

Analiza investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj i odabranim zemljama

Beloglavec, Karlo

Master's thesis / Diplomski rad

2022

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://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:506958>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-10**



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

**ANALIZA INVESTICIJSKOG ŽIVOTNOG OSIGURANJA U
REPUBLICI HRVATSKOJ I ODABRANIM ZEMLJAMA**

Diplomski rad

Karlo Beloglavec

Zagreb, lipanj 2022.

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

**ANALIZA INVESTICIJSKOG ŽIVOTNOG OSIGURANJA U
REPUBLICI HRVATSKOJ I ODABRANIM ZEMLJAMA**
**UNIT-LINKED LIFE INSURANCE ANALYSIS IN THE
REPUBLIC OF CROATIA AND SELECTED COUNTRIES**

Diplomski rad

Student: Karlo Beloglavec
JMBAG studenta: 0067536997
Mentor: Prof.dr.sc. Alen Stojanović

Zagreb, lipanj 2022.

SAŽETAK I KLJUČNE RIJEČI

Društva za osiguranje kroz svoju aktivnost na financijskim tržištima diljem svijeta utječu na gospodarstvo, a zbog velikog broja zaposlenih kao i velikog broja korisnika njihovih financijskih usluga može se reći kako su jedni od bitnijih aktera u financijskom sustavu. Osiguratelji prikupljaju novčana sredstva odnosno premiju osiguranja u zamjenu za preuzimanje raznih rizika te formiraju financijski kapital koji zatim ulažu na financijskim tržištima. Osigurateljni posao dijeli se na neživotna i životna osiguranja, a svaka od tih kategorija može se rasčlaniti na više podkategorija ili osigurateljnih usluga. Segment životnog osiguranja, iako prisutan dugi niz godina, dobio je dodatno na značaju s dužim životnim vijekom čovjeka i pitanjem adekvatnosti mirovinskih planova za stariju životnu dob. Dok su neke usluge kao što je primjer tradicionalnog životnog osiguranja poznate gotovo svima, neke novije usluge tek bi mogli dobiti veću pozornost na financijskom tržištu. Investicijsko životno osiguranje jedna je od usluga koja se u okruženju niskih kamatnih stopa nameće kao opcija korisnicima financijskih usluga. Analizom podataka o premiji i strukturi životnog i investicijskog životnog osiguranja u izabranim zemljama u Europi dolazi se do zaključka kako je u nekim zemljama kao što su Danska, Finska i Francuska takva osigurateljna usluga relativno dobro razvijena i prihvaćena. Prema pokazateljima kao što su premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku i udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u zemlje, može se zaključiti kako je takva osigurateljna usluga još uvijek relativno slabije razvijena u Republici Hrvatskoj u odnosu na tržišta drugih promatranih zemalja. Iako u Republici Hrvatskoj investicijsko osiguranje života još uvijek ne zauzima značajnu ulogu na osigurateljnom tržištu i relativno je slabije razvijeno u odnosu na druga promatrana tržišta, ipak primjetan je određeni napredak kroz zadnjih nekoliko godina.

Ključne riječi: društva za osiguranje, investicijsko životno osiguranje, premija osiguranja, tržište osiguranja

SUMMARY AND KEY WORDS

Insurance companies influence the economy through their activity in financial markets around the world, and due to the large number of employees and the large number of users of their financial services, it can be said that they are one of the most important participants in the financial system globally. Insurers collect funds or insurance premiums in exchange for taking various risks and form financial capital which they then invest in the financial markets. The most intuitive classification of insurance business is non-life and life insurance, and each of these categories has several subcategories or insured products. The life insurance segment, although present for many years, has gained additional importance with extended human life expectancy and the issue of the adequacy of pension plans. While some products such as traditional life insurance are known to everyone, some new products may only get more attention from consumers of financial products. Unit-linked life insurance is one of the products that in the environment of low interest rates is seen as an alternative to users of financial products. An analysis of data on the premium and structure of life and unit-linked life insurance in selected countries in Europe leads to the conclusion that in some countries such as Denmark, Finland and France such insurance instrument is relatively well developed and accepted. According to indicators such as the unit-linked life insurance premium per capita and the share of the unit-linked life insurance premium in the country's GDP, it can be concluded that such insured product is still relatively underdeveloped in the Republic of Croatia compared to other markets. Although unit-linked life insurance in the Republic of Croatia still does not play a significant role in the insurance market and is relatively poorly developed compared to other observed markets, there has been some progress over the last few years.

Keywords: insurance company, unit-linked life insurance, insurance premium, insurance market

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

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

STATEMENT ON THE ACADEMIC INTEGRITY

I hereby declare and confirm by my signature that the final thesis is the sole result of my own work based on my research and relies on the published literature, as shown in the listed notes and bibliography.

I declare that no part of the thesis has been written in an unauthorized manner, i.e., it is not transcribed from the non-cited work, and that no part of the thesis infringes any of the copyrights.

I also declare that no part of the thesis has been used for any other work in any other higher education, scientific or educational institution.

Sadržaj

1. Uvod.....	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja	1
1.3. Sadržaj i struktura rada	2
2. RAZVOJ I POSLOVANJE DRUŠTAVA ZA OSIGURANJE	3
2.1. Razvoj, vrste i uloga društava za osiguranje.....	3
2.1.1. Povijest osiguranja	3
2.1.2. Razvoj i značaj reosiguranja	7
2.1.3. Uloga društava za osiguranje u financijskom sustavu	8
2.1.4. Vrste osiguranja u Republici Hrvatskoj	12
2.2. Regulatorni okvir, uvjeti osnivanja i nadzor osiguravajućih društava	13
2.2.1. Regulatorni okvir osiguravajućih društava	14
2.2.2. Uvjeti osnivanja i poslovanja društava za osiguranje	15
2.2.3. Nadzor osiguravajućih društava.....	17
2.3. Trendovi u industriji osiguranja.....	18
2.3.1. Bankoosiguranje u distribuciji životnih osiguranja.....	18
2.3.2. Perspektiva distribucijskih kanala u osiguranju	23
3. INVESTICIJSKO I TRADICIONALNO ŽIVOTNO OSIGURANJE	26
3.1. Premija i struktura životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj i odabranim zemljama	26
3.2. Definiranje investicijskog životnog osiguranja.....	31
3.3. Usporedba investicijskog životnog osiguranja s tradicionalnim životnim osiguranjem i drugim štedno-ulagačkim uslugama	34
4. KOMPARATIVNA ANALIZA INVESTICIJSKOG ŽIVOTNOG OSIGURANJA REPUBLIKE HRVATSKE I ODABRANIH ZEMALJA	39
4.1. Pregled i usporedba razvijenosti investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj i izabranim zemljama.....	39
4.2. Pretpostavke razvoja investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj	47
5. ZAKLJUČAK	52
POPIS LITERATURE	54
POPIS GRAFIKONA	58
POPIS TABLICA	59

1. Uvod

Koncept zaštite od rizika poznat je stotinama godina, a sigurnost je oduvijek bila ljudska potreba. Podjela rizika kao odgovor na potencijalni nastanak šteta vremenom se pretvorila u učinkovit sustav. Osiguranje ima važnu ulogu u društvenom i ekonomskom životu, koje kroz svoje mehanizme ispravlja mnoge nedostatke financijskog tržišta i omogućava razvoj gospodarstva. Osim zaštitne funkcije, osiguranje nudi mnoge štedne i ulagačke opcije i tako utječe na blagostanje pojedinca, a sudjelovanjem na tržištu kapitala u svojstvu institucionalnih investitora doprinosi razvoju financijskog sustava. Društva za osiguranje su razvila efikasne sustave zaštite od raznih nepoželjnih događaja, umanjujući posljedice takvih štetnih događaja za cijelo društvo, a životno osiguranje preraslo je inicijalnu potrebu isključive zaštite od rizika i preuzelo ulogu štednih instrumenata. U okruženju niskih kamatnih stopa pojedinci tragaju za mogućnostima očuvanja vrijednosti novca te ostvarivanja prinosa uz istodobno prenošenje raznih rizika na profesionalne preuzimatelje rizika kao što su osiguratelji. Financijski sustav karakterizira stalna inovacija pa se tako nude razne inovativne usluge u odnosu na neke tradicionalne financijske usluge, a segment životnih osiguranja nije iznimka. Jednu od inovacija predstavlja i investicijsko životno osiguranje.

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet ovog rada je tržište osiguranja odnosno tržište životnog osiguranja uz naglasak na uslugu investicijskog životnog osiguranja. Cilj rada predstavlja definiranje usluge investicijskog životnog osiguranja te prikaz njegovog značaja u osigurateljnem sektoru Republike Hrvatske, ali i usporedba same usluge među raznim osigurateljnim tržištima izabраниh zemalja. Komparativnom analizom raznih pokazatelja stanja usluge investicijskog životnog osiguranja i općenito tržišta životnog osiguranja između Republike Hrvatske i drugih izabраниh zemalja doći će se do zaključka o relativnoj razvijenosti ili nerazvijenosti takve vrste osigurateljne usluge u Republici Hrvatskoj.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Literatura korištena za izradu ovog rada sastoji se od knjiga, članaka i publikacija te raznih baza podataka dostupnih na internetu. Komparativna analiza razvijenosti usluge investicijskog životnog osiguranja između raznih tržišta promatranih zemalja bazira se isključivo na sekundarnim podacima. Glavnina podataka korištenih u samoj analizi preuzeta je iz izvještaja i statističkih baza podataka Insurance Europe. Komparacija pokazatelja relativne razvijenosti temelji se na analizi podataka između raznih osigurateljnih tržišta.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Ovaj rad sastoji se od ukupno pet dijelova odnosno poglavlja. Prije prvog poglavlja nalazi se numerirani sadržaj rada, a nakon petog poglavlja navedena je literatura te popis grafikona i tablica.

U prvom dijelu osim kratkog uvoda u temu, objašnjen je predmet i cilj rada. Također navedeni su izvori i metode prikupljanja podataka te sadržaj i struktura rada.

U drugom poglavlju kratko je prezentirana povijest osiguranja, uloga društava za osiguranje te vrste osiguranja. Prikazan je regulatorni i nadzorni okvir te uvjeti osnivanja društava za osiguranje. Također obrađeni su neki aktualni trendovi u industriji osiguranja.

U trećem poglavlju detaljnije su objašnjene vrste životnih osiguranja te struktura i kretanje premije životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj i promatranim zemljama. Isto tako definirana je usluga investicijskog životnog osiguranja te je uspoređen s nekim drugim financijskim uslugama.

U četvrtom dijelu nalazi se pregled tržišta životnog osiguranja Republike Hrvatske te promatranih zemalja s naglaskom na uslugu investicijskog osiguranja života. Na temelju podataka analizira se i komparira stupanj razvijenosti investicijskog životnog osiguranja između promatranih zemalja te se analiziraju pretpostavke razvoja usluge u Republici Hrvatskoj.

U petom poglavlju analiziraju se ključni podaci te se donosi zaključak o stanju i relativnoj razvijenosti usluge investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj i izabranim zemljama.

2. RAZVOJ I POSLOVANJE DRUŠTAVA ZA OSIGURANJE

2.1. Razvoj, vrste i uloga društava za osiguranje

2.1.1. Povijest osiguranja

Financijska sigurnost je želja svakog pojedinca, a potresi, uragani, glad i razne nedaće postoje oduvijek. Propadanje usjeva, požari, ratovi, bolesti, svi su nosili veliki rizik za budućnost pojedinca. No rizik je u antici bio prihvaćen kao nešto s čime se treba nositi, a molitva je bila jedino osiguranje do pojave podjele rizika. Kako bi se ublažio gubitak formirale su se i seoske zadruge, cehovi i razna trgovačka udruženja među kojima je vladala solidarnost. Većina pomorskih država raspodijelila bi teret na različite brodove radi zaštite od oluja i pirata. Raspodjela rizika na takav način imala je svoje granice, ali kao poslovni model suočila se s mnogim poteškoćama. Vlasnici brodova koji plove istom rutom često bi imali nagomilane gubitke, kao i određene zajednice, poput rudnika.¹

Takva zaštita od šteta i rizika nastala je još u dalekoj prošlosti, oko 3000 godina prije Krista na rijeci Jangtze. Trgovci su na opasnijim dijelovima rijeke robu raspodijelili na manje čamce te u slučaju uništenja ili potonuća nekog od čamacu, vlasnici uspješno prevezene robe bili su dužni dati dio svoje robe kao naknadu trgovcu koji je pretrpio štetu. U Hamurabijevom zakoniku se mogu pronaći prve pisane odredbe o raspodjeli rizika i pokrića štete, a najraniji oblici zaštite od rizika mogu se pronaći i u starom indijskom pravu.² Većina znanstvenika se slaže kako su ugovori o pomorskom osiguranju bili nepoznati u vrijeme grčke i rimske antike, a prvi ugovori pojavili su se u Italiji u Srednjem vijeku od strane talijanskih trgovaca.³

Kako bi se preusmjerili rizici, osmišljeni su različiti oblici zajmova, razmjene i kupoprodajnih ugovora koji su pružali neku vrstu zaštite, a jedan od njih bio je *foenus nauticum*, odnosno morski zajam. Ovim zajmom investitor bi pozajmio novac trgovcu s razumijevanjem da će zajam biti

¹ Swiss Re (2017.) *A history of Insurance*. Swiss Reinsurance Company Ltd., str. 5.

² Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 73.

³ De Roover, F. (1945). *Early Examples of Marine Insurance*. The Journal of Economic History, 5(2), 172-200., str. 173.

vraćen ako se brod vrati u sigurnu luku *ana eunte nave*, shodno tome rizik je bio prebačen na zajmodavca.⁴

Katolička crkva dekretom pape Grgura IX 1234. godine zabranjuje sklapanje pomorskog zajma zbog visokih kamata, no to nije spriječilo sklapanja pomorskih zajmova već je sklapanje zajmova bilo prekriveno drugim pravnim poslovima. Novi ugovori izgledali su kao kupoprodajni ugovori kojima bi se novac isplatio tek u slučaju propasti broda, a ukoliko je brod stigao na odredište, ugovor se raskidao. Razlika u odnosu na pomorski zajam je bila i u tome što je brodar kupcu unaprijed davao stanoviti iznos koji kupac nije vraćao, već mu je ostajao kao naknada za preuzeti rizik. Tako je nastao element osiguranja koji podsjeća na uplatu premije osiguranja za preuzimanje rizika, a ugovorena naknada se plaća u slučaju štete. Prva polica osiguranja nastala je 1384. u Pisi odakle se brzo širi te nastaju prvi zbornici pomorskih običaja.⁵ Tek sredinom 14. stoljeća pojavili su se prvi ugovori o osiguranju s premijama u rasponu od 15% do 20% u odnosu na osigurani iznos, s vremenom ti su ugovori standardizirani i upisani u zakon te su se zadržali stoljećima.⁶

Doba razuma i prosvjetiteljstva donosi i nove ideje vezane uz osiguranja. Osiguranje, a posebno životno osiguranje odjeknulo je u potrazi za zakonitostima, statističkim bilježenjem prirodnih događaja i predviđanjima budućih događaja. Počelo se je vjerovati kako se budući događaji mogu predvidjeti i izračunati. Matematičari Blaise Pascal i Pierre de Fermat koristili su staru piramidu brojeva i na kraju bili u mogućnosti dokazati da bi se matematička vjerojatnost mogla utvrditi. Takvo otkriće potaknulo je matematičare diljem Europe na korištenje teorije vjerojatnosti kod izračunavanja očekivanog životnog vijeka.⁷

Životno osiguranje u svojim počecima podsjeća na svojevrsne oklade. Tako se u knjigama firentinskog trgovca Bernarda Cambija spominje osiguranje života pape Nikole V., mletačkog dužda Francesca Foscarija i aragonskog kralja Alfonsa V. koji se mogu usporediti s Cambijevim okladama na konjske utrke. Takvo životno osiguranje nije imalo nikakve matematičke ni teoretske osnove koja se pojavljuje tek 1660-tih godina. Tada je došlo do 6 ključnih iskoraka važnih za procjenu rizika: vjerojatnost, očekivani životni vijek, izvjesnost, normalna distribucija, korisnost i

⁴ Ibid, str. 175.

⁵ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 74.

⁶ Ferguson, N. (2014.) *Uspón novca*. Zagreb: Naklada LJEVAK d.o.o., str. 169.

⁷ Swiss Re (2017.) *A history of Insurance*. Swiss Reinsurance Company Ltd., str. 9-11.

inferencija.⁸ Premije osiguranja prije nisu ovisile o vjerojatnosti nastupa smrti, a sada je bilo potrebno izraditi tablice smrtnosti kako bi se premija mogla kalkulirati. Edmund Halley sastavlja prve tablice smrtnosti 1693. godine, međutim bilo je potrebno gotovo 100 godina statističkog praćenja broja umrlih kako bi se sastavile tablice smrtnosti koje bi davale približno točna predviđanja smrtnosti stanovništva.⁹ Jacob Bernoulli 1705. godine otkriva kako će pod sličnim uvjetima pojava ili izostanak nekog budućeg događaja biti istog obrasca koji je već uočen u prošlosti. Riječ je o temelju pojma statističkog značaja i današnjih izračuna vjerojatnosti u određenim intervalima pouzdanosti. Abraham de Moivre prvi pokazuje da se ishodi svih vrsta ponavljanih procesa raspoređuju po krivulji prema varijacijama u odnosu na srednju ili standardnu devijaciju. Švicarski matematičar Daniel Bernoulli 1738. prvi puta spominje pojam korisnosti, navodi da se „vrijednost neke stvari ne smije temeljiti na njezinoj cijeni nego na koristi koju donosi“ i da će „korisnost koja proistječe iz svakog malog povećanja bogatstva biti obrnuto proporcionalna u odnosu na količinu dobara u dosadašnjem posjedu“, odnosno korisnost koju donosi 100 dolara vrijedi više onima s prosječnim primanjima nego bogatijima.¹⁰

Prvi suvremeni osiguravajući fond koji se temeljio na ispravnim aktuarskim i financijskim načelima stvorili su u 18. stoljeću svećenik groblja Greyfriars u Edinburgu, Robert Wallece i njegov prijatelj Alexander Webster u suradnji s Colinom Maclaurinom edinburškim sveučilišnim profesorom matematike. Kako su smrti svećenika za sobom ostavljale udovice i siročad, njihova je ideja bila da godišnje uplate premija svećenika za zbrinjavanje žena i djece nakon njihove smrti iskoriste za stvaranje fonda koji je potom moguće unosno uložiti. Udovice i siročad dobivali bi tada naknade od prinosa, a ne samo premija. Njihovi su proračuni bili iznenađujuće precizni i točni te su se za podatke o smrtnosti služili Halleyjevim životnim tablicama, a fond škotskih udovica bio je prvi fond te vrste i bitna prekretnica u povijesti financija. Temeljem ovog fonda, u sljedećih dvadeset godina niknuli su razni drugi fondovi takvog oblika, a godine 1815. načelo osiguranja je već bilo toliko rasprostranjeno da se primjenjivalo i na poginule u ratovima protiv Napoleona.¹¹ Prvo društvo s uspješnim poslovanjem osnovano je u Engleskoj 1762. pod nazivom *Equitable Society for the Assurance of Life and Survivorship*. Tadašnje životno osiguranje počivalo je na

⁸ Ferguson, N. (2014.) *Uspon novca*. Zagreb: Naklada LJEVAK d.o.o., str. 171.

