovesti do kazni od strane organa nadzora delatnosti osiguranja.

Na kraju, poslednji negativan efekat je smanjenje vrednosti portfelja osiguravajuće kompanije (engl. Embedded Value), koji se javlja zbog toga što povećanje stope raskida dovodi do smanjenja novčanih tokova koji potiču od budućih premija.

Nije moguće dati jednoznačan odgovor da li prekid polise donosi korist ili štetu osiguravajućoj kompaniji, jer zavisi od raznih efekata koji su objašnjeni u prethodnom tekstu. Ipak, ono što se može sa sigurnošću tvrditi je da ako se ugovarači drže ugovornih obaveza i osiguravači će lakše ispuniti svoje obaveze prema njima. ■

