

Kako do većeg rasta premije?

Premija osiguranja trenutno učestvuje u BDP-u sa dva odsto, a učešće bi trebalo povećati na šest odsto. U narednom periodu očekuje se rast projekata u oblasti obnovljivih izvora energije, samim tim i premije. Veliki potencijal „leži“ i u ostalim osiguranjima imovine, kao i u osiguranju od sajber rizika, kao i osiguranju života i različitim „malim“ polisama

✎ Piše: VESNA LAPČIĆ



„BRUTO DRUŠTVENI PROIZVOD JE U TREĆEM kvartalu ove godine zadržao slična kretanja kao na početku godine i Narodna banka Srbije

očekuje rast od 2,1 odsto do kraja godine. U delu sektora usluga oporavak je sporiji nego što smo očekivali, građevinarstvo je imalo pad, a poljoprivredna proizvodnja je bila loša kao i prošle godine“, objasnio je Željko Jović, viceguverner Narodne banke Srbije zašto je rast BDP-a ostao na pomenutom nivou, na 9. Srpskim danima osiguranja, koji su se održali 26. i 27. novembra u hotelu „Zlatibor“ na Zlatiboru pod sloganom „Ajde, Jano, kuću da osiguramo“ i okupili oko 400 gostiju iz zemlje i inostranstva, a u organizaciji Udruženja osiguravača Srbije.

NBS ostaje pri projekciji rasta BDP-a od 3,5 odsto u sledećoj godini.

„Pretpostavku gradimo na rastu finalne potrošnje koja bi trebalo da bude posledica rasta plata i penzija i investicija, odnosno ulaganja u EXPO“, rekao Jović.

Viceguverner je istakao da svakako treba obratiti pažnju na rizike, internacionalne: globalnu neizvesnost, rastući protekcionizam, izazove u energetskom sektoru i lokalne koji se, pre svega, odnose na društveno-političke tenzije u zemlji.

Inflacija se kretala oko gornje granice cilja koji je 3 odsto +/- 1,5 odsto. Najveći doprinos održavanju cilja postignut je, prema njegovim rečima, donošenjem Uredbe Vlade o ograničenju marži, ali i

Željko Jović, viceguverner Narodne banke Srbije



zbog smanjenja inflatornih pritisaka.

„Očekujemo da će se do kraja važenja pomenute Uredbe odnosno do marta 2026. inflacija kretati oko centralne vrednosti odnosno oko tri odsto, a do kraja 2026. godine u gornjem delu koridora“, rekao je Jović i dodao:

„Očekujemo sistematična rešenja potpomognuta regulatornim okvirom, koji bi trebalo da utiču na trajnije smanjenje marži u trgovini, kao i bolju poljoprivrednu proizvodnju i smanjenje inflatornih pritisaka.“

Tržište osiguranja

Govoreći o sektoru osiguranja Jović je podsetio da je premija osiguranja na kraju prošle godine iznosila 177 milijar-

di dinara, a bilansna suma 417 milijardi dinara. Neto rezultat je bio 12,4 milijardi dinara i porastao je 21,5 odsto međugodišnje. Prinos na kapital je iznosio 14,8 odsto, a prinos na aktivu tri odsto. U strukturi dominiraju neživotna osiguranja sa 83,7 odsto, a u okviru neživotnih osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila sa učešćem od 27,3 odsto dok imovinska osiguranja čine 20,4 odsto, a dobrovoljna zdravstvena osiguranja 12,2 odsto.

„U poslednje četiri godine rast osiguranja imovine privrede i domaćinstava je dvocifren, ali je i dalje jako nisko učešće osiguranje domaćinstava u premiji. To može da znači da se malo uradilo prethodnih godina, ali i da ima dosta



potencijala za razvoj. Preduslov svako jeste rast dohotka, ali treba i probuditi svest građana koji prekasno shvataju značaj osiguranja – uglavnom kada se ispolje rizici. U poslednje vreme, usled sve izraženijih klimatskih rizika, postaje jasno koliko je osiguranje imovine važno. U perspektivi treba razmišljati o prevenciji i dodatnu energiju utrošiti na razvoj novih proizvoda zasnovanih na digitalnim tehnologijama, ali i na uvođenje novih vrsta osiguranja poput parametarskih“, zaključio je Jović.

Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije, na istom događaju je rekao da je jedan od razloga niskog rasta BDP-a i na strani tražnje, odnosno lična potrošnja i investicije su značajno smanjene i to pre svega strane investicije, dok su domaće ostale na niskom nivou.

„To mnogo govori o makroekonomskom okruženju“, istakao je Vlahović.

Osvrćući se na finansijski sistem Srbije naglasio je da je on „možda i naj-

svetlija tačka privrede, te da ga odlikuje stabilnost“. Banke naravno godinama dominiraju sa 91 odsto, dok osiguranje čini 5,7 odsto tržišta. Neto ostvarena dobit banaka raste u poslednje tri godine, ali se menja struktura kredita. Kod privrede dominiraju krediti za trajna obrtna sredstva i likvidnost, a kod stanovništva gotovinski krediti.

On je izneo podatak da je 11 društava koja se bave neživotnim osiguranjem od 2022. do 2024. ostvarilo neto dobit od 20 milijardi dinara, dok je u istom periodu neto dobit od autoosiguranja bila 27 milijardi dinara.

Vlahović je najavio i da će u periodu od februara do kraja aprila 2026. godine 11 kompanija emitovati korporativne obveznice u vrednosti od 385 miliona evra.

„Ovo je šansa za osiguravače da deo sredstava plasira i u ove obveznice“, rekao je on.

Kao jednu od mera koju bi trebalo usvojiti jeste i ujednačavanje poreskog tretmana dinarskih depozita u banka-

ma, koji su oslobođeni od plaćanja poreza i mešovitog životnog osiguranja, koje ne podleže toj privilegiji.

Okrugli sto: Dalji pravci razvoja imovinskih osiguranja - novi rizici i prilike

Stopa rasta osiguranja od požara je manja od ukupne stope rasta neživotnih osiguranja i ima malo učešće u osiguranju imovine. Ovo osiguranje čini šest do sedam odsto ukupne premije neživotnih osiguranja. Druga osiguranja imovine (bez osiguranja poljoprivrede) imaju nešto veće učešće, oko 16, 17 odsto u ukupnoj premiji osiguranja neživotnih osiguranja. Ova vrsta osiguranja raste prilično neujednačeno tokom prethodnih godina i volatilnost je velika. Ove podatke je iznela Sanja Nikolić, član IO Wiener Stadtische osiguranja, koja je moderirala okrugli sto – Dalji pravci razvoja imovinskih osiguranja: novi rizici i prilike.

Panelisti su istakli da bi rizike kao što su grad i oluja trebalo drugačije tretira-



Okrugli sto:
Dalji pravci razvoja
imovinskih osiguranja -
novi rizici i prilike

ti i izdvojiti iz osnovnog pokrića, kao i da u polise treba uključiti rizik prodora atmosferskih voda.

Senka Knežević, direktor Sektora za razvoj, ocenu i preuzimanje rizika Triglav osiguranja Beograd je podsetila da su oluja i grad osnovne opasnosti po imovinu, te da su doskora to bili rizici koji generišu male štete. Međutim, 2023. štete od tih rizika su iznosile 59 odsto ukupnih NetCat šteta i postali najveći generatori šteta. Vrednost šteta od ta dva rizika bila je 118 milijardi evra, a 2024. je bila peta godina za redom da su premašile 100 milijardi evra.

„Pitanje za sve nas je da li ove opasnosti treba da izvučemo iz požarnih pokrića i da ih ugovaramo kao dodatna pokrića. Za neke od tih rizika se već uvodi franšiza ili se zahteva protivgradna mreža, ali nismo otišli dalje od toga“, dodala je Knežević.

Sanja Nikolić je rekla da se ne radi o isključenju ovih rizika iz pokrića, već o transparentnom ugovaranju što je bolje i za klijente.

