

УНИВЕРЗИТЕТ СИНГИДУМУ

МАСТЕР СТУДИЈСКИ ПРОГРАМ

ПОСЛОВНА ЕКОНОМИЈА

**ЗНАЧАЈ ОСИГУРАЊА ЗА
ОБЕЗБЕЂИВАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА**

Ментор:

Проф. др. Јасна Пак

Студент:

Добрица Живановић

400200/2009

Београд 2011.

САДРЖАЈ

УВОД.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
I ДЕО – ПОЈАМ И ВРСТЕ ПОТРАЖИВАЊА.....	4
II ДЕО – ОСИГУРАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА ПО ОСНОВУ УГОВОРА О КРЕДИТУ И ЛИЗИНГУ СА ФИЗИЧКИМ ЛИЦИМА	8
1. Ризици приликом отплате кредита и лизинга за физичка лица	9
2. Врсте осигурања којима се обезбеђују потраживања од ризика преране смрти, неспособности за рад и незапослености корисника кредита и лизинга.....	12
2.1. Осигурање живота као вид заштите потраживања од ризика преране смрти	12
2.2. Осигурање од последица несрећног случаја као вид заштите потраживања од ризика трајног губитка радне способности	Error! Bookmark not defined. 9
2.3. Осигурање од незапослености	20
3. Осигурање потрошачких кредита	21
4. Осигурање кредита за аутомобиле.....	22
4.1. Каско осигурање	24
5. Осигурање стамбених кредита	28
5.1. Осигурање преко НКОСК-а	28
5.2. Осигурање имовине за кориснике стамбених кредита.....	32
5.3. Осигурање стамбених кредита у земљама бивше СФРЈ у односу на осигурање стамбених кредита у Србији	33
5.4. Осигурање стамбених кредита у високо развијеним европским и ваневропским државама	38
6. Банка-осигурање – значајан концепт у поједностављењу осигурања кредита за физичка лица	46
6.1. Предности за Банке и осигуравајућа друштва у њиховој сарадњи.....	47
6.2. Услови успешне сарадње банака и осигуравајућих друштава	47
6.3. Банка-осигурање у Србији	50
III ДЕО – ОСИГУРАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА НА ОСНОВУ ИЗВОЗНИХ КРЕДИТА	52
1.Осигурање извозних кредита у Србији	54
2. Осигурање извозних кредита у најразвијенијим земљама	60
2.1. Агенције за осигурање извозних кредита у развијеним земљама света.....	62

IV ДЕО - ОСТАЛИ ВИДОВИ ОСИГУРАЊА ПОТРАЖИВАЊА	69
1. Полиса животног осигурања као гарант за кредит.....	69
2. Осигурање јавних набавки.....	70
3. Осигурање потраживања у привреди	71
3.1. Осигурање корпоративних кредита	71
3.2. Осигурање од несолвентности туристичких агенција	73
3.3. Осигурање грађевинских објеката у изградњи и монтажи	74
ЗАКЉУЧАК.....	77
ЛИТЕРАТУРА.....	80

УВОД

Потраживање је једна од основних елемената финансијског пословања било којег предузећа. Просто је незамисливо да неко предузеће (било да је оно занатска радња или велика холдинг компанија) не потражује новац или робу како би његово пословање остварило основни циљ оснивања, а то је што већи профит. Стога је обезбеђење тих потраживања један од примарних задатака сваког предузећа.

Предмет и полазиште истраживања

Предмет нашег рада је теоријски приказ значаја свих врста осигурања приликом обезбеђивања потраживања разних субјеката у привреди.

Истраживање је базирано на новчаним потраживањима и започето је од чињенице да би обезбеђење такве врсте потраживања требало да буде од користи за обе стране. Поверилац ће сигурно добити свој новац, а дужник ће се заштити од ризика немогућности враћања дуга који би сигурно проузроковао негативне последице на њега.

Циљеви истраживања

Овај рад има за циљ да покаже да се преко разних врста осигурања могу обезбедити различите врсте новчаних потраживања које се могу наћи у привреди наше земље.

Такође се може рећи да је циљ рада објашњење да се кроз осигурање потраживања штите обе стране, и поверилац и дужник, јер ризик немогућности наплате потраживања преузимају друштва за осигурање.

Научни циљ рада је научна дескрипција и анализа области која се бави проучавањем свих аспеката осигурања приликом обезбеђивања новчаних потраживања.

Друштвени циљ јесте да овај рад пружи информације и нова сазнања свима како би се истакао велики значај осигурања као инструмент обезбеђења разних потраживања. Повериоцима се на тај начин омогућује даље улагање у своје пословање, јер су им сигурна средства које очекују од дужника, што одржава солвентност и просперитет предузећа. Успешност пословања предузећа се осликава на друштво, јер се не повећава незапосленост, него се може смањити уколико се због повећања обима посла отворе нова радна места.

Значај и актуелност истраживања

Значај и актуелност истраживања се огледа у великој економској кризи која је захватила цео свет. Потраживања се све теже наплаћују, па је њихово обезбеђење постало један од приоритета и у развијеним земљама где се исплата повериоцу није сматрала проблемом.

Хипотезе истраживања

Генерална хипотеза истраживања:

Осигурање обезбеђује новчана потраживања како би се избегао ризик неизвршења уговорних обавеза дужника и тако пореметило пословање повериоца.

Посебне хипотезе истраживања су:

Поверилац у уговору о кредиту омогућава дужнику да задовољи потребу за новцем, а дужник је обавезан да тај новац врати у складу са условима који су предвиђени уговором.

У процесу наплате потраживања се јављају потенцијални ризици за повереника који би требало да се инструментима обезбеђења анулирају како би се губици свели на минимум уколико се ризици остваре.

Осигурање потраживања обезбеђује заштиту од могућих ризика да оно не буде делом или у целини намирено.

Да би се развијало осигурање потраживања потребна је сарадња између друштава за осигурање и давалаца кредита. У пословању ови субјекти морају бити усмерени једни на друге, да би се осигурање било у функцији што ефикасније наплате потраживања.

Методе истраживања

Узимајући у обзир сложеност и специфичност предмета истраживања, у раду су коришћене различите методе са циљем да се задовоље основни методолошки захтеви – општост, поузданост, објективност и систематичност.

Такође су истраживана и научно теоријска сазнања, релевантна литература и савремена пословна пракса коришћењем метода: анализе, синтезе, индукције, дедукције, генерализације, апстракције и посматрања и анализе садржаја.

Истраживање је базирано на подацима прикупљеним методом анализе и поређења прикупљеног садржаја.

Структура рада

Структура рада приказана је на следећи начин:

У *уводном делу* су одређени предмет и полазиште истраживања, приказан је њихов значај и актуелност, установљени општи и посебни циљеви истраживања, постављене хипотезе истраживања, изнете методе истраживања и описана је структура рада.

Први део је посвећен карактеристикама и врстама потраживања. Описани су кредит и лизинг, као најчешће врсте потраживања које се осигуравају.

Други део је базиран на осигурању кредита и лизинга за домаћа физичка лица. Наведени су ризици који могу онемогућити наплату потраживању, као и осигурања која покривају те ризике. Осигурања потрошачких кредита, кредита за аутомобиле и стамбених кредита су детаљно објашњена. На крају се описује савремени вид сарадње банака и осигурања,

тзв. концепт банка-осигурање, који има велики значај на осигурања кредита физичким лицима.

Главна тема *трећег дела* је осигурање извозних кредита. У овом делу се може сазнати о историји, тренутном начину рада и значају ове врсте осигурања у нашој земљи и иностранству.

У *четвртном делу* је објашњено које се врсте осигурања користе и за друга потраживања које нису наведене у претходном делу рада.

Закључак је изведен у складу са претходно постављеним хипотезама из уводног дела.

