

# Utjecaj pandemije COVID-19 na tržišta životnog osiguranja

---

**Boljanović, Katarina**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2024**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:567839>

*Rights / Prava:* [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-17**



*Repository / Repozitorij:*

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



**Sveučilište u Zagrebu**  
**Ekonomski fakultet**  
**Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij**  
**Poslovna ekonomija – smjer Financije**

**UTJECAJ PANDEMIJE COVID-19 NA TRŽIŠTA ŽIVOTNOG  
OSIGURANJA**

**Diplomski rad**

**Katarina Boljanović**

**Zagreb, lipanj, 2024**

**Sveučilište u Zagrebu**  
**Ekonomski fakultet**  
**Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij**  
**Poslovna ekonomija – smjer Financije**

**UTJECAJ PANDEMIJE COVID-19 NA TRŽIŠTA ŽIVOTNOG  
OSIGURANJA**  
**THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON LIFE  
INSURANCE MARKETS**

**Diplomski rad**

**Katarina Boljanović, 0067586428**

**Mentor: Izv. prof. dr. sc. Maja Mihelja Žaja**

**Zagreb, lipanj, 2024**

## SAŽETAK I KLJUČNE RIJEČI

Životno osiguranje predstavlja temeljni instrument za zaštitu od određenih vrsta rizika, posebice u današnje vrijeme, kada je izloženost rizicima puno intenzivnija, te je potreba za osiguranjem sve veća. Svakodnevnu izloženost ljudi rizicima je nemoguće izbjeći, ali uz adekvatno osiguranje je moguće rizike svesti na prihvatljive razine. Razvoj životnog osiguranja u određenim zemljama uvjetovan je brojnim čimbenicima koji prvenstveno utječu na potražnju za životnim osiguranjem. Činjenica koja se može pretpostaviti, jest da zemlje s razvijenijim gospodarstvima imaju i razvijene tržište životnog osiguranja, kao i veće mogućnosti da svojim građanima ponude i različite oblike ugovaranja životnih osiguranja. Na navedeno se veže i digitalizacija distribucije osiguranja, čiji su potencijalni maksimalno iskorišteni s nastupom pandemije COVID-a 19, kada su tržišta diljem svijeta bila zatvorena. U ovom radu je provedena analiza različitih tržišta životnog osiguranja i ključnih pokazatelja njihove razvijenosti tijekom razdoblja 2018.-2022. godine, s osvrtom na razdoblje pandemije COVID-a 19 te utjecaja pandemije na daljnji razvoj tržišta, pri čemu će se dobiti uvid o utjecaju kojeg je pandemija imala na životno osiguranje i njezine potencijalne posljedice/koristi.

**Ključne riječi:** životno osiguranje, COVID-19, penetracija i gustoća životnog osiguranja, tržišni udio životnog osiguranja

## **SUMMARY AND KEYWORDS**

Life insurance is a fundamental instrument for protection against certain types of risks, especially nowadays, when exposure to risks is much more intense, and the need for insurance is increasing. It is impossible to avoid people's daily exposure to risks, but with adequate insurance it is possible to reduce risks to acceptable levels. The development of life insurance in certain countries is conditioned by numerous factors that primarily affect the demand for life insurance. The fact that can be assumed is that countries with more developed economies have a developed life insurance market, as well as greater opportunities to offer their citizens different forms of life insurance contracts. The digitalization of insurance distribution is connected to the aforementioned, the potential of which was fully utilized with the onset of the COVID-19 pandemic, when markets around the world were closed. In this paper, an analysis of different life insurance markets and key indicators of their development during the period 2018-2022, with reference to the period of the COVID 19 pandemic and the impact of the pandemic on the further development of the market, whereby an insight will be gained about the impact that the pandemic had on life insurance and its potential consequences/benefits.

**Keywords:** life insurance, COVID-19, life insurance penetration and density, life insurance market share



Sveučilište u Zagrebu  
Ekonomski fakultet



## IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Zagreb, 17. lipnja 2024.  
(mjesto i datum)

(vlastoručni potpis studenta)

# SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.1. Predmet i cilj rada .....	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	2
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	2
2. POJAM I TEMELJNE ODREDNICE ŽIVOTNOG OSIGURANJA .....	3
2.1. Pojmovno određenje i temeljne odrednice životnog osiguranja .....	3
2.2. Vrste životnog osiguranja.....	5
2.2.1. Osiguranje za slučaj smrti .....	5
2.2.2. Osiguranje za slučaj doživljenja.....	6
2.2.3. Osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje) .....	7
2.2.4. Doživotno osiguranje za slučaj smrti .....	8
2.2.5. Rentno osiguranje.....	9
2.3. Sudionici na tržištu životnog osiguranja .....	10
2.4. Čimbenici potražnje za životnim osiguranjem.....	12
2.4.1. Ekonomski čimbenici potražnje za životnim osiguranjem .....	13
2.4.2. Demografski čimbenici potražnje za životnim osiguranjem.....	15
3. RAZVOJ PANDEMIJE COVID-19 .....	19
3.1. Pojmovno određenje COVID-19 pandemije .....	19
3.2. Tijek i razvoj pandemije COVID-19 u svijetu .....	21
3.3. Utjecaj pandemije na ključne makroekonomske pokazatelje.....	23
4. UTJECAJ PANDEMIJE COVID-19 NA ŽIVOTNO OSIGURANJE .....	28
4.1. Tržište životnog osiguranja u vrijeme pandemije COVID-19 .....	28
4.2. Proizvodi životnog osiguranja.....	33
4.3. Analiza utjecaja pandemije COVID 19 na ključne pokazatelje tržišta životnog osiguranja u razdoblju 2018.-2022.....	35
4.3.1. Zaračunata bruto premija .....	35
4.3.2. Gustoća životnog osiguranja .....	38
4.3.3. Penetracija životnog osiguranja .....	41
4.3.4. Tržišni udio životnog osiguranja.....	45
5. ZAKLJUČAK .....	47
LITERATURA.....	50
POPIS SLIKA I TABLICA.....	53

ŽIVOTOPIS .....	54
-----------------	----



# 1. UVOD

U današnje vrijeme, gospodarstva bivaju izložena sve bržem razvoju, a taj rast, povezan i s razvojem medicine, zatim globalizacija i sve veći rast broja stanovnika povećava izloženost rizicima u svim segmentima, zbog čega životna osiguranja sve više dobivaju na značenju. Životno osiguranje predstavlja instrument, koji prvenstveno služi ljudima kao zaštita od određenih rizika od kojih se osiguravaju tijekom svoga života. Nakon pojave pandemije COVID-a 19, koja je pogodila cijeli svijet, u prvi plan osiguravajućih društava, kao i brojnih drugih industrija, došla je misao o utjecaju tijekom same pandemije na daljnji razvoj i opstanak poslovanja. Tijekom 2020. i 2021. godine, osiguravajuća društva bila su suočena s većim stopama smrtnosti, zatvaranjem brojnih gospodarstava, te su bila podvrgnuta nešto drugačijem načinu poslovanja, nego što je to bilo prije pojave pandemije.

## 1.1. Predmet i cilj rada

U ovom diplomskom radu analizirat će se tržišta životnog osiguranja u određenim zemljama, sukladno različitim promatranim pokazateljima razvoja životnog osiguranja. Cilj ovog rada prikazati je odrednice životnog osiguranja te analizirati ključne pokazatelje razvijenosti tržišta životnih osiguranja, kako bi se dobio jasniji uvid o tome kako je raspoređeno životno osiguranje u svijetu i kako bi se prikazala veza između razvijenosti zemlje s razvijenosti životnog osiguranja.

Pokazatelji životnog osiguranja koji će u radu biti analizirani su pokazatelji poput zaračunate bruto premije životnog osiguranja, zatim gustoće i penetracije životnog osiguranja, te posljednji promatrani pokazatelj je tržišni udio životnog osiguranja u pojedinoj zemlji. Analiza će se provoditi za petogodišnje razdoblje, od 2018.-2022. godine, pri čemu će se dati osvrt i na utjecaj pandemije COVID-a 19 na kretanje pokazatelja i njihovo smanjenje/povećanje. Dodatno, analizom će biti obuhvaćene zemlje koje prednjače u ovim pokazateljima te će se analizirati kretanje podataka promatranih zemalja, dok će teorijski osvrt biti i na ostale dijelove svijeta, čiji su pokazatelji vrlo niski, dok su to najčešće i nerazvijene zemlje svijeta.

## **1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja**

Metode korištene prilikom izrade rada jesu metoda deskripcije, kojom će se opisati teorijski koncept životnog osiguranja i njegove karakteristike, kao i karakteristike pokazatelja životnog osiguranja koji će se analizirati. Također, u radu će se koristiti različiti podaci i izvješća poput onih koje su objavili Swiss Re te OECD, gdje su detaljno analizirani pokazatelji poput ukupnih bruto premija, gustoće i penetracije životnog osiguranja, kao i tržišni udio pojedine zemlje u ukupnom udjelu životnog osiguranja. U radu će se također koristiti sekundarni izvori podataka kao što su knjige, članci te publikacije, na temelju kojih će se izrađivati slike i tablice za potrebe provedbe metode komparacije kojom će se uspoređivati različiti podaci, te koji će se metodom sinteze spajati u cjeline.

## **1.3. Sadržaj i struktura rada**

U diplomskom radu će biti obuhvaćeno 5 poglavlja. Uvodno poglavlje obuhvatit će predstavljanje teme koja će se obraditi i analizirati, kao i predmet rada. Drugo poglavlje rada temeljit će se na teorijskom okviru životnog osiguranja, njegovim vrstama te sudionicima koji se pojavljuju na tržištu životnog osiguranja. Također, u sklopu drugog poglavlja će teorijski biti obrađeni i čimbenici koji utječu na potražnju za životnim osiguranjem. Nadalje, treće poglavlje predstavlja razvoj pandemije COVID-19 te pojmovno određenje bolesti, tijek i razvoj bolesti u svijetu, kao i utjecaj bolesti na makroekonomske pokazatelje u svijetu. Četvrto poglavlje će se temeljiti na utjecaju pandemije na životno osiguranje, sa osvrtom na proizvode životnog osiguranja, te konačno, na analizu utjecaja pandemije na ključne pokazatelje tržišta životnog osiguranja tijekom petogodišnjeg razdoblja. Posljednje poglavlje jest zaključak, u kojem će biti dan pregled rada.

## 2. POJAM I TEMELJNE ODREDNICE ŽIVOTNOG OSIGURANJA

### 2.1. Pojmovno određenje i temeljne odrednice životnog osiguranja

Ne postoji jedna općeprihvaćena definicija osiguranja, pa se tako ona može promatrati iz različitih perspektiva, odnosno sa stajališta pojedinca, koji je ugovaratelj osiguranja, osiguranje se može definirati kao ugovor između dvije strane, gdje jedna strana (ugovaratelj osiguranja) plaća unaprijed dogovoreni novčani iznos (premiju) drugoj ugovornoj strani (osiguratelju) koji se zauzvrat obvezuje da će isplatiti unaprijed ugovoreni novčani iznos (osigurani iznos) ako se osiguranoj osobi dogodi osigurani slučaj tijekom trajanja ugovora o osiguranju. Osigurani slučaj može biti, na primjer, bolest, smrt ili invalidnost osigurane osobe. Gledajući iz šire društvene i ekonomske perspektive, osiguranje bi se moglo definirati kao mehanizam koji omogućuje pojedincima prijenos financijskih rizika povezanih s gubitkom života ili zdravlja na grupu pojedinaca, odnosno osiguravajuće društvo. Taj proces uključuje nakupljanje znatnih novčanih sredstava kroz razne novčane fondove koji onda mogu biti pokretači novih ekonomskih aktivnosti u društvu.

Osiguranje se promatra kao kompleksan sustav koji ima dva temeljna obilježja:

- prijenos rizika od pojedinca na skupinu ili zajednicu rizika, što podrazumijeva svijest pojedinaca o ugroženosti od istih prijetnji od kojih se učinkovitije može zaštititi ako se uključe u sustav osiguranja u što većem broju, te
- raspodjela gubitaka na izjednačenoj osnovici na sve članove skupine odnosno
- sustav podjele nastalih gubitaka na sve osiguranike i pokriće tih gubitaka u obliku premija koju uplaćuju osiguranici (Ćurak & Jakovčević, 2007)

Životno osiguranje predstavlja osiguranje pojedinaca za određeni ugovoreni događaj, kao i vrijeme na koje se ugovara osiguranje. Ukoliko se osigurani događaj dogodi u ugovorenom roku, tada je osiguratelj obvezan isplatiti osiguranu svotu osiguraniku. Takva vrsta osiguranja također sadržava i štednu komponentu, a na temelju koje se formira matematička pričuva. Sredstva životnog osiguranja su posebno zaštićena zakonskim propisima, odnosno navedena zaštita se sastoji u tome da se sredstva iz osiguranja života ne mogu koristiti za podmirenje obveza po drugim vrstama osiguranja (neživotnim osiguranjima). Ona se posebno vode i posebno bilanciraju. Također, kod životnih osiguranja, neke odrednice koje polica osiguranja

mora sadržavati su: ime i prezime, datum rođenja osobe osiguranika, te događaj i rok u kojem ovisi nastanak prava na zahtijevanje isplate osigurane svote. (Ćurak & Jakovčević, 2007)

Životna osiguranja se uglavnom zaključuju na rok duži od jedne godine (obično 10,15 ili više godina), pa su sredstva prikupljena iz tog osiguranja sa stajališta vremena izuzetno kvalitetna i te se mogu plasirati ili ulagati na duže rokove i poslužiti kao dodatni izvor raspoloživog dohotka za razvoj zemlje. (Bijelić, 2002)

„Obilježja životnog osiguranja očituju se u sljedećem:

- rizik prerane smrti izračunava se na temelju dvaju ključnih čimbenika: dob i spol
- međusobne dugoročne obveze ugovornih strana
- fiksna visina premije za cijelo razdoblje trajanja ugovora
- štedna komponenta u premijama mnogih oblika životnih osiguranja
- novčane uplate premija prethode izdavanju polica
- mogućnost prijenosa prava na osigurninu s ugovaratelja na vjerovnika (vinkulacija)“  
(Ćurak & Jakovčević, 2007)

Također, životno osiguranje se svodi na sljedeće: osiguravajuće društvo prikuplja premije, te se obvezuje da će isplatiti naknadu štete, a to je najčešće naknada za slučaj smrti osiguranika dok je polica osiguranja na snazi. Naknada za slučaj smrti se naziva osiguranom svotom. Polica je na snazi ako su sve premije plaćene na vrijeme ili ako vrijednost police može pokriti sve troškove koji dopijevaju. Osoba koja plaća premije je ugovaratelj osiguranja (vlasnik police) odnosno nositelj osiguranja. Obično je ta osoba ujedno i osiguranik, ali to isto tako može biti i neko poduzeće, mali obrt, supružnik ili bilo koja druga osoba ili entitet koji ima osigurljivi interes u odnosu na osiguranika. (Andrijašević & Petranović, 1999)

Korisnik osiguranja je osoba koja prima naknadu po osnovi osiguranja, odnosno osoba kojoj se isplaćuje osigurana svota u slučaju smrti. Korisnici za slučaj smrti mogu biti zakonski nasljednici, poduzeće, mali obrt ili druge osobe koje imaju interes prema osiguraniku. Kaže se da netko ima osigurljivi interes u odnosu na osiguranika ako je zainteresiran da on poživi što dulje bez obzira na naknadu za slučaj smrti. Ne uvijek, ali najčešće, ugovaratelj osiguranja je ujedno i osiguranik i korisnik osiguranja za slučaj doživljenja. (Bijelić & Miletić, 2009)

## **2.2.Vrste životnog osiguranja**

Životno osiguranje sastoji se od različitih vrsta ugovora o životnom osiguranju i postoje različiti načini njihove podjele, pri čemu je osnovna podjela životnog osiguranja na pojedinačno i grupno osiguranje. Što se tiče pojedinačnog osiguranja, ono osiguraniku pruža pokriće za točno određenu osobu, dok s druge strane, grupno osiguranje pruža pokriće osiguraniku za navedenu grupu osoba. Pojedinačno životno osiguranje se sastoji od dvije vrste, osiguranje života i rente, pri čemu je osnovna razlika između navedene dvije vrste ta da se ugovorom o osiguranju života osigurava unaprijed dogovorena osigurana svota s nastankom osiguranog slučaja, dok se ugovorom o osiguranju rente jamči osiguraniku ili nositelju rente isplatu ugovorene rente za vrijeme njegovog života ili za fiksni, unaprijed dogovoreni period. Životno osiguranje se sastoji od velikog broja različitih vrsta ugovora, no samo su tri glavne vrste životnih osiguranja, a to su osiguranje za slučaj smrti s određenim trajanjem, osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje) i doživotno osiguranje za slučaj smrti. Uz glavne vrste životnih osiguranja, navode se i ostale vrste i to životno osiguranje za slučaj doživljenja, rentno osiguranje, životno osiguranje povezano s ulaganjem u investicijske fondove, životno osiguranje za kritične bolesti, osiguranje životne rente, dopunsko osiguranje uz osiguranje života te grupno životnom osiguranje. (Mašić, 2008)

### **2.2.1. Osiguranje za slučaj smrti**

Osiguranje za slučaj smrti predstavlja najstariju vrstu životnog osiguranja, Trajanje ove vrste osiguranja započinje s ugovaranjem osiguranja, a traje sve do nastanka osiguranog događaja ili do datuma isteka samog osiguranja. Kod osiguranja za slučaj smrti osigurana svota se plaća po smrti osiguranika, ukoliko nastupi u razdoblju trajanja osiguranja. Ukoliko osiguranik umre nakon isteka osiguranog razdoblja ili ga nadživi, uplaćene premije osiguranja zadržava osiguratelj. Iz tog razloga osiguranje za slučaj smrti se može smatrati i riziko osiguranjem, budući da se osigurana svota isplaćuje samo u slučaju smrti osiguranika.

Uplata premija osiguranja se može vršiti jednokratno ili višekratno, ali budući da su premije uglavnom niske, uplate su obično godišnje tijekom trajanja ugovora ili do nastanka osiguranog slučaja. Ukoliko se premiju plaćaju višekratno, tada se najčešće radi o fiksnim iznosima koji se ne mogu mijenjati tijekom trajanja ugovorenog razdoblja. Budući da radi o uglavnom niskom

premijama osiguranja, ova vrsta osiguranja ne sadrži štednu komponentu. (Andrijanić & Klasnić, 2007)

U situaciji kada je korisnik osiguranja premiju uplaćivao najmanje tri godine, za njega postoji mogućnost da otkupi premije za vrijeme trajanja ugovora ukoliko više ne želi ili nije u mogućnosti plaćati premiju za životno osiguranje te želi prekinuti ugovorni odnos sa osiguravajućim društvom. Ukoliko se korisnik osiguranja odluči za isplatu premija, u tom slučaju ostvaruje pravo samo na povrat dijela uplaćenih premija, pri čemu ostatak iznosa premija zadržava društvo za osiguranje.