⁹ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 77.

¹⁰ Ferguson, N. (2014.) *Uspon novca*. Zagreb: Naklada LJEVAK d.o.o., str. 171-172.

¹¹ Ibid., str. 172-177.

načelima sličnim današnjima koje je 1756. godine postavio James Dodson, a to su: „*pristup društvu imaju sve osobe koje udovoljavaju zdravstvenom statusu kojeg društvo zahtjeva; premije su fiksne; naknade se isplaćuju po smrti ili doživljenju; članovi mogu, ali ne moraju, obnoviti svoj ugovor; članovi učestvuju u dobiti društva.*“¹²

Obvezno državno zdravstveno osiguranje i mirovinsko osiguranje pojavilo se prvi puta u Njemačkoj. Otto von Bismarck smatrao je kako se je lakše nositi s čovjekom koji ima mirovinu za poniznu dob nego s onim koji to nema, priznaje da je ideja proizašla s područja državnog socijalizma te smatra da društvo mora pomoći onima koji nemaju ništa. Njegove ideje prihvaćene su u Velikoj Britaniji tek 1908. godine kada je tadašnji ministar financija David Lloyd George pokrenuo program dodjeljivanja skromne državne mirovine na temelju imovinskog ili prihodovnog cenzusa za osobe koje su navršile 70 godina.¹³

Povijest hrvatskog osiguranja započinje 1884. godine osnutkom osiguravajuće zadruge „Croatia“, prije toga u Hrvatskoj su poslovala samo strana osiguravajuća društva. Ideja o osnivanju osiguravajućeg društva, prvi puta, javno je izrečena u Sisku 1874. godine na sastanku predstavnika karlovačkog, sisačkog, varaždinskog i zagrebačkog vatrogasnog društva. No takva ideja je naišla na otpor šire javnosti te je bila prihvaćena tek kada je izrečena od strane Augusta Šenoae, tadašnjeg senatora Zagreba, 22. rujna 1874. godine. Predsjednik Croatia osiguravajuće zadruge Đuro Crnadak, 1887. godine predlaže da se društvo počne baviti osiguranjem života po uzoru na velika inozemna osiguravajuća društva, jer takvo osiguranje donosi najveći uspjeh. Širenje i rast zadruge, omogućilo je uvođenje životnog osiguranja te je zadruga 1905. počela sa sklapanjem prvih ugovora. U razdoblju od 1918. do 1945. godine pojavljivala su se razna domaća osiguravajuća društva, a mnogi su i ubrzo propadali, no „Croatia“ je osnažila svoj položaj koja je imala najveći broj masovnih osiguranja, od čega je dominiralo imovinsko osiguranje. Nova etapa ovog razdoblja započela je 1937. godine kada je uveden nadzor nad osiguravajućim društvima.¹⁴

Devedesetih godina dolazi do liberalizacije na tržištu osiguranja, a domaće osiguranje se našlo pred izazovom preobrazbe socijalističkog osiguranja i vraćanja povjerenja potencijalnih

¹² Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 77.

¹³ Ferguson, N. (2014.) *Uspon novca*. Zagreb: Naklada LJEVAK d.o.o., str. 183.

¹⁴ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 78-90.

osiguranika.¹⁵ Unatoč mnogim problemima nasljeđenima od strane bivšeg sustava, od 90-ih godina prošloga stoljeća napravljen je veliki iskorak u radu društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj, od učinkovitije regulacije i nadzora pa do općenito uspješnijeg poslovanja osiguravajućih društava.¹⁶

2.1.2. Razvoj i značaj reosiguranja

Najjednostavnija definicija reosiguranja je da je ono osiguranje osiguranja. Najstariji poznati ugovor s pravnim obilježjem ugovora o reosiguranju zaključen je u Genovi 1370. Ugovor o reosiguranju štitio je pošiljku na dijelu puta između Cadiza i obale Francuske, a cijeli se prijevoz odvijao između Genove i Brugesa.¹⁷ Reosiguranje je bilo špekulativnog karaktera, osiguravatelji su preuzimali velike rizike i oslobađali ih se prebacivanjem na reosiguravatelje. U počecima, ugovori o reosiguranju nisu bili toliko značajni, tek s razvojem gospodarskih i trgovačkih odnosa u Italiji, reosiguranje dobiva bitniju ulogu. Napredno specijalizirano reosiguranje razvilo se kasnije, paralelno s razvojem statističkih i matematičkih metoda te u isto vrijeme preuzelo nezamjenjivu ulogu u izravnavanju rizika raznih vrsta osiguranja.¹⁸

Upravo reosiguranje predstavlja najvažniji način podjele rizika i zaštite društava za osiguranje, a benefiti se ogledaju u proširenju mogućnosti preuzimanja rizika, smanjenju odstupanja šteta te većoj razini stabilnosti u poslovanju osiguratelja.¹⁹

Preuzimanjem dijela velikih rizika kao što su rizici požara, poplava, potresa i drugih reosiguratelji pridonose stabilnosti osiguratelja i smanjuju mogućnost propasti uslijed realizacije takvih šteta.²⁰

Sam posao reosiguranja osim što donosi mnoge koristi za osiguratelja, zahtijeva i apsolutnu odgovornost i profesionalnost kad se govori o procjeni i raspodjeli rizika kako ne bi došlo do

¹⁵ Ibid, str. 91.

¹⁶ Leko, V. i Stojanović, A. (2018.) *Financijske institucije i tržišta*. Zagreb: Ekonomski fakultet., str. 359.

¹⁷ Mioč, K. (2012.), Reosiguranje i drugi oblici prenošenja rizika, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 244.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

¹⁸ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 77-78.

¹⁹ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 271.

²⁰ Mioč, K. (2012.), Reosiguranje i drugi oblici prenošenja rizika, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 246.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

suprotnog efekta i generiranja dodatnih rizika, kako za specifične subjekte tog posla tako i na razini cijelog sustava.²¹ Nestabilnosti u radu reosiguratelja mogu imati ozbiljne posljedice i na stabilnost osigurateljnog sektora, prvenstveno kroz nemogućnost pokrivanja rizika odnosno šteta u slučaju ostvarenja štetnog događaja. Takvi poremećaji u radu reosiguratelja predstavljaju kreditni rizik za društva za osiguranje koja bi poslovala s takvim reosigurateljima. U okruženju sve prisutnijih velikih rizika uvjetovanih prvenstveno promjenama u klimatskim uvjetima, pri čemu se ističu poplave i potresi, reosiguranje dobiva dodatno na važnosti kao jedan od faktora stabilnosti sektora osiguranja.²²

2.1.3. Uloga društava za osiguranje u financijskom sustavu

Društva za osiguranje predstavljaju važne sudionike financijskih tržišta diljem svijeta, a njihov utjecaj i uloga za gospodarstvo višestruko su naglašeni. Ishodište osiguranja kao usluge počiva u ljudskoj averziji prema riziku. S obzirom na to da ljudi općenito nisu skloni riziku, ljudi se odlučuju platiti za financijsku sigurnost.²³ Osiguranje kao model pokriva rizika koji počiva na provjerenim ekonomskim zakonitostima nema učinkovitijeg konkurenta u zaštiti pojedinaca i poduzeća.²⁴ Osim što doprinose ekonomskom rastu i razvoju kroz transfer rizika, obeštećenjima u slučaju šteta te potičući financijsku stabilnost, osiguratelji u Europi također pridonose samim time što zapošljavaju više od 900.000 ljudi.²⁵

Sektor osiguranja smatra se relativno stabilnijim i sigurnijim dijelom financijskog sustava, a kao objašnjenje navode se relativno nelikvidne obveze koje se nalaze u bilancama osiguratelja s obzirom na prirodu ugovora o osiguranju koji djelomično ograničava mogućnost raskidanja ugovora i podizanja štednje, u odnosu na kratkoročne i likvidne izvore sredstava u bilancama banaka, a samim time smanjuje se rizik nelikvidnosti kod osiguratelja kakav je moguć kod juriša na banke. U zemljama koje imaju relativno razvijeni sektor osiguranja, on bi trebao pozitivno utjecati na financijsku stabilnost no u rijetkim slučajevima poteškoća u radu ili propasti

²¹ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 306.

²² ECB (2009.) *Financial Stability Review*. European Central Bank., str. 166.

²³ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 542.

²⁴ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 22.

²⁵ Insurance Europe (2019.) *European Insurance – Key Facts* [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/european-insurance-key-facts-0>

osiguravajućeg društva takva situacija može se prelići i na finansijski sustav kao uzrok nestabilnosti.²⁶

Zaštitna funkcija osiguratelja u vidu preuzimanja rizika i pružanja sigurnosti komplementarna je s mobilizacijsko–alokacijskom funkcijom u kojoj dolazi do transfera sredstava prikupljenih premijama osiguranja prema deficitnim subjektima na tržištu kapitala. Kada ne bi postojalo osiguranje kao vrsta poslovnog odnosa, ljudi bi za potencijalne rizične događaje u svojem životu morali izdvajati likvidne rezerve za koje često ne bi bili sigurni hoće li biti dostatne u slučaju kada bi se rizični događaj ostvario. Takva situacija zadržavala bi velike količine finansijskih sredstava izvan finansijskih tržišta i sprječavala razvoj ekonomije i gospodarstva.²⁷ Za razliku od velikog udjela kratkoročnih izvora sredstava i plasmana, kakvi karakteriziraju bankovni sektor, kod nebankovnih institucija među kojima su i osiguravajuća društva izvori sredstava su pretežno dugoročni pa i ulaganja tih sredstava naginju dugoročnim karakteristikama. Takve okolnosti omogućavaju osigurateljima da ulažu u vrijednosne papire dugoročnog dospijeca te samim time pozitivno utječu na razvoj tržišta kapitala.²⁸ Osiguratelji prikupljaju novčane viškove te ih izravno putem ulaganja u svojstvu institucionalnih investitora plasiraju deficitnim subjektima odnosno kupovinom raznih vrijednosnih papira sudjeluju aktivno na tržištu kapitala. Isto tako osiguratelji posredno plasiraju novčane viškove u gospodarstvo s obzirom na to da svoja likvidna sredstva drže kod banaka, koje zatim ta sredstva mogu ulagati na finansijskim tržištima.²⁹ Osiguratelji na taj način opskrbljuju gospodarstvo s dugoročnim ulaganjima, a u isto vrijeme potiču održivu štednju i mirovinsko osiguranje privatnih osoba. U iznimnim slučajevima osiguratelji mogu negativno utjecati na finansijsku stabilnost svojim ulaganjima na tržištu kapitala ukoliko bi zbog obujma njihovih plasmana došlo do destabilizacije pojedine vrste finansijske imovine.³⁰

Socijalna funkcija osiguranja također nije zanemariva, a ogleda se u zadržavanju dostojanstvenog standarda života kroz osiguranje od nesposobnosti za rad, invalidnosti, dostatnosti sredstava u

²⁶ ECB (2009.) *Financial Stability Review*. European Central Bank., str. 160.

²⁷ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 542.

²⁸ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 166.

²⁹ Jakovčević, D. (2012.), Značenje i uloga društava za osiguranje za finansijsko i gospodarsko okruženje, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 22.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

³⁰ ECB (2009.) *Financial Stability Review*. European Central Bank., str. 161.

kasnijim godinama života, kroz mirovinske planove ili životna osiguranja namijenjena za starost. Socijalni utjecaj na gospodarstvo primjećuje se i u razmjeru šteta koje država ima obvezu nadoknaditi pri nastanku štetnih događaja, a koje su u načelu manje što je tržište osiguranja razvijenije.³¹

Unatoč svim pozitivnim djelovanjima osiguranja na gospodarski sustav, ali i živote pojedinca, postoje izazovi u industriji osiguranja koji nagrizaju efikasnost i održivost poslovanja osiguratelja. Pojava koja opterećuje poslovanje osiguratelja je moralni hazard osiguranika. On podrazumijeva nedostatak preventivnih mjera osiguranika u cilju sprječavanja ostvarenja štete jer je svjestan kako će mu osiguravajuće društvo nadoknaditi štetu ako do nje dođe.³² Negativna selekcija također nepovoljno utječe na efikasnost društava za osiguranje s obzirom na to da su najčešći ugovaratelji osiguranja koji aktivno traže osiguranja upravo oni koji će najvjerojatnije imati koristi od tog osiguranja odnosno kod kojih je vjerojatnost od nastanka štete veća nego kod prosječnog ugovaratelja osiguranja. Mehanizam obrane od negativnih implikacija moralnog hazarda pronalazi se u djelomičnom sudjelovanju osiguranika u šteti, čime osiguranik također djelomično financijski ispašta te samim time ima za cilj spriječiti ostvarenje štete koliko je to u mogućnosti.³³

Prihvaćeno je stajalište kako razvijeni financijski sustav, što uključuje i razvijeni sektor osiguravajućih društava, doprinosi razvoju gospodarstva kao što i razvoj gospodarstva doprinosi dodatnom razvoju financijskog sustava. U razdoblju od 1999. do 2008. imovina osiguratelja u euro području povećala se za otprilike 90%, a takav rast temeljio se prvenstveno na ekonomskom razvoju koji je potaknuo dodatnu potražnju za neživotnim osiguranjima kao i reforme mirovinskih sustava koje su dale zamah potražnji za životnim i mirovinskim osiguranjima.³⁴ U razdoblju od 2012. do 2019. godine poveznica između gospodarstva i promatranog dijela financijskog sustava se također može zamijetiti iako se u tom razdoblju ne može govoriti o trendu rasta već o trendu stagnacije tih pokazatelja.

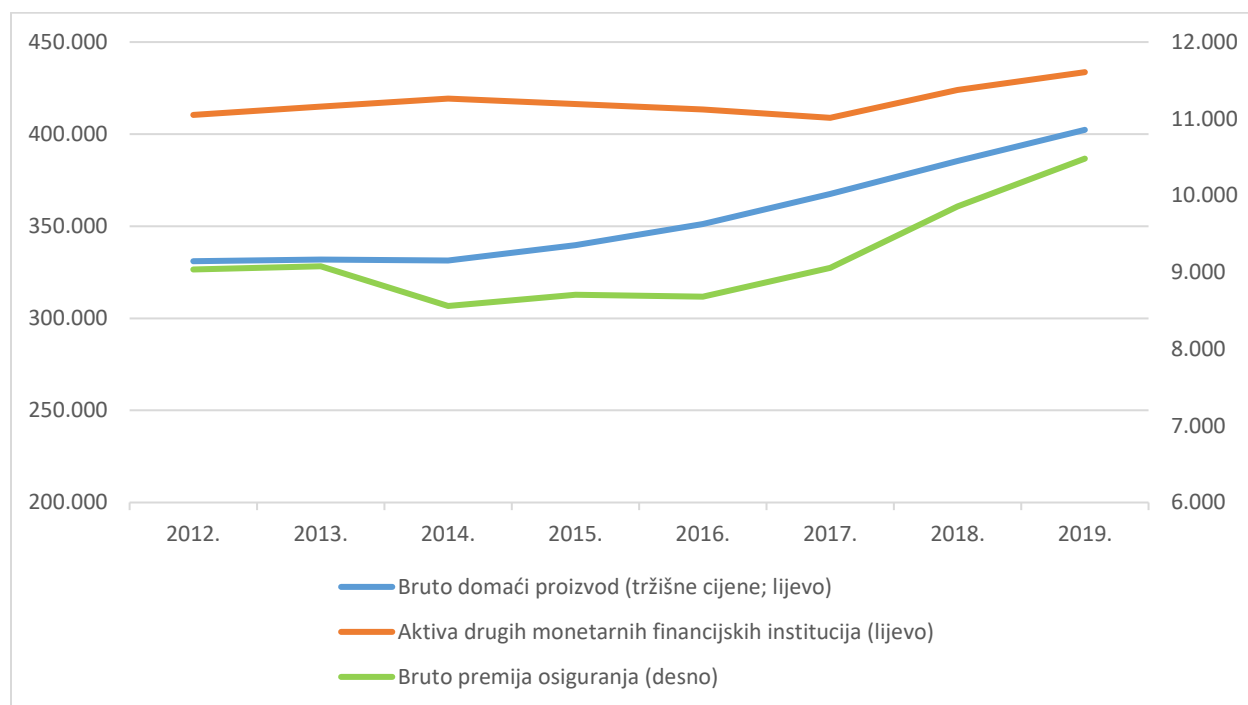
³¹ Hrvatski ured za osiguranje (2020.) *2019. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj*. Zagreb: Hrvatski ured za osiguranje. [Online] Dostupno na: <https://huo.hr/hr/publikacije/statisticke-publikacije/>

³² Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 63.

³³ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 543.

³⁴ ECB (2009.) *Financial Stability Review*. European Central Bank., str. 160.

Grafikon 1. Vrijednosti aktive drugih monetarnih financijskih institucija, bruto premija osiguranja i BDP-a Republike Hrvatske



Izvor: Pripremljeno prema Hrvatski ured za osiguranje (2020.) 2019. Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj i HNB, Konsolidirana bilanca DMFI-ja, Hrvatska narodna banka.

Može se prijetiti porast apsolutne vrijednosti promatranih pokazatelja, ali gotovo neznan. Aktiva drugih monetarnih financijskih institucija, pri čemu većinu predstavlja aktiva banaka, najviše je porasla od ova tri pokazatelja kretanja u gospodarstvu i promatranom dijelu financijskog sustava u promatranom razdoblju no moglo bi se zaključiti kako je njihovo međusobno kretanje usporedivo. Takva stagnacija posljedica je financijske krize i uzroka koje je ona nosila sa sobom, od smanjenja likvidnosti u gospodarstvu do gubitka povjerenja potrošača u segmentu financijskih usluga i proizvoda.

Iako je moguće promatrati povezanost kretanja osigurateljnog sektora u odnosu na gospodarstvo, nije moguće sa sigurnošću odrediti jačinu i načine na koje oni međusobno utječu jedan na drugoga.³⁵

³⁵ Jakovčević, D. (2012.), Značenje i uloga društava za osiguranje za financijsko i gospodarsko okruženje, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 23.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

2.1.4. Vrste osiguranja u Republici Hrvatskoj

Tržište osiguranja odlikuje velika raznolikost usluga i ponuda. Moglo bi se reći kako je moguće osigurati gotovo bilo kakve rizike s obzirom na napredne tehnike preuzimanja rizika. Ipak kako bi pojedine rizike bilo moguće osigurati potrebno je da oni zadovoljavaju neke preduvjete. Osigurljivi rizici zadovoljavaju takve preduvjete i njih karakteriziraju specifične osobine.

Navedene karakteristike osigurljivih rizika omogućavaju realizaciju poslova osiguranja: mjerljivost rizika, kontinuirano ponavljanje rizika, brojnost istovjetnih rizika kako bi se mogla formirati dostatna premija za pokriće takvih istovjetnih rizika, srodnost rizika, ekonomski prihvatljiva premija osiguranja vezana za specifični rizik, ali i razmjer potencijalnih šteta s obzirom na to da se ne bi isplatilo formiranje premije koja bi bila veća od potencijalnih šteta.³⁶ Ovakva pravila pomažu u održavanju integriteta osigurateljnog poslovanja, kada ona ne bi postojala osiguranici bi mogli sklapanjem poslova s osigurateljima zadirati u sferu špekulacije i klađenja na buduće događaje.³⁷

Postojanje rizika je preduvjet za sklapanje police osiguranja, on je polazišna točka ugovora o osiguranju, a samo osiguranje može se promatrati na razne načine. Osiguranje se može razvrstati prema vrsti nepoželjnog događaja koji se osigurava. Intuitivno najčešća i najlogičnija podjela osiguranja bila bi na životna i neživotna osiguranja. No unatoč toj najprepoznatljivijoj podjeli, postoje i brojne podjele osiguranja po drugim kriterijima. Prema načinu sklapanja ugovora razlikujemo dobrovoljna i obvezna osiguranja koja zakon propisuje kao nužna. Kada se promatra predmet osiguranja može se definirati osiguranje osoba, osiguranje imovine u širem smislu, osiguranje kredita i transporta.³⁸ Također postoji klasifikacija prema osobnosti ugovaratelja osiguranja gdje se mogu podijeliti osiguranja na ona namijenjena pravnim osobama i osiguranja fizičkih osoba.³⁹

³⁶ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 75-77.