У последњем делу рада је списак аутора чија је *литература* коришћена у истраживању.

I ДЕО – ПОЈАМ И ВРСТЕ ПОТРАЖИВАЊА

Потраживања су право повериоца да захтева извршење новчане или неке друге обавезе која је предвиђена уговором. Потраживања по основу кредита и лизинга се могу разликовати према:

- Дospelости – краткорочна (до 1 године) и дугорочна (преко 1 године)
- Бонитету – основана потраживања, сумњива или дубиозна потраживања и ненаплатива потраживања
- Сигурности – неосигурана и осигурана потраживања

Потраживања која су најчешће обезбеђена осигурањем су разне врсте кредита и лизинга. Обично су то дугорочна потраживања, јер у том случају постоји велики ризик за повериоце (банке, лизинг компаније) да се та средства неће наплатити.

Кредит је један од најбитнијих фактора финансијског опстајања једне заједнице, било да је она породица, предузеће или држава. Његов позитиван, па и негативан, утицај може променити у великој мери економско стање тих заједница. Кредити прожимају материјалну област друштвеног живота и били су саставни део у свим периодима развоја друштва. То је проузроковало настанак великог броја теорија о кредиту, па се због тога може рећи да *кредит представља реалну економско правну категорију под којом се подразумева одређени дужничко-поверилачки однос у којем поверилац уступа право располагања одређеном количином новца или неким другим правом, на извесно време и под извесним условима – рок, камата, покриће, начин враћања.*¹ Такође се може дефинисати тако што би се у обзир узела куповна моћ која је манифестација економске снаге и да се из тога закључује да је *кредит привремена услуга коју поверилац чини дужнику тако што му уступа на располагање одређену суму новца уз стимулативно настајање обавезе дужника да у неком будућем периоду врати бар исти износ куповне снаге.*² Једина разлика што се данас тешко може наћи кредит чији износ на крају отплате буде исти као у тренутку реализације, односно настанка.

С обзиром на чињеницу да кредит води порекло од латинске речи *credo* што значи верујем³, може се рећи да *кредит означава веровање у способност дужника да врати повериоцу на његов захтев или у уговореном року позајмљени новац, као и да представља предујмљење неког добра или капитала чије су претпоставке: платежна способност дужника, воља да плати и могућност да врати позајмљени новац, као и само преношење капитала у своју дужину.*⁴

Кредит је вид позајмљивања новца у коме је дужник обавезан да у одређеном року врати износ који је одређен по условима које је поставио поверилац пре давања кредита. Тај

¹ Вучковић М. „Банкарство“, Београд 1958, стр 38

² Бјелица В. „Банкарство, теорија и пракса“, Нови Сад 2001, стр. 227

³ Јованић Т. „Потрошачки кредит“, Удружење банака Србије, Београд 2004., стр.14

⁴ Матејић М., Јовановић М. „Банке и кредити“. Београд 1977, стр 103

капитал који се стекне приликом подизања кредита може бити искоришћен наменски за куповину аутомобила, станова, намештаја, обезбеђивање адекватне опреме за предузећа, улагање у инвестиције, развитак неке привредне гране итд.

Даваоци највећег броја кредита су **пословне банке**. Под термином „*пословна банка*“ се сматра банка у општем смислу, иако се у некој подели банака по функционалности може наћи врста банке под тим термином. Емисија новца и одобравање кредита су једни од значајних банкарских послова са аспекта новчаног утицаја на репродукцију којима се даје могућност банкама да умножавају свој кредитни волумен методама кредитно-монетарне мултипликације новца и кредита. Сврха прикупљања средстава и њихове кредитно-монетарне мултипликације заснована је на потреби корисника да та средства могу користити за одређене намене.⁵

Најзначајнији елементи кредита су *износ*, *рок отплате* и *камата*. Сви ови елементи су узајамно повезани, тако се примера ради може рећи, уколико је временски период дужи, да је износ таквих кредита већи, а камата мања у односу на кредите са краћим временским периодом. Управо због тих разлика кредити се по року отплате деле на краткорочне, средњорочне и дугорочне.

Камата представља цену за употребу зајмовог капитала и она се одређује као проценат од позајмљеног капитала обрачунат на период од годину дана. Банка приликом одобравања кредита обрачунава активну каматну стопу, која мора бити већа од пасивне каматне стопе како би банка пословала позитивно. Иначе, пасивна каматна стопа се односи на изворе средстава банака, односно на депозите грађана. Камата коју корисник плаћа као цену кредита тј. као накнаду за коришћење туђих финансијских средстава представљена је *номиналном каматном стопом*. Номинална каматна стопа се састоји од две компоненте:

- реалне каматне стопе- представља стварну цену кредита на период од годину дана
- стопе инфлације – стопа кретања цена на мало, односно трошкова живота у периоду од годину дана.⁶

Лизинг је *врста финансијског пословања које се заснива на уговору којим се једна страна обавезује да преда (уступи) другој уговореној страни предмет лизинга за одређени временски период или одређену употребу (посао), а друга страна се обавезује да плати утврђену накнаду*.⁷ То би значило да се уговором о лизингу предузеће или физичко лице уместо да купи машине, рачунаре, апарате, уређаје за возила и другу врсту опреме, која је потребна за рад и плати одмах укупну цену, обраћа се произвођачу те опреме или специјализованом предузећу за ту врсту послова (лизинг компанији) да му поменути опрему да у закуп (лизинг) за одређени временски период у коме ћему корисник опреме плаћати уговорени износ у одређеним размацима с тим да стиче само право коришћења

⁵ Иваниш М., Јеремић Љ. „*Основи финансија*“, Универзитет Сингидунум, Београд 2005., стр. 168.

⁶ Хаџић М. „*Банкарство*“, Универзитет Сингидунум, Београд 2009., стр. 287

⁷ Стакић Б., Стаматовић М. „*Финансијски лизинг и лизинг*“, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд 2003., стр. 9

средстава до утврђеног рока или евентуалног њиховог откупа.⁸ Основна разлика лизинга од обичног закупа је та што се кроз лизинг може откупити односно постати власник предмета закупљивања.

Реч лизинг је настала од енглеске речи *lease* што значи закупити или дати у закуп. За развој лизинга као облика финансирања најзаслужнија су САД, из којих су се средином 20. века лизинг проширио у Европу и Јапан. На снажан развој лизинга у свету утицао је низ околности и привредних фактора. Најважнија међу њима је свакако промена у схватањима привредника да власништво није основна и најважнија категорија савремене производње и промета. У савременој привреди је много важнија правна могућност коришћења инвестиционих добара него власништво над њима. Отуда је сврха лизинга да се брзо и ефикасно алоцирају савремена средства за рад у дефицитарна подручја.⁹

Уговори о лизингу с обзиром на неколико критеријума имају неколико подела, па тако сваки уговор о лизингу може бити *директни* или *индиректни лизинг*. У директном лизингу учествују само две стране, произвођач робе (предмет лизинга), који је уједно и давалац лизинга, па се због тога овакав тип лизинга назива произвођачки, и корисник који узима лизинг. Код индиректног лизинга постоје три стране: произвођач (испоручилац робе), финансијер као давалац лизинга (лизинг компанија), и прималац лизинга који је заинтересован за коришћење испоручене робе (предмета лизинга). Лизинг компанија откупљује робу од произвођача коју даје на закуп примаоцу лизинга под одређеним условима, па се овакав тип лизинга сматра лизингом у ужем смислу, односно правим лизингом.

Према дужини периода закупа разликује се:

- краткорочни лизинг - закуп може да траје од неколико часова до 3 године,
- средњорочни лизинг - рок закупа траје од 3 до 7 година,
- дугорочни лизинг – рок закупа је преко 7 година.