Kod osiguranja za slučaj smrti, razlikuje se osiguranje s određenim trajanjem koje se može preraditi i koje se može obnoviti. Kod osiguranja za slučaj smrti s određenim trajanjem koje se može preraditi postoji opcija za ugovaratelja osiguranja da sklopi novo osiguranje dok je tekuće osiguranje za slučaj smrti još na snazi, bez obveze davanja novih dokaza o zdravstvenom stanju osiguranika. Osiguranje za slučaj smrti s određenim trajanjem koje se može obnoviti ugovaratelju osiguranja daje pravno, odnosno mogućnost da sklopi drugo osiguranje za slučaj smrti po isteku inicijalno ugovorene police, također bez davanja novih dokaza o zdravstvenom stanju osiguranika. Kod svakog novog obnavljanja police, iznos premije će biti viši od prethodnog.

### **2.2.2. Osiguranje za slučaj doživljenja**

Osiguranje za slučaj doživljenja je druga vrsta životnog osiguranja te podrazumijeva isplatu ugovorene svote osiguraniku, ili korisniku osiguranja kojeg odredi osiguranik, u slučaju da osiguranik doživi ugovoreni rok koji je naveden u polici osiguranja. Ako tijekom trajanja osiguranja nastupi smrt osiguranika, tada se ugovorena svota osiguranja ne isplaćuje. Uzimajući u obzir da ova vrsta osiguranja zapravo zamjenjuje štednju, ugovaratelj osiguranja, odnosno osiguranik ima mogućnost korištenja povlastica koje se primjenjuju na životno osiguranje. Na primjer, može biti ugovorena isplata matematičke pričuve koju aktuari računaju na temelju uplata premije koje je osiguranik izvršio do trenutka njegove smrti. (Andrijanić & Klasnić, 2007)

### 2.2.3. Osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje)

Kao najzastupljenija vrsta životnog osiguranja se navodi upravno mješovito osiguranje, u kojemu je osigurana svota plativa po osiguranikovom doživljenju određenog datuma ili eventualno ranije ako njegova smrt nastupi prije tog datuma. Trajanje mješovitog osiguranja unaprijed je određeno, a premija ovisi o pristupnoj dobi, spolu i zdravstvenom stanju osiguranika. (Andrijanić & Klasnić, 2007)

U mješovitom životnom osiguranju razlikuju se korisnici za slučaj smrti od korisnika za slučaj doživljenja, pri čemu je uobičajeno da se na policama osiguranja života kao korisnik za slučaj smrti navedu nasljednici, dok se za doživljenje navodi sam ugovaratelj osiguranja. Slično kao i kod osiguranja za slučaj smrti, premije se mogu plaćati jednokratno ili višekratno, dok su višekratne premije također fiksne i ne postoji mogućnosti mijenjanja tijekom trajanja ugovora o osiguranju. Kod mješovitog se životnog osiguranja premije mogu plaćati i skraćeno što podrazumijeva plaćanje na unaprijed dogovoreni rok, odnosno do smrti osiguranika, ukoliko je to ranije. Iako se rok plaćanja premije razlikuje od roka trajanja osiguranja, naknade se isplaćuju po osiguranom slučaju. Police mješovitog osiguranja su skuplje u odnosu na police osiguranja za slučaj smrti jer u strukturi premije, uz riziko komponente sadrže i štednu komponentu koja je ugovaratelju na raspolaganju preko njene otkupne vrijednosti ili kroz mogućnost podizanja predujma na policu. Dakle, može se reći da atraktivnost ovog oblika životnog osiguranja proizlazi iz osiguranja od rizika prerane smrt, kao i beneficija koje osiguranik može ostvariti ako nadživi rok na koji je osiguranje ugovoreno. Također se može zaključiti kao pojedinačno i grupno osiguranje, pri čemu se grupno osiguranje najviše prodaje pravnim osobama s većim brojem zaposlenika. (Ćurak & Jakovčević, 2007)

Neka od obilježja mješovitog osiguranja su:

- vrijeme na koje se zaključuje ugovor je precizno određeno
- za rizik prerane smrti koja je nastupila uslijed bolesti korisnicima se isplaćuje cjelokupna vrijednost osigurane svote, dok se za rizik smrti uslijed nezgode može isplatiti i višestruka osigurana svota
- po isteku police osiguranja se isplaćuje osigurana svota koja je uvećana za kumulativni udio očekivane dobiti
- uvjeti koji su dogovoreni na početku trajanja ugovora se ne mogu mijenjati

Također, neke od pogodnosti za osiguranika koje nudi mješovito osiguranje su: kapitalizacija, predujam, kredit, mirovanje ili otkup.

Kapitalizacija podrazumijeva da u slučaju nemogućnosti plaćanja premije postoji mogućnost uglavničenja, to jest kapitalizacija police osiguranja života. U slučaju kapitalizacije osiguranja, prestaje obveza plaćanja premije, dok je osiguranje i dalje na snazi do njegova isteka, ali sa smanjenom osiguranom svotom.

Predujam podrazumijeva da se ugovaratelju može unaprijed isplatiti dio osigurane svote ukoliko on to zatraži, a najviše do ukupne visine otkupne vrijednosti police. Osiguratelj ima pravo da obračuna kamate, dok se u slučaju da ugovaratelj zakasni s plaćanjem kamata, osiguratelj može postupiti jednako kao da je ugovaratelj zatražio otkup.

Kredit podrazumijeva da ugovaratelj u bilo kojem trenutku, nakon što stekne pravo, može zatražiti povoljan kredit do visine otkupne vrijednosti polica, na unaprijed dogovoreni rok otplate i prema posebnim uvjetima. Za razdoblje trajanja dužničko-vjerovničkog odnosa vrijede sva pokrića rizika, dok u pravilu vjerovnik zahtjeva vinkulaciju isplate.

Mirovanje podrazumijeva da se u slučaju financijskih poteškoća, ugovaratelju daje mogućnost sklapanja mirovanja police do najviše godinu dana u bilo kojem trenutku trajanja ugovora.

Otkup podrazumijeva da u slučaju konačnog otkupa osiguranja ono prestaje, dok se otkupna vrijednost police isplaćuje ugovaratelju osiguranja. Sastavni dio uvjeta osiguranja čine tablice faktora otkupnih vrijednosti, tako da se u svakom trenutku može precizno izračunati otkupna vrijednost police u bilo kojem trenutku. (Ćurak & Jakovčević, 2007)

#### **2.2.4. Doživotno osiguranje za slučaj smrti**

Doživotno osiguranje za slučaj smrti nekada je bilo vrlo popularno u SAD-u, ali danas se sve manje ljudi odlučuje na ovu vrstu osiguranja. Kod ove vrste osiguranja, naknada se isplaćuje po smrti osiguranika, bez obzira na to kada smrt nastupi. (Mašić, 2008., str. 54) Ovo osiguranje je vrlo slično mješovitom osiguranju, odnosno osiguranju za slučaj smrti i doživljenja, pa se tako premije mogu plaćati jednokratno ili doživotno (do smrti osiguranika). Višekratne su premije fiksne kao i kod drugih vrsta osiguranja, što podrazumijeva nemogućnost mijenjanja u toku trajanja osiguranja. Premije se često plaćaju skraćeno, što znači da se premija doživotnog osiguranja plaća određeni broj godina, odnosno do smrti osiguranika ako se to dogodi ranije.



Također, i isplata naknada je vezana uz događanje osiguranog slučaja. I doživotno osiguranje za slučaj smrti je skuplje u odnosu na čisto riziko osiguranje s obzirom da sadrži i štednu komponentu, no povoljnije je od mješovitog osiguranja jer se zaključuje na dulji rok.

### **2.2.5. Rentno osiguranje**

Rentno osiguranje je vrsta osiguranja koja podrazumijeva rentu, koja predstavlja određenu vrijednost dohotka koju pravna ili fizička osoba ostvaruje od nesamostalnog rada ili poduzetničke djelatnosti, a na temelju svojih prava u određenom dobru. Prema tome, rentno osiguranje podrazumijeva osiguranje života kojim se osiguraniku jamče isplate određenih svota novca za određeno razdoblje ukoliko se uplati ugovorena vrijednost premija. S obzirom na kriterij početka isplate rente razlikujemo neposredne rente i odgođene rente. Neposredne rente su rente kod kojih obveza osiguratelja da isplaćuje rentu započinje odmah nakon uplate premija u cijelosti, te odgođene rente predstavljaju rente kod kojih se početak isplate same rente odgađa na vrijeme određeno ugovorom, u odnosu na uplatu cjelovite premije. Nadalje, prema kriteriju trajanja isplate rente razlikujemo: privremene rente, kod kojih se podrazumijeva određeno vrijeme isplate rente, na primjer 5, 7 godina i slično, zatim doživotne rente, koje predstavljaju obvezu osiguratelja da isplaćuje osiguraniku ugovorenu rentu do kraja života, te posljednje su vječne rente, kod kojih nema vremenskog ograničenja za isplatu, dok se svota ograničava do visine ugovorenih kamata. (Andrijašević, Petranović, 1999) Obveza osiguratelja za isplatom rente može biti mjesečna, kvartalna polugodišnja ili godišnja. S obzirom na period plaćanja razlikuju se prenumerando rente, koje se plaćaju na početku razdoblja, te postnumerando rente koje se plaćaju na kraju razdoblja te su obično većih vrijednosti budući da se radi o duljem periodu ukamaćivanja. Glavna razlika između rentnog osiguranja i ostalih oblika životnog osiguranja je u odnosu na trenutak smrti osiguranika, odnosno u rentom osiguranju dulji život osiguranika predstavlja veći rizik pa i veću obvezu, dok kod životnih osiguranja doživljenje ima manji rizik u odnosu na rizik smrti. (Ćurak & Jakovčević, 2007)

### **2.3. Sudionici na tržištu životnog osiguranja**

Kao što je prethodno spomenuto, životnim osiguranjima se rizik prerane smrti dijeli na veću skupinu ljudi koji predstavljaju rizičnu zajednicu osiguranja života. Također, ugovorom o životnom osiguranju se rizik prerane smrti povećava kako se bliži istek ugovora, odnosno roka na koji je ugovor sklopljen. Na tržištu životnih osiguranja stoga se javljaju i različiti sudionici sa svojim funkcijama, pa tako razlikujemo ugovaratelje, osiguratelje te korisnike osiguranja.

Ugovaratelj osiguranja je osoba koja sklapa ugovor o osiguranju života, te se obvezuje na plaćanje premije i pripadaju joj sva prava iz ugovora o osiguranju. Među prava također ulazi i pravo da odredi korisnika osiguranja, ali i pravo opoziva kao i promjene prethodnog korisnika osiguranja. Navedeno pravo ugovaratelj pridržava sve do nastupanja osiguranog slučaja. Ugovaratelj u pravilu korisnika osiguranja određuje odmah, prilikom sklapanja ugovora o osiguranju. U situaciji kada se osiguranje ugovara za sebe, odnosno za svoj račun, tada je ugovaratelj ujedno i korisnik osiguranja.

Osiguratelji su pravne osobe s kojima se sklapa ugovor o osiguranju i koje primaju uplate premija osiguranja. U slučaju nastanka osiguranog slučaja obvezuju se isplatiti osiguranu svotu, odnosno naknadnu. Uplaćene premije osiguranja investiraju se na tržištu kapitala kako bi se ostvario prinos te se prikupila sredstva potrebna za izvršenje obveze. Ulogu osiguratelja u Hrvatskoj mogu imati društva za osiguranje sa sjedištem u Hrvatskoj, društva za osiguranje sa sjedištem u drugom državi članici, podružnice stranih društava za osiguranje osnovane u Hrvatskoj koje su dobile dozvolu za obavljanje poslova osiguranja.

Treća skupina sudionika na tržištu životnog osiguranja jesu osiguranici, odnosno osobe od čije smrti ili doživljenja ovisi isplata osigurane svote. Sukladno ugovoru o osiguranju i pravima koja iz njega proizlaze, osiguraniku ne moraju pripadati sva prava proizašla iz ugovora, dok ta prava mogu pripadati drugoj osobi, s obzirom na doživljenje ili smrt osiguranika. Dakle, u ugovoru o osiguranju, osiguranik je ona osoba, odnosno strana ugovora čija su imovina, zdravlje ili život osigurani. Najčešće je uloga ugovaratelja i osiguranika ista, ali je moguće i ugovaranje osiguranja za tuđi račun, pa tako se kao primjer navodi ugovaranje osiguranja osoba, pri čemu poslodavac može ugovoriti osiguranje za svoje djelatnike.

Korisnici osiguranja čine sljedeću skupinu sudionika na tržištu životnog osiguranja i to su osobe u čiju se koristi osiguranje sklapa. U pojedinim vrstama životnog osiguranja, moguća je pojava većeg broja korisnika osiguranja. Dakle, korisnik osiguranja može biti pravna ili fizička osoba, koja ima pravo na osiguranu svotu ukoliko nastupi osigurani događaj. Na primjer, kod mješovitog osiguranja za slučaj smrti i doživljenja, razlikuju se korisnici za slučaj smrti od korisnika za slučaj doživljenja, pa je tako uobičajeno da se na policama osiguranja života kao korisnik za slučaj smrti navedu nasljednici, dok se za doživljenje navodi sam ugovaratelj osiguranja ili korisnik kojeg odredi ugovaratelj. Također, u praksi je moguć scenarij da su ugovaratelj, osiguranik i korisnik osiguranja ista osoba, najčešće kod osiguranja za slučaj doživljenja. (HANFA, 2019)

Smatra se da je djelatnost osiguranja specifična budući da kreće prodajom proizvoda osiguranja, a ne proizvodnjom kao kod drugih djelatnosti. Sama distribucija životnih osiguranja realizira se na različite načine. Moguća je distribucija posredničkim kanalima, zatim postoji bankoosiguranje te izravna prodaja. Što se tiče posredničkih kanala, Europska unija propisuje minimalne tehničke uvjete koji distributeri osiguranja moraju zadovoljiti kako bi se mogli legalno baviti prodajom i distribucijom osiguranja. Posrednici u osiguranju su neovisni, ali surađuju s osigurateljima, detaljno poznaju proizvode osiguranja koje nude i prodaju, za što dobivaju naknadu. Posao posredovanja u osiguranju se sastoji od poslova pripreme ugovora, pomoć pri izvršenju prava koja proizlaze iz ugovora te realizacija odštetnih zahtjeva. Kod posrednika se razlikuju vezani i sporedni posrednici. Vezani posrednici, kao što i sama riječ kaže, ugovorom su vezani za pojedinog osiguratelja ili više njih. S druge strane, sporedni posrednici poslove osiguranja obavljaju kao svoju sporednu djelatnost.

Što se tiče bankoosiguranja, to je pojam koji označava povezivanje banaka i osiguranja, kroz zajedničku aktivnost a to je prodaja proizvoda osiguranja. U tom odnosu se banke javljaju kao distributeri osiguranja, a pri čemu osiguratelji tako smanjuju troškove prodaje te povećavaju prihode. Banke također povećavaju svoje prihode, ali i šire svoju ponudu nudeći dodatne financijske proizvode i usluge. Koristi od bankoosiguranja su višestruke, a očituju se u dodatnom priljevu sredstava za banke, putem diverzifikacije portfelja, smanjuju se troškovi, ponuda cjelovitih financijskih usluga klijentima na tržištu, ovisno o njihovom životnom ciklusu. Zatim benefiti društvima za osiguranje jesu niži troškovi prodaje i rada, novi prodajni kanali, ponuda cjelovitih financijskih usluga na tržištu, razvoj i ponuda novih financijskih proizvoda u suradnji s bankama. Određeni pozitivni efekti pripadaju i osiguranicima, a to su da se stvara psihološki efekt dodatne sigurnosti, uglavnom prvi kontakt s bankom napravi klijent, tako da

nema inzistiranja za kontaktom te lakše dolaženje do financijskih proizvoda osiguranja. (Capgemini, 2022)

Bankoosiguranje sa sobom nosi i određene početne troškove, kao što su troškovi uspostavljanja, prilagodbe informacijskih sustava, osposobljavanja zaposlenika i slično, zatim određene razlike u poslovnim kulturama, određena neprilagodljivost bankovnog osoblja, rizik reputacije itd.

Zadnji oblik prodaje proizvoda osiguranja jest izravna prodaja koja predstavlja jedan od važnijih kanala distribucije. Kod izravne prodaje osiguratelj ne plaća naknadnu te ostvaruje niže troškove prodaje. Nedostatak je taj da može ugovoriti samo jednostavnije vrste osiguranja, ukoliko nema fizičkog kontakta. Danas je uvelike razvijena i prodaja proizvoda osiguranja putem interneta. Takva vrsta prodaje je pogodna za određene vrste osobnih osiguranja, što je posebice sve veći značaj poprimilo s pandemijom COVID 19, koja je dovela do većeg stupnja digitalizacije industrije osiguranja.

U praksi se gotovo uvijek koristi kombinacija različitih vrsta prodaje proizvoda životnih osiguranja, budući da niti jedan oblik prodaje nije sam po sebi dovoljan, odnosno svaki od oblika ima svoje prednosti i nedostatke, te je najučinkovitije imati kombinaciju različitih prodajnih kanala, sukladno i skupini potrošača koja osiguranje ugovara te njihovim dobnim skupinama.

#### **2.4. Čimbenici potražnje za životnim osiguranjem**

U današnje vrijeme, osiguravajuća društva koja nude proizvode za osiguranje života, postaju sve važniji akteri na financijskom tržištu, bilo da su u funkciji financijskog posrednika ili institucionalnog investitora koji djeluju na tržištu kapitala. Također, danas je sve izraženiji jaz osiguravajućih društava u različitim zemljama, pri čemu intenzitet potražnje za osiguranjem ovisi o različitim faktorima. Tako se i determinante potražnje za životnim osiguranjem razlikuju od zemlje do zemlje, kako na razini Europske unije, tako i na globalnoj razini. Smatra se da postoji jaka pozitivna veza između utjecaja gospodarskog rasta na potražnju za životnim osiguranjem. Najveći utjecaj dakle imaju ekonomski čimbenici potražnje za životnim osiguranjem, dok se uz ekonomske, još navode i demografski, institucionalni te socijalni čimbenici.

Kao što je prethodno spomenuto, potražnja za životnim osiguranjem uvelike ovisi i o kulturi samog naroda i načinu života ljudi, pa se tako u određenim dijelovima svijeta gdje prevladava islamska populacija vjeruje da se oslanjanje na osiguranje i kupnja proizvoda osiguranja predstavlja nevjerovanje u Božju zaštitu. S obzirom na te činjenice, posljedično će stopa zastupljenosti osiguranja u takvim zemljama biti niža, što će se kasnije i prikazati istraživanjem. Dakle, najzastupljeniji čimbenici potražnje za životnim osiguranjem jesu ekonomski i demografski, te će u nastavku biti više riječi o njima.

