

УНИВЕРЗИТЕТ СИНГИДУМУ
ПОСЛЕДИПЛОМСКЕ МАСТЕР СТУДИЈЕ
СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ: МЕНАЏМЕНТ У ОСИГУРАЊУ

МАСТЕР РАД

**ВРСТЕ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА НА ТРЖИШТУ
ОСИГУРАЊА У СРБИЈИ**

Ментор:
Проф. др Јасна Пак

Студент:
Немања Ђурић

Београд, децембар 2012.

САДРЖАЈ

УВОД	4
1. Значај и актуелност теме	4
2. Предмет и циљ истраживања	5
3. Полазне хипотезе	6
4. Методе истраживања	6
5. Садржај рада	7
1. ЖИВОТНА ОСИГУРАЊА	9
1.1. Сигурност	9
1.2. Подела осигурања	10
2. ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА	13
2.1. Појам и основне карактеристике осигурања живота	14
2.2. Значај и потреба за осигурањем живота	16
2.3. Тражња за осигурањем живота	19
2.4. Врсте осигурања живота	21
2.5. Закључивање уговора о осигурању живота	22
2.6. Обавезе уговарача осигурања и осигуравача	23
2.7. Техничке основе осигурања живота	25
2.7.1. Таблице смртности	26
2.7.2. Обрачунска каматна стопа	28
2.7.3. Трошкови провођења осигурања	28
2.8. Ризико и штедна премија	29
2.9. Математичка резерва	31
2.10. Специфичност и ефикасност осигурања живота	33
2.11. Функција и привредни значај осигурања живота	35
2.12. Стање на тржишту осигурања живота у Србији	36
2.12.1. Структура премије осигурања живота	36
2.12.2. Пословање друштава за осигурање које се баве осигурањем живота	38
2.13. Програми осигурања живота на тржишту у Србији	42
2.14. „Unit-linked“ осигурање живота	46
3. РЕНТНО ОСИГУРАЊЕ	47
3.1. Основне одлике рентног осигурања	47
3.2. Врсте рентног осигурања на нашем тржишту	48
3.3. Заступљеност рентног осигурања на нашем тржишту	51

4. ДОБРОВОЉНО ПЕНЗИЈСКО ОСИГУРАЊЕ.....	52
4.1. Појам добровољног пензионог фонда.....	52
4.2. Начела добровољних пензијских фондова	55
4.3. Друштво за управљање добровољним пензионим фондом	56
4.4. Кастоди банка.....	56
4.5. Односи Друштва за управљање, Фонда и Кастоди банке.....	58
4.6. Стање добровољног пензијског осигурања у Србији у 2011. год.	60
4.6.1. Учесници на тржишту добровољних пензијских фондова....	60
4.6.2. Пословање добровољних пензијских фондова.....	61
4.6.3. Структура имовине добровољних пензијских фондова.....	62
4.6.4. Број и структура корисника добровољних пензијских фондова	63
5. ПЕРСПЕКТИВЕ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У СРБИЈИ.....	66
5.1. Развој тржишта животних осигурања у Србији.....	66
5.4. Потенцијално тржиште животних осигурања у Србији	67
ЗАКЉУЧАК.....	71
ЛИТЕРАТУРА.....	73

УВОД

1. Значај и актуелност теме

У условима глобализације светских тржишта, тржиште осигурање као и друга финансијска тржишта су под утицајем финансијске дерегулације и либерализације, што је један од императива глобализације која је постала актуелна детерминанта готово свих националних економија света.

Данас је осигурање високоразвијена друштвена делатност, економска установа која надокнађује штете настале услед природних сила, несрећних случајева и многих других догађаја. Оно обезбеђује економску заштиту осигураницима, правним и физичким лицима, од штетних дејстава и поремећаја до којих долази настанком осигураног случаја или остварењем осигураног ризика.

Савремено тржиште осигурања подстакнуто снажним развојем информационе технологије доводи до експанзије у понуди савремених финансијских производа прилагођених захтевима модерног клијента, човека појединца и предузећа. Такве производе, сличне или исте по својој суштини нуде банке, традиционални финансијски посредници, али и други институционални инвеститори, међу којима истакнуто место заузимају осигуравајућа друштва.

Област животног осигурања у Србији била је почетком деведесетих година потпуно потиснута негативним дешавањима у нашој земљи. Реформом привредног и политичког система, развој приватне и личне иницијативе, стављањем појединца, предузетника, конкуренције и иницијативе у средиште друштвених збивања, мења се место и значај осигурања у друштву.

Реформа привредног и политичког система у Србији, развој приватне својине, формирање новог финансијског система паралелно са трансформацијом у осталим друштвеним областима отворили су питање развоја и перспективе сектора осигурања.

У претходној деценији у Србији је консолидован сектор осигурања: уклоњени су несолвентни учесници, уклоњена су инсолвентна друштва која су се понашала као компаније за прикупљање новца без икаквих обавеза и с друге стране, дат је велики број лиценци физичким лицима и банкама које су добиле могућност да буду учесници у продајној мрежи.

Развијено тржиште животних осигурања значи акумулирање значајних финансијских средстава која су дугорочна, а која се могу употребити за разне инвестиције, уравнотежење робно-новчаних односа и развој производних снага. Зато држава мора стимулисати развој животних осигурања, ослобађањем пореза, такса, константним образовањем и едукацијом становништва од најмлађих ка старијима о важности штедње и поседовања полисе животног осигурања и пласмана средстава математичке резерве.

2. Предмет и циљ истраживања

Данас на нашем простору полако али сигурно животна осигурања као веома важна грана осигурања добија европски дефинисане контуре и свакако је на узлазној линији, што значи да се све више схвата важност ове економско-социолошке категорије у заштити човека као примарног фактора сваког друштва.

И док је снажан раст потражње за животним осигурањима, посебно у последњој деценији прошлог века иницирао развој целе индустрије осигурања, трендови на светском нивоу услед утицаја светске економске кризе, непосредно утиче на пад премијских прихода од осигурања живота. У таквим околностима намеће се потреба преиспитивања фактора ефикасности и конкурентности животних осигурања, пре свега корпоративне стратегије, односно, стратегије производа и дистрибуције.

Предмет мастер рада је свеобухватна анализа стања тржишта животних осигурања у Србији, са посебним акцентом на утврђивање узрока још увек недовољне развијености ових облика осигурања на српском тржишту осигурања у односу на развијене земље.

Циљ мастер рада је да се на бази емпиријских података и стручних сазнања утврди реално стање на тржишту животних осигурања у Србији и установе узроци ниског степена развијености животних осигурања и дефинишу мере и поступци за елиминисање негативних утицаја и формулисање компетентних стратегија за подизање нивоа интересовања становништва за овом врстом осигурања.

3. Полазне хипотезе

Приликом израде мастер рада полазим од следећих хипотеза:

- Уз своју основну улогу, заштиту лица, животна осигурања имају и изузетно значајну развојну улогу која проистиче из чињенице да се премије у осигурању плаћају унапред, а да се исплата осигураних сума врши онако како настају осигурани случајеви. Средства из фондова осигурања представљају значајна инвестициона средства која дугорочно стимулишу развој привреде и других друштвених области.

- Да би се у Србији развило животно осигурање потребно је јачање поверења у финансијске институције, стабилност динара, повећање животног стандарда, раст берзанских послова, сигурност и заштита потрошача, јачање продајне мреже, пореске олакшице, едукација становништва.

- Репформа пензионог система у Србији има за циљ увођење новог облика пензионог осигурања и суштинских промену начина финансирања будућих пензија – добровољног пензијског осигурања са циљем успостављања дугорочног стабилног пензијског система.

4. Методе истраживања

Методологија научног истраживања је веома комплексан и вишедимензионалан посао који захтева релан приступ у посматрању и дефинисању задате проблематике коју носи предмет и циљ истраживања. Животно осигурање са новим тенденцијама развоја и експонирања на финансијском тржишту Републике Србије својом садржином имплицира и задире у разноврсне друштвене односе по њиховој вертикали и хоризонтали.

У истраживању ће бити коришћена историјско-дијалектичка метода која истраживачу омогућава спознају јасних и сигурних елемената у грађењу тачне садржине и форме. У потрази за детерминантама које представљају карактеристике предмета истраживања нема ограда и општих дефиниција већ се морају пројектовати нове стратегије и нове визије и са пуно инвентивности ослонити се на холистички метод. Ослањајући се на емпирију и дескрипцију уз прагматичну анализу и крајње рационално закључивање, примењена методологија ће бити заокружена и очекивано ће нас довести до резултата.

5. Садржај рада

У Мастер раду „Врсте животних осигурања на тржишту осигурања у Србији“ обрађено је пет поглавља, и његова структура изгледа овако:

У првом поглављу анализирамо потребе људи, користећи Масловљеву хијерархију људских потреба и представљамо поделу осигурања на нашем тржишту са акцентом на животним осигурањима.

У другом поглављу дефинишемо осигурање живота са аспекта: појма и основних карактеристика, значаја и потреба за осигурањем, тражњом за осигурањем живота, врста осигурања живота, специфичности и ефикасности, функције и привредног значаја ове врсте осигурања. Такође у оквиру овог поглавља приказујемо структуру премије осигурања живота и њену расподелу међу друштвима за осигурање на тржишту осигурања у Србији и представљамо програме осигурања живота.

У трећем поглављу анализирамо рентно осигурање и представљамо програме рентног осигурања на домаћем тржишту осигурања.

У четвртном поглављу говоримо о добровољном пензијском осигурању, обрађујући: друштво за управљање фондом, пензијске фонд, кастоди банку, њихову повезаност. Такође, дајемо приказ учесника и остварених резултата на тржишту у Србији из области добровољних пензија.

У петом поглављу износимо переспективе развоја животних осигурања у Србији. Извршена је анализа садашњег стања, као и процена потенцијалног тржишта за животна осигурања.

На крају Мастер рада су изложена закључна разматрања и наведена је коришћена литература.

1. ЖИВОТНА ОСИГУРАЊА

1.1. Сигурност

Циљ којем већина људи тежи јесте економска сигурност. Са аспекта једне земље или друштва, критеријуми економске сигурности се разликују у зависности од степена економског развоја. У сиромашним земљама само основне потребе, као што су потребе за храном, одећом и кровом над главом, већина људи сматра својим циљем. У богатим земљама је ситуација другачија, циљ тих људи је знатно виши. Богатство једне земље и расподела њеног богатства су критични елементи у процењивању постизања економске сигурности.

Економска сигурност човека, као појединца, је повезана са задовољењем његових потреба. Маслов је рекао: „ да никада не би смо имали жељу да компонујемо музику или осмишљавамо математичке системе, или да украшавамо наше домове, или да будемо лепо обучени, уколико би нам стомак био углавном празан, или уколико би смо осећали неутољиву жеђ, или уколико би нам стално претила нека лебдећа катастрофа, или уколико би нас сви мрзели.“¹

Према Маслову потребе су хијерархијски рангиране:

1. Физиолошке потребе
2. Потребe за сигурношћу
3. Потребe за љубављу и прихватањем
4. Потребe за поштовањем
5. Потребe за самоостваривањем

На почетку се налазе физиолошке потребе. Вода, храна, сан, одећа и заклон како за човека тако и за генерално сва жива бића представљају основне потребе, без чијег испуњења се не може опстати. Другу групу потреба чини потреба за сигурношћу или заштитом. Свим људима је потребна заштита од повређивања – физичког и психичког. Стабилност, закон и ред представљају манифестације ове потребе. Трећу групу потреба чини потреба за љубављу и прихватањем. То су потребе за прихватањем од стране породице и од колега, потреба за местом у групи, за давањем и примањем пријатељства и љубави.

¹ А. Н. Maslow (1943), *A Theoru of Human Motivation*, New York, стр. 88

Четврту групу потреба чини потреба за поштовањем и ту разликујемо две димензије ових потреба. Прво, човекова жеља за снагом, достигнућем, поверењем, нарависношћу и слободом. Друго, човекова потреба за угледом, престижом, друштвеним положајем, славом, признањем, достојанством, значајем. Пету групу потреба чини потреба за самоостварењем. Ове врсте потреба варирају од особе до особе, па се тако у једном случају ради о жељи да се буде идеална мајка, у другом да се буде одличан играч тениса, у трећем да се буде вешт музичар. Да би био задовољан собом, човек мора да буде оно што он може да буде.

Када човек задовољи један степен потреба, он тежи задовољењу другог степена и тако редом. Из наведене хијерархије људских потреба, можемо видети да је потреба за сигурношћу високо котирана и да одмах по задовољењу основних физиолошких потреба човек тежи остварењу потребе за сигурношћу. Животна осигурања управо представљају један од начина како човек може постићи одређену сигурност.

1.2. Подела осигурања

Осигурање се данас појављује у многобројним облицима. То намеће потребу његовог разврставања и груписања по одређеним заједничким својствима. *Сврха подела* јесте *олакшавање проучавања и примене теоријских и практичних решења* са економског, правног и техничког становишта за одређене врсте осигурања.

Будући да има изузетно широк обухват, осигурање се дели на основу већег броја мерила. Поделе такође зависе од привредног устројства земље и устројства самог осигурања. Уз бројност разврставања, истиче се и њихова променљивост због стварања нових грана осигурања које покривају потребе нових области привредних и друштвених односа.

Најзначајнија подела која полази од специфичних реципрочних обавезе осигураваача и осигураника прихваћена је у законима који регулишу уговор о осигурању. То је подела на осигурање имовине и осигурање лица, која се сматра поделом са становишта права осигурања.²

² Пак Ј. (2011), *Право осигурања*, Универзитет Сингидунум, Београд, стр. 20

Закон о осигурању Републике Србије сва осигурања дели на животна и неживотна. Послови осигурања, у смислу овог закона јесу послови животних осигурања и послови неживотних осигурања.

*Врсте животних осигурања су:*³

1) осигурање живота

*Осигурање живота представља својеврстан вид материјалне заштите појединца (осигураника) и његове породице од ризика превремене смрти, као и од смањења или губитка способности привређивања. Ради тога је веома распрострањено и опште прихваћено у свету, посебно у економски развијеним земљама.*⁴

Осигурање живота је врста осигурања код којег осигуравач има обавезу да на основу плаћених премија, исплати осигуранику или неком другом лицу осигурану суму за случај смрти одређене особе, односно за случај доживљења одређеног времена.

Специфичност ове врсте осигурања је у томе што у највећем броју случајева представља комбинацију осигурања од осигураног ризика и штедње.

2) рентно осигурање

Рентно осигурање је врста осигурања чија је основна сврха материјална безбедност, штедња за касније животно доба. Уколико појединац жели да се осигура од недостатка или малих прихода у старости, рентно осигурање му може пружити могућност исплате онолико дуго колико живи.

3) добровољно пензијско осигурање;

*Појава и развој савремених пензионих фондова повезани су са борбом запослених за побољшање услова рада и остваривање већих права запослених. Добробольно пензијско осигурање је у ствари допунско приватно осигурање уз обавезно осигурање.*⁵

³ Закон о осигурању ("Службени гласник РС", број 55/2004, 70/2004, 61/2005, 85/2005).

⁴ Маровић Б. (2001), *Осигурање и шпедиција*, Стилос, Нови Сад, стр. 260

⁵ Мркшић Д., Милорадић Ј., Жарковић Н. (2006), *Увод у осигурање и животна осигурања*, Нови Сад, стр. 79

Средства која се штеде на овај начин су блокирана, то јест не могу се користити, док се не стекну услови за одлазак у пензију, односно док се не наврши одређени минимум година старости. Лица која имају штедњу код једног фонда могу, уколико то желе, да пребаце средства у други фонд, уз задржавање свих права.⁶

Разликујемо две врсте пензијских фондова:⁷

1. Затворени пензијски фондови – друштва за осигурање која управљају фондом предузећа на основу колективног уговора који обухвата све или део запослених једног или групе предузећа.
2. Аутономни пензијски фондови – оснивају се као акционарска друштва или друштва за узајамно осигурање. Друштва имају пословне акте у складу са законом који установљава правни основ пензијских фондова и регулише функционисање органа управљања.

У нашој земљи законодавац се определио за аутономне пензијске фондове као начин за обезбеђење допунске пензије.⁸

Свака од наведених врста животних осигурања током рада биће детаљно обрађена.

⁶ Пак Ј., *оп. цит*, стр. 338, фуснота 572

⁷ Пак Ј., *исто*, стр. 339

⁸ Пак Ј., *исто*, стр. 340

2. ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА

Осигурање живота представља својеврстан вид материјалне заштите појединца (осигураника) и његове породице од ризика превремене смрти, као и од смањења или губитка способности привређивања. Ради тога је веома распрострањено и опште прихваћено у свету, посебно у економски развијеним земљама.⁹

Преко ове врсте осигурања заштита појединца трансферише се државе на друштва за осигурање. Као пример навешћемо друштво за осигурање Ајкс Лајф. 1970. године, један осигураник је у компанији Ајакс Лајф закључио уговор о осигурању живота на суму од 10.000,00 америчких долара, са првом ратом месечне премије од 6,55 америчких долара. После само деветнаест дана осигураник је умро природном смрћу и кориснику осигурања је друштво за осигурање исплатило 10.122,00 долара. Исте те године, други осигураник је закључио уговор о осигурању живота на суму од 10.000,00 долара уз клаузулу двоструке суме у случају смрти као последица незгоде. Прва рата је износила 80,13 долара. Осам месеци касније овај осигураник је погинуо у саобраћајној незгоди, а кориснику његове полисе је исплаћено 20.147,15 долара. Таквих случајева је било још 237 те године. По тим полисама на сваки долар који је уплаћен, друштво за осигурање је исплатило 140 долара.¹⁰

Ово је упечатљив пример заштитне функције осигурања живота. Ових 237 осигураника је на тај начин створило наследство које до тада није постојало или га је можда увећало.