Уговор о лизингу се према могућности отказивања дели на **оперативни** и **финансијски**. *Оперативни лизинг* означава краткорочне лизинг уговоре које обе стране имају право да откажу у свако време према условима који су у њима наведени. Трајање овог уговора је увек краће од уобичајног економског века инвестиционе опреме – предмета уговора, а накнада коју плаћа прималац лизинга је увек мања од вредности опреме. Давалац лизинга сноси ризик застарелости и губитка опреме, плаћа осигурање, таксе и трошкове лиценци, као и трошкове одржавања и сервисирања, а све то је урачунато кроз рате лизинг накнаде. *Финансијски лизинг* је такав уговор којем обе стране (давалац и прималац), по правилу, утврђују основно време у којем се не може једнострано отказати уговор. То време редовно одговара уобичајеном времену коришћењу опреме (предмета уговора).¹⁰ Код финансијског лизинга, прималац лизинга преузима све трошкове, а укупна цена предмета

⁸ Стакић Б., Стаматовић М., оп.цит., стр. 10

⁹ Јовић З. “Парабанкарски и некредитни послови“, Београд 2008., стр. 116

¹⁰ Стакић Б., Стаматовић М., оп.цит., стр. 11-12

лизинга кроз сам процес закупа је већа од његове набавне вредности. Стога је финансијски лизинг финансирање куповине, а оперативни финансирање коришћења предмета лизинга.

II ДЕО – ОСИГУРАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА ПО ОСНОВУ УГОВОРА О КРЕДИТУ И ЛИЗИНГУ СА ФИЗИЧКИМ ЛИЦИМА

Домаћим кредитима се сматрају одобрени кредити банака физичким и правним лицима на територији Републике Србије. Према намени се класификују на **потрошачке** и **произвођачке**. Потрошачки кредити се одобравају физичким лицима ради увећања њихове потрошачке моћи и индиректно утиче на повећање производње, док се произвођачки кредити користе с циљем несметаног функционисања и унапређења одређених привредних делатности, а одобравају се предузетницима, привредним друштвима и осталим правним лицима. У произвођачке кредите се могу сврстати *обртни* кредити који се подижу ради омогућавања несметаног процеса производње и *инвестициони* кредити који су намењени набавкама основних средстава и изградњи нових производних постројења.

Средства која се добијају потрошачким кредитима су алтернативни начин финансирања личне потрошње. То значи да су потрошачи у прилици да уживају у користима које би могли да прибаве само штедњом од будућих прихода. Потрошачки кредит омогућује грађанима да се на тржишту појављују као потрошачи и када немају довољно финансијских средстава, па на тај начин стимулишу личну потрошњу. На то се надовезује повећање производње потрошачких добара, па се може закључити да се таквим путем доприноси економском просперитету државе и расту животног стандарда.

Потрошачки кредити могу бити **готовински** или **наменски**. Готовински кредити су врста кредита где потрошачи добијају новац да са њим располажу по својој вољи, док су наменски кредити они где су средства усмерена ка добављачима и продавцима како би њихова сврха била реализована. У другу групу се углавном сматрају туристички кредити, кредити за механизацију, школарину, легализацију, куповину технике и апарата за домаћинство, као и други кредити чији се услови одређују по намени и цени производа који се купују.

Стамбени кредити и кредити за куповину аутомобила се такође могу сматрати наменским потрошачким кредитима, али се због њихове специфичности приликом одобравања и обезбеђивања сврставају у посебну групу кредита. За њих су везане и посебне врсте осигурања које су неопходне као инструменти обезбеђивања, што није случај код осталих потрошачких кредита.

Да би једном физичком лицу био одобрен кредит од стране банке, оно мора да испуни низ општих и посебних услова и то у правилу све захтеване услове. Најважнији од општих услова је кредитна способност клијента, која показује његову способност да успешно обави посао за који је тражио кредит и да уз то врши повраћај сагласно условима

коришћења. Посебни услови се односе на: намену употребе средстава, сопствено учешће корисника кредита, полагање депозита, инструменте обезбеђења, враћање кредита итд.¹¹

Осигурање кредита може да се дефинише као *врста осигурања која обезбеђује повериоцу имовинску заштиту за случај да дужник не плати дуг. Према околностима случаја осигурани случај настаје било када истекне рок у коме је дужник требало да изврши своју обавезу било када је дужник инсолвентан.*¹² Осигурање кредита се сматра значајним средством управљања ризицима, јер обезбеђује осигураницима да контролишу своју солвентност и избегну неликвидност и стечај када активу чине потраживања која се наплаћују на дужи рок. Осигурање ризика неплаћања дозвољава продавцима да послују на основу кредитирања купца, што је у савременим привредама готово правило. Сва предузећа, велика, средња и мала имају потребу за оваквом осигуравајућом заштитом.¹³

1. РИЗИЦИ ПРИЛИКОМ ОТПЛАТЕ КРЕДИТА И ЛИЗИНГА ЗА ФИЗИЧКА ЛИЦА

У пословању са финансијама увек постоје ризици који би се уопштено могли дефинисати као вероватноћа губитка насталог услед дејства неизвесних догађаја у пословању предузећа која пружају финансијске услуге (банке, лизинг компаније, осигуравајућа друштва итд.)¹⁴. За банке и лизинг компаније ризик представља могућност да пласирана средства неће зарадити очекивану стопу, односно да ће настати губитак.

Приликом отплате кредита и лизинга се појављују два типа ризика која се тичу и дужника и финансијских установа. Први тип је везан за нестабилност камате и назива се **каматни ризик**. Као један од тржишних ризика, представља могућност смањења нето прихода од камате, смањење распона између активне и пасивне каматне стопе, па самим тим и смањења вредности за акционаре услед неповољних флукуација каматних стопа. Смањење нето прихода од камата зависи од односа активних и пасивних камата. Уколико би активне камате расле по вишој стопи од раста пасивних камата онда би банка остваривала већу добит, али уколико би пасивне камате расле по вишој стопи од активних онда би банка остваривала мању добит. На наведене промене каматних стопа менаџмент банке нема утицаја или је утицај занемарљив, па је стога каматни ризик потребно амортизовати мерама пословне политике.

Могући извор ризика каматне стопе може представљати и пласман хартија од вредности и то првенствено у обвезнице. Ови пласмани су индиректно подложни утицају промена каматних стопа на финансијском тржишту. Односи између цена хартија од вредности и

¹¹ Хацић М. оп.цит. стр. 279

¹² Пак Ј., *Правна природа и савремени значај осигурања кредита и јемства* из зборник радова „Европски пут-права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008., стр.335

¹³ Ибид. стр. 338

¹⁴ Петровић П. „Менаџмент ризицима на тржишту капитала“, Институт економских наука, Београд 2000., стр. 24

каматне стопе је такав да цене харитије од вредности расту када опадају каматне стопе и обрнуто, цене хартија од вредности опадају када каматне стопе расту.¹⁵

Каматни ризик може проистећи из променљивих и фиксних каматних стопа. Фиксне каматне стопе се користе за краткорочне кредите и лизинге у условима макро финансијске стабилности. Током 2010. године у Србији је настала експанзија кредита са фиксном каматом у динарима, што би повезано са јачањем динара током 2011. могло да значи да је наша земља, и поред раста цена на тржишту, коначно ушла у стабилну финансијску позицију. Променљива каматна стопа се најчешће јавља код банака у ситуацијама када централна банка државе (код нас је то Народна Банка Србије) повећа референтну камату за све банке услед промена камата на међубанкарском тржишту, благајничким записима државе, цена на лондоском или европском тржишту капитала (**LIBOR** или **EURIBOR**) или када банка жели да побољша своје пословање и заштити се од ризика неизвршења отплате. Банке јасно стављају у уговоре за кредите да имају право на то. Променљива каматна стопа је наносила много потешкоћа корисницима кредита у Србији, јер се камата кредита често повећавала, па им је једино преостајало да прилагоде кућни буџет новој рати или да рефинансирају постојеће кредите у другим банкама које нуде мање каматне стопе.