Bojan Jovanović iz kompanije Marsh je rekao da prodor atmosferskih voda obično nije pokriven u većini ugovora, ali da osiguravači izlaze u susret samo stranim klijentima pri čemu se uglavnom ugovaraju manje sume osiguranja.

Senka Knežević je dodala da klijentima treba ponuditi rizik prodora atmosferskih voda. „Nekoliko osiguravajućih kuća već ima to u ponudi i to bi lako

i brzo moglo da se ugovori. Na Zapadu se ovaj rizik regularno ugovara, ali je uslovljen prevencijom – proverava se da li je dobra konstrukcija“, rekla je ona.

Jedna od tema okruglog stola bilo je i osiguranje projekata obnovljivih izvora energije i kako odgovoriti na nove rizike. Bojan Jovanović je rekao da se očekuje rast projekata obnovljivih izvora energije tako da se posledično očekuje i rast premije i pokrića osiguranja. To nije samo trend već dugoročna prognoza, dodao je Jovanović.

„U svetu se očekuje povećanje broja solarnih i vetro parkova, a slično se očekuje i u Srbiji i u regionu. Hidroenergija učestvuje u obnovljivim izvorima energije nešto više od trideset odsto i tu su kapaciteti možda iscrpljeni. Procenjeno je da bi premija naredne godine u ovoj oblasti mogla da iznosi oko pet miliona evra“, istakao je Jovanović.

Senka Knežević je rekla da su zahtevi za osiguranje sve kompleksniji, ali da su osiguravači spremni. Govoreći o tome šta je sve trebalo naučiti i primeniti kod osiguranja obnovljivih izvora energije, Knežević je istakla, da je ugovaranje prekićda rada i kod solarnih i vetroparkova bilo najizazovnije jer su nepoznanice bile velike u pogledu toga da li postoje delovi, postoje li ugovori o održavanju, ko su proizvođači...

„Osiguravači su morali da prođu veliki put edukacije kako bi se prilagodili novim rizicima posebno što Srbija nije bila

tradicionalno okrenuta obnovljivim izvorima energije. Više nije nepoznanica kao što je bila, rizici su prepoznati i osiguravači mogu da odgovore na njih“, naglasila je ona.

Govoreći o novim rizicima, Bojan Jovanović je dodao, da se traže pokrića za sajber opasnosti, terorizam i posebno se insistira da se tokom građevinskih radova ugovori određeno višegodišnje pokriće što je posebno izazovno jer osiguravači ne mogu u potpunosti da predvide rizike na duži rok.

Vladimir Purić, član IO Dunav re, rekao je da višegodišnje osiguranje nije problem, ali samo za rizike koji traju duži vremenski period. „Tu nismo nailazili na problem, ali višegodišnje polise u klasičnom imovinskom osiguranju nisu moguće ili su veoma retke“, rekao je Purić.

Senka Knežević je dodala da višegodišnji ugovori nisu povoljni za osiguravače jer se susreću sa raznim preprekama – štetama koje možda nisu bile adekvatno detektovane, dok je premija unapred definisana. „Ti ugovori nisu više prioritet. Takode, plasmani reosiguranja se posle teško menjaju“, rekla je ona.

Panelisti su istakli i da bi trebalo jačati svest o osiguranju u slučaju prekida rada koje je malo zastupljeno iako je na razvijenim tržištima uobičajeno. Dodali su da infrastrukturni projekti jesu generatori rasta, ali da će se javiti novi izazovi kod osiguranja metroa u Beogradu i izložbe EXPO. Takode, priljevi industrije padaju

u zapečak kod osiguravača, ali neće još uvek prestati da se osiguravaju.

Sanja Nikolić je kao moderator pokrenula i temu revizije rizika kao i proveravanja sprovedenih preventivnih mera, naročito kod velikih rizika. Kao primer je navela Rumuniju u kojoj je uvedeno obavezno godišnje pregledanje solarnih elektrana na krovovima.

