



# Prodajem polovne važeće polise!



**KADA ĆEMO VIDETI NA SAJTU KUPUJEM** Prodajem takav oglas? Proverio sam pre pisanja naslova, još uvek se tamo prodaju samo stare istekle polise.

Većina individualnih proizvoda osiguranja života se u praksi može preprodati tokom trajanja perioda osiguranja na sekundarnom tržištu.

**NAJBROJNIJE POLISE NA TRŽIŠTU OSIGURANJA** SU tzv. privremene polise osiguranja na slučaj smrti koje traju određeni period, od pet godina, pa sve do sto godina i obično nemaju otkupnu vrednost u slučaju prekida ugovora. U SAD preko 50% osiguranika ima takvo osiguranje. Krajem osamdesetih godina prošlog veka, u SAD se pojavilo sekundarno tržište za osiguranje života. Počelo je kupovinom polisa od osiguranika koji su bili bolesni od bolesti sa terminalnim ishodom. Osiguranici sa značajno smanjenim očekivanim životnim vekom su prodavali svoju polisnu investitoru u zamenu za deo vrednosti polise. Investitor je nastavljao da plaća premije. Zauzvrat, investitor bi bio imenovan kao korisnik polise za slučaj smrti osiguranika, što bi mu omogućilo da u dogledno vreme dobije celu osiguranu sumu kada osiguranik premine. Ove transakcije su bile profitabilne za investitore, pa je tržište sekundarnih polisa brzo napredovalo od privatnih investitora do većih institucionalnih investitora. Na neregulisano sekundarnom tržištu, pojedini investitori su koristili nelegalne načine da teško bolesne osobe ubede da prodaju polise po nefer niskim iznosima. Međutim, tokom vremena, sekundarno tržište u SAD je sazrevalo zahvaljujući angažovanju Nacionalne asocijacije komesara za osiguranje (NAIC), poboljšanim standardima poslovanja osiguravajućih kompanija i zakonske regulative, kao i edukaciji osiguranika. Danas se trgovina na sekundarnom tržištu uglavnom fokusira na sporazume po polisama koje su regularno kupljene, ali su kasnije morale biti ili raskinute ili prodane



**Piše: BRANKO PAVLOVIĆ,**  
član IO Globos osiguranja i predsednik Udruženja aktuara Srbije

te zbog promenjenih okolnosti u životu osiguranika. U SAD, sekundarno tržište polisa je poraslo sa 200 miliona dolara 1993. godine na 4,6 milijardi dolara u 2020. godini. S druge strane, u Kanadi je prodaja polisa životnog osiguranja na sekundarnom tržištu zabranjena u većini provincija osim u Kvebeku. U Srbiji propisi ne regulišu preprodaju polisa zamenom korisnika uz naknadu.

**FUNDAMENTALNO PITANJE KOJE SE POSTAVLJA** U vezi dopuštenosti takve trgovine je da li bi pomenute polise osiguranja života trebalo smatrati imovinom. Argumenti za to uključuju činjenicu da zakon već priznaje prava ugovarača da koriste otkupnu vrednost kao kolateral za kredit od banke ili zajam. Ako se smatraju imovinom, onda koncept sporazuma o životnom osiguranju filozofski nije mnogo drugačiji od hipoteka s obrnutim redosledom, koje su takođe imale bolan početak, ali su sada postale dobro regulisana klasa imovine koja pruža starijim osobama dodatnu finansijsku fleksibilnost. Alternativno, pomenute polise takođe imaju karakteristike koje su više slične usluzi. Npr. osim doživotnog osiguranja za slučaj smrti koje praktično traje do stote godine, a može da se plaća kraće, ostale privremene polise za slučaj smrti se uglavnom prekidaju čim nosilac polise prestane da plaća premiju. Zato se može tvrditi da osiguravajuća kompanija, kao pružalac ove „usluge“, može nametnuti ograničenja na njen prenos ili dalju prodaju.

**UVODENJE SEKUNDARNOG TRŽIŠTA POLISA MOŽE POTENCIJALNO** koristiti osiguranicima na nekoliko načina. Ozbiljno ili terminalno bolesnima moglo bi pomoći u finansiranju medicinskih troškova, dok bi starijim osobama moglo pomoći u finansiranju troškova dugoročne nege. U isto vreme, postoje i problematični aspekti uvođenja preprodaje polisa. Treće lice bi imalo finansijski interes u ranoj smrti nosioca polise, što može da ga dovede u ozbiljno iskušenje da ubrza isplatu polise. Ako se polisa potom još jednom preprodala, osiguranik ne bi znao ko je postao novi korisnik polise nakon njihove smrti. Takođe, osiguranici bi bili u neravnopravnoj poziciji, jer ne bi bili u stanju da pravilno procene vrednost ponude investitora, tako da bi bez odgovarajućeg regulatornog nadzora i edukacije potrošača, investitori mogli da iskoriste neznanje osiguranika.

**U VREMENU VELIKIH DEMOGRAFSKIH PROMENA, POVEĆANE** inflacije i troškova zdravstvene nege, zajedno sa smanjenjem prihoda za penzionere, postoji stvarna potreba za većom finansijskom podrškom za starije osobe, čemu sekundarno tržište polisa može da doprinese. Mogu se uvesti određeni kompromisi kako bi se izbalansirale potrebe svih zainteresovanih strana. Npr. regulativa bi mogla da zabrani velike jednokratne isplate i dozvoli samo periodične isplate slične anuitetima. Periodične isplate bi se mogle koristiti za nadoknadu troškova dugoročne nege, ali bi eliminisale potencijalne moralne rizike. Propisi bi mogli obezbediti fer trgovinu za osiguranike, obaveznim uključivanjem aktuarske profesije u izračunavanje vrednosti polise prilagodene zdravlju osiguranika u trenutku preprodaje polise.

**NA KRAJU 2022. GODINE U SRBIJI** je bilo više od 700.000 aktivnih polisa osiguranja života, od čega su dobar deo privremene polise za slučaj smrti. To je već sada veliki potencijal za uvođenje preprodaje polisa, koja bi kao dodatna opcija, stimulisala i prodaju novih polisa osiguranja života.