Други тип ризика је искључиво везан за корисника кредита или лизинга. Дефиниције овог типа ризика се могу направити са гледишта корисника кредита и са гледишта осигуравајућих компанија. Са тачке гледишта кредитног дужника, ризици су везани за губитак способности зарађивања дохотка и подразумевају *превремену смрт, старосну границу за рад (одлазак у пензију, када се приходи смањују), болест и онеспособљеност, као и незапослесност*. Док би са становишта друштва за осигурање ризик представљао опасност од настанка привредно или друштвено штетног догађаја који подразумева осигуравачеву обавезу да надокнади штету, односно исплати осигурану своту у складу са условима осигурања.¹⁶ Овај тип ризика је специфичан, јер је једино решење за дужника да путем осигурања заштити од свих могућих ризика који га могу спречити да редовно исплаћује кредит.

Један од ризика који може нанети много губитака дужнику и заједници која зависи од његових зарада је ризик **преране смрти**. Прво би се створили трошкови везани за саму смрт који се састоје од општих трошкова (обреда сахране и подизања споменика) и трошкова преноса (оставинске расправе и пореза на наследство). Друго, не би било више извора прихода преминулог.

У случају смрти главе породице, остали чланови породице би се суочили са финансијским тешкоћама посебно ако је преминули сам издржавао породицу или није исплаћен стамбени или други кредит, школарине, лизинг итд. У ситуацији да остали чланови породице не могу својим средствима да покрију, породица се може наћи у

¹⁵ Јовић З., оп. цит., стр. 49

¹⁶ Жарковић Н. „Економика осигурања“, Универзитет Сингидунум, Београд 2008., стр. 45

великим финансијским проблемима. Живот и прерана смрт човека се другачије вреднује у економском него у друштвено-социјалном смислу. Тако се прерана смрт неког члана породице, који не доноси приходе и нема превелики утицај на испуњавање финансијских обавеза, не сматра као битна у економском смислу.¹⁷ Стога се може констатовати да се вредност људског живота у економском смислу вреднује према способности зараде, односне тренутне вредности доходака.

Ризик преране смрти се не односи на зајмопримца, већ на зависнике од његових прихода. Због тога је први корак у одређивању ризика од губитка прихода, утврђивање да ли ће неко бити оштећен због смрти. Када нема издржаваних лица и његова смрт неће узроковати ускраћивање прихода никоме, а самим тим не постоји ни ризик финансијског губитка.

Ризик од неспособности за рад је по карактеристикама и губицима које може донети идентичан ризику преране смрти, само је разлика у последици од које постоји ризик. Мада се у економском смислу сматра да је ризик инвалидности, како се још може назвати, захтевнији и доноси више трошкова од ризика преране смрти. У случају смрти лица које издржава породицу, његови приходи се смањују и породица има губитке који су већ споменути. Међутим, у случају инвалидитета главе породице, његови приходи се такође смањују али трошкови остају исти или се чак и повећају (трошкови лечења) у односу на време пре настанка инвалидности.

Несрећни случај као узрок инвалидитета се дефинише као изненадни и од воље осигураника независан догађај, који делујући споља и нагло на тело осигураника, има за последицу његову смрт, потпун или делимичан инвалидитет, пролазну неспособност за рад и нарушавање здравља које захтева лекарску помоћ.¹⁸ Несрећним случајем се може сматрати: гажење од стране путничког возила, судар, удар предмета или у њега, удар струје или грома, сурвавање, рањавање оружјем, ујед или убод животиње и инсекта итд. Такође се полисом осигурања могу покрити и ризици тровања, давлeња, опеткотина, зрачења, повреда, инфекција и сл.

Инвалидитет означава доживотни губитак опште радне способности и може бити потпуни и делимични. Под потпуним инвалидитетом се сматра тоталан губитак радних способности услед нефункционалности неког од виталних органа или екстремитета. Делимични инвалидитет је губитак дела функције органа или екстремитета, али која не мора узроковати трајну неспособност за рад. Пролазна неспособност за рад је неспособност за вршење редовног занимања.

Ризик од незапослености је још једна од главних опасности за стабилну финансијску ситуацију једне заједнице. Незапосленост може резултирати због промена начина рада и развитком нових технологија у савременој привреди која замењује раднике, или због

¹⁷ Rejda G. „Principles of risk management and insurance“, Pearson-Addison Wesley, Boston 2008, стр.8

¹⁸ Кочовић Ј., Шулејић П. „Осигурање“, Економски факултет, Београд 2006., стр. 347

потреса у пословним циклусима, утицаја сезонских фактора или једноставо због системских недостатака на тржишту рада.

Услед негативног тренда слабљења финансијске моћи предузећа у свету, који је проузроковала светска криза, дошло је до погоршавања ситуације везане за проблем незапослености. Како би смањили трошкове, велике компаније су приморане да редукују трошкове радне снаге. Најчешће мере које примењују компаније су смањивање плата, надница, уговори на одређен временски период који омогућују отпуштање без последица, као и отпуштања радника.

Ризик од незапослености је једнако опасан по потрошача који храни породицу, а жели да подигне кредит. Поред тога што ће се изгубити примања, основни животни трошкови се неће смањити као у случају преране смрти, тако да ће породица упасти у тешку финансијску ситуацију. Иако постоји могућност да се потрошач поново запосли, то не мора да значи да ће му примања бити иста као на претходном послу и да ли ће са толиким приходима успети да покрије све трошкове које му се намећу као обавеза.

Незапосленост је, поред опасности од смрти и онеспособљења, још један начин како се појединци сурећу са губитком. То је један од основних проблема привреде једне земље, а чини се да ће ситуација бити још критичнија у будућности. Ранијих година у нашој земљи је само држава преузимала обавезу исплаћивања накнада незапосленима, како би заштитила чланове друштва од губитака. Међутим, у последње време, због велике тражње банака да се кредити осигуравају и од овог ризика, осигуравајућа друштва су направила понуде и за ову врсту осигурања, где се превасходно штити само потраживања, односно кредит или лизинг.

Незапосленост је непријатна опасност којом су изложени сви радници. Последице овог ризика су новчани губитак, фрустрација и могућа депресија. Велики број отпуштања се догађа ван контроле запосленог. Промене у методама рада, политиком предузећа, нове инвестиције су све узроци који доводе до незапослености. С друге стране неки видови отпуштања се не догађају ван контроле радника, па у тим случајевима нема одговарајуће компензације.¹⁹

2. ВРСТЕ ОСИГУРАЊА КОЈИМА СЕ ОБЕЗБЕЂУЈУ ПОТРАЖИВАЊА ОД РИЗИКА ПРЕРАНЕ СМРТИ, НЕСПОСОБНОСТИ ЗА РАД И НЕЗАПОСЛЕНОСТИ КОРИСНИКА КРЕДИТА И ЛИЗИНГА

2.1. Осигурање живота као вид заштите потраживања од ризика преране смрти

Осигурање живота је врста осигурања којим се лица могу обезбедити од ризика преране смрти приликом отплате кредита. Основни разлог за куповину осигурања живота јесте спречавање пада животног стандарда лица која је уговарач осигурања издржавао што

¹⁹ Dofman M. „*Introduction to risk management and insurance*“, Upper Saddle River, NJ 2008, стр.457

доприноси њиховој материјалној сигурности и после његове смрти.²⁰ У случају отплате кредита, осигурање живота спречава преузимање обавеза корисника кредита од стране издржаваних лица, чиме се ублажује њихова тешка финансијска ситуација губитком прихода корисника кредита и спречавају додатни трошкови враћања кредита.