Bojan Jovanović je rekao da Marsh lokalno nema ekspertizu da bi vršio preglede rizika, ali da, kada imaju velike i specifične rizike i kada žele da bolje predoče rizik klijentu i da ga adekvatno pripreme za izlazak pred osiguravače, angažuju kolege iz Nemačke, Italije i Poljske.

Revizije rizika se rade, za određene industrijske grane su određeni i intervali posebno za određene sume osiguranja i specifične rizike. To je potvrdio i Vladimir Purić koji je rekao da postoji mogućnost i više pregleda dok se ne primene sve preventivne mere posebno za specifične i kompleksne rizike.

„Pregledi rizika stručne službe osi-

guravajućeg društva nisu prihvaćeni sa međunarodnog stanovišta, već zahtevaju nezavisnu revizorsku kuću koja daje svoje komentare i sugestije i obavezujuće su za primenu“, rekao je Purić.

Panel diskusija: „Small is beautiful“

Na panelu „Small is beautiful“, kojim je moderirao Nikola Rodić, predsednik IO OTP osiguranja govorilo se o „malim“ polisama osiguranja i njihovoj perspektivi razvoja.

Bojan Mijailović, predsednik IO Sava osiguranja, rekao je da ta kompanija ima oko 100.000 takvih polisa i odnose se, pre svega, na putno zdravstveno osiguranje. „Osiguranje garancije, dostave i onlajn plaćanja su već zastupljeni na retail platformama. U Srbiji je prošle godine bilo 900 miliona e-commerce, to su ogromne mogućnosti i za osiguranje. Te platforme imaju određene izazove poput regulatornih posebno u delu da li mogu da prodaju osiguranje, odnosno da li su

pokrića jasno i transparentno objašnjena. To je izazov kod ovakve vrste prodaje. Osiguravači često krenu ka tome, ali treba voditi računa i o tome kolika je vrednost za klijenta i šta on konkretno dobija“, naglasio je Mijailović.

Tihomir Milošević, predsednik IO UNIQA Živornog osiguranja, rekao je da postoji potencijal i u osiguranju života za kreiranje povoljnih polisa, gde bi polise bile jednostavne i bez medicinskih upitnika. Takvi proizvodi bi bili oročeni na godinu dana i ciljale bi potrebe tržišta, na primer, riziko polise, osiguranje uz kartice, kredite. „Dakle, ti proizvodi su perspektivni, a postaju i strateški prioritet osiguravajućih društava kako u svetu, tako i u regionu u Srbiji“, rekao je Milošević i dodao da koliko god osiguranje bila tradicionalna grana osiguravajući prizvodi moraju da se prilagode novim potrebama tržišta, kao i kanali distribucije.

„Zahvaljujući digitalizaciji mogu da se ponude i personalizovane polise, kupovina na „klik“, onlajn prijava oštetnih



Panel diskusija „Small is beautiful“

zahteva. Postoje izazovi kod korišćenja podataka posebno organizacionih jer ne postoji dovoljno stručnjaka. Osiguranje nije još uvek data driven, odlučivanje se još uvek zasniva na podacima, iskustvu i intuiciji. Svakako postoje i regulatorni izazovi zbog zaštite podataka o ličnosti“, rekao je Milošević.

Branko Pavlović, član IO Globos osiguranja, rekao je da klijenti i osiguravači vole „male“ polise poput putnog osiguranja uz kreditne kartice.

„Putna osiguranja mogu da budu odličan pokretač rasta, proizvodi moraju da budu atraktivni za klijenta, a cena odgovarajuća. Takođe, treba stimulisati i prodavce, na primer, turističke agencije kod prodaje putnih zdravstvenih osiguranja“, rekao je Pavlović.

Panelisti su istakli i da je saradnja sa bankama od presudne važnosti, međutim da je i tu saradnju neophodno unaprediti.

Marina Papadakis, generalna sekretarka Udruženja banaka Srbije, rekla je da je ogroman potencijal prodaje osiguranja kroz banke. U svetu, prema njenim rečima, postoje razne platforme, odnosno superaplikacije za razne usluge, pa i finansijske koje imaju i više od milijardu klijenata.