#### **2.4.1. Ekonomski čimbenici potražnje za životnim osiguranjem**

Među ekonomskim čimbenicima potražnje za životnim osiguranjem izdvajaju se: (Kovač, 2020)

1. Dohodak
2. Cijena osiguranja
3. Očekivana inflacija
4. Realna kamatna stopa
5. Nezaposlenost

- *Dohodak*

Dohodak je jedan od ekonomskih čimbenika koji utječe na potražnju za životnim osiguranjem, pri čemu se navode pozitivni utjecaji većeg dohotka na potražnju za životnim osiguranjem, odnosno korelacija u kojoj se rastom dohotka povećava i potražnja, odnosno proizvodi životnog osiguranja postaju dostupniji. Isto tako, postoje različite definicije dohotka i varijable koje se promatraju prilikom mjerenja dohotka, pri čemu se najčešće kod istraživanja koriste skupne varijable poput BDP-a po glavi stanovnika, kao najrelevantnije varijable za usporedbe. Dohodak je moguće promatrati i kao pojedinačnu varijablu, odnosno dohodak kojeg ostvaruje pojedinac, pri čemu rast dohotka pojedinca povećava njegovu kupovnu moć, te posljedično utjecaj na proizvode životnih osiguranja postaje pozitivan, odnosno proizvodi postaju dostupniji i prihvatljiviji.

Dakle, teorijski okvir potražnje za životnim osiguranjem pretpostavlja da je ono funkcija bogatstva, dohotka pojedinca, kamatnih stopa, cijene proizvoda životnih osiguranja te

pretpostavljene diskontne stope. Dakle, smatra se da će potražnja za životnim osiguranjem s porastom dohotka rasti iz više razloga, kao na primjer zbog činjenice da je životno osiguranje luksuzno dobro te će s porastom dohotka više ljudi biti spremno izdvojiti novac za osiguranja. (Anđelinović, et al., 2016)

- *Cijena osiguranja*

Cijena osiguranja je također bitan čimbenik koji utječe na kretanje potražnje za životnim osiguranjem, pri čemu bi kretanje cijena, trebalo imati obrnuti utjecaj na potražnju u odnosu na dohodak, odnosno kako cijene padaju, potražnja za proizvodima životnog osiguranja bi trebala rasti. Međutim, cijena police životnog osiguranja ipak treba biti dostatna da pokrije troškove poslovanja, eventualne troškove nastalih šteta, ali isto tako treba biti moguće ostvariti i profit od prodanih polica osiguranja. (Ćurak, 2020) Prilikom formiranja cijena polica osiguranja u obzir se uzimaju različiti individualni faktori kupaca poput njihove dobne skupine, zanimanja, zdravstvenog stanja i slično, budući da je rizik od nastanka osiguranog slučaja teško procijeniti. Različita istraživanja su donijela i različite zaključke u vezi korelacije cijene osiguranja i potražnje za osiguranjem, pri čemu je istraživanje provedeno 1968. godine od strane Farmera i Mantisa rezultiralo zaključkom da bi porast relativnog indeksa cijena doveo do rasta potražnje za životnim osiguranjem, te s druge strane istraživanje provedeno 1993. godine od strane Brownea i Kima tvrdi da postoji negativna veza između cijene osiguranja i potražnje za životnim osiguranjem. (Mantis & Farmer, 1968)

- *Očekivana inflacija*

Inflacija kao ekonomska varijabla se definira kao porast opće razine cijena u gospodarstvu, a posljedično utječe na pad vrijednosti novca, odnosno novac se obezvrjeđuje. Nastavno na to, inflacija će jednak utjecaj imati i na potražnju za osiguranjem, budući da osiguranje uglavnom sadrži i štednu komponentu, te uz prisustvo inflacije vjerojatno je da će se ljudi obeshrabriti i da će to imati negativan utjecaj na potražnju za proizvodima životnog osiguranja. Negativan utjecaj inflacije potvrđuju i brojna provedena istraživanja, pa teza o ovom učinku nije upitna. Istraživanje koje su proveli Anđelinović, Mišević i Pavković 2016. godine, također potvrđuje negativan utjecaj inflacije na potražnju za životnim osiguranjem. (Anđelinović, et al., 2016)

- *Realna kamatna stopa*

Realna kamatna stopa je sljedeći čimbenik koji utječe na potražnju za životnim osiguranjem, te se ona javlja u funkciji pokazatelja povrata na uložena sredstva osiguravajućih društava. U pravilu, što su realne kamatne stope više, one povećavaju povrat na ulaganje osiguratelja, pa je učinak pozitivan i za profitabilnost. Također, još jedno istraživanje koje je potvrdilo pozitivan utjecaj spomenutih varijabli su proveli Webb i Beck 2003. godine, gdje je zaključak također donesen na temelju rastućih prinosa na ulaganja osiguravajućih društava. Postoje i istraživanja koja dokazuju suprotan učinak, odnosno navodi se kako više kamatne stope mogu utjecati na ulaganje u alternativne izvore koji će potencijalno nositi veće prinose. Primjer takvog istraživanja proveli su Lentel i Rulli 2006. godine te Dragos et. Al. 2008 godine, na uzorku različitih zemalja, došli su do istog rezultata istraživanja. (Kjosevski, 2012)

- *Nezaposlenost*

Nezaposlenost je čimbenik koji također ima utjecaja na potražnju za životnim osiguranjem, a može se definirati kao situacija u kojoj pojedinac ne ostvaruje dohodak od samostalnog rada. Posljedično, ukoliko se promatra perspektiva nezaposlenog pojedinca, gotovo je zasigurno da nezaposleni pojedinac neće ugovoriti policu životnog osiguranja, budući da nema stalan izvor prihoda. Moguć je i scenarij raskida ugovora o osiguranju u slučaju da pojedinac izgubi posao. Dakle, može se zaključiti da zaposlenost stvara poticajno okruženje za ugovaranje životnih osiguranja, koja stvaraju dodatnu razinu sigurnosti pojedinca. Odnosno, nezaposlenost će nedvojbeno imati negativan utjecaj na životno osiguranje. (Anđelinović, et al., 2016)

#### **2.4.2. Demografski čimbenici potražnje za životnim osiguranjem**

Među demografskim čimbenicima potražnje za životnim osiguranjem izdvajaju se: (Kovač, 2020)

1. Veličina populacije
2. Razina urbanizacije
3. Dobna struktura stanovništva
4. Broj uzdržavanih članova u obitelji
5. Očekivano trajanje života
6. Razina obrazovanja populacije

- *Veličina populacije*

Veličina populacije je demografski čimbenik koji utječe na potražnju za životnim osiguranjem, odnosno smatra se da gušće naseljena područja, odnosno države imaju veći potencijal za rast životnog osiguranja, sukladno pretpostavci većeg broja potencijalnih klijenata. O navedenoj tematici se provedena različita istraživanja koja potvrđuju navedeno, jedno od tih je i istraživanje koje su proveli Feyen et al. Iz 2011., gdje je potvrđen pozitivan utjecaj veće populacije na potražnju za životnim osiguranjem. (Feyen, et al., 2011)

- *Razina urbanizacije*

Urbanizacija ima sličan utjecaj na životno osiguranje kao i veličina populacije, odnosno pretpostavka je da je u zemljama koje imaju veći stupanj urbanizacije, tržište osiguranja razvijenije nego u ostalim zemljama. Samim time, pozitivan utjecaj na životno osiguranje je veći. Istraživanjem koje su proveli Anđelinović, Mišević i Pavković iz 2016. godine dokazuje se isti zaključak, te se ističe važnost obrazovanja uz urbanizaciju, budući da bi ono trebalo pozitivno korelirati s potražnjom za životnim osiguranjem, uzimajući da obrazovani pojedinci imaju veći stupanj financijske pismenosti i svijesti o važnosti dugoročne štednje u vidu osiguranja. (Anđelinović, et al., 2016)

- *Dobna struktura stanovništva*

Dobna struktura stanovništva je čimbenik koji utječe na potražnju na način da zemlje koje imaju veći udio starije populacije, će povećati potražnju za proizvodima životnog osiguranja. U skladu s time je i pretpostavka da će kućanstva s većim brojem uzdržavanih članova također povećati potražnju za životnim osiguranjem. Općenito se može reći da će s produljenim životnim vijekom porasti i potražnja za životnim osiguranjem. Također, različita istraživanja provedena na ovu temu potvrđuju iste zaključke, odnosno istraživanja koja su proveli Beenstock, Dickinskon i Khajuria (1986.), Browne i Kim (1993.), Outreville (1996.) te Ward i Zurbruegg (2002.) Zemlje s visokim udjelom starijeg stanovništva postaju atraktivnije osiguravajućim društvima, budući da to vide kao potencijalnu priliku za stjecanje novih klijenata. (Outreville, 2011)



- *Broj uzdržavanih članova u obitelji*

Što se tiče korelacije broja uzdržavanih članova u obitelji i potražnje za životnim osiguranjem, pretpostavlja se da će utjecaj biti jednak kao i kod dobne strukture stanovništva, odnosno smatra se da će veći broj uzdržavanih članova obitelji, pozitivno utjecati na potražnju za životnim osiguranjem. Međutim, kretanje ovog utjecaja može ići u oba smjera. S jedne strane, smatra se da će osoba koja uzdržava određeni broj članova u obitelji biti ujedno i jedini primatelj dohotka, te da će težiti zaštititi ostalih članova zbog odgovornosti prema njima. S druge strane, suprotan utjecaj moguće je objasniti kroz iscrpnost sredstava člana obitelji koji uzdržava ostale članove, budući da on pruža jedini izvor dohotka. Posljedično, potencijalni manjak sredstava može negativno utjecati na potražnju za životnim osiguranjem, odnosno i broj uzdržavanih članova će imati negativnu korelaciju. (Outreville, 2011)

- *Očekivano trajanje života*

Očekivano trajanje života je varijabla koja utječe na potražnju za životnim osiguranjem, pri čemu se očekivano trajanje života odnosi na određeni broj godina života koji će doživjeti određena osoba, a temelji se na različitim izračunima. Ovdje je moguće postići različite utjecaje na životno osiguranje, ovisno radi li se o očekivanom duljem ili kraćem trajanju života, koje će utjecati na ugovaranje životnog osiguranja za slučaj smrti ili za slučaj doživljenja. O ovoj tematici su provedena različita istraživanja, jedno od njih su proveli Browne i Kim 1993., te su promatrali upravo utjecaj trajanja života na potražnju za proizvodima životnog osiguranja pri čemu su donijeli nedefiniran zaključak o utjecaju očekivanog životnog vijeka na životno osiguranje. (Browne & Kim, 1993)

- *Razina obrazovanja populacije*

Obrazovanje je demografski čimbenik koji utječe na potražnju za životnim osiguranjem na način da obrazovanije osobe najčešće imaju viši stupanj financijske pismenosti, te su osviješteni o potencijalnim rizicima, kao i o važnosti koje nosi životno osiguranje i o njegovim benefitima. Dakle, smatra se da obrazovanje pozitivno utječe na potražnju za životnim osiguranjem, što je dokazano i u istraživanju provedenom 1993. godine (Browne i Kim), koji također potvrđuju pozitivan utjecaj. Međutim, drugo istraživanje koje su proveli Anđelinović, Mišević i Pavković 2016. godine potvrđuje zapravo negativnu korelaciju između obrazovanja i potražnje za životnim osiguranjem, što se može pripisati neefikasnom obrazovnom sustavu u smislu

financijskog opismenjavanja i isticanja važnosti i benefita životnog osiguranja. (Anđelinović, et al., 2016)

### 3. RAZVOJ PANDEMIJE COVID-19

#### 3.1. Pojmovno određenje COVID-19 pandemije

Pandemija COVID-19 je bolest koja je svijet pogodila 2020. godine i koja je ostavila brojne posljedice i tragove u zdravstvenom, socijalnom i ekonomskom aspektu života. Sama pojava virusa potječe iz Kine, gdje se prvi put pojavio potkraj 2019. godine, te je 19. ožujka 2020. godine proglašena pandemijom od strane svjetske zdravstvene organizacije. Uzrokovana je korona virusom, odnosno SARS COV-2 virusom prema službenim informacijama svjetske zdravstvene organizacije. Korona virus je virus koji je do 2020. godine cirkulirao isključivo među životinjama, ali nakon što prijeđu sa životinje na čovjeka, lako se dalje prenose i šire među ljudima. Ovaj virus se širio toliko brzo, da je u prva dva mjeseca prijavljeno više od 100.000 oboljelih slučajeva, s visokim intenzitetom širenja na ostale kontinente. (WHO, 2023)

Iako je virus potekao od životinja, relativno brzo se širio s osobe na osobu. Prema istraživanja se navodi da je jedna oboljela osoba u prosjeku mogla zaraziti još dvije do tri osobe. Širenje samog virusa se moglo ublažiti ili spriječiti preventivnim mjerama kao što su pranje ruku, izbjegavanje kontakta s oboljelima, rano identificiranje i izolacija oboljelih osoba, kao i samoizolacija njima bliskih kontakata. Procjene nalažu kako je vrijeme između izlaganja virusu i vrijeme do pojave simptoma bilo između 2 i 14 dana. Što se tiče simptoma koje uzrokuje korona virus, najčešće se javljaju vrućica, kašalj, opća slabost ili umor, gubitak osjeta okusa ili mirisa, glavobolja, grlobolja te bol u mišićima. Također, težina i simptomi bolesti se svakako razlikuju od osobe do osobe, kod nekih osoba su simptomi jako izraženi i teški, dok neke osobe prolaze uz minimalne ili nikakve simptome. Kod osoba koje razviju teške simptome bolesti, poput respiratornih simptoma će biti potreban respirator, te zbog toga COVID-19 može biti podložan i drugim infekcijama poput upale pluća.

Neki ekstremi poput hospitalizacije bili su vjerojatniji kod osoba starije životne dobi te kod srčanih bolesnika. Također i rizik od smrtnog ishoda je veći kod starije populacije i kod osoba koje pate od kroničnih bolesti, s time da je stopa smrtnosti od korona virusa svakako viša nego kod obične gripe. Prema objavljenim statistikama, zaraza COVIDOM-19 je kod 80% slučajeva uzorkovala blage simptome te su se oboljele osobe lako oporavljale, 14% oboljelih je imalo teže simptome, te 6% oboljelih su imali teški oblik bolesti. (HZJZ, 2022)

Za ovu bolest nije postojalo specifično liječenje, odnosno pristup liječenju oboljelih pacijenata bilo je liječenje kliničkih simptoma. Za potvrdu oboljenja od korona virusa, provodila su se testiranja na isti. S razvojem bolesti i sve većeg broja oboljelih osoba, cijeli svijet se pridružio utrci za razvoj cjepiva protiv bolesti COVID-19. Pritisak je postajao sve veći, ali unatoč tomu, cjepiva su se razvijala u skladu s djelotvornošću, kvalitetom i neškodljivosti. Tako se učinci svih cjepiva, pa tako i cjepiva protiv korona virusa, prvo ispituju u laboratoriju, a zatim se testiranja prvotno provode na životinjama. Postupak ocjenjivanja i odobravanja cjepiva obično traje dugo, ali zbog tada hitne situacije u svijetu, Europska agencija za lijekove je u najkraćem mogućem roku ocijenila zahtjeve kompanija koje razvijaju cjepiva i to pružanjem smjernica kako bi se tim kompanijama pomoglo s pripremom zahtjeva za odobrenje cjepiva, zatim uspostavom postupaka za brzo kontinuirano preispitivanje kao i procjenom podataka o cjepivima čim postanu dostupna. Također, europska agencija za lijekove izdaje pozitivne preporuke te uvjetno odobrava stavljanje u promet cjepiva samo ako se na temelju znanstvenih dokaza utvrdi da cjepiva zadovoljavaju najviše standarde.

Do sada je od strane europske komisije izdano odobrenje za stavljanje u promet nekoliko vrsta cjepiva protiv COVID-a 19, a to su:

- Pfizer koje je odobreno 21. prosinca 2020. godine
- Moderna odobreno je 6. siječnja 2021. godine
- AstraZeneca koje je odobreno 29. siječnja 2021. godine
- Johnson&Johnson koje je odobreno 11. ožujka 2021. godine
- Novavax cjepivo odobreno je 20. prosinca 2021. godine
- Valneva cjepivo odobreno je 24. lipnja 2022. godine
- Sanofi/GSK cjepivo koje je odobreno 10. studenoga 2022. godine

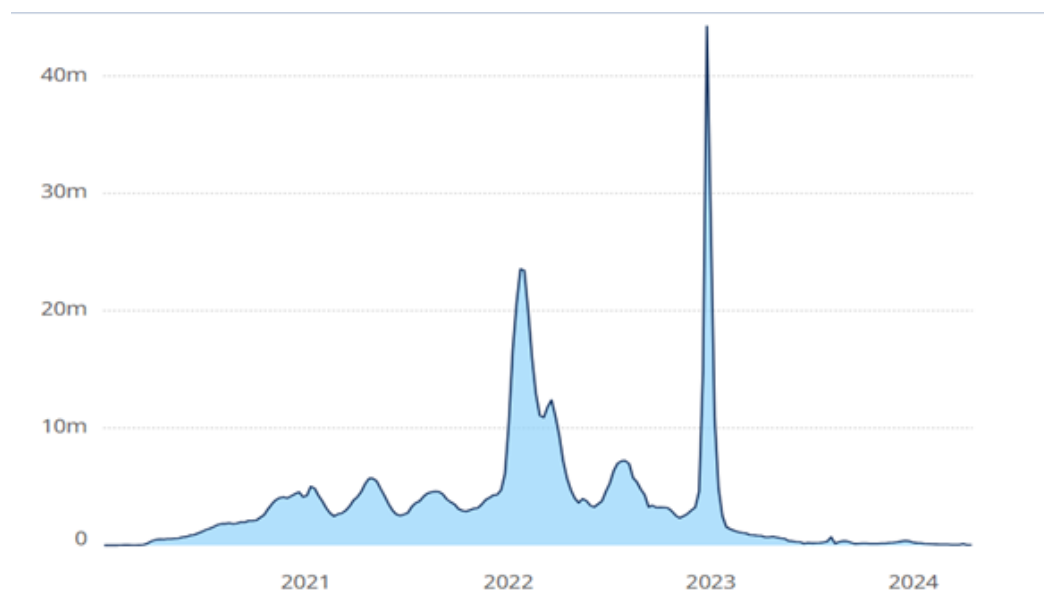
Navedena cjepiva djeluju tako da imunološki sustav čovjeka pripreme na prepoznavanje i obranu od različitih bolesti. (Consilium, 2022)

### 3.2. Tijek i razvoj pandemije COVID-19 u svijetu

Pandemija uzrokovana korona virusom, odnosno COVID 19 smatrala se najvećom prijetnjom u svijetu nakon Drugog svjetskog rata, te najvećom globalnom katastrofom zdravstva u posljednjem stoljeću. Kao što je prethodno spomenuto, sve počinje u kineskom gradu Wuhanu, koji je bio moderno industrijsko središte u Kini, gdje je u prosincu 2019. godine prijavljena prva infekcija korona virusom, te je nedugo nakon toga Svjetska zdravstvena organizacija proglasila pandemiju COVID-19. Uslijed neizvjesne situacije u Wuhanu, međunarodna trgovina i opskrbeni lanci su obustavljeni. Brzi razvoj bolesti sa sobom je nosio i niz rizika, u prvom redu zdravstvenih, te zatim ekonomskih i društvenih.