Осигурање живота се може дефинисати као уговор о осигурању где једна страна (уговарач осигурања) плаћа премију, а друга страна (осигуравач) исплаћује осигурану суму уговорачу осигурања или другом лицу када настане догађај који представља осигурани случај. Тај догађај је смрт осигураника или чињеница да је доживео одређене године.²¹ У пракси се може прихватити и краћа дефиниција, па се тако може рећи да се осигурање живота односи на сва осигурања код којих престанком или трајањем живота једног или више лица (осигураника) долази до исплате осигуране суме од стране осигуравача.²²

Осигурање живота је економски инструмент којим се ризик преране смрти преноси с појединца на групу. Нико не живи вечно, смрт потрошача је вероватна, па зато се ризик у овом осигурању не састоји у томе да ли ће особа умрети, већ када, а ризик се повећа из годину у годину. Осигурање не може надокнадити губитак вољене особе, него само надоместити средства која су исцрпљена смрћу.

Осигурање се базира на **осигураној суми и премији**. Договорена осигурана сума може временом расти, опадати или бити једнака све време. У зависности од осигуране суме одређује се и премија, па тако ако осигурана сума расте годинама, расте и износ премије. Опадајућа осигурана сума се најчешће јавља код осигурања живота корисника стамбених кредита. Премија осигурања представља цену за одређено осигуравајуће покриће и она може бити једнократна или у ратама (месечна, тромесечна, полугодишња или годишња).

Осигурана сума, премија и остали основни елементи се морају јасно дефинисати у уговору о осигурању. Често се као синоним за уговор о осигурању користи **полиса осигурања**. Међутим полису осигурања можемо дефинисати као форма уговора о осигурању, доказно средство о закљученом уговору, средство легитимације (или исправе о дугу) а појављује се и у својству хартије од вредности.²³

Врсте осигурања живота

У зависности од критеријума према којима се врши подела, постоје различите врсте осигурања живота:

- **Према начину закључивања уговора о осигурању**- осигурање живота се може извршити са лекарским и без лекарског прегледа. Практика осигуравајућих друштава показује да је за велике осигуране суме обавезан лекарски преглед тј. уговор се потписује тек након обављеног лекарског прегледа, јер се тако процењује ризик,

²⁰ Vaughan M. E., Vaughan M. T. „*Osnove osiguranja – Upravljanje rizicima*“, 1993, стр. 154

²¹ Пак Ј. „Право осигурања“, Универзитет Сингидунум, Београд 2011. стр. 297

²² Кочовић Ј., Шулејић П., оп.цит., стр. 339

²³ Марковић М. „*Увод у Осигурање*“, Београдска пословна школа, Београд 2006., стр. 79

као и обавезе осигуравача. Наиме, ако код осигурања за случај смрти осигурани случај наступи у току првих 6 месеци трајања осигурања, а није извршен лекарски преглед, осигуравач је дужан да исплати 50% осигуране суме. Уколико је извршен лекарски преглед у наведеном случају, осигурана сума се исплаћује у целости, без обзира на то колико је дуго трајало осигурање. Ова подела осигурања живота је битна кад се осигуравају стамбени кредити, јер је њихова вредност велика. Из разлога што осигурана сума мора бити бар једнака вредности стамбеног кредита, самим тим постоји могућност да износ осигуране суме буде већи од дозвољеног за осигурање без лекарског прегледа.

- **Према броју лица која су обухваћена уговором-** осигурање живота се дели на *индивидуална* и *колективна*. Индивидуално осигурање живота је оно код кога се за сваког појединог осигураника закључује посебан уговор. Колективно осигурање се практикује код оних уговора где се на једну полису осигурава читав колектив једног предузећа или неког културно-уметничког, спортског удружења и слично. Код овог разврставања је битно истаћи да се кредити могу осигурати директно у осигуравајућим компанијама, или преко даваоца кредита који додаје корисника кредита на своју полису осигурања, док корисник добија потврду о осигурању.
- **Према ризику обухваћеном осигурање-** је врста животног осигурања где је најважнија неизвесност трајања људког живота, па се због тога дели на:
 - **осигурање за случај смрти-** осигурани случај настаје када наступи смрт осигураног лица. У зависности на колики период се осигурава лице, ово осигурање може бити *доживотно* (за цели живот) или *привремено* (с одређеним роком трајања) осигурање. Разлика је у томе што се осигурана сума код доживотног осигурања исплаћује у било које време смрти осигураног лица, а код привременог само у временском периоду који стоји у уговору о осигурању. Карактеристика осигурања за цео живот је да постоји могућност откупа полисе, а самим тим и прекида осигурања, па због тога се за овај тип осигурања може рећи да има и елементе штедње. С друге стране, за привремено осигурање се то не може рећи, јер уколико осигурано лице не умре у уговором одређеном року, новац од уплаћених премија остаје осигуравачу. Откуп полисе није могућ. Зато се привремено осигурање највише користи за заштиту кредита, хипотеке, капитала за почетак посла и сличним случајевима када би смрт нанела велике финансијске губитке. Ова врста осигурања се назива **ризико осигурање**.
 - **осигурање за случај доживљења** – осигурани случај настаје тек након осигураног периода. Овај тип осигурања је више штедног карактера и најчешће се користити као додатак пензији или обезбеђивање школовања за децу. Осигуране суме се обрачунавају са каматом у односу на укупно уговорену премију, а камата зависи од дужине периода осигурања. За осигуравача не постоји ризик губитка новца услед преране смрти, јер полиса ове врсте

осигурања то не покрива. У таквим ситуацијама се корисницима осигурања исплаћује уложена средства до тада повећана за обрачунату добит. Из тог разлога није потребан ни лекарски преглед.

- **мешовито осигурање** – је спој осигурања за случај доживљења и осигурања за случај смрти. Ово је тренутно најзаступљенији вид осигурања живота у Србији. Главна одлика мешовитог осигурања је да се уговорена осигурана сума исплаћује и у случају смрти и у случају доживљења. Загарантована осигурана сума је иста за оба случаја, само што је разлика у томе што је већа обрачуната добит у случају доживљења.
- **осигурање са утврђеним роком исплате** – је врста осигурања где осигуравач дужан да осигуранику или корисницима осигурања исплати осигурану суму по истеку рока који утврђен полисом. Ако осигурано лице умре пре рока утврђеног у полиси, осигурана сума биће исплаћена његовим наследницима, односно другим одређеним корисницима, а обавеза плаћање премије осигурања престаје. Ако осигурано лице доживи уговорени рок, осигурана сума се исплаћује или њему или другим корисницима, у зависности од тога шта је уговором регулисано.²⁴ За разлику од осталих врста осигурања, прекид осигурања је могућ само на штету уговарача осигурања и осигураника, јер је рок исплате прецизно уговорен.
- **према начину исплате осигуране суме** – да ли ће се осигурана сума исплатити једнократно или у ратама. То се договара са корисником осигурања након осигураног периода или настанка осигураног случаја, уколико није уговором о осигурању прецизиран начин исплате осигуране суме.
- **према томе кога обезбеђује уговарач осигурања** осигурање живота се може поделити на *лично осигурање* и *осигурање у корист трећег лица*. Лично осигурање живота је тип осигурања по коме је уговарач осигурања и осигураник, а и корисник осигурања и прима осигурану суму новца када наступи осигурани случај. Код осигурања у корист трећег лица уговарач осигурања (који не мора бити осигураник) жели у случају смрти осигураника, или у случају губитка радне способности, да обезбеди чланове породице или нека друга лица која су на полиси уписана као корисници осигурања. Осигурање у корист трећег лица се најчешће користи у обезбеђивању кредита, јер се као корисник осигурања наводи банка која је давалац кредита. У таквој ситуацији се користи **винкулација**. Винкулација полисе осигурања представља пренос права из осигурања на неко друго лице, одређено у винкулационој клаузули на полиси и на обрасцу винкулације.²⁵

²⁴ Милорадић Ј., Жарковић Н., Мркшић Д. „Увод у осигурање и животна осигурања“, Нови Сад 2006., стр. 218

²⁵ Бошковић-Ибрахимовић М. „Полиса осигурања као један од инструмената обезбеђења плаћања“, Институт за економију и финансије, Београд 2008., стр. 37

Ризико осигурања су јако битна за потрошаче приликом одлучивања за било коју врсту дугорочног хипотекарног кредита, а поготово за стамбени, јер се полисом ризико осигурања живота осигурана сума винкулира у корист банака и тако умирују њихова потраживања.

У тренутним ценама за становање, не може се сопственим средствима купити стан, па је тако хипотекарни стамбени кредит за многе једина прилика да приуште свој дом. С друге стране, нико не може да гарантује да ће клијент моћи да исплати кредит (услед смрти, тешке болест, инвалидитета итд.), па из тог разлога банке најчешће захтевају од дужника да закључе осигурање живота и полису винкулирају на њих.

Банке су принуђене да поопште услове за своје клијенте како би смањиле ризике неплаћања кредита. **Ризико осигурање живота за кориснике кредита**²⁶ се може дефинисати као *осигурање живота за случај смрти које уговара зајмодавац као поверилац за рачун својих дужника као осигураника, обезбеђујући враћање кредита уколико се деси да дужник умре пре него што успе да га отплати или се закључује индивидуално на име дужника са полисом винкулираном у корист зајмодавца.*²⁷ Једна од главних карактеристика је да се са протоком времена и смањењем дуга истовремено смањује и осигурана сума, све док обе величине не падну на нулу. Да би банка приморала клијенте да уплаћују премије осигурања, она подиже своје камате на хипотекарне кредите у случајевима када клијенти не желе да закључе уговор за ову врсту осигурања живота.

Ризико осигурање живота за кориснике стамбених кредита се најчешће закључује као групно осигурање. *Групно кредитно осигурање живота* се јавља у случајевима када давалац зајма, као уговорач групног осигурања закључује кредитно осигурање живота за рачун дужника²⁸. Код овог типа осигурања, полису потписује давалац зајма, а дужници добијају потврду која садржи податке о њиховом осигурању. То колективно осигурање обухвата све дужнике банке по основу одобрених кредита и покрива ризике смрти, болести, незгоде и незапослености. Банке су као уговорачи осигурања по закону дужне да обавештавају своје клијенте о садржини осигуравајућег покрића, евентуалним изменама колективног уговора, плаћању премије и др. Осигуравач одлучује о пријему у осигурање сваког клијента банке, односно одлучује да ли ће тражити лекарски преглед или ће прихватити да осигура све или неке клијенте на основу попуњених упитника о здравственом стању. Ако из неких разлога не жели да га осигура путем колективног уговора клијент о томе обавештава банку и она не одобрава кредит.²⁹

²⁶ Ризико осигурање живота за кориснике кредита се може назвати и као кредитно осигурање живота, што је буквалан превод за енглески термин *credit life assurance*.

²⁷ Жарковић Н., Маровић Б. „Лексикон осигурања“, ДДОР Нови Сад, Нови Сад 2002., стр.125

²⁸ Dofman M., оп.цит.,стр.252

²⁹ Пак Ј., *Уговори о колективном осигурању имовине и лица из зборника радова „Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“*, XI саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010., стр.232

Основне карактеристике ризико осигурање живота за кориснике кредита су:

- *Финансијска заштита породице* – уколико наступи осигурани случај по основу полисе осигурања исплаћује се остатак дуга по кредиту од стране осигуравајуће компаније и затвара се кредит у банци или другој институцији која одобрава кредит, а кредитирана некретнина остаје у власништву породице. Кредитом се породици обезбеђује бољи животни услови и квалитетнији начин живота, али се полисом осигурања живота обезбеђује финансијска заштита породице, јер наследници не наслеђују дуг и обавезе према банци уколико се догоди осигурани случај.
- *Мала премија, велико покриће* – за мали износ премије ова врста осигурања живота клијенту пружа велико покриће и у случају смрти услед болести и у случају смрти услед незгоде. На тржишту се не може уговорити осигурање живота код којег је премија осигурања мања од премије овог типа осигурања. Разлог је и то што је овај производ наменски направљен да покрива само остатак дуга по кредиту.
- *Осигурана сума је једнака остатку дуга према првобитном ануитетном плану отплате кредита* – осигурана сума је увек једнака укупном дугу клијента према компанији која је давалац зајма (неотплаћеном делу кредита), а према првобитном ануитетном плану отплате кредита који је исказан на полиси осигурања у моменту уговарања полисе.
- Приликом закључења уговора о осигурању живота, у полису се прецизно ставља да је осигурана сума *винкулирана* у корист даваоца зајма од стране корисника осигурања.
- *Брза исплата осигуране суме* – исплата осигуране суме у случају смрти осигураника у року од 14 дана, почев од дана када је комплетирана докуметација.
- *Исплата осигуране суме не зависи од оставинске расправе чланова породице*
- *Породици клијента и зајмодавцу гарантује измирење обавеза* – гарантовано измирење обавеза према зајмодавцу у случају да се деси смрт корисника кредита током отплате. Уједно се и на тај начин избегава скуп и дуготрајан поступак покретања хипотеке.
- *Покриће за нове или постојеће кредите* – ово осигурање се може уговорити како за нове, тако и за посотојеће кредите. За постојеће кредите (који су у отплати) осигурање се уговора на тренутни остатак.

Ризико осигурање живота за кориснике стамбених кредита није штедног карактера. То значи, да ако осигураник доживи цео период трајања кредита, а самим тим и осигурања, новац који је до тад уплаћиван неће се исплатити кориснику осигурања. Ова врста осигурања покрива случајеве смрти услед болести и смрти услед несрећног случаја (незгоде), тако што банка наплаћује остатак дуга осигураном сумом која је исказана у полиси. Осигурана сума временом варира, јер је једнака првобитном ануитетном плану отплате, па се временом смањује како се смањује и дуг кредита. Међутим у првих неколико година, осигурана сума остаје иста, јер се дуг по кредиту не смањује због

исплате камате. Практично, банка наплаћује неотплаћену главницу по кредиту, али може се десити да полиса осигурања покрива мало мањи или већи износ дуга по кредиту. Уколико је покриће мало мање од дуга, онда је потребно да наследници уплате разлику, која често није већа од месечне рате кредита. Међутим, ако је покриће веће од дуга по кредиту, разлика се исплаћује кориснику наведеном у полиси.

Премија осигурања живота за кориснике стамбених кредита се плаћа годишње у дужини трајања кредита. Као и осигурана сума, износ премије се мења у складу са преосталим дугом кредита. Првих неколико година премија ће расти, јер се осигурана сума не смањује због исплате камате, а корисник кредита је старији, па самим тим је и ризик већи. Како се осигурана сума буде смањивала, смањиваће се и премија, без обзира на старост осигураника. Уколико је годишња премија већег износа, поједина осигуравајућа друштва су омогућиле плаћање на полугодишњем или месечном нивоу.