³⁷ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 543.

³⁸ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 96.

³⁹ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 117.

U poslove osiguranja ne ubrajaju se određena obvezna osiguranja kao što su obvezno zdravstveno, socijalno i mirovinsko osiguranje. Neživotna osiguranja dijele se na ukupno 18 kategorija prikazanih u tablici niže.⁴⁰

Tablica 1. Vrste neživotnih osiguranja u Republici Hrvatskoj prema Zakonu o osiguranju

Neživotna osiguranja	
osiguranje od nezgode	osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila
zdravstveno osiguranje	osiguranje od odgovornosti za upotrebu zračnih letjelica
osiguranje cestovnih vozila	osiguranje od odgovornosti za upotrebu plovila
osiguranje tračnih vozila	ostala osiguranja od odgovornosti
osiguranje zračnih letjelica	osiguranje kredita
osiguranje plovila	osiguranje jamstava
osiguranje robe u prijevozu	osiguranje raznih financijskih gubitaka
osiguranje od požara i elementarnih šteta	osiguranje troškova pravne zaštite
ostala osiguranja imovine	osiguranje pomoći (asistencija)

Izvor: Pripremljeno prema Zakon o osiguranju (“Narodne novine”, br. 30/15., 112/18.). (2015.)

Životna osiguranja dijele se na manje grupa prema Zakonu o osiguranju, točnije na ukupno 6 kategorija. Sljedeće vrste životnih osiguranja definirane su zakonom: životna osiguranja, osiguranja za slučaj vjenčanja, rođenja ili sklapanja životnog partnerstva, životna osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja, tontine, osiguranja s kapitalizacijom isplate te upravljanje sredstvima zajedničkih mirovinskih fondova.⁴¹

2.2. Regulatorni okvir, uvjeti osnivanja i nadzor osiguravajućih društava

Kroz dugu povijest pokazalo se kako financijski sektor uvelike utječe na gospodarsko i ekonomsko stanje društava i država diljem svijeta. Financijski sektor pratio je, ali i uzrokovao ekonomske cikluse, ekspanzije i recesije, ponekad kao faktor poticaja negativnih trendova, a nekada kao zamašnjak rasta i prosperiteta. Kako bi financijski sektor imao što pozitivnije utjecaje na

⁴⁰ Zakon o osiguranju, (“Narodne novine”, br. 30/15., 112/18.). (2015.)

⁴¹ Ibid

gospodarsko stanje nekog društva, uz zadržavanje prihvatljive stabilnosti i trenda rasta, važno je da se uspostavi efikasan i strog sustav regulacije i nadzora. Naročito nakon recentne financijske krize, koja je pogodila sve dijelove financijskog sektora ukazala se potreba za sveobuhvatnim regulatornim i nadzornim uređenjem financijskog sustava. Iako osigurateljni sektor nije prepoznat kao jedan od glavnih aktera financijske i gospodarske krize u svijetu, ona je potaknula svijest o potrebi, ali i mogućnostima unaprjeđenja svih sektora financijskog sustava.

Kako je Basel III imao za cilj urediti poslovanje bankovnog sektora, takva se inicijativa pojavila i u industriji osiguranja pod nazivom Solventnost II. Pod utjecajem financijske krize, ali i pojava kao što su liberalizacija tržišta i globalizacija poslovanja osiguratelja stvorila se potreba za usklađenijim i jasnijim pravilima na europskom osigurateljnom tržištu. S ulaskom Republike Hrvatske u Europsku uniju 2013. godine, osigurateljna društva koja djeluju u Republici Hrvatskoj također podliježu tim pravilima, djelomično kao dio zajedničkog europskog tržišta, a djelomično kao posljedica usklađivanja zakonodavnog i nadzornog okvira osigurateljnog sektora u Europskoj uniji odnosno nacionalnih zakonskih okvira zemalja članica.

2.2.1. Regulatorni okvir osiguravajućih društava

Solventnost II predstavlja prvi usklađeni zakonodavni i regulatorni okvir kojim se uređuje ukupno poslovanje osiguravajućih društava u Europskoj uniji. U istraživanju uzroka propasti ili poteškoća u poslovanju promatranih osiguravajućih društava od 1999. do 2016. godine, glavni uzrok problema u poslovanju činili su unutarnji rizici osiguravatelja, odnosno operativni rizici. Pod time se navodi rizik neadekvatne uprave i zaposlenika društva s manjkom potrebnih vještina, iskustva i kvalitete kao i nezadovoljavajuće upravljanje i sveukupna kontrola društva. Uz operativni rizik kao jedan od glavnih krivaca neuspjeha u poslovanju, spominje se i loše upravljanje tržišnim rizikom, neusklađenost aktive i pasive i neadekvatno utvrđivanje cijena premija osiguranja.⁴²

Novi regulatorni okvir Solventnost II sastoji se od tri stupa od kojih svaki uređuje jedno područje regulacije i nadzora. Prvi stup odnosi se na nove kvantitativne zahtjeve odnosno razine kapitala u društvima za osiguranje. Pod time se podrazumijevaju novi načini izračuna stavki imovine i obveza, uvode se novi pojmovi solventnog kapitala i minimalnog potrebnog kapitala te novi modeli izdvajanja tehničkih pričuva. Drugi stup pretpostavlja procese nadzora i kvalitetnog

⁴² EIOPA (2018.) *Failures and near misses in insurance*. European Insurance and Occupational Pensions Authority., str. 3.

upravljanja rizicima, a trećim stupom se naglašava potreba za transparentnim izvještavanjem kako prema javnosti tako i prema nadzornim tijelima te poticanje tržišne discipline i kompetitivnosti.⁴³

Uz sve mjere prilagodbe i nova pravila u osigurateljnoj industriji, procjenjuje se kako je regulatorni okvir Solventnost II polučio pozitivne efekte na sektor osiguranja. Osigurateljna industrija bolje je prilagodila kapital s obzirom na rizičnu izloženost, unaprijedila modele upravljanja rizicima, ali i cjelokupno poslovanje te su osiguratelji također prihvatili nove usklađene metode izvještavanja javnosti i nadzornih tijela.⁴⁴

Kada se promatra stanje u Republici Hrvatskoj prema QIS studiji provedenoj prije uvođenja novih pravila iz regulative Solventnost II, pokriće kapitala prije uvođenja Solventnosti II u RH bilo je zadovoljavajuće. Takvu tezu podupire činjenica da su svi uključeni subjekti ove studije zahtjeve za minimalnim potrebnim kapitalom mogli pokriti.⁴⁵ S obzirom na dobru inicijalnu poziciju hrvatskih osiguratelja uvođenje nove regulative i samim time novih pravila izračuna raznih pozicija kapitala imalo je za posljedicu bolji uvid u mogućnosti daljnjeg unaprjeđenja poslovanja i rasta profitabilnosti kroz realokaciju viškova neiskorištenih sredstava.

Postoji potencijal unaprijeđenja zakonskog okvira, koji je u zemljama jugoistočne Europe pa tako i Republike Hrvatske još uvijek nedovoljno pažnje posvetio inovativnim osigurateljnim uslugama kao što je investicijsko osiguranje života, a čime bi se mogao dati dodatni impuls razvoju ove osigurateljne usluge.⁴⁶

2.2.2. Uvjeti osnivanja i poslovanja društava za osiguranje

Uvjeti osnivanja i poslovanja raznih sektora i djelatnosti uređuju se i propisuju u svakoj zemlji putem zakona, propisa, normi i drugih aktova, a nerijetko su i usklađeni u više država. Sektor osiguranja nije iznimka pa je tako i ta djelatnost usklađena na razini Europske unije čija je

⁴³ HANFA (2012.) *Izveštaj o provedenoj studiji kvantitativnih utjecaja (QIS studiji) Solvency II regulative društava za osiguranje i društava za reosiguranje u Republici Hrvatskoj*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga., str. 5.

⁴⁴ EIOPA (2020.) *Opinion on the 2020 review of Solvency II*. European Insurance and Occupational Pensions Authority., str. 3.

⁴⁵ HANFA (2012.) *Izveštaj o provedenoj studiji kvantitativnih utjecaja (QIS studiji) Solvency II regulative društava za osiguranje i društava za reosiguranje u Republici Hrvatskoj*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga., str. 10.

⁴⁶ Dacev, N. (2017.) *The Necessity of Legal Arrangement of Unit-linked Life Insurance Products*. UTMS Journal of Economics 8 (3): str. 268.

Republika Hrvatska članica od 2013. godine. Krovni zakon koji uređuje poslovanje društava za osiguranje i reosiguranje u Republici Hrvatskoj, a koji je usklađen s uređenjem poslovanja na razini Europske unije, predstavlja Zakon o osiguranju.

U pravilima iz Solventnosti II, a što je usklađeno i u hrvatskom zakonodavnom okviru Zakona o osiguranju, određuje se minimalni potrebni kapital društava za osiguranje koja djeluju u Republici Hrvatskoj i u Europskoj uniji, a koji ne smije biti na razini ispod 25% kao ni iznad 45% potrebnog solventnog kapitala osiguravajućeg društva.⁴⁷

Osim spomenutih kapitalnih zahtjeva, Zakonom o osiguranju propisane su sve bitne odrednice poslovanja društava za osiguranje i reosiguranje što uključuje i nadzor nad tim društvima, načine izvještavanja, zaštitu potrošača, prekršajne odredbe, poslove likvidacije i stečaja, uvjete spajanja i preuzimanja, prestanak poslovanja takvih društava i ostale informacije bitne za poslovanje.⁴⁸

Tablica 2. Apsolutni prag minimalnog potrebnog kapitala s obzirom na vrstu osiguravajućeg društva u Republici Hrvatskoj

Vrste osiguranja za koje društvo ima odobrenje za rad	Apsolutni prag minimalnog potrebnog kapitala (€)
Neživotno osiguranje	2.500.000,00
Neživotno osiguranje uz dodatne vrste osiguranja	3.700.000,00
Životno osiguranje	3.700.000,00
Reosiguranje	3.600.000,00
Neživotno i životno osiguranje	6.200.000,00

Izvor: Pripremljeno prema Zakon o osiguranju ("Narodne novine", br. 30/15., 112/18.). (2015.)

Osim usklađivanja cjelokupnog zakonskog okvira u Republici Hrvatskoj s onim u Europskoj uniji potrebno je uspostaviti i efektivan mehanizam zaštite potrošača, a sve s ciljem uspostave povjerenja na relaciji osiguratelja i potrošača. Zaštita potrošača je bitna stavka poslovanja

⁴⁷ HANFA (2012.) *Izveštaj o provedenoj studiji kvantitativnih utjecaja (QIS studiji) Solvency II regulative društava za osiguranje i društava za reosiguranje u Republici Hrvatskoj*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga., str. 13.

⁴⁸ Ibid

osiguratelja na koju društva za osiguranje moraju paziti kako bi bili konkurentni na tržištu, a u isto vrijeme zadovoljili sve uvjete koje im regulacija nameće.

2.2.3. Nadzor osiguravajućih društava

Glavnu zadaću nadzornog tijela za društva za osiguranje predstavlja stalni nadzor nad radom takvih subjekata s ciljem održavanja solventnosti.⁴⁹ Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga predstavlja regulatornu i nadzornu instituciju u Republici Hrvatskoj zaduženu za nadzor financijskih tržišta, usluga i osoba povezanih s tim djelatnostima. Ona u svojem djelokrugu obuhvaća rad tržišta osiguranja, investicijskih fondova, mirovinskog osiguranja, leasing i faktoring društava te općenito tržišta kapitala. HANFA je nacionalno regulatorno tijelo, a kao članica Europskog nadzornog tijela za osiguranje i strukovno mirovinsko osiguranje (*eng. European Insurance and Occupational Pensions Authority - EIOPA*) članica je šireg sustava nadzora financijskog tržišta na razini Europske unije.⁵⁰ HANFA je dužna provoditi nadzor nad osiguravajućim društvima kroz neposredni nadzor koji se vrši u prostorima pravne osobe koja je subjekt nadzora te posredni nadzor odnosno kroz stalno praćenje poslovanja društava za osiguranje analiziranjem izvještaja i podataka dobivenih od strane društava subjekata nadzora na zahtjev. Zakonom o osiguranju jasno su određeni subjekti nadzora za koje je zadužena HANFA kao i predmeti, načini obavljanja nadzora, sustavi izvještavanja, ovlaštene osobe za proces nadzora te ostale odredbe kojima se uređuje proces nadzora. Također Zakonom o osiguranju utvrđena je obveza osiguravajućeg društva da HANFA-i na kraju poslovne odnosno kalendarske godine dostavi potrebna izvješća, a što uključuje godišnje, revizorsko te financijska izvješća.⁵¹

EIOPA kao krovno europsko nadzorno tijelo za osigurateljnu industriju ima zadatak osigurati jedinstvenu i dosljednu primjenu pravila uvedenih zakonodavnim i regulatornim okvirom Solventnost II. EIOPA, ali i ostala nadzorna tijela zadužena za druge pripadajuće financijske sektore, posjeduju ovlasti za istraživanje nepravilnosti u radu subjekata nadzora, ali i nacionalnih

⁴⁹ Ibid, str. 330.

⁵⁰ HANFA (2020.) *Godišnje izvješće 2019*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga.

⁵¹ Zakon o osiguranju, ("Narodne novine", br. 30/15., 112/18.). (2015.)

nadzornih tijela ukoliko se utvrdi neprofesionalnost takvih tijela te po potrebi i kažnjavanje takvih nadzornika ili nadziranih subjekata.⁵²

EIOPA ima ulogu posrednika ukoliko bi došlo do nekih nesuglasica ili sporova između nacionalnih regulatornih tijela u slučaju nadzora osiguravajućih društava koja posluju u više država.⁵³ Novoosnovana tijela za nadzor financijskog sustava, uključivši i EIOPU i druge institucije nadzora kao što su EBA i ESMA trebaju djelovati u cilju predviđanja i izbjegavanja kriznih situacija odnosno aktivnog pomaganja institucijama koje bi u takve situacije došle, a s pretpostavkom umanjenja šteta i zadržavanja stabilnosti kako pojedinog subjekta nadzora tako i cjelokupnog financijskog sustava.⁵⁴ Upravo ta misao obuhvaća razloge osnivanja i postojanja nadzornih institucija, ali i inicijativu veće koordinacije raznih tijela na nacionalnoj i međunarodnoj razini.

2.3. Trendovi u industriji osiguranja

2.3.1. Bankoosiguranje u distribuciji životnih osiguranja

Financijski sektor, kao i druge industrije svijeta, proživljava konstantu evoluciju kroz razne inovacije i sveukupni razvoj. Moderno doba zahtijeva moderne procese, procedure i pristup potrošačima i tržištu na novi, prilagodljivi način. Što se nekoć činilo nelogičnim i neperspektivnim, danas je inovativno i superiorno u odnosu na konkurenciju. Dok se nekada udruživanje raznih financijskih institucija smatralo nepoželjnim i opasnim za financijsko tržište, a nerijetko i regulirale odnosno ograničavale takve prakse zakonima, danas je takva pojava široko prihvaćena i predstavljena kao izvor efikasnosti. Kompanije diljem svijeta pa tako i osiguravajuća društva prilagođavaju se suvremenim poslovnim uvjetima kako ne bi postale podsjetnik na potrebu za adaptacijom na listi propalih institucija.

⁵² Vrljić, I. (2012.), Sustav nadzora financijskog tržišta Europske unije, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 354.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁵³ European Commission (2015.) *Solvency II Overview – Frequently asked questions*. European Commission., str. 1.

⁵⁴ Vrljić, I. (2012.), Sustav nadzora financijskog tržišta Europske unije, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 363.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

U okolnostima povijesno niskih razina kamatnih stopa, sve većih zahtjeva regulacije i nadzora, stagnirajućih ili malih stopa rasta te povećanih troškova prirodnih katastrofa, sektor osiguranja nalazi se u izazovnim vremenima.⁵⁵

Osiguravajuća društva i banke u svojim začecima gotovo se nisu mogli smatrati konkurentima s obzirom na to da su se bavili različitim financijskim uslugama. S razvojem financijskih tržišta, raznih usluga životnog osiguranja uz sve veći naglasak na štednu komponentu te postupno nuđenje većeg broja financijskih usluga unutar iste institucije, banke i osiguravajuća društva počela su ciljati na istu bazu klijenata. Kroz povijest odnos između ove dvije institucije imao je mnoge peripetije, od potpunog razdvajanja zbog zakonskih ograničenja do vlasničkog povezivanja, od konkurentskog odnosa do koordinacije i kooperacije. Iako su razne financijske institucije konkurenti na financijskom tržištu, u novijoj povijesti može se primijetiti trend njihova međusobnog integriranja, od potpunog integriranja u obliku pripajanja i preuzimanja pa do komplementarnog odnosa ponude raznih financijskih usluga kroz kanale drugih financijskih institucija.⁵⁶

Bankoosiguranje predstavlja poslovni odnos između osiguravajućih društava i banaka temeljen na suradnji, a ogleda se prvenstveno u distribuciji usluga osiguranja putem prodajne mreže banaka. Sedamdesetih godina 20. stoljeća započeo je u Francuskoj koncept bankoosiguranja kroz ideju o prodaji osiguranja kredita u banci čime bi se zaobišao posrednik u prodaji osiguranja kroz direktnu prodaju osiguranja od strane banke.⁵⁷

Osim u Francuskoj, kao dominantan kanal distribucije životnih osiguranja pojavljuje se i u drugim europskim zemljama gdje su zakonska ograničenja dopustila razvoj ove vrste suradnje između banaka i osiguratelja kao što je primjer Belgije, Italije, Španjolske i Portugala.⁵⁸ Kanalom bankoosiguranja dominantnije se distribuiraju životna osiguranja u odnosu na neživotna

⁵⁵ Ernst & Young (2019.) *2020 Global Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/\\$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf)

⁵⁶ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 166.

⁵⁷ Bertonec, S. (2012.), Bankoosiguranje i osigurateljno bankarstvo, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 84.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁵⁸ Capgemini (2011.) *Global Trends in Life Insurance: Front Office*. [Online] Dostupno na: <https://www.capgemini.com/cn-zh/resources/global-trends-in-life-insurance-front-office/>

osiguranja. Razlog toga je standardiziranost i jednostavnost polica životnog osiguranja, sličnost sa štednim uslugama banaka, a samim time nameće se i manja potreba za informiranjem u odnosu na neživotna osiguranja. S obzirom na ove karakteristike životnih osiguranja manja je potreba za dodatnom edukacijom zaposlenika banaka u odnosu na neživotna osiguranja. Banka osim što dobiva naknade i provizije za distribuciju osiguranja putem svojih kanala, također utječe na zadovoljstvo i vjernost svojih klijenata s obzirom na to da je klijent u mogućnosti većinu svojih potrebnih financijskih usluga ugovoriti u jednoj instituciji.⁵⁹ Prednosti bankoosiguranja vidljive su za sve aktere takve distribucijske prakse osiguranja. Klijenti mogu dobiti više financijskih usluga, bankovnih i osigurateljnih, na jednom mjestu te se samim time snižavaju troškovi distribucije, a nije zanemariv ni odnos klijenta i bankara te mogućnost kvalitetnog savjetovanja s obzirom na to da bankar raspolaže s više informacija o svojem klijentu u odnosu na osiguratelja.⁶⁰

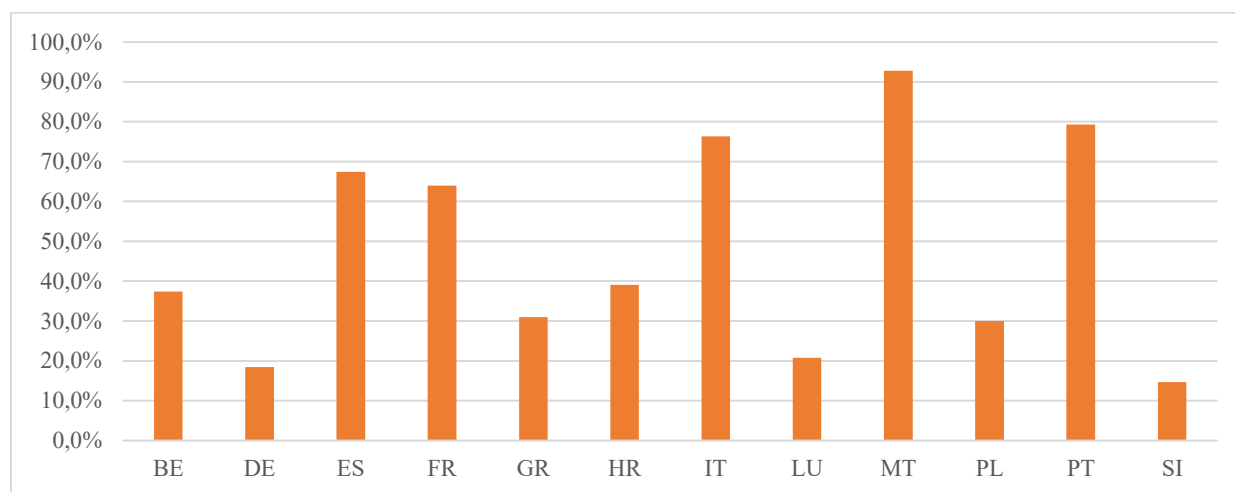
Unatoč uspješnosti poslovnog koncepta bankoosiguranja, ono nije jednako prihvaćeno diljem Europe. U Njemačkoj je bankoosiguranje dugo bilo sputano zbog zakonskih ograničenja koja su pratila osigurateljne usluge te nikada nije dostiglo uspjeh kao u nekim susjednim zemljama, dok je u Velikoj Britaniji osiguranje ostalo prvenstveno u distribucijskom kanalu brokera bez obzira na inicijative veće koordinacije između banaka i osiguratelja.⁶¹ Dok se distribucija životnih osiguranja putem banaka u Njemačkoj i Velikoj Britaniji još uvijek nije nametnula u odnosu na druge distribucijske kanale, u mnogim zemljama Europske unije u bankama se ugovara više od 50% polica životnog osiguranja. U Njemačkoj je 2017. godine 18,4% polica životnog osiguranja bilo ugovoreno putem bankovnih kanala. Isti taj udio 2017. godine u Portugalu, Malti i Italiji prelazio je 70%, a u Španjolskoj i Francuskoj iznosio je preko 50%.

⁵⁹ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 206.

⁶⁰ Bertonec, S. (2012.), Bankoosiguranje i osigurateljno bankarstvo, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 88.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁶¹ Capgemini (2011.) *Global Trends in Life Insurance: Front Office*. [Online] Dostupno na: <https://www.capgemini.com/cn-zh/resources/global-trends-in-life-insurance-front-office/>

Grafikon 2. Udio bankoosiguranja u kanalima distribucije životnih osiguranja u izdvojenim zemljama Europske unije 2017. godine



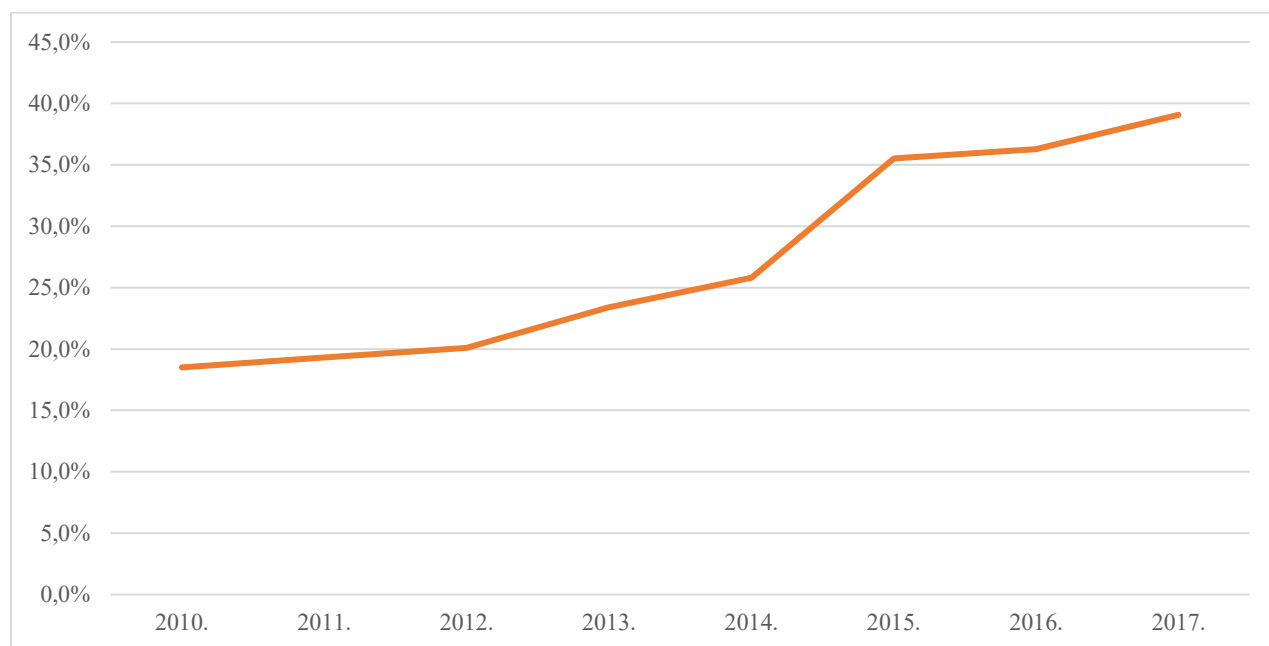
Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

Iako u nekim zemljama kao što su Njemačka i Slovenija distribucija osiguranja putem agenta predstavlja dominantan kanal prodaje životnih osiguranja, na razini cijelog europskog osigurateljnog sektora može se reći kako je upravo bankoosiguranje najčešći i najznačajniji distribucijski kanal za životna osiguranja.⁶²

Osigurateljni sektor u Republici Hrvatskoj prati trendove na zajedničkom europskom osigurateljnom tržištu kada se govori o distribuciji životnih osiguranja. U 2017. godini u Republici Hrvatskoj bankoosiguranje zauzimalo je 39,1% distribucijskog kanala životnih osiguranja s primjetnim rastom udjela u distribuciji životnih osiguranja kroz godine. Od 2010. godine do 2017. godine taj se udio više nego udvostručio u Republici Hrvatskoj.

⁶² Insurance Europe (2020.) *European Insurance in Figures*. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/european-insurance-figures-2018-data>

Grafikon 3. Udio bankoosiguranja u kanalima distribucije životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj od 2010. do 2017. godine



Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

Bankoosiguranje zahtijeva i određene inpute kako bi funkcioniralo te polučilo pozitivne efekte. Pri tome se prvenstveno misli na troškove implementacije i prilagodbe informacijskog sustava u poslovnica banaka za prodaju usluge osiguranja, troškove dodatne edukacije zaposlenika te pitanje nagrađivanja zaposlenika za prodaju osigurateljskih usluga kao poticaj aktivnijeg uključivanja u takve transakcije.⁶³

Za razliku od bankoosiguranja koncept osigurateljnog bankarstva nije postigao veći uspjeh i afirmaciju na tržištu. Osigurateljno bankarstvo predstavlja prodaju bankovnih usluga preko distribucijskih kanala osiguravajućih društava. Glavni problem nerazvijenosti koncepta osigurateljnog bankarstva leži u činjenici da osiguratelji ne posjeduju dovoljno kvalitetnih informacija o svojim klijentima pa stoga nisu ni u mogućnosti ponuditi svojim klijentima bankovne usluge koje zahtijevaju složeniji prodajni proces.⁶⁴ Zbog svojih nedostataka te upitnog potencijala

⁶³ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 208.

⁶⁴ Bertonec, S. (2012.), Bankoosiguranje i osigurateljno bankarstvo, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 84-96.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

razvoja, ovaj oblik suradnje između banaka i osiguravajućih društava ne privlači interes kako potrošača tako ni aktera ovog poslovnog odnosa.

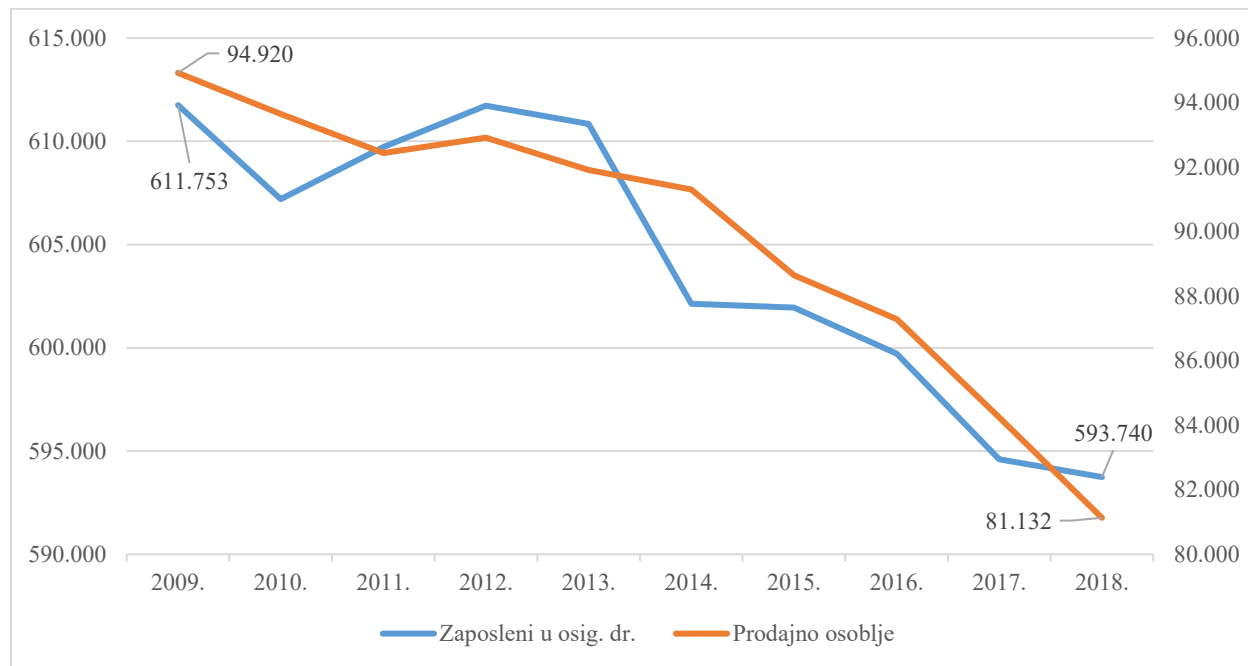
2.3.2. Perspektiva distribucijskih kanala u osiguranju

Osiguranja se ne prodaju sama od sebe s obzirom na to da ljudi često ne traže onoliko osiguranja koliko bi im bilo optimalno, prvenstveno zato što imaju tendenciju rizike podcijeniti i zanemariti. Iz tog razloga osiguravajuća društva moraju imati veliki broj prodajnih predstavnika koji će distribuirati osigurateljne usluge, a upravo takvi troškovi marketinga mogu iznositi i do 20 posto cijene police osiguranja.⁶⁵ S obzirom na veliki udio takvih troškova u cijeni police osiguranja upitna je perspektiva rasta odnosno pada takvog kanala prodaje osigurateljnih usluga. Razvojem digitalnih kanala distribucije osiguranja odnosno alternative tradicionalnim metodama prodaje i pomicanjem potrošačkih preferencija prema takvim kanalima, potreba za prodajnim osobljem se smanjuje.

Ako se promatra broj zaposlenika u osiguravajućim društvima te broj prodajnog osoblja u osiguravajućim društvima na domaćem tržištu primjećuje se pad u razdoblju od 2009. do 2018. godine. Podaci se odnose na osiguravajuća društva iz odabranih zemalja: Belgija, Švicarska, Češka, Njemačka, Francuska, Hrvatska, Italija i Turska. Broj zaposlenih u osiguravajućim društvima je u izabranim zemljama u promatranom razdoblju pao s 611.753 na 593.740, dok je broj prodajnih predstavnika pao s 94.920 na 81.132 zaposlenika. Takav pad mogao bi se uvelike pripisati novim trendovima na području distribucije osiguranja, digitalizaciji osiguranja te svakako bankoosiguranju. Još jedan ne toliko značajan, ali također nezanemariv impuls smanjenju broja zaposlenih u osiguravajućim društvima pa time i prodajnog osoblja predstavlja problem smanjenja broja stanovnika čime se smanjuje i potencijal prodaje polica osiguranja u mnogim razvijenim zemljama svijeta u kojima je u pravilu osigurateljni sektor relativno dobro razvijen.

⁶⁵ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 544.

Grafikon 4. Broj zaposlenih i prodajno osoblje u osiguravajućim društvima na domaćem tržištu u izabranim državama



Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

U Republici Hrvatskoj se također može zamijetiti pad broja zaposlenika te prodajnog osoblja u društvima za osiguranje na domaćem tržištu. U razdoblju od 2009. do 2018. godine broj zaposlenika u društvima za osiguranje pao je s 11.184 zaposlenih na 8.238 u 2018. godini. Od toga se broj prodajnog osoblja smanjio s 6.904 zaposlenih osoba na 5.757 u 2018. godini. Takav pad broja zaposlenih odnosno prodajnog osoblja može sugerirati trend preuzimanja tržišta od strane alternativnih distribucijskih kanala kao što su bankoosiguranje i digitalni kanali i u Republici Hrvatskoj.

Bankoosiguranje zauzima dio tržišta tradicionalnom načinu prodaje putem prodajnih predstavnika no ono nije jedini kanal koji pokazuje potencijal. Zamjenski kanali prodaje kao što su internet

prodaja, telefonska prodaja ili prodaja u supermarketima posjeduju potencijal preuzimanja dijela tržišta koje spada pod tradicionalne agencijske i brokerske kanale, ali i bankoosiguranje.⁶⁶

Nove tehnologije i procesi koji se uvode ili će tek biti uvedeni u industriju osiguranja predstavljat će ključne pokretače budućeg rasta nakon uspješne implementacije u poslovanje.⁶⁷ Financijske inovacije, kao i inovacije u drugim životnim područjima doprinose razvoju gospodarstava, blagostanja društva i pojedinca, ali zahtijevaju prilagodbu kroz uspješnu implementaciju u svakodnevno poslovanje kako ne bi bile okidač nestabilnosti i pokretač nekih novih kriza. Dok prodaja putem interneta kroz digitalne prodajne mreže osiguratelja uzima bankoosiguranju dio klijenata, u isto vrijeme internet bankarstvo može se iskoristiti kao prodajno rješenje bankoosiguranja. Imajući na umu kako se preferencije klijenata konstantno prilagođavaju novijim naprednijim tehnikama ugovaranja osiguranja, uz naglasak na jednostavnost i štednju vremena racionalno je očekivati reakciju osiguratelja u cilju kreiranja efikasnih i tržišno uvjetovanih distribucijskih kanala. Moderni osigurateljni posao mora se prilagoditi novom tržišnom okruženju kroz primjenu novih tehnologija, novih i pristupačnijih načina informiranja potencijalnih ugovaratelja polica osiguranja te uključivanjem tehničke podrške u edukaciji ugovaratelja polica osiguranja i ispitivanju prikladnosti neke police za pojedinog potrošača.⁶⁸ Osim prilagodbe distribucijskih kanala, osiguratelji moraju aktivno pratiti i usklađivati i regulatorne odredbe, svoje interne poslovne politike te privlačiti talente kako bi uspješno zadovoljavali potrebe i preferencije potrošača.⁶⁹

⁶⁶ Bertonec, S. (2012.), Bankoosiguranje i osigurateljno bankarstvo, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 98.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁶⁷ Ernst & Young (2019.) *2020 Global Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/\\$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf)

⁶⁸ Matic, I. (2019.) *Mogućnosti digitalizacije poslovanja prema novim odredbama distribucije osiguranja*. Hrvatski časopis za osiguranje, ISSN 2671-2180, 81-92. [Online] Dostupno na: <https://huo.hr/hrvatski-casopis-za-osiguranje/casopis/>

⁶⁹ Deloitte (2018.) *2019 Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: <https://www2.deloitte.com/ro/en/pages/financial-services/articles/2019-insurance-industry-outlook.html>

3. INVESTICIJSKO I TRADICIONALNO ŽIVOTNO OSIGURANJE

3.1. Premija i struktura životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj i odabranim zemljama

Koncept životnog osiguranja izvire u dva pola ljudskog odnosno životnog ciklusa. Jedan od njih predstavlja neočekivana i prerana smrt u odnosu na očekivanja, a drugi pol odnosno suprotnost tome može se ostvariti u slučaju kada čovjek nadživi neku prosječnu očekivanu životnu dob. U oba slučaja takvi neočekivani ishodi uzrokuju financijske rizike za pojedinca, s jedne strane potencijalni nedostatak financijskih sredstava u slučaju neočekivano dugog života, a s druge strane gubitak potencijalnog dohotka koji bi bio ostvaren da nije ustupila preuranjena smrt te koji bi potencijalno naslijedila pokojnikova obitelj. Plaćanjem police životnog osiguranja osiguranik se ograđuje od takvih nepovoljnih ishoda te sebi i svojoj obitelji osigurava financijsku sigurnost i stabilnost čak i u slučaju nekih nepredviđenih okolnosti.⁷⁰ Cijena police životnog osiguranja ovisi o više faktora kao što je dob osiguranika, očekivano trajanje života, stil života i zdravlje osiguranika te o obračunu troškova osiguravajućeg društva vezano za specifičnu policu osiguranja. Sve te karakteristike osiguravajućeg posla utječu na cijene polica, a samim time i na visinu premija koju osiguravajuća društva mogu zaračunati na nekom tržištu.⁷¹

Glavna obilježja životnih osiguranja jesu da su to najčešće dugoročni ugovori s fiksnom premijom utvrđenom pri ugovaranju osiguranja, osim toga životna osiguranja pokrivaju rizik smrti, ali također mogu imati i često imaju i štednu komponentu.⁷²

Životna osiguranja mogu se intuitivno klasificirati na razne načine no također je utvrđena i službena podjela. Životna osiguranja u širem smislu u Republici Hrvatskoj dijele se na ukupno šest kategorija: životna osiguranja, osiguranja za slučaj vjenčanja, rođenja ili sklapanja životnog partnerstva, osiguranja u kojima ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja, tontine, osiguranja s kapitalizacijom isplate te upravljanje sredstvima zajedničkih mirovinskih fondova. Pri tome se

⁷⁰ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 146.

⁷¹ Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education., str. 545-546.

⁷² Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 117.

životna osiguranja kao jedna od šest kategorija životnih osiguranja u širem smislu raščlanjuju na više potkategorija.⁷³

Broj društava za osiguranje života na europskom tržištu je u konstantnom padu, u svim promatranim državama pa tako i u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2010. do 2018. broj osiguratelja života smanjio se.

Tablica 3. Broj osiguravajućih društava za životno osiguranje na domaćem tržištu u izabranim državama Europe

Država	2010.	2018.
Švicarska	25	19
Češka	18	15
Njemačka	95	85
Danska	55	30
Španjolska	143	94
Finska	18	15
Francuska	102	82
Grčka	23	19
Hrvatska	16	12
Italija	75	47
Portugal	23	17
Švedska	44	38

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

U Republici Hrvatskoj se broj društava za osiguranje koji se bave životnim osiguranjem smanjio s 16 na 12 društava u razdoblju od 2010. do 2018. godine. Samo 2 društva u domaćem vlasništvu bila su uključena u distribuciju životnog osiguranja.⁷⁴ Ovakvo promatrano smanjenje broja osiguravajućih društava životnog osiguranja moglo bi se pripisati više faktora od kojih je jedan od

⁷³ Zakon o osiguranju, ("Narodne novine", br. 30/15., 112/18.). (2015.)

⁷⁴ Hrvatski ured za osiguranje (2019.) *Tržište osiguranja u RH u 2018. godini*. Zagreb: Hrvatski ured za osiguranje., str. 119.

najznačajnijih zasigurno konsolidacija i okrupnjavanje tržišta pod opravdanjem racionalizacije troškova i ekonomije obujma. Osim toga procesi kao što su demografsko starenje stanovništva Europe, digitalizacija poslovanja kako osiguratelja tako i drugih konkurenata na tržištu te pojava alternativnih štednih i ulagačkih opcija utjecali su na potrebu za restrukturiranjem osigurateljnog sektora, između ostaloga i u broju potrebnih društava za osiguranje na tržištu.

Iako je u Republici Hrvatskoj nakon recentne financijske krize uslijedio period od nekoliko godina stagnacije kada se promatra vrijednost zaračunate premije životnog osiguranja na domaćem tržištu, ipak u razdoblju od 2012. do 2019. godine primjećuje se trend porasta ukupne premije životnog osiguranja. U tom vremenskom periodu zaračunata premija životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj porasla je s 326 milijuna eura 2012. godine na 413 milijuna eura 2019. godine.

Tablica 4. Ukupna zaračunata premija životnog osiguranja na domaćem tržištu u izabranim državama u Europi, u milijunima eura

Država	2012.	2019.
Švicarska	25,783	26,917
Češka	2,633	1,569
Njemačka	87,340	103,218
Danska	16,635	24,060
Španjolska	26,611	27,397
Finska	16,039	21,568
Francuska	113,251	144,558
Grčka	1,931	2,198
Hrvatska	326	413
Italija	69,715	106,012
Portugal	6,706	6,576

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

U izabranim državama Europe razlike u vrijednostima zaračunatih premija životnog osiguranja na domaćem tržištu u razdoblju od 2012. do 2019. godine variraju od zemlje do zemlje i ne može se univerzalno odrediti trend kretanja ovog pokazatelja u promatranom razdoblju. Dok u nekim državama kao što je primjer Danske primjećujemo znatan porast premije životnog osiguranja u

promatranom razdoblju, u nekim državama kao što su Češka i Portugal premija životnog osiguranja u razdoblju od 2012. do 2019. zabilježila je pad. Ipak, u većini promatranih država ukupna premija životnog osiguranja u razdoblju od 2012. do 2019. je porasla.

Kada se promatra podatak o kretanju udjelu premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja u razdoblju od 2012. do 2019. godine može se primijetiti kako se taj omjer nije znatnije promijenio u promatranim zemljama osim u Češkoj u kojoj se zamjećuje snažan pad udjela premije životnog osiguranja u ukupnim premijama osiguranjima.

Grafikon 5. Udio ukupne premije životnih osiguranja u ukupnim premijama osiguranja u izabranim zemljama Europe 2012. i 2019. godine



Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

Pokazatelj razvijenosti sustava osiguranja promatran kroz udio premije životnog osiguranja u ukupnim premijama osiguranja u razdoblju od 2012. do 2019. godine u Republici Hrvatskoj pokazuje tendenciju stagnacije uz neznatno povećanje premije životnog osiguranja u odnosu na ukupnu premiju u razdoblju od 2012. do 2019. godine. Rast udjela premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja uz istodobno više ili u krajnjem slučaju jednake razine ukupne godišnje premije osiguranja svakako bi išao u korist razvoju i bržem rastu usluge investicijskog osiguranja života no s obzirom na približno nepromijenjene vrijednosti tog pokazatelja u razdoblju od 2012.

do 2019. godine u Republici Hrvatskoj impuls razvoju investicijskog osiguranja života kroz takav kanal nije znatan. Kako prema nekim autorima razvijeni sustav osiguranja karakterizira veći udio premije životnog osiguranja u ukupnim osiguranjima, takav pokazatelj može se promatrati i između raznih država. Osigurateljni sektor Republike Hrvatske s udjelom premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja od 29,25% u 2019. godini, uz Češku koja jedina od promatranih zemalja ima niži omjer, može se smatrati relativno nerazvijenim u odnosu na ostale promatrane zemlje.

Kada se promatra tržišni udio odnosno koncentracija 5 najvećih društava za osiguranje u segmentu životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj primjećuje se porast udjela u razdoblju od 2010. do 2018. godine. Najvećih 5 društava za životno osiguranje u Republici Hrvatskoj u 2010. godini je prikupilo 57,3% ukupne premije životnog osiguranja dok je taj udio u 2018. godini iznosio 71,8% ukupne premije životnog osiguranja. U većini drugih promatranih europskih država koncentracija odnosno tržišni udio 5 najvećih osiguratelja života promatrano zaračunatom premijom također je porasla u razdoblju od 2010. do 2018. godine.

Tablica 5. Tržišni udio u premiji osiguranja 5 najvećih društava za životno osiguranje u izabranim državama u Europi

Država	2010.	2018.
Švicarska	77,3%	84,6%
Češka	66,2%	79,5%
Njemačka	48,1%	52,0%
Danska	54,7%	66,2%
Španjolska	55,5%	56,6%
Finska	91,2%	85,9%
Francuska	53,8%	54,4%
Grčka	71,0%	77,0%
Hrvatska	57,3%	71,8%
Italija	49,3%	62,4%
Portugal	83,4%	81,4%

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

Distribucijski kanali životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj također su se mijenjali kroz godine. Iako su u prošlosti nezavisni agenti i brokери koji su distribuirali police životnog osiguranja više osiguravajućih društava u isto vrijeme bili dominantni kanal plasiranja životnog osiguranja, postupno je bankoosiguranje zauzelo vodeću poziciju u distribuciji životnog osiguranja. Udio bankoosiguranja se od 2010. do 2017. godine postupno popeo s 18,5% na 39,1% distribucijskog kanala životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj. Također i na području Europe zamjećuje se takav trend sve veće važnosti bankoosiguranja kao kanala distribucije životnog osiguranja.⁷⁵

3.2. Definiranje investicijskog životnog osiguranja

Samostalnim upravljanjem investicijskom politikom police osiguranja dobivaju potencijal bržeg rasta uz preuzimanje većeg rizika odnosno preuzimanja rizika od strane osiguranika umjesto osiguravatelja.

Životno osiguranje kao instrument štednje uvelike ovisi o stupnju razvijenosti i održivosti mirovinskog sustava, što je posebno aktualna tema u posljednjih nekoliko desetljeća kod mirovinskih sustava temeljenih na načelu međugeneracijske solidarnosti. Na važnost životnog osiguranja s naglaskom na štedni segment osim stanja mirovinskog sustava utječu i makroekonomski čimbenici, od dohotka po stanovniku, nezaposlenosti, inflacije pa sve do razvijenosti tržišta kapitala i fiskalne politike države.⁷⁶ Svi ovi faktori utječu na razvijenost štednog, ali i ulagačkog instrumenta investicijskog životnog osiguranja, od kojih neki imaju veći, a neki manji utjecaj na ovu osigurateljnu uslugu.

Do 1960-ih godina kod većine tada klasičnih polica životnog osiguranja nije postojao jasan izračun koji dio premije pokriva troškove ugovaranja i održavanja police osiguranja, a koji dio premije se koristi za osiguranje osobe. Također osiguranik nije imao uvid u rezultate ulaganja viška sredstava po polici osiguranja. Kako je s vremenom došlo do razgraničavanja troškova i transparentnijeg prikaza obračuna police te procesa ulaganja sredstava po polici osiguranja, otvorila se mogućnost

⁷⁵ Mazars (2018.) *Bancassurance in Europe: Benchmark study 2018*. [Online] Dostupno na: <https://eng.mazars.pl/content/download/950969/49772777/version//file/Bancassurance%20Benchmark%20Study.pdf>

⁷⁶ Jukić, Ž. (2012.), *Oblici životnog osiguranja u štednji za mirovinu*, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 118.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

za dodatni razvoj usluge životnog osiguranja.⁷⁷ Upravo 60-ih godina prošloga stoljeća pojavljuje se usluga investicijskog životnog osiguranja u državama naprednijeg financijskog sustava kao reakcija na pojačanu konkurenciju financijskih usluga, kao inovativnija i transparentnija usluga tržišta osiguranja. Znatniji rast usluge investicijskog osiguranja života u vidu zaračunate premije u Europi zabilježen je krajem 90-ih godina prošloga stoljeća. Preduvjeti razvoja ove usluge 1960-ih te dodatnog rasta premije investicijskog životnog osiguranja 1990-ih bili su veoma slični. Globalizacija, deregulacija i koordinacija europskog osigurateljnog tržišta uz prisutnost niskih kamatnih stopa i smanjenja dobiti po nekim drugim štednim instrumentima utjecali su na pojavu i rast investicijskog osiguranja života. Investicijsko životno osiguranje općenito predstavlja kombinaciju štedne i ulagačke usluge društva za životno osiguranje u kojem je obuhvaćeno klasično životno osiguranje te ulaganje na tržištu kapitala.⁷⁸ Ulaganjem štednog dijela police osiguranja upravlja sam osiguranik s obzirom na to da on određuje u što će plasirati svoja novčana sredstva s obzirom na svoje sklonosti preuzimanju rizika na financijskom tržištu.⁷⁹

Najčešći oblik police investicijskog osiguranja života je onaj u kojem osiguranik preuzima kompletni rizik ulaganja financijskih sredstava kupovinom udjela u javnim investicijskim fondovima (*unit-linked*). Polica investicijskog osiguranja života se može također ugovoriti uz djelomično preuzimanje rizika od strane osiguratelja u vidu garantiranog iznosa kojeg će osiguratelj isplatiti osiguraniku bez obzira kakav bi se investicijski rezultat ostvario.⁸⁰

Fondovi u koje osiguranici ulažu financijska sredstva razlikuju se po rizičnosti te osiguranici upravo prema tom kriteriju odabiru fondove koji najviše pašu njihovoj ulagačkoj strategiji. Osiguranici skloniji riziku u pravilu ulažu svoja financijska sredstva u dioničke instrumente dok oni manje skloni riziku svoja ulaganja plasiraju u obveznice.

⁷⁷ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

⁷⁸ Žaja, M. M. (2012.), Investicijsko osiguranje života, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 131-133.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁷⁹ Čurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 156.

⁸⁰ Žaja, M. M. (2012.), Investicijsko osiguranje života, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 136.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

Tablica 6. Povezanost sklonosti prema riziku osiguranika i imovinske kategorije ulaganja u investicijskom životnom osiguranju

Skлонost prema riziku	Fond kapitala	Kategorija imovine
Niska	<i>Unit-linked bond, Unit-linked monetary</i>	Obveznice, Novčani fondovi
Srednja	<i>Unit-linked balanced</i>	Dionice, Obveznice, Novčani fondovi
Visoka	<i>Unit-linked equity</i>	Dionice

Izvor: Žaja, M. M. (2012.), Investicijsko osiguranje života, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 131-147.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

Kako bi razvoj investicijskog životnog osiguranja poprimio pravi zamah preduvjet predstavlja razvijeno sveukupno tržište životnih osiguranja, a na to utječe više faktora. Povjerenje u financijske institucije, povoljan porezni tretman životnih osiguranja, ali i same usluge investicijskog životnog osiguranja, napredan sustav regulacije i nadzora koji nudi sigurnost potrošačima, stabilna ekonomska situacija i postojanje dovoljnog bogatstva sektora stanovništva koje se može usmjeriti u štednju, potreba potrošača za financijskom zaštitom kroz tržište osiguranja te još poneki faktori imaju utjecaj na stanje na tržištu osiguranja te posredno i na tržište investicijskog životnog osiguranja.⁸¹

Kod investicijskog osiguranja života, kao i kod tradicionalnih policia životnog osiguranja, naplaćuju se određene inicijalne naknade za ugovaranje police osiguranja, naknade za upravljanje policom osiguranja te dodatne naknade.⁸²

Potreba za inovacijom i usklađivanjem sektora osiguranja s aktualnim trendovima na tržištu nije zaobišla ni uslugu investicijskog osiguranja života. S obzirom na digitalizaciju i sve intenzivnije uključivanje tehnologije u osigurateljno poslovanje, ne čudi da su takvi napredni procesi uhvatili

⁸¹ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

⁸² Standard Life (2020.) *Understanding unit-linked funds* [Online] Dostupno na: <https://lib.standardlife.com/library/uk/gen569.pdf>

zamah i na investicijsko osiguranje života. Djelomično pod utjecajem novih regulatornih zahtjeva, a djelomično pod opravdanjem učinkovitosti i adekvatnog pristupa potrošaču, razvijaju se programska digitalna rješenja, koja prethode ugovaranju police osiguranja, za savjetovanje te procjenu prikladnosti pojedinog ugovaratelja police osiguranja u odnosu na instrument investicijskog osiguranja.⁸³ Takav zaokret prema digitalnoj prisutnosti instrumenta investicijskog životnog osiguranja čini se kao nužnost s obzirom na karakteristike investicijskog životnog osiguranja koje se najčešće povezuju i prikladne su mlađim osiguranicima kojima je lakše pristupiti digitalnim kanalima u odnosu na tradicionalne distribucijske kanale osigurateljnog sektora.

3.3. Usporedba investicijskog životnog osiguranja s tradicionalnim životnim osiguranjem i drugim štedno-ulagačkim uslugama

Na veličinu, ali i strukturu premije osiguranja utječe razvijenost drugih financijskih institucija u financijskom sustavu odnosno razvijenost osigurateljnog sektora u odnosu na druge financijske posrednike. Osigurateljni sektor iako blisko povezan s drugim akterima na financijskom tržištu, kako kroz vlasništvo tako i kroz odnos kooperacije, natječe se na tržištu kako bi privukao kupce za svoje usluge. Sve institucije prilagođavaju se aktualnostima na tržištu promatrajući impulse i preferencije potrošača te shodno tome razvijaju i nude neke tradicionalne prihvaćene financijske usluge, ali i neke prilagođene i inovativne koji trenutno zaokupljaju pozornost potrošača financijskih usluga ili će tek poprimiti pravi zamah na financijskom tržištu. Investicijsko životno osiguranje kao zasebna usluga društava za osiguranje nadmeće se s drugim financijskim uslugama na tržištu za premiju odnosno slobodna financijska sredstva. Pri tome se ne govori samo o konkurenciji unutar osigurateljnog sektora već i o konkurenciji raznih financijskih usluga raznih financijskih institucija kao što su banke, mirovinski fondovi, investicijski fondovi i drugi.

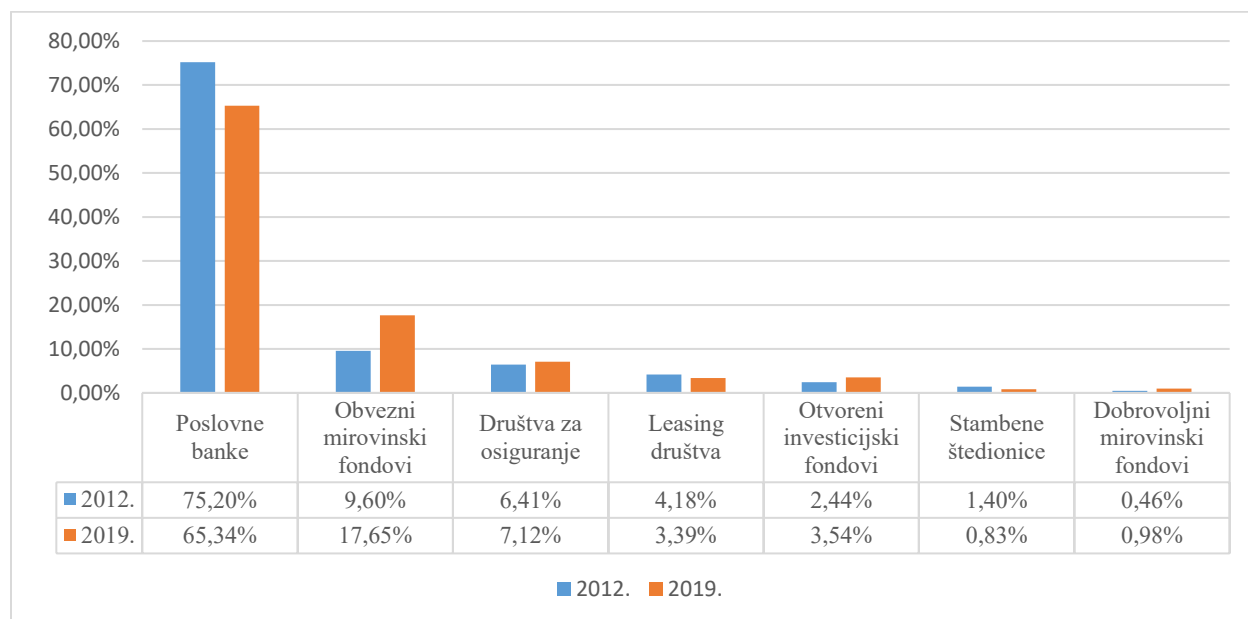
Ukupna imovina društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj u 2019. godini iznosila je 6,06 milijardi eura, a time u hrvatskom financijskom sustavu osiguratelji predstavljaju 7,12% od ukupne imovine. Najveći udio zauzimaju poslovne banke koje drže ukupno 65,34% aktive hrvatskog financijskog sustava odnosno 55,57 milijardi eura u 2019. godini, a obvezni mirovinski

⁸³ Matić, I. (2019.) *Mogućnosti digitalizacije poslovanja prema novim odredbama distribucije osiguranja*. Hrvatski časopis za osiguranje, ISSN 2671-2180, 81-92. [Online] Dostupno na: <https://huo.hr/hrvatski-casopis-za-osiguranje/casopis/>

fondovi također s udjelom aktive od 17,65% ili 15,01 milijardi eura apsolutno premašuju aktivnu društava za osiguranje.⁸⁴

Promatrajući razliku u postotku imovine u ukupnom financijskom sustavu Republike Hrvatske može se primijetiti pad relativnog značenja poslovnih banaka te istodobni veliki rast važnosti obveznih mirovinskih fondova u promatranom razdoblju od 2012. do 2019. godine. Društva za osiguranje povećala su postotak aktive u ukupnoj imovini financijskih posrednika u Republici Hrvatskoj no taj rast je u promatranom razdoblju ostao skroman.

Grafikon 6. Značaj društava za osiguranje u financijskom sustavu Republike Hrvatske iskazana udjelom aktive osiguratelja u aktivi svih financijskih institucija



Izvor: Pripremljeno prema HUU (2020.) 2019. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj i HUU (2013.) 2012. tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj

Financijska imovina kućanstava u Republici Hrvatskoj sastojala se 2017. godine od valuta i bankovnih depozita u postotku od 50,7% što predstavlja pad u odnosu na 2012. kada je taj postotak iznosio 57,3%. Kao glavni razlog tome nameće se pad kamatnih stopa na depozite što se primjećuje na primjer deviznih depozita koji su s razine od iznad 3% kamatne stope 2012. godine postupno

⁸⁴ Hrvatski ured za osiguranje (2020.) 2019. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj. Zagreb: Hrvatski ured za osiguranje. [Online] Dostupno na: <https://huo.hr/hr/publikacije/statisticke-publikacije/>

padali i 2017. godine dostigli razinu nižu od 0,5% kamatne stope na devizne depozite. Takvo okruženje niskih kamatnih stopa u Republici Hrvatskoj otvorilo je prostor bijegu kapitala u relativno profitabilnije investicije kao što su ulaganja u mirovinske i investicijske fondove pa i osiguranja.⁸⁵

Najstariji, ali i najjednostavniji oblik osiguranja života predstavlja osiguranje za slučaj smrti s određenim rokom trajanja u kojem se osigurani iznos isplaćuje korisniku osiguranja samo u slučaju kada osiguranik ne doživi dogovoreni vremenski okvir u kojem je polica važeća. U slučaju da osiguranik nadživi policu osiguranja, uplaćena premija ostaje osiguravatelju.⁸⁶ Doživotno osiguranje za slučaj smrti, za razliku od osiguranja s ugovorenim rokom, vrijedi do smrti osiguranika kada se osigurana svota isplaćuje korisniku police osiguranja.⁸⁷

Mješovito osiguranje života pokriva rizik smrti osiguranika, a u isto vrijeme sadrži i štedni element što najčešće podrazumijeva i eventualnu dobit ostvarenu kroz ulaganja od strane osiguratelja. Na ovaj način osiguranik uživa određenu ekonomsku zaštitu svoje obitelji u slučaju smrti za vrijeme trajanja police mješovitog osiguranja, a u slučaju doživljenja isplaćuje mu se osigurani iznos te moguća dobit od ulaganja njegovih financijskih sredstava. Zbog manjka fleksibilnosti i strogih ograničenja koja su karakteristična za tradicionalno mješovito osiguranje došlo je do razvoja investicijskog životnog osiguranja.⁸⁸ Upravo je mješovito životno osiguranje najbližnjih karakteristika u odnosu na investicijsko osiguranje života, iako svaka od ovih usluga ima svoje specifičnosti.

Vidljiva prednost investicijskog osiguranja života u odnosu na tradicionalno mješovito osiguranje života je u transparentnosti ulaganja, vrijednost police može se izračunati u bilo kojem trenutku s obzirom na to da su financijska sredstva uložena u udjele u fondovima za koje je vrijednost udjela iskazana u svakom trenutku. Također osiguranik ugovaranjem police investicijskog životnog

⁸⁵ HGK (2019.) *Depoziti kućanstava – aktualno stanje i kretanja*. Zagreb: Hrvatska gospodarska komora.

⁸⁶ Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d., str. 119.

⁸⁷ Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF., str. 149.

⁸⁸ Jukić, Ž. (2012.), *Oblici životnog osiguranja u štednji za mirovinu*, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 127.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

osiguranja raspolaže s mogućnosti preuzimanja rizika sukladno svojem rizičnom apetitu, dok kod tradicionalne police životnog osiguranja on prihvaća investicijsku politiku društva za osiguranje.⁸⁹

S druge strane osiguranik ugovaranjem police investicijskog osiguranja života na sebe preuzima investicijski rizik kroz aktivno upravljanje investicijskom politikom. Iako je to glavna značajka ove usluge te je sama takva mogućnost njegova prednost u odnosu na tradicionalno osiguranje života, ona predstavlja i veliku odgovornost osiguranika. Ukoliko ugovaratelj investicijskog životnog osiguranja ne bi želio preuzeti kompletan rizik takve police osiguranja, on je u mogućnosti dogovoriti s osigurateljem podjelu riziku u vidu određenih garancija po polici. Takve garancije imaju za obavezu povrat određenog dijela premije od strane osiguratelja po isteku police osiguranja, a od osiguranika zahtijevaju dodatnu premiju za preuzimanje obveze podjele rizika.⁹⁰ Ipak, u većini zemalja podjela rizika u ugovaranju police investicijskog životnog osiguranja predstavlja iznimku, a ne pravilo s obzirom na to da osiguratelji prebacivanjem sveukupnog rizika na osiguranika oslobađaju više kapitala za daljnje poslovanje s obzirom na to da u tom slučaju imaju manje zahtjeve za držanjem rezervi za takvu policu.⁹¹

Osim konkurencije unutar široke palete osigurateljnih usluga, investicijsko životno osiguranje nadmeće se za premiju i u odnosu na mirovinske i investicijske fondove. Ulaganje u mirovinske fondove podupirano je od strane države dijelom kroz obavezne uplate od strane poslodavaca, a djelomično kroz dobrovoljnu štednju stanovništva. Štedna komponenta prisutna je kod dobrovoljnih mirovinskih fondova kao i kod investicijskog osiguranja života, no kod štednje u dobrovoljnim mirovinskim fondovima osiguranik nema mogućnost aktivnog upravljanja svojim investicijskim portfeljem. S druge strane, kod ulaganja u investicijske fondove investitor može aktivno upravljati svojim ulaganjem izborom fonda u koji će uložiti financijska sredstva kao i promjenom fondova u željenom trenutku. Iako postoje određene sličnosti dobrovoljne mirovinske štednje, ulaganja u investicijske fondove i investicijskog životnog osiguranja, svaki od njih ima

⁸⁹ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

⁹⁰ Žaja, M. M. (2012.), *Investicijsko osiguranje života*, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 138-140.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

⁹¹ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

svoje specifičnosti, a jedino investicijsko osiguranje života kombinira štednu odnosno ulagačku komponentu s osiguranjem života i minimalizacijom rizika smrtnosti i njegovih posljedica.

Ulađaku zamjenu polici životnog osiguranja pa tako i investicijskog životnog osiguranja predstavlja i bankovna oroćena štednja koja je najjednostavnija usluga od svih promatranih. No unatoć jednostavnosti ta usluga je izgubila na znaćaju u modernom svijetu niskih kamatnih stopa te bi se moglo reći kako ova usluga gubi smisao u investicijskom pogledu zbog nezadovoljavajućih povrata.

Financijski sektor općenito nudi veliki broj razlićitih usluga ulagaćkog odnosno investicijskog karaktera te se zbog toga usluga investicijskog osiguranja života konstantno nalazi na izazovnom, konkurentnom i dinamićnom financijskom tržištu. Uz pojedine prednosti i pojedine nedostatke investicijsko životno osiguranje svakako je jedinstvena usluga na financijskom tržištu.

Općenito životni osiguratelji na svim izabranim tržištima bi trebali iskoristiti regulatorne zahtjeve kako bi unaprijedili svoje poslovanje, istodobno uvoditi tehnološke i digitalne inovacije kako bi se prilagodili potrebama osiguranika te otvoriti mogućnosti za partnerstva u cilju dostizanja veće efikasnosti poslovanja.⁹²

⁹² Ernst & Young (2019.) *What should insurers do today to prepare for tomorrow? Europe insurance outlook 2019*. [Online] Dostupno na: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/insurance/insurance-pdfs/ey-insurance-outlook-europe.pdf

4. KOMPARATIVNA ANALIZA INVESTICIJSKOG ŽIVOTNOG OSIGURANJA REPUBLIKE HRVATSKE I ODABRANIH ZEMALJA

4.1. Pregled i usporedba razvijenosti investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj i izabranim zemljama

Iako svaka zemlja i svako tržište posjeduje svoje specifičnosti u financijskom sustavu ipak možemo relativno uspoređivati razvijenost i stanje kako cijelog financijskog sustava tako i pojedinih vrsta financijskih institucija ili financijskih usluga.

Na području Europe primjećuje se trend unutar osigurateljnog sektora sve većeg značaja investicijskog životnog osiguranja promatranog obujmom uplaćene premije. Iako se ne može čvrsto dokazati čime su izazvana takva kretanja na osigurateljnom tržištu, najčešće se kao razlog navodi pad kamatnih stopa i bijeg ulaganja u relativno profitabilnije i rizičnije financijske usluge.⁹³ Također produljeno razdoblje okruženja niskih kamatnih stopa odrazilo se na veću potražnju i zaokret prema uslugama viših prinosa.⁹⁴

Investicijsko osiguranje života u Republici Hrvatskoj se prvi puta pojavilo 2004. godine, a distribuirano je putem kanala bankoosiguranja uz jednokratne uplate premije osiguranja. Unatoč visokim stopama rasta, prvenstveno zbog relativno niskih početnih vrijednosti zaračunate premije investicijskog životnog osiguranja, ova vrsta životnog osiguranja još uvijek nije postigla afirmaciju i rast kao na tržištima nekih razvijenih država.⁹⁵

Razvoj i rast ove vrste osiguranja ovisi prije svega o stanju i odnosima na financijskom tržištu. Glavni preduvjet rasta investicijskog životnog osiguranja predstavlja razvoj sektora osiguranja odnosno segmenta životnog osiguranja u hrvatskom financijskom okruženju. Za samu uslugu

⁹³ International Association of Insurance Supervisors (IAIS) (2020.) *Global Insurance Market Report (GIMAR)*. [Online] Dostupno na: <https://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/financial-stability/global-insurance-market-report-gimar/file/89238/2019-global-insurance-market-report-gimar>

⁹⁴ OECD (2021.) *Global Insurance Market trends 2020*. [Online] Dostupno na: <https://www.oecd.org/finance/insurance/globalinsurancemarkettrends.htm>

⁹⁵ Žaja, M. M. (2012.), *Investicijsko osiguranje života*, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 142.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

investicijskog osiguranja života osim značaja društava za osiguranje u financijskom sustavu, bitan je također i omjer ukupne premije koji se uplaćuje u životno osiguranje u odnosu na ukupnu premiju osiguranja. Razvijeni sustav osiguranja karakterizira veći udjel premija životnog osiguranja u ukupnim premijama osiguranja, a to podrazumijeva i veći udio investicijskog životnog osiguranja u ukupnim premijama osiguranja.⁹⁶

Tablica 7. Pregled tržišta investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2012. do 2019. godine

Tržište osiguranja Republike Hrvatske	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Premija životnog osiguranja (u milijunima €)	326	333	344	384	386	395	423	413
Ukupna premija osiguranja (u milijunima €)	1,196	1,190	1,118	1,142	1,159	1,217	1,330	1,413
Premija investicijskog živ. osig. (u milijunima €)	19	17	18	32	64	74	61	57
Postotak premije inv. živ. osig. u premiji živ. osig.	5,89%	5,08%	5,16%	8,21%	16,62%	18,78%	14,33%	13,76%
Postotak premije inv. živ. osig. u ukupnoj premiji	1,60%	1,42%	1,59%	2,76%	5,54%	6,10%	4,55%	4,03%

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceurope.eu/statistics>

Investicijsko osiguranje života kao relativno noviji instrument na financijskom tržištu Republike Hrvatske odnosno na osigurateljnom tržištu zauzima skroman udio. Ukupna premija usluge

⁹⁶ Žaja, M. M. (2012.), Investicijsko osiguranje života, u: Jakovčević, D. i Krišto, J. (ur.), *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom* (str. 142.) Zagreb: Grafit-Gabrijel.

investicijskog osiguranja života u razdoblju od 2012. do 2019. utrostručila se s 19 milijuna eura 2012. godine na ukupno 57 milijuna eura premije 2019. godine. Takav porast premije u promatranom razdoblju može se pripisati povećanju ukupne premije životnog osiguranja, ali također i niskim početnim razinama premije zaračunate po toj osigurateljnom usluzi. Udio premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja porastao je u razdoblju od 2012. do 2019. godine što sugerira porast važnosti usluge investicijskog životnog osiguranja na osigurateljnom tržištu unatoč relativno niskim razinama uplaćene premije.

U isto vrijeme premija investicijskog životnog osiguranja se u nekim državama kao što su Njemačka, Danska, Francuska i Italija udvostručila u promatranom razdoblju od 2012. do 2019. godine. Od promatranih zemalja pad ukupne premije investicijskog životnog osiguranja primjećuje se jedino u Češkoj i Portugalu.

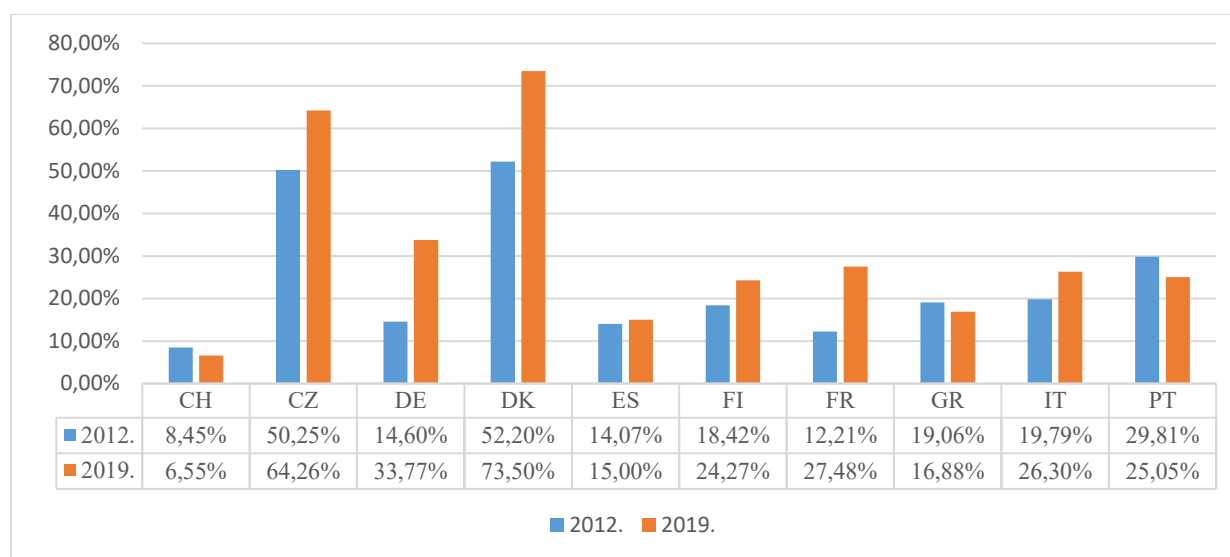
Tablica 8. Ukupna premija životnog osiguranja i ukupna premija investicijskog životnog osiguranja u izabranim zemljama 2012. i 2019. godine (milijuni €)

Država	Premija životnog osiguranja 2012. godine	Premija investicijskog životnog osiguranja 2012. godine	Premija životnog osiguranja 2019. godine	Premija investicijskog životnog osiguranja 2019. godine
Švicarska	25,783	2,178	26,917	1,764
Češka	2,633	1,323	1,569	1,008
Njemačka	87,340	12,751	103,218	34,860
Danska	16,635	8,683	24,060	17,684
Španjolska	26,611	3,743	27,397	4,110
Finska	16,039	2,954	21,568	5,234
Francuska	113,251	13,824	144,558	39,731
Grčka	1,931	368	2,198	371
Italija	69,715	13,800	106,012	27,882
Portugal	6,706	1,999	6,576	1,647

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> i Danish Financial Supervisor Authority and Danish Insurance Association: Statistics on Life Insurance. [Online] Dostupno na: <https://www.fogp.dk/en/statistics/statistics-on-life-insurance/>

Investicijsko životno osiguranje u nekim promatranim europskim državama kao što su Češka i Danska zauzima veliki postotak ukupne premije životnog osiguranja, a u većini zemalja se udio premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja u razdoblju od 2012. do 2019. godine povećao što sugerira trend popularizacije usluge investicijskog osiguranja života kao alternative tradicionalnom životnom osiguranju.

Grafikon 7. Udio premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja u izabranim zemljama u Europi



Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> i Danish Financial Supervisor Authority and Danish Insurance Association: Statistics on Life Insurance. [Online] Dostupno na: <https://www.fogp.dk/en/statistics/statistics-on-life-insurance/>

Udio premije investicijskog životnog osiguranja od 13,76% u ukupnoj premiji životnog osiguranja 2019. godine u Republici Hrvatskoj ukazuje na još uvijek relativno nedovoljnu afirmaciju usluge investicijskog životnog osiguranja na tržištu osiguranja. Jedina zemlja od promatranih s nižim spomenutim pokazateljem je Švicarska s 6,55% premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja 2019. godine. Međutim, Švicarska je specifična s obzirom na to da životni osiguratelji dominantno kroz premije životnih osiguranja upisuju razne vrste mirovinskih planova.⁹⁷ Udjel u ukupnoj premiji životnog osiguranja i uspješnost usluge

⁹⁷ Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA (2020.) *Insurance market report 2019*. [Online] Dostupno na: <https://www.finma.ch/en/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/finma-publikationen/versicherungsbericht/20200910-versicherungsmarktbericht-2019.pdf?la=en>

investicijskog životnog osiguranja određen je s više faktora koji na njega utječu, od učinkovitosti tržišta kapitala, raznolikosti ulagačkih opcija do funkcionalnosti distribucijskih kanala.⁹⁸ Za sam razvoj usluge investicijskog životnog osiguranja bitna je također njegova afirmacija u ponudi životnog osiguranja odnosno postotak premije životnog osiguranja koji se uplaćuje upravo u taj osigurateljni instrument.

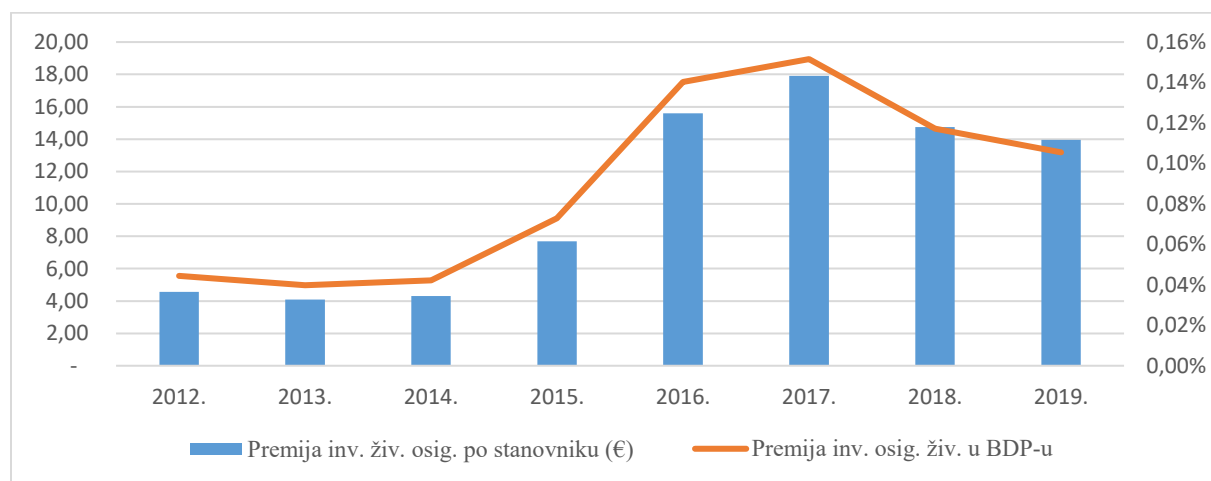
Iako podaci o udjelu premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja i udjelu premije investicijskog životnog osiguranja u premiji životnog osiguranja mogu sugerirati stupanj razvijenosti kako segmenta životnog osiguranja tako i same usluge investicijskog životnog osiguranja, korisnije je promatrati sam iznos premije investicijskog osiguranja života u izabranim zemljama. Sam apsolutni iznos premije nije usporediv između raznih osigurateljnih tržišta s obzirom na to da su osigurateljna tržišta različita prije svega u veličini tržišta. Stoga je korisnije uspoređivati premiju investicijskog osiguranja života po stanovniku.

Relativno bolji pokazatelj razvijenosti usluge investicijskog osiguranja života predstavlja podatak o omjeru premije investicijskog životnog osiguranja u odnosu na bruto domaći proizvod zemlje. Osim usporedbe samih vrijednosti ovih pokazatelja među zemljama korisno je pratiti kretanje navedenih pokazatelja kroz godine kako bi se stekao dojam o smjeru razvoja i značaja ove usluge u pojedinoj zemlji.

Ukupna premija investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj promatrana kao postotak BDP-a Republike Hrvatske porasla je u razdoblju od 2012. s razine od 0,04% BDP-a na razinu od 0,11% BDP-a Republike Hrvatske 2019. godine. U istom vremenskom razdoblju može se zamijetiti i porast uplaćene premije investicijskog životnog osiguranja po glavi stanovnika od 4,57 eura u 2012. godini u usporedbi s 13,96 eura 2019. godine. Iako takvi podaci prikazuju određeni napredak investicijskog životnog osiguranja kroz promatrane godine, s obzirom na niske početne razine zaračunatih premija ove vrste usluge ne može se govoriti o njegovoj znatnijoj ulozi na financijskom, ali ni osigurateljnom tržištu.

⁹⁸ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

Grafikon 8. Udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u Republike Hrvatske i premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€)



Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics>

U promatranom razdoblju od 2012. do 2019. godine u nekim zemljama primjećuje se znatan rast premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku kao i omjera premije investicijskog životnog osiguranja prema BDP-u zemlje. Njemačka, Finska, Francuska i Italija su primjeri zemalja u kojima se zamjećuje nezanemariv rast i razvoj u promatranom razdoblju kada se govori o usluzi investicijskog osiguranja života. U Danskoj je također zamjetna relativno visoka apsolutna vrijednost premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku te udjela premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u u odnosu na ostale promatrane zemlje.

Dansku karakterizira veoma razvijen osigurateljni sektor s relativno visokom ukupnom premijom osiguranja u odnosu na broj stanovnika. Segment životnog osiguranja obuhvaća približno 70% ukupne premije osiguranja u Danskoj, a oko 85% premije životnog osiguranja odnosi se na ugovore o životnom osiguranju vezane uz posao. S obzirom na okruženje niskih kamatnih stopa i produljeni životni vijek u zadnjih nekoliko godina, trend bijega premije u investicijsko životno osiguranje i slične rizičnije usluge iz tradicionalnih osigurateljnih usluga objašnjava ovakve visoke vrijednosti premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku u Danskoj.⁹⁹

⁹⁹ European Commission (2019.) *Denmark Key characteristics of the insurance market*. [Online] Dostupno na: https://ec.europa.eu/finance/docs/policy/191216-insurers-pension-funds-investments-in-equity/insurers-eu/factsheet-denmark_en.pdf

Tablica 9. Premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€) i udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u izabrane zemlje 2012. i 2019.

Država	Premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (u €) 2012. godine	Premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (u €) 2019. godine	Udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u 2012. godine	Udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u 2019. godine
Švicarska	297,14	206,46	0,45%	0,28%
Češka	123,40	94,65	0,80%	0,46%
Njemačka	158,74	419,90	0,46%	1,01%
Danska	1554,93	3045,82	3,41%	5,69%
Španjolska	79,95	87,56	0,36%	0,33%
Finska	546,94	948,55	1,47%	2,18%
Francuska	211,77	592,89	0,66%	1,64%
Grčka	33,19	34,59	0,19%	0,20%
Hrvatska	4,57	13,96	0,04%	0,11%
Italija	232,35	461,93	0,85%	1,56%
Portugal	189,60	160,31	1,19%	0,78%

Izvor: Pripremljeno prema Insurance Europe: European insurance industry database. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> i Danish Financial Supervisor Authority and Danish Insurance Association: Statistics on Life Insurance. [Online] Dostupno na: <https://www.fogp.dk/en/statistics/statistics-on-life-insurance/>

U Italiji također dominira segment životnog osiguranja u ukupnoj premiji na osigurateljnom tržištu, a porast udjela premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja pod utjecajem je premještanja premije životnog osiguranja prema kapitalno manje intenzivnim osigurateljnim uslugama u okruženju niskih kamatnih stopa.¹⁰⁰ S obzirom na to da je upravo investicijsko životno osiguranje kapitalno manje zahtjevno ono nudi osigurateljima mogućnost efektivnijeg i kompetitivnijeg natjecanja na tržištu uz istodobno zadovoljavanje

¹⁰⁰ Ernst & Young (2019.) *2020 Italy Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/insurance/insurance-outlook-pdfs/ey-global-insurance-outlook-italy.pdf

potreba korisnika osiguranja.¹⁰¹ U Španjolskoj se također može zamijetiti premještanje dijela premije životnog osiguranja prema investicijskom osiguranju života kao posljedica pada kamatnih stopa i povrata na državne obveznice.¹⁰² U Švicarskoj životni osiguratelji se također susreću s problematikom niskih kamatnih stopa posljednjih godina, a investicijsko životno osiguranje bilježi relativno mali udio premije u ukupnoj premiji životnog osiguranja s obzirom na to da životni osiguratelji dominantno nude i upisuju premiju usluga raznih mirovinskih osiguranja.¹⁰³

Bolji pokazatelj razvijenosti usluge investicijskog osiguranja života koji je međusobno usporediv između raznih država predstavlja udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u zemlje. Po tom pokazatelju Republika Hrvatska bilježi također najlošije rezultate od svih promatranih zemalja s udjelom premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u od samo 0,11%. Po tom pokazatelju također se može zaključiti kako je ova osigurateljna usluga najrazvijenija u Danskoj, a zatim u Finskoj i Francuskoj od promatranih izabranih zemalja.

Uzevši u obzir različite izvore prikupljanja podataka s obzirom na to da jedan izvor ne posjeduje usporedive podatke za sve izabrane zemlje ovakva komparativna analiza može služiti za okvirnu i relativnu komparaciju razvijenosti investicijskog osiguranja života između raznih tržišta.

Na temelju prikazanih podataka može se zaključiti kako je usluga investicijskog životnog osiguranja još uvijek relativno slabije razvijena u Republici Hrvatskoj u odnosu na stanje na tržištima ostalih promatranih zemalja. Takva situacija posljedica je više faktora koje utječu na osigurateljno tržište, ali i općenito na financijsko tržište u Republici Hrvatskoj, od razvijenosti drugih financijskih institucija, podupiranja drugih oblika ulaganja od strane države pa do tradicije i ograničene kupovne moći.

¹⁰¹ Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

¹⁰² McKinsey & Company (2019) *2019 Global Insurance Pools trends and forecasts: Life insurance*. McKinsey & Company, str. 4.

¹⁰³ Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA (2020.) *Insurance market report 2019*. [Online] Dostupno na: https://www.finma.ch/en/~/_media/finma/dokumente/dokumentecenter/myfinma/finma-publikationen/versicherungsbericht/20200910-versicherungsmarktbericht-2019.pdf?la=en

4.2. Pretpostavke razvoja investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj

Iako je usluga investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj još uvijek relativno nerazvijena u odnosu na druge promatrane države, mogu se primjetiti neki pozitivni trendovi u njenom razvoju, od porasta ukupne apsolutne premije po ovoj osigurateljnoj usluzi do porasta udjela premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u Republike Hrvatske kao i porasta prosječne uplaćene premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku.

Mnogo je čimbenika koji utječu na uspješnost i razvoj neke financijske odnosno osigurateljne usluge. Investicijsko životno osiguranje je prije svega osigurateljna usluga i u funkciji osiguranja života zadovoljava potrebe korisnika osiguranja kao i neke druge osigurateljne usluge. Međutim, ono što razlikuje investicijsko osiguranje života od mješovitog životnog osiguranja, ali i nekih drugih investicijskih usluga je mogućnost samostalnog odabira imovine u koju osiguranik želi investirati svoja financijska sredstva, sukladno svojem rizičnom apetitu. Takav odabir ima utjecaj na potencijalni prinos koji bi nositelj police investicijskog životnog osiguranja mogao ostvariti.

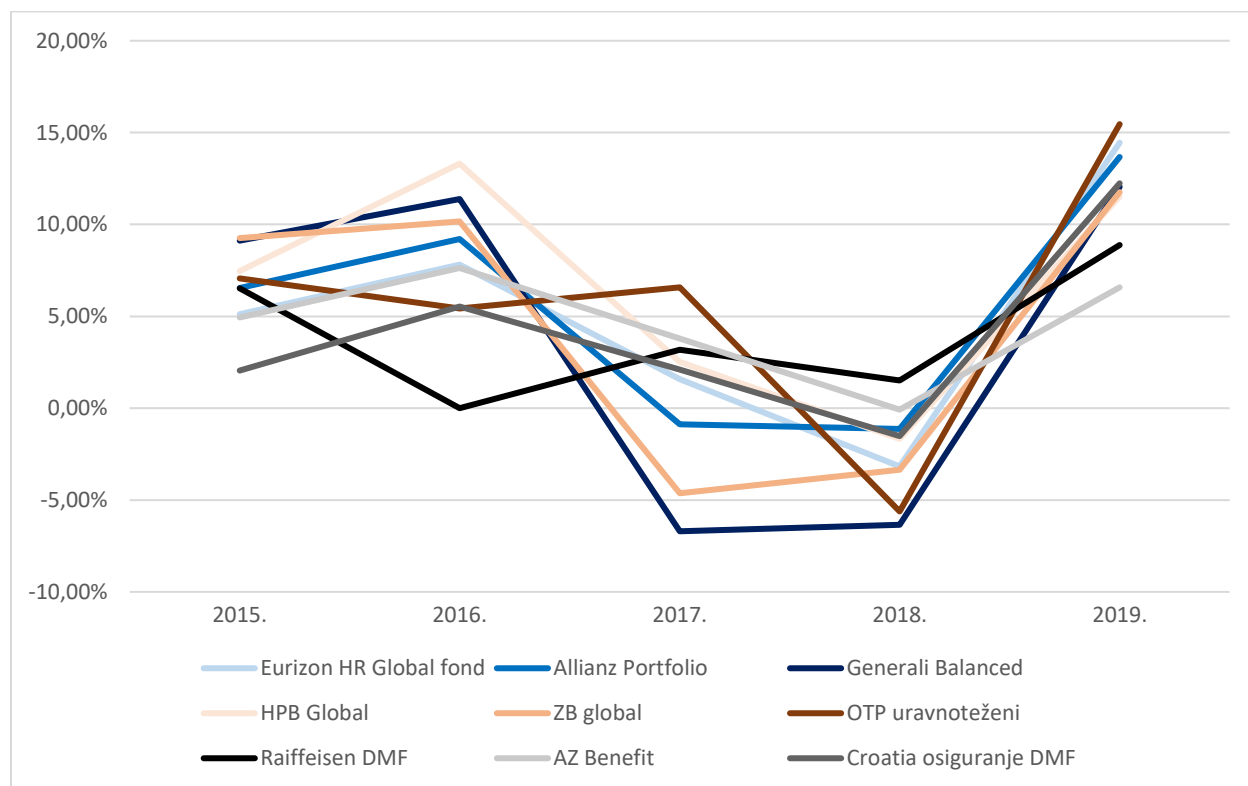
Obzirom na to da je upravo potencijalni prinos razlog za samostalno upravljanje ulagačkim dijelom police investicijskog životnog osiguranja poželjno je promotriti kretanje prinosa po pojedinim ulagačkim opcijama.

Budući da u ulagačkom smislu predstavljaju konkurenciju usluzi investicijskog životnog osiguranja, prinose na ulaganja u investicijske fondove i dobrovoljne mirovinske fondove korisno je analizirati u odnosu na fondove u ponudi investicijskog životnog osiguranja. Uzorak se sastoji od šest mješovitih investicijskih fondova te tri dobrovoljna mirovinska fonda u Republici Hrvatskoj. Od šest investicijskih fondova četiri se nalaze u ponudi investicijskog životnog osiguranja dok se HPB Global i OTP uravnoteženi fond nalaze u ponudi drugih financijskih institucija odnosno investicijskih fondova i banaka.

U razdoblju od 2015. do 2019. godine za izabrane investicijske i dobrovoljne mirovinske fondove u Republici Hrvatskoj mogu se primjetiti relativno slični uzorci kretanja prinosa. Prinosi su se kroz vremensko razdoblje usporedno kretali uz manje oscilacije te ne postoji znatna razlika u kretanju prinosa između fondova koji se nalaze u ponudi investicijskog životnog osiguranja u odnosu na fondove koji se distribuiraju putem banaka i investicijskih društava ili dobrovoljnih mirovinskih fondova.

Prosječni godišnji prinos svih mješovitih investicijskih fondova u Republici Hrvatskoj u 2019. godini iznosio je 12,9% dok je prosječni godišnji prinos svih dobrovoljnih mirovinskih fondova u istoj godini iznosio oko 10%.¹⁰⁴ Takve prosječne vrijednosti kretanja godišnjeg prinosa primjetne su i kod fondova iz uzorka. Kod dobrovoljnih mirovinskih fondova iz uzorka u promatranom razdoblju od 2015. do 2019. godine primjećuje se manja oscilacija prinosa kroz godine što sugerira relativno veću stabilnost takvih fondova i manji rizik ulaganja u usporedbi s investicijskim fondovima, ali posredno i relativno manji potencijalni prinos.

Grafikon 9. Prinosi izabranih investicijskih i dobrovoljnih mirovinskih fondova u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2015. do 2019. godine



Izvor: Pripremljeno prema Hrportfolio.hr: Proširena tečajnica: Otvoreni fondovi i Mirovinski fondovi. [Online] Dostupno na: <https://hrportfolio.hr/>

Treba uzeti u obzir činjenicu kako je ponuda investicijskih fondova u Republici Hrvatskoj pa tako i ponuda fondova putem kanala investicijskog životnog osiguranja ograničena, sa svega 7

¹⁰⁴ HANFA (2020.) *Godišnje izvješće 2019*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga, str. 20-27.

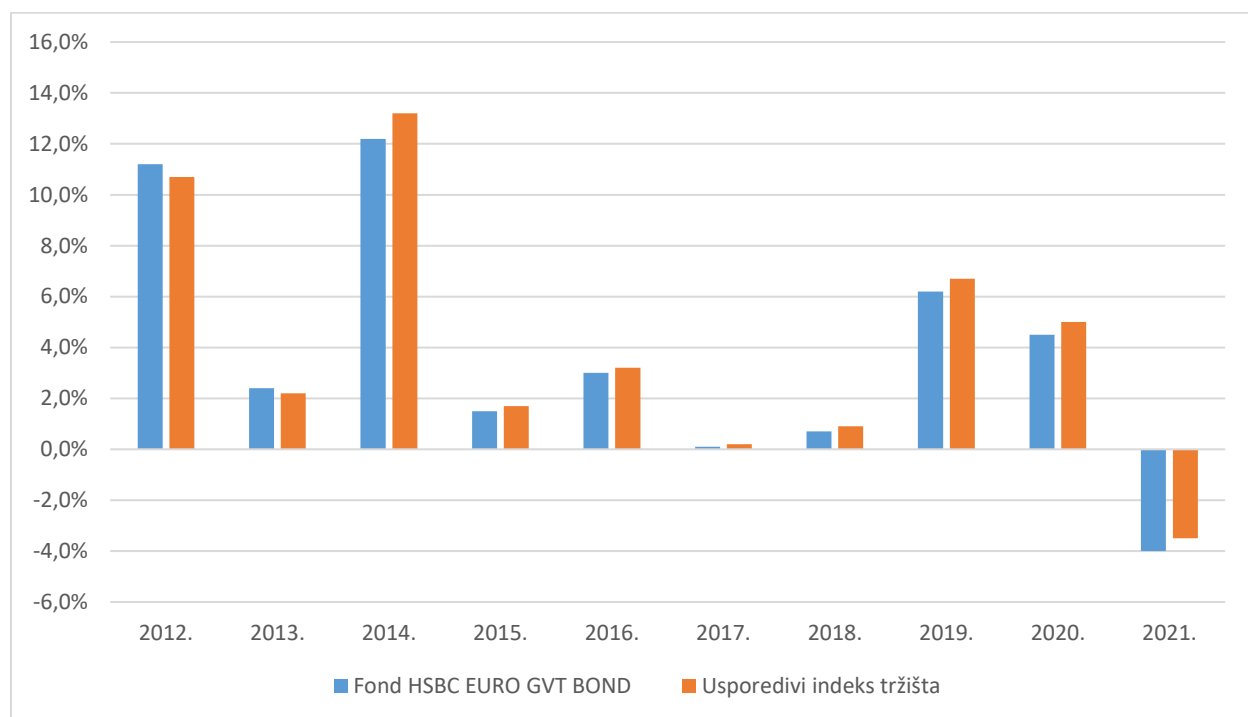
mješovitih investicijskih fondova u Republici Hrvatskoj koji posluju duže od 10 godina, te je stoga i sam uzorak baziran na relativno malom broju fondova te kratkom vremenskom razdoblju. Kako bi se mogao donijeti zaključak o utjecaju prinosa na odabir ulagačke opcije trebalo bi promatrati duži vremenski period kada takva ograničenja ne bi postojala te ga staviti u korelaciju s priljevom uplata po pojedinom fondu kroz promatrane godine za što također ne postoje povijesni podaci za sve promatrane fondove.

Uzrok navedenih ograničenja mogao bi se pronaći u relativno kratkoj prisutnosti usluge investicijskog životnog osiguranja na domaćem osigurateljnom tržištu no također i u manjku transparentnosti. U svrhu dobivanja informacija o prinosu i samom instrumentu investicijskog životnog osiguranja kontaktirano je 7 društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj koja nude uslugu investicijskog osiguranja života od čega je zaprimljen odgovor od samo jednog društva za osiguranje kako je usluga investicijskog životnog osiguranja nedovoljno razvijena u njihovom društvu te kako ne posjeduju relevantne podatke. Sukladno tome dodatna transparentnost i pristup kvalitetnim informacijama u svrhu distribucije usluge investicijskog životnog osiguranja doprinjeli bi razvoju te usluge u Republici Hrvatskoj.

Nadalje, ponuda investicijskog životnog osiguranja ne zauzima upečatljivu poziciju odnosno ne promovira se aktivno na internetskim stranicama društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj već se nudi kao sporedna financijska usluga. Takav tretman uslugu investicijskog životnog osiguranja stavlja u podređeni položaj u odnosu na neke druge osigurateljne usluge.

U pojedinim izabranim zemljama Dokument s ključnim podacima, KID (*eng. Key information document*) sadrži informacije o povijesnim godišnjim prosječnim prinosima odnosno cijenama udjela po izabranom fondu te nudi jednostavan pristup svim informacijama potrebnima za ugovaranje police investicijskog životnog osiguranja. Također u nekim slučajevima uspoređuje se rezultat prinosa fonda s usporedivim prinosom indeksa tržišta. U većini Dokumenta s ključnim podacima usluge investicijskog osiguranja života u Republici Hrvatskoj, podaci o povijesnom prinosu fonda nisu naznačeni u samom Dokumentu vezanom za tu investicijsku uslugu kao ni usporedba s prinosom na neki usporedivi tržišni indeks.

Grafikon 10. Primjer povijesnog prikaza prinosa na fond u Dokumentu s ključnim informacijama u Francuskoj

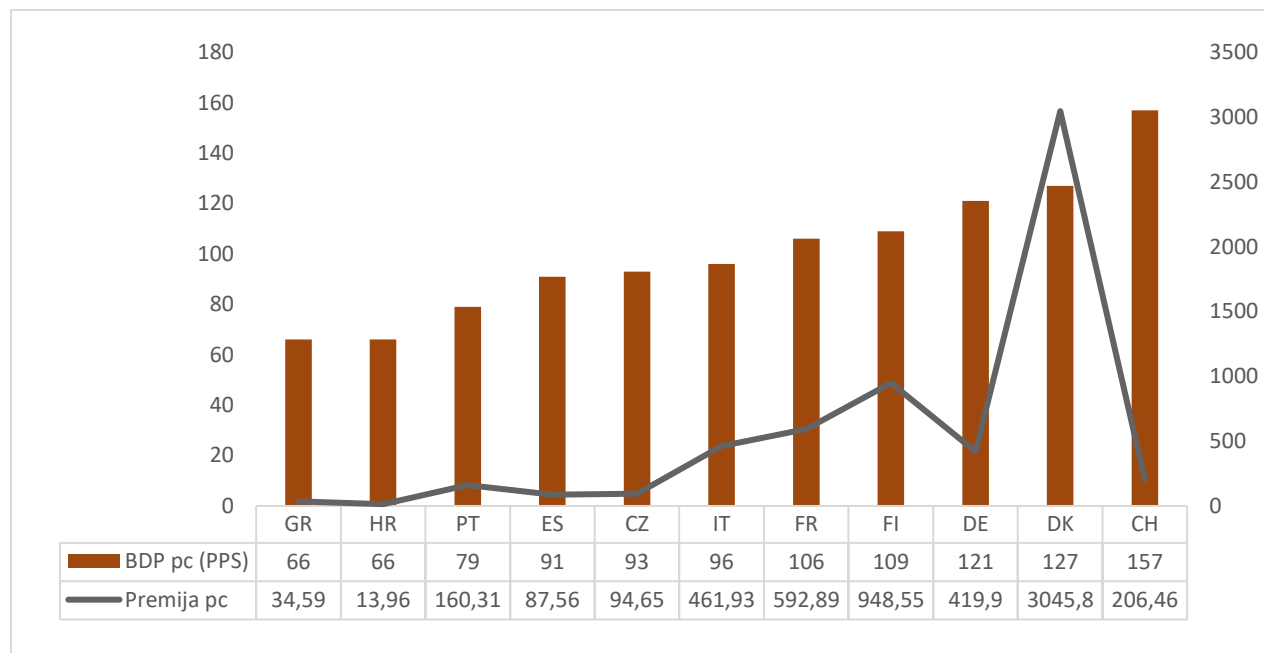


Izvor: Pripremljeno prema PFA Pension, insurance, limited company [Online] Dostupno na: https://hsbcfr.globalfiling.com/HSBC_ES2

Osim navedenog, kao jednu od ključnih varijabli koja bi mogla imati utjecaj na odluku o kupnji police investicijskog životnog osiguranja, kao i bilo kojeg drugog ulagačkog instrumenta, treba spomenuti kupovnu moć građana odnosno životni standard. Obzirom na to da prosječni građanin zbog eventualne manje kupovne moći veći dio svojega dohotka preraspodjeljuje na osnovne životne potrebe, ostaje mu relativno manji iznos slobodnih financijskih sredstava koje bi mogao uložiti u investicijske usluge.

Promatrajući podatke o bruto domaćem proizvodu po stanovniku, u standardu kupovne moći uočljivo je kako Republika Hrvatska zaostaje za drugim izabranim zemljama kao i za prosjekom Europske unije. BDP po stanovniku, u standardu kupovne moći izražava se u odnosu na prosjek Europske unije (EU27 = 100). Ako je indeks neke zemlje veći od 100 to znači da je BDP po stanovniku veći od prosjeka Europske unije i obratno. Bruto domaći proizvod po stanovniku, u standardu kupovne moći u Republici Hrvatskoj u 2019. godini iznosio je svega 66% prosjeka Europske unije.

Grafikon 11. Bruto domaći proizvod po stanovniku, u standardu kupovne moći (PPS) i premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€) u izabranim zemljama u 2019. godini



Izvor: Pripremljeno prema podacima iz Tablice 9. i prema Eurostat: Database [Online] Dostupno na:
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00114/default/table?lang=en>

Uspoređujući podatke o bruto domaćem proizvodu, u standardu kupovne moći s podacima o premiji investicijskog životnog osiguranja po stanovniku uočljivo je kako Republika Hrvatska uz Grčku ima najniži bruto domaći proizvod po stanovniku kao i premiju investicijskog životnog osiguranja po stanovniku. Promatrajući ostale zemlje može se primjetiti kako zemlje s višim razinama BDP-a po stanovniku ujedno ostvaruju i veće premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku. Kao što je ranije objašnjeno, Švicarska predstavlja izuzetak s obzirom na specifičnosti njezinog osigurateljnog tržišta.

Upravo pod pretpostavkom konvergencije bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i rasta životnog standarda građana u Republici Hrvatskoj te poboljšanja transparentnosti i dostupnosti kvalitetnih informacija od strane društava za osiguranje moglo bi se govoriti o potencijalu dodatnog rasta i razvoja usluge investicijskog životnog osiguranja.

5. ZAKLJUČAK

Financijska tržišta obiluju raznim vrstama institucija koje nude šaroliki spektar financijskih usluga. Uzevši u obzir stalni razvoj globalnog financijskog sustava, moglo bi se reći kako je u razvijenim zemljama svijeta izbor financijskih usluga velik i raznolik, kako za deficitne tako i za suficitne financijske subjekte. Osiguratelji predstavljaju važne sudionike u financijskom sustavu jer nastupaju kao institucionalni investitori kroz aktivnosti na tržištu kapitala. U svojim aktivnostima osiguratelji moraju udovoljavati strogim standardima poslovanja, regulatornom okviru i zakonima, uz stalni nadzor odgovornih institucija. Osigurateljni sektor, kao i svaki drugi, posjeduje svoje specifičnosti i modele poslovanja, a nerijetko se ti modeli unaprjeđuju i inoviraju. Pojava digitalnih distribucijskih kanala u novije vrijeme nije zaobišla ni osigurateljni sektor, a bankoosiguranje se također nametnulo kao standardna pojava u modernom osiguranju.

Životna osiguranja dijele se na više kategorija, a jedna od tih kategorija su i životna osiguranja u kojima ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja. Takvo osiguranje predstavlja i investicijsko životno osiguranje. Investicijsko životno osiguranje kombinira komponentu osiguranja života i štednu odnosno ulagačku komponentu, a za razliku od tradicionalnog mješovitog osiguranja života, kod investicijskog osiguranja života osiguranik sam izabire investicijsku strategiju pa stoga na sebe preuzima i rizik ulaganja.

S obzirom na to da je investicijsko osiguranje života podvrsta životnog osiguranja, veoma je bitno da je razvijen cjelokupan segment životnog osiguranja u financijskom sustavu neke zemlje. Afirmacija usluge investicijskog životnog osiguranja ogleda se u udjelu premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja na nekom tržištu. Neki autori tvrde kako razvijena tržišta osiguranja karakterizira veći udio premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja. U usporedbi s drugim izabranim zemljama može se primijetiti kako u Republici Hrvatskoj premija životnog osiguranja zauzima relativno mali udio u ukupnoj premiji osiguranja sa svega 29.25% premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja 2019. godine dok u većini drugih promatranih zemalja taj udio prelazi 50%. Prema udjelu premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja također se može reći kako ova osigurateljna usluga nije doživjela pravu afirmaciju na osigurateljnem tržištu u Republici Hrvatskoj. S udjelom od 13.76% premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja 2019. godine Republika Hrvatska je od 11 promatranih zemalja druga najlošija

po tom pokazatelju, odmah iza Švicarske u kojoj je zbog svojih specifičnosti tržišta ova usluga također relativno nerazvijena.

Premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku omogućava relativnu usporedbu između raznih tržišta no treba uzeti u obzir da takva analiza nije usklađena za kupovnu moć odnosno životni standard raznih tržišta. Prema tom pokazatelju moglo bi se zaključiti da je usluga investicijskog životnog osiguranja relativno najmanje razvijena u Republici Hrvatskoj od svih promatranih zemalja s prosječno 14 eura uplaćene premije investicijskog životnog osiguranja po stanovniku. Najveće prosječne premije po stanovniku od izabраниh zemalja ova usluga bilježi u Danskoj, Finskoj i Francuskoj. Bolji pokazatelj razvijenosti usluge investicijskog osiguranja života predstavlja udio premije ove usluge u BDP-u zemlje. S udjelom od 0.11% premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u Republike Hrvatske u 2019. godini također se može zaključiti kako je ova usluga relativno nerazvijena u Republici Hrvatskoj s obzirom na to da sve ostale promatrane zemlje ostvaruju veće vrijednosti tog pokazatelja.

Potencijalni razlozi relativne nerazvijenosti usluge investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj mogli bi se ogledati i u manjku transparentnosti vezano za ovu osigurateljnu uslugu te lošijim ekonomskim uvjetima promatrano bruto domaćim proizvodom po stanovniku u standardu kupovne moći. Zemlje u kojima je bruto domaći proizvod po stanovniku relativno viši posjeduju bolje preduvjete dodatnog razvoja financijskih usluga pa tako i investicijskog životnog osiguranja.

Unatoč još uvijek relativnoj nerazvijenosti usluge investicijskog osiguranja života u Republici Hrvatskoj, trend povećanja premije ove vrste usluge kroz godine kao i povećanje udjela premije ove usluge u BDP-u Republike Hrvatske sugeriraju mogućnost daljnjeg razvoja ove vrste osigurateljne usluge.

POPIS LITERATURE

Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) *Ekonomika Osiguranja*. Zagreb: ALFA d.d.

Capgemini (2011.) *Global Trends in Life Insurance: Front Office*. [Online] Dostupno na: <https://www.capgemini.com/cn-zh/resources/global-trends-in-life-insurance-front-office/>

Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007.) *Osiguranje i rizici*. Zagreb: RRIF.

Dacev, N. (2017.) *The Necessity of Legal Arrangement of Unit-linked Life Insurance Products*. *UTMS Journal of Economics* 8 (3): 259–269.

De Roover, F. (1945). *Early Examples of Marine Insurance*. *The Journal of Economic History*, 5(2), 172-200.

Deloitte (2018.) *2019 Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: <https://www2.deloitte.com/ro/en/pages/financial-services/articles/2019-insurance-industry-outlook.html>

ECB (2009.) *Financial Stability Review*. European Central Bank.

EIOPA (2018.) *Failures and near misses in insurance*. European Insurance and Occupational Pensions Authority.

EIOPA (2020.) *Opinion on the 2020 review of Solvency II*. European Insurance and Occupational Pensions Authority.

Ernst & Young (2019.) *2020 Global Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/\\$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance_outlook/$FILE/ey-global-insurance-outlook.pdf)

Ernst & Young (2019.) *2020 Italy Insurance Outlook*. [Online] Dostupno na: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/insurance/insurance-outlook-pdfs/ey-global-insurance-outlook-italy.pdf

Ernst & Young (2019.) *What should insurers do today to prepare for tomorrow? Europe insurance outlook 2019*. [Online] Dostupno na: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/insurance/insurance-pdfs/ey-insurance-outlook-europe.pdf

European Commission (2015.) *Solvency II Overview – Frequently asked questions*. European Commission.

European Commission (2019.) *Denmark Key characteristics of the insurance market*. [Online] Dostupno na: https://ec.europa.eu/finance/docs/policy/191216-insurers-pension-funds-investments-in-equity/insurers-eu/factsheet-denmark_en.pdf

Ferguson, N. (2014.) *Uspon novca*. Zagreb: Naklada LJEVAK d.o.o.

HANFA (2012.) *Izveštaj o provedenoj studiji kvantitativnih utjecaja (QIS studiji) Solvency II regulative društava za osiguranje i društava za reosiguranje u Republici Hrvatskoj*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga.

HANFA (2020.) *Godišnje izvješće 2019*. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga.

HGK (2019.) *Depoziti kućanstava – aktualno stanje i kretanja*. Zagreb: Hrvatska gospodarska komora.

HNB (2019.) *Bilten o bankama*. Zagreb: Hrvatska narodna banka.

Hrvatski ured za osiguranje (2019.) *Tržište osiguranja u RH u 2018. godini*. Zagreb: Hrvatski ured za osiguranje.

Hrvatski ured za osiguranje (2020.) *2019. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj*. Zagreb: Hrvatski ured za osiguranje. Dostupno na: <https://huo.hr/hr/publikacije/statisticke-publikacije/>

Insurance Europe (2019.) *European Insurance – Key Facts* [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/european-insurance-key-facts-0>

Insurance Europe (2020.) *European Insurance in Figures*. [Online] Dostupno na: <https://www.insuranceeurope.eu/european-insurance-figures-2018-data>

International Association of Insurance Supervisors (IAIS) (2020.) *Global Insurance Market Report (GIMAR)*. [Online] Dostupno na: <https://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/financial-stability/global-insurance-market-report-gimar/file/89238/2019-global-insurance-market-report-gimar>

Jakovčević, D. et al. (2012.) *Industrija osiguranja u Hrvatskoj: promjene u okruženju, novi proizvodi, regulacija i upravljanje rizikom*. Zagreb: Grafit-Gabrijel.

Leko, V. i Stojanović, A. (2018.) *Financijske institucije i tržišta*. Zagreb: Ekonomski fakultet.

Matić, I. (2019.) *Mogućnosti digitalizacije poslovanja prema novim odredbama distribucije osiguranja*. Hrvatski časopis za osiguranje, ISSN 2671-2180, 81-92. [Online] Dostupno na: <https://huo.hr/hrvatski-casopis-za-osiguranje/casopis/>

Mazars (2018.) *Bancassurance in Europe: Benchmark study 2018*. [Online] Dostupno na: <https://eng.mazars.pl/content/download/950969/49772777/version//file/Bancassurance%20Benchmark%20Study.pdf>

McKinsey & Company (2019) *2019 Global Insurance Pools trends and forecasts: Life insurance*. McKinsey & Company

Mishkin, F. S. and Eakins, S. G. (2018.) *Financial markets and Institutions*. Pearson Education.

Munich Re Group (2000.) *Unit-linked insurance: A general report*. [Online] Dostupno na: <https://www.asf.com.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=18678&img=5977>

OECD (2021.) *Global Insurance Market trends 2020*. [Online] Dostupno na: <https://www.oecd.org/finance/insurance/globalinsurancemarkettrends.htm>

Standard Life (2020.) *Understanding unit-linked funds* [Online] Dostupno na:
<https://lib.standardlife.com/library/uk/gen569.pdf>

Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA (2020.) *Insurance market report 2019*. [Online] Dostupno na:
<https://www.finma.ch/en/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/finma-publikationen/versicherungsbericht/20200910-versicherungsmarktbericht-2019.pdf?la=en>

Swiss Re (2017.) *A history of Insurance*. Swiss Reinsurance Company Ltd.

Zakon o osiguranju, Neslužbeni pročišćeni tekst (“Narodne novine”, br. 30/15., 112/18.).
(2015.)

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Vrijednosti aktive drugih monetarnih financijskih institucija, bruto premija osiguranja i BDP-a Republike Hrvatske

Grafikon 2. Udio bankoosiguranja u kanalima distribucije životnih osiguranja u izdvojenim zemljama Europske unije 2017. godine

Grafikon 3. Udio bankoosiguranja u kanalima distribucije životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj od 2010. do 2017. godine

Grafikon 4. Broj zaposlenih i prodajno osoblje u osiguravajućim društvima na domaćem tržištu u izabranim državama

Grafikon 5. Udio ukupne premije životnih osiguranja u ukupnim premijama osiguranja u izabranim zemljama Europe 2012. i 2019. godine

Grafikon 6. Značaj društava za osiguranje u financijskom sustavu Republike Hrvatske iskazana udjelom aktive osiguratelja u aktivni svih financijskih institucija

Grafikon 7. Udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u Republike Hrvatske i premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€)

Grafikon 8. Udio premije investicijskog životnog osiguranja u ukupnoj premiji životnog osiguranja u izabranim zemljama u Europi

Grafikon 9. Prinosi izabranih investicijskih i dobrovoljnih mirovinskih fondova u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2015. do 2019. godine

Grafikon 10. Primjer povijesnog prikaza prinosa na fond u Dokumentu s ključnim informacijama u Francuskoj

Grafikon 11. Bruto domaći proizvod po stanovniku, u standardu kupovne moći (PPS) i premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€) u izabranim zemljama u 2019. godini

POPIS TABLICA

Tablica 1. Vrste neživotnih osiguranja u Republici Hrvatskoj prema Zakonu o osiguranju

Tablica 2. Apsolutni prag minimalnog potrebnog kapitala s obzirom na vrstu osiguravajućeg društva u Republici Hrvatskoj

Tablica 3. Broj osiguravajućih društava za životno osiguranje na domaćem tržištu u izabranim državama Europe

Tablica 4. Ukupna zaračunata premija životnog osiguranja na domaćem tržištu u izabranim državama u Europi, u milijunima eura

Tablica 5. Tržišni udio u premiji osiguranja 5 najvećih društava za životno osiguranje u izabranim državama u Europi

Tablica 6. Povezanost sklonosti prema riziku osiguranika i imovinske kategorije ulaganja u investicijskom životnom osiguranju

Tablica 7. Pregled tržišta investicijskog životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj u razdoblju od 2012. do 2019. godine

Tablica 8. Ukupna premija životnog osiguranja i ukupna premija investicijskog životnog osiguranja u izabranim zemljama 2012. i 2019. godine (milijuni €)

Tablica 9. Premija investicijskog životnog osiguranja po stanovniku (€) i udio premije investicijskog životnog osiguranja u BDP-u izabrane zemlje 2012. i 2019.