„Kod nas sve to ide sporo i oprezno jer je teren nepoznat, a naravno i zbog regu-

lacije. Konkurencija i fintech kompanije će naterati i banke da se brže menjaju, pa i da prodaju druge finansijske usluge poput osiguranja“, rekla je ona.

Branko Pavlović je naglasio da kad se uspostavi balan između osiguravača i banaka u pogledu raspodele profita, klijent dolazi u fokus.

„Banke mogu da pomognu i u edukaciji klijenata koji neretko nisu ni svesni šta sve mogu i treba da osiguraju, a lični bankar može da odigra veoma važnu ulogu. Banke su većinom u stranom vlasništvu i imaju velika iskustva sa ino tržišta koja mogu da iskoriste u plasmanu proizvoda“, rekao je Pavlović.

Bojan Mijailović se složio da su banke najznačajniji partner osiguravača. „Banke raspolažu značajnim brojem klijenata, banke mogu da prodaju sve vrste osiguranja i u procesu akvizicije klijenta za osiguranje, banka već poznaje klijenta koji je prethodno prošao sve provere“, kaže Mijailović.

Kada je reč o onlajn prodaji polisa, Branko Pavlović je izneo podatak da se najviše prodaje putno osiguranje, od ukupne premije onlajn je prodato 15 odsto tih polisa što svakako dovodi i do smanjenja jediničnih troškova. Ukoliko se koriste aplikacije i postoje i onlajn prijave šteta onda se na neki način troš-



kovi dele, ali svakako treba biti oprezan kada se razne 'kombinacije' prave“, upozorio je Pavlović.

Kako do većeg učešća osiguranja u BDP?

Nikola Đukić, predsednik IO UNIQA Neživotnog osiguranja, na zatvaranju 9. Srpskih dana osiguranja rekao je da sektor nije uspeo značajno da podigne učešće osiguranja u BDP-u koje je trenutno oko dva odsto, a cilj bi trebalo da bude šest odsto.

„Kako da dodemo do toga? Prosečna premija po glavi stanovnika iznosi oko 200 evra i taj kriterijum mora da se poveća na 600 evra. Trenutno u Srbiji ima 3,5 miliona kuća i stanova. Prema podacima NBS osigurano je 312.000 stanova, manje od 10 odsto, a prosečna premija sigurno nije na nivou na kom bi trebalo da bude da bi naši klijenti imali vrednost za ono što su osigurali. Da osiguramo 80 odsto domaćinstava, a da premija bude na nivou premije AO došli bismo do pola milijarde evra dodatne premije. Životno osiguranje ima učešće u ukupnoj premiji 18 odsto, a u Poljskoj više od polovine. Tu vidim ogroman potencijal i moguće je generisati do milijardu evra dodatne premije. Time bismo došli i do cilja da se učešće premije u BDP poveća na pomenutih šest odsto“, rekao je Đukić i dodao da je za to neophodno i da UOS, Vlada i druge relevantne institucije naprave strategiju daljeg razvoja osiguranja.



Šta se dešava sa reosiguranjem?

Marija Horalikova iz kompanije AON je rekla da je kapital reosiguranja na istorijskom maksimumu odnosno iznosi 735 milijardi dolara i nastaviće da raste.

„Većina reosiguravača će zabeležiti dobre poslovne rezultate i u ovoj godini uprkos velikim štetama. Kombinovani racio je u ovoj godini 94,8 odsto. Naravno, neki reosiguravači su pogoršali rezultate, neki poboljšali, ali većina jeste unapredila. Povrat na kapital je 14,5 odsto, prošle godine je bio 15 odsto“, iznela je Horalikova.

Performanse većine reosiguravača će biti dobre pod uslovom „normalnih“ aktivnosti tokom poslednjeg kvartala. Inače, prosečni NatCat gubici globalno (od 2017. do 2024.) su bili 140 milijardi dolara godišnje. Nova normalnost jesu veći gubici pre svega zbog klimatskih promena, dodala je ona.