Износ премије осигурања зависи од неколико фактора:

- Пол (за мушкарце је премија већа него за жене исте приступне старости)
- Приступна старост (што је клијент старији, премија прогресивно расте)
- Висина кредита
- Дужина трајања кредита
- Здравствено стање осигураника

Услови за кредитно осигурање живота у понудама осигуравајућих компанија у Србији

Ризико осигурање живота корисника кредита се може наћи у понуди неколико осигуравајућих друштава у Србији. Најчешће се обезбеђују стамбени кредити, али се осигурање живота понекад користи за обезбеђивање кредита за аутомобиле. Оно што се може закључити да не постоје велике разлике у износу и начину плаћања укупне премије, што значи да је премија свуда приближно иста и да се може уплаћивати једнократно или годишње, у домаћој или иностраној валути (EUR или CHF), у зависности у којој је валути реализован кредит. Једина разлика у плаћању премије се може сматрати што неке осигуравајуће компаније попут *Delta Generali* наплаћују премију кроз цео рок трајања осигурања, а с друге стране *Wiener Statdtische* и *Uniqa* не наплаћују премију у последње две године, већ је тај износ расподељен на износ премија који се раније уплаћују. Ово би значило да би клијент приближно исту укупну премију плаћао дуже две године у *Delta Generali*, али са мањим износом премије у односу на *Wiener Statdtische* и *Uniqa*.³⁰

Разлике међу осигуравајућим компанијама су најчешће у старосним границама и висини максималног износа кредита који се може осигурати без лекарског прегледа. Старосна

³⁰ **Пример:** Дужник, који је подигао стамбени кредит на 20 година, би требало да за тих 20 година уплати укупну премију од 1000 EUR. Ако би уплаћивао преко *Delta Generali*, он би за 20 година плаћао по 50 EUR годишње, док би у *Uniqa* првих 18 година уплаћивао по 55.55 EUR, иако би осигурање трајало свих 20 година трајања кредита.

граница за кориснике кредитног осигурања је 65 навршених година као последњом годином осигурања, што у пракси може направити проблем корисницима кредита који последњу рату плаћају у годинама преко 65, па они нису подобни за ову врсту осигурања. Осигуравајуће компаније овде праве пропуст, јер је граница за мешовито осигурање до навршених 75 година, што се поклапа са границом за кредите, тако да не би превише одступили од својих услова осигурања када би подигли границу за ризико осигурање за кориснике кредита.

Лекарски преглед је изузетно битан чинилац склапања уговора о кредитном осигурању. Преглед се може извршити преко ординација које имају уговор са осигуравачима. Оно што чини разлику међу осигуравачима у нашој земљи је износ кредита који је дозвољен без лекарског прегледа. *ДДОР Нови Сад* одобрава осигурања кредита до 30.000 EUR без лекарског прегледа, док *Delta Generali* има мало другачији систем. У тој осигуравајућој компанији се могу закључити ризико осигурање живота за кориснике кредита вредности до 20.000 EUR без лекарског прегледа за особе старије од 50 година, док је за млађе дужнике омогућено осигурање кредита до 40.000 EUR. Сваки износ кредита преко 40.000 EUR условљава лекарски преглед.

Ова врста осигурања је релативно скоро у понуди у нашој земљи. Поред тога што се може наћи у филијалама осигуравајућих друштава која су горе поменута, ризико осигурање живота за кориснике кредита се такође продаје и у банкама које дају стамбене кредите. Ситуација у земљи је дозволила да пре пар година дође до експанзије стамбених кредита, па се од тада јавила и већа потражња за овом врстом осигурања. Међутим, криза која је задесила цео свет је оставила трага и код нас, па се смањио број захтева за стамбене кредит, а самим тим је опала и продаја кредитних осигурања живота.

У Србији постоје банке које обавезују клијенте да уговоре осигурање живота приликом одобравања кредита, јер желе да и на тај начи осигурају своја потраживања. Међутим у банкама које то не условљавају, ретке су ситуације да људи сами траже осигурање, као вид заштите своје породице од ризика смрти носиоца кредита. Ни то што су премије релативно ниске (нпр. за човека од 30 година који диже кредит од 50.000 EUR годишња премија за прву годину осигурања је свега 81.5 EUR), људи се понекад тешко одлучују за куповину овог вида осигурања, јер у нашој земљи није још увек развијена свест о великом значају осигурања живота.

2.2.Осигурање од последица несрећног случаја као вид заштите потраживања од ризика трајног губитка радне способности

Осигурање од последица несрећног случаја је, такође, врста осигурања лица којим се обезбеђује исплата кредита тако што представља обавезу осигуравача да исплати осигурану суму осигуранику или кориснику уколико уговором предвиђени несрећни случај прузрокује смрт или инвалидитет осигураника (или осигураног лица), као и да исплати

*штету насталу услед трошкова лечења и изгубљене зараде у случају нарушавања здравља ових лица или наступања њихове пролазне неспособности за рад.*³¹

Постоји сразмерно велики број облика пружања заштите по остварењу осигураног несрећног случаја. Ово осигурање може бити добровољно или обавезно, појединачно или групно, самостално или уз додатно осигурање живота. Њиме се може обезбедити новчана накнада за случај смрти осигураника, за случај потпуне или делимичне трајне инвалидности као губитка радне способности. У случају да дође до пролазне радне способности, исплаћује се дневна зарада. За нарушење здравља које захтева лекарску помоћ, осигурање од последица несрећног случаја омогућава надокнаду трошкова лечења.³² При томе треба истаћи да се новчана надокнада може одредити само у оквиру уговорене или законом одређене осигуране суме. При томе осигуравач одговара само за оне последице несрећног случаја које су обухваћене уговором о осигурању или у закону.

У Србији се осигуравајућа друштва по питању осигурања од несрећног случаја највише базирају на трајном инвалидитету (делимичном и потпуном) као допунском осигурању приликом уговарања мешовитог осигурања живота. Начин настанка незгоде није битан, само да није под утицајем алкохола или дроге, или да није причињен приликом агресије на треће лице.

Међутим, ДДОР Нови Сад у својој понуди осигурања за случај доживљења има јединствено додатно осигурање од незгоде. За једну премију осигурања, осигураник може да се заштити од ризика прелома костију, трајног инвалидитета, губитка екстремитета, смрти услед незгоде и смрти услед саобраћајне несреће, где је осигурана сума два пута већа. Уз све то осигураник добија накнаду за трошкове лечења насталог незгодом.

Осигурање од несрећног случаја се може уговорати и самостално. То је случај приликом колективног осигурања запослених или деце у вртићима, школама или факултетима. Осигурани случајеви који су покривени су смрт услед незгоде, смрт услед болести, трајни инвалидитет, а уз то осигураници добијају могућност накнаде за трошкове лечења, болничке дане и дневну накнаду приликом имобилизације тела.

2.3. Осигурање од незапослености

Осигурање од незапослености покрива ризик који је за даваоце кредита и лизинга значајни од покривања ризика преране смрти или инвалидитета, поготово за неразвијене земље и земље у транзицији. Због тога су неке осигуравајућа компанија уврстиле осигурање од незапослености у својој понуди осигурања кредита.

Незапосленост је примарно брига државе, а после даваоца кредита и осигуравача. С аспекта државног покрића осигурање од незапослености *представља вид друштвеног старања о запосленима. Пружа заштиту радницима од последица недобровољног*

³¹ Кочовић Ј., Шулејић П., оп.цит., стр. 347

³² Жарковић Н., Маровић Б. оп.цит. стр.253

губљења посла, било да је оно трајно или привремено. У тим ситуацијама, под утврђеним условима и уз извесно ограничење, стичу:

- *Право да од одређене установе захтевају посредовање у тражењу одговарајућег запослења*
- *Право на материјално обезбеђење, односно новчану надокнаду у времену у коме су без посла и у коме чекају на запослење*
- *Право на здравствену заштиту*³³

Осигурање од незапослености се уређује посебним законским прописима који обухватају права и обавеза лица са признатим својством незапосленог лица. Држава одваја одређена средства из прихода од пореза. Такође, законски обавезује послодавце да уплаћују порез за незапосленост како би се повећала средства за социјални програм чланова свог друштва без запослења.

Осигурање од незапослености које се налази у понудама друштва за осигурање које послују на територији Србије се заснива на краткорочном осигурању, до 12 месеци. Обично се то односи на укупан период осигурања, али који не мора да буде из једног дела, него из више, јер неки осигуравачи не желе да покрију случајеве када су осигураници дуже од везаних 6 месеци без посла.

Премија за осигурање од незапослености је урачуната у целокупан пакет осигурања кредита који осигуравач нуди. Најбитнија карактеристика ове врсте осигурања је кад осигураник остане без посла, осигуравач је дужан само да плаћа рату кредита и то на период који је стављен на полиси. За разлику од државног вида осигурања од незапослености, где се осигуранику обезбеђује социјална помоћ, код осигуравајућих компанија једино је битно осигурање кредита.

Са осигурањем од незапослености у Србији су почеле Uniqa и Societe Generale осигурање. Uniqa се определила за ову врсту осигурања због уске повезаности са пословањем Raiffeisen банке и њених потреба заштите дугорочних (углавном стамбених) кредита. Societe Generale је такође то урадио због заштите својих кредитних потраживања у банкарском делу пословања.

3. ОСИГУРАЊЕ ПОТРОШАЧКИХ КРЕДИТА

Осигурање потрошачких кредита у Србији је слабо заступљено и углавном се заснива на осигурању живота корисника кредита. Ретко која банка ће условљавати дужнике да приликом склапања уговора о кредиту морају имати полису ризико животног осигурања винкулирану на име банке. Осигурања се праве преко **колективних полиса осигурања**, тако што банка направи уговор са одређеном осигуравајућом компанијом, где је банка уговарач осигурања, дужници су осигураници, а осигуравајућа компанија је осигуравач. По уговору банка плаћа одређену премију осигуравајућој компанији за ту полису и има

³³ Жарковић Н., Маровић Б., оп.цит., стр. 251

право да на њу упише одређени број дужника који је регулисан уговором. Трошкове премије осигурања банка надокнађује од дужника тако што им повећава рату кредита.

Банка се на тај начин осигурава од ризика невраћања кредита и неплаћања камате чија се суштина састоји у смањењу и ликвидацији кредитног ризика за банку. Ово је вид осигурања који је од скоро уведен у наш банкарски систем, јер су банке биле суочене са великим губицима услед немогућности наплате кредита и камате због смрти корисника кредита. Раније су се највише ослањали наплату преко активирања меница и потраживањем од породице корисника кредита да настави са исплатом кредита. Међутим, у пракси се показало да тај начин није био исплатив за банке, па су се у немогућности да другачије наплате своја потраживања били приморани да их продају специјализованим агенцијама за наплату дуговања.

У развијеним земљама света се осигурање потрошачких кредита битно разликује него у Србији. Иако не постоји законска обавеза, у САД се приликом заснивања кредитног односа од сваког корисника кредита захтевају полисе животног осигурања, осигурања од последице несрећног случаја, осигурања од незапослености и осигурања имовине (уколико је предмет осигурања). Пошто немају права да обавезују своје клијенте на те врсте осигурања, банке у САД одбијају клијенте који не испуњавају те услове, па их на тај начин обавезују да уговоре та осигурања. У Немачкој се за осигурање потрошачких кредита неопходно прибавити низ докумената који говоре о његовим личним квалитетима и кредитној способности. Информације које интересују немачку банку приликом одобравања кредита односе се на личне особине, опште образовање, специјално образовање и професионални развој, стање здравља и имовина у поседу³⁴ Такође ни у Немачкој не постоји законска обавеза за клијенте, али банке то постављају као услов за добијање кредита, па одбијају клијенте који не желе то да обаве. На тај начин врше процену колико је будући кориснике кредита поуздан у исплати кредита, па уз обавезна осигурања живота и незапослености, која су код њих на високом нивоу развијености, свде ризик ненаплаћивања кредита на минимум.

4. ОСИГУРАЊЕ КРЕДИТА ЗА АУТОМОБИЛЕ

Иако се често промовишу као посебна врста кредита, кредити за аутомобиле су подврста потрошачких кредита, који се због специфичности предмета финансирања одобравају под нешто другачијим условима од осталих потрошачких кредита. Ова врста кредита омогућава куповину новог или половног аутомобила од физичких или правних лица.

Кредити за аутомобиле се као и остали кредити нуде у опцијама индексирања у динарима или са валутном клаузулом. По правилу, каматна стопа код динарских кредита је виша од каматне стопе код кредита индексираних валутном клаузулом, али динарски кредити носе и далеко мање ризике током периода отплате од кредита индексираних у иностраној валути. На првом месту, ту је реч о кретању курса динара према евр, који има врло значајан

³⁴ Кнежевић Д., „Осигурање кредита“, Београдска Банкарска Академија, Београд 2007., стр. 101-103

утицај на висину месечне рате кредита. Овај курсни ризик не постоји, када су у питању динарски кредити.

У Србији су још увек актуелни субвенционисани потрошачки кредити за куповину аутомобила домаће производње. Ови кредити се одобравају по значајно нижим каматним стопама од тржишних, међутим, кредити су индексирани у страниј валути и носе курсни ризик. Може се рећи да су ово по питању цене најповољнији кредити у нашој земљи, међутим, основно ограничење ових кредита је то што се могу користити само за куповину модела Fiat Punto из крагујевачке фабрике аутомобила.

КРЕДИТИ ЗА АУТОМОБИЛЕ	Несубвенционисани кредит	Субвенционисани кредит
АИК банка	12.25%	4.75%
Alpha Банк	15.95%	4.75%
Banca Intesa	14.01% - 17.06%	4.68%
Credit Agricole	11.19%	4.28%
Euroбанк EFG	12.46% - 16.93%	4.50%
Findomestic	10.67%	3.98%
Raiffeisen	16.62%	4.64%
UniCredit	20.48%	4.76%
Чачанска банка	14.57%	5.07%

Табела 1. Приказ разлика у каматама за субвенционисане и несубвенционисане кредите у банкама у Србији³⁵

Алтернатива куповини аутомобила на кредит је **финансијски лизинг**. Финансијски лизинг је такође кредитни однос у коме учествују корисник финансијског лизинга, лизинг компанија и продавац аутомобила.

Основна разлика између куповине аутомобила на кредит или путем финансијског лизинга је у томе што се у другом случају не постаје власник аутомобила све до отплате финансијских обавеза из уговора. Наиме, аутомобил купљен на кредит постаје власништво корисника кредита, док у случају финансијског лизинга, све до тренутка отплате, власник над возилом је лизинг компанија. Уговором о лизингу се дефинише начин стицања власништва над возилом након исплате свих месечних анuitета. Стицање власништва над возилом је најчешће само опција која се нуди кориснику лизинга, али коју он није у обавези да искористи.

Иако је корисник кредита власник возила, у циљу што бољег обезбеђивања својих потраживања банке најчешће то возило стављају у залог, која у случају нередовне исплате месечних обавеза корисника кредита, имају право да заплене возило. Један од уобичајених

³⁵ www.kamatica.com/istrzivanje/149/auto-krediti посећено септембар 2011.

захтева банке је и да возило буде **каска осигурано** током периода отплате кредита. Сем ових услова, за одобравање кредита за аутомобиле је могуће да банка захтева учешће у кредиту (између 10% и 30%), жиранта, менице или ризико осигурања живота за случај смрти. Период осигурања је знатно мањи него код стамбених кредита (до 7 година), али висина кредита може бити висока, па зато неке банке условљавају и осигурање живота као средство обезбеђења кредита. Зависно од тога која се средства обезбеђења кредита користе, висине кредита, начина индексирања и осталих услова кредитирања, каматне стопе су различите. Правило је да мање средстава обезбеђења значи и већу каматну стопу на позајмљена средства.

Финансијски лизинг подразумева и каска осигурање возила током периода плаћања месечних рата у корист лизинг компаније. То значи да у случају штете на возилу, лизинг компанија наплаћује од осