

UNIVERZITET SINGIDUNUM
DEPARTMAN ZA POSTDIPLOMSKE STUDIJE I MEĐUNARODNU
SARADNJU

MASTER RAD

OSIGURANJE LICA U ZEMLJAMA SKANDINAVIJE

Mentor:

Prof. dr *Ljiljana Jeremić*

Student:

Nemanja Cvitkovac
402155/2013

Beograd, 2015.

Sadržaj

OSIGURANJE LICA U ZEMLJAMA SKANDINAVIJE	1
1. Uvod	4
1.1. Značaj i aktuelnosti istraživanja	5
1.2. Predmet istraživanja	5
1.3. Ciljevi istraživanja	6
1.4. Hipoteze istraživanja	6
1.5. Metode istraživanja	6
1.6. Struktura rada	7
2. Osnovne odlike osiguranja lica	9
3. Podele i značaj osiguranja lica	10
3.1 Životno osiguranje	12
3.1.1 Lica koja učestvuju u ugovoru životnog osiguranja	12
3.1.2 Vrste životnog osiguranja	13
3.1.3 Obaveze ugovarača	15
3.1.4 Obaveze osiguravača	15
3.1.5 Prava iz matematičke rezerve	16
3.2 Osiguranje od nezgode	18
3.2.1 Obim osiguravajućeg pokrića	18
3.2.2 Prava i obaveze korisnika osiguranja	19
3.3 Zdravstveno osiguranje	20
3.3.1 Karakteristike ugovora zdravstvenog osiguranja	21
3.4 Penzijsko osiguranje	23
3.4.1 Životna osiguranja u funkciji obezbeđivanja materijalne sigurnosti u starosti	23
3.4.2 Kolektivna životna osiguranja u funkciji dopunskih penzija	24
3.4.3 Penzijski fondovi	24
4. Osiguranje lica u Skandinaviji	26
4.1. Finansijska stabilnost skandinavskih osiguravača	27
4.1.1. Trenutno stanje osiguranja u Norveškoj	29
4.1.2. Trenutno stanje osiguranja u Švedskoj	31

4.1.3. Trenutno stanje osiguranja u Danskoj	32
5. Finansijska analiza tržišta osiguranja lica u Skandinaviji.....	35
6. Marketinški aspekt osiguranja lica u Skandinaviji.....	40
7. Odnos tržišta osiguranja lica zemalja Skandinavije u poređenju sa razvijenim tržištima drugih evropskih zemalja	45
8. Trenutno stanje tržišta osiguranja lica iz ugla osiguranika i korisnika osiguranja	59
8.1 Norveška	61
8.2 Švedska	63
8.3 Danska.....	65
9 Zaključak.....	67
Literatura	70

1. Uvod

Kroz ljudsku istoriju čoveka su pratili smrt i nesrece i oduvek je postojala potreba da se porodica i potomci nekako obezbede, pogotovo kod lica koji su bili jedini izdržavaoci svoje porodice. Vremenom su se pojavili određeni ugovori koji su čovekov život osiguravali na neki način. Preko pomoraca koji su osiguravali svoj život u slučaju da im se nesto desi na plovidbi i u slučaju zemalja Skandinavije čestih istraživačkih ekspedicija na Severnom polu, do danasnjih modernih ugovora stalno je dolazilo do napredaka na polju osiguranja sa razvitkom sveta. Pojavljivali su se novi tipova ugovora i novi uslovi koji su čoveku omogućavali finansijsku stabilnost u starosti ili u slučaju određene povrede, obezbeđivanje porodice u slučaju smrti i jos mnoge druge pogodnosti.

U početku osiguranja postojali su samo posrednici koji su preuzimali sav rizik i preusmeravali novac na osigurane slučajeve koji su se dogodili. Ekonomski i socijalni značaj koji su ovakvi ugovori donosili je doveo do stvaranja kompanija koje su za delatnost imale osiguranje odnosno osiguravače. Svako od njih je formirao svoje ugovore sa određenim beneficijama na koje su osiguranici imali pravo.

Države su vremenom ovakve ugovore pravno regulisale kako zbog ljudi koji su ih koristili tako i zbog ekonomskog značaja koji su države imale od strane osiguranja kao grane ekonomije. Kroz vreme i same države su počinjale da se bave delatnošću osiguranja kako bi svoje državljane obezbedili u starosti, zdravstveno ali takođe i same osnivale kompanije koje su za osnovnu delatnost imale osiguranje lica zbog pre svega potencijalnog profita. Ekonomski jače zemlje poput skandinavskih zemalja su imale još veći interes za zaštitom svojih državljana zbog većeg ekonomskog obrta u skladu sa ekonomskom moći ovih država.

Skandinavske zemlje su lideri u mnogim poljima osiguranja kao i činocima koji utiču na razvoj tržišta. Samim tim njihova problematika i eventualna rešenja za te probleme se razlikuju od standardnih tržišta osiguranja lica. Države na kojima se ovaj rad fokusira mogu poslužiti kao pozitivan primer u mnogim sferama osiguranjima i spoljnim uticajima na isto ali takođe se može naučiti dosta iz njihovih eventualnih grešaka.

1.1. Značaj i aktuelnosti istraživanja

Osiguranje lica u mnogim zemljama iznosi i više od polovine svih osiguranja i među tim zemljama su i zemlje Skandinavije. Norveška, Švedska i Danska su uvidele značaj osiguranja lica za njihove države i finansijski aspekt osiguranja lica ima značajnu ulogu u ekonomijama ovih zemalja. Ove zemlje su jedne od najnaprednijih u svetu kada su u pitanju prava građana generalno gledano i osiguranje lica nije nikakav izuzetak. Ogromna većina stanovništva ovih zemalja je osigurana makar na jedan način. Kao što su pravne regulative pratile napredak ovih zemalja, tako je i ekonomski značaj osiguranja pratio njihov ekonomski napredak u zadnjih nekoliko decenija i trenutno su zemlje Skandinavije pozicionirane među prvih deset zemalja sveta po finansijskom obrtu na tržištu osiguranja.

Pored finansijski impresivnih brojki ove zemlje se izdvajaju od drugih i po procentu stanovništva koje je osigurano. U poređenju sa recimo Srbijom imaju i do pet više zaključenih ugovora na osiguranje života. Takođe alternativni prihodi u starosti su mnogo više zastupljeni. Stanje skandinavskog osiguranja lica nije idealno ali na mnogo različitih mogu da posluže kao primer zaštite lica koja su obuhvaćena ugovorom osiguranja, načinima kontrole tih istih lica, kontrolisanju prevara, poboljšavanju ponude i obrtom finansija koja se dobijaju iz ugovora o osiguranju.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživačkog rada je trenutno pravno i ekonomsko stanje tržišta osiguranja lica u Skandinaviji. Takođe predstavljeni su osnovni aspekti osiguranja lica generalno, analizom naučnih radova ali i trenutno stanje tih aspekata u navedenim zemljama kroz naučne tekstove i trenutne zakone koji se odnose na predmet istraživanja.

Osim toga rad se odnosi i na određene probleme u osiguranju sa kojim se ove zemlje suočavaju kao i na njihove pozicije naspram drugih zemalja Evrope sa sličnim tržištima kao i na uticaj regulativa koje skandinavske zemlje donose u cilju poboljšanja tržišta osiguranja.

1.3. Ciljevi istraživanja

Cilj ovog rada pored objašnjenja šta osiguranje lica predstavlja i njegovog značaja je i da bolje prikaže načine funkcionisanja određenih zemalja na tržištu osiguranja, i njihovo suočavanje sa problemima koji ih zadese i načine razvijanja tog tržišta kroz investije i pravne regulative, kako bi uvideli sve mane i prednosti ovih sistema. Takođe jedan od ciljeva je i statistički prikaz pozicija zemalja Skandinavije u osnovi ali i u odnosu na druge napredne zemlje Evrope.

1.4. Hipoteze istraživanja

Istraživanje polazi od generalne hipoteze značaja osiguranja lica i ponašanja država koje su uspješne u ovom polju. Generalnu hipotezu bolje objašnjavamo pomoću određenih posebnih hipoteza:

- Društvenog i ekonomskog značaja za osigurana lica i njihova prava u određenim tipovima osiguranja lica
- Prava i obaveza osiguravača
- Značaju države u jasnom definisanju regulativa koje se tiču osiguranja lica
- Finansijskom značaju dobro formiranog tržišta osiguranja za državu
- Direktne veze između životnog standarda i zaštićenosti građana od strane države sa brojem potpisanih ugovora osiguranja i njihovoj finansijskoj jačini.
- Pozicije tržišta osiguranja lica u zemljama Skandinavije u poređenju sa razvijenim tržištima drugih zemalja.

1.5. Metode istraživanja

Obzirom na specifičnost predmeta koji ovaj rad proučava, korištene su određene metode radi boljeg proučavanja i objašnjenja predmeta istraživanja kako bi se došlo do osnovnih činioaca i boljeg razumevanja teme. Naučne metode koje su korišćene:

- Osnovne metode: analiza, sinteza, apstrakcija, konkretizacija, indukcija, dedukcija, specijalizacija, generalizacija i deskripcija.

- Opštenaučne metode: hipotetičko-deduktivna, aksiomska, hipotetičko-deduktivna i komparativno-kvantitativna.
- Metode i tehnike prikupljanja podataka: metod analize sadržaja dokumenata

1.6. Struktura rada

Struktura rada je zasnovana na pet tematskih celina koje za rezultat daju objašnjenje teme rada na više načina.

Prvi deo je i uvod u temu i u njemu se jasno definiše predmet istraživanja, značaj rada kao i načini kojima se došlo do finalne izrade i ciljeve koje je ovaj rad težio da ispuni. Takođe navedene su metode koje su se koristile kao i hipoteze navedene u radu.

Drugi deo se fokusira na osnovne odlike osiguranja lica, na čemu se ono bazira i na kakvim postulatima je zasnovano kao i određene aspekte po kojima se osiguranje lica izdvaja od drugih tipova osiguranja.

U trećem delu fokus je na generalnom osiguranju lica, njegovim podelama, značaju za kompanije koje se bave osiguranjem, značaju za lica koja su obuhvaćena ugovorom ali i značaju za sve države. Jasno su definisane podele između različitih tipova ugovora osiguranja lica ali i njihove sličnosti. Objasnjena su prava ali i obaveze svih lica koja mogu da budu obuhvaćena ugovorom o osiguranju uz različite beneficije na koja ta lica imaju pravo.

Četvrti deo se bazira na izučavanju trenutnog stanja tržišta osiguranja u zemljama Skandinavije. Problemi i pozicije osiguravača u Skandinaviji kao i njihovo finansijsko stanje su detaljno objasnjeni. Navedeno je i detaljno stanje tržišta u Danskoj, Švedskoj i Norveškoj kao i načini na koje te zemlje se nose sa problemima, kako štite svoje državljane i kakve finansijske koristi imaju od zdravog tržišta osiguranja kod njih.

Peti deo je fokusiran na finansijsku analizu tržišta osiguranja lica u zemljama Skandinavije i uticaj države i osiguravača na finansijski aspekt tržišta.

Šesti deo se bazira na marketinškom fokusu skandinavskih osiguravača, problemima sa kojima se suočavaju ali i poslovnim taktikama kojima se služe u cilju poboljšanja poslovanja.

Sedmi deo se odnosi na komparaciju zemalja Skandinavije i zemalja Evrope kao i na položaj na tržištu osiguranja lica skandinavskih zemalja u odnosu na druge zemlje.

Osmi deo se fokusira na položaj osiguranika na tržištu osiguranja lica u skandinavskim zemljama kao i na trenutna pozitivna dešavanja i probleme i njihov uticaj na tržište osiguranja lica za svaku zemlju pojedinačno.

Deveti deo je i zaključni deo prvog rada koji se bavi zadatim predmetom istraživanja i određena mišljenja na pozitivne i negativne stvari koje skandinavsko tržište nosi sa sobom.

2. Osnovne odlike osiguranja lica

Glavne odlike osiguranja lica su da se ono odnosi pre svega na život i zdravlje osiguranog lica, odnosno da je ovaj tip osiguranja fokusiran na telesni integritet osiguranog lica. Ljudski život nema cenu i stoga se ne može odrediti vrednost. Poenta nije u finansijskoj nadoknadi do koje dolazi realizacijom osiguranog slučaja zbog samog nedostatka procene, već u tome da se korisniku osiguranja isplati unapred dogovorena suma ili deo te sume nakon realizacije osiguranog slučaja.

Ugovor koji spada u vrstu osiguranja lica je dvostrano teretni ugovor gde obe strane imaju obaveze jedna prema drugoj. Ugovarač ima obavezu plaćanja premije osiguranja dok je osiguravač u obavezi da isplati naknadu osiguranja, licu koje je navedeno kao korisnik osiguranja, kada se taj osigurani slučaj i desi.

Osiguranje lica naspram osiguranja imovine razlikuju osnovne karakteristike, kojima se takođe mogu pridodati određena pravila koja utiču na pravne aspekte ugovora o osiguranju. Usled nedostatka osiguranih vrednosti osigurana suma je veoma važan element osiguranja lica i jedini parametar prema kojem se utvrđuje visina premije ugovora o osiguranju.

Nedostatskom osigurane vrednosti se gubi i odnos te vrednosti i osigurane sume. Iz tog razloga osiguranje lica ne primenjuje pravila nadosiguranja i podosiguranja ali se dolazi do toga da je opšte pravilo da je moguće dozvoliti kumuliranje osiguranih suma i nadoknade od strane trećeg odgovornog lica. Osiguranje lica ima takođe i posebno pravilo koje primenjuje u ugovorima o osiguranju lica da se za njihovo zaključenje i dejstvo ne traži imovinski interes naspram predmeta osiguranja.

3. Podele i značaj osiguranja lica

Osiguranje lica ima veliki značaj iz različitih aspekata kao što su društveno-socijalni i državni značaji. Osiguranje života doprinosi i po osnovu kada obavezna socijalna osiguranja ne obezbeđuju dovoljnu materijalnu sigurnost. Takođe nakon dostizanja odredjenih godina i starosti, životno osiguranje i privatni penzijski fondovi doprinose ispunjenju novčanih prihoda neophodnih za pristojan život.

Životna osiguranja takođe mogu da obezbede finansijsku sigurnost ukoliko dođe do smrtnog slučaja člana porodice koje je izdržavalo porodicu. Ovakav tip osiguranja donosi sigurnost i u određenim situacijama kada je neophodan dodatni prihod porodici usled na primer školovanja člana porodice ili sklapanja braka

Štednja je takođe jedna od prednosti ovog vida osiguranja jer ugovarač višegodišnjim plaćanjem premija stvara određenu sumu koja će biti isplaćena od strane osiguravača, licu određenom kao korisnikom osiguranja po isteku perioda predodređenom za trajanje osiguranja. Iznos koji se isplaćuje nije samo jednostavan zbir svih uplaćenih premija, već se suma uvećava za kamatu i veoma često za izvesnu dobit do koje se došlo plasmanima akumulirane premije.

Osiguranje doprinosi i ekonomskom razvoju zemlje jer da bi osiguravači bili u stanju da ispune sve obaveze koje su preuzeli ugovorima na sebe, oni su prinudjeni da tehničke i druge rezerve ulažu u hartije od vrednosti kao i u nepokretnosti i druge imovine.

Prikupljena sredstva je moguće plasirati na duži rok od strane osiguravača jer su i sami ugovori zaključeni na duži period. Iz ovoga proizilazi da su osiguravači veoma važni institucionalni investitori koji značajno doprinose razvoju i izgradnji značajnih infrastrukturnih objekata. Ulaganjima u akcije raznih preduzeća pomaže se njihovom razvoju kao i stabilnosti kako preduzeća tako i stabilnosti zemlje.

Najveća slabost ovog tipa osiguranja je pad vrednosti novca i samim tim osiguravači su prisiljeni da vode izuzetno pažljivu politiku plasmana sredstava kako bi kada nastupi osigurani slučaj bili u stanju da osiguranu sumu predviđenu ugovorom i isplate.

Primećujemo u novije vreme i korišćenje polisa životnih osiguranja kao način obezbeđivanja potrošačkih i stambenih kredita, u većini slučajeva preko kolektivnih ugovora životnog osiguranja.

Ovakvi tipovi ugovora se zaključuju u iznosu koji je proporcionalan sumi dobijenoj preko kredita i ovaj iznos se smanjuje u skladu sa otplatama tog istog kredita. U slučaju da osiguranik premine pre nego što je kredit u potpunosti isplatio, osiguravač na sebe preuzima obavezu isplaćivanja osigurane sume koja je jednaka preostalim potraživanjima od strane banke koja je dala kredit.

3.1 Životno osiguranje

Osnove ugovora životnog osiguranja su da sa jedne strane ugovarač osiguranja plaća premiju čija je visina određena ugovorom dok sa druge strane osiguravač isplaćuje ugovorenu sumu na način koji je određen ugovorom, osobi koja je u ugovoru navedena kao korisnik osiguranja. Do isplate ugovorene sume dolazi kada nastane osigurani slučaj odnosno smrt osiguranika ili kada doživi određene godine, čiji je iznos takođe određen ugovorom.

Važno je da ugovarač detaljno prouči ponudu osiguranja kako bi se upoznao sa svim elementima relevantnim za procenu rizika. Ponudu osiguranja obezbeđuje osiguravač u vidu obrasca sa pitanjima i podpitanjima. Ponudu popunjava ugovarač uz asistenciju agenta osiguranja odnosno posrednika u zaključivanju ugovora ali popunjavanje ponude ne obavezuje ni jednu ni drugu stranu da do samog zaključivanja ugovora i dođe.

Nakon zaključivanja ugovora obaveza osiguravača je izdavanje polise osiguranja ugovaraču, koja sadrži osnovne podatke o sadržaju ugovora. Takođe osiguravač je dužan i da dostavi uslove osiguranja vezane za osiguranje koje je zaključeno.

Polisa osiguranja se izrađuje u tri primerka kako bi se po jedan primerak izdao svakoj strani koja je učestvovala u zaključivanju ugovora:

- posredniku (agentu osiguranja)
- osiguravaču
- i ugovaraču osiguranja

Polisa osiguranja mora da sadrži puno ime i prezime osiguranika kao i njegov datum rođenja uz određeni događaj čijim nastankom dolazi do isplate osigurane sume.

3.1.1 Lica koja učestvuju u ugovoru životnog osiguranja

Zavisno od tipa životnog osiguranja lica mogu imati različita svojstva u ugovoru koji je zaključen. Lica koje obuhvata životno osiguranje su:

- ugovarač osiguranja

- osiguranik
- korisnik osiguranja

Lice koje zaključuje ugovor o osiguranju života i plaća ugovorenu premiju se naziva ugovarač osiguranja. Veoma često ugovarač i osiguranik su isto lice. Osiguranik je osoba za čiji život se vezuje osiguranje života bilo da je u pitanju slučaj doživljenja ili nastanak smrti.

Korisnik osiguranja je lice navedeno u ugovoru kojem se isplaćuje osigurana suma. Praksa je veoma različita kada su konkretno u pitanju lica koja su korisnici osiguranja. Ovo uglavnom zavisi od tipa ugovora koji je potpisan. Moguće je odrediti i više korisnika osiguranja a ukoliko se jasno ne precizira kome od korisnika koliko osigurana sume pripada, ona se deli ravnomerno svim korisnicima.

Pravo određivanja korisnika osiguranja pripada samo ugovaraču koji može i sebe odrediti kao korisnika. U slučaju da korisnik nije imenovan ili je njegovo imenovanje neprecizno, osigurana suma ulazi u zaostavštinu ugovarača i pripada njegovim naslednicima.

Imenovanje korisnika je moguće na razne načine od momenta zaključenja ugovora pa sve do smrti osiguranika ali je obavezno obavestiti osiguravača o imenovanju korisnika. Kada se ugovor životnog osiguranja zaključuje na život nekog drugog lica a ne ugovarača onda je neophodno imati njegovu saglasnost za imenovanje određenog lica kao korisnika osiguranja.

3.1.2 Vrste životnog osiguranja

Obaveze i prava svih strana zavise od tipa ugovora koji je zaključen odnosno određeni životni događaj koji je naveden u ugovoru i čijim ispunjenjem dolazi do isplate osigurane sume. Osiguranje za slučaj smrti je definitivno najpoznatije, kao i najstariji vid osiguranja kada je nečiji život u pitanju međutim moguće je zaključiti i ugovor koji se odnosi na slučaj doživljenja. Ugovor može obuhvatati oba tipa osiguranja i u tom slučaju se naziva mešovito osiguranje.

Postoji više vrsta osiguranja za slučaj smrti. U osiguranju na ceo život osiguravač isplaćuje osiguranu sumu bez obzira na to kada smrt osiguranika nastupi. Osiguranje za slučaj smrti do ugovorenog vremena obavezuje osiguravača na isplatu osigurane sume samo u slučaju da

smrt osiguranika nastupi pre isteka roka određenog u polisi i ukoliko smrt osiguranika ne nastupi u predviđenom roku osiguravač nema nikakve obaveze.

Jedan od tipova osiguranja za slučaj smrti je i osiguranje za slučaj nadživljenja gde se obaveze osiguravača za isplatu osigurane sume vezuju za to da korisnik nadživi osiguranika. Ako kojim slučajem osiguranik nadživi korisnika osiguranja sve obaveze osiguravača prestaju da postoje.

Preostala osiguranja za slučaj smrti su osiguranje na dva života i dopunsko osiguranje uz osiguranje za slučaj smrti. Kod osiguranja na dva života, dva lica su osiguranici i osiguravač ima obavezu da isplati osiguranu sumu jednom od ta dva osiguranika kada smrt nastupi kod drugog. Ovde je takođe moguće odrediti korisnika osiguranja u slučaju smrti oba osiguranika, a ukoliko se ne odredi korisnik, osigurana suma pripada naslednicima.

Osiguranje za slučaj invaliditeta predstavlja dopunsko osiguranje koje se u praksi veoma često zaključuje uz osiguranje za slučaj smrti. Dopunsko osiguranje obezbeđuje isplatu određene sume ukoliko dođe do invaliditeta i osiguranik nije radno sposoban. Suma koja se isplaćuje je u skladu sa procentom invaliditeta.

Smrt osiguranika nije vezana za prethodno nastali invaliditet i osigurana suma se isplaćuje nakon smrti osiguranika čak i kad je isplaćena suma vezana za invaliditet. Mora se navesti da su ove vrste osiguranja i skuplje jer osiguravač preuzima veći rizik na sebe kao i dvostruku obavezu.

Osiguranje za slučaj doživljenja se uglavnom zaključuje kako bi se obezbedila određena finansijska stabilnost u starosti. Kao i osiguranje za slučaj smrti i osiguranje za slučaj doživljenja ima nekoliko različitih tipova ugovora pa je tako moguće zaključiti ugovor koji se odnosi na osiguranje doživotne rente, gde osiguravač korisniku osiguranja plaća određenu rentu do njegove smrti ili određenog roka.

Takođe moguće je zaključiti i osiguranje odložene isplate osigurane sume koje obezbeđuje isplatu osigurane sume ukoliko je osiguranik živ u ugovoreno vreme naznačeno u osiguranju. Kada nastupi smrt osiguranika pre određenog datuma, sve obaveze osiguravača se gube. Ovi

ugovori se potpisuju najčešće na određeni vremenski period ali ih je moguće vezati i za navršenje određenih godina osiguranikovog života.

Mešovito osiguranje se u praksi najčešće i zaključuje. Kombinovanjem osiguranja za slučaj smrti i osiguranja za slučaj doživljenja se dolazi do najviše pogodnosti za klijenta odnosno ugovarača koji je u isto vreme i osiguranik. Uglavnom je ovo lice i sam korisnik osiguranja ukoliko doživi ispunjenje predviđenog roka. Kada smrt nastupi pre određenog roka osigurana suma se isplaćuje navedenom korisniku osiguranja.

U suštini u pitanju su dva odvojena osiguranja koja su pravno nezavisna ali su spojena jednom polisom u kojoj se podrazumevaju dve vrste rizika od kojih ispunjenje jednog dovodi do isplate osigurane sume.

3.1.3 Obaveze ugovarača

Ugovarač osiguranja je dužan da osiguravaču prijavi sve relevantne informacije za procenu rizika kao i da odgovori na pitanja koja sadrži obrazac ponude osiguranja. Pored ovoga obaveza ugovarača je i plaćanje premije osiguranja mada je moguće navesti drugo lice kao odgovorno za plaćanje premije.

Premija se plaća jednokratno ili na godišnjem nivou ali je moguć dogovor između ugovarača i osiguravača da se premije plaćaju u jednakim ratama na polugodišnjem, tromesečnom ili jednomesečnom roku.

U slučaju nastanka osiguranog slučaja potrebno je obavestiti osiguravača o činjenicama koje su od značaja za ispunjavanje osiguravačevih obaveza koje je preuzeo na sebe zaključivanjem ugovora o osiguranju.

3.1.4 Obaveze osiguravača

Osiguravač je dužan da ugovaraču dostavi sve podatke regulisane zakonom kao i uslove osiguranja u slučaju da oni nisu odštampani na obrascu polise. Ukoliko dođe do ispunjenja svih uslova određenih za isplatu osigurane obaveza osiguravača je da tu istu sumu i isplati

korisniku osiguranja ili njegovim nasljednicima u skladu sa unapred ugovorenim načinima isplate zavisno od vrste ugovora.

Predviđeno zakonom većine zemalja među kojima su i skandinavske, osiguravač je lišen svih obaveza ukoliko je do smrti osiguranika došlo samoubistvom ili ubistvom od strane korisnika. Moguće je odredbama u ugovoru isključiti određene slučajeve koje osiguravača oslobađaju obaveze ukoliko je to zakonski dozvoljeno mada ovih slučajeva nema mnogo jer se osiguravači uglavnom drže zakonskih predviđenih isključenja.

3.1.5 Prava iz matematičke rezerve

Matematička rezerva se većinom formira od onog dela premije koji još nije funkcionalan, i ovo je u stvari novčani iznos u vidu pokrića osiguravača kako bi on bio u stanju da izvršava svoje dugoročne obaveze predviđene ugovorima. Zavisno od tipova osiguranja, osiguravač je dužan da pažljivo isplanira formiranje matematičke rezerve kako bi različite obaveze mogao u potpunosti da ispuni.

Ugovarač polaže pravo na deo premije koje formira matematičku rezervu i može da traži njen povraćaj odnosno otkup, mada je u pitanju u stvari raskid ugovora od strane ugovarača. Otkup je nemoguće ispuniti kod onih tipova osiguranja koji ne stvaraju matematičku rezervu.

Uslovi za otkup moraju biti navedeni u polisi osiguranja i osiguravač ne može odbiti otkup ukoliko ugovarač podnese zahtev za isti. Onog trenutka kada se podnese zahtev za otkup ugovor o osiguranju prestaje i pravo na otkup ugovora je moguće iskoristiti sve do samog isteka ugovora osiguranja.

Redukcija je takođe jedno od prava ugovarača ukoliko on nije u stanju ili je svojom voljom prestao da plaća premije. Ugovor o osiguranju ostaje na snazi ali redukcijom dolazi do smanjenja osigurane sume i u slučaju ispunjenja osiguranog slučaja, suma koja se isplaćuje je određena najvećom mogućom vrednosti redukovane sume.

Ugovarač može predati polisu kao zalog poveriocu jer polisa je u stvari hartija od vrednosti. Zalaganjem polise se može na primer lakše obezbediti kredit ili pozajmica dok poverilac dobija garanciju u vidu te iste polise da će dug biti isplaćen u slučaju smrti dužnika.

Osiguravač može i unapred isplatiti deo osigurane sume do maksimalne visine njene otkupne vrednosti ugovaraču ukoliko on to zahteva. Ugovarač kasnije vraća isplaćenu sumu koja je povećana za određenu kamatu. Ovaj vid transakcije se naziva avans ili predujam.

Ne postoji obaveza osiguravača da predujam i odobri već je to u potpunosti stvar njegove volje. Takođe ne postoji ni obaveza ugovarača da taj predujam vrati, mada ukoliko dođe do toga da se ne vrati deo avansa ili njegovog celokupnog iznosa snose se tačno određene konsekvence u vidu smanjenja osigurane sume u slučaju nastanka osiguranog slučaja ili čak smatranja da je došlo do otkupa ugovora ukoliko je ugovarač povukao iznos u visini celokupne otkupne sume.

3.2 Osiguranje od nezgode

Mada je ovaj vid osiguranja pre svega dobrovoljan postoje određene sfere zanimanja kod kojih je obavezno ovo osiguranje. Pored toga koristi se i u osiguranju putnika u javnom saobraćaju, sportovima koji snose određenu dozu rizika i drugim opasnim delatnostima. Moguća su pojedinačna zaključivanja ugovora ali i kolektivna ukoliko je na primer poslodavcu u interesu da osigura veći broj svojih radnika.

U standardnim uslovima za osiguranje od nezgode daje se definicija nezgode kao iznenadnog, od volje osiguranika nezavisnog događaja koji delujući spolja, iznenada i naglo na telo osiguranika, ima za posledicu njegovu smrt, potpuni ili delimični invaliditet, prolaznu nesposobnost za rad ili narušenje zdravlja koje zahteva lekarsku pomoć.¹

Ovaj pojam obuhvata i nesrećne slučajeve čije posledice ne nastaju odmah već posle izvesnog vremena, pod uslovom da je uzrok smrti ili povrede nastao iznenada i neočekivano.²

3.2.1 Obim osiguravajućeg pokrića

Zaključenjem ugovora za osiguranje od nezgode se garantuje isplata ugovorom određene sume ukoliko se desi predviđen događaj koji je naveden u ugovoru kao što su smrt usled nezgode i trajni invaliditet. Pokriće osiguranja se odnosi samo na nezgode u zemlji ali je moguće uvesti klauzulu koja će osiguranika pokrivati i u stranim zemljama.

Celokupna suma se isplaćuje kada je u pitanju smrt osiguranika dok se deo sume isplaćuje kod nastalog invaliditeta u zavisnosti od stepena onesposobljenosti osiguranika. Kada su u pitanju posledice od nezgode suma se isplaćuje ukoliko je do tih posledica došlo u periodu do godinu dana od dana kada je nezgoda nastala.

U slučaju da obavezno zdravstveno osiguranje ne pokriva troškove lečenja to je onda obaveza osiguravača sa kojim je zaključeno osiguranje od nezgode, s tim da osiguranik nema pravo da kumulira naknade troškova lečenja od obe strane. Ukoliko obavezno zdravstveno osiguranje

¹ Pak J. *Pravo osiguranja*, Univerzitet Singidunum, Beograd 2011, str. 318

² Ibid, str. 318

pokrije troškove lečenja nema pravo da za iste troškove traži nadoknadu od osiguravača koji stoji iza ugovora osiguranja od nezgode.

Zbog nastale nesposobnosti za obavljanje radnih zadataka osiguravač je dužan da nadoknadi zaradu osiguraniku koju bi on ostvario u tom roku koji je predviđen ugovorom. Isplata sume je moguća na više načina.

3.2.2 Prava i obaveze korisnika osiguranja

Osiguranik se smatra i korisnikom osiguranja ukoliko je nastupio slučaj invaliditeta dok se u slučaju smrti osiguranika suma isplaćuje korisniku koji je naveden u ugovoru. Kada korisnik nije naveden prati se jasno određen redosled koji određuje koja lica imaju pravo na sumu koja se isplaćuje za smrt osiguranika.

Dokazivanje nastanka osiguranog slučaja je obaveza osiguranika ili korisnika osiguranja ukoliko je slučaj smrt. Važno je napomenuti da osiguravač ima pravo da preispita smrt osiguranika ili invaliditet ukoliko sumnja u okolnosti pod kojima je nezgoda nastala.

3.3 Zdravstveno osiguranje

Tokom godina došlo se do zaključka da bi trebalo reformisati zdravstveno osiguranje kako bi se smanjili troškovi obaveznog zdravstvenog osiguranja i povećala uloga osiguranika i privatnih osiguravača. Srž problema je bio u tome da se nikakve rezerve finansije nisu formirale već su se sredstva trošila kako bi se i prikupljala.

Razvijenije zemlje Evrope su dosta ranije počele sa reformama i bez obzira na to što neke druge zemlje drastičnim rezovima pokušavaju da stvore sebi olakšice to se pokazalo kao neuspešno, pre svega zbog izuzetne složenosti zdravstvenog osiguranja.

Bez obzira na drastične razlike koje postoje među raznim zemljama nekoliko načina kombinovanja privatnog i obaveznog zdravstvenog osiguranja se izdvajaju. Jedan od tih načina možemo da prepoznamo i u skandinavskim zemljama gde je dominantna politika finansiranja zdravstvenog osiguranja za stanovništvo u celosti preko poreza, dok privatno zdravstveno osiguranje nema primarnu ulogu.

Postoje takođe i sistemi poput tog da se zdravstveno osiguranje finansira od strane poslodavaca i zaposlenih. Države svojom politikom i jasno definisanim zakonima podržavaju razvoj privatnog zdravstvenog osiguranja.

Treći način koji prepoznajemo se oslikava u tome da obavezno zdravstveno osiguranje ne pokriva stanovništvo u celosti ili to čini sa minimalnom finansijskom podrškom za troškove lečenja. Zemlje u kojima je zastupljen ovaj način forsiraju da se prilikom stupanja u radni odnos napravi dogovor između poslodavca i zaposlenih o visini iznosa koji se izdvaja za zdravstveno osiguranje i ovaj način pre svega počiva na dobrovoljnom zdravstvenom osiguranju.

U zavisnosti od toga koji je od navedenih sistema zdravstvenog osiguranja u nekoj zemlji prihvaćen, postoji više vrsta privatnog zdravstvenog osiguranja:

- osnovno osiguranje (pokriva troškove lečenja lica koja po zakonu ne potpadaju pod režim obaveznog osiguranja)

- osnovno alternativno osiguranje (pokriva troškove lečenja lica kojima zakon dozvoljava da pod utvrđenim uslovima izaberu obavezno zdravstveno osiguranje kod privatnih osiguravača koji pružaju ovakvu vrstu usluga)
- dvostruko osiguranje (pokriva troškove lečenja lica koja potpadaju pod režim obaveznog osiguranja, a pored toga žele zaštitu i po osnovu privatnog osiguranja)
- dopunsko osiguranje (pokriva deo troškova koje su osiguranici obavezni da doplate u režimu obaveznog zdravstvenog osiguranja)
- dodatno siguranje (pokriva sve dodatne usluge koje nisu obuhvaćene obaveznim zdravstvenim osiguranjem)³

Važno je istaći da se ugovori privatnog zdravstvenog osiguranja pre svega uglavnom zaključuju kolektivno na način da poslodavac osigurava svoje radnike. Individualna zaključivanja ugovora nisu tako čest primer, jer za razliku od kolektivnih ugovora gde poslodavac u celosti ili delom snosi finansijsku obavezu plaćanja premija, kod individualnih ugovora pojedinac sam snosi troškove koji su samim tim i veći.

3.3.1 Karakteristike ugovora zdravstvenog osiguranja

Ugovor zdravstvenog osiguranja obavezuje osiguravača da osiguraniku ukoliko je oboleo u periodu osiguranja, isplati novčanu nadoknadu zbog gubitka zarade usled nesposobnosti za obavljanje rada i da nadoknadi u potpunosti ili delom troškove lečenja osiguranika. Zbog značajnih sličnosti sa osiguranjem od nezgode, veliki broj osiguravača posluje sa oba tipa osiguranja u svojoj ponudi.

Dobrovoljno zdravstveno osiguranje pokriva sve bolesti nastale nakon zaključenja ugovora i smatra se da je bolest nastala, kada se zdravstveno stanje osiguranika pogorša u toj meri, da njegovo zdravlje zahteva stalnu medicinsku negu, pod uslovom da do pogoršanja zdravlja nije došlo spoljnim uticajem. Osobenost bolesti je u tome da za razliku od osiguranja koje pokrivaju nezgode, kod bolesti do simptoma dolazi kraćim ili dužim vremenskim periodom a ne iznenada.

³ Pak J. *Pravo osiguranja*, Univerzitet Singidunum, Beograd 2011, str. 323

Bolesti nastale pre zaključivanja ugovora nisu pokrivene osiguranjem i pored njih su takođe neke bolesti izuzete bez obzira kad su nastale kao i neki načini lečenja. Troškovi lečenja nastali van zemlje nisu pokriveni osnovnim zdravstvenim osiguranjem ali određenim klauzulama i takvi troškovi mogu biti pokriveni kao i alternativni načini lečenja ukoliko su približni načinima koje je utvrdila stručna naučna medicina.

Pored ovih uslova izuzetno je važno da osiguranik prijavi sve relevantne informacije koje osiguravač traži od njega, da lečenja izvrši u medicinskoj ustanovi koja ima dozvolu za rad i ispunjava sve zakonske uslove kao i da dokaže opravdanost medicinskih troškova. U suprotnom osiguravač ima pravo da odbije isplatu nadoknade ali je dužan da obrazloži svoju odluku i navede razloge zbog kojih je ta odluka doneta.

Tražene informacije za procenu rizika osiguranik dobija u vidu upitnika od strane osiguravača i upitnik mora biti jasno definisan i precizan. Obaveza osiguranika je da pruži samo informacije koje su od njega tražene i pismenim putem i ukoliko osiguravač napravi propust pri traženju informacija bitnih za procenu rizika, osiguranik ne snosi nikakvu odgovornost već je to u potpunosti odgovornost osiguravača.

Premija se plaća u celosti pri zaključivanju ugovora ali je moguće to uraditi i u ratama s tim da prva rata dospeva na naplatu najkasnije do dana izdavanja polise. Ukoliko dođe do raskida ugovora od strane ugovarača, pravo osiguravača je da traži potpunu isplatu premije do isteka trenutne godine osiguranja. Princip premija je veoma sličan osiguranjima života i takodje se formira matematička rezerva ali za razliku od osiguranja života matematička rezerva ne pripada osiguraniku.

Osiguravač mora da ugovarača pismenim putem obavesti o svim njegovim pravima koje polisa pokriva kao i o mogućnostima za proširenje stavki ugovora i drugih informacija bitnih za ugovarača. Nadoknada od strane osiguravača ne može premašiti iznos troškova lečenja i izgubljenog profita zbog nesposobnosti za rad. Nalik osiguranjima života i osiguranju od nezgode, moguće je ugovoriti sumu koja će se isplaćivati u slučaju težih bolesti pored toga moguće je ugovoriti da ona bude ista za sve tipove težih bolesti ili da njen iznos varira zavisno od toga koja je bolest u pitanju. Ugovorena suma se isplaćuje nezavisno od nadoknade troškova za lečenje i nesposobnosti za rad.

3.4 Penzijsko osiguranje

Izuzetna pažnja se poklanja penzijskom osiguranju već duže vreme kao i njegovom reformisanju jer se tiče finansijske egzistencije državljana i zbog toga reforme penzijskog osiguranja još više dobijaju na značaju. Neophodno je izraditi sistem odgovarajućih propisa bez ikakvih propusta kako bi se obezbedila socijalna pravda.

Ono što stavlja u prednost fondove iz kojih se isplaćuju dopunske penzije naspram javnih penzijskih fondova je to što ti fondovi posluju na osnovima kapitalizacije za razliku od javnih penzijskih fondova koji posluju na bazi tekućeg finansiranja. Takođe razne vrste životnih osiguranja dobijaju na značaju kao veoma važan izvor prihoda u starosti.

3.4.1 Životna osiguranja u funkciji obezbeđivanja materijalne sigurnosti u starosti

Ekonomski razvijenije zemlje ohrabruju investiranja u životna osiguranja raznim poreskim olakšicama jer skoro sva životna osiguranja mogu doprineti materijalnoj sigurnosti nakon odlaska u penziju osiguranih lica. Osiguravači ulaganjima u najsigurnije hartije od vrednosti, uz nadzor nadležnih organa pokrivaju sve svoje dospele obaveze čak i kada dolazi do izmenjenih okolnosti.

Osiguranje za slučaj smrti se uglavnom zaključuje radi obezbeđivanja materijalne sigurnosti svojih roditelja ukoliko oni nisu stekli uslove za penziju ili ona nije dovoljna da pokrije njihove rashode. Takođe ovo osiguranje se zaključuje i radi obezbeđivanja onog supružnika koji nadživi drugog.

Uz osiguranje za slučaj smrti je moguće zaključiti i dopunsko osiguranje kako bi se obezbedila materijalna stabilnost porodice u slučaju da osoba koja donosi glavne prihode u porodici ostane radno nesposobna. Nadoknađuju se svi gubitci koji predstavljaju pretrpljenu štetu usled bolesti ili nezgode kao i osigurana suma za slučaj invaliditeta ali i osigurana suma nakon smrti bez obzira da li su se neke od navedenih situacija već desile i bile pokrivene od strane osiguravača.

Osiguranje za slučaj doživljenja se zaključuje radi obezbeđivanja finansija u starosti i može se zaključiti kao osiguranje doživotne rente. U ovom slučaju obaveza osiguravača je da korisniku plaća rentu do njegove smrti ili ugovorom određenog vremena.

Kod mešovitih osiguranja, ugovarači su i sami osiguranici. Ukoliko osiguranik doživi ugovoreno vreme isplaćuje mu se osigurana suma, ali u slučaju smrti osigurana suma se isplaćuje korisnicima osiguranja.

3.4.2 Kolektivna životna osiguranja u funkciji dopunskih penzija

Dopunsko penzijsko osiguranje radnika, bez obzira da li je obavezno ili dobrovoljno, regulisano je jasno zakonskim aktima kako bi se ojačala pozicija radnika i omogućila im da od poslodavca zahtevaju penzijsku sigurnost, koja će ispratiti njihove zarade. Poslodavci ovakve zahteve uglavnom zbrinjavaju preko kolektivnih životnih osiguranja.

Kolektivna životna osiguranja poslodavcima značajno olakšavaju povećanje dopunjavanja obaveznih penzija za svoje zaposlene u celini ili jednim delom. Neophodno je da sve bude ispraćeno od strane zakonodavca putem utvrđivanja jasnih zakonskih okvira kako bi penzijski fondovi bili efikasni.

3.4.3 Penzijski fondovi

Upravljanje penzijskim fondovima su poslovi koji su posebna vrsta osiguranja života i obavljaju ih društva koje poseduju dozvolu nadležnog organa. Penzijske fondove je moguće osnivati u okviru kompanije ili kao odvojene organizacije koje pružaju finansijske usluge i nezavisne su od kompanije koje uplaćuju sredstva.

Finansije predviđene za dopunsku penziju se ne mogu koristiti i pre samog odlaska u penziju, niti na njih ima pravo korišćenja neko treće lice i takođe se ne mogu koristiti kao garancija za dobijanje kredita. Jedan od uslova za ostvarenje dodatne penzije je svakako prethodno zaključen sporazum između poslodavca i njegovih zaposlenih.

Zatvorenim penzijskim fondovima mogu upravljati društva za osiguranje ukoliko je potpisan kolektivni ugovor sa celim ili jednim delom preduzeća. Formiranje penzijskog fonda se

vezuje za postojanje preduzeća i njegova je obaveza da isplaćuje penzije sve dok ima sredstava koja ukoliko ponestanu mora da obezbedi poslodavac. Svi učesnici ugovora imaju potpun uvid u način funkcionisanja sistema.

Za razliku od kolektivnih životnih osiguranja, gde je upravljanje u potpunosti povereno osiguravaču kod zatvorenih penzijskih fondova je moguće poveriti finansijsko i aktuarsko upravljanje spoljnim saradnicima, dok se administrativno upravljanje može poveriti preduzeću sa kojim je i zaključen ugovor o upravljanju penzijskim fondom.

Autonomni penzijski fondovi se osnivaju kao akcionarska društva ili društva za uzajamno osiguranje koja imaju poslovne pravilnike u skladu sa zakonom. Skupština donosi najvažnije odluke i sastaje se najmanje jednom godišnje kako bi te odluke i donela.

Upravu čine i predstavnici radnika ukoliko radnici finansijski učestvuju u plaćanju doprinosa i tada je uprava po paritetnoj osnovi sačinjena od predstavnika radnika i predstavnika društva. Dužnost članova uprave je da posluju u interesu osiguranika i da redovno podnose izveštaje svog poslovanja koje se kontroliše od strane organa za nadzor.

4. Osiguranje lica u Skandinaviji



Slika 1: Zastave skandinavskih zemalja: Danske, Norveške i Švedske

Bez obzira na veliku zaduženost domaćinstava u Skandinaviji, bruto društveni proizvod skandinavskih zemalja nastavlja da raste. Shodno tome investicije u osiguranje kao granu ekonomije drže korak sa ekonomskim razvojem skandinavskih zemalja.

Sektori skandinavskog osiguranja su trenutno u veoma dobrom stanju ali su izuzetno izloženi riziku kamatne stope. Bez obzira na ekonomski razvoj nije za iznenađenje ukoliko dođe do zastoja razvitka osiguravača jer se u prošlosti pokazalo da izmene pravnih propisa znaju da dovedu do pada uspešnosti u poslovanju skandinavskih osiguravača kojima je bio neophodan određeni vremenski period kako bi se prilagodili novim pravilima na tržištu.

4.1. Finansijska stabilnost skandinavskih osiguravača

Finansijske politike Danske, Norveške i Švedske kao i njihova jaka ekonomska pozicija omogućavaju solidnu poziciju kada je u pitanju investiranje. Međutim niska stopa izdavanja dugoročnih obveznica na tržištima Švedske i Norveške značajno otežavaju mogućnosti domaćih investiranja za osiguravače s tim da je u Danskoj lakše ostvariti domaće investicije.

Ovo je veoma značajno za osiguravače čija su delatnost osiguranja lica zbog njihovih dugoročnih polisa i visokih obaveza predviđenih zaključenim ugovorima prema osiguranicima i korisnicima osiguranja. Švedski osiguravači su ovde u boljoj poziciji od danskih i norveških s obzirom da su njihove investicije procentualno veće naspram osiguravača iz Danske i Norveške.

I pored ovih problema, postoji značajno manji rizik po stanovniku u Skandinaviji, nego u drugim evropskim zemljama ako uzimamo osiguravače kojima je delatnost osiguranje lica, kao merilo. Švajcarska je jedina zemlja u Evropi koja zauzima jaču poziciju za osiguranje lica od skandinavskih zemalja.

Ono što doprinosi većem riziku kod osiguranja lica odnosno kompanijama čija je to delatnost je neslaganje između njihovih finansijskih i imovinskih tokova, kao i niskih kamatnih stopa, i obaveza koje su preuzeli na sebe kao i visokih garancija.

Zbog niskih kamatnih stopa osiguravači su prinuđeni da na sebe preuzimaju veći rizik prilikom investiranja kako bi bili u stanju da ispune garancije ugovorenih polisa. Moramo navesti da je Danska u goroj poziciji naspram Norveške i Švedske kada su kamatne stope u pitanju. Takođe finansijski, norveški osiguravači su u određenoj meri stabilniji od danskih i švedskih.

Profitabilnost je veoma visoka u skandinavskim zemljama, što omogućava osiguravačima da pokriju sve eventualno nastale obaveze ukoliko dođe do osiguranog slučaja. Osiguravači se veoma često fokusiraju na profitabilnost kroz načine poput povećanja cena, boljeg selektiranja rizika i pravilnije politike troškova.

Nekoliko najvećih osiguravača forsiraju politiku profitabilnosti i u isto vreme otežavaju novim i manjim osiguravačima da se značajnije probiju na tržište. Ovakvo razmišljanje je i razumljivo s obzirom da se u isto vreme sprečava napredak konkurencije ali i omogućava trenutno prikupljanje finansija koje će nadoknaditi sve visoke obaveze koje dospevaju na naplatu.

Mora se napomenuti da su pravilima i propisima nametnute visoke odštetne sume za osiguranike ili korisnike polisa ali i visok životni standard u ovim zemljama sigurno da ima svoju ulogu u ovakvom poslovanju.

U protekloj dekadi osiguravači preduzimaju mere kako bi smanjili rizik kada su u pitanju njihove ponude, putem menjanja načina poslovanja prema ponudama bez garancija ili ponudama koje u opciji imaju različite visine garancija što svakako osiguranike dovodi u težu poziciju.

Odstupanje od tradicionalnog poslovanja po pitanju garancija vezanih za ponude će veoma verovatno doprineti smanjenju rizika u vezi polisa ako gledamo dugoročno, međutim veliki broj osiguravača je i dalje veoma usko povezan sa tradicionalnim načinima poslovanja i ne primećuju se znatna odstupanja naspram svojih ranijih ponuda na tržištu.

Generalno gledano pravna lica koja su uključena u ugovore sa osiguravačima su veoma dobro pokrivena ali osiguravači imaju težak zadatak da dugoročno dospele obaveze pokriju finansijski. Bez obzira na visok životni standard i veliku finansijsku moć osiguravači su prinuđeni da se bore za načine koji će im omogućiti obrt kapitala u cilju profita redovnog pružanja usluga.

Svakako kapital kojim osiguravači u skandinavskim zemljama raspolažu nije za zanemariti međutim zaštita potrošača od strane države i drugih organa kao i jačina ekonomske sredine u kojoj osiguravači posluju, primoravaju te iste osiguravače da menjaju svoje politike poslovanja u cilju pronalaženja balansa između okolnosti koje im idu u korist ali i protiv njih.

4.1.1. Trenutno stanje osiguranja u Norveškoj

Naspram drugih ekonomski razvijenih zemalja norveško tržište osiguranja je zapravo malo ako ga gledamo kroz broj osiguravača koji posluju na tržištu osiguranja, kao i kroz vrednosti naplaćenih premija. U zadnjoj dekadi određenim propisima i zakonima norveško tržište osiguranja se značajno uredilo i propisi koji su doneseni su doveli do boljeg struktuiranja tržišta. Takođe tržište je počelo značajno da se širi preko osiguranja od nezgode i zdravstvenog osiguranja pa dolazimo do toga da ekonomski životna osiguranja iznose više od polovine finansija koje se ulivaju u celokupno osiguranje u Norveškoj.

Zbog ekonomskog razvoja i sve većeg finansijskog prihoda stanovništva je takođe došlo do priliva novca u osiguranje što nije prošlo nezapaženo kod inostranih osiguravača. Novim propisima određeni inostrani osiguravači su dobili prostor za prodor na norveško tržište osiguranja i neki od njih su i uspeali u tome, mada su pod budnim okom regulatornog tela u Norveškoj zaduženog za proveru bankarskog i osiguravajućeg sektora kao i svih hartija od vrednosti.

Neki od većih osiguravača na Norveškom tržištu osiguranja kada je u pitanju životno osiguranje su npr. Danica Penzijsko Osiguranje, Nordea Osiguranje, Vital Osiguranje, KLP Osiguranje itd.

Određena osiguranja u Norveškoj su obavezna za lica koja borave u zemlji. Nacionalno osiguranje Norveške je obavezno za svako lice koje ima državljanstvo Norveške ili boravišnu dozvolu na minimum godinu dana dok je putno osiguranje obavezno za sve turiste. Regulativa da putno osiguranje bude obavezno je doneta iz razloga što Norveška zapravo ima mnogo sportskih objekata koji služe za ekstremne sportove pogotovo u zimskom periodu.

Sistem socijalne zaštite u Norveškoj je jedan od najrazvijenih u svetu i samim tim Nacionalno osiguranje još više dobija na značaju i finansira se iz svih doprinosa koji su plaćeni državi. Zdravstveno osiguranje pokriva sve državljane Norveške i lica koja plaćaju porez Norveškoj ali ukoliko se porez ne plaća redovno zdravstveno osiguranje se uskraćuje.

Takođe neophodno je da korisnici zdravstvenog osiguranja ispune određene propise kako bi njihovo zdravstveno osiguranje ostalo aktivno poput redovnih medicinskih pregleda i testova koji se rade kao preventiva za određena oboljenja.



Slika 2: mapa Norveške

4.1.2. Trenutno stanje osiguranja u Švedskoj

Na ekonomskom planu životno osiguranje u Švedskoj ima jednu od najznačajnijih uloga pogotovo ako se uzme u obzir da je broj korisnika životnih osiguranja u Švedskoj na samom mogućem maksimumu. Švedska je određenim propisima i regulativama koje je donosila pre tri do četiri decenije ranije otvorila tržište bankama i drugim finansijskim institucijama da se potpuno uključe na švedsko tržište osiguranja.



Slika 3: mapa Švedske

Ulazak mnogih kompanija na tržište osiguranja, koje su prethodno imale fokus na drugim finansijskim delatnostima kao i ekonomska stabilnost državljana Švedske i lica koja su boravila u zemlji na privremenom radu je dovelo do ogromnog razvitka svih osiguranja ali pre svega životnog.

Za razliku od Norveške, u Švedskoj postoji odvojeno telo koje za jedinu delatnost ima kontrolu osiguranja. Ovo telo je izuzetno važno zbog mnogobrojnih prevara od strane osiguranika u poslednjih nekoliko godina.

Neki od većih osiguravača u Švedskoj kada su u pitanju životna osiguranja su AMF Penzijsko Osiguranje, Skandia Životno Osiguranje, LF Životno Osiguranje itd.

4.1.3. Trenutno stanje osiguranja u Danskoj

Tržište osiguranja u Danskoj trenutno pokazuje znake rasta i najrazvijenije je u čitavoj Skandinaviji ali bez obzira na to i dalje je zapravo malo u poređenju sa drugim razvijenijim tržištima. Ekonomski napredak same zemlje je bio prilično brz u prošlom vremenu i tržište osiguranja jednostavno nije uspelo da održi taj tempo, međutim skorija ulaganja uspevaju da smanje razliku između ostalih ekonomskih sektora i sektora osiguranja.

Danska zapravo ima striktnu podelu između osiguravajućih kompanija i agencija za osiguranje koja je dublje izražena od drugih skandinavskih zemalja. Agencijama je zapravo prema danskim regulativama otežano poslovanje iz više aspekata od kojih jedan zahteva njihove posebne provere kao i posebnu registraciju takvih agencija i moraju da ispune niz pravila kako bi im bilo omogućeno samo posredovanje u poslovima osiguranja. Najdominantniji od tih poslova na tržištu osiguranja su između ostalog i osiguranja života.

Danska ipak ima određene probleme na tržištu osiguranja. Kao Skandinavska zemlja sa najvećim ukupnim brojem osiguravača generalno i prednošću na tom polju koja jos vise raste gledano po glavi stanovnika neophodna je kontrola velikih srazmera. Toliki broj kompanija stvara i određene propuste u njihovom kontrolisanju.

Danski osiguravači su veoma uslužni pri samom zaključivanju ugovora, veoma brzo i lako završavaju poslove osiguranja i pružaju veliki broj smernica radi bolje informisanosti svojih klijenata. Problemi međutim nastaju ukoliko se osigurani slučaj ostvari. Nisu retki primeri da danski osiguravači koriste razne izgovore uglavnom nebitnog značaja za sam ugovor kako bi izbegli plaćanje premije ili značajno umanjili njenu vrednost.



Slika 4: mapa Danske

Veoma često lica koja su korisnici ugovora o osiguranju su primorana da unajme advokate mada ni to u velikom broju slučajeva nije donosilo rešenje. Osiguravači su često odužavali sudske procese i na kraju bi sami troškovi advokatskih usluga iznosili čak i veće iznose od dobijenih premija.

Danska je zadnjih par godina prepoznala ovaj problem i uveliko se radi na donošenju novih regulativa koje bi onemogućile ovakvu taktiku poslovanja osiguravača i kako bi lica koja su vezana ugovorom o osiguranja dobila veća prava. Pomaci su trenutno nažalost beznačajni i ne

primećuje se neki veliki napredak. Određene regulative su još u izradi i zapravo se od njih očekuje najviše poboljšanja kada su u pitanju prava korisnika osiguranja.

Osiguravači u ovoj zemlji su ipak napredniji od većine osiguravača iz drugih zemalja. Faktori rizika koji se obračunavaju pri zaključenju ugovora su dosta detaljniji ali i pogodnosti koje ugovori donose i eventualne koristi su na višem nivou i mnogo detaljnije objašnjeni. Dansko tržište osiguranja donosi i neke tipove ugovora koji nisu standardni i koji su opisani u prvom delu teksta.

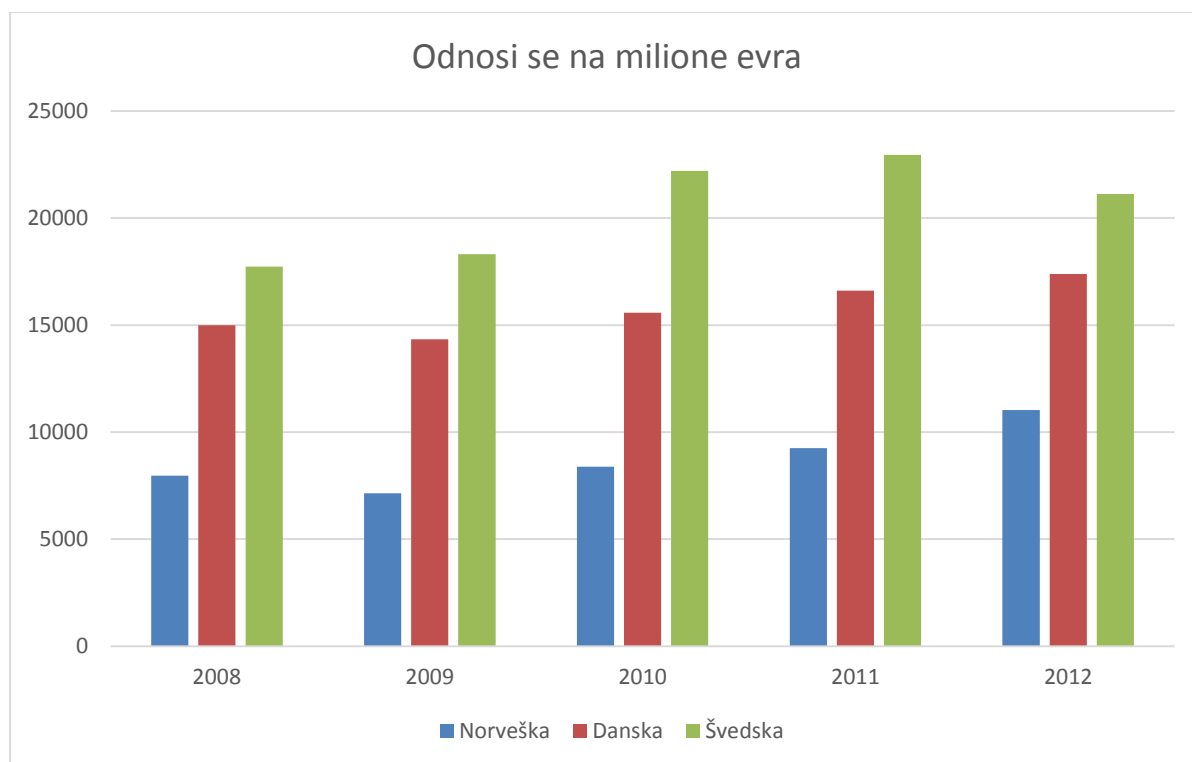
Neki tipova ugovora su vezani za bračno stanje i svrstavaju se u grupe za slučaj doživljenja a pored toga ima specijalnih ugovora koji sadrže određene uslove za detetovo obrazovanje i druge specijalne prilike i svrstavaju se u istu grupu ugovora kao i ugovori koji se vezuju za brak.

Za razliku od osiguravača u drugim skandinavskim zemljama koji se bave ili životnim ili neživotnim tipovima osiguranja nije retka pojava da se danski osiguravači bave sa obe delatnosti. Neki od većih osiguravača na danskom tržištu osiguranja su na primer Danica penzijsko osiguranje i Pen-Sam životno osiguranje pored mnogih drugih.

5. Finansijska analiza tržišta osiguranja lica u Skandinaviji

Finansijski aspekt tržišta osiguranja lica je segment koji je pokazao najveći napredak u odnosu na ostale. Nesumnjivo da ekonomska moć skandinavskih zemalja i platežna moć njenih državljana značajno utiču na visinu finansija prisutnih u osiguranju ali bez obzira na takvu trenutnu situaciju skandinavske države čine određene korake kako bi povećale nivo finansijskog priliva u osiguranje.

Grafikon 1. Prihod od premija osiguranja lica.⁴



Tendencija rasta koju su prihodi od premija na skandinavskom tržištu ispoljili u zadnjih nekoliko godina nije bez osnova. Osim ekonomskog jačanja Švedske i Norveške primetan je i

⁴ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

veći nivo investicija od strane osiguravača ali i veći nivo kontrole od strane ovih država što je za rezultat dalo veće poverenje od strane ugovarača osiguranja i samim tim uplate većih iznosa premija.

Takođe uspešno prevaziđena ekonomska kriza od strane ove dve zemlje, nije ostavila finansijske posledice na visinu iznosa prihoda od premija za razliku od Danske koja je osetila blagi pad na tom polju. Nedovoljna kontrola od strane danskih kontrolornih organa takođe ostavlja negativne posledice ali zbog naglog porasta prosečne starosti stanovništva Danske ovaj i slični propusti nisu ostavili veće posledice.

Visine isplaćenih osiguranih suma ipak prikazuju drugačiju sliku. Na norveškom tržištu stanje je iz godine u godinu veoma promenljivo, Švedska pokazuje određenu stabilnost dok danski osiguravači usled starenja stanovništva svake godine isplaćuju sve veće sume novca i to je svakako jedan od razloga za zabrinutost pogotovo ako uzmemo u obzir da naspram Danske, Švedska ima i do četiri puta veći broj ugovora po glavi stanovnika. Visina obeštećenja svakako utiče na sume koje se isplaćuju ali ne u tolikoj meri da bi se višemilionske promene osetile na godišnjem nivou.

Pored izrazitog pada nataliteta koji je Danska iskusila, problem predstavlja i sve manji priliv stranih državljana koji su pre svega u svojim dvadesetim i tridesetim godinama. Zbog brojnih otežavajućih okolnosti od strane Danske, lica iz drugih zemalja se pre odlučuju za selidbu u Norvešku ili Švedsku zbog lakšeg dobijanja boravišne dozvole i vremenom i državljanstva.

Tabela 1. Visina isplaćenih suma za osiguranje lica.⁵

Odnosi se na milione eura					
Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	6639	4090	5122	5291	6033
Švedska	6265	6490	6180	6896	7826
Danska	9358	9280	10398	11588	12184
Austrija	5460	5758	5781	6618	6336
Belgija	15239	13283	12463	15572	17689
Švajcarska	19604	18712	18448	22137	21396
Španija	25539	24966	25972	24540	27451
Nemačka	71876	71195	71915	84971	75730
Francuska	93978	87548	92752	116438	119597
Velika Britanija	226787	171753	176238	178512	204879
Italija	65547	57198	66801	73971	78024
Holandija	22017	21201	23761	23130	24219
Portugal	10013	8040	9960	13584	9701

⁵ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Tabela 2. Portfolio investicija osiguravača čija je delatnost osiguranje lica.⁶

Odnosi se na milione eura					
Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	84439	85031	106466	116037	132509
Švedska	209767	216419	262212	272242	311890
Danska	188123	209048	237005	228285	232739
Austrija	53684	53415	53586	53956	53623
Belgija	167831	188342	199661	203163	229685
Švajcarska	169948	179661	203334	233991	249827
Nemačka	686071	732755	765025	785435	871877
Francuska	1242297	1406344	1503441	1486998	1657300
Velika Britanija	1384601	1367040	1488564	1468822	1658042
Italija	358205	410827	442574	437347	451255
Holandija	272925	293177	315760	335879	363085
Portugal	43	48955	50306	44006	44982

Danski i švedski osiguravači su po pitanju investicija uspešno pratili investicije osiguravača drugih jakih tržišta koja su po veličini tržišta slični njihovim. Švedski i norveški osiguravači zadnjih godina imaju poprilično stabilan rast na segmentu investicija i u rasponu od nekoliko godina danski osiguravači su pratili taj rast pre svega zbog najavljenih regulativa u Danskoj. Međutim regulative su se pokazale kao neuspešne i kao rezultat su izazvale stagnaciju investicija zadnjih nekoliko godina.

Norveška i pored rasta investicija zaostaje za drugim skandinavskim ali i evropskim zemljama. Tokom dužeg perioda norveško tržište je imalo isti problem koje dansko tržište trenutno doživljava po pitanju investicija ali regulative koje je donela Norveška su se za

⁶ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

razliku od danskih pokazale kao uspješne i uzrokovale su ulazak novih osiguravača na norveško tržište što je značajno uticalo na povećanje investicija.

Problem koji je i dalje prisutan je manjak mogućnosti za investicije u Norveškoj, pre svega u infrastrukturu. Nove regulative su uspele da u odreženoj meri olakšaju osiguravačima veća ulaganje ali ne u dovoljno značajnoj meri kako bi se portfolio investicija više izjednačio sa drugim skandinavskim zemljama.

Tabela 3. Razlika između uplaćenih premija i isplaćenih osiguranih suma za osiguranje lica⁷

Odnosi se na milione eura					
Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	1324	3050	3260	3957	4994
Švedska	11467	11644	16023	16059	13294
Danska	5641	5062	5178	5029	5210

Usled visoke pokrivenosti državljana u osiguranju lica osiguravači su se više okrenuli određenom poboljšanju ponuda u cilju povećanja uplaćenih premija za razliku od strategije povećanja broja ugovora koja im je znatno otežana iz navedenih razloga. Osiguravači u Norveškoj i Švedskoj su prepoznali jačanje platežne moći državljana ovih zemalja i u potpunosti to iskoristili kako bi povećali svoje prihode pa iz godine u godinu ovi prihodi imaju tendenciju rasta, dok prihodi danskih osiguravača godinama već stagniraju.

⁷ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

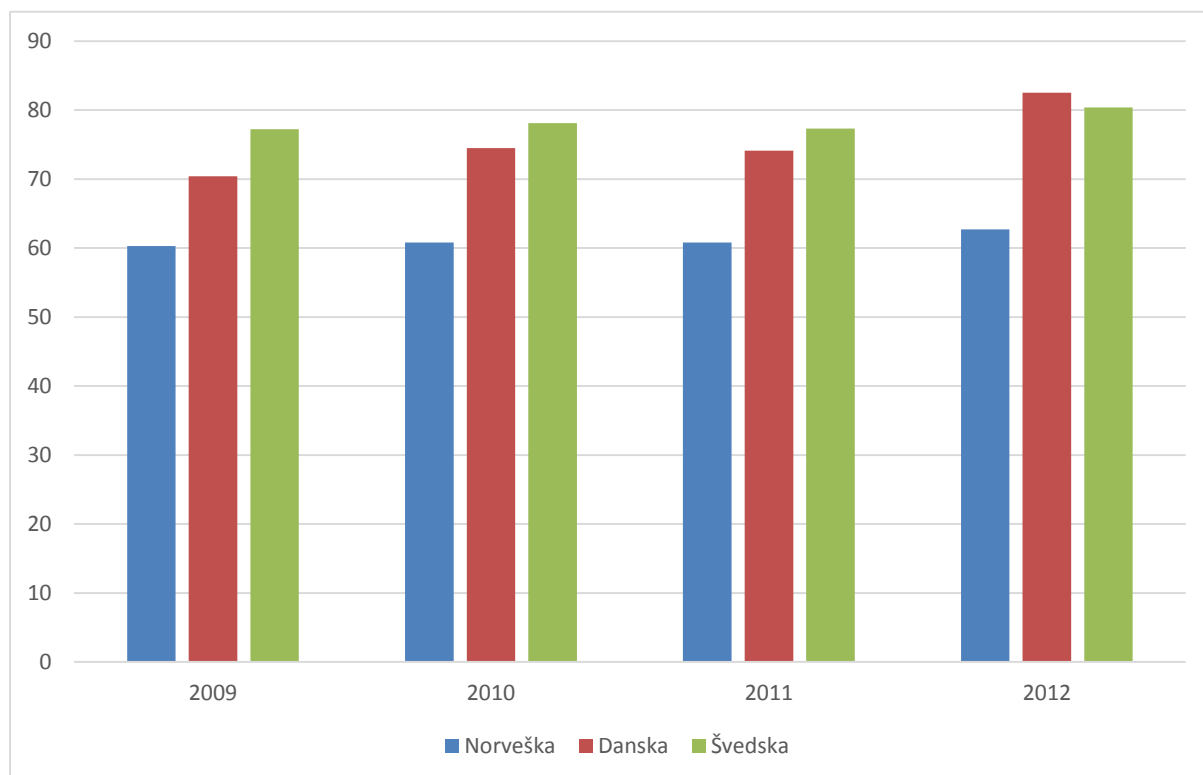
6. Marketinški aspekt osiguranja lica u Skandinaviji

Skandinavski osiguravači se po pitanju marketinške strategije na tržištu osiguranja lica veoma razlikuju u pristupu tržištu, ciljnim grupama, transparentnosti i kanalima distribucije. Saradnja zemalja Skandinavije je na visokom nivou i postoje mnogobrojne sličnosti između njih međutim suočavanje sa različitim problemima je dovelo do potpuno različitog pozicioniranja osiguravača i njihovog fokusa.

Jedan od zajedničkih problema je mali broj stanovnika u zemljama Skandinavije. Sa druge strane platežna moć građana uspeva da nadomesti u određenoj meri mali broj zaključenih ugovora ali nedovoljno kako se tržišta osiguranja lica u Skandinaviji svrstala u veća tržišta. U prilog osiguravačima koji za delatnost imaju osiguranje lica ide i to da osiguranje celokupno gledano u većini se zasniva na osiguranju lica.

U odnosu između pojedinačnih i grupnih ugovora osiguranja lica skandinavske zemlje se razilaze u velikoj meri. Poslodavci u Norveškoj obraćaju veliku pažnju na osiguranje svojih zaposlenih česti su slučajevi zaključenja grupnih ugovora kako bi se zaposleni maksimalno osigurali od posledica povreda na ratu.

Ugovori koji su u zadnje vreme sve popularniji pre svega u zdravstvu su ugovori kojima je u cilju da poslodavce osiguraju od delatnosti svojih zaposlenih koje mogu proizvesti povrede, invaliditet ili smrt trećih lica. Sve veća popularnost ovih ugovora je dovela do povećanja razlike u korist grupnih ugovora naspram pojedinačnih ugovora.

Grafikon 2. Udeo osiguranja lica zemalja Skandinavije u celokupnom osiguranju.⁸

Zbog osiguranja od strane poslodavaca u velikoj meri ali i određenih alternativnih načina obezbeđenja određenog nivoa života u starosti usled velike ekonomske moći značajno je uticalo na smanjenje zainteresovanosti za pojedinačne ugovore osiguranja lica. Segment koji takođe odmaže povećanju broja pojedinačnih ugovora je i velika socijalna zaštita od strane Norveške kao države u slučajevima smrti ili invaliditeta izdržavaoca porodice. Navedeni razlozi su primorali norveške osiguravače da se više koncentrišu na grupne ugovore osiguranja lica i primetne su razlike u ponudi između ponuda za grupne i pojedinačne ugovore.

⁸ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

U Švedskoj je primetna razlika u zainteresovanosti državljana za pojedinačne ugovore. Švedska po pitanju socijalne zaštite prati Norvešku ali novčane sume koje Švedska garantuje oštećenim licima su ipak značajno manje od norveških. Manja finansijska moć švedskih državljana im pruža i manje alternativnih mogućnosti za obezbeđenje određenog nivoa života.

Sa druge strane poslodavci u Švedskoj su u potpunosti ispratili poslodavce iz Norveške po značaju osiguranja zaposlenih i kombinaciju velike zainteresovanosti i za pojedinačne i grupne ugovore je u potpunosti iskorišćena od strane švedskih osiguravača. Za razliku od Norveške i Danske u Švedskoj nema primetnih razlika između ovih tipova ugovora.

Švedska ima jedne od najrazvijenijih kanala distribucije u svetu i osiguravači u Švedskoj u potpunosti koriste prilike koje im se otvaraju na tržištu. Kao rezultat Švedska je postala svetski lider u broju ugovora po glavi stanovnika. Tržište osiguranja u Švedskoj nije bez svojih problema i pre nekoliko godina su iskusili porast lažno prijavljenih nesrećnih slučajeva koje su za posledicu imale invaliditet osiguranika.

Reakcija švedskih osiguravača je bila takva da su veoma često odugovlačili sa odobrenjima za odštetu i da su na razne načine pokušavali da umanje visine premije koje su dužni da isplate prema zaključenom ugovoru. Povećanje kontrole svih lica vezanih ugovorom i donošenje određenih regulativa je povratila veru građana u švedske osiguravače koji su veoma brzo nastavili sa svojim starim politikama na tržištu koje su im donele uspehe u prošlosti.

Fokus danskih osiguravača zbog potpuno drugačije situacije odnosa između pojedinačnih i grupnih ugovora osiguranja lica na danskom tržištu se znatno razlikuje naspram drugih zemalja Skandinavije. Danski poslodavci ne pokazuju zainteresovanost u toliko velikoj meri za osiguranje svojih zaposlenih i iz tog razloga interesovanje za zaključivanje pojedinačnih ugovora je na znatno većem nivou.

To se ipak nije odrazilo na poboljšanje ponuda na tržištu Danske za pojedinačne ugovore. Pad nataliteta zadnjih nekoliko decenija je uzrokovao znatno povećanje prosečne starosti danskih državljana što u potpunosti ide u prilog danskim osiguravačima i ne smatraju da im je u finansijskom interesu znatno poboljšavanje ponuda.

Mnogobrojni su primeri pokušaja danskih osiguravača da umanje osiguranu sumu ili je ne isplate uopšte što je dovelo do negativne slike u javnosti o danskim osiguravačima. Mnogi slučajevi su završili na sudu ali korišćenjem određenih rupa u regulativama Danske sudski procesi su produžavani do te mere da su advokatske usluge koštale i više od dobijenih osiguranih suma. Broj uticajnih danskih osiguravača je prilično mali i za razliku od drugih tržišta Skandinavije mnogo je više posrednika u osiguranju lica.

Zbog svih navedenih razloga osiguravači u ovim zemljama se potpuno drugačije služe instrumentima marketing miksa u osiguranju. U Norveškoj i Švedskoj osiguravači dosta potenciraju na visokoj pravnoj zaštiti drugih lica vezanih za ugovor o osiguranju dok u Danskoj osiguravači potenciraju na izuzetnoj brzini, jednoj od najvećih u Evropi kojom se ugovori osiguranja zaključuju ali zaostaju na drugim poljima po pitanju usluga u poređenju sa druge dve zemlje.

Takođe i po pitanju premija danski osiguravači ponovo zaostaju i već neko vreme prosečna visina premija u Danskoj stagnira dok su druge dve zemlje prepoznale mogućnosti za podizanjem donje granice premija s obzirom na sve veću platežnu moć državljana Norveške i Švedske i u velikoj meri to iskoristili ali i sa druge strane doneli određene olakšice osiguranicima i u punoj meri ih promotivno iskoristile što im je donelo rezultate.

Zbog gubitka poverenja klijenata danski osiguravači aktivno rade na menjanju svog marketinškog pristupa koje ipak ostaje skoncentrisan na osiguranjima života dok je utisak da su dobrovoljno penzijsko osiguranje i osiguranje od invaliditeta prilično zapostavljeni od

danskih osiguravača za razliku od osiguravača u druge dve zemlje i mada norveški osiguravači ostaju fokusirani na većoj prodaji grupnih osiguranja, švedski osiguravači kao što je i navedeno su svetski lideri u kanalima distribucije i u potpunosti posvećuju pažnju razvoju svih mogućih kanala prodaje i kao rezultat imaju najviše ugovora po glavi stanovnika.

U cilju privlačenja novih klijenata danski osiguravači su se okrenuli većoj transparentnosti ugovora i svojih ulaganja kao i odstupanjem od tradicionalnih kanala distribucije. Ugovori osiguranja života se sve više predstavljaju kao načini štednje zbog mnogobrojnih loših iskustava korisnika osiguranja od strane osiguravača. Osiguravači u Norveškoj pokušavaju da više promovišu pojedinačne ugovore ali im za sada to nije dalo željene rezultate.

7. Odnos tržišta osiguranja lica zemalja Skandinavije u poređenju sa razvijenim tržištima drugih evropskih zemalja

Tržišta osiguranja lica zemalja Skandinavije se po jačini kotiraju među prvih deset po mnogim segmentima. Bez obzira na ovu činjenicu tržišta Norveške, Danske i Švedske se i dalje doživljavaju kao mala. Razloga za to je više ali glavni su mali broj stanovnika u poređenju sa drugim evropskim zemljama i mali broj osiguravača. Osim broja stanovnika razlozi zbog kojih se broj osiguravača ne povećava su i značajno otežan ulazak novih stranih osiguravača od strane skandinavskih država.

Gledajući zemlje koje se slično kotiraju po veličini tržišta, zemlje koje su naša tema rada su prilično dominantne. Retko koja zemlja je u stanju da im parira ako se slaže u svim segmentima i zemlje sa sličnim brojem stanovnika uglavnom odskaču po broju jakih osiguravača. Uzmimo na primer Švajcarsku koja nema veliki broj državljana ali ima veći broj jakih osiguravača.

Jedan od mogućih razloga za ovakvo stanje je možda i u tome što švajcarski osiguravači znatno više obraćaju pažnju na reosiguranje i moguće profite iz tog poslovnog ugla. Danska je jedina od tri zemlje Skandinavije kod koje se više obraća pažnja na reosiguranje i u slučaju druge dve države ono nije razvijeno u svom punom potencijalu.

Sa druge strane skandinavske zemlje uspevaju da pariraju putem prihoda svojih državljana čije prosečne zarade iznose veće sume od ogromne većine evropskih zemalja. Takođe razvitak tržišta osiguranja lica u ovim zemljama je najveći pomak iskusio početkom devedesetih godina za razliku od nekih zemalja Evropske Unije ili kandidata za članstvo koji su razvitke svojih tržišta iskusili kasnije i samim tim tržište osiguranja lica u Skandinaviji je u prednosti nad njima.

Tabela 4. Direktan prihod od premija osiguranja lica⁹

Iznosi su u milionima evra					
Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	7963	7140	8382	9248	11027
Švedska	17732	18134	22203	22955	21120
Danska	14999	14342	15576	16617	17394
Austrija	7362	7416	7552	6988	6503
Belgija	19450	18404	19141	18467	20876
Švajcarska	18651	19484	21828	24795	25824
Španija	27246	29074	27297	29749	26615
Nemačka	76306	81371	87159	83191	84081
Francuska	122368	137923	143837	124109	113251
Velika Britanija	193720	155417	151234	149576	181540
Italija	54565	81116	90102	73869	69715
Holandija	26445	24401	21583	21908	18985
Portugal	10466	9876	11860	7199	6764

Prihodi od premija u zemljama Skandinavije imaju tendenciju rasta. Osim ekonomskog jačanja sve tri zemlje razlozi za to u Norveškoj i Švedskoj je i poboljšanje poslovanja na tržištu većim kontrolama i novim ulaganjima dok je Danska u jednom periodu iskusila i blagi pad. Razlozi za to su izmedju ostalog i brojne primedbe na kotrolu osiguravača od strane danskih kontrolora. Ipak skandinavski osiguravači i dalje imaju povoda za zadovoljstva s obzirom da ako izuzmemo Švajcarsku druge zemlje sa tržištima slične veličine Poput Austrije i Holandije su iskusile značajan pad u prihodima.

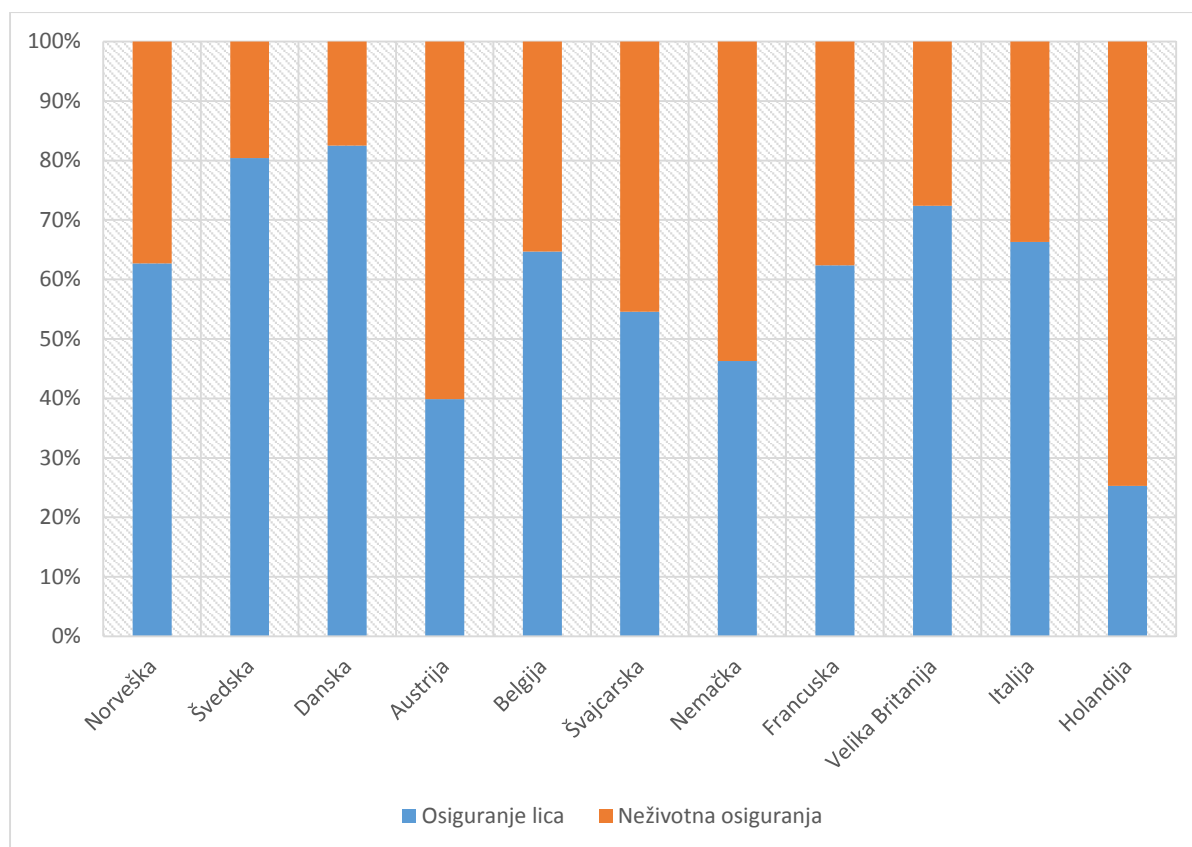
⁹ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Tabela 5. Udeo osiguranja lica u celokupnom osiguranju¹⁰

Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	62,6%	60,3%	60,8%	60,8%	62,7%
Švedska	70,9%	77,2%	78,1%	77,3%	80,4%
Danska	73,2%	70,4%	74,5%	74,1%	82,5%
Austrija	45,4%	45,2%	45,1%	42,5%	39,9%
Belgija	66,4%	64,7%	64,6%	62,9%	64,7%
Švajcarska	55,6%	54,9%	54,7%	54,7%	54,6%
Nemačka	46,4%	47,5%	48,7%	46,7%	46,3%
Francuska	66,8%	69,1%	69,4%	65,5%	62,4%
Velika Britanija	78,2%	75,7%	73,1%	70,1%	72,4%
Italija	59,3%	68,9%	71,7%	67%	66,3%
Holandija	33,7%	31,4%	27,7%	27,8%	25,3%

Stanje osiguranja u zemljama Skandinavije u velikoj meri zavisi od osiguranja lica što se najviše primećuje u Švedskoj i Danskoj čiji udeo osiguranja lica u celokupnom osiguranju se rangira kao najviši u Evropi i znatno odskaje od proseka, dok se udeo osiguranja lica u Norveškoj rangira među prvih deset u Evropi i zapravo je na nekom proseku jačih tržišta u osiguranju lica.

¹⁰ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Grafikon 3. Odnos osiguranja lica u poređenju sa neživotnim osiguranjima¹¹

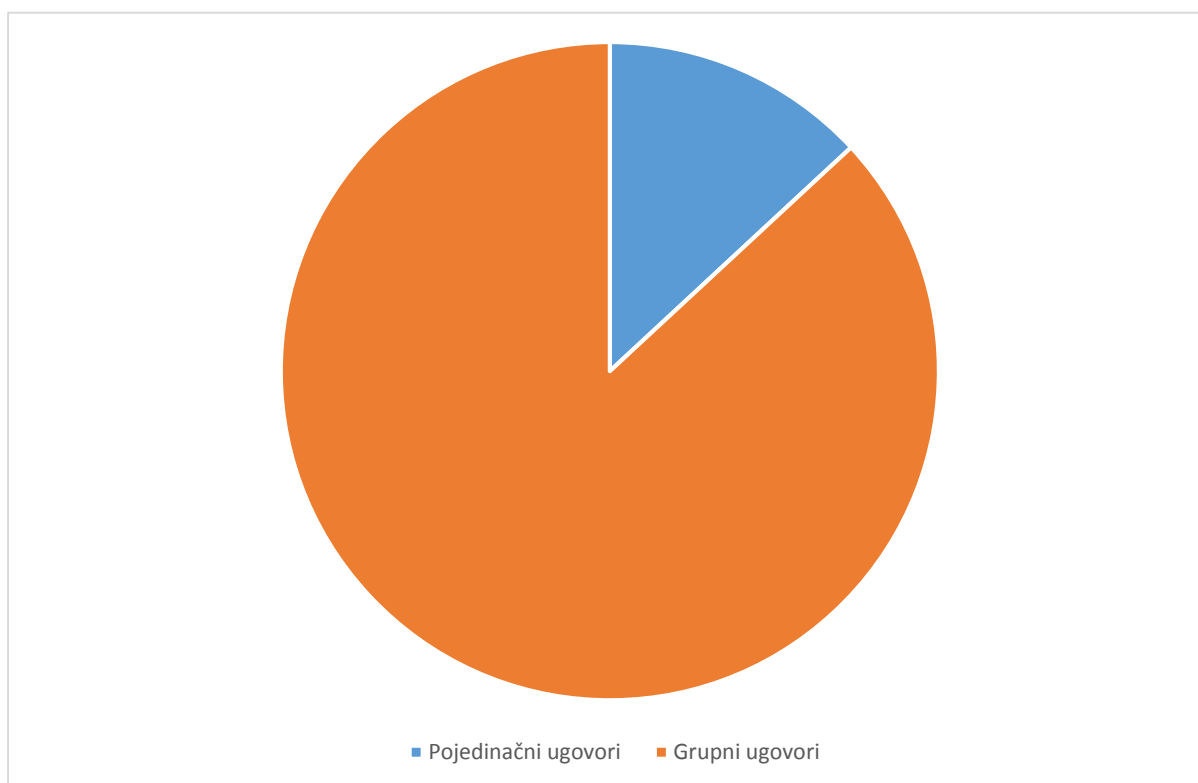
Kada je reč o pojedinačnim i grupnim ugovorima osiguranja lica sličnost skandinavskih zemalja tu prestaje. Glavni razlozi za to su i politike poslodavaca i odnosi prema zaštiti zaposlenih koji se razlikuju u ove tri zemlje. Takođe kanali distribucije i načini prilaska tržištu od strane osiguravača se prilično razlikuju i imaju poprilično drugačiji fokus kada su u pitanju ciljne grupe na tržištu pa se i ponude veoma razlikuju.

¹¹ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Tabela 6. Procentualno izražena zastupljenost pojedinačnih i grupnih ugovora osiguranja lica¹²

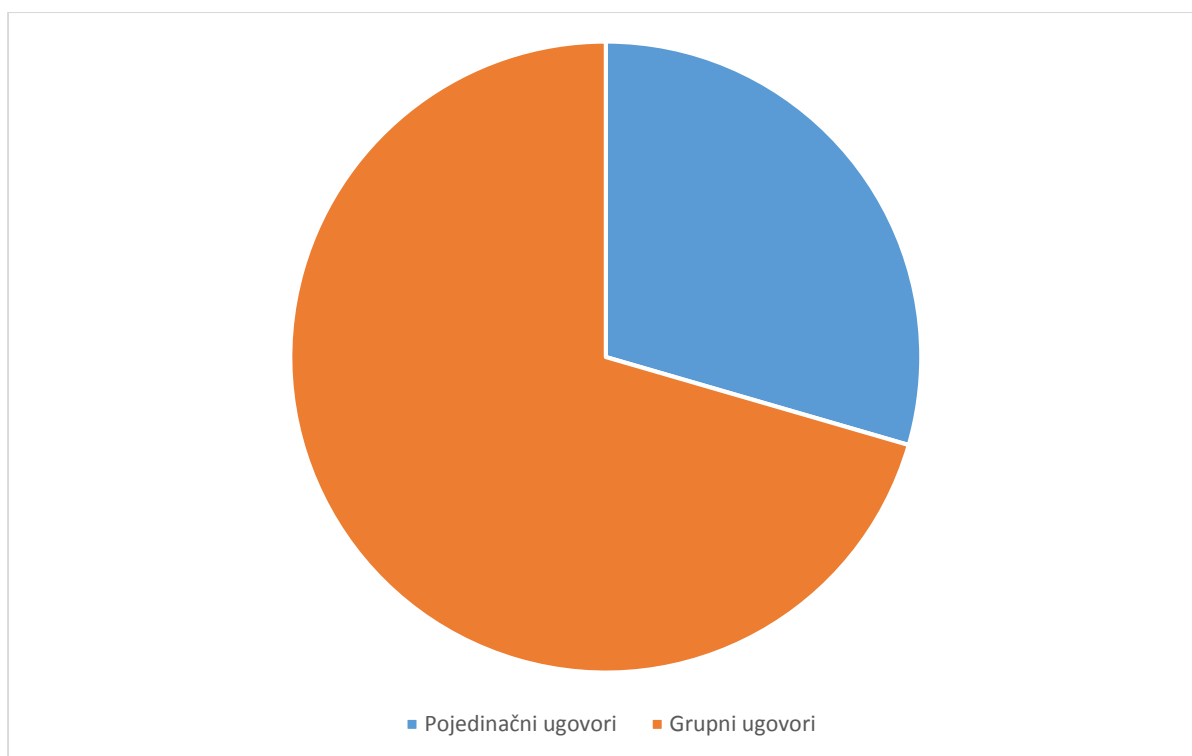
Države	Tipovi ugovora	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	Pojedinačni ugovori	13.9%	17.4%	15.4%	14%	13.1%
	Grupni ugovori	86.1%	82.6%	84.6%	86%	86.9%
Švedska	Pojedinačni ugovori	36.8%	43.8%	44.4%	42.4%	29.5%
	Grupni ugovori	63.2%	56.2%	55.6%	57.6%	70.5%
Danska	Pojedinačni ugovori	85.7%	85.5%	84.8%	84.9%	84.4%
	Grupni ugovori	14.3%	14.5%	15.3%	15.1%	15.6%
Austrija	Pojedinačni ugovori	95.2%	95.8%	95.8%	94.6%	94.1%
	Grupni ugovori	4.8%	4.2%	4.2%	5.4%	5.9%
Belgija	Pojedinačni ugovori	76.8%	74.2%	75.5%	74.8%	76%
	Grupni ugovori	23.2%	25.8%	24.5%	25.2%	24%
Švajcarska	Pojedinačni ugovori	30.4%	32.7%	30.9%	27.8%	27.5%
	Grupni ugovori	69.6%	67.3%	69.1%	72.2%	72.5%
Nemačka	Pojedinačni ugovori	85.7%	85.5%	84.8%	84.9%	84.4%
	Grupni ugovori	14.3%	14.5%	15.2%	15.1%	15.6%
Francuska	Pojedinačni ugovori	88.5%	89.2%	91.3%	90.5%	88.4%
	Grupni ugovori	11.5%	10.8%	8.7%	9.5%	11.6%
Velika Britanija	Pojedinačni ugovori	55.6%	45.1%	52.4%	52.1%	44.6%
	Grupni ugovori	44.4%	54.9%	47.6%	47.9%	55.4%
Italija	Pojedinačni ugovori	91.5%	94.2%	94.4%	93.4%	92.8%
	Grupni ugovori	8.5%	5.8%	5.6%	6.6%	7.2%
Holandija	Pojedinačni ugovori	65%	62%	64.6%	59%	58%
	Grupni ugovori	35%	38%	35.4%	41%	42%

¹² Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Grafikon 4. Odnos između pojedinačnih i grupnih ugovora u Norveškoj za 2012-u godinu.¹³

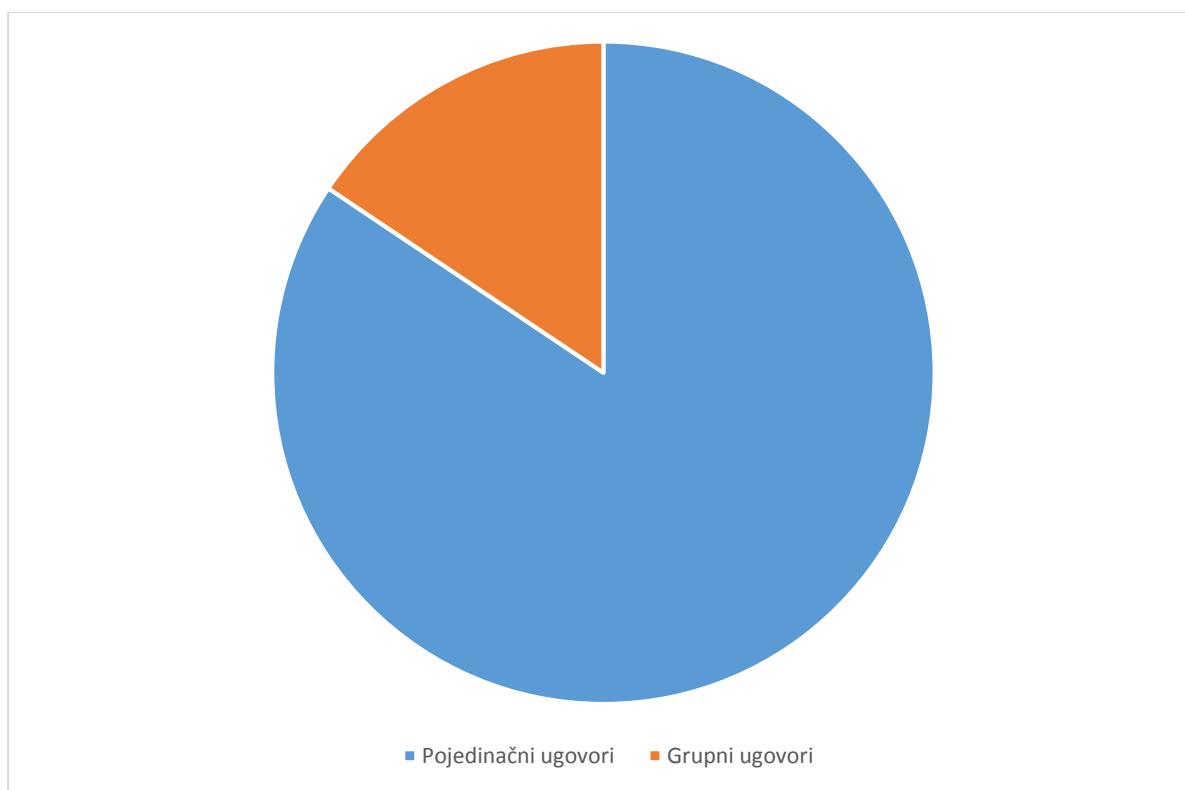
Norveški poslodavci obraćaju veću pažnju na osiguranje svojih zaposlenih i veoma često osiguravaju svoje zaposlene u slučaju da se njima nešto desi ali su takođe veoma popularni ugovori u kojima se zaposleni osiguravaju u slučaju da njihovi postupci štete trećim licima. Zbog masovne pokrivenosti od strane poslodavaca ali takođe i alternativnih načina obezbeđivanja i zaštice od strane države pojedinačna osiguranja u Norveškoj nisu značajno zastupljena. Zbog ovakve situacije veoma često ponude osiguravača za grupne ugovore pružaju bolje uslove od pojedinačnih ponuda.

¹³ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Grafikon 5. Odnos između pojedinačnih i grupnih ugovora u Švedskoj za 2012-u godinu.¹⁴

Kvalitet ponude švedskih osiguravača između pojedinačnih i grupnih ugovora je poprilično izjednačen. Poslodavci u Švedskoj takođe veliku pažnju posvećuju osiguranju zaposlenih ali Švedska ipak zaostaje u socijalnoj zaštiti naspram Norveške i visine suma koje su garantovane u slučaju smrti izdržavaoca porodice ili njegovog invaliditeta. Iz tog razloga proističe da su švedski državljani značajno više zainteresovani za pojedinačna osiguranja od norveških državljana kako bi i pored pomoći države uspeali da održe izvestan način života svojih najbližih i nakon njihove smrti.

¹⁴ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Grafikon 6. Odnos između pojedinačnih i grupnih ugovora u Danskoj za 2012-u godinu.¹⁵

Danska ima potpuno drugačiju situaciju na tržištu osiguranja lica u pojedinačnim i grupnim ugovorima naspram Švedske i Norveške. Osim toga što danski poslodavci nisu u istoj meri zainteresovani za osiguranje svojih zaposlenih, Danska takođe najviše zaostaje u socijalnoj zaštiti. U kombinaciji sa značajnim porastom prosečne starosti stanovništva dolazi se do toga da su pojedinačni ugovori znatno popularniji u Danskoj ali to im nije donelo neka velika poboljšanja uslova ponude za zaključenje ugovora.

¹⁵ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Tabela 7. Broj ugovora osiguranja lica.¹⁶

U hiljadama					
Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	6205	6286	6212	6266	6282
Švedska	40477	41472	41784	44550	41393
Danska	9390	10308	9980	10224	9885
Austrija	10547	10360	10007	9914	9791
Švajcarska	5987	6386	7256	6284	6493
Nemačka	92832	91482	90529	89731	89087
Velika Britanija	95596	86471	84652	81157	76702
Italija	36505	35897	37431	35458	32981
Portugal	9325	9622	10024	9867	9283

Broj ugovora varira iz godine u godinu ali ne značajno, i predstavlja odraz broja stanovnika sa brojem prosečnih zaključenih ugovora po glavi stanovnika. Sam broj ugovora ne utiče na porast količine novca koji se obrće na tržištu osiguranja lica već ekonomsko jačanje država i poboljšanje ponuda od strane osiguravače koje kao rezultat daju veće uplaćene premije. Tržište osiguranja lica samim tim sve više dobija na značaju i polako počinje da suztiže druge delatnosti koje su glavni činioci ekonomske moći i ekonomskog jačanja skandinavskih zemalja.

¹⁶ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Grafikon 7. Broj ugovora osiguranja lica za 2012-u godinu.¹⁷

¹⁷ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

Tabela 8. Broj ugovora osiguranja lica po glavi stanovnika.¹⁸

Država	2008	2009	2010	2011	2012
Norveška	1.29	1.29	1.26	1.26	1.26
Švedska	4.37	4.44	4.44	4.7	4.37
Danska	1.7	1.86	1.79	1.83	1.77
Austrija	1.26	1.24	1.19	1.17	1.16
Švajcarska	0.78	0.82	0.92	0.79	0.82
Nemačka	1.13	1.12	1.11	1.1	1.09
Francuska	1.24	1.24	1.24	1.24	1.24
Velika Britanija	1.55	1.39	1.35	1.28	1.21
Italija	0.61	0.59	0.62	0.58	0.54
Holandija	2.53	2.53	2.53	2.53	2.53

Segment broja ugovora po glavi stanovnika je segment u kome Švedska potpuno dominira ne samo na evropskom nego i na globalnom nivou. Mnoga tržišta slične veličine zaostaju takođe i za Norveškom i Danskom sa izuzetkom Holandije koja je najbliža Švedskoj po broju ugovora osiguranja lica.

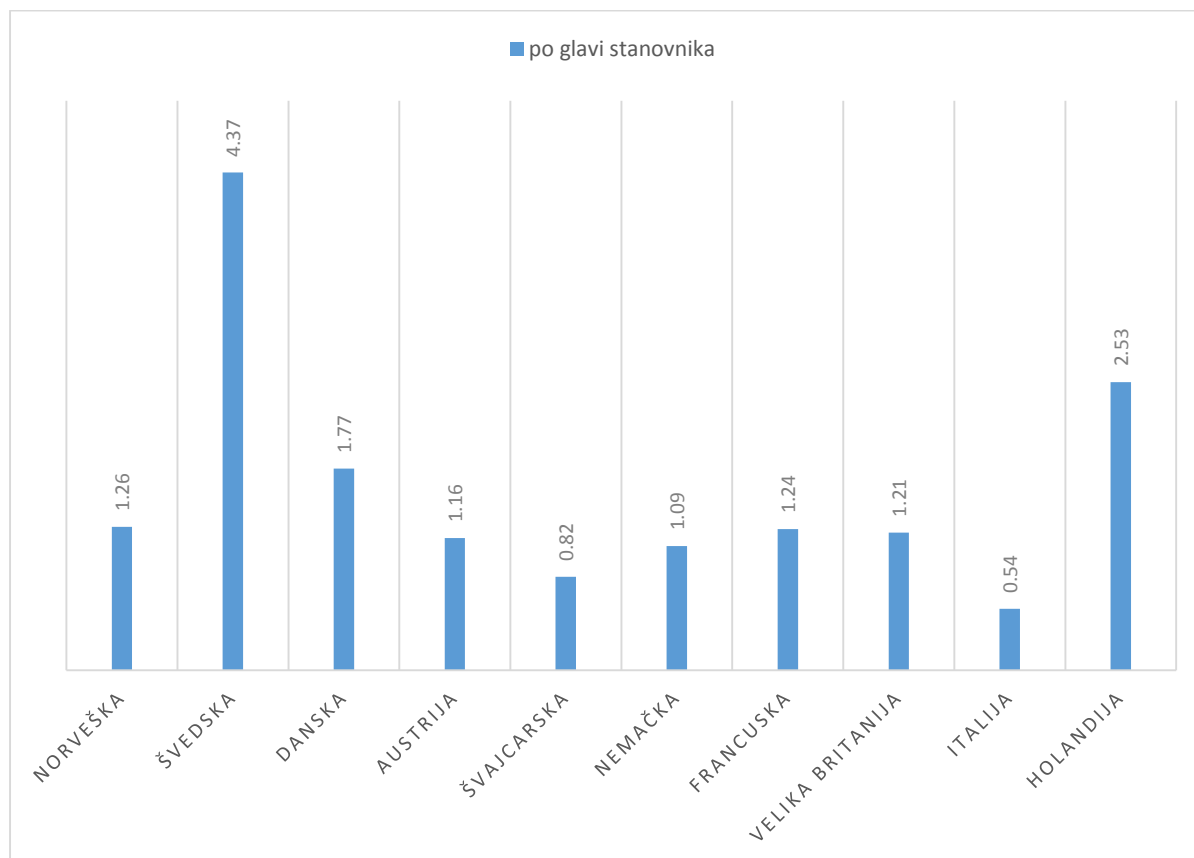
Čak i veća tržišta osiguranja lica zaostaju za zemljama Skandinavije i jedino Velika Britanija i Francuska uspevaju da isprate njihov prosek. Važno je napomenuti da navedene cifre nemaju nikakve veze sa obaveznim osiguranjima poput zdravstvenog osiguranja već se radi isključivo o dobrovoljnim ugovorima osiguranja lica.

Promenljivost visine proseka ugovora po glavi stanovnika više zavisi od stope smrtnosti u ovim zemljama nego neki drugi faktori koji utiču na prosek. Postupci regulatornih organa i osiguravača koji posluju u zemljama na koje se ovaj rad fokusira su uticali u određenoj meri

¹⁸ Tabela napravljena na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

na ove proseke ali ne značajno i njihovi postupci su se više odrazili kroz neke druge segmente.

Grafikon 8. Broj ugovora osiguranja lica po glavi stanovnika zas 2012-u godinu.¹⁹



Investicije osiguravača Danske i Švedske su pratile investicije osiguravača na drugim jakim i manjim tržištima Evrope. Švedski osiguravači imaju prilično stabilan rast po pitanju investicija iz godine u godinu i iste tendencije su imali i osiguravači u Danskoj međjutim zadnjih par godina te investicije stagniraju pre sve svega zbog neuspelih regulativa koje su donešene a čija je najava i uzrokovala porast investicija.

¹⁹ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

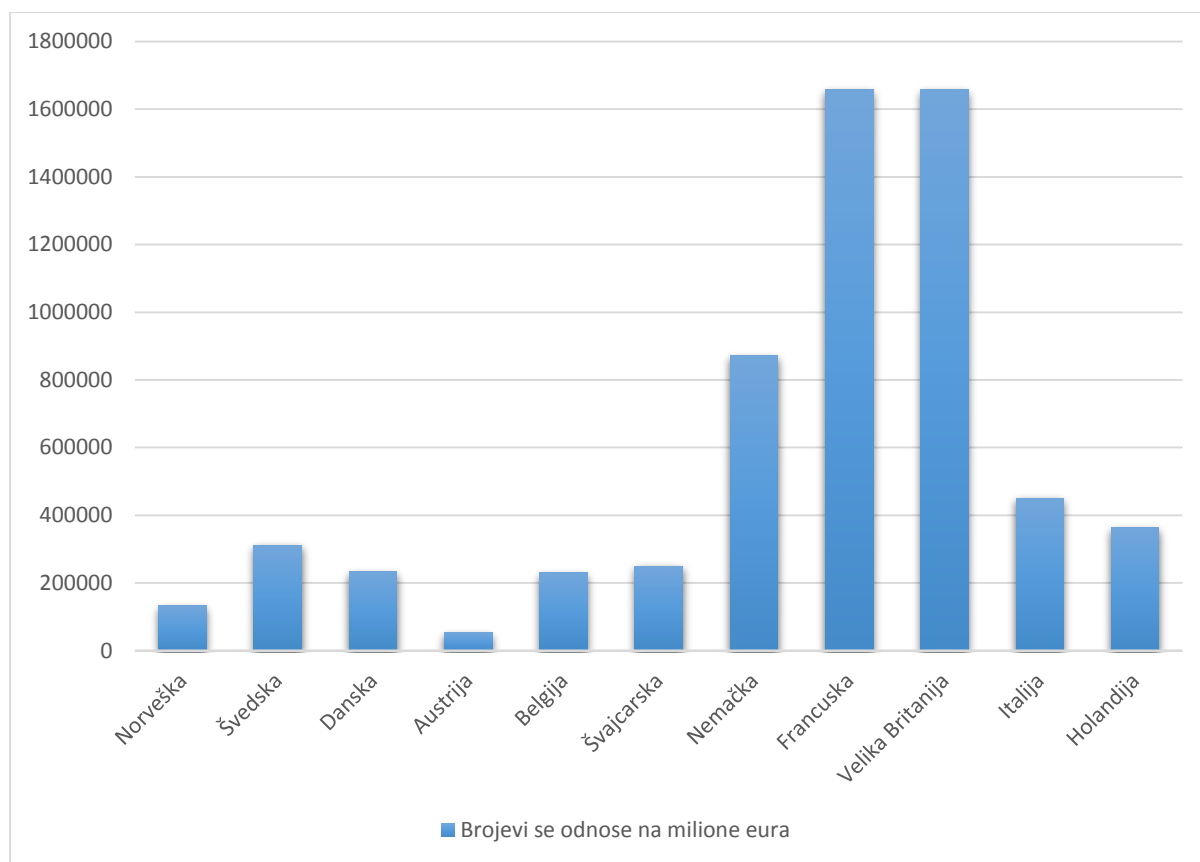
Norveški osiguravači pak zaostaju na ovom polju. Veliki problem norveških osiguravača je i manjak mogućih investicija pre svega u infrastrukturu zbog jednostavno velike koncentracije finansija u ovoj zemlji protekli duži niz godina. Ova visoka koncentracija finansija čak se povećava iz godine u godinu zbog visokog kotiranja Norveške u poslovima vezanim za naftu, gas i još mnoge druge.

Kao primer manjka mogućnosti za ulaganje u infrastrukturu možemo uzeti i kandidaturu Norveške za organizaciju neke od budućih Zimskih Olimpijskih Igara. Za razliku od drugih zemalja koje pri organizaciji ovako velikih dešavanja ulažu milijarde u infrastrukturu, Norveška ulaže novac samo u organizaciju događaja jer samo jedna od nekoliko regija Norveška sama za sebe ima sve neophodno za organizaciju. Primer kandidature za organizaciju Zimskih Olimpijskih Igara nam takođe daje i uvid koliko studiojno se pristupa rešavanjima problema u Norveškoj.

Naime pre same organizacije Igara Norveška održava isto takmičenje za mlade odnosno Zimsku Univerzijadu. Na veoma sličan način kao država pristupa i drugim problemima pa tako i problemima sa kojima se susreće u osiguranju. Osiguravači veoma aktivno učestvuju u rešavanju problema i veoma često i sami donose određene promene pre donešenja regulativa.

Takođe Norveške nacionalne rezerve su ubedljivo najveće na svetu i čak iznose i više od neverovatnih milion evra po stanovniku. Pored toga Norveška kao država uopšte nema potrebu za povlačenjem ovih finansija kako bi ulagala velike svote novca na godišnjem nivou u infrastrukturu.

Nove regulative koje je Norveška vlada donela zadnjih godina su se pokazale kao jedno od mogućih rešenja. Ove regulative su dozvolile ulazak novih osiguravača na norveško tržište osiguranja lica i povećanje ulaganja smanjivanjem brojnih administrativnih i regulativnih obaveza koje su ranije morale biti ispunjene.

Grafikon 9. Portfolio osiguravača koji za delatnost imaju osiguranje lica u 2012-oj godini.²⁰

²⁰ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

8. Trenutno stanje tržišta osiguranja lica iz ugla osiguranika i korisnika osiguranja

Već je ustanovljeno da osiguranje lica ima ogroman socijalni značaj što je posebno izraženo u skandinavskim zemljama koje izrazito vode računa o svojim državljanima i licima koja u njihovim zemljama plaćaju porez. Ne radi se samo o licima koja borave na tlu zemalja Skandinavije već i o licima koja dnevno prelaze njihove granice zbog svog posla. Na ovom polju se zapravo najviše ističe Norveška koja ima određena iskustva sa nazovimo ih ekonomskim migracijama.

Veliki broj državljana Švedske svakodnevno prelazi granicu kako bi radili u Norveškoj i njihovi porezi i doprinosi su logično i plaćeni u toj zemlji. Takođe ne mali broj građana Velike Britanije svakodnevno putuje u Norvešku da radi. Ekonomski sporazumi ovih zemalja u potpunosti dozvoljavaju korišćenje svih beneficija zemalja u kojima rade u zemljama u kojima žive. Te beneficije se pogotovo osele u slučaju da ste pokriveni obaveznim zdravstvenim osiguranjem Norveške pa je jedna od tih beneficija i zubarsko osiguranje koje druge zemlje Skandinavije u svom obaveznom zdravstvenom osiguranju ne pokrivaju.

Ekonomska jačina skandinavskih zemalja svakako olakšava razvitak tržišta osiguranja lica ali zna da predstavlja i mač sa dve oštrice. Visina plata omogućava alternativne izbore pri održavanju određenog nivoa života pri odlasku u penziju pa nisu retki primeri da čak i srednja klasa u skandinavskim zemljama poseduje po nekoliko nekretnina na ime članova jedne porodice. Iz takvih razloga proističe prilagođavanje osiguravača i bolje finansijske ponude na ugovore penzijskog osiguranja.

Osiguranja života i osiguranja od nezgode su u veoma sličnim pozicijama. Zbog ekonomske moći skandinavskih zemalja njihovo stanovništvo u velikoj meri ne mora da brine za sigurnost svoje porodice. Visine mesečnih suma koje ove države isplaćuju u slučaju gubitka života hranitelja porodice ili određenog stepena invaliditeta su značajno iznad proseka i

dostižu čak i visinu iznadprosečnih plata pogotovo u slučajevima kada je lice koje je doživelo smrtni slučaj ili nezgodu roditelj više maloletnih lica.

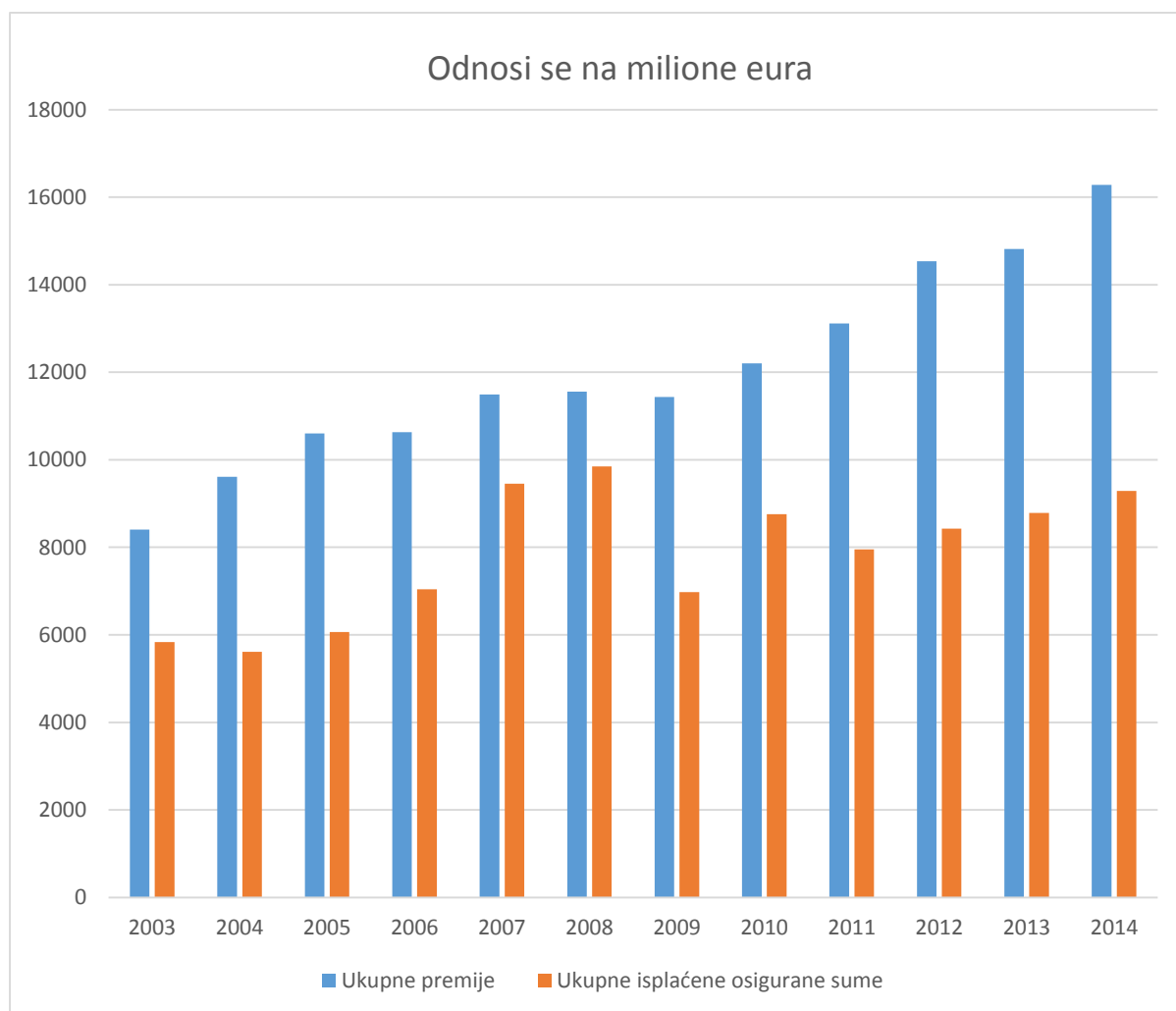
Poslodavci su takođe zakonom primorani da maksimalno vode računa o svojim zaposlenima i mnogobrojni su primeri zaključivanja grupnih penzijskih ugovora osiguranja kao dodatnih izvora prihoda u starosti. Takođe čak i kompanije koje za delatnost nemaju visoko-rizične poslove veoma često imaju grupna osiguranja života ili osiguranja od nezgode.

8.1 Norveška

Tržište osiguranja lica u Norveškoj je jedno od najbrže rastućih tržišta osiguranja u Evropi. Ekonomska kriza koja je pretila da zaustavi napredak tržišta osiguranja lica je uspešno kontrirana regulativama koje su dozvolile ulazak novih osiguravača na norveško tržište osiguranje. Novi osiguravači nisu značajno uticali na poboljšanje ponude međutim njihov uticaj je bio dovoljan da se prevaziđe ekonomska kriza, nakon koje je došlo do ekonomskog razvoja u Norveškoj i povećanja plata pa je trend razvijanja tržišta osiguranja lica nastavljen. Naravno ovo tržište je takođe imalo značajnu ulogu u ekonomskom razvoju zemlje i projektivano je da nastavi sa rastom u narednih nekoliko godina kako u pojedinačnim osiguranjima lica tako i u grupnim tipovima ugovora.

Dobar istorijski razvoj tržišta kao i dokazano dobra predviđanja kretanje tržišta u Norveškoj značajno olakšavaju mnogim kompanijama da se odluče na korak osiguravanja svojih zaposlenih. Ne radi se samo o ličnom osiguravanju zaposlenih i eventualnih negativnih događaja koji bi mogli da zadese njih lično. Medicinski radnici u Norveškoj mogu da nam posluže kao primer i drugačijeg osiguranja zaposlenih s obzirom da su svi medicinski radnici osigurani na način da ukoliko njihovi postupci nanesu određenu štetu pacijentu osiguranje a ne poslodavac je dužan da isplati odštetu.

Norveška pored već donesenih regulativa planira izradu još nekoliko koje će za ulogu pre svega imati da obezbede veći prostor za ulaganja osiguravača. Takođe nove regulative bi trebalo da obezbede bolju ponudu osiguranicima i uzimajući u obzir da su se do sad sve prognoze uticaja regulativa ispostavile kao tačnim i da planirane regulative dobijaju dobre ocene sasvim je realno očekivati novi napredak norveškog tržišta osiguranja lica.

Grafikon 10. Ukupne uplaćene premije i isplaćene osigurane sume u Norveškoj.²¹

²¹ Grafikon napravljen na osnovu podataka preuzetih sa sajta www.insuranceeurope.eu poslednja poseta sajtu 25.10.2015.

8.2 Švedska

Životno osiguranje je od velikog značaja u Švedskoj i jedno od najjačih ekonomskih grana u ovoj državi. Tržište osiguranja lica je imalo neke manje uspone i padove tokom godina ali bez obzira na to očekuje se razvitak tržišta osiguranja lica u narednih nekoliko godina pogotovo u segmentu osiguranja života koje igra najvažniju ulogu na ovom tržištu. Jedan od razloga za optimizam je i razvoj novih osiguravača koji su se skorijih godina pojavili na tržištu i smanjivanje uticaja nekih krupnijih osiguravača što će dovesti do poboljšanja ponude ugovaračima osiguranja.

Nažalost drugi segmenti osiguranja lica uprkos svom određenom napretku ne prate rast osiguranja života. Jedan od mogućih razloga za ovakav razvitak situacije možemo potražiti u kanalima distribucije na švedskom tržištu osiguranja lica. Ovi kanali distribucije su jedni od najrazvijenijih na svetu ali su previše fokusirani na osiguranje života i zaostaju u drugim tipovima ugovora. Drugi razlozi za odskakanje osiguranja života su i posrednici u ugovorima koji su takođe masovno fokusirani upravo na ove tipove ugovora i čak ni Švedska kao država ne čini mnogo po pitanju bržeg napretka drugih tipova ugovora osiguranja lica. U prilog ovome ide i to da su ugovori osiguranja života ubedljivo najlakše zaključuju dok su procesi za druge ugovore u celokupnom osiguranju znatno komplikovaniji.

Švedskoj je ipak prioritet zadnjih nekoliko godina bio na poboljšanju kontrole ugovora osiguranja lica i to je viđeno kao jedan od načina razvitka tržišta osiguranja lica. Veliki broj aktivnih ugovora i njihova kontrola su preuzimali primat naspram pokušaja razvijanja tržišta što je dovelo do toga da se Švedska kao država i njeni regulatorni organi zapravo direktno i ne pitaju mnogo u trenutni razvoj već potpuno počivaju na osiguravačima. Sa druge strane njihove detaljne i redovne kontrole su dovele do poboljšanja usluga i većeg uvida u način poslovanja švedskih osiguravača.

Osiguravači su kao odgovor na ovako rigorozne kontrole poboljšali svoje ponude ali su se zapravo osiguravači koji su novi na tržištu snašli bolje i najviše doprineli ovakvim poboljšanjima. Sa druge strane kontrole nisu ostale samo na osiguravačima već su u podjednako meri zahvatile i druga lica obuhvaćena ugovorom kao odgovor na mnogobrojne lažne prijave ostvarenih osiguranih slučajeva pre svega u slučaju doživljenja ili nezgode ali čak i porasta ubistava predstavljenih kao nesrećne slučajeve radi dobijanja osigurane sume od ugovora o osiguranju života.

8.3 Danska

Danska i pored dobre pozicije na tržištu osiguranja lica u poređenju sa drugim državama Evrope ima značajne probleme. Utisak je da Danska jednostavno ne čini dovoljno na njihovom rešavanju i da zapravo drugi činioci koji formiraju tržište utiču na to da ono ne doživi drastičan pad. Segment danskog tržišta osiguranja lica počiva na izuzetno malom broju osiguravača. Zadnjih nekoliko godina ulazak velikog broja novih osiguravača na dansko tržište je predstavljalo nadu za poboljšanje uslova ugovora osiguranja lica generalno i pre svega osiguranja života. Međutim ovi osiguravači su se u značajnom broju odlučili za penzijsko osiguranje kao jedinu delatnost i nisu uspeali da se izbore sa osiguravačima koji su duži vremenski period prisutni na danskom tržištu osiguranja.

Jedan od razloga zašto ne vidimo poboljšanje uslova u ugovorima za osiguranike je i drastičan porast prosečne životne starosti danskih državljana i prognoze zapravo predviđaju porast broja ugovora zaključenih na osiguranje života. Vođeni ovim podatkom osiguravači u Danskoj nisu mnogo toga preduzeli kako bi poboljšali svoje usluge preko samih poboljšanja ponuda već su se okrenuli većoj transparentnosti svojih ponuda i investicija kao jedan od načina da privuku nove klijente. Takođe ugovori osiguranja života se sve manje predstavljaju kao takvi a sve više kao načini štednje zbog određenih loših iskustava korisnika osiguranja od strane osiguravača.

Osiguranja života su i najzastupljeniji pojedinačni tipovi ugovora u Danskoj, dok su za grupne ugovore pored osiguranja života poprilično zastupljeni i tipovi grupnih penzijskih ugovora. Ovakvi rezultati na danskom tržištu su verovatno i posledica podizanja prosečne starosti državljana. Osiguranje od nezgode je i pomalo zanemareno i ovakav podatak može biti i začuđujuć uzimajući u obzir da je Danska u zadnje vreme poprilično kritikovana iz aspekta socijalne zaštite u koju spadaju i invalidske penzije.

Takođe kao jedan od problema se navodi i nedovoljna zaštićenost lica koja imaju prijavljen privremen ili stalni boravak u Danskoj a imaju potpisane ugovore osiguranja u ovoj zemlji. Danska vlada je čak kritikovana i od određenih evropskih institucija zbog ovakve politike s obzirom da je jedino rešenje za ova strana lica dobijanje danskog državljanstva čiji postupak je veoma komplikovan. Regulative za ove probleme su u izradi ali je i dalje veliki broj organizacija koje imaju primedbe i tvrde da nove regulative neće doneti značajna poboljšanja za osiguranike.

Osim toga problem Danske je i veliki broj rupa u regulativama koje su na snazi i koje osiguravači veoma često koriste kako bi umanjili vrednost osigurane sume vezanih za ugovore do čijih je ispunjenja došlo ili veliko odugovlačenje isplata i komplikovane procedure koje osiguravači zahtevaju pre isplate osigurane sume.

Kao jedni od krivaca zbog ovakve situacije su označeni i organi za kontrolu osiguranja lica u Danskoj. Ista služba je zadužena za kontrolu svih tipova osiguranja i neretko su isticani problemi nerazvijenosti kontrole osiguravača i mali broj kontrolora zaduženih za proveru ugovora i načine poslovanja osiguravača.

9 Zaključak

Osiguranje lica ima ogroman socijalan i finansijski značaj za društvo ali takođe podjednaku važnost u ovim segmentima i za državu. Stoga od izuzetne je važnosti da država regulativama i redovnim kontrolisanjem osiguravača obezbedi određenu sigurnost svojim građanima pri zaključivanju ugovora o osiguranju. Sva lica vezana ugovorom imaju jasno definisane obaveze ali i pogodnosti koje im ugovor donosi.

Plaćanjem određenog iznosa premija ugovarač koji je veoma često i osiguranik stiče određenu sigurnost u cilju obezbeđivanja svoje porodice u slučaju njegove smrti ili nastanka invaliditeta. Neophodno je i obezbediti određenu sigurnost u starosti lica pa sa te strane penzijsko osiguranje pruža dodatni izvor prihoda kako se potomci osiguranika ne bi dodatno opterećivali finansijskom brigom svojih starijih. Zdravstveno osiguranje donosi sigurnost u slučaju nastanka određenih bolesti kako bi se troškovi lečenja pokrili u potpunosti. Pored toga što osiguravači formiraju listu bolesti koje osiguranje pokriva bitna je i uloga države jer određene bolesti zakonom nisu obavezne da budu uključene u osiguranje.

Zemlje Skandinavije prepoznaju značaj osiguranja lica i veoma su posvećene uređivanju njegovog tržišta. Osiguranje lica igra veliku ekonomsku ulogu u ovim zemljama ne samo zbog ulaganja u sjajnu infrastrukturu već i zbog pružanja alternativnih vidova prihoda državljanima ovih zemalja. Ekonomska moć ovih država i njihovih stanovnika igra značajnu ulogu u razvijanju osiguranja lica i ugovarane premije ali i odštetne sume su iznad svetskog proseka kao rezultat njihove finansijske moći.

Broj prosečno zaključenih ugovora gledano kroz odnos po glavi stanovnika znatno odskake od svetskog proseka pa je trenutna situacija da skoro svi državljani zemalja Skandinavije imaju određeno osiguranje na svoje ime a nisu retki slučajevi gde određena lica imaju i više vrsta zaključenih ugovora o osiguranju pa čak i istog tipa poput osiguranja života.

Ipak njihova ekonomska moć donosi i određene probleme. Količina zaključenih ugovora otežava njihovu kontrolu i nisu retki primeri prevara od strane osiguranika koji znaju da lažno

prijave ispunjenje određenog osiguranog slučaja. Osiguravači sa druge strane znaju da često osporavaju osigurane slučajeve do čijih je ispunjenja došlo i da se služe određenim propustima u regulativama ovih zemalja kako bi umanjili vrednost osiguranih suma koje su dužni da isplate.

Ove zemlje uveliko rade na poboljšanju tih regulativa i u zadnje dve decenije je primetan značajan napredak na tržištu osiguranja. Nažalost ovaj napredak nije konstantan i da bi se uticaj određene donešene regulative video u potpunosti potrebno je i po nekoliko godina da prođe od njenog donošenja.

Jedan od ekonomskih problema sa kojima se osiguravači susreću je i nedostatak prilika za ulaganje što se posebno oseti u Norveškoj. Jednostavno ekonomski razvitak ove zemlje sa sobom donosi i razvijanje u infrastrukturi nezavisno od strane osiguravača.

Švedski osiguravači sa druge strane imaju problem maksimalno iskorišćenog tržišta i bez obzira na konstantnost finansijskog priliva nemoguće je raditi na nekom značajnijem napretku osim kroz marketing i poboljšanje ponude s tim da svaki novi osiguravač na švedskom tržištu sa druge strane utiče na određeno smanjenje prihoda osiguravača koji su duže na švedskom tržištu osiguranja. Razvitak švedskog tržišta osiguranja u broju potpisanih ugovora je direktno povezan sa natalitetom zemlje i prilivu stranih državljana koji kroz određeno vreme dobijaju stalnu boravišnu dozvolu ili postaju državljani Švedske.

U Danskoj jedan od glavnih problema je veliki broj agencija za osiguranje koje služe kao posrednici i njihov broj je značajno veći naspram broja agencija za osiguranje koje posluju u Norveškoj i Švedskoj. Samim tim njihova kontrola je znatno zahtevnija i u Danskoj ima najviše slučajeva gde osiguravači koriste regulative u svoju korist. Osiguranicima je naravno omogućeno da svoju odštetu naplate preko suda ali to često zna da im ne ide u korist jer uglavnom troškovi advokatskih usluga oduzmu veliki deo osigurane sume ili je čak i premaše.

Bez obzira na sve navedeno tržište osiguranja u zemljama Skandinavije je zapravo malo. Razloga ima više ali pre svega dva glavna su mali broj državljana i lica koja borave u ovim zemljama ali i do skoro znatno otežane okolnosti za ulazak novih osiguravača na ovo tržište. Ovaj problem je najprimetniji bio u Norveškoj iz razloga rigoroznijih mera za dobijanje

državljanstva ili boravišne dozvole za razliku u velikoj meri naspram Švedske dok su u poređenju sa Danskom te otežavajuće okolnosti bile minimalne.

Takođe norveške regulative su bile strožije prema ulasku stranih osiguravača naspram danskih i švedskih regulativa i tek u zadnjih par godina su donete određene olakšice kako bi se tržište osiguranja u Norveškoj proširilo.

Ipak i pored navedenih problema naporno se radi na njihovom rešavanju i rezultate ćemo moći da vidimo u narednih dve do tri godine. Norveška i Švedska su na dobrom putu sa regulativama koje su u izradi ali Danska i pored planova na izradi novih regulativa nastavlja sa određenim propustima pre svega na račun osiguranika. Osiguravači su izrazili svoje primedbe ali određena udruženja kojima je u cilju zaštita osiguranika su izrazila mnogo veću zabrinutost novim regulativama koje su u izradi i pokušavaju na razne načine da skrenu pažnju na propuste danskih institucija zaduženih za ove regulative.

Literatura

Knjige i stručni radovi:

1. Pak, J. (2011) *Pravo osiguranja*, prvo izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
2. Renovica R. (2010) *Tehnologija osiguranja*, skripta, Univerzitet Singidunum, Beograd
3. Petrović Z. (2011) *Finansijsko izveštavanje*, prvo izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
4. Jeremić Lj. (2012) *Ekonomika osiguranja*, prvo izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
5. Pak J. Jeremić Lj. Barjaktarović L. (2012) *Osnovi osiguranja*, prvo izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd

Internet sajtovi:

6. www.nft.nu
7. finance.mapsofworld.com
8. www.insuranceeurope.eu
9. www.researchandmarkets.com
10. www.reuters.com