Намеће се питање како се Ајакс Лајфу или било ком другом друштву за осигурање исплати да овако послује, односно да после само једне или неколико плаћених премија исплати целокупну осигурану суму. Објашњење је у томе да се осигурање бави обједињавањем великог броја ризика, односно да је у нашем примеру Ајакс Лајф поред тих 237 полиса закључио још на десетине хиљаде нових полиса те године, плус је наплатио премије од стотина хиљада полиса из предходног периода које су још увек активне.

⁹ Авдаловић В. (2007), *Развојна тржишта осигурања*, Београдска банкарска академија, Београд, стр. 260

¹⁰ Davis W. Gregg i Vane B. Lucas (1973), *Life and Health Insurance Handbook*, Irvin Series in Insurance and Economic Security, Homewood, Illinois, USA, стр. 74

Осигуравач не може да предвиди када ће одређена особа умрети. Али када има велики број полиса, може са прихватљивом тачношћу да предвиди колики ће бити број смртних случајева. То се назива закон великих бројева. Што је већи број који се посматра већа је тачност.

Такође, питање које се може поставити јесте на коју суму осигурати живот? Људски живот нема вредност. Из тог разлога осигуравачи дају на вољу осигуранику да изабере осигурану суму на коју жели бити осигуран.

Дуго се осигурања живота поистовећивало са коцкањем. Међутим, осигурање живота је заправо супротно коцкању. Суштина коцкања јесте да што једна особа добије путем опкладе друга изгуби. То значи да у моменту опкладе коцкар ствара ризик од губитка, који до тада није постојао. Код осигурања живота није тако, из разлога што за осигураника са плаћеном првом премијом осигурања не настаје нови ризик, до тада не постојећи. Такође, оно што један осигураник добије није на штету другог осигураника.¹¹

Можемо закључити да су осигурање и коцка слични само у једном. Закључивањем уговора о осигурању или учествовањем у било којој врсти опкладе, једна страна се обавезује да ће платити одређени износ у случају да наступи будући неизвесни догађај, а друга страна се обавезује да за ту услугу плати одређену цену. То значи да једна страна може добити много више него што је платила. Управо ту се завршава било каква даља сличност између осигурања и коцкања.

2.1. Појам и основне карактеристике осигурања живота

Осигурање живота је врста осигурања којом се осигуравач обавезује да ће, на основу плаћених премија осигурања, исплатити кориснику осигурања које је одредио осигураник осигурану суму за случај смрти осигураника, односно за случај доживљења одређеног времена, то јест уговореног броја година.¹²

Оно је право дугорочно осигурање које пружа значајну социјалну сигурност штитећи појединце и породице од разних животних недаћа. У осигурање живота се често могу укључити и допунски ризици као што су незгода или болест, ради исплате осигуране суме за случај инвалидитета и

¹¹ Пак Ј., Јеремић Љ., Барјактаровић Л. (2012), *Основи осигурања*, Београд, стр. 3

¹² Шулејић П., Вујовић Р., Мркшић Д., Жарковић Н., Рашета Ј., Милорадић Ј. (2006), *Основи осигурања*, Универзитет Сингидунум, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, стр. 21

накнаде трошкова лечења и губитка зараде услед неспособности за рад. На ову врсту осигурања данас отпада више од три петине целокупне светске премије осигурања. Због своје природе, осигурање живота се разликује од свих осталих осигурања јављајући се у бројним облицима, односно подоблицима. С обзиром на посебности, свугде у свету средства по полисама осигурања живота уживају посебну законску заштиту.¹³

Специфичност осигурања живота је у томе што у највећем броју случајева представља комбинацију осигурања од осигураног ризика и штедње.

Предмет осигурања живота су живот и здравље, односно телесни интегритет осигураника. Ризик обухваћен овим осигурањем остварује се на личности осигураника и не може се изразити кроз материјалну вредност.

Људски живот нема вредност која се може комерцијализовати и проценити, па осигурање живота нема обештећујући карактер. Отуда је *циљ осигурања живота* исплата кориснику осигурања унапред одређене осигуране суме, то јест њеног дела кад се оствари осигурани случај.

Уговор о осигурању лица је двострано теретни уговор и утврђује реципрочне обавезе уговорених страна, уговарача да плаћају премију, а осигуравача да када наступи осигурани случај исплати кориснику осигурања одређену суму новца - накнаду из осигурања.

Осигурање живота односи се на сва осигурања код којих престанком или трајањем живота једног или више лица (осигураника) долази до исплате осигуране суме од стране осигуравача. То је облик обезбеђења неопходне заштите лицима блиским уговарачу осигурања или њему самоме за случај несреће која га може задесити.

Развијено осигурање живота значи акумулирање огромних финансијских средстава која су дугорочна, а која се могу употребити за разне инвестиције, уравнотежење робно-новчаних односа и развој производних снага. Зато држава мора стимулисати развој осигурања живота, ослобађањем пореза, такса, континуираном едукацијом становништва и пласманом средстава математичке резерве.

¹³ Маровић Б., Жарковић Н., *Лексикон осигурања*, Нови Сад, 2002, стр. 222

Осигурање живота је слабије развијено у мање развијеним земљама, а најзаступљеније у економски развијеним. Један од критеријума за оцењивања степена развијености једне економије, између осталог је и ниво развијености осигурања, добијене односом наплаћене премије пер capita и националног дохотка пер capita.

Суме новца уплаћене на име премија да није осигурања живота остале би неупотребљиве или потрошене. А средства акумулирана у осигурању имају значајну улогу у финансијском систему једне земље. Та средства могу се пласирати даље ако то чува ликвидност осигуравача.

На развијеност осигурања живота највише утичу:

- висина националног дохотка и ниво животног стандарда;
- стабилност домаће валуте;
- развијеност социјалног осигурања;
- степен запослености као и остале економске, односно економско-демографске детерминанте.¹⁴

Осигурање живота треба да пружи велики број могућности и комбинација за осигурање тако да сваки грађанин у њему нађе свој интерес и начин за задовољење одређене потребе. Једино на тај начин оно има шансе да обухвати велики број грађана.

2.2. Значај и потреба за осигурањем живота

Дуго се сматрало да је неморално извлачити корист од смрти или незгоде, али данас је уговор о осигурању живота прихваћен у свим правним системима. Полисом осигурања живота осигураник себе и своје кориснике на време обезбеђује од ризика смрти или смањења способности привређивања.

Све дужи животни век људи, довео је до великог притиска на фондове државног социјалног осигурања. Ови фондови се у већини земаља заснивају на начелу међугенерациске солидарности и све теже подносе велики број пензио-

¹⁴ Авдаловић В., *оп.цит.*, стр. 261

нера. Управо осигурање живота служи за проширење обавезног социјалног осигурања.

Такође, осигурање живота има изузетно важну улогу у привреди сваке земље. С обзиром да се ради о дугорочним уговорима, који се закључују на унапред одређени период, премија која се уплаћује за осигурање живота представља средства која су изузетно квалитетна за улагање. „Осигуравачи морају да улажу техничке и друге резерве у хартије од вредности, непокретности и другу имовину да би могли да изврше све обавезе које су преузели уговорима. Ова улагања су од великог значаја за развој економије земље. Они су најважнији институционални инвеститори који доприносе изградњи најзначајнијих инфраструктурних пројеката. Улагањем у акције предузећа осигуравачи помажу њиховом развоју и доприносе економској стабилности земље.“¹⁵

Због важности и значаја осигурања живота државе имају посебан однос према овој врсти осигурања. У већини земаља се на осигурање живота не плаћа порез.

Свакога дана људи ураде много тога да би спречили да се лоше ствари догоде – носе појас док возе, закључавају врата када излазе из куће, избегавају да ходају мрачним улицама, носе кишобран када временска прогноза предвиђа кишу по повратку са посла, користе лосион за сунчање са високим заштитним фактором. Људи знају да нису у стању да контролишу оно што ће се догодити у будућности, али се зато труде да будућност дочекају што спремнији.

Иако се већина људи труди да буде што спремнија за будућност, догађа се да се не побрину на време за случај да њихову породицу задеси трагедија: да се неки члан породице разболи, да се повреди тако да више не може да ради, да погине у саобраћајној несрећи на путу до куће. Бити спреман за будућност значи побринути се да чак и у случају трагедије човек и његова породица могу да преживе. Осигурање има задатак да обезбеди човеку овакву врсту сигурности. Осигурање живота не може да гарантује да до трагедије неће никада доћи, као што ни ношење појаса приликом вожње аутомобилом не може

¹⁵ Пак Ј., *оп.цит.*, стр. 298

спречити судар, али ће човеку и породици омогућити заштиту од финансијских тешкоћа.

Одлука о закључивању уговора о осигурању живота може бити једна од најважнијих одлука коју ће особа донети у животу, али је у највећем броју случајева то одлука коју људи углавном одлажу све док породицу не задеси трагедија. Одлагање одлуке о закључивању уговора о осигурању живота може имати тешке последице по породицу.

Потребе за осигурањем живота се могу сврстати у следеће групе:

- обезбеђење материјалне сигурности појединца,
- обезбеђење прихода за породицу,
- обезбеђење накнаде за случај неспособности за рад, и
- покривање болничких трошкова,
- штедња.

Обезбеђење материјалне сигурности појединца подразумева, да се након смрти неке особе јавља потреба за новцем, ради регулисања дугова који су остали за њим. За преминулим најчешће нема довољно готовог новца или није право време за продају имовине која је за њим остала, па је осигурање живота добар начин да се та средства обезбеде.

Под обезбеђењем прихода за породицу се пре свега мисли на:

1. приход за период привикавања – сврха ове врсте планирања новчаних средстава је обезбеђење довољне количине новца тако да чланови породице имају времена за опоравак од емотивног шока пре него што се сусретну са проблемом нижег стандарда. На пример, ако је породица живела од 100.000,00 динара месечно, полиса од 1.200.000,00 динара би породици обезбедила месечни приход од 100.000,00 динара у наредних годину дана. Током периода привикавања породица ће имати времена да се посвети финансијском планирању.

2. приход за период одрастања деце – смрћу супружника престаје и прилив његове плате породици. Други супружник који може да ради, можда не може да издржава сам породицу, јер је његова зарада мања у односу на

количину новца која је потребна за издржавање породице. Отуда и потреба за породичним приходом за време док су деца још мала и финансијски зависна.

3. приход за школовање деце, враћање кредита или нечега сличног – у случају смрти супружника који је подигао кредит и отплаћује га, на породицу би пао терет остатка дуга. Полиса која гарантује исплату осигуране суме у случају смрти током периода отплате кредита, може послужити као начин за враћање преосталог дуга. Слично томе, полиса којом се обезбеђују средства за случај смрти осигураника током периода школовања његове деце, може да се искористи у сврху обезбеђења средстава за даље школовање.

У случају повреде и неспособности за рад долази до губитка зараде те особе. Овај приход се надокнађује допунским осигурањем од последица несрећног случаја које се закључује уз осигурање живота. Средства осигурања се могу искористити за покривање болничких трошкова, трошкова лечења, операција и други медицинских трошкова који су последица незгоде или болести. Ови трошкови могу бити изузетно велики.

С друге стране, полисом осигурања живота се штеди новац и на тај начин се обезбеђује капитал за пријатну старост. Оно што је битно напоменути јесте да целокупна осигурана сума настаје у тренутку закључивања уговора. Овај метод штедње се популарно назива “створи па штеди”. Уговарач осигурања, плаћањем прве рате премије осигурања ствара аутоматски целокупну осигурану суму. Једном формирана осигурана сума се одржава редовним плаћањем будућих рата премије осигурања. Овај начин штедње се јасно разликује од тако званог метода “штеди па створи”, који је карактеристичан за улагања у банку или неку другу финансијско кредитну институцију.

2.3. Тражња за осигурањем живота

Тражња за осигурањем живота опредељена је првенствено следећим чиниоцима:¹⁶

¹⁶ Жарковић Н. (2006), *Реосигурање са саосигурањем*, Универзитет Сингидунум, Београд, стр. 96

- *Политичким окружењем.* У несигурном и турбулентном политичком окружењу тражња се смањује из разлога неповерења грађанства у државу и њене установе.

- *Привредним окружењем.* Несталност привреде такође неповољно утиче на тражњу за осигурањем. Поготову лош утицај раста цена и непостојаности вредности домаћег новца. У таквим условима се смањује значај осигурања живота.

- *Ценом осигурања.* Висина премије утиче на повећање или смањење тражње.

Поред поменутих чинилаца, постоје и други разлози који утичу на тражњу за осигурањем живота:

- *Култура и образованост становништва.* Јако важан чинилац у смислу развијености опште свести о улози и значају осигурања живота. „Рецимо, у појединим азијским земљама (Јапан, Кореја) у народу постоји високо развијена свест о неопходности штедње, што је допринело постојању снажне тражње за услугама животних осигурања.“¹⁷

- *Вера.* „Занимљиво је изнети податак да је осигурање живота пре неколико стотина година било забрањено у појединим земљама, јер је католичка црква сматрала да је оно коцка са животом.“¹⁸

- *Старосни састав становништва.* У друштвено развијенијим земљама, са дужим животним веком, већа је и потражња за осигурањем живота.

- *Број градског становништва.* Што већи број градског у односу на сеоско становништво повољно утиче на тражњу за осигурањем живота.

- *Одсуство тржишног монопола.* Тражња за осигурањем живота ће бити веће уколико не постоји тржишни монопол, јер се у том случају бољи услови за осигурање.

¹⁷ Жарковић Н., *исто*, стр.96

¹⁸ Outtreville J., (1997), *Theory and Practice of Insurance*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London, стр. 133

2.4. Врсте осигурања живота

Постоје разне поделе осигурања живота у зависности од осигураних ризика, да ли су закључена са или без лекарског прегледа, према начину плаћања, према броју осигураних лица и тако даље.

Основна и најприхватљивија подела осигурања живота је на:

- осигурање за случај смрти,
- осигурање за случај доживљења, и
- осигурање за случај смрти и доживљења, мешовито осигурање.

Осигурање за случај смрти представља осигурање само за ризик смрти, као једини осигурани случај. Уговара се по правилу на трајање од једне године па навише. Његово обележје су такође мале премије осигурања за сразмерно високе осигуране суме. При истеку осигурања за осигуравача не настаје обавеза исплате ове суме у случају да је осигураник у животу. За разлику од осталих облика осигурања живота, која укључују и штедни елемент, овом врстом осигурања се покрива искључиво ризик смрти.¹⁹

Осигурање за случај смрти се често користи као гаранција банци, у случају смрти њеног клијента коме је банка одобрила кредит, да ће кредит бити исплаћен до краја, то јест да ће имати одакле банка да се наплати. „Уговори се закључују на осигурану суму која одговара добијеном кредиту и она се смањује како се кредит отплаћује. Ако осигураник умре пре него што је кредит плаћен, осигуравач исплаћује осигурану суму која покрива преостали дуг.“²⁰

Осигурање за случај доживљења се најчешће закључује да би се обезбедио капитал за материјалну сигурност у старости.²¹ Осигурани случај овде настаје када осигурано лице доживи одређени тренутак. Циљ закључења уговора о осигурању за случај доживљења је обезбеђење самог осигураника у случају старости, те се често уговара исплата осигуране суме у виду ренте.²²

Мешовито осигурање живота представља облик осигурања живота којим се предвиђа исплата осигуране суме по истеку уговореног трајања осигурања или раније, уколико осигураник умре пре тог рока. У многим земљама највећи број закључених животних осигурања заснован је управо на

¹⁹ Маровић Б., Жарковић Н., *оп. цит.*, стр. 405

²⁰ Пак Ј., *оп. цит.*, стр. 298

²¹ Пак Ј., *исто.*, стр. 334

²² Шулејић П. (2006), *Право осигурања*, Универзитет Сингидунум, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, стр. 330

овом образцу који се јавља у већем броју подоблика. Мешовито осигурање живота представља најскупљи али и потребама најпримернији облик осигурања живота, јер оно с једне стране пружа осигурање, а са друге стране омогућава штедњу. Назив мешовито добило је због природе осигуравачеве обавезе која постоји било у случају доживљења, било у случају смрти осигураника. Трајање осигурања се обично уговара на период од пет годна до тридесет. Овај облик осигурања живота омогућава осигуравачу да део премије улаже на финансијском тржишту и тако оплођава средства.²³

Најчешћи облик *осигурања живота је мешовито осигурање за случај смрти и доживљења.*

Уз осигурање живота, било ризико и мешовито, постоји могућност да се закључи додатно, то јест допунско осигурање. Као допунско осигурање најчешће се јављају разни облици осигурања од последица несрећног случаја. Допунска осигурања се уговарају према *условима за допунско осигурање од несрећног случаја* и то ризици који се могу уговорити су следећи: ризици за случај смрти услед незгоде, ризици за случај трајног губитка опште радне способности, ризици за случај пролазне неспособности за рад (дневна накнада), трошкови лечења као последица несрећног случаја.²⁴

2.5. Закључење уговора о осигурању живота

По општим условима осигурања живота могу се осигурати здрава лица од навршених 15 година до навршених 80 година, у зависности од тарифне групе по којој се осигурање закључује. Лица која нису потпуна здрава могу се осигурати по посебним условима за осигурање увећаних ризика, осим лица која су по тим условима неподобна.²⁵

Да би се закључио уговор о осигурању живота потребно је да се попуни понуда, формулар који представља предлог да се закључи осигурање. Понуда представља упитник, у који се уписују општи подаци уговарача осигурања и осигураника, као и подаци о здравственом стању осигураника. Такође, у понуди је неопходно навести и кориснике осигурања, трајање осигурања и висину премије осигурања. На основу понуде се израђује полиса осигурања.

²³ Маровић Б., Жарковић Н., *оп. цит.*, стр. 141

²⁴ Авдаловић В., (2007), *оп. цит.*, стр. 275

²⁵ *Општи услови за осигурање живота*, Компанија Дунав осигурање, преузето 10.05.2012.

Осигурање се закључује са тачно унапред одређеним периодом трајања, који може бити од 5 до 25 година. Уговарач осигурања сам бира колику ће плаћати премију осигурања. Наравно, сваки осигуравач има дефинисану минималну премију, испод које не прима у осигурање. На основу премије осигурања, година старости, дужине трајања осигурања и здравственог стања одређује се укупна осигурана сума. Уколико се ради о вишем износу осигуране суме, неопходно је да се уради лекарски преглед пре закључења осигурања.

На обавезу плаћања премије осигурања утичу специфичности уговора о осигурању живота. Осигурање живота је најчешће дугорочно и обезбеђује заштиту од ризика, али такође, има и карактер штедње, тако да уговарач осигурања плаћа премију чији је један део намењен за покриће ризика, а један део је тако звана штедна премија. Осигуравач не може да захтева исплату премије судским путем. Ово правило произилази из чињенице да свако сам одлучује да ли ће да штеди. Не може га на то натерати осигуравач и зато то правило има општи јавни значај.²⁶

Осигуравач писменим путем обавештава уговарача осигурања о доспелости премије. Поред уговарача осигурања премију може платити свако лице које има интерес да се уговор одржи на снази. То могу бити нарочито повериоци уговарача осигурања, његови наследници или корисник осигурања без обзира на то да ли имају сагласност уговарача или осигураника.²⁷

Премија се може плаћати месечно, квартално, полугодишње, годишње или једнократно. За неки од наведених начина плаћања се опредељује уговарач осигурања приликом попуњавања понуде, у зависности од тога који му вид плаћања највише одговара.

Такође, уговарач осигурања се опредељује и за валуту осигурања, односно да ли жели девизно, динарско или све чешће динарско осигурање са девизном клаузулом.

2.6. Обавезе уговарача осигурања и осигуравача

Уговарач је дужан да, приликом закључења уговора о осигурању живота, осигуравачу пријави све околности од значаја за оцену ризика, које су му

²⁶ Пак Ј., *оп. цит.*, стр. 309, фуснота 525

²⁷ Пак Ј., *исто*, фуснота 526

познате или му нису могле остати непознате. Важне околности су оне за које је осигураваач поставио питања у понуди.²⁸

Обавеза уговарача осигурања је да на основу закљученог уговора о осигурању плаћа премију. Уколико то не учини, осигураваач не може судски наплатити своја потраживања, већ само може препорученим писмом позвати уговарача осигурања да плати заосталу премију и дати му одређени рок да то учини. Ако уговарач, на позив осигураваача, не уплати премију у року одређеном у писму, осигураваач може:

- ракинути уговор о осигурању живота, уколико је од почетка осигурања прошло мање од две године, или
- редуковати осигурану суму, уколико је од почетка осигурања протекло минимум две године и премија је плаћена за најмање две године.

„Факултативни карактер плаћања премије наметнут је првенствено практичним разлозима и не ослања се на неки правни принцип. Он произилази из циља који се осигурањем живота жели постићи, и прилагођен је материјалним могућностима осигураника.“²⁹

Уговарач је дужан да уколико дође до промене адресе становања током трајања осигурања, писано саопшти осигураваачу промену адресе, у супротном сматра се да је уговарач примио сва писма која је осигураваач послао на адресу којом располаже.³⁰

Обавезе осигураваача, уколико се редовна плаћала премија, су:

- код осигурања за случај смрти – у случају смрти осигураника за време трајања осигурања да корисницима исплати осигурану суму;
- код осигурања за случај доживљења – у случају да осигураник доживи одређени тренутак, осигураваач је дужан да му исплати осигурану суму;
- код мешовитог осигурања живота – у случају доживљења истека осигурања да исплати осигуранику или лицу које је наведено на полиси као корисник осигурану суму плус приписану добит или у случају смрти осигураника за време трајања осигурања да корисницима исплати осигурану суму плус остварену приписану добит до тог тренутка.

²⁸ Општи услови осигурања живота, Компанија Дунав осигурање, преузето 16.05.2012.

²⁹ Шулејић П., *оп. цит.*, стр. 341

³⁰ Исто као под 28

Код мешовитог осигурања живота се на крају сваке године приписује одређена добит, уколико је осигуравач у току године остварио добит по основу животних осигурања. Добит зависи од пословања осигуравача, дужине трајања осигурања и све укупних кретања на финансијском тржишту. Извори добити могу бити:³¹

- повољнија смртност од рачунске смртности,
- повољнија каматна стопа од уговорене каматне стопе, остварена улагањем, односно депоновањем средстава осигурања живота,
- застарела потраживања насталих обавеза, и
- други извори.

Такође, обавеза осигуравача у мешовитом осигурању живота је да после три године од почетка осигурања, уколико су плаћене најмање две годишње премије, уколико уговарач осигурања затражи, да исплати откупну вредност или да капитализира осигурану суму. Табела, откупних вредности и капитализираних осигураних сума је обично назначена на полеђини полисе осигурања.

У пракси се често уз осигурање живота закључују осигурања која обезбеђују додатну осигурану суму и за случај смрти и за случај инвалидитета и накнаду трошкова и зараде у вези са насталом незгодом или болешћу.³²

2.7. Техничке основе осигурања живота

Осигурање живота се базира на *начелима закона великих бројева*, а то је основни закон у теорији вероватноће и статистици, Формулисао га је Швајцарски математичар Јакоб Берноули (1654-1705), а касније га је дорадио и уопштио француски математичар Денис Поиссон (1781 -1840).

Суштина овог закона је у томе да се, уколико се посматра велики број случајева, могу уочити *одређене правилности у наступању једног догађаја*. Што је број посматраних случајева већи, правилност у наступању једног догађаја је већа, а одступања су мања. Ако се одређени догађај посматра појединачно, он представља случај, док у великом броју посматрања постаје законитост. Стога се законитост испољава само у маси случајева, она није видљива

³¹ Општи услови осигурања живота, Компанија Дунав осигурање, преузето 20.05.2012.

³² Пак Ј., оп. цит., стр. 334

код појединачних јединица од којих је маса састављена, нити делује код неких група тих јединица.

Тако рецимо, уколико је од десет људи одређене старости умрло њих пет, то не значи да је вероватноћа смрти за људе те старости 50%. Познато је да човек мора умрети, али се не зна када ће то бити, јер је смрт неког лица будући неизвесан догађај. Уколико се, пак, посматра велика група људи, може се са великим процентом тачности утврдити да ће годишње у тој групи умрети одређени број људи.

Због тога и закон великих бројева има велики значај у осигурању, јер елиминише неизвесност осигуравања у погледу укупног броја покривених ризика и омогућава тачније предвиђање наступања осигураног случаја. Што је број осигураних предмета већи и захвата шире подручије и што је трајање осигурања дужи, остваривање одређеног случаја је равномерније и ближе очекиваном. Зато у мноштву, то јест маси осигураних објеката постоји већа могућност тачнијег одређивања будућих осигураних случајева, а тиме и прорачун будућих финансијских обавеза, на основу чега се одредује висина средстава потребних за њихово покриће, то јест за изравнавање ризика.³³

Рачунске основе обрачуна тарифа у осигурању лица чине:

1. таблице смртности,
2. обрачунска каматна стопа,
3. трошкови провођења осигурања.³⁴

2.7.1. Таблице смртности

Таблице смртности, заједно са каматном стопом, представљају *рачунску основу за израчунавање техничке премије*. Зато је код осигурања живота увек посебна брига поклањана изради таблица смртности. Највећи број таблица смртности сачињен је на основу пописа укупног становништва (демографске,

³³ Кочовић Ј. (2000), *Актуарске основе формирања тарифа у осигурању лица*, Економски факултет, Београд, стр. 43

³⁴ Мркшић Д., Милорадић Ј., Жарковић Н., *оп. цит.*, стр. 92

популационе таблице), а постоје и посебне таблице, добијене посматрањем само осигураних лица.

Прве домаће таблице смртности израђене су на основу пописа становништва из 1953. године, статистике живорођених у 1952. и 1953. години и статистике смртних случајева у периоду 1952-1954. године. На основу ових таблица смртности израђене су прве домаће тарифе за осигурање живота, које су у примени од 1965. године.

Таблице смртности садрже низ показатеља од којих је основни изравната *вероватноћа смртности* на основу којих се израчунавају све остале биометријске функције: вероватноћа доживљења, кретање броја живих и броја умрлих у оквиру одређеног скупа, израчунатог на основу вероватноће смрти.

Помоћу овако добијених вредности броја живих и броја умрлих лица и одговарајуће каматне стопе израчунавају се комутативни бројеви који служе за израчунавање техниче премије осигурања живота. Комутативни бројеви су основа на којима се заснивају техничке основе за израчунавање математичке резерве, обрачун редукованих и откупних вредности осигурања живота, те за расподелу добити на поједина осигурања.

Основни фактори који утичу на смртност су: доба, пол, занимање, начин живота, клима и слично. Опште је запажање да је животни век у развијеним државама у последњих неколико деценија знатно порастао. Продужење просечног животног века ствара значајне проблеме за функционисање редовних пензионих фондова. Тренд смањења смртности такође за осигураваче може значити повећан ризик (код осигурања за случај доживљења), а нешто мањи ризик код осигурања за случај смрти. Међутим ова околност у сваком случају треба да буде узета у обзир код утврђивања тарифа.

Табела 1: Таблице смртности

ТАБЛИЦЕ СМРТНОСТИ	
Старосна доб	Број живих
на рођењу	100.000
...	...
40 година	96.369
41 година	96.141
42 године	95.887
43 године	95.606
44 године	95.295
45 година	94.952
...	...

Извор: Т. Corfias, Les principes des tarification du contrat d'assurance vie, Revue generale du Droit des assurances, 1/2009., стр 71.

2.7.2. Обрачунска каматна стопа

Осигурање живота је углавном дугорочно, јер се уговори склапају на период од десет до тридесет година, али се премија осигурања не мења. Због тога је приликом уговарања осигурања важан *избор каматне стопе*. За обрачунску каматну стопу не може се узети у том тренутку актуелна каматна стопа, јер се она, у складу са тржишним условима мења на више или на ниже. То је и разлог што се као каматна стопа користи нешто нижа стопа од актуелне, јер то гарантује осигуравачу да ће приходи од пласмана бити већи од њихове каматне стопе.³⁵

2.7.3. Трошкови провођења осигурања

Приликом калкулисања тарифа код животног осигурања води се рачуна о *три врсте трошкова*:

1. Аквизициони трошкови, који обухватају трошкове прибављања осигурања, трошкове провизије за агенте осигурања, трошкове издавања полиса и слично. Ови трошкови су једнократни, с тим што се код осигурања капитала одмеравају пропорционално осигураној суми, док се код осигурања ренте одређу-

³⁵ Петровић З., Мркшић Д. (2005), *Животна осигурања*, ДИС Паблик, Београд, стр. 67

ју пропорционално вредности ренте.

2. Инкасо трошкови, који обухватају све трошкове који настају приликом наплате премије осигурања.

3. Трошкови обраде и вођења портфеља.

Укалкулисани трошкови провођења осигурања не би требало да се повећавају током трајања уговора, што је заправо и немогуће због дугоручних уговора.

2.8. Ризико и штедна премија

Један од важних задатака у пословању осигурања јесте процена ризика, тако да премија буде довољна за исплату обавеза у том осигурању. Премија у осигурању живота се састоји из штедне и ризико премије, за разлику од већине других врста осигурања. Ова подела се може извршити за све ризике преузете у осигурање.

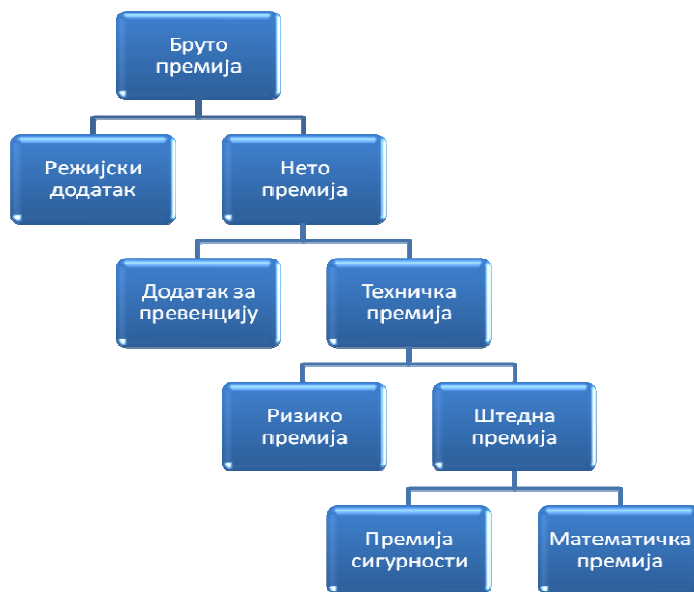
Осигурање живота уграђује и осигурање и осигуравајућу штедњу у један систем, па је зато ова врста осигурања специфичан финансијски посао.

Ризик је основни појам у осигурању. Код осигурања се увек ради о једном од људске воље независном догађају, чије се остварење, или бар моменат остварења не може унапред предвидети и одредити, јер не мора неминовно наступити, или, ако то мора, не може се одредити унапред време када ће то бити, што је случај за ризик смрти у осигурању живота.

Један од важних задатака у пословању осигурања је *ваљана процена ризика*, тако да премија буде довољна за исплату свих очекиваних обавеза по тим осигурањима. Премија у осигурању живота као и у другим врстама осигурања, произилази из очекиване укупне обавезе у одређеном времену које може настати. Оно, по чему се премија осигурања живота разликује од других врста осигурања је што се она састоји из *два дела - штедне и ризико премије*. Расподела премије на штедну и ризико премију може се извршити за све ризике, узимајући у обзир одређене карактеристике закључног осигурања.

У складу са начелом еквиваленције, за покриће обавеза осигуравача служи техничка премија, која се израчунава помоћу таблица смртности и укалкулисане камате.

Укупна премија осигурања живота састоји се из техничке премије и додатака за провизију и административне трошкове. Техничка премија служи за покриће обавеза осигуравача, а израчунава се помоћу таблица смртности и израчунате камате.



Слика 1. Структура премије осигурања

Извор: Шулејић П., (2006.), Београд, *Право осигурања*, стр. 64.

Осигурање живота инкорпорира и осигурање и колективну осигуравајућу штедњу, па је осигурање живота специфичан финансијски посао. Остварење добити и учешће осигураника у добити за осигурање живота је од посебног значаја, како са становишта испуњења захтева техничких основа, тако и потребе очувања реалне вредности средстава осигурања живота. *Најзначајнији извори добити у осигурању живота су:*

- добит од камата на пласмане средстава штедне премије,
- добит на позитивном резултату испољавања осигураног ризика,
- добит по основу допунских осигурања,

- техничка добит (код спорних осигурања због неплаћања премије пре услова предвиђеног рока за стицање права на откуп или капитализацију, код откупа и капитализације због разлике математичке резерве и откупне и капитализоване вредности).

2.9. Математичка резерва

Уговор о осигурању живота се закључује на дуже време и према томе, за време трајања уговора уговорне стране унапред знају да ће се ризик погоршавати, самом чињеницом старења осигураника. Значи, погоршање ризика се мора унапред предвидети и израчунати. Ситуација се решава тако што се код осигурања живота уговара средња премија, која је иста током целог трајања осигурања.

Нивелисана премија се састоји од два дела. Први део премије служи за покриће ризика и зове се ризико премија, а други део се назива штедна премија. Овај део премије који сачињава штедну премију осигуравач не сме да утроши у току једне године, већ то мора из године у годину преносити док се осигурање не угаси. На тај начин се од штедне премије образује математичка резерва, чије израчунавање осигуравач мора да изврши крајем сваке године и да у свом билансу обезбеди средства за њено покриће.

Табела 2: Пример износа математичке резерве:

Приступна старост осигураника	60 година	Приступна старост осигураника	51 година
Трајање осигурања	15 година	Трајање осигурања	15 година
Износ месечне премије	1.000,00 дин.	Износ месечне премије	550,00 дин.
Износ математичке резерве у првој години осигурања	7.879,00 дин.	Износ математичке резерве у трећој години осигурања	12.824,00 дин.

Извор: Компанија Дунав осигурање, пример из праксе

У осигурању за случај смрти осигуравач је дужан да установи математичку резерву у циљу покрића стално растућег ризика смрти. Осигурање живота се заснива на актуарској науци. На основу таблица смртности ризик смрти се може математички израчунати сврставањем у исту групу лица истих година старости. За оне који су у истој групи може се израчунати премија на бази вероватноће њихове смрти која је довољна да се покрије ризик целе

групе.³⁶ Како се по правилу за све време трајања осигурања плаћа исти износ премије, „део премије који је у првим годинама „вишак“ јер премија износи више од цене ризика смрти у то време представља у бити плаћање премије унапред и зове се математичка резерва. Ова математичка резерва стално расте, али у једном моменту обавезе осигураваача постају веће од наплаћене премије и тада резерве почињу да се смањују да би нестале на крају периода осигурања.“³⁷

У осигурању за случај доживљења осигураваач мора такође да сачува један део годишње премије да би могао да изврши обавезе када осигураник доживи старост предвиђену уговором. У почетку осигурања вероватноћа доживљења је већа и смањује се временом како осигураник стари, тако да се и вероватноћа настанка обавезе осигураваача смањује. Што осигураник више стари, то је мања вероватноћа да ће доживети истек осигурања и да ће осигураваач бити у обавези да исплати уговорени износ осигуране суме. Премија би стога требала да се смањује сваке године. Међутим, и у овом осигурању уговараач осигурања плаћа премију која је иста за све време трајања осигурања, што значи да у почетку он плаћа мање, а касније више и из тог „вишка“ и у овом осигурању се ствара математичка резерва. Таблице смртности су и у овом случају овде од значаја за установљење резерве.³⁸

Сврха формирања математичке резерве је резервисање средстава текућих премија како би осигураваач био у могућности да одговори својим обавезама у будућности. Средства математичке резерве се у пословању осигураваача исказују као пасива, а зове се математичка, јер се израчунава математичком методом на основу таблица смртности и каматне стопе.

Илустрације ради, у хрватској правној литератури и законодавству математичка резерва се дефинише као укамећена штедна премија на одредејни дан, односно разлика између садашње вредности прихода и садашње вредности расхода по уговору о осигурању живота. Тако је и у праву Босне и Херцеговине.

³⁶ Пак Ј., *оп. цит.*, стр. 314, фуснота 532

³⁷ Пак Ј., *исто*, стр. 314

³⁸ Пак Ј., *исто*, стр. 315

2.10. Специфичност и ефикасност осигурања живота

Основна специфичност осигурања живота је у томе што представља *комбинацију осигурања од осигураног ризика и штедње*.

Средства математичке резерве се морају водити на посебном рачуну, имају посебну намену и не могу бити предмет принудног извршења обавеза и других врста осигурања. *Осигурање живота има двоструки циљ:*

1. Поред осигуране заштите којом се обезбеђује економска и социјална сигурност осигураника, овде је значајна и функција акумулирања капитала.

2. Штедња је вишенаменска, везана и дугорочна, а штедни циљ је исказан кроз осигурану суму.

Посебна правила, на којима се заснивају *правни односи у осигурању лица*, односе се и на осигурање живота и то су:

1. осигурана сума је битан елемент уговора и представља горњу границу обавезе осигуравача,

2. не примењује се правило о надосигурању и подосигурању,

3. корисник осигурања има право да акумулира осигуране суме по више уговора из осигурања,

4. за закључење уговора се не тражи имовински интерес према предмету осигурања тако да се овај уговор може закључити и за случај смрти осигурања трећег лица.

Међу бројне факторе који утичу на развијеност најчешће се убрајају следећи:

- Висина националног дохотка земље и њиховог животног стандарда,
- Стабилност националне валуте,
- Развијеност социјалног осигурања у земљи,
- Степен и обим запослености.

Од свих набројаних фактора, када је у питању ефикасност осигурања живота, свакако је најзначајнија *монетарна стабилност*. Како су код осигурања живота уговорени рокови трајања десет и више година, то дејство инфлације,

као израз монетарне стабилности, долази до пуног изражаја. Промене у куповној снази новца утичу веома дестимулативно на сваки облик штедње, па и на осигурање живота и постају један од његових најважнијих ограничавајућих детерминанти развоја.

Проблем очување реалне вредности средстава осигурања живота је истоветан са питањем ефикасности осигурања у условима инфлације.

Осигурање живота егзистира као ефикасно осигурање ако нуди *дугорочну заштиту* и када штедише знају да ће се ова заштита обезбедити без реалног обезвређивања осигуране суме. Тај циљ се остварује у целини само у случају ако осигураници приликом доживљења или корисници у случају смрти добију накнаду у таквој реалној висини као што су је очекивали приликом закључења осигурања.

У условима инфлације осигурање живота је ефикасно ако осигуране суме "клизе" у току трајање уговора у таквој висини да задрже реалну вредност коју су имале у тренутку закључења осигурања. То је могуће обезбедити само ако имају одговарајућу реалну вредност и средства која се у систему осигурања издвајају за ту намену.

Како је осигурање живота вишегодишње осигурање, а премија се најчешће плаћа у току целог трајања осигурања и како део премије има функцију штедње, то *да би уговорене величине задржале реалну вредност, потребно је да су испуњени следећи услови:*

1. Да уговарач осигурања плаћа сваке године реално једнаку премију (у условима инфлације номинално већу), односно уплата средстава по основу премије осигурања у било ком тренутку треба да има реално једнаку вредност као код првог плаћања.

2. После уплате средства осигурања треба да сачувају реалну вредност.

У мери у којој су испуњени претходни услови, могуће је обезбедити ефикасност осигурања живота, а да при томе не буде угрожена материјална основа за спровођење осигурања. *Ефикасност осигурања живота* уговореног на основу тарифа са фиксним износом премије и осигураних сума, директно зависи од *укупне стабилности цена и курса домаће валуте*. Како су у погледу цена и стабилности домаће валуте често присутна неповољна инфлаторна кретања,

што, нарочито, у годинама када су ова кретања изражена, доводи питање ефикасност и укупни развој осигурања живота.

Изградњом ефикасних модела тарифе осигурања живота са варијабилности: величинама премије, где би се увео институт променљиве, индексне премије (пример: раст личних доходака, раст цена на мало, каматне стопе...), може се обезбедити први услов. Међутим, то само делимично и непотпуно решава суштински проблем.

Други услов, обезбеђење заштите средстава осигурања живота је срж проблема ефикасности, често не зависи од осигуравача, а непостојање инструментата заштите оваквог облика дугорочне наменске штедње, ограничава могућност решавања проблема ефикасности овог осигурања. Наиме, свака тарифа, заснована на економским начелима који одржавају функцију осигурања живота као осигурања и штедње, мора да прати могућност обезбеђења еквивалентности створених обавеза и обезбеђења средстава.

2.11. Функција и привредни значај осигурања живота

Осигурање живота представља облик заштите осигураника или њему блиског лица за случај несреће која га може задесити. На овај начин човек се на време обезбеђује од ризика смрти, односно губитка или смањења способности привређивања. Осигурање живота отклања штетне последице оба ризика. Иако дуго забрањивано, због објашњења да је неморално извучити корист од смрти или незгоде, данас је уговор о животном осигурању опште прихваћен у свим правним системима.

Осигурање живота служи проширењу социјалног осигурања. У развијеним друштвима кроз приватно животно и пензијско осигурање врши се корекција система пензијског осигурања заснованог на челу генерацијске солидарности, пошто пензиони фондови све теже подносе оптерећење великог броја пензионера.³⁹

Поред наведене социјалне функције осигурање живота у свакој привреди игра значајну улогу као извор кредитирања развоја. Са становишта државе

³⁹ Мркшић, Д., Милорадић Ј., Жарковић Н., *оп. цит.*, стр. 92

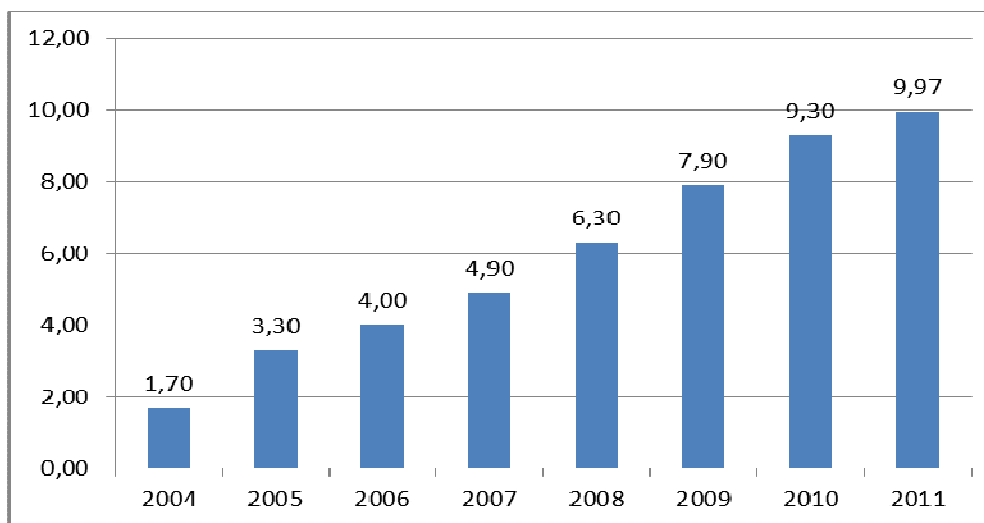
плаћање премије осигурања живота кумулира средства која имају значај штедње, која је дугорочна, унапред одређена и наменска. Стога се она може употребити као извор кредитирања и инвестирања. Са становишта појединца, полиса осигурања живота може се употребити и као гаранција за кредит, што осигуранику може обезбедити средства за улагање или задовољење изненадних потреба. Имајући у виду значај који осигурање живота има за привреду сваке државе, оно захтева посебан однос државе у домену пореске политике. Стога се у највећем броју земаља премије осигурања живота ослобађају пореза.

2.12. Стање на тржишту осигурања живота у Србији

Осигурање живота на домаћем тржишту осигурања је у повоју. У поређењу са учешћем у укупно оствареној премији, проценат који отпада на осигурање живота је још увек релативно низак, међутим уколико се упореди са стањем од пре неколико година, осигурање живота на тржишту осигурања у Србији је доста унапредовало. Растом животног стандарда, стабилношћу динара и подизањем културе осигурања, можемо очекивати даљи раст осигурања живота.

2.12.1. Структура премије осигурања живота

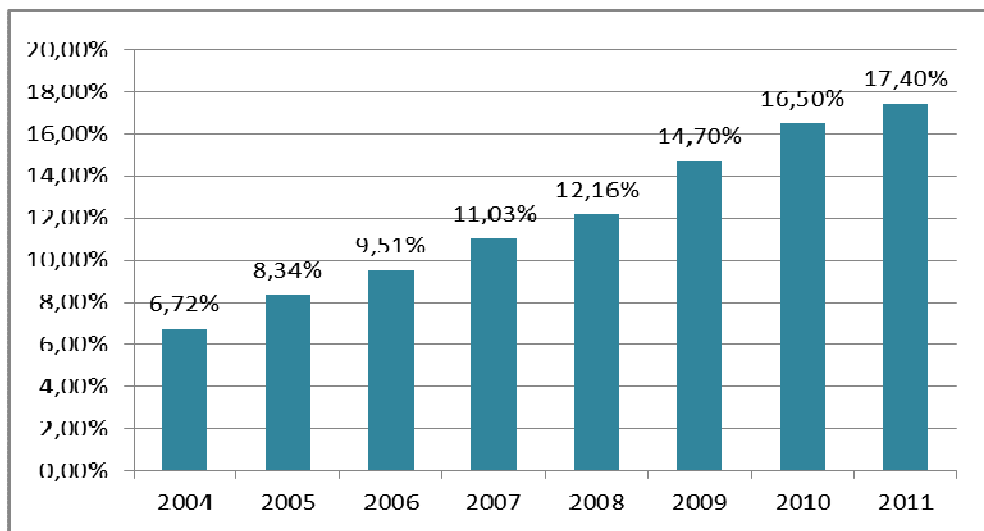
Премија осигурања живота на нашем тржишту осигурања у периоду од 2004. до 2010. године је забележила раст. Укупна премија осигурања живота је у 2004. години износила 1,7 млрд динара. У наредним година је бележила раст па је износила у 2005. години 3,3 млрд динара, у 2006. години 4 млрд динара, у 2007. години 4,9 млрд динара, да би у 2008. години достигла износ од 6,3, млрд динара. У 2009. години укупна премија осигурања живота је износила 7,9 млрд динара, у 2010. години је износила 9,3 млрд динара, да би у 2011. години достигла износ од 9,97 млрд динара.

Графикон 1: Бруто премија осигурања живота, у млрд динара

Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

Можемо закључити на основу претходно наведеног, да се премија осигурања живота од 2004. године до 2010. године увећала за скоро 6 пута.

Друштва за осигурање на нашем тржишту су последњих година почеле да дају посебан значај осигурању живота, тако да и у наредном периоду можемо очекивати раст премије животног осигурања. Са растом животног стандарда можемо очекивати и драстичнији помак премије животног осигурања, као и повећање њеног учешћа у укупној премији осигурања у нашој земљи.

Графикон 2: Учешће осигурања живота на српском тржишту осигурања

Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

Учешће премије осигурања живота на тржишту осигурања у Србији је у 2004. години износило 6,72%. У наредним годинама је бележен раст, па је тако учешће износило у 2005. години 8,34%, у 2006. години 9,51%, у 2007. години 11,03% , у 2008. години 12,16%, у 2009. години 14,7%, у 2010. години 16,5% и у 2011. години 17,4%.

Упркос расту премије осигурања живота, њено учешће на српском тржишту осигурања је идаље релативно ниско и далеко од ситуације у Европи, Северној Америци или Јапану, на чијим тржиштима је учешће премије животног осигурања знатно веће.

2.12.2 Пословање друштава за осигурање које се баве осигурањем живота

Осигуравајуће куће, на нашем тржишту осигурања, према учешћу у укупној премији осигурања живота можемо поделити у 3 групе.

У прву групу спадају тренутни апсолутни лидери на пољу животног осигурања, и то су:

- Wiener Stadtische,
- Delta Generali, и
- Grawe.

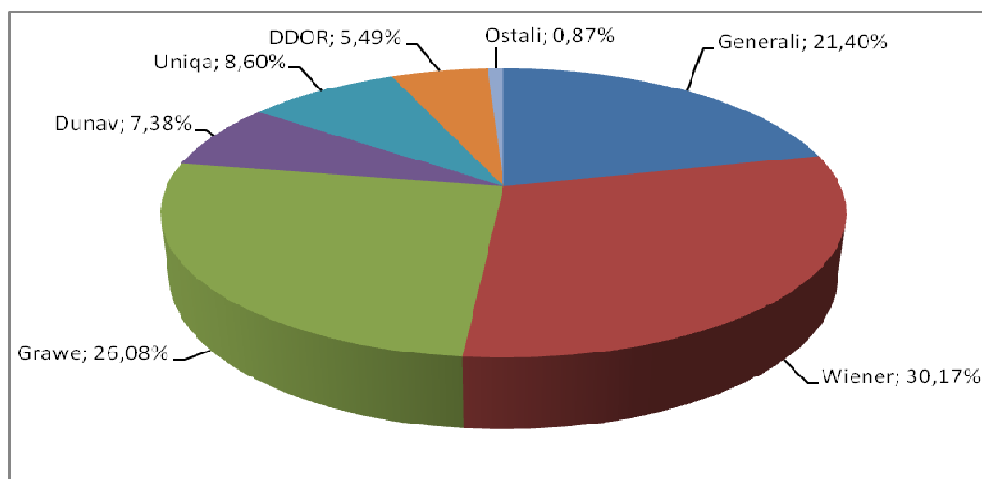
Другу групу чине:

- Дунав осигурање,
- Uniqa, и
- ДДОР Нови Сад.

Трећу групу, са занемарљиво малим учешћем у укупној премији животног осигурања чине преостала друштва за осигурање.

У 2007. години Wiener Stadtische је имало учешће од 30,17%. Одмах за њима су следили Grawe са 26,08% и Delta Generali са 21,40%. Иза водеће тројке су били Uniqa са 8,60%, Дунав са 7,38% и ДДОР Нови Сад са 5,49% учешћа. Преостала друштва за осигурање су остварила учешће од 0,89%.

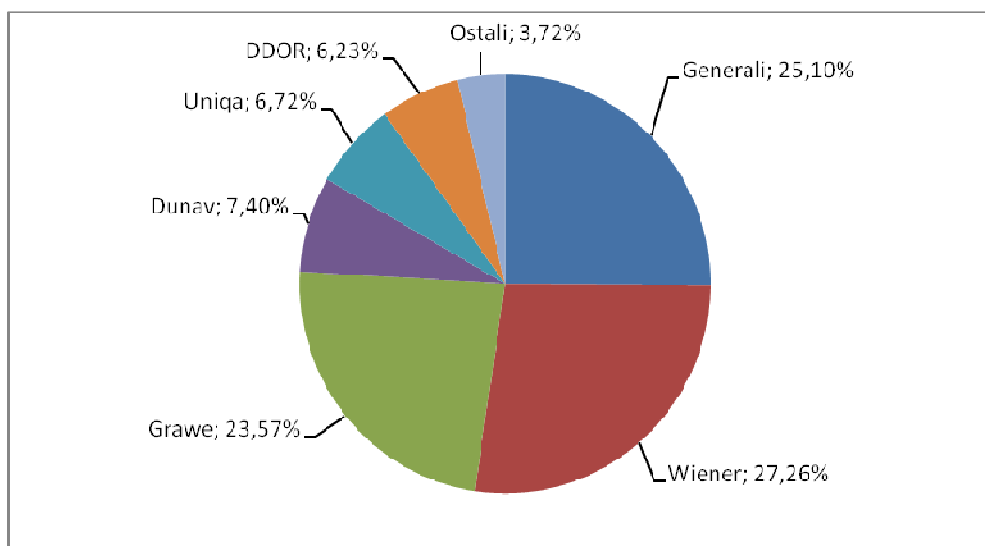
Графикон 3: Учешће осигуравача на тржишту осигурања живота у 2007. години



Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

У 2008. години смањење учешћа у укупној премији животних осигурања у односу на 2007. годину су забележили Wiener Stadtische 27,26%, Uniqa 6,72% и Grawe 23,57%. Дунав осигурање је задржало своје учешће 7,40%. Повећање учешћа су забележили Delta Generali 25,10%, ДДОР Нови Сад 6,23% и остала друштва за осигурање 3,72%.

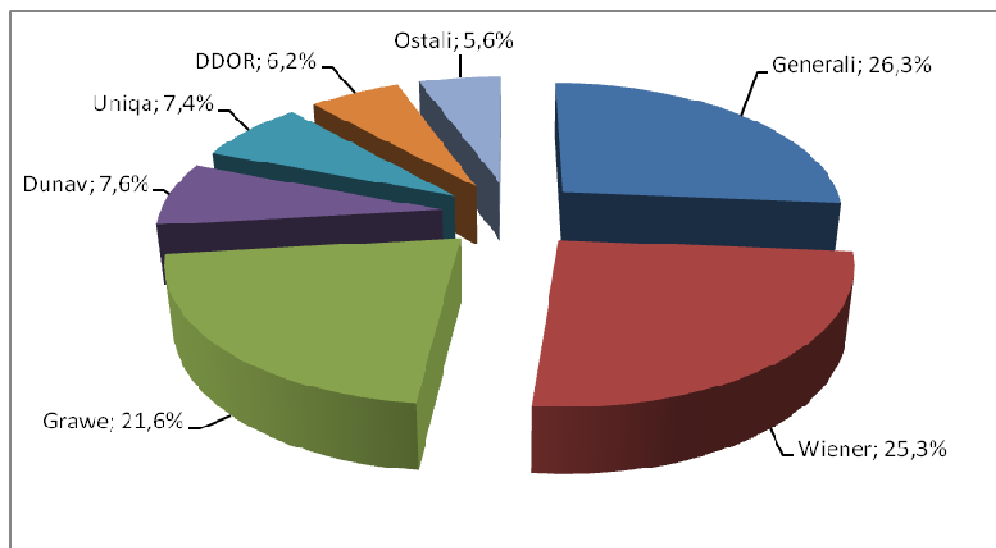
Графикон 4: Учешће осигуравача на тржишту осигурања живота у 2008. години



Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

У 2009. години највеће учешће у укупној премији животних осигурања је остварило Delta Generali осигурање и то 26,3%. За њим следе Wiener Stadtische са 25,3% и Grawe са 21,6%. Дунав осигурање и Uniqa су забележили благи раст у односу на предходну годину, па њихово учешће износи 7,6%, односно 7,4%. ДДОР Нови Сад је задржало своје учешће од 6,2%. Остала друштва за осигурање су остварила учешће од 5,6%.

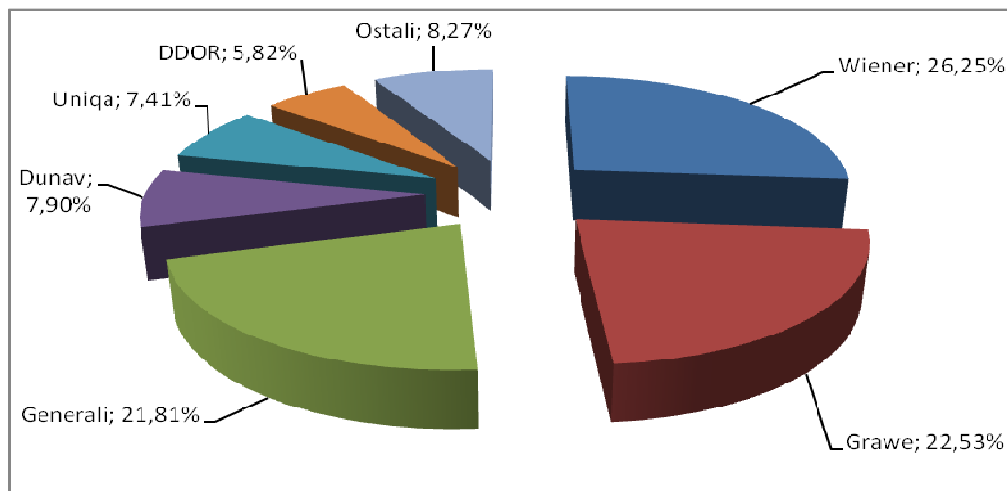
Графикон 5: Учешће осигураваача на тржишту осигурања живота у 2009. години



Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

У 2010. години водећа тројка је остала иста, уз промене у редоследу. Највеће учешће је имало Wiener Stadtische од 26,25%, па Grawe са 22,53% и Delta Generali са 21,81%. Дунав осигурање је забележило благи пораст у односу на предходну годину са учешћем од 7,9%. Uniqa је остала са истим учешћем од 7,41%, док је ДДОР Нови Сад забележио благи пад и учествује у укупно оствареној премији са 5,82%. Остала друштва за осигурање су остварила учешће од 8,27%.

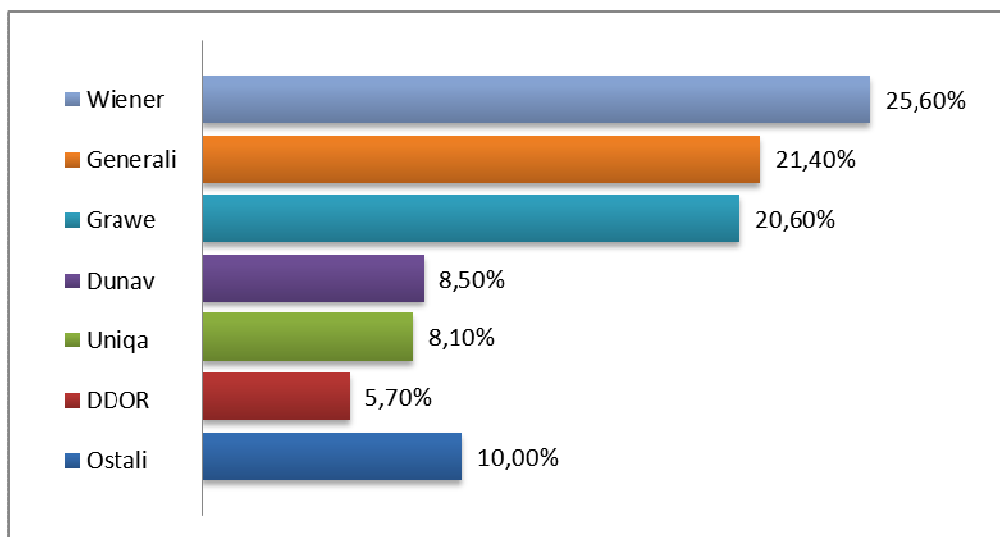
Графикон 6. Учешће осигуравача на тржишту осигурања живота у 2010. години



Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

Ни током 2011. године није дошло до значајнијих промена, што се може приметити на графикону број 7.

Графикон 7. Учешће осигуравача на тржишту осигурања живота у 2011. години



Извор: Наш приказ на основу података Народне банке Србије

2.13. Програми осигурања живота на тржишту у Србији

На српском тржишту осигурања, у последњих неколико година, је дошло до значајних иновација у програмима животног осигурања, па се самим тим јавио и велики број различитих програма истих.

Најкласичнији програм осигурања живота представља онај у коме је осигураник покривен за случај „доживљења“ (истек осигурања) и смрти са једнаком осигураном сумом у оба случаја. Ово осигурање се најчешће назива *шtedно* и обично му је прикључена незгода као допунско осигурање од последица смрти несрећним путем и инвалидитета.

Један број друштва за осигурање је додало додатну предност овом облику животног осигурања, па се кориснику осигурања у случају да смрт осигураника наступи као последица несрећног случаја исплаћује двострука осигурана сума.

Такође, постоје програми осигурања живота у којима се осигураник може определити за двоструко или троструко већу осигурану суму у случају смрти. Најчешће ову врсту осигурања живота закључују старија лица или особе које желе на бољи начин у случају смрти да финансијски заштите своју породицу, односно своје кориснике осигурања.

Слично предходно наведеном, осигураник може закључити осигурање живота са двоструко већом осигураном сумом за случај „доживљења“. Ова врста осигурања је превасходно намењена млађим особама, где је већи акценат стављен на штедњу.

Програм осигурања живота који је на нашем тржишту тренутно јако популаран јесте тако звано *узајамно осигурање две особе*. Ова врста осигурања пружа могућност да се могу осигурати на једној полиси, са плаћањем једне премије, два лица, на пример муж и жена, брат и сестра, две сестре или два брата, мајка и син или било која два заинтересована лица која веже заједнички интерес. Лица која су осигурана овом полисом имају једну осигурану суму. У случају смрти једног осигураног лица, другом се исплаћује цела осигурана сума, док у случају истека осигурања оба осигурана лица добијају по пола суме.

Индексирано осигурање живота. С обзиром да су уговори осигурања живота дугорочни, будући осигураници се са правом питају да ли ће тај новац

који они сад почну да уплаћују и те осигуране суме, имати исту вредност, односно да ли ће вредети и приликом исплате колико у тренутку закључивања осигурања. Управо из тог разлога се појавио нови програм осигурања живота, осигурање живота са индексацијом, који подразумева да се премија и осигурана сума сваке године повећавају за одређени проценат. На нашем тржишту осигураници могу бирати да ли желе да им се сваке године повећава премија и осигурана сума за 5%, 10%, 15%, 20% или 25%. На тај начин осигураник је заштићен од инфлације и губљења вредности уложеног новца.

Стипендијско осигурање живота. Међу најпопуларнијим програмима осигурања живота је дефинитивно стипендијско осигурање. Овом врстом осигурања се омогућава да се на време обезбеде средства за школовање деце, које данас представља велико улагање. Трошкови школовања су из године у годину све већи и повећавају се. Овим осигурањем се омогућава да се уз релативно мала улагања обезбеде средства за школовање и пружа се потпуна извесност у погледу стварања стипендије за дете. Ова врста осигурања живота је највише намењена родитељима са малом децом, али такође ово осигурање могу закључити и баке и деке за своје за своје унуке или неко друго заинтересовано лице.

Осигурање живота са тежим болестима. Један од тренутно најпотпунијих производа животног осигурања представља осигурање живота са осигурањем за случај наступања тешких болести. Овом врстом осигурања се обезбеђује:

- осигурање живота,
- осигурање за случај тешких болести,
- и капитал за пријатну старост.

Овај програм осигурања има све карактеристике животног осигурања, али он представља и више од тога, јер обезбеђује додатну сигурност кроз осигурање од тешких болести:

1. парализа,
2. мождани удар,
3. срчани инфаркт,

4. бајпас операција срчаних артерија,
5. карцином,
6. трансплатација органа,
7. слепило,
8. хронично затајење рада бубрега, и
9. мултипла склероза.

Поред покрића за горе девет наведених болести, осигурање пружа покриће и у случају да неко од наведених обољења наступи и код детета осигураника. Из тог разлога се овај програм осигурања популарно назива десет плус осигурање.

Државно осигурање покрива само део трошкова лечења, што је често недовољно. Забринутост за здравствено стање како самог осигураника и тако његове породице често није једина брига, већ постоји и притисак прикупљања средстава за покривање трошкова лечења. Десет плус осигурање поред стандардних користи које пружа осигурање живота, омогућава и да се у случају наступања неке од горе поменутих болести исплати осигурана сума, која може бити од изузетног значаја за лечење и опоравак.

Најновији производ осигурања живота на нашем тржишту осигурања је тако звано петнаест плус осигурање живота. Петнаест плус је надопуњена верзија програма осигурања живота десет плус, то јест у осигурање је укључено још пет тешких болести, и то:

1. операција аорте,
2. операција срчаног залиска,
3. алцхајмерова болест,
4. бенигни тумор на мозгу, и
5. ХИВ.

Пензионерско осигурање живота, као што сам назив каже је намењено старијим лицима, односно лицима од 70. до 85. године. Последњи моменат када се може приступити овом осигурању је 75. година. Овом врстом осигурања се омогућило да и старија лица могу закључити уговор о осигурању живота. Ово

осигурање се може закључити искључиво уз лекарски преглед. Код пензионерског осигурања осигурана сума за случај смрти може бити једнака суми за доживљење, али може бити и двоструко или троструко већа.

Ризико полиса представља осигурање само за случај смрти. Код овог облика осигурања живота не постоји обавеза осигуравача да исплати осигурану своту, уколико за време трајања осигурања није наступила смрт осигураника, односно ако је по истеку трајања осигурања осигураник идаље у животу. Најчешће се користи као јемство за одобравање кредита код банака, па се зато јако често и назива заложна полиса.

2.14. „Unit-linked“ осигурање живота

Поред наведених врста осигурања живота које су распрострањене на домаћем тржишту осигурања у Србији, у развијеним земљама света је изузетно атрактиван још један програм осигурања живота, који још увек није заступљен на тржишту осигурања у Србији, у коме уговарач осигурања/осигураник бира где ће му се инвестирати новац.

У класичном облику осигурања живота ризик инвестирања носи само друштво за осигурање. Међутим, депоновање средстава математичке резерве (и свих других резерви) су законски ограничена на мали број ниско ризичних улагања, то јест инвестиција, као што су депозити код банака или обвезнице. Због тога се јавила потреба за новом врстом животног осигурања у којој би добит на уложена средства била већа.

„Unit-linked“ осигурање живота је веома популаран вид инвестирања у Европи. То су специфични уговори животног осигурања у којима ризик инвестирања премија сноси сам уговарач осигурања/осигураник, а не друштво за осигурање као што је случај у класичним уговорима на живот осигураника. То значи да се прикупљена средства од премија осигурања улажу у ризичније инвестиције. Колики ће ризик улагања бити зависи од самог уговарача осигурања/осигураника и од његове спремности да ризикује.

Код оваквих уговора о осигурању, уговарач осигурања/осигураник се најпре опредељује за фонд у који жели да друштво за осигурање улаже његова средства. У зависности од удела акција (обвезница) у фондовима, они се могу окарактерисати као мање или више ризични. Примера ради, уколико се фонд састоји 100% или 80% од акција представља високо ризичан фонд, док је фонд који се састоји 100% или 80% од обвезница мање ризичан фонд.

Како би овакав уговор био и уговор о осигурању, а не само инвестициони, различити облици користи се могу гарантовати: доживљење, бенефиције за случај смрти, минимална сума за случај смрти, поврат премије и тако даље.

У Европи се тренутно бележи пад интересовања за ову врсту осигурања из разлога негативних дешавања на финансијском тржишту и уопште глобалне финансијске кризе.

3. РЕНТНО ОСИГУРАЊЕ

Рентно осигурање је врста животног осигурања код кога осигураник плаћа премију током изабраног периода, а након тога му је омогућен низ годишњих исплата. Код ове врсте осигурања, накнада се јавља у облику унапред утврђене ренте. Рента се може исплаћивати доживотно или одређени број година.

3.1. Основне одлике рентног осигурања

Рентно осигурање спада у лична осигурања и обично се назива осигурање личне ренте и заправо представља врсту штедње. Према трајању рента може бити временска и доживотна, а према почетку примања непосредна и одложена.⁴⁰

На основу уплаћене премије, осигуравајуће друштво је у обавези да осигуранику исплаћује ренту онолико дуго колико он жели, или до краја живота. Ако је животни век краћи од очекиваног, друштво ће исплатити мање од очекиваног, а уколико је животни век дужи, осигуравајуће друштво има обавезу да исплати више од очекиваног.

Смањење прихода након пензионисања, често може да проузрокује смањење животног стандарда. Зато је неопходно створити могућност приватне штедње за збрињавање у старости. Ова врста осигурања омогућава додатну штедњу, па будући пензионери, а и остали грађани, се уз помоћ ових додатних средстава могу обезбедити у старости.

*Закључивањем уговора о рентом осигурању уговара се:*⁴¹

- време на које се закључује осигурање (које зависи и од година самог осигураника, у трајању од 10 до 45 година);
- висина личне ренте (која је позната осигуранику приликом закључивања уговора);

⁴⁰ Авдаловић В., *оп. цит.*, стр. 274

⁴¹ www.wiener.rs, „Wiener Stadtische osiguranje“ - Општи услови за осигурање личне ренте, Преузето 05.02.2012.

- месечна, кварталана, полугодишња и годишња премија осигурања.

Предности осигурања личне ренте. Са аспекта осигураника, постоје многи разлози за закључење овог вида животног осигурања. То су:

- допуна државној пензији;
- животни век човека је све дужи;
- постоји могућност исплате ренте док је осигураник још радно активан;
- могућност осигурања без обзира на здравствено стање;
- могућност наслеђивања ренте;
- учешће осигураника у оствареном осигуравачевом добитку.

Очигледне предности рентног осигурања можемо сагледати и кроз праксу у осигуравајућим друштвима, где након истека осигурања живота, исти уговарач уместо подизања осигуранике суме, целокупан износ претвара у ренту.

3.2. Врсте рентног осигурања на нашем тржишту осигурања

Рентно осигурање обухвата више различитих врста.⁴²

1. доживотна лична рента са гарантованим периодом исплате (наследна),
2. доживотна лична рента без гарантованог периода исплате (ненаследна),
3. доживотна лична рента са гарантованим периодом исплате и са ослобађањем премије дванаест месеци после порођаја („жена плус“),
4. привремена лична рента са гарантованим периодом исплате (наследна),
5. привремена лична рента без гарантованог периода исплате (ненаследна),
6. привремена лична рента за школовање деце.

⁴² www.wiener.rs, „Wiener Stadtische osiguranje“ - Општи услови за осигурање личне ренте, Преузето 05.02.2012.

Доживотна лична рента са гарантованим периодом исплате (наследна) представља доживотну наследну ренту са гарантованим периодом исплате од једанаест година. Код осигурања личне ренте путем коефицијената се одређује висина месечне ренте коју ће осигураник остварити након истека периода плаћања премије, за разлику од осигурања живота, где се осигурана сума одређује још по закључивању уговора о осигурању. Код ове врсте рентног осигурања, коефицијенти су повољнији за особе које закључују уговор о овом осигурању у познијем животном добу.

Осигуравач почиње са исплатом осигуранику, оног дана који је на полиси означен као дан почетка исплате личне ренте, све до истека гарантованог периода исплате (у овом случају 11 година). Ако осигураник доживи истек тог периода, осигуравач је у обавези да исплаћује личну ренту све до његове смрти. Уколико осигураник не доживи истек тог периода, осигуравач је у обавези да исплаћује личну ренту кориснику све до краја гарантованог периода исплате.⁴³

Доживотна лична рента без гарантованог периода исплате (ненаследна) је повољнија у односу на доживотну наследну ренту. За ову ренту се опредељују они осигураници који сматрају да ће надживети период исплате од једанаест година. За разлику од предходно поменуте наследне ренте, овде постоје извесне разлике у висини ренте у зависности ког је пола осигураник. На пример, два осигураника која имају исте услове осигурања и годишње премије истог износа, истог су старосног доба, али различитог пола, неће имати исти износ личне ренте. Друштво за осигурање имаће у виду дужи животни век особе женског пола. Осигуравајућа друштва воде рачуна о свом пословању, о својим осигураницима, и из тог разлога износ личне ренте особе женског пола биће већи од износа личне ренте особе мушког пола.

Доживотна лична рента са гарантованим периодом исплате и са ослобађањем премије дванаест месеци после порођаја („Жена плус“) „Жена плус“ је посебна услуга овог осигурања. Поред доживотне личне ренте са периодом исплате од 11 година, она подразумева неплаћање премије у периоду од 12 месеци од дана порођаја. Право на ослобађање плаћања премије се стиче за

⁴³ www.wiener.rs, *Допунски услови за осигурање одложене личне ренте са гарантованим периодом исплате*, „Wiener Stadtische osiguranje“, Преузето 06.02.2012..

највише два новорођена детета током периода плаћања премије. Циљна група овог осигурања су жене између 15 и 39 година старости, али и оне жене које желе да обезбеде себе или неког ко зависи од њених прихода, до краја живота. Постоје очекивања да ће интересовање за ову врсту рентног осигурања порасти у будућности.⁴⁴

Уколико осигураник умре у току плаћања премије, осигуравач има обавезу да кориснику осигурања врати до тада уплаћену премију, као и код других врста рентног осигурања. Уколико дође до прекида плаћања премије након уплаћене најмање две годишње премије, осигуравач нема обавезу према осигуранику, то јест кориснику, и извршиће снижење висине личне ренте у односу на уплаћене премије до тог времена.

Привремена лична рента са гарантованим периодом исплате (наследна) је врста личне ренте код које је период исплате од 10 или 20 година. Гарантовани период исплате обухвата половину периода на који је исплата уговорена (пет односно 10 година). У овом периоду исплате, осигуравач исплаћује ренту, без обзира да ли је смрт осигураника наступила или не. Висина ренте је повољнија у односу на доживотну наследну и ненаследну ренту. Осигураници се често одлучују на ову врсту личне ренте зато што су им у одређеном животном добу потребна већа примања.

Привремена лична рента без гарантованог периода исплате (ненаследна). Привремена, одложена лична рента је такође са периодом исплате од десет или двадесет година. Висина личне ренте је у овој понуди најповољнија за осигураника, и за мушко и за женско становиштво због тог што није предвиђена гарантована исплата.⁴⁵

Привремена лична рента за школовање деце. Осигуравајућа друштва су, мислећи на најмлађе и њихову будућност, створила пакет понуде под називом осигурања за образовање.

Ово осигурање представља вид штедње за најмлађе, како би њихово школовање било финансијски обезбеђено. Ово осигурање подразумева да се уговор може склопити већ по рођењу детета, уз обавезу исплате ренте од 7

⁴⁴ www.wiener.rs, *Допунски услови за осигурање одложене личне ренте са гарантованим периодом исплате*, „Wiener Stadtische osiguranje“, Преузето 06.02.2012.

⁴⁵ Исто.

година (од 18. до 25. године живота). Најкраћи период плаћања је три године. Здравствени прегледи нису потребни. Уколико осигураник умре у току плаћања премије, осигураваач је у обавези да кориснику врати до тада уплаћене премије.

3.3. Заступљеност рентног осигурања на нашем тржишту

У економски развијеним земљама, људи доброг здравља и људи који воде рачуна о свом здрављу, купујући рентно осигурање желе да се осигурају у случају недостатка прихода у старости.

Један од задатака сваког осигуравајућег друштва које се бави животним осигурањем, јесте прикупљање и анализа података о просечном животном веку човека путем таблица смртности. Ако осигуравајућа друштва осигуравају велики број појединаца, путем закона великих бројева је могуће тачно и прецизно предвидети и омогућити формирање приступачних премија осигурања, а тиме придобити више осигураника и створити добитак.

Рентно осигурање се за разлику од осигурања живота, спорије развијало на нашем тржишту. Ова врста осигурања није нарочито присутна код осигуравајућих друштава, осигураника, па ни код заступника у осигурању. Један од узрока непопуларности ове врсте осигурања је и финансијска несигурност код осигураника због ризика незапослености. Степен развоја и привредне околности у Србији доводе до губитка посла или смањења прихода, а самим тим и до немогућности плаћања премије.

4. ДОБРОВОЉНО ПЕНЗИЈСКО ОСИГУРАЊЕ У СРБИЈИ

Усвајање Закона о добровољним пензијским фондовима је део укупних пензијских реформи, које пре свега подразумевају реформисање тако званог првог стуба, односно обавезног пензијског осигурања, који је у великом дефициту. Због тога је, по моделу три стуба који је предложила Светска банка, почела реформа, *увођењем најпре трећег стуба, добровољног пензијског осигурања*, а планира се и увођење другог стуба – обавезног додатног пензијског осигурања. У Министарству финансија истичу да се, осим спровођења пензијских реформи, овим законом по први пут ствара *оквир за наступ инвестиционих инвеститора, али и могућност за развој тржишта капитала*.⁴⁶

Највећа новина коју је донео Закон о добровољним пензијским фондовима јесте одвојеност имовине самог фонда у који чланови уплаћују пензијске доприносе и имовине Друштва за управљање, које прикупљени новац улаже како би остварила добит, а која се приписује на индивидуалне рачуне чланова. Имовина тог друштва и фонда је потпуно одвојена и тиме заштићена, а могућност да се у случају одласка у стечај Друштва за управљање дугови намирују из имовине фонда не постоји. На тај начин се штити имовина чланова фонда.

4.1. Појам добровољног пензионог фонда

Добровољни пензијски фонд је институција колективног инвестирања у оквиру које се прикупља и улаже пензијски допринос у различите врсте имовине с циљем остваривања прихода и смањења ризика улагања.

Сходно Закону⁴⁷, *добровољни пензијски фонд се организује ради прикупљања новчаних средстава уплатом пензијског доприноса од стране обвезника уплате и улагања тих средстава са циљем повећања вредности имовине фонда*. Из саме дефиниције фонда уочава се да средства фонда треба да чине

⁴⁶ Попов, З. (2009), *Трећи стуб пензијског осигурања*, Лист Данас, 3/2009., стр. 18

⁴⁷ Мркшић Д., Милорадић Ј., Жарковић Н., (2006), *Увод у осигурање и животна осигурања*, Монарт, Сремска Митровица, стр. 252.

прикупљена средства путем уплата, али и средства до којих се долази улагањем прикупљених средстава, што су кључне обавезе друштва за управљање. Добровољним пензијским фондом управља друштво за управљање фондом.

Законска дефиниција појма пензијски план је знатно опширнија и гласи - то је уговор у корист трећих лица, закључен између послодавца, удружења послодаваца, професионалног удружења или синдиката и друштва за управљање пензијским фондом, на основу кога се организатор обавезује да уплаћује пензијски допринос у корист својих запослених или чланова, а друштво за управљање пензијским фондом улаже прикупљена средства. Пензијски план је саставни део добровољног пензијског фонда.

Имовина добровољног пензијског фонда у својини је чланова фонда, сразмерно њиховом уделу у имовини фонда и обавезно се води на рачуну код кастоди банке. Имовина добровољног пензијског фонда не може бити предмет принудне наплате, залог, хипотеке, не може се укључити у ликвидациону или стечајну масу друштва за управљање, кастоди банке или других лица, нити користити за измиривање обавеза члана добровољног пензијског фонда и других лица према трећим лицима. На тај начин се штити имовина чланова фонда и обезбеђује додатна сигурност, која је посебно битна у нашим условима, због пољуљаног поверења у финансијске институције и финансијски систем, насталог у последњој деценији XX века.

Право гласа на основу акција које чине имовину добровољног пензијског фонда остварује друштво за управљање које организује и управља тим фондом. У Закону су дефинисана инвестициона начела и инвестициона политика на бази које морају пословати друштва за управљање. Управо због потребе потпуне сигурности улагања, пољуљаног поверења у финансијски систем и финансијске институције у Закону су дефинисана и начела, модалитети, као и ограничења приликом улагања средстава фонда, стоје специфилно у односу на друге финансијске институције, које нису у толикој мери лимитиране улагањем средстава.

Међутим, Законом је дозвољено једном друштву за управљање да организује и управља не са једним, него и са више добровољних пензијских фондова, разуме се, пошто претходно у сваком конкретном случају обезбеди дозволу надзорног државног органа.

Прикупљена средства у приватним добровољним пензијским фондовима могу да буду улагана искључиво у квалитетне хартије од вредности, (државни папири), или хартије од вредности које издаје НБС, а ако је реч о вредносним папирима страних држава или страних правних лица само под условом да су са минималним кредитним рејтингом «А». Закон дозвољава и улагања у хартије од вредности којима се тргује на берзи у Србији или на берзанским тржиштима земаља чланица ЕУ, односно ОЕЦД, али под условима које прописује НБС.

Наравно стручњаци процењују да не треба гајити илузију да се увођењем тако званог трећег стуба решава проблем који постоји у садашњем пензијском систему који тражи озбиљне, али добро промишљене резове. Но, није на одмет имати добро регулисан трећи стуб пензиског система како би се бар један део популације, већ на самом почетку радног века, окренуо томе да сам брине о својој старости. Намеће се и питање зашто се прво иде на трећи а не на други стуб - обавезно приватно осигурање. Одговор је једноставан. Уколико би се одмах у игру увео и овај стуб, мало би радника било спремно да настави са издвајањем доприноса у ПИО. Они који већ имају статус пензионера били би доведени у још гори положај.⁴⁸

У Србији се законодавац определио за аутономне пензијске фондове као начин за обезбеђење допунске пензије. Због недовољног подстицања пореске политике и непостојања адекватног правног оквира, још увек није дошло до очекиваног развоја приватног пензијског осигурања. Поред тога, озбиљан разлог за малу заинтересованост грађана за добровољно пензијско осигурање, код пензијског фонда, јесте чињеница непостојања гаранције да ће обавезе фонда бити исплаћене после дугорочне штедње. Озбиљнији развој приватног пензиског осигурања може се очекивати увођењем обавезног допунског пензијског осигурања запослених или стимулисањем добровољног осигурања мерама које ће бити у најбољем интересу и запослених и послодаваца. Други пензијски стуб је веома важан, доприноси томе да велики број запослених може да обезбеди допунску пензију и може се развијати само уз помоћ државе.⁴⁹

⁴⁸ Станковић Т., (2009), *Трећи стуб не одлаже реформу пензијског система*, Данас, Београд, стр. 3

⁴⁹ Пак Ј., *оп. цит.*, стр. 340

4.2. Начела добровољних пензијских фондова

Основна начела на којима се заснивају добровољни пензијски фондови су: добровољност чланства, расподела ризика улагања, равноправност чланства, јавност рада и акумулација средстава.

Начело добровољности чланства подразумева, пре свега, потпуно слободан приступ добровољним пензијским фондовима, без било какве обавезности која је кључна карактеристика државног пензијског осигурања или тако званог првог стуба пензијског осигурања. Добровољност чланства подразумева и могућност слободног преласка члана са својим средствима из једног у други фонд, као и потпуну самосталност у погледу висине и динамике уплата, стоје обрнуто, од начина на који функционише државни пензијски систем.

Начело расподеле ризика улагања подразумева, пре свега, дисперзију ризика код улагања средстава која се налазе у добровољном пензијском фонду, при чему се мора водити рачуна не само о висини добити која се очекује, него и о сигурности улагања. Дакле, не улаже се у намери да се оствари што већа добит, доводећи у питање сигурност улагања. У економској теорији овакав приступ улагања подразумева тако звану конзервативну методу улагања средстава.

Равноправност чланова подразумева да сви чланови Фонда имају једнак статус, то јест иста права обавезе, али не на принципу солидарности, већ на бази уложених средстава. Солидарност, а поготово међугенерациска солидарност, је једна од кључних карактеристика државног пензијског осигурања, али не и добровољног пензијског осигурања.

Јавност рада је у функцији како могућности да сваки члан у сваком моменту има увид у стање сопственог рачуна, тако и у функцији да Народна банка Србије врши своју надзорну, односно контролну функцију. У том контексту утврђене су бројне обавезе друштва за управљање добровољним пензијским фондом.

Акумулација средстава представља основу читавог система добровољног пензијског осигурања. Уколико би се на личним рачунима чланова налазила само средства која су уплатили, без његовог увећања путем приписивања добити, радило би се о систему који не би могао да обезбеди своју основну

функцију – да након испуњења предвиђених услова се исплаћује пензија члану, с обзиром да би инфлација обезвредила уплаћена средства. Читав концепт се управо заснива на, не само очувању уплаћених средстава, него њиховом увећању које се остварује пласманом уложених средстава и приписивању остварене добити на личне рачуне чланова.

4.3. Друштво за управљање добровољним пензионим фондом

Друштво за управљање *обавља делатност организовања и управљања добровољним пензијским фондовима*. Једно друштво може организовати и управљати са више добровољних пензијских фондова.

У пословном имену друштва за управљање морају бити садржане речи "друштво за управљање добровољним пензијским фондом". Правно лице које није добило дозволу за рад друштва за управљање не може користити у правном промету назив "друштво за управљање добровољним пензијским фондом" или други сличан назив.

Друштво за управљање које управља добровољним пензијским фондом *доноси инвестиционе одлуке, врши исплате, обавља административне и маркетиншке послове и активности, и друге послове*. Друштво може поверити обављање административних и маркетиншких послова и активности другим лицима, при чему се одговорност Друштва не искључује.⁵⁰

4.4. Кастоди банка

Друштво може закључити *Уговор са једном кастоди банком о обављању кастоди услуга за сваки фонд којим управља Друштво*.⁵¹

Послови које обавља кастоди банка над имовином фонда су:

- отварање и вођење збирног кастоди рачуна (рачуна хартија од вредности које чине имовину фонда, а за рачун чланова);
- отварање новчаног рачуна фонда, прикупљање пензијских доприноса,

⁵⁰ Закон о добровољним пензијским фондовима и пензијским плановима („Службени гласник РС”, бр. 85/2005).

⁵¹ Исто.

- пренос новчаних средстава који чине имовину фонда у новчане депозите и исплаћивање акумулираних средстава за сваког члана фонда,
- обавештавање Друштва о неопходним корпоративним активностима у вези са имовином фонда, извршавање налога Друштва за куповину и продају имовине у сагласности са Законом и проспектом фонда,
- контрола, потврђивање и свакодневно извештавање Народне банке Србије о нето вредности имовине фонда и вредности инвестиционе јединице обрачунате од стране Друштва,
- контрола приноса фонда од стране Друштва, обавештавање Народне банке Србије о уоченим неправилностима у пословању Друштва одмах након што уочи такве неправилности,
- редовно обавештавање Друштва о извршеним налозима и другим предузетим активностима у вези са имовином фонда,
- подношење, у име фонда, Народној банци Србије и другим надлежним органима поднесака против Друштва за штету нанету фонду,
- обављање других послова по основу Уговора са Друштвом, а који су у складу са Законом и законима којима се регулише тржиште хартија од вредности.

Имовина фонда у кастоди банци води се на посебном рачуну и може се користити само за извршење налога датих од стране Друштва.

Кастоди банка је дужна да поверену имовину фонда држи одвојено од властитих средстава, као и од средстава других клијената. У случају раскида Уговора између Друштва и кастоди банке, уговорна страна која намерава да раскине Уговор, дужна је најраније 30 дана пре раскида Уговора о томе обавестити другу уговорну страну.

Уговор који се раскида сматра се раскинутим моментом закључења Уговора са новом кастоди банком. Кастоди банка је дужна да, у року од осам дана од дана раскида Уговора са Друштвом, сву документацију и архиву преда новој кастоди банци.⁵²

⁵² Жугић Р. (2008), *Реформа пензијског осигурања*, Београд, стр. 117

Кастоди банка је дужна да обавести Народну банку Србије о раскиду Уговора са Друштвом и разлозима за раскид.



Слика 2. Место и улога кастоди банке у функционисању Друштава

Извор. Жугић. Р., *Реформа система пензијског осигурања*, Београд, 2008., стр. 117

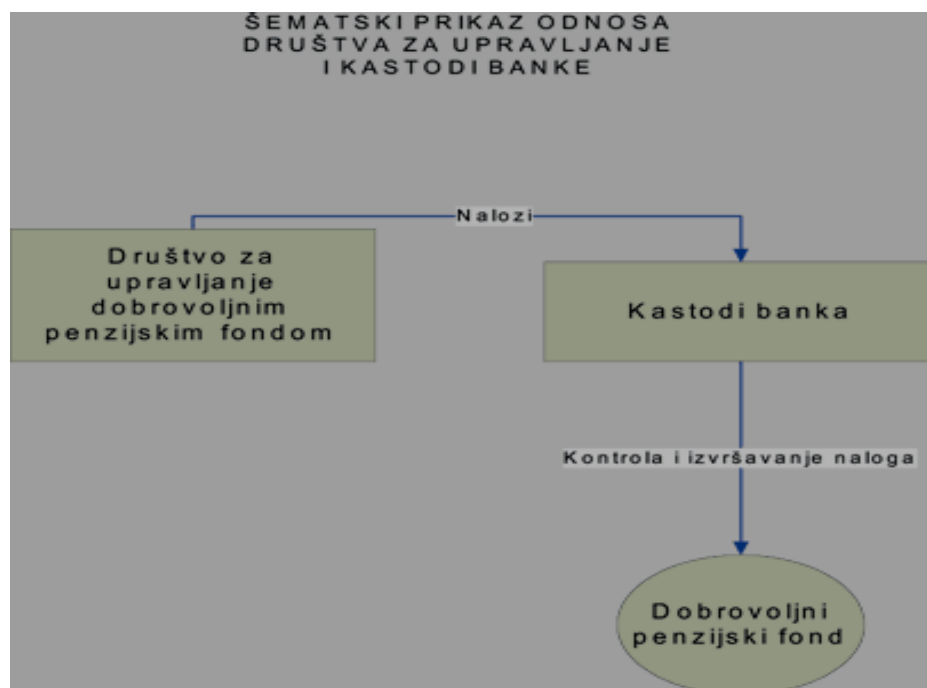
4.5. Односи Друштва за управљање, Фонда и Кастоди банке

Међусобни односи Друштва и чланова фонда *регулишу се закључивањем уговора о чланству*, којим се Друштво обавезује да, за рачун члана фонда, улаже новчана средства прикупљена по основу пензијског доприноса и да омогући повлачење акумулираних средстава, а члан фонда се обавезује да плаћа пензијски допринос и накнаде Друштву и сноси друге трошкове. Приликом приступања фонду, члан потписује изјаву којом потврђује да у потпуности разуме проспекат и накнаде које се наплаћују.⁵³

Међусобни односи Друштва и чланова фонда могу бити регулисани и уговором о пензијском плану. Удружење послодаваца, професионално удружење и синдикат (у даљем тексту: организатор) могу организовати пензијски план

⁵³ Џелетовић М. (2009), *Финансијска тржишта*, ФАБУС, Нови Сад, стр. 188

и закључити уговор са Друштвом којим се организатор обавезује да врши уплате пензијског доприноса за рачун запослених, односно чланова и да плаћа накнаду за услуге Друштву, а Друштво се обавезује да улаже прикупљена новчана средства и омогући повлачење и располагање акумулираним средствима члановима плана.



Слика 3. Шематски приказ односа друшта, фонда и кастоди банке

Извор. www.raiffeisenfuture.rs/web/public, Преузето 05.02.2012.

Друштво је одговорно члановима фонда за штету насталу због неиспуњења, задоцњења или делимичног испуњења својих обавеза које се односе на управљање фондом, осим ако неиспуњење, задоцњење или делимично испуњење не произлази из узрока које Друштво није могло да предвиди ни избегне или отклони.

Домаће и страно физичко лице може бити члан једног или више фондова Друштва. Када је исто лице члан више фондова Друштва, дужно је да закључи посебан Уговор о чланству са сваким фондом. Приликом приступања фонду, лице је дужно да потпише изјаву у стандардизованој форми коју прописује Друштво, којом потврђује да у потпуности разуме проспекат и накнаде које се наплаћују.

Уколико члан фонда престане уплаћивати доприносе и даље остаје члан фонда, осим у случају повлачења средстава из фонда у случајевима дефинисаним Законом.

Кастоди банка је банка која води рачун добровољног пензијског фонда и обавља друге кастоди услуге за рачун фонда, а у погледу средстава фонда поступа само по налозима друштва за управљање, у складу са законом и проспектом фонда. Имовина пензијских фондова није и не може бити имовина кастоди банке, нити може бити део стечајне масе банке уколико она пропадне. У том случају, целокупна имовина фонда биће пребачена у другу кастоди банку. Средства фонда не могу се користити за евентуалну принудну наплату, залоге, хипотеке нити се укључити у стечајну масу.

4.6. Стање добровољног пензијског осигурања у Србији у 2011. год.

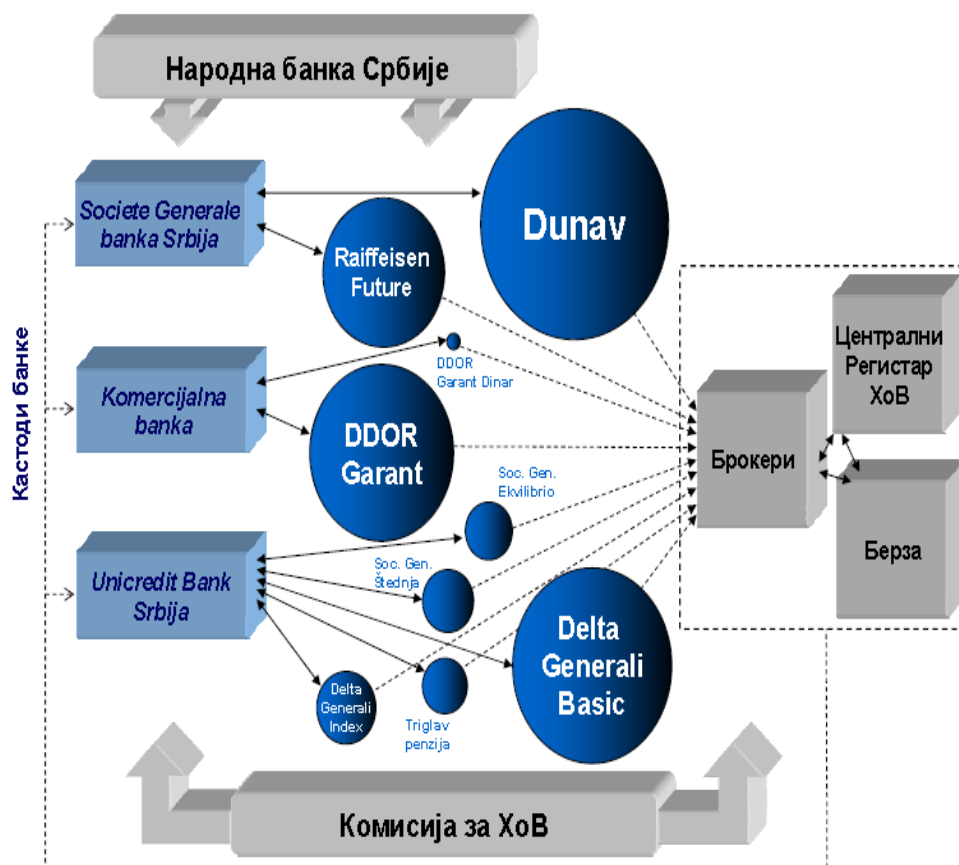
Добровољни пензијски фондови на тржишту Србије послују нешто више од пет година. Нето имовина добровољних пензијских фондова непрекидно расте, и на крају 2011. године износи 12,45 млрд РСД.

У односу на претходно тромесечје, бележи се раст нето имовине од 7,5%, док раст за последњих годину дана износи 26,3%.

4.6.1. Учесници на тржишту добровољних пензијских фондова

На тржишту добровољних пензијских фондова на крају четвртог тромесечја 2011. године послује шест друштава за управљање који управљају имовином девет добровољних пензијских фондова, три кастоди банке, ангажовано је 67 физичких лица на пословима информисања о чланству у добровољним пензијским фондовима (од 233 који имају дозволу Народне банке Србије за обављање ових послова), као и четири банке посредника.

Приликом куповине и продаје хартија од вредности друштва за управљање сарађују са 12 брокерских кућа.

Графикон 8. Концентрација у сектору на крају четвртог квартала 2011.

Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за четврто тромесечје 2011., Преузето 10.02.2012.

4.6.2. Пословање добровољних пензијских фондова

На крају 2011. године нето имовина фондова је износила 12,45 млрд RSD. У овом тромесечју остварен је пораст нето имовине у од 7,5%, док је у односу на исти период претходне године остварен раст од 26,3%. У овом тромесечју на индивидуалне рачуне чланова добровољних пензијских фондова уплаћено је 707,5 млн RSD што је највише утицало на раст нето имовине фондова.

Укупне уплате чланова, по одбитку накнаде при уплати у овом периоду износе 691,4 млн RSD. С друге стране, чланови су по основу исплата у току овог тромесечја повукли 165,8 млн RSD, док је укупан износ накнада који су друштва наплатила у том периоду 76,3 млн RSD.

Табела 3: Укупна имовина по запосленом на крају квартала (У млрд РСД)

Први квартал 2011	Други квартал 2011	Трећи квартал 2011	Четврти квартал 2011
10,44	11,07	11,59	12,45

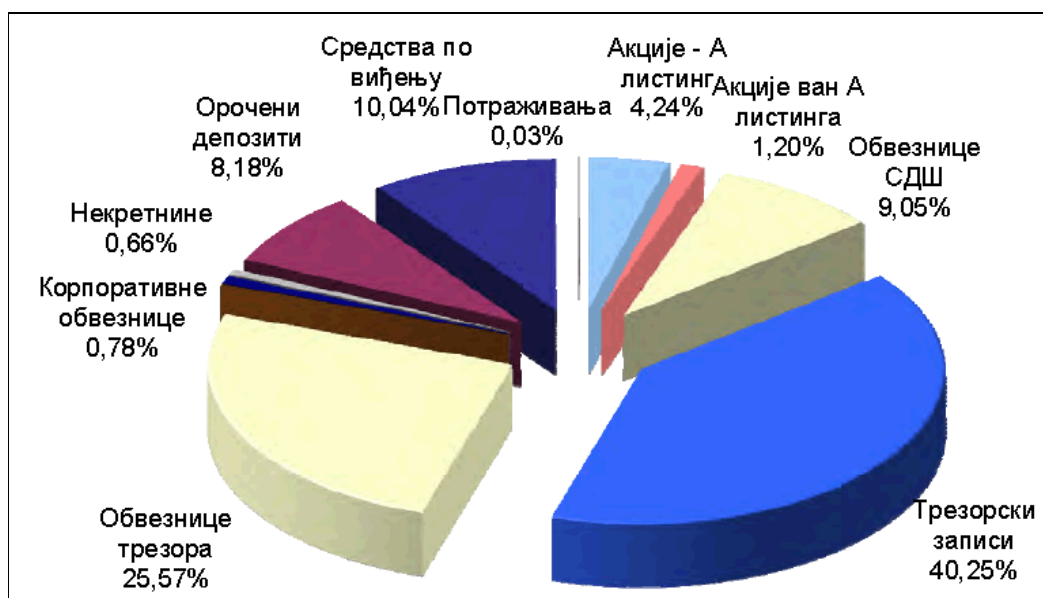
Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за четврто тромесечје 2011., Преузето 25.02.2012.

4.6.3. Структура имовине добровољних пензијских фондова

У четвртом тромесечју 2011. године највећи удео у укупној имовини фондова имају државне дужничке хартије од вредности од чак 74,9%, од чега трезорски записи чине 40,3%, обвезнице старе девизне штедње и обвезнице трезора чине 34,6%. Затим следе средства по виђењу са 10% учешћа, акције са 5,4% и орочени депозити са 8,2%. У непокретности је уложено тек 0,7% имовине фондова.

У структури имовине фондова највећа промена забележена је код трезорских записа чије се учешће у портфељу смањило за 7,5 процентних поена (са 47,7% на 40,3%), али се у истом периоду учешће обвезница трезора повећало за скоро исти износ (за 7 процентних поена, са 18,6% на 25,6%).

Реч је о обвезницама које је министарство финансија почело да емитује средином првог тромесечја 2011. Фондови су највише инвестирали у трогодишње динарске купонске обвезнице (21,8% имовине) које су на крају децембра имале принос до доспећа од 14,89%, и нешто мање (3,9%) у трогодишње и петнаестогодишње обвезнице деноминирани у еврима са приносима на крају овог тромесечја од 5% и 5,85% респективно. Значајно се повећало и учешће орочених депозита – за 3,4 процентних поена (са 4,8% на 8,2%).

График 9: Структура укупне имовине фондова на крају тромесечја

Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за четврто тромесечје 2011., Преузето 25.02.2012.

4.6.4. Број и структура корисника добровољних пензијских фондова

На крају четвртог тромесечја 2011. године, у фази акумулације налази се укупно 174.868 корисника. Они укупно имају 234.405 склопљених уговора о чланству у ДПФ. Истовремено, шеснаест корисника са двадесет и четири уговора о чланству, који се налазе у фази повлачења средстава, примају програмиране исплате. Сви подаци у даљем тексту овог одељка, осим ако није другачије назначено, односе се само на кориснике у фази акумулације.

Табела 4: Број уговора и корисника од 2007. до 2010. године и по тромесечјима за 2011. годину, у 000 РСД

	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.			
					T1	T2	T3	T4
Број уговора	159	202	216	220	223	227	232	234
Број корисника	111	156	165	166	169	172	174	175
Проценат активних корисника ¹²	-	41,1%	34,9%	33,6%	31,5%	32,0%	33,0%	35,1%

Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за треће тромесечје 2010., Преузето 25.02.2012.

У периоду од 2008. до 2010. године раст броја корисника је био најизраженији током 2009. године, са близу 10.000 нових корисника, док се током 2010. године број корисника незнатно увећавао. Тренд раста настављен је и током 2011. године када се број корисника увећао за више од 8.000.

Просечан износ акумулираних средстава по кориснику зависи од висине уплата, приноса који остварују фондови и дужине периода акумулације средстава. Као последица раста сва три фактора је и раст просечних средстава на индивидуалним рачунима чланова. Просечан износ акумулираних средстава на рачунима чланова који су до сада најмање једанпут уплатили допринос износи близу 84.500 динара и у сталном је порасту.

Уколико узмемо у обзир то да је проценат активних чланова око 30 - 35% и да се он не мења од 2009. године, можемо претпоставити да већина тих корисника уплаћују доприносе у пензијске фондове сваког месеца.

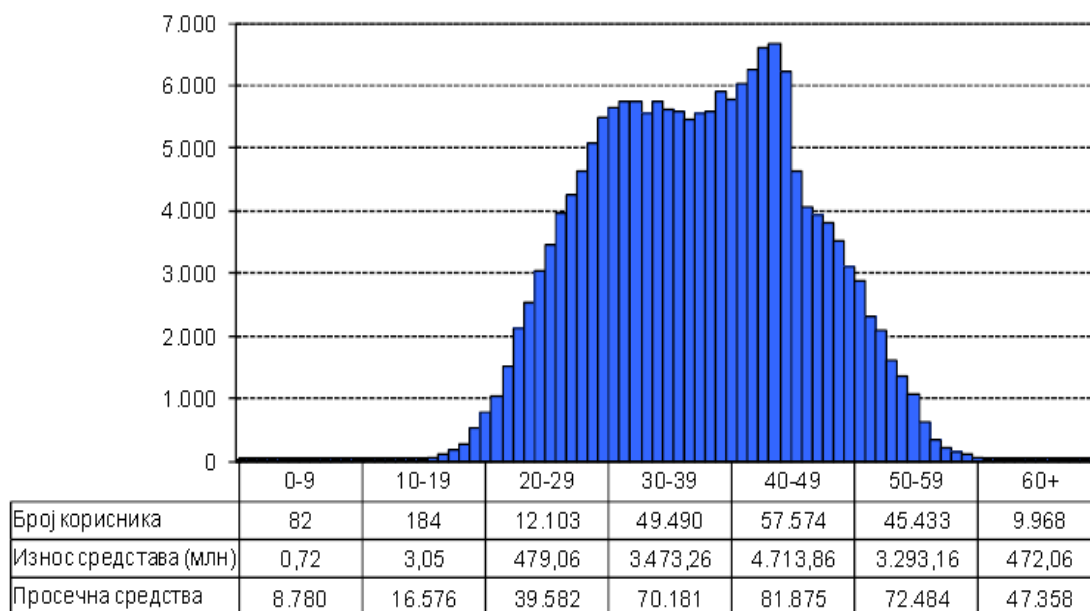
Корисници добровољних пензијских фондова у Србији могу бити домаћа и страна лица. Број домаћих лица је вишеструко већи, док је просечан износ средстава на рачунима страних лица шест пута већи него код домаћих лица.

Табела 5: *Просечан износ акумулираних средстава по кориснику од 2007. до 2010. године и по тромесечјима за 2011. годину 000 у РСД*

	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.			
					T1	T2	T3	T4
Просечан износ акумулираних средстава	-	34,6	52,2	70,4	73,7	77,4	79,0	84,5

Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за треће тромесечје 2010., Преузето 15.02.2012.

Структура корисника по полу и њихових средстава није се значајно променила у односу на претходне године. У већини су мушкарци, који у укупном броју корисника учествују са око 59,4%. Овај однос се полако мења, па је у броју нових чланова преко 50% жена.

График 10: Расподела корисника по годинама живота

Извор: www.nbs.com, Сектор осигурања – Извештај за треће тромесечје 2010., Преузето 25.02.2012.

Просечна старост корисника добровољних пензијских фондова, на крају године износи близу 44 године, а највише је корисника старости од 30-50 година, преко 61%. Оваква структура корисника је стална и не мења се од почетка рада фондова. Исто тако, проценат корисника који испуњавају старосни услов за повлачење средстава (навршене 53 године живота по старом Закону) је сличан као у претходним годинама, око 20%.

5. ПЕРСПЕКТИВЕ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У СРБИЈИ

Тржиште осигурања у Србији можемо назвати „*развојним тржиштем*“ и у овом моменту једним од најслабије развијених тржишта осигурања, али истовремено и најперспективнијим сегментом глобалног европског тржишта осигурања. Разумљиво је да поред Србије, развојним тржиштима можемо назвати земље Источне и Средње Европе, у којима постоји велика могућност раста и ширења. Ово, свакако, привлачи глобалне осигураваче, јер им се нуде добре могућности за отварање нових тржишта, како би осигурали веће приходе и наравно, повећали вредност предузећа. Као још један разлог пенетрације глобалних осигуравача на ова тржишта, садржан је у оштрој конкуренцији и трошковима који из тога произилазе.⁵⁴

5.1. Развој тржишта животних осигурања у Србији

Низак ниво животних осигурања у Србији је поред ниског стандарда и недовољно образовано становништво, као и лоша репутација. Осигурање није намењено богатим, већ средњој класи и малим предузетницима, јер богат човек мисли да је довољно богат, те да му животна осигурање неће никада требати.

Додатни проблем је плаћање пореза када је послодавац уговарач осигурања за своје запослене или приликом исплате укупних осигураних сума. С тога је потребно урадити пореске олакшице да би се развило тржиште животних осигурања и развој Београдске берзе (сувише плитко тржиште - па нико није спреман да озбиљније уложи новац).

Дакле, да би се у *Србији развила животна осигурања* потребно је јачање поверења у финансијске институције, стабилност динара, повећање животног стандарда, раст берзанских послова, сигурност и заштита потрошача, јачање продајне мреже (саветнички модел), пореске олакшице, едукација становништва од државних институција.

⁵⁴ Авдаловић В., оп. цит., стр. 1

5.4. Потенцијално тржиште животних осигурања у Србији

Потенцијално тржиште осигурања у Србији једнако је броју физичких лица старости од 15 до 65 година. Стварно тржиште осигурања зависи од много фактора.

Дугорочно усмерено стратегијско планирање не захтева само информације о разграничењу тржишта и његових сегмената, већ и податке о њиховој атрактивности. *За утврђивање атрактивности тржишта у овим излагањима користе се две технике:*⁵⁵

- истраживање тржишта и
- истраживање конкуренције као посебан сегмент у оквиру истраживања тржишта.

Пред наведене технике, поставља се задатак у виду прогнозиране профитабилности тржишта. Истраживање тржишта почива на критеријуму њиховог карактерисања, док истраживање конкуренције полази од конкурентске ситуације у пословној групацији. Због изузетног значаја истраживања, неопходно је размотрити оба приступа, мада њихове карактеристике упућују на готово идентичне резултате.

Тржишни потенцијал манифестује се у стварној величини тржишта и његовом будућем расту:

- *величина тржишта* репрезентује стваран потенцијал промета учинака које нуди домаће тржиште,
- *процена раста тржишта* пресудна је процена учинака, дакле, информације о томе у којој фази тржишног циклуса се налази учинак, односно стварно и будуће кретање пласмана услуга осигурања и осигуравајућих производа.

Да бисмо дефинисали удео осигуравајућих пословних субјеката на тржишту животних осигурања у Србији, потребно је претходно анализирати остварену премију, као и број и структуру закључених осигурања у претходном периоду. Такође, неопходно је обратити пажњу на реалан раст премије осигурања, те установити односе између појединих врста осигурања. Предмет

⁵⁵ Славнић Ј., (2000), *Ограничења у законским решењима у изградњи отвореног тржишта осигурања*, Универзитет Нови Сад, стр. 73

анализе је и стварни раст тржишта осигурања у квалитативном смислу, односно стварна тражња за новим врстама осигурања која су до сада била мало или нимало пласирана на тржишту осигурања у Србији. Под „подобним становником за животна осигурања“ подразумевамо лица од 15 - 65 година старости. За ово ћемо користити пројекцију броја становника у Србији.

Табела 6. *Пројекција броја становника Србије по годинама старости од 2007 - 2012.*

2007		2012	
0-4	381.724	0-4	344.184
5-9	370.744	5-9	378.026
10-14	411.852	10-14	366.787
15-19	453.813	15-19	407.116
20-24	512.180	20-24	447.692
25-29	528.744	25-29	505.469
30-34	521.484	30-34	522.444
35-39	488.440	35-39	514.599
40-44	493.375	40-44	480.559
45-49	531.004	45-49	482.923
50-54	603.043	50-54	515.029
55-59	559.675	55-59	576.064
60-64	371.602	60-64	521.188
65-69	391.069	65-69	330.915
70-74	379.024	70-74	323.134
75-79	287.808	75-79	281.776
80+	235.420	80+	303.249
Укупно:	7.520.997	Укупно:	7.301.149

Извор: Авдаловић, *Развојна тржишта осигурања*, Београдска банкарска академија, 2007, стр.4

Рачунајући величину тржишта осигурања живота у Србији, потребно је поћи од претпоставке подобности становништва за осигурања живота.

Ако у претходној табели анализирамо број и старост становништва Србије, закључујемо да је за осигурање подобно око 5.000.000 становника.

Упоређујући ове податке, јасан је закључак о постојању великог потенцијала тржишта животног осигурања у Србији.

Следећи реалан параметар је платежно способна тражња, која у овом тренутку није равна ни апсолутном потенцијалу, а ни реалном потенцијалу, али је веома близу зоне платежно способности тражње.

Искуство земаља у транзицији које су недавно ушле у ЕУ показује да реални потенцијал тежи изједначавању са платежно способном тражњом код просечне зараде од око 400 €.

Да бисмо сагледали потпуно реалне показатеље, потребно је извршити знатно детаљнија истраживања тржишта, узимајући у обзир и многе друге параметре, на пример поверење у осигуравајућа друштва, инфлацију, економску и политичку стабилност, као и културу и навику осигурања и тако даље.

Овај број можемо назвати *апсолутним потенцијалом*.⁵⁶

Ако поставимо у саоднос *апсолутни потенцијал* са процентом осигураног становништва у развијеним земљама, онда ћемо добити *реални потенцијал*.

5.000.000 становника *апсолутни потенцијал 100%*

2.500.000 становника *реални потенцијал 50%*

Минимална премија 10 €:

$2.500.000 \times 10\text{€} = 25.000.000 \text{ €}$ месечно

$25.000.000 \times 12 \text{ месеци} = 300.000.000 \text{ €}$ годишње

$300.000.000 \times 10 \text{ година} = 3.000.000.000 \text{ €}$

Минимална премија 20 €:

$2.500.000 \times 20 \text{ €} = 50.000.000 \text{ €}$

$50.000.000 \times 12 \text{ месеци} = 600.000.000 \text{ €} \times 10 \text{ година} = 6.000.000.000 \text{ €}$

⁵⁶ Балабан М., (2008), *Осигурање у савременом свету*, Аутор, Нови Сад, стр. 4

Укупна реална годишња премија / укупан број становника односно

600.000.000

----- = 79€ премија по становнику.

7.520.000

Укупна реална годишња премија / број подобних за осигурање односно

600.000.000

----- = 120 € премија по подобном становнику.

5.000.000

ЗАКЉУЧАК

Истраживачим радом потврђене су *постављене хипотезе*:

Уз своју основну улогу, заштиту лица, животна осигурања имају и изузетно значајну развојну улогу која проистиче из чињенице да се премије у осигурању плаћају унапред. Средства из фондова осигурања представљају значајна инвестициона средства која дугорочно стимулишу развој привреде и других друштвених области.

Да би се у Србији развило животна осигурање потребно је јачање поверења у финансијске институције, стабилност динара, повећање животног стандарда, раст берзанских послова, сигурност и заштита потрошача, јачање продајне мреже, пореске олакшице, едукација становништва и подизање нивоа културе осигурања.

Реформа пензионог система у Србији има за циљ увођење новог облика пензионог осигурања и суштинских промену начина финансирања будућих пензија – добровољног пензијског осигурања са циљем успостављања дугорочног стабилног пензијског система.

Низак ниво осигурања у Србији је поред ниског стандарда и недовољно образовано становништво, као и лоша репутација. Животна осигурања нису намењена богатим, већ средњој класи, јер богат човек мисли да је довољно богат, те да му животна осигурање неће никада требати. Дакле, да би се у Србији развила животна осигурања потребно је јачање поверења у финансијске институције, стабилност динара, повећање животног стандарда, раст берзанских послова, сигурност и заштита потрошача, јачање продајне мреже, пореске олакшице, едукација становништва од државних институција. *Последице светске економске кризе* и њено дејство на домаће тржиште животних осигурања у развоју су врло неповољне.

Србија представља значајан потенцијал за развој различитих видова дугорочне штедње, укључујући животна осигурања као једно од фактора привредног раста, у условима консолидације тржишта и стабилног раста бруто домаћег производа и личних примања, с једне стране, и условима неразвијеног животног осигурања с друге стране.

Тржиште животних осигурања у Србији можемо назвати „развојним тржиштем“ и у овом моменту једним од најслабије развијених тржишта осигурања, али истовремено и најперспективнијим сегментом глобалног европског тржишта осигурања. Ово, свакако, привлачи глобалне осигураваче, јер им се нуде добре могућности за отварање нових тржишта, како би осигурали веће приходе и, наравно, повећали вредност предузећа. Као још један разлог пенетрације глобалних осигуравача на ова тржишта, садржан је у оштрој конкуренцији и трошковима који из тога произилазе.

За успешну транзицију животних осигурања у Србији примарна је и изградња и функционисање институција отвореног тржишта осигурања. То је уосталом један од основних циљева европског права осигурања (права ЕУ) изражен кроз одређене принципе прихваћене у преамбулама основних директива животног и неживотног осигурања. Неки од тих принципа јесу: обезбеђење развоја унутрашњег тржишта осигурања, забрана дискриминације у погледу слободе пружања услуга осигурања, обезбеђење потпуне слободе уговарачима осигурања да користе најшире могућности тржишта осигурања, повећавање обима послова осигурања као резултата слободе пружања услуга осигурања.

Народна банка Србије мора наставити са започетим активностима на даљој стабилизацији тржишта осигурања и заштити интереса клијената, кроз организовање перманентног надзора.

Развијеност организационе мреже друштава за управљање је важан фактор за повећање тржишног учешћа фондова, а банке имају велику улогу у остваривању овог циља. Оне су једине финансијске институције које се могу бавити посредовањем, а имајући у виду да поседују разгранату организациону мрежу и лакшу доступност корисницима, произлази да коришћење овог продајног пута може пружити упоредну предност.

И поред изражене економске кризе очекује се у Србији у наредном периоду значајан раст у области животног и добровољног пензијског осигурања.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Авдаловић, В., (2007), *Развојна тржишта осигурања*, Београдска банкарска академија, Београд.
- [2] Авдаловић, В.: (2007), *Принципи осигурања*, Нови Сад, Факултет техничких наука Нови Сад.
- [3] Балабан, М., (2008), *Осигурање у савременом свету*, Аутор, Нови Сад.
- [4] Бијелић, М., (2002), *Осигурање и реосигурање*, Тectus, Загреб.
- [5] Вучичевић, С., (2006), *Привредно право за економисте*, БПШ, Београд.
- [6] Грујић Р., (2008), *Осигурање*, Универзитет БК, Београд.
- [7] Дивљан, С., (2010), *Зашто смо перспективно тржиште*, Нира Пресс, Београд.
- [8] Жарковић, Н., (2005), *Изазови 21 века*, Економист, Београд.
- [9] Жарковић, Н., (2006), *Реосигурање са саосигурањем*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [10] Жарковић, Н., (2006), *Економска осигурања*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [11] Жижић, М., (2004), *Перспективе осигурања*, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд.
- [12] Једнак, Ј., (2008), *Финансијска тржишта*, БПШ-ВШСС, Београд.
- [13] Јеремић, Љ., Иваниш М., (2004), *Основи финансија*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [14] Кочовић, Ј., (2000), *Актуарске основе формирања тарифа у осигурању лица*, Економски факултет, Београд.
- [15] Кочовић, Ј., Шулејић, П., (2002), *Осигурање*, Економски факултет, Београд.
- [16] Лабус, О., (2004), *Нови закон о осигурању Републике Србије*, Финансије, банкарство, ревизија, осигурање, 3, Београд.
- [17] Маровић Б., (2004), *Основи осигурања*, Економски факултет, Нови Сад.
- [18] Маровић Б., Жарковић Н., (2002), *Лексикон осигурања*, ДДОР Нови Сад, Нови Сад.
- [19] Маровић, Б., (2001), *Осигурање и шпедиција*, Стилос, Нови Сад.
- [20] Маровић, Б., Авдаловић, В., (2006), *Осигурање и теорија ризика*, Београдска банкарска академија, Београд.
- [21] Маровић, Б., Жарковић, Н., (1996), *Осигуравајућа друштва као институционални инвеститори на финансијском тржишту - наше могућности и ограничења*, Зборник "Финансијска тржишта - систем регулисаних односа", Милочер.
- [22] Мартић, С., (2001), *Међународни стандарди ревизије и њихова примјена у нашој пракси*, Часопис "Ревизија" 1/2001, Београд.
- [23] Милорадић, Ј. и сар., (2006), *Увод у осигурање и животна осигурања*, Заслон, Нови Сад.
- [24] Мркшић, Д. и сар., (2006), *Увод у осигурање и животна осигурања*, Заслон, Београд.

- [25] Мркшић, Д., Жарковић, Н. (2007), *Управљање организацијама за осигурање и реосигурање*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [26] Hansell, S., *Introduction to insurance*, LLP, London, 1999.
- [27] Остојић, С., (2004), *Неопходност реструктурирања осигуравајућих друштава Србије*, часопис Привредна изградња број 1-2, Београд.
- [28] Outtreville, J., (1997), *Theory and Practice of Insurance*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London.
- [29] Пак, Ј., (2011), *Право осигурања*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [30] Пак Ј., Јеремић Љ., Барјактаровић Л., (2012), *Основи осигурања*, Београд.
- [31] Петровић, З., Мркшић, Д., (2005), *Животна осигурања*, ДИС Паблик, Београд.
- [32] Picard M./Besson A., (1965), *Les assurances terrestres en droit francais*, Paris.
- [33] Раденковић, И., (2007), *Будућност осигурања у Србији*, Е-магазин, Београд.
- [34] Славнић, Ј., (2000), *Ограничења у законским решењима у изградњи отвореног тржишта осигурања*, Универзитет Нови Сад.
- [35] Corfias, T., (2009), *Les principes des tarification du contrat d'assurance vie*, *Revue generale du Droit des assurance*.
- [36] Станојевић, Љ., Станишић, М., (2005), *Евалуација и ризик*, Универзитет Сингидунум, Београд.
- [37] Ђурак, М., (2004), *Финанцијско посредништво осигуравајућих друштава*, Свијет осигурања.
- [38] Шулејић, П., (2006), *Право осигурања*, Универзитет Сингидунум, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд.
- [39] Шулејић, П., Вујовић, Р., Мркшић, Д., Жарковић, Н., Рашета, Ј., Милорадић, Ј., (2006), *Основи осигурања*, Универзитет Сингидунум, Београд.

Нормативна регулатива

- [1] *Закон о осигурању* („Службени гласник РС”, бр. 55/2004, 70/2004, 61/2005).
- [2] *Закон о изменама и допунама закона о осигурању* ("Službeni glasnik RS", br. 55/04 i 70/04, 61/05, 85/05, 101/07, 63/09, 107/09)),
- [3] *Закон о добровољним пензијским фондовима и пензијским плановима* (Сл. гласник РС, бр. 85/2005 и 31/2011)
- [4] *Закон о облигационим односима* ("Сл. лист СФРЈ", бр. 29/78, 39/85, 45/89 и 57/89 и "Сл. лист СРЈ", бр. 31/93)

Интернет сајтови:

- [1] www.osigurajtese.rs, Осигурање-у-србији, Преузето 07.02.2012.
- [2] www.nbs.com, Извештај НБС за четрто тромесечје 2011. године, Преузето 07.02.2012.
- [3] www.glas-javnosti.rs, Обрадовић - Осигурање преко Интернета, Преузето 01.02.2012.
- [4] www.nirapress.com, Дивљан - Зашто смо перспективно тржиште, Преузето 03.02.2012.
- [5] www.ekapija.rs, Е капија - (Е Магазин) Животно осигурање може да се искористи и као вид штедње, Преузето 04.02.2012.

- [6] www.wiener.rs, „Wiener Stadtische osiguranje“ - Општи услови за осигурање личне ренте, Преузето 05.02.2012.
- [7] www.wiener.rs, Допунски услови за осигурање одложене личне ренте са гарантованим периодом исплате, „Wiener Stadtische osiguranje“, Преузето 06.02.2012.
- [8] www.dunav.com
- [9] www.deltagenerali.rs
- [10] www.grawe.rs
- [11] www.triglav.rs
- [12] www.merkur.rs
- [13] www.wiener.rs
- [14] www.ddor.co.rs
- [15] www.uniq.rs
- [16] www.basler.rs
- [17] www.sava-osiguranje.rs
- [18] www.axa.rs
- [19] www.alico.com