Nedugo nakon pojave pandemije nastaje globalni ekonomski kolaps, koji se manifestira potpunim ili djelomičnim zatvaranjem određenih zemalja, kako bi se usporilo daljnje širenje virusa. Posljedično, zatvaranje zemalja je uvelike usporilo gospodarske aktivnosti na globalnoj razini, došlo je smanjenja poslovanja ili čak zatvaranja tvrtki, te je sve veći broj ljudi ostajao bez posla. Veliki broj industrija je bio pogođen i primoran privremeno zaustaviti poslovanje, poput ugostiteljskih objekata, poljoprivrednika, prehrambene industrije. Također, uočava se pad u obrazovanju uslijed uvođenja nastave na daljinu, te je došlo do prekida svih sportskih aktivnosti. Za očekivati je bilo da će doći i do pada u vanjskotrgovinskom poslovanju. (Komisija, 2020)

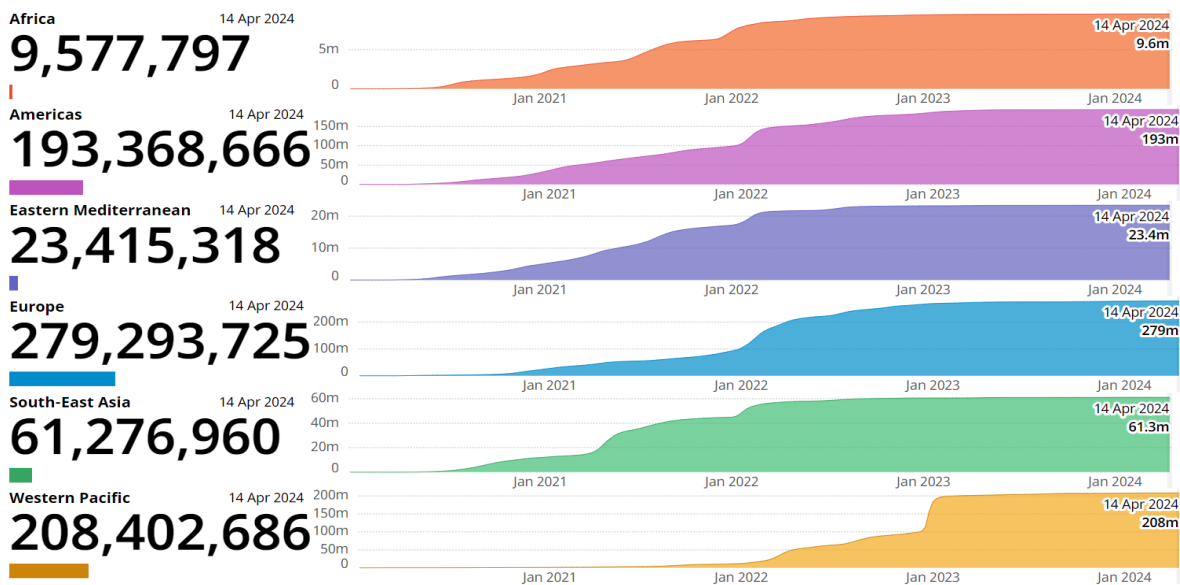
Grafikon 1 Kretanje broja zaraženih korona virusom u svijetu



Izvor: WHO, <https://www.who.int/>

Može se primijetiti intenzitet kretanja broja zaraženih osoba u svijetu od 2020. godine do danas, s time da je najveći broj zaraženih osoba bio potkraj 2022. godine, kada je ukupan broj iznosio 44 mil. zaraženih u jednom danu. Također, najveći broj zaraženih osoba po državama je u SAD-u, ukupno 103 miliona, zatim u Kini 99,4 mil. ljudi. Treća zemlja po broju zaraženih ima gotovo dvostruko manji broj u odnosu na Kinu, a to je Indija, s ukupno 45 mil. prijavljenih slučajeva zaraze korona virusom. Ukupan broj zaraženih u svijetu se popeo na 775 mil. osoba. (WHO, 2023)

Grafikon 2 Statistika broja zaraženih u određenim dijelovima svijeta



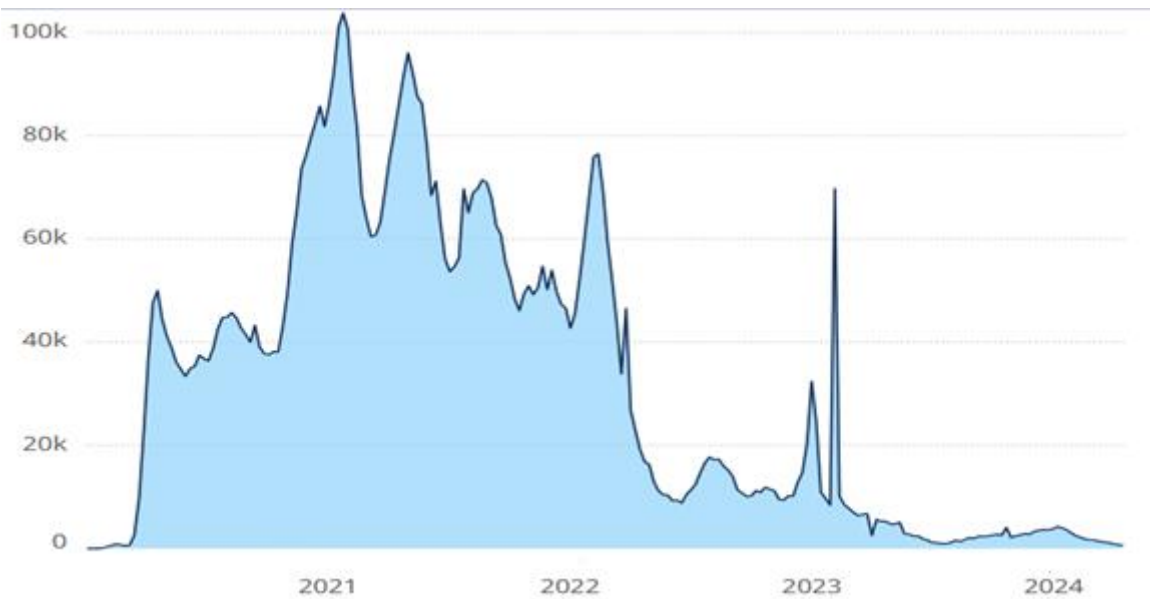
Izvor: WHO, <https://www.who.int/>

Može se primijetiti da je najveći broj zaraženih bio u Europi i to 279 mil. ljudi, zatim tzv. Zapadni Pacifik, odakle upravo i potječe zaraza korona virusom gdje je zabilježeno 208 mil. zaraženih, dok je treća po broju zaraženim Amerika. Najmanji broj zaraženih je zabilježen u Africi, odnosno 9 miliona.

Što se tiče smrtnosti od korona virusa, ukupan broj smrtno stradalih je 7 mil. osoba u svijetu. Od ukupnog broja, najviše smrtnih slučajeva, jednako kao i oboljelih ima SAD, odnosno 1,2 mil. Na drugom mjestu po smrtnosti je Brazil, s ukupnom 720 tisuća smrtnih slučajeva. Vrhunac smrtnih slučajeva uzorkovanih COVID-om 19 uslijedio je početkom 2021. godine, odnosno 24. siječnja 2021. godine, kako je ukupan broj umrlih bio 104 tisuće. Do tada je bilo manjih oscilacija u broju smrtnih slučajeva, dok su se nakon toga oscilacije i dalje nastavile, gdje bi se brojke smanjivale pa rasle iz dana u dan te se situacija bivala sve neizvjesnija. Posljednji veliki rast broja smrtnih slučajeva bio je 5. veljače 2023. godine s ukupnim brojem od 70 tisuća, što

je zapravo nedugo nakon zabilježenog najvišeg broja zaraženih u svijetu, prikazanog na grafikonu 1.

Grafikon 3 Ukupan broj smrtnih slučajeva od korona virusa u svijetu



Izvor: WHO, <https://www.who.int/>

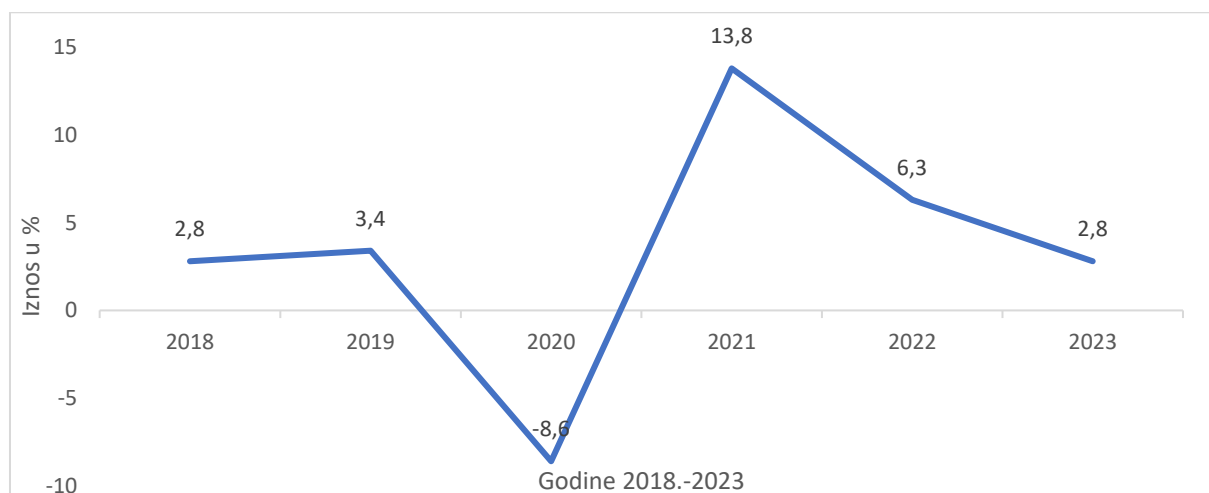
Nakon posljednjeg naglog rasta broja mrtvih početkom 2023. godine, situacija se kreće normalizirati, mjere uvedene u jeku pandemije popuštaju, gospodarstva se otvaraju, trgovina i ekonomija se oporavljaju te se u svibnju 2023. godine proglašava kraj pandemije korona virusa.

### 3.3. Utjecaj pandemije na ključne makroekonomske pokazatelje

Pandemija COVID-19 vrlo brzo se nakon prve pojave u Kini proširila i na ostatak svijeta. Stanje opće panike i sve većeg broja zaraženih je brojne zemlje primoralo na poduzimanje određenih mjera za suzbijanje daljnjeg širenja zaraze, kao što su obustavljanje trgovine, privremeno zatvaranje granica, te ograničavanje kretanja unutar same zemlje. Sve to je utjecalo na pad gospodarske aktivnosti, nezaposlenost je rasla te je globalna situacija iz dana u dan bivala sve neizvjesnija. Dakle, može se reći da došlo do usporavanja, pa čak i pada gospodarskog razvoja mnogih zemalja, što je popraćeno padom različitih makroekonomskih pokazatelja. Također, utjecaju pandemijskih posljedica više su bile izložene zemlje u razvoju, od razvijenih zemalja. Odnosno, razvijene zemlje su bile mnogo bolje pripremljene na suočavanje s različitim nestabilnostima, nego što su bile nerazvijene te zemlje u razvoju. Stoga će učinci korona virusa

biti ozbiljniji u siromašnijim zemljama, budući da se one uvelike oslanjaju na izvoz, kako bi prikupile devizne rezerve. Međutim, pandemija je na lokalne valute utjecala devalvacijom, čime je oštećena njihova ravnoteža pričuva. Nadalje, negativan utjecaj posebice se ogleda u utjecaju na trgovinu i usluge, pri čemu zaustavljanje trgovine i razvojnih aktivnosti naštetilo gospodarstvu.

Grafikon 4 Kretanje realne stope BDP-a u Hrvatskoj



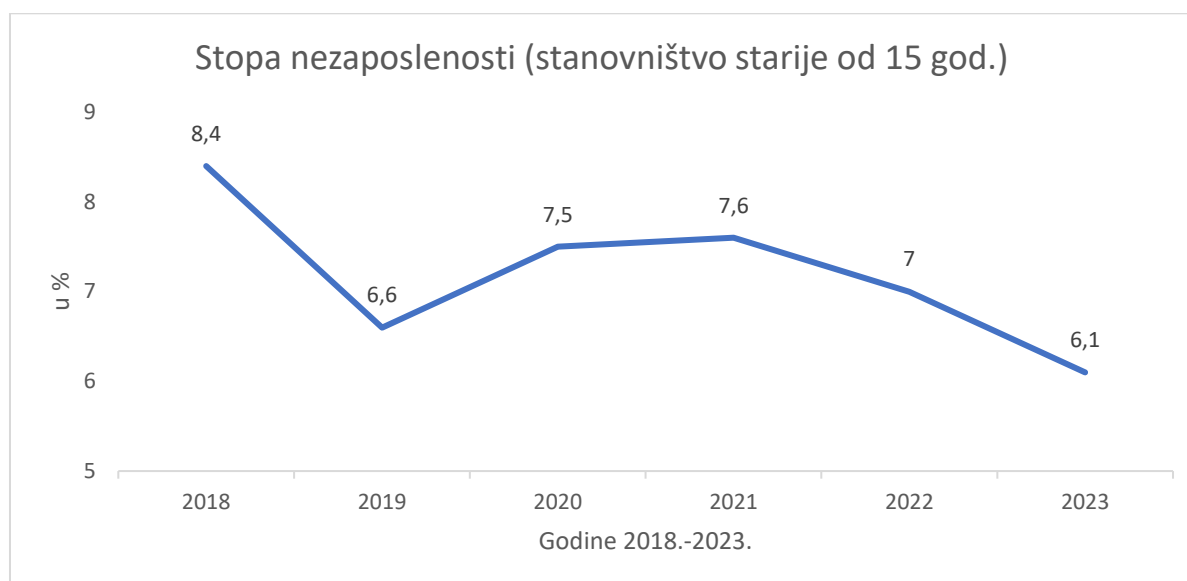
Izvor: HNB, <https://www.hnb.hr/statistika/glavni-makroekonomski-indikatori>

Može se primijetiti da je realna stopa BDP-a u Hrvatskoj bila stabilna sve do početka pandemije korona virusa i 2020. godine, kada je zabilježen snažan pad realnog BDP-a od čak 8,6%. S tim postotkom Hrvatska je među zemljama Europske unije s najvećim padom BDP-a te godine. Kao što je prethodno spomenuto, u Hrvatskoj je korona virus zabilježen u ožujku 2020. godine, dakle pred sami početak turističke sezone, a shodno udjelu koji turizam zauzima u gospodarstvu Hrvatske, ovakav pad je očekivan. Dakle, najveći pad se odnosi na smanjenje izvoza usluga, pri čemu je najveći naglasak na prihodima od turizma. Kasnije, kada je započelo popuštanje mjera te se omogućilo putovanje unutar zemlje, ali i između zemalja, tada se bilježe i pozitivna kretanja realnog BDP-a.

Nadalje, idućih se godina situacija normalizira, odnosno već sljedeće, 2021. godine, ostvaren je rast realnog BDP-a od 13,8%, zatim opet slijedi smanjenje 2022. godine na 6,3%, te 2023. godine na 2,8%. Nije bilo negativnih vrijednosti nakon 2020. godine, ali kretanje realnog BDP-a i dalje je nestabilno i promjenjivo.



Grafikon 5 Kretanje stope nezaposlenosti 2018.-2023.



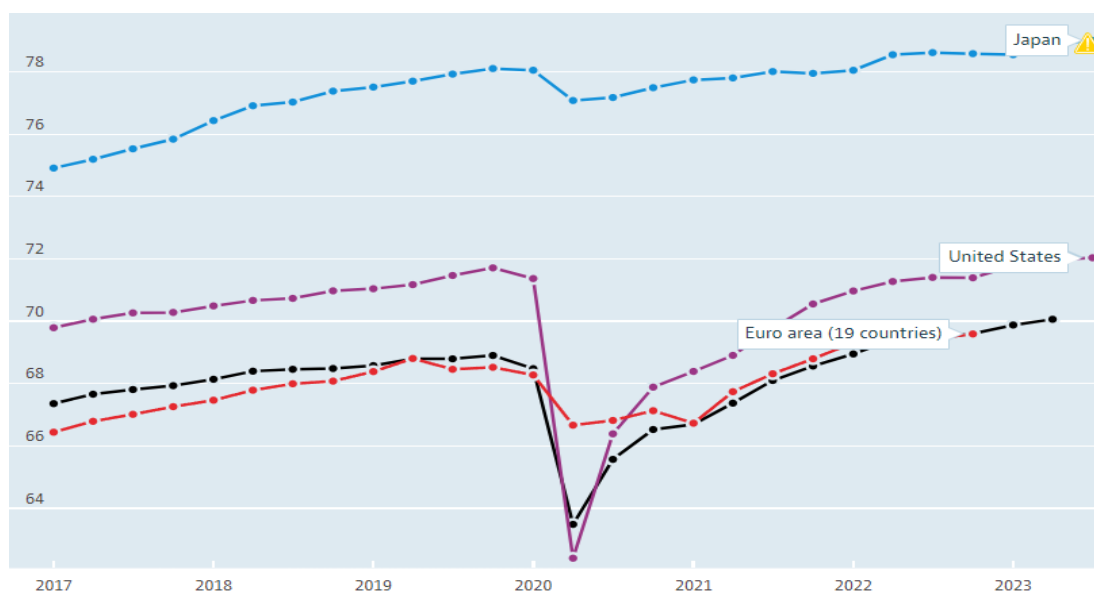
Izvor: HNB, <https://www.hnb.hr/statistika/glavni-makroekonomski-indikatori>

Što se tiče kretanja stope nezaposlenosti u Hrvatskoj kroz godine, čak se najviše stope bilježe prije pojave korona virusa. 2019. postotak se nešto smanjio, da bi 2020. godine opet porasla stopa nezaposlenosti na 7,5%. Ovaj veliki skok u nezaposlenosti je također posljedica zatvaranja gospodarstva i ekonomije, gdje se određeni broj tvrtki zatvorio, u prvom redu ugostiteljski objekti, te samim time je i broj nezaposlenih rastao. Tendencija rasta se nastavila i sljedeće godine, dakle 2021. za 1 postotni bod. Idućih godina uslijedio je postupni oporavak, turizam se počeo oporavljati, te je stopa nezaposlenosti pala za čak više razine nego prije pandemije korona virusa.

Pad se također bilježi i kod izvoza roba i usluga, odnosno 2020. godine zabilježeno je smanjenje sa 51,3% na 41,4% BDP-a. Također sljedećih godina postoci ponovno rastu. Većina drugih pokazatelja također bilježi jednako kretanje, odnosno 2020. godine se većina pokazatelja kreće u negativnom smjeru.

Što se tiče kretanja zaposlenosti u velikim svjetskim silama tijekom perioda korona krize, opet se zaključuje isto. Japan do 2020. godine bilježi stope rasta zaposlenosti sve do 2020. godine, kada taj broj lagano opada, ali već 2021. prve godine zaposlenost ponovno raste te već 2021. godine je na razini na kojoj je bila prije pandemije. Nešto znatniji pad zaposlenosti dogodio se u SAD-u 2020. godine, kada je razina zaposlenosti pala za pogotovo 10 postotnih bodova. Situacija se također vrlo brzo počinje normalizirati, te se stope zaposlenosti 2022. godine vraćaju na razine prije pandemije.

Grafikon 6 Kretanje stopa zaposlenosti u odabranim dijelovima svijeta, u %



Izvor: OECD, <https://data.oecd.org/emp/employment-rate.htm>

Tablica 1 prikazuje kretanje realnog BDP-a po odabranim zemljama u svijetu u godinama pandemije COVID 19. Na popisu se nalaze zemlje Europe, Azije, Amerike i Azije. Tijekom godina korona krize, odnosno 2020. godine kod svih zemalja, izuzev Kine i Irske, uočava se isti efekt, odnosno negativne stope.

Dakle, na globalnoj razini korona virus je 2020. godine gotovo imao jednak utjecaj u svim zemljama, pri čemu je realni BDP bilježio stope pada, pri čemu je taj efekt manje ili više bio u padu, u ovisnosti od zemlje do zemlje. Tako se može primijetiti da je u Europi najveći pad realnog BDP-a zabilježila Španjolska, odnosno -11,2%, zatim Ujedinjeno Kraljevstvo -10,4% te na trećem mjestu je Italija s -9%. Također, od 2021. godine sve zemlje ponovno bilježe stope rasta BDP-a, pa se može zaključiti da je učinak korona virusa imao kratkotrajan utjecaj na pad stopa realnog BDP-a. Jedine dvije zemlje koje nisu imale negativne stope jesu Kina i Irska, što je zanimljivo budući da je korona virus potekao upravo iz Kine, te je Kina druga zemlja po broju zaraženih, nakon SAD-a. Također, nakon 2020. godine Kina je ponovno u prvom kvartalu 2021. ostvarila rekordan rast gospodarstva od 18,3%, što je najveći skok u porastu u posljednjih 30 godina. U sljedeća 3 kvartala rast je bio nešto umjereniji, te je na kraju ukupno zabilježen rast od 8,4%. Druga zemlja s pozitivnim realnim BDP-om 2020. godine je Irska, za što se vjeruje da je najviše zbog pozitivnog neto izvoza, odnosno velikog udjela farmaceutskih i medicinskih proizvoda u irskom izvozu. (OECD, 2024)

Tablica 1 Kretanje BDP-a u odabranim zemljama

Period	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<u>Australia</u>	2,9	1,8	-2,2	5,5	3,9	..
<u>Austria</u>	2,4	1,5	-6,6	4,2	4,8	-0,6
<u>Belgium</u>	1,8	2,2	-5,3	6,9	3,0	1,5
<u>Canada</u>	2,7	1,9	-5,0	5,3	3,8	1,5
<u>Chile</u>	4,0	0,7	-6,1	11,7	2,4	..
<u>Czechia</u>	3,2	3,0	-5,5	3,5	2,4	-0,4
<u>Denmark</u>	2,0	1,5	-2,4	6,8	2,7	..
<u>Estonia</u>	3,8	4,0	-1,0	7,2	-0,5	..
<u>Finland</u>	1,1	1,2	-2,4	2,8	1,6	..
<u>France</u>	1,9	1,8	-7,5	6,4	2,5	0,7
<u>Germany</u>	1,0	1,1	-3,8	3,2	1,8	-0,3
<u>Greece</u>	1,7	1,9	-9,3	8,4	5,6	..
<u>Hungary</u>	5,4	4,9	-4,5	7,1	4,6	..
<u>Iceland</u>	4,9	1,9	-7,2	4,5	7,2	..
<u>Ireland</u>	8,5	5,3	6,6	15,1	9,4	-1,9
<u>Israel</u>	4,2	3,8	-1,4	9,3	6,4	..
<u>Italy</u>	0,9	0,5	-9,0	8,2	3,9	0,7
<u>Japan</u>	0,6	-0,4	-4,1	2,6	1,0	..
<u>Korea</u>	2,9	2,2	-0,7	4,3	2,6	1,4
<u>Latvia</u>	4,0	0,6	-3,5	6,7	3,4	-0,6
<u>Lithuania</u>	4,0	4,7	-0,0	6,3	2,4	-0,3
<u>Luxembourg</u>	1,2	2,9	-0,9	7,2	1,4	..
<u>Mexico</u>	2,0	-0,3	-8,6	5,7	3,9	3,1
<u>Netherlands</u>	2,4	2,0	-3,9	6,2	4,3	..
<u>New Zealand</u>	3,5	3,1	-1,4	5,5	2,4	..
<u>Norway</u>	0,8	1,1	-1,3	3,9	3,0	..
<u>Poland</u>	5,9	4,5	-2,0	6,9	5,3	..
<u>Portugal</u>	2,8	2,7	-8,3	5,7	6,8	2,3
<u>Slovak Republic</u>	4,0	2,5	-3,3	4,8	1,8	..
<u>Slovenia</u>	4,5	3,5	-4,2	8,2	2,5	..
<u>Spain</u>	2,3	2,0	-11,2	6,4	5,8	2,5
<u>Sweden</u>	2,0	2,0	-2,2	6,1	2,9	-0,3
<u>Switzerland</u>	2,9	1,1	-2,1	5,4	2,6	..
<u>Türkiye</u>	3,0	0,8	1,9	11,4	5,5	..
<u>United Kingdom</u>	1,4	1,6	-10,4	8,7	4,3	..
<u>United States</u>	3,0	2,5	-2,2	5,8	1,9	2,5
<u>European Union</u>	2,1	1,8	-5,6	6,0	3,4	..
<u>Argentina</u>	-2,6	-2,0	-9,9	10,7	5,0	..
<u>Brazil</u>	1,8	1,2	-3,3	4,8	3,0	..
<u>Bulgaria</u>	2,7	4,0	-4,0	7,7	3,9	..
<u>China</u>	6,7	6,0	2,2	8,4	3,0	5,2
<u>Croatia</u>	2,8	3,4	-8,6	13,8	6,3	..
<u>India</u>	7,3	4,6	-6,0	8,9	6,7	..

Izvor: OECD, <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>

## 4. UTJECAJ PANDEMIJE COVID-19 NA ŽIVOTNO OSIGURANJE

### 4.1. Tržište životnog osiguranja u vrijeme pandemije COVID-19

Početak 2020. godine svijet se suočio s neočekivanim izazovom jer se korona virus brzo proširio svijetom. Postavši brzo pandemijom, COVID-19 je zaprijetio zdravlju ljudi i utjecao na ljudske živote i sredstva za život dok su vlade pokušavale ograničiti širenje virusa preventivnim mjerama, poput karantene i zatvaranja poduzeća. Ova zdravstvena kriza i odgovori vlade potpuno su promijenili uobičajene aktivnosti ljudi i poduzeća, što je zauzvrat utjecalo na poslovne rezultate i iskustvo štete osiguravatelja. Blokade izazvane korona virusom u 2020. godini zahtijevaju univerzalno učenje i široku upotrebu digitalnih kanala za svakodnevne transakcije. Ponašanje kupaca definirano je dvama globalnim čimbenicima kada je riječ o kupnji osiguranja: ponašanjem na društvenim mrežama i preferencijama pri kupnji. Klijenti su postali sve više skloni online istraživanjima i izjavama prijatelja na društvenim mrežama o savjetima brokera/agenata, a ljudi se osjećaju spremno da samostalno donose odluke o kupnji police. Iako nije iznenađujuće da sve više mlađih generacija koristi digitalne kanale kao dio svakodnevnog života, vrijedi napomenuti da su i prethodne generacije sve više počele koristiti moderne metode komunikacije. (Preda, et al., 2021)

Tržište životnih osiguranja općenito je dobro pripremljeno za događaje koji su skloni velikim gubicima, budući da im je i sama svrha zaštita od različitih rizika, uključujući pandemije, no procjena financijskog učinka za osiguravajuća društva je dugotrajan proces. Pandemija korona virusa najviše je utjecala na solventnost i profitabilnost sektora osiguranja. Na početku pandemije na financijskim tržištima, globalni sektor osiguranja pokazao je otpornost – uz pomoć mjera monetarne i fiskalne politike na financijskim tržištima u određenim regijama. Međutim, i dalje postoje potencijalne ranjivosti tržišta osiguranja, s obzirom da je pandemija COVIDA 19 sama po sebi bila neizvjesna mjesecima te se kraj pandemije nije mogao predvidjeti. Međunarodna izvješća pokazuju da su u prvoj polovici 2020. stope solventnosti osiguravatelja neznatno pale, ali je sektor osiguranja općenito ostao otporan i stabilan. Stope solventnosti pale su u prvom kvartalu 2020., ali su se nekako oporavile u drugom kvartalu.

Uslijed pandemije, došlo je do značajnog povećanja broja prijevremenih smrti i automatski povećanih obveza rizika smrtnosti za mnoge proizvođače životnog osiguranja. Također, treba napomenuti da opseg učinaka uvelike ovisi o dobnoj strukturi osiguranika, kao i o mjestu boravka. Međutim, ograničeno testiranje na COVID-19 i nesavršena osjetljivost testa početkom

2020. doveli su do prebrojavanja broja smrtnih slučajeva uzrokovanih COVID-om 19. Podcjenjivanje broja smrtnih slučajeva uzrokovanih hitnim slučajevima bilo je uobičajeno. Stoga dodatni smrtni slučajevi uzrokovani neizravnim učincima COVID-19, odnosno potencijalnim posljedicama povezanim s pandemijom, nisu smjeli biti zanemareni. Također, intervencije nametnute od strane države tijekom pandemije mogu neizravno utjecati na druge uzroke smrti. Na primjer, mnogi ljudi s ozbiljnim postojećim bolestima nisu bili u mogućnosti potražiti pravodobno liječenje nakon izbijanja bolesti COVID-19, zbog prebukiranih bolnica i orijentacije isključivo na COVID bolesnike, što je dodatno utjecalo na njihovo fizičko i mentalno zdravlje i skraćivanje očekivanog životnog vijeka.

Dodatan rizik je predstavljalo to što su mnogi ljudi izgubili svoje poslove ili prihode u navedenom razdoblju zbog mjera samoizolacije koje su se predlagale. Dakle, ograničen pristup zdravstvenim uslugama, fizički i psihički učinci socijalnog distanciranja, i ekonomske promjene imale su neizravne i nepovoljne učinke na stope mortaliteta. Stope smrtnosti su uvijek veće od očekivanih tijekom hitnih slučajeva. Prema Weinbergeru i sur. (2020.), broj prekomjerno umrlih bio je 28% veći od službenog broja umrlih od COVID-a 19, prijavljenih od 1. ožujka do 30 svibnja 2020. godine. (Weinberger, 2020)

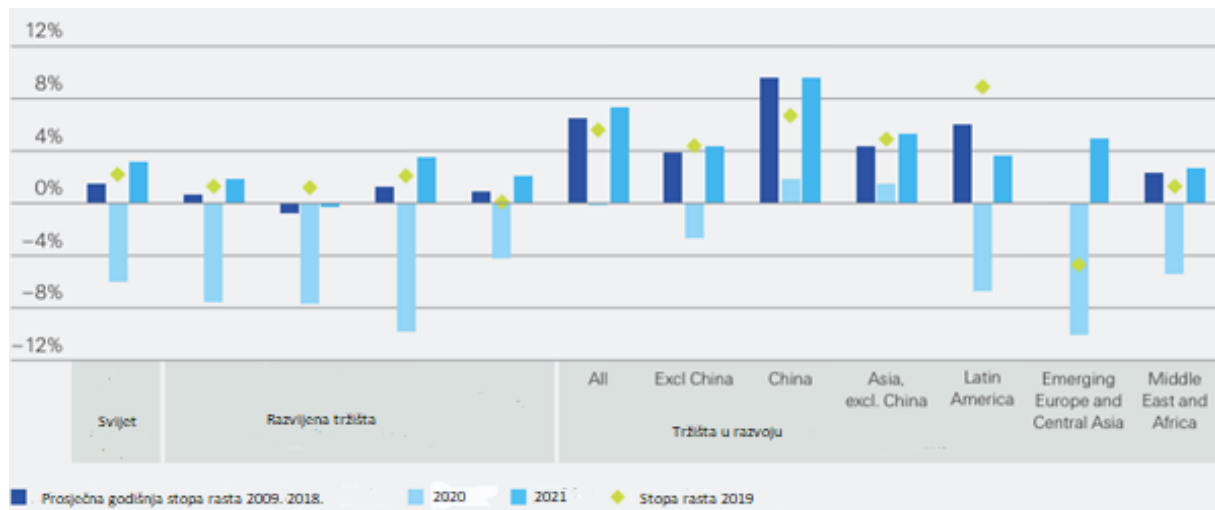
Dakle, što se tiče utjecaja pandemije COVID-19 na tržišta životnih osiguranja, pandemija je imala jak utjecaj na poslovanje osiguravajućih društava diljem svijeta. Primjerice, uslijed pandemije, životni osiguravatelji u Australiji pretrpjeli su neto gubitak od 1,8 milijardi dolara za godinu koja je završila u ožujku 2020., u usporedbi s dobiti od 759 milijuna dolara u prethodnoj godini. Pandemija također uzrokuje veliku štetu industriji životnog osiguranja u SAD-u. Na primjer, Prudential je izvijestio o neto gubitku od 2,41 milijarde dolara u drugom tromjesečju 2020. za razliku od neto prihoda od 738 milijuna dolara u drugom kvartalu 2019. U skladu s tim, rejting agencije revidirale su svoje izgleda sa stabilnih na negativne za životne osiguravatelje diljem svijeta. Konkretno, AM Best je promijenio svoje izgleda za industriju životnog osiguranja u SAD-u sa stabilnih na negativne. Jedan čimbenik koji stoji iza ovih promjena u izgledima životnog sektora su mogućnosti viših stopa smrtnosti od očekivanih. Za potrebe rješavanja ovog ključnog i pravovremenog problema uzrokovanog COVID-om 19, važno je da osiguravajuća društva usvoje odgovarajući model smrtnosti uključivanjem rizika smrtnosti od COVID-a 19 kako bi analizirali svoju financijsku održivost. (Zhang, et al., 2021)

Podaci za 2020. godinu sugeriraju da je razvoj preuzetih premija uvelike varirao ovisno o vrsti osiguranja. Prema podacima Worldwide Reports, zaračunate bruto premije su se smanjile u prvoj polovici 2020. u životnom segmentu u odnosu na isto razdoblje 2019. (sa 447 milijardi eura u prvom kvartalu 2019. na 396 milijardi eura u prvom kvartalu 2020.), dok porasli su u segmentu neživotnog osiguranja (s 272 milijarde eura u prvom tromjesečju 2019. na 282 milijarde eura u prvom tromjesečju 2020.).

Jedno od objašnjenja za smanjenje zaračunate bruto premije u segmentu životnih osiguranja je povećanje stope dospjeća ili smanjenje upisanih novih poslova. Poteškoće u fizičkom poslovanju tijekom pandemije mogle su pridonijeti padu prodaje novih polica životnog osiguranja. U nekim je zemljama zakonska obveza da klijenti sklope osiguranje tijekom fizičkih sastanaka kako bi se omogućila identifikacija licem u lice, što ograničava mogućnost prodaje novih ugovora tijekom COVID-a 19. Očekivalo se da će kriza COVID-19 imati ozbiljan negativan utjecaj na globalne životne premije, uzrokujući prosječno godišnje smanjenje od 1,5% u 2021. Ukupni napredni tržišni rast životnih premija usporio se na 1,3% u 2019., još uvijek više od godišnjeg prosjeka prethodnih 10 godina. Rast premija u SAD-u usporio je na 1,4% s 5,1% u 2018., pri čemu povećanje prodaje običnih životnih osiguranja nije u potpunosti nadoknadilo usporavanje anuiteta. U tom kontekstu, azijske zemlje očekuju brži oporavak, nastaviti će mijenjati priliku globalnog tržišta osiguranja Azije i posebno Kine. Kineski udio u globalnim premijama nastaviti će brzo rasti na oko 18% do 2030., što je još uvijek samo polovica američkog udjela. Kina ostaje na putu da postane najveće svjetsko tržište osiguranja do sredine 2030-ih. Do tada će Indija, još jedan div u nastajanju, također biti među prvih 10 tržišta osiguranja. (Preda, et al., 2021)

Očekivalo se da će globalne životne premije snažno oporaviti nakon šoka izazvanog pandemijom COVID-19, s godišnjim rastom iznad trenda od 3,8% u 2021. i 4,0% u 2022. Tržište se smanjilo za 4,4% u realnom iznosu u 2020. zbog slabosti u poslovanju sa životnom štednjom, što predstavlja 81% globalnog životnog portfelja. Napredna tržišta bila su teže pogođena gospodarskom recesijom i njihovim većim portfeljem štednje. Snažan oporavak 2022. godine doći će zbog rastuće potražnje za zaštitom od rizika od utjecaja COVID-19 na svijest potrošača o riziku. Životna štednja također bi trebala imati koristi od snažnijih financijskih tržišta i stabilnog oporavka potrošačkih prihoda. Također, očekuje se da će ukupna globalna životna premija premašiti 3 trilijuna USD 2023. godine, nadoknađujući gubitak u 2020., čemu su uglavnom pridonijeli poslovi na naprednim tržištima s obzirom na njihov veći udio na globalnom tržištu. (SwissRe, 2022)

Slika 1 Premije životnog osiguranja po regijama



Izvor: preuzeto sa Swiss Re, 2020., <https://www.swissre.com/dam/jcr:d50acbcd-ce5c-4ee9-bc60-a3c1e55f8762/sigma-4-2020-en.pdf>

Rast premija životnog osiguranja na tržištima u nastajanju vratio se na 5,6% u 2019. nakon pada od 2% u 2018., ali je još uvijek ispod dugoročnog prosjeka (6,5%). Oporavak je uglavnom potaknut Kinom, gdje su premije porasle za 6,7% nakon smanjenja od 5,4% u prethodnoj godini zbog strožih propisa o prodaji univerzalnih životnih proizvoda. U ostatku azijskih zemalja, obujam životnih premija nastavio je rasti (4,3%), uz podršku snažnog rasta na ključnim tržištima. Rast se smanjio u Europi i središnjoj Aziji, uglavnom zbog oštrog zaokreta u Rusiji s obzirom na usporavanje tamošnjeg gospodarstva i slabosti štednog poslovanja u zemljama članicama EU-a. U Latinskoj Americi rast premija snažno se povećao za oko 9%, na temelju snažnog oporavka potražnje za štednim proizvodima u Brazilu nakon reformi socijalnog osiguranja. Rast na Bliskom istoku i u Africi ostao je slab, odražavajući izazovno gospodarsko okruženje u regiji.

Očekivalo se da će globalne životne premije porasti ispod trenda od 0,7% realno (4,6% nominalno) u 2023., te da će iznos ukupnih premija porasti na 2,9 trilijuna USD do kraja godine. To je posljedica smanjenja tržišta za 3,1% u 2022., s visokom inflacijom koja je smanjila štednju potrošača i rast nominalne premije. Također se očekivao rast premija za 1,5% u 2024. Početak i ubrzanje ciklusa rasta kamatnih stopa povećali su profitabilnost sektora. A 2022. godine rastuće plaće i kamatne stope na naprednim tržištima stvaraju povoljne tržišne i profitabilnosne uvjete za gospodarstva.

Slika 2 Kretanje premija životnog osiguranja, po regijama



Izvor: preuzeto sa Swiss Re, 2023, <https://www.swissre.com/dam/jcr:3fd9db6e-f497-43b3-9e69-2ba89e7a2c31/2023-09-zrh-23-13658-p1-sigma-3-wis-2023.pdf>

Najveći izvor nove potražnje dolazi u Hong Kong, kao rezultat ponovnog otvaranja Kine. Okruženje s višim kamatnim stopama stvara nove i povoljnije uvjete za poslovanje i ugovore o prijenosu mirovinskog rizika (u SAD-u, Ujedinjenom Kraljevstvu), koji imaju koristi od viših stopa kreditiranja i omjera financiranja. Očekuje se da će ti čimbenici neutralizirati pritiske zbog još uvijek visokih stopa inflacije. Kreditni rizik i rizik propadanja zasad su ograničeni, ali predstavljaju negativan rizik za profitabilnost industrije. Ovogodišnja prognoza rasta premija ispod je godišnjeg prosjeka od 1,4% za razdoblje 2012. – 2021. i temelji se na predviđanju usporavanja na naprednim tržištima. Premije na tržištima u razvoju porast će za procijenjenih 4,2% u 2023., što je ispod povijesnog godišnjeg prosjeka od 6%, s jačanjem na 4,8% u 2024.



## 4.2. Proizvodi životnog osiguranja

Životno osiguranje pruža financijsku zaštitu pojedincima od posljedica neizvjesnih događaja vezanih uz život osiguranika. Uštedu od sklopljenog životnog osiguranja moguće je iskoristiti za održavanje životnog standarda u kasnijim godinama i lakše suočavanje s financijskim problemima u slučaju iznenadnog gubitka člana obitelji.

Sa širenjem pandemije COVID-a 19, većina industrija koje su svoju prodaju temeljile na fizičkom kontaktu, iskoristile su mogućnosti tehnologije te su se okrenule online načinu poslovanja. Jedna od tih industrija je i industrija osiguranja, odnosno prodaja proizvoda osiguranja. Pandemija COVID-19 donijela je veliku promjenu u percepciji životnog osiguranja među potrošačima i načinima isporuke od strane pružatelja osiguranja. Čak je i za potrošače pandemija bila poziv na uzburu u pogledu važnosti životnog osiguranja u izazovnim vremenima.

Pandemija je istaknula važnost financijskog planiranja i zaštite obitelji. Kao rezultat toga, došlo je do naglog porasta potražnje za policama životnog osiguranja, posebice planovima oročenog osiguranja, koji nude visok iznos pokrića po pristupačnoj cijeni. Prema podacima analiziranim u sljedećem poglavlju, u godinama od pojave pandemije, gotovo sve navedene zemlje bilježe rast ukupnih bruto premija, što se može povezati s povećanjem svijesti stanovništva o važnosti životnog osiguranja, kao i o želji pojedinaca da smanje potencijalni rizik koji je uzorkovan pandemijom, posebice kod starije populacije.

Kako bi smanjili rizik od zaraze, mnoga osiguravajuća društva usvojila su digitalne procese preuzimanja rizika. To uključuje korištenje videopoziva i online liječničkih pregleda, koji osiguravateljima omogućuju procjenu zdravlja potencijalnih osiguranika bez potrebe za osobnim posjetima. Nakon pandemije, potrošači traže bolje proizvode životnog osiguranja, zajedno s personaliziranim opcijama. Potreba za fleksibilnošću u plaćanjima, inovativni proizvodi, mrežni načini transakcija (beskontaktna kupnja i obnova) i dodatne pogodnosti osiguranja od COVID-19 u postojećim planovima neka su od primarnih očekivanja od sektora osiguranja nakon pandemije. (Edelweiss, 2023)

Uz sve veći fokus na socijalno distanciranje i beskontaktno transakcije, sve se više potrošača okreće online načinima kupnje i obnove životnog osiguranja. To je potaknulo osiguravajuća društva da ponude digitalno omogućene višekanalne sustave i bolje online funkcionalnosti.

Neke su police životnog osiguranja izmijenjene kako bi pokrile troškove hospitalizacije i liječenja povezane s bolešću COVID-19. Osim toga, neki su osiguravatelji uveli nove police posebno osmišljene za osiguranje pokrića za pandemije i epidemije.

Općenito, pandemija COVID-19 dovela je do značajnih promjena u industriji životnog osiguranja u cijelom svijetu, uključujući pomak prema digitalnim procesima i veći fokus na financijsku zaštitu obitelji. Ostaje za vidjeti kako će te promjene dugoročno oblikovati industriju osiguranja.

### **4.3. Analiza utjecaja pandemije COVID 19 na ključne pokazatelje tržišta životnog osiguranja u razdoblju 2018.-2022.**

Utjecaj pandemije COVID-19 ogleda se u kretanju ključnih pokazatelja životnog osiguranja poput zaračunate bruto premije, koje je ujedno ključni pokazatelj životnog osiguranja. Također, dodatni pokazatelji koji pokazuju kretanje i utjecaj na životno osiguranje su penetracija životnog osiguranja, gustoća životnog osiguranja te tržišni udio pojedine zemlje. Svi navedeni pokazatelji bit će obuhvaćeni u razdoblju 2018.-2022., te će biti prikazan utjecaj pandemije COVID-19 za promatrane pokazatelje životnog osiguranja.

#### **4.3.1. Zaračunata bruto premija**

Bruto premija jedan je od najčešćih pokazatelja zastupljenosti životnih osiguranja u svijetu. Ona predstavlja ukupnu premiju, odnosno cijenu osiguranja, a to je iznos koji korisnik osiguranja plaća u trenutku sklapanja osiguranja, osim ako plaćanje premije nije drukčije ugovoreno. (s odgodom, obročno plaćanje i sl.). Bruto premija se utvrđuje na temelju cjenika, stope osiguravajućeg društva u jednom postotku ili iznosu, tako da je iznos tehničke premije i režijskog dodatka nepoznat korisniku osiguranja. Izraz "premija osiguranja" kako se navodi u Zakonu o osiguranju, uključuje funkcionalne premije osiguranja i dio premija osiguranja za obavljanje djelatnosti osiguranja. Funkcionalne premije osiguranja sastoje se od tehničkih premija osiguranja i mogu uključivati premije preventivnog osiguranja ako su uključene u premiju osiguranja. Tehničkim premijama podmiruju se obveze nastale ugovorom o osiguranju (odštete, iznosi ugovora), kao i obveze prema reosigurateljima za rizike reosiguranja. (Andrijašević & Račić Žlibar, 2024)

Tržište životnog osiguranja u Sjedinjenim Državama više je nego dvostruko veće od sljedećeg najvećeg tržišta u smislu upisanih premija životnog osiguranja. Ostale vodeće svjetske zemlje po vrijednosti zaračunate premije životnog osiguranja su Japan, Njemačka, Kina i Velika Britanija.

Dakle, što se tiče premija životnog osiguranja, na prvom mjestu po vrijednosti bruto premija je SAD, s ukupnom vrijednosti od 672.006 USD u 2022 godini. Primjer usporedbe vrijednosti premija u 10 zemalja s najvećim bruto premijama vidljiv je u tablici 1, pri čemu su ukupne premije SAD-a dvostruko veće od druge zemlje po veličini premija, odnosno Kine. (SwissRe, 2023)

Vidljivo je da su premije životnog osiguranja tijekom pandemije COVID 19 u SAD-u bilježile stope smanjenja, što je zapravo bio trend u gotovo svim zemljama svijeta. U SAD-u postoje dvije osnovne vrste životnog osiguranja, tzv. 'Term' i 'Permanent' pri čemu se term insurance odnosi na osiguranje života za ograničeno razdoblje, npr. 10, 20 ili 30 godina, dok se permanent insurance ugovara trajno, odnosno sve do smrti osiguranika.

Tablica 2 prikazuje kretanje zaračunate bruto premije u odabranim zemljama s najvećim bruto premijama, pri čemu se može vidjeti kakav je utjecaj imala pandemija COVID-19 na kretanje premija. Potražanja za životnim osiguranjem je individualna te se razlikuje od zemlje do zemlje, na što uvelike utječu čimbenici potražnje koji su ranije obrađeni.

Tablica 2 Pregled 10 zemalja s najvišim ukupnim bruto premijama životnog osiguranja, 2018.-2022., u mil. USD

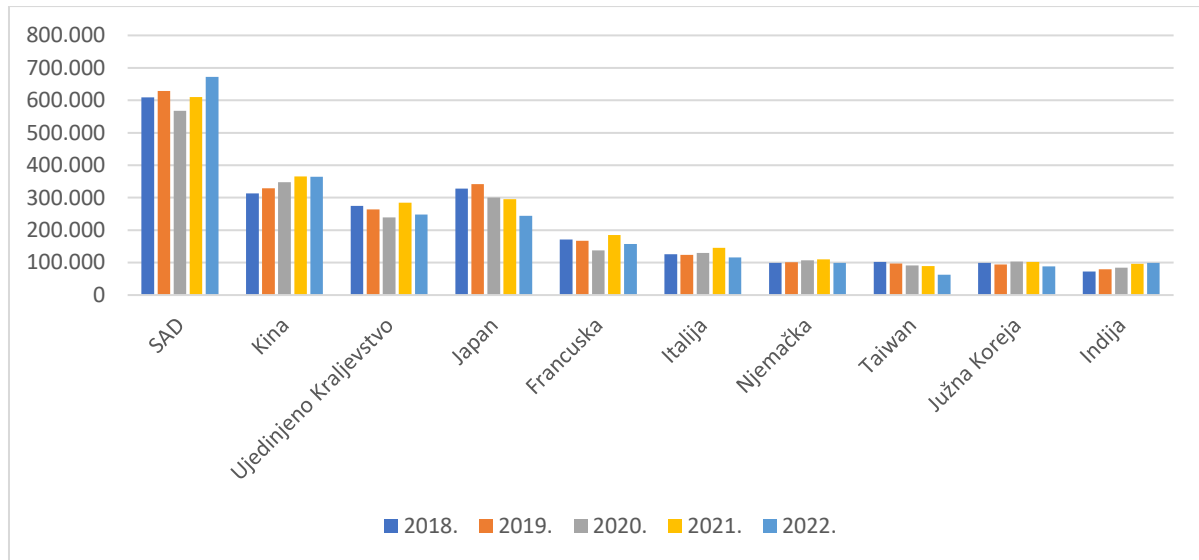
	Država	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.
1	SAD	608.967	628.522	567.292	609.642	672.006
3	Kina	313.372	329.432	347.554	365.456	364.359
4	Ujedinjeno Kraljevstvo	274.683	264.221	238.922	284.284	248.240
2	Japan	327.553	341.328	300.698	295.850	243.892
5	Francuska	170.777	167.558	137.646	185.445	157.179
6	Italija	125.341	124.133	129.342	146.001	115.938
9	Njemačka	98.865	101.550	106.709	109.961	99.164
7	Taiwan	102.044	97.423	91.155	89.059	62.714
8	Južna Koreja	99.567	94.483	103.054	101.856	88.026
10	Indija	72.673	79.671	84.690	96.679	99.503

Izvor: izrada autora prema podacima Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Prvih 10 zemalja s najvišim bruto premijama životnog osiguranja su SAD, Japan, Kina, UK, Francuska, Italija, Taiwan, Južna Koreja, Njemačka i Indija. Može se primijetiti da što se Europe tiče, najviše premije i jesu u zemljama koje su najrazvijenije, tako da je rast i veličina samih premija prvenstveno ovisna o stupnju razvijenosti i veličini gospodarstva. Isti zaključak se može primijeniti i na Ameriku i Aziju, gdje su također najrazvijenija gospodarstva ujedno i ona s najvišim iznosima premija. Što se tiče kretanja zaračunatih bruto premija kroz petogodišnje razdoblje, odnosno 2018.-2022. godine, može se primijetiti da su gotovo sve zemlje bilježile smanjenje premija u 2020. godini, kada je nastupila pandemija COVID-19. Kretanje premija svake zemlje je individualno i utjecaji se razlikuju po godinama, pa se tako

može primijetiti da su i prije pandemije, odnosno u 2019. godini premije u dijelu zemalja također bilježile smanjenja. Učinak na kretanje potražnje za životnim osiguranjem ovisi o ranije spomenutim čimbenicima, pa će tako brojni demografski i ekonomski čimbenici utjecati na ova pozitivna ili negativna kretanja, kao i percepcija ljudi o važnosti životnog osiguranja.

Grafikon 7 Grafički prikaz 10 zemalja s najvišim ukupnim bruto premijama životnog osiguranja, 2018.-2022., u mil. USD



Izvor: izrada autora prema podacima Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Na grafikonu 7 vidljiva su gospodarstva koja su tijekom pandemije ostvarile pozitivan rast bruto premija, a to su Kina, Italija, Južna Koreja, Njemačka i Indija, pri čemu je rast ostvaren unatoč zatvaranju brojnih fizičkih poslovnica, te orijentaciji na digitalni način poslovanja. Također, može se primijetiti da zemlje koje su tijekom COVID-19 pandemije ostvarivale rast premija, kasnije se uglavnom događa pad, te je vidljivo da je jedina od prvih 10 zemalja koja je u 2022. ostvarila rast bruto premija bio SAD. Dodatni problem predstavlja i rastuća inflacija s kojom se suočio cijeli svijet nakon pandemije te ju je potrebno uzeti u obzir prilikom procjene budućeg rasta premija.

### 4.3.2. Gustoća životnog osiguranja

Gustoća životnog osiguranja je jedan od pokazatelja kojim se mjeri razvijenost životnog osiguranja u pojedinoj zemlji. Pokazatelj se izražava kroz iznos premije životnog osiguranja po stanovniku te u konačnici, prikazuje potrošnju stanovništva na proizvode životnog osiguranja na godišnjoj razini. (GRAWE, 2023) Drugim riječima, gustoća osiguranja iskazuje se kao omjer premija koje prikupljaju osiguravajuća društva (u američkim dolarima) prema ukupnom stanovništvu zemlje. Dakle, ova mjera pokazuje koliko svaki stanovnik neke zemlje u prosjeku troši na osiguranje, izraženo u dolarima. Iako i penetracija životnog osiguranja i gustoća životnog osiguranja koriste bruto premije, važne razlike ostaju između ovih dviju mjera: penetracija životnog osiguranja mjeri potrošnju životnog osiguranja u odnosu na veličinu gospodarstva, dok gustoća životnog osiguranja uspoređuje potrošnju životnog osiguranja u različitim zemljama bez prilagođavanja prihodima. (Podoabă, 2015)

Potrošači koji kupuju police životnog osiguranja za osiguranje svojih uzdržavanih osoba od rizika smrti, potencijalno će kupiti više pokrivenosti, a time i veću nominalnu vrijednost u bogatijim zemljama, jer naknada u slučaju smrti mora zamijeniti veći prihod. Stoga je za očekivati da će gustoća životnog osiguranja biti dohodovnije elastičnija od penetracije životnog osiguranja.

Tablica 3 prikazuje kretanje gustoće životnog osiguranja u 10 zemalja s najvećim premijama po stanovniku. Gustoća osiguranja je pokazatelj koji se iskazuje kao omjer ukupnih bruto premija te ukupnog broja stanovnika, odnosno može se reći da predstavlja prosjek po glavi stanovnika.

Tablica 3 Gustoća osiguranja, premije po stanovniku, u USD

Država	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.
Hong Kong	8.204	8.979	8.983	8.433	8.007
Singapur	3.944	3.844	4.528	5.414	6.074
Macao	-	4.999	5.061	6.329	6.048
Danska	4.590	4.757	4.746	5.803	5.532
Švedska	2.653	2.783	2.993	3.478	4.203
Finska	4.019	4.037	4.319	4.571	4.099
Irska	3.850	4.990	4.093	4.183	3.678
Ujedinjeno Kraljevstvo	3.532	3.383	3.667	4.234	3.669
Taiwan	4.320	4.129	3.861	3.772	2.656
Švicarska	3.555	3.502	3.574	2.866	2.730

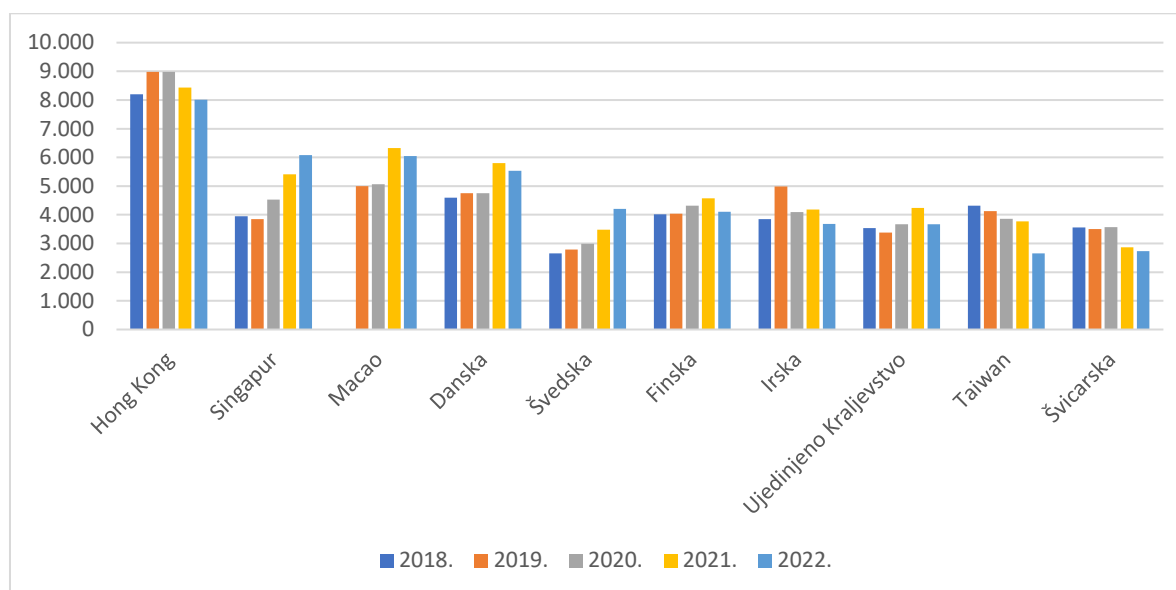
Izvor: izrada autora prema podacima Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Što se tiče zemalja s najvećom gustoćom osiguranja, na prvom mjestu s vidljivo najvišim premijama po stanovniku nalazi se Hong Kong. Još od 2018. godine, gustoća osiguranja ove zemlje bila je na visokoj razini, te od tada, pa sve do 2021. godine je bilježila stope rasta, pri čemu se u 2022. godini zabilježio najveći pad u posljednjih 5 godina. Na drugom mjestu se također nalazi azijska država Singapur s jako visokim iznosima životnog osiguranja po stanovniku, pri čemu sve od 2019. godine, Singapur bilježi sve više iznose premija, pa je tako u 2022. godini postigao rekordnih 6.074 USD premija po stanovniku. U top 3 zemlje po gustoći životnog osiguranja se nalazi i zemlja Macao, koja uz Hong Kong čini kinesku posebnu administrativnu regiju. Slično kao i kod Singapura, Macao bilježi strmi rast premija po stanovniku te rekordan iznos bilježi 2022. godine s iznosom od 6.048 USD po stanovniku.

Dakle, na temelju podataka do sada navedenih zemalja, može se zaključiti kako se potražnja za životnim osiguranjem povećava te kako ni pandemija COVID-19 nije imala značajan utjecaj na njihovo smanjenje, što je odraz stabilnosti tržišta životnog osiguranja u Azijskim zemljama. Još jedna zemlja koja se nalazi u top 10 zemalja prema gustoći životnog osiguranja je i Taiwan, koji je na 9. mjestu u 2022. godini i to je ujedno i zemlja koja bilježi nešto lošije brojke u zadnjih dvije godine. Nakon 2020. godine, iznos premija po stanovniku se smanjio s početnih 3.574 USD, na 2.730 USD u 2022. godini, što je ipak odraz smanjenja potražnje za životnim osiguranjem.

Što se tiče gustoće životnog osiguranja europskih zemalja, u vrhu ljestvice su Danka, Švedska, Finska, Irska, UK i Švicarska. Danka je četvrta zemlja po gustoći životnog osiguranja u svijetu, te u razdoblju od 2018. do 2022. godine, vidljivo je kako su premije životnog osiguranja po stanovniku rasle za gotovo 1.000 USD. Budući da se gustoća životnog osiguranja može definirati kao mjera koja prikazuje prosjek ulaganja stanovnika određene zemlje u životna osiguranja, može se reći da u Danskoj stanovnici iz godine u godinu ulažu sredstva u životno osiguranje. Isti zaključak se može donijeti i za Švedsku, koja u petogodišnjem razdoblju bilježi konstantan porast premija po stanovniku. Slična situacija bila je i u Finskoj, sve do 2022. godine, kada se gustoća životnog osiguranja smanjila za gotovo 12%, što je odraz blagog smanjenja potražnje za životnim osiguranjem. Ostale europske zemlje bilježe gotovo sličan trend kretanja, odnosno Irska, UK te Švicarska, uz blage oscilacije između godina, te uz smanjenje u 2022. godini.

Grafikon 8 Grafički prikaz kretanja gustoće životnog osiguranja po zemljama, 2018.-2022.



Izvor: izrada autora na temelju Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Gustoća životnih osiguranja u ostalim dijelovima svijeta se razlikuje u ovisnosti od veličine gospodarstva i stupnju razvijenosti, pa tako zemlja koja ima najveće bruto premije u svijetu, odnosno SAD, se po gustoći životnih osiguranja nalazi negdje u sredini, sa premijama po stanovniku od 2.017 USD u 2022. godini. Slična situacija je i sa druge dvije zemlje s najvećim bruto premijama, Japan i Kina, koji po gustoći životnog osiguranja nisu pri vrhu ljestvice. Japan u premijama po stanovniku sudjeluje s 1.942 USD, dok Kina ostvaruje tek 255 USD premija po stanovniku. Zanimljiva je činjenica da je Kina prema iznosu ukupne bruto premije na trećem mjestu u svijetu, dok je gustoća životnog osiguranja jako niska. S druge strane, dvije kineske administrativne pokrajine, Hong Kong i Macao su po premijama životnog osiguranja pri samom vrhu. Navedeno može biti odraz toga da svjetske velesile zbog svoje razvijenosti i broja stanovnika prednjače u iznosu ukupnih bruto premija, dok je gustoća osiguranja, iskazana kao premija po stanovniku, mjera stvarnog stanja, odnosi činjenica koliko je stanovnik uistinu spreman izdvojiti sredstava za policu životnog osiguranja. Konkretno, na primjeru Kine se javlja veliki nesrazmjer ukupnih premija životnog osiguranja i gustoće životnog osiguranja.

Nadalje, europske zemlje s niskim premijama po stanovniku su Hrvatska sa svega 102 USD premija životnog osiguranja po stanovniku, zatim Poljska sa 83 USD, Mađarska sa 166 USD, Slovačka sa 132 USD i slično. Na samom dnu ove ljestvice se nalazi Ukrajina sa samo 4 USD



po stanovniku za 2022. godinu, što čak nije posljedica rata između Ukrajine i Rusije, budući da je Ukrajina i u posljednjih 5 godina ostvarivala isti iznos premija po stanovniku.

Afričke zemlje, kao i što je za očekivati, imaju izrazito niske premije osiguranja po stanovniku, izuzev Južnoafričke Republike, koja je u 2022. godini ostvarila premije u iznosu od 614 USD po stanovniku, što je trostruko više od sljedeće afričke države po iznosu premija.

### **4.3.3. Penetracija životnog osiguranja**

Sljedeći pokazatelj životnog osiguranja je penetracija, odnosno pokazatelj koji se odnosi na stupanj zastupljenosti životnog osiguranja među stanovništvom jedne zemlje. Izražava se kao postotak bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) koji predstavlja premija životnog osiguranja ili kao postotak stanovništva koje posjeduje neku vrstu životnog osiguranja. Također, s obzirom da je penetracija životnog osiguranja pokazatelj koji je ovisan o veličini BDP-a, postoji nekoliko ključnih faktora koji će utjecati na penetraciju, a povezani su s gospodarskom situacijom u određenoj zemlji, pa primjerice to može biti ekonomski razvoj, odnosno zemlje s višim stupnjem ekonomskog razvoja obično imaju i veću penetraciju životnog osiguranja jer stanovništvo posjeduje više raspoloživih sredstva za ulaganje u osiguranje.

Također, svijest i obrazovanje stanovnika također može doprinijeti rastu ovog pokazatelja, budući da će informiranost građana o prednostima životnog osiguranja i razina financijskog obrazovanja i pismenosti igrati značajnu ulogu u odluci za kupnju police osiguranja. Nadalje, u određenim kulturama postoji veća sklonost za dugoročnim planiranjem i osiguravanju budućnosti, što ujedno i pozitivno utječe na penetraciju životnog osiguranja, kao i distribucijski kanali, odnosno pristupačnost i raznovrsnost kanala prodaje, poput agenata, banaka i digitalnih platformi također mogu imati velik utjecaj na dostupnost i kupnju životnog osiguranja. (Podoabă, 2015)

Tablica 4 Penetracija životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022., u %

	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.
Macao	2	5,54	5,3	6,4	19,1
Hong Kong	16,8	18,3	19,2	17,3	16,7
Južna Afrika	10,3	10,7	11,2	10	9,1
Danska	7,6	8	8	8,5	8,3
Taiwan	17,5	16,5	14	11,6	8,2
UK	8,3	8	8,8	8,9	8,1
Finska	8,1	8,3	8,9	8,4	8,1
Švedska	5,2	5,4	5,8	5,8	7,5
Singapur	6,2	6	7,6	7,5	7,4
Japan	6,7	6,7	5,8	6,1	5,9

Izvor: izrada autora prema podacima Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Tablica 4 prikazuje penetraciju životnog osiguranja u zemljama s najvećim postotkom penetracije. Vidljivo je da su pokazatelji poput penetracije i gustoće životnog osiguranja uglavnom u istoj ili sličnoj korelaciji, pri čemu su i kod gustoće i kod penetracije osiguranja pri vrhu globalne ljestvice i dalje azijske zemlje. U 2022. godini, na prvom mjestu po penetraciji životnog osiguranja je Macao, zemlja kod koje je postotak penetracije životnog osiguranja između 2021. i 2022. godine porastao za rekordnih 198%. Iako zaračunata bruto premija ove zemlje iznosi 4,2 mil USD i u odnosu na ostale svjetske sile nije niti usporediva, udio premija u BDP-u i zastupljenost životnog osiguranja je mnogo veća. U godinama nakon pandemije COVID-a 19, tržište životnog osiguranja u Macau je doživjelo najveću ekspanziju ikada zabilježenu.

Ključni trendovi koji utječu na tržište osiguranja u Macau su razvoj u području Velikog zaljeva (GBA) i porast popularnosti insurtech i parametarskog osiguranja. Industrija osiguranja u Macau (zajedno s drugim financijskim sektorima) doživljava rast zbog povećane integracije diljem područja Velikog zaljeva. Međusobna povezanost Hong Konga, Macaua i Kine također potiče razvoj prekogranične zdravstvene zaštite putem inicijative Insurance Connect. Insurance Connect omogućuje makanskim osigurateljima uspostavljanje servisnih centara diljem Greater Bay Area. Nedavni razvoj događaja uključuje partnerstvo između AXA Hong Kong i Macau i pružatelja zdravstvenih usluga UMP Healthcare sa sjedištem u Hong Kongu krajem 2023. Kroz ovo partnerstvo, AXA će osigurati vrhunsko zdravstveno osiguranje u području Velikog zaljeva i kontinentalnoj Kini. Ključni segmenti na tržištu osiguranja u Macau su životna i opća osiguranja. Segment životnog osiguranja dominirao je tržištem osiguranja u Macau 2022. i 2023. godine. Kineski stanovnici istaknuti su segment potrošača za makaanske

osiguravatelje života, jer proizvodi životnog osiguranja dostupni u Macau nude veće povrate u usporedbi s policama koje se nude u Kini. Kao rezultat toga, osiguravatelji kao što su HSBC Life i Manulife povećali su svoja ulaganja u agente obučene za mandarinski i proširili svoje poslovanje u Macau u 2023. godini. (GlobalData, 2023)

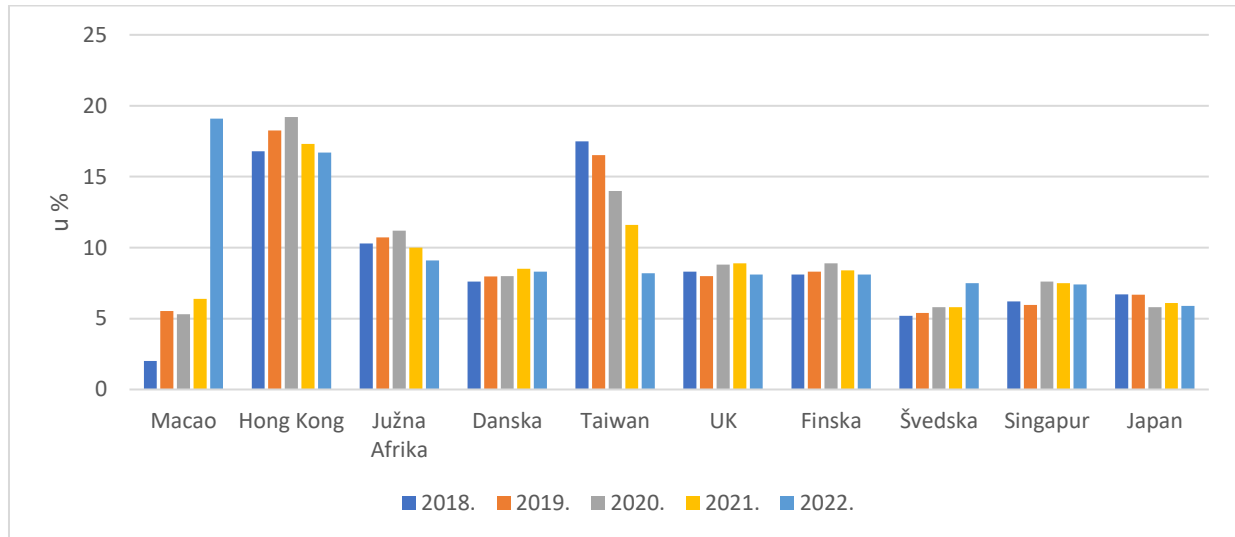
Ključne linije poslovanja na tržištu životnog osiguranja u Macau su doživotna, opća renta, univerzalna doživotna, nakladna, oročena doživotna i doživotna PA&H. Cijelo životno osiguranje bilo je vodeća vrsta za segment životnog osiguranja u Macau u 2023. godini. Demografija stanovništva Macaa se mijenja, uz primjetan porast starijeg stanovništva i pad broja novorođenih, stvarajući populaciju koja stari i ima veći omjer ovisnosti. To će imati značajan utjecaj na sektor životnog osiguranja jer ističe potrebu za prilagođenijim i raznolikijim politikama koje zadovoljavaju potrebe zdravstvene skrbi, mirovine i dugotrajne skrbi.

Druga zemlja po udjelu penetracije životnog osiguranja je Hong Kong, pri čemu je vidljiv pad postotka u korist Macaa, zbog iznad opisanih činjenica vezanih uz tržište osiguranja u Macau. Dodatno, od azijskih zemalja na popisu je i Taiwan, sa znatnim padom penetracije životnog osiguranja od 2018. pa sve do 2022. godine, pri čemu je i kretanje gustoće osiguranja u jednakoj korelaciji, te se može zaključiti da tijekom godina, Taiwan bilježi smanjenje potražnje za životnim osiguranjem, te se nakon pandemije COVID-19, taj pad dodatno produbio. Na trećem mjestu nalazi se i jedna afrička država, ujedno i najrazvijenija, a to je Južnoafrička Republika, iako se nakon pandemije COVID-19 može primijetiti pad za 1 postotni bod u 2021. i 2022. godini.

Što se tiče europskih zemalja, kretanje penetracije i gustoće životnog osiguranja je i kod ove skupine zemalja imalo gotovo podjednako kretanje, pri čemu se na samom vrhu tablice nalazi Danska, s ostvarenih 8,3% u 2022. godini. Može se primijetiti da se tijekom godina pandemije COVID-a 19, odnosno prvenstveno 2020. godine, kretanje penetracije životnog osiguranja je bilo stabilno, ili je čak bilježilo stope rasta.

Dakle, može se reći da što je veći udio penetracije u određenoj zemlji, veći je gospodarski značaj životnog osiguranja, pa samim time se zaključno utvrđuje da u promatranim zemljama sve više raste potražnja za životnim osiguranjem, posebice nakon pandemije i ponovnog otvaranja gospodarstava, vidljiv je značajan oporavak tržišta životnog osiguranja.

Grafikon 9 Grafički prikaz penetracije životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022.



Izvor: izrada autora prema podacima Swiss Re Institute, Sigma explorer, <https://www.swissre.com/institute/conferences/world-insurance-sigma.html>

Što se tiče penetracije životnog osiguranja u ostalim dijelovima svijeta, za očekivati je da će u nerazvijenijim dijelovima, poput Afrike, penetracija životnog osiguranja biti manja od 1%. Slična situacija je i u zemljama bliskog istoka te arapskim zemljama, gdje je penetracija životnog osiguranja također jako niska, i gdje pandemija COVID-19 nije imala značaj utjecaj na i ovako slabu razvijenost životnog osiguranja, pa tako zemlje poput Egipta, Qatara, Saudijske Arabije, UAE, Alžira i sl., u 2022. godini ostvaruju udio penetracije životnog osiguranja do maksimalno 0,6%. Puno drukčija kretanja penetracije ne ostvaruje niti Hrvatska, koja u 2022. godini ostvaruje penetraciju životnog osiguranja od 0,6%, u 2021. godini 0,7%, u 2022. također 0,7%, te 2019. godine 0,8%. Dakle, vidljiva je blaga tendencija smanjenja potražnje za životnim osiguranjem u Hrvatskoj.

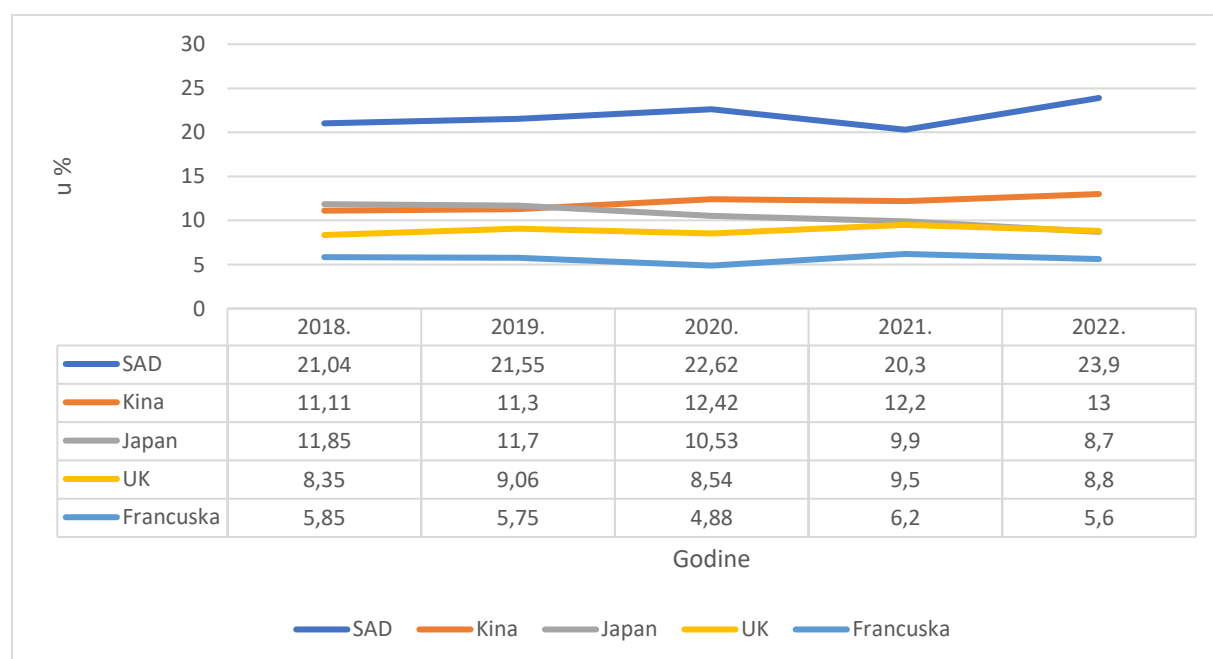
Na temelju navedenih podataka penetracije životnog osiguranja, može se reći da se segment životnog osiguranja najbrže razvija u istočnoazijskom području, i to u azijskim zemljama koje bilježe visoke stope rasta cijelog gospodarstva. Najveći rast događa se nakon pandemije COVID-19, što se može povezati i s većim ulaganjem stanovništva u police životnog osiguranja, odnosno konstantan rast potražnje za životnim osiguranjem.

#### 4.3.4. Tržišni udio životnog osiguranja

Tijekom pandemije COVID-a 19, životni osiguratelji bili su izloženi brojnim rizicima povezanim s većim stopama smrtnosti tijekom 2020. godine. U 2022. godini se očekivalo umjereno poboljšanje profitabilnosti životnog sektora osiguranja na razine prije pandemije, uz oporavak u svim segmentima poslovanja. Rizici koji su dolazili sa zarazom COVID-om 19 smanjili su se s uvođenjem cjepiva i preventivnih mjera. Također, očekivanja vezana uz investicijske rezultate su bila bolja u 2021., odražavajući više kamatne stope i poboljšane uvjete na financijskom tržištu. ROE na globalnom tržištu životnog osiguranja također je bio pod manjim utjecajem povećanog mortaliteta u 2020. te s povećanom smrtnošću koja je bila izraženija u višoj dobi, neki su osiguravatelji bili više pogođeni od drugih, ovisno o njihovoj kombinaciji proizvoda i tržišnom fokusu.

Što se tiče tržišta životnog osiguranja, SAD ostaje najveće tržište životnog osiguranja na svijetu, s ukupnim premijama od blizu 3 trilijuna USD u 2022., te s premijama životnog osiguranja od 672.006 mil. USD iste godine. Njegov globalni tržišni udio porastao je s 40% na 44%, potaknut snažnim nominalnim rastom premije (8,6%) i aprecijacijom američkog dolara u odnosu na gotovo sve glavne valute. Također, tržišni udio SAD-a u životnom osiguranju za 2022. godinu iznosi 24%.

Grafikon 10 Tržišni udio životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022



Izvor: Swiss Re Institute, Sigma explorer

Vidljivo je kako se tržišni udio SAD-a povećava iz godine u godinu, s blagim oscilacijama u 2021. godini. Kina je drugo po veličini tržište životnog osiguranja, s udjelom od 13% u 2022. godini. Tijekom promatranih godina, kineski udio se također povećava, te zajedno s udjelom SAD-a čini ukupan postotak od gotovo 40%. Na trećem mjestu se nalazi Ujedinjeno Kraljevstvo, koje se 2022. godine pomaknulo na treće mjesto (premije od 363 milijarde USD, te tržišni udio od 8,8%), zamijenivši poziciju s Japanom, koji je pao na četvrto mjesto. Ujedinjeno Kraljevstvo je napredovalo jedan korak na ljestvici, čak i uz pad količine premija. Na četvrtom mjestu se nalazi Japan, čiji tržišni udio varira i tijekom godina postupno slabi, pa je tako u 2022. godini Japan imao tržišni udio od 8,7%. Na petom mjestu po globalnom tržišnom udjelu jest Francuska, zemlja čiji tržišni udio također varira, posebice u godinama pandemije, kada je zabilježen pad od 1 postotni bod, nakon čega se stanje popravlja i udio raste za gotovo 1,5 postotni bod. Može se primijetiti kako udjeli prvih 5 zemalja ukupno čine postotak od 60%, tako da se može reći da samo nekolicina zemalja drži svjetski tržišni udio životnog osiguranja. Na prvom mjestu čvrsto stoji SAD, koji samostalno zauzima gotovo pola tržišnog udjela u ukupnom postotku promatranih 5 zemalja.

Kretanje tržišnog udjela životnog osiguranja tijekom godina pandemije COVID-a 19 je bilo uglavnom stabilno ili s blagim oscilacijama, pa tako je SAD 2020. godine još uvijek bilježio veći tržišni udio u odnosu na 2019. godinu, dok se smanjenje dogodilo 2021. godine te pad više od 2 postotna boda. No, vrlo brzo se ponovno događa rast, koji je veći čak i od razdoblja prije pandemije, te SAD i dalje uspješno uspijeva održati visok tržišni udio životnog osiguranja. Što se tiče Kine, situacija je slična kao kod SAD-a, kada se pad događa tek u 2021. godini, ali i brzi oporavak godinu dana kasnije. Situacija kod Japana je nešto drugačija, pri čemu je vidljivo da nakon 2020. godine, Japan svake godine smanjuje svoj tržišni udio, te na njegovo mjesto dolazi Ujedinjeno Kraljevstvo. Posljednja promatrana zemlja s najvećim tržišnim udjelom je Francuska, kod koje kretanje tržišnog udjela iz godine u godinu oscilira.

## 5. ZAKLJUČAK

U današnje vrijeme, sa globalizacijom i sve bržim gospodarskim napretkom zemalja, raste i izloženost brojnim rizicima. Životno osiguranje je stoga vrlo bitan instrument, prvenstveno s komponentom zaštite osiguranika od rizika kojima su izloženi, ali i sa štednom komponentom. Također, životno osiguranje je tijekom povijesti igralo značajnu ulogu za razvoj ekonomija, budući da je mobiliziralo i prenosilo prikupljeni kapital od premija osiguranja i od ulaganja sredstava. Također, zemlje koje su tijekom povijesti bile svjetske sile, brže su se razvijale te danas imaju najrazvijenija tržišta životnog osiguranja, odnosno s najvećim ukupnim bruto premijama.

Tijekom 2020. godine, svijet je bio suočen s pandemijom COVID-a 19, što je posebice utjecalo na tržišta životnog osiguranja, budući da je u godinama pandemije, smrtnost stanovništva bila u stalnom porastu. S brzim razvojem pandemije COVID-a 19, većina gospodarstava diljem svijeta je suočeno s gubitcima u gotovo svim djelatnostima i industrijama, uslijed zatvaranja tržišta. Jednako tako, i tržišta životnog osiguranja su u određenim zemljama pretrpjele značajne gubitke, u pogledu ukupnih zaračunatih bruto premija, koje su se smanjile, ali i u pogledu smanjenog tržišnog udjela. Jednako tako, osiguravajuća društva diljem svijeta su bila primorana prilagoditi se novonastaloj situaciji, te prilagoditi svoje poslovanje kako bi opstali. Tako su iskorišteni potencijali digitalizacije distribucijskih kanala, te su se mnogi osiguratelji okrenuli ka online poslovanju. Općenito se može reći da su tržišta životnih osiguranja dobro pripremljena na neočekivane događaje i utjecaje na njihovo poslovanje, budući da im je i primarna svrha zaštita od različitih rizika, ali je procjena financijskog utjecaja dugotrajan proces, posebice kod neizvjesnih situacija kakva je bila i pandemija COVID-a 19, gdje se potencijalni kraj bolesti nije mogao predvidjeti.

Jedan od analiziranih pokazatelja životnog osiguranja, jest ukupna zaračunata bruto premija. To je jedan od pokazatelja zastupljenosti životnih osiguranja u svijetu te predstavlja ukupnu premiju, odnosno cijenu osiguranja. Što se tiče kretanja zaračunatih bruto premija u različitim zemljama, SAD je zemlja s najvišim ukupnim bruto premijama životnog osiguranja, pri čemu je tržište životnog osiguranja u SAD-u više nego dvostruke veće od sljedećeg najvećeg tržišta, u smislu ukupnih bruto premija. Što se tiče kretanja bruto premija SAD-a u razdoblju od 2018.-2022. godine, bruto premije su rasle sve do 2020. godine, što je i prva godina pandemije COVID-a 19, nakon čega premije bilježe pad od 7% u odnosu na prethodno razdoblje.

Kretanje premija svih analiziranih zemalja uglavnom pokazuje isti trend, a to je da su bruto premije tijekom 2020. godine padale, što je ujedno i znak smanjenja potražnje za životnim osiguranjem u navedenom razdoblju.

Najvažniji pokazatelji životnog osiguranja koji ukazuju na razvijenost tržišta osiguranja određene zemlje jesu gustoća i penetracija životnog osiguranja. Gustoća životnog osiguranja je pokazatelj kojim se prikazuje iznos premije po stanovniku, odnosno koliko svaki stanovnik neke zemlje u prosjeku izdvaja sredstava za osiguranje. S druge strane, penetracija životnog osiguranja je pokazatelj koji se odnosi na stupanj zastupljenosti životnog osiguranja među stanovništvom jedne zemlje, a iskazuje se kao postotak BDP-a. Što se tiče analiziranih podataka za navedene pokazatelje, najveću gustoću životnog osiguranja bilježe azijske zemlje u razvoju, tzv. Azijski tigrovi, odnosno Hong Kong, Singapur, Macao i Taiwan, dok zatim slijede europske zemlje Danka, Švedska, Irska, UK i Francuska. Vidljivo je da po gustoći životnog osiguranja među prvim zemalja nisu zemlje s najvećim premijama, poput SAD-a i Kine, što znači da je u tim zemljama prosječna potrošnja stanovnika za osiguranje puno niža. Kretanje penetracije životnog osiguranja pokazuje sličnu korelaciju s gustoćom osiguranja, pri čemu su zemlje s najvećom penetracijom Hong Kong i Macao, te se kao treća zemlja izdvaja Južnoafrička Republika. Dakle, što je veći udio penetracije, i gospodarski značaj osiguranja u tim zemljama je veći.

Kretanje gustoće i penetracije životnog osiguranja tijekom razdoblja pandemije COVID-a 19 se razlikuje od zemlje do zemlje, ali se može reći da nije bilo drastičnih smanjenja, već su pokazatelji ili stagnirali, ili su se blago povećavali/smanjivali. Iz navedenoga se može zaključiti da su tržišta životnog osiguranja stabilna, pa čak i u nepredviđenim okolnostima poput pandemije. Također, najveći rast ovih pokazatelja događa se nakon pandemije COVID-19, što se može povezati i s većim ulaganjem stanovništva u police životnog osiguranja, odnosno konstantan rast potražnje za životnim osiguranjem.



Posljednji analizirani pokazatelj jest tržišni udio životnog osiguranja, pri čemu najveće tržište osiguranja općenito i dalje ostaje SAD, pa tako i u segmentu osiguranja života, dok je na drugom mjestu Kina. Tržišni udio SAD-a i Kine čini gotovo 40% ukupnog tržišnog udjela u životnom osiguranju. Treće mjesto zauzima Japan, zatim UK te Francuska. Vidljivo je kako navedenih 5 zemalja u ukupnom tržišnom udjelu sudjeluju s oko 60%, dok ostatak od 40% se raspodjeljuje između svih ostalih zemalja svijeta. Kretanje tržišnog udjela životnog osiguranja tijekom godina pandemije COVID-a 19 je bilo uglavnom stabilno ili s blagim oscilacijama. S obzirom na navedeno, može se reći da postoji nesrazmjer u životnom osiguranju između zemalja, te da su najveće svjetske sile i u ovoj industriji na vrhu.

Na temelju navedenoga može se zaključiti da životno osiguranje igra važnu ulogu za razvoj zemalja, ali je i bitan instrument štednje i zaštite građana. Nakon pandemije COVID-a 19 se podigla svijest o važnosti životnog osiguranja, nakon velikog broja oboljelih i većih stopa smrtnosti. Tijekom godina pandemije, kretanje bruto premija je bilježilo pad u gotovo svim zemljama, ali je vrlo brzo uslijedio oporavak, što znači da potražnja za životnim osiguranjem raste. Dodatno, na temelju pokazatelja penetracije i gustoće životnog osiguranja vidljivo je kako se interes građana za ugovaranjem životnog osiguranja povećava, posebice nakon 2020. godine, kada je uslijedio oporavak gospodarstava na globalnoj razini.

## LITERATURA

Andrijanić, I. & Klasnić, K., 2007. *Osnove osiguranja*. Zagreb : TEB - poslovno savjetovanje.

Andrijašević, S. & Petranović, V., 1999. *Ekonomika osiguranja*. Zagreb: Alfa d.o.o..

Andrijašević, S. & Račić Žlibar, T., 2024. *Moj Bankar*. [Mrežno]

Available at: <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo>

[Pokušaj pristupa 20 svibanj 2024].

Andelinović, M., Mišević, P. & Pavković, A., 2016. *Determinante potražnje za životnim osiguranjem u novim zemljama članicama Europske unije; Analiza pandel podataka*.

[Mrežno]

Available at: <https://hrcak.srce.hr/file/252606>

[Pokušaj pristupa 20 svibanj 2024].

Bijelić, M., 2002. *Osiguranje i reosiguranje*. Zagreb: Tectus d.o.o..

Bijelić, M. & Miletić, V., 2009. *Osiguranje (i reosiguranje) u globalizaciji*. Zagreb: Rifin d.o.o..

Browne, M. & Kim, K., 1993. *An International Analysis of Life Insurance Demand*. s.l.:The Journal of Risk and Insurance, 60 (4), str. 616-634..

Capgemini, 2022. *Top Trends in Life Insurance*. [Mrežno]

Available at: <https://www.capgemini.com/insights/research-library/top-trends-in-life-insurance-2022/>

[Pokušaj pristupa 20 svibanj 2024].

Consilium, 2022. *COVID-19: istraživanja i cjepiva*. [Mrežno]

Available at: <https://www.consilium.europa.eu/hr/policies/coronavirus-pandemic/covid-19-research-and-vaccines/>

[Pokušaj pristupa 7 svibanj 2024].

Ćurak, M., 2020. *Preuzimanje rizika i utvrđivanje cijene osiguranja, Troškovi poslovanja društava za osiguranja, nastavni materijali na Moodle stranicama kolegija ekonomika osiguranja*. Split: Ekonomski fakultet Split.

Ćurak, M. & Jakovčević, D., 2007. *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF Plus - d.o.o., str 147-148.

Edelweiss, T., 2023. *Impact Of COVID-19 On Insurance Industry*. [Mrežno]

Available at: <https://www.edelweisstokio.in/blogs/lifeinsurancesimplified/4-ways-the-covid-pandemic-impact-the-life-insurance-sector-in-india>

[Pokušaj pristupa 20 svibanj 2024].

Feyen, E., Lester, R. & Rocha, R., 2011. *What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a panel of Development and Developing countries*.

[Mrežno]

Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/8e4922ef-53ca->

[5c23-ac6b-9f3b6f013581/content](https://www.globaldata.com/store/report/macau-insurance-industry-market-analysis/)

[Pokušaj pristupa 2 svibanj 2024].

GlobalData, 2023. *Macau Insurance Industry – Key Trends and Opportunities*. [Mrežno]

Available at: <https://www.globaldata.com/store/report/macau-insurance-industry-market-analysis/>

[Pokušaj pristupa 27 svibanj 2024].

GRAWE, 2023. *Pitanja i pojmovi*. [Mrežno]

Available at: <https://www.grawe.hr/pitanja-i-pojmovi/>

[Pokušaj pristupa 23 svibanj 2024].

HANFA, 2019. *Osiguranje*. [Mrežno]

Available at: <https://www.szp.hr/UserDocsImages/dokumenti/publikacije/za-web-osiguranje-2019.pdf>

[Pokušaj pristupa 20 svibanj 2024].

HZJZ, 2022. *COVID- 19 - Izvješće HZJZ-a*. [Mrežno]

Available at: <https://www.hzjz.hr/tag/koronavirus/>

[Pokušaj pristupa 18 svibanj 2024].

Kjosevski, J., 2012. *The Determinants of Life Insurance Demand In Central and Southeastern Europe*. [Mrežno]

Available at: <https://bit.ly/3iDZC7t>

[Pokušaj pristupa 8 svibanj 2024].

Komisija, E., 2020. *Koordinirani gospodarski odgovor na pandemiju covid-19*. [Mrežno]

Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0112>

[Pokušaj pristupa 4 svibanj 2024].

Kovač, D., 2020. *Odrednice potražnje za životnim osiguranjem, nastavni materijali na Moodle stranicama kolegija Ekonomika osiguranja*. Split: Ekonomski fakultet Split.

Mantis, G. & Farmer, R., 1968. *Demand for life insurance*. s.l.:American Risk and Insurance.

Mašić, N., 2008. *Životno osiguranje osnovni principi*. Zagreb: an.

OECD, 2024. *Gross domestic product (GDP)*. [Mrežno]

Available at: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>

[Pokušaj pristupa 2 svibanj 2024].

Outreville, J. F., 2011. *The Relationship between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for a Review of the Literature*. [Mrežno]

Available at:

[https://www.researchgate.net/publication/344495707\\_The\\_Relationship\\_between\\_Insurance\\_Growth\\_and\\_Economic\\_Development\\_80\\_Empirical\\_Papers\\_for\\_a\\_Review\\_of\\_the\\_Literature](https://www.researchgate.net/publication/344495707_The_Relationship_between_Insurance_Growth_and_Economic_Development_80_Empirical_Papers_for_a_Review_of_the_Literature)

[Pokušaj pristupa 5 svibanj 2024].

Podoabă, L., 2015. *An empirical research regarding density and penetration insurance on accident & health premiums in future implementations of Solvency II*. [Mrežno]

Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115015397>  
[Pokušaj pristupa 25 svibanj 2024].

Preda, A., Popescu, M. & Driga, I., 2021. *The impact of covid-19 on global insurance*. [Mrežno]

Available at: [https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2021/11/mateconf\\_simpro21\\_08012.pdf](https://www.matec-conferences.org/articles/mateconf/pdf/2021/11/mateconf_simpro21_08012.pdf)  
[Pokušaj pristupa 9 svibanj 2024].

Swiss Re, 2022. *sigma 4/2022 - World insurance*, s.l.: Swiss Re.

Swiss Re, 2023. *sigma 3/2023 - World insurance*. [Mrežno]

Available at: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2023-03.html>  
[Pokušaj pristupa 18 svibanj 2024].

Weingberger, D. M., 2020. *Estimation of Excess Deaths Associated With the COVID-19 Pandemic in the United States, March to May 2020*. [Mrežno]

Available at: <https://jamanetwork.com/journals/jamainternalmedicine/fullarticle/2767980>  
[Pokušaj pristupa 13 svibanj 2024].

WHO, 2023. *Coronavirus disease (COVID-19)*. [Mrežno]

Available at: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19#:~:text=symptoms>  
[Pokušaj pristupa 3 svibanj 2024].

Zhang, X., Liao, P. & Chen, X., 2021. *The Negative Impact of COVID-19 on Life Insurers*. [Mrežno]

Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8502979/>  
[Pokušaj pristupa 15 svibanj 2024].

## POPIS SLIKA I TABLICA

Grafikon 1 Kretanje broja zaraženih korona virusom u svijetu .....	21
Grafikon 2 Statistika broja zaraženih u određenim dijelovima svijeta .....	22
Grafikon 3 Ukupan broj smrtnih slučajeva od korona virusa u svijetu.....	23
Grafikon 4 Kretanje realne stope BDP-a u Hrvatskoj.....	24
Grafikon 5 Kretanje stope nezaposlenosti 2018.-2023. ....	25
Grafikon 6 Kretanje stopa zaposlenosti u odabranim dijelovima svijeta, u % .....	26
Grafikon 7 Grafički prikaz 10 zemalja s najvišim ukupnim bruto premijama životnog osiguranja,, 2018.-2022., u mil. USD.....	37
Grafikon 8 Grafički prikaz kretanja gustoće životnog osiguranja po zemljama, 2018.-2022..	40
Grafikon 9 Grafički prikaz penetracije životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022.....	44
Grafikon 10 Tržišni udio životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022 .....	45
Slika 1 Premije životnog osiguranja po regijama.....	31
Slika 2 Kretanje premija životnog osiguranja, po regijama .....	32
Tablica 1 Kretanje BDP-a u odabranim zemljama.....	27
Tablica 2 Pregled 10 zemalja s najvišim ukupnim bruto premijama životnog osiguranja,, 2018.-2022., u mil. USD .....	36
Tablica 3 Gustoća osiguranja, premije po stanovniku, u USD .....	38
Tablica 4 Penetracija životnog osiguranja u odabranim zemljama, 2018.-2022., u % .....	42

# ŽIVOTOPIS



**Katarina Boljanović**

## Osobno

Ime **Katarina Boljanović**  
Adresa **Industrijska 2/1, 20350 Metković**  
E-adresa **kboljanov@net.efzg.hr**

## Profil

Studentica apsolventske godine Integriranog preddiplomskog i diplomskog studija poslovne ekonomije, smjer Financije.

## Radno iskustvo

**Student** Tra 2021 - Ruj 2023

*A1 Hrvatska, Zagreb*

Student u odjelu Device Managementa u A1 Hrvatska.

**Asistent u reviziji** Ruj 2023 - Trenutno

*Mazars, Zagreb*

Asistent u reviziji u Mazarsu.

## Obrazovanje i osposobljavanje

**Student** Ruj 2018 - Trenutno

*Integrirani preddiplomski i diplomski studij poslovne ekonomije, smjer Financije, Zagreb*

**Srednja škola** Ruj 2014 - Srp 2018

*Srednja ekonomska škola Čapljina, Čapljina*

## Vještine

**Microsoft office**

*Stručan/na*

**SAP**

*Iskusan/na*

## Jezici

**Engleski**

*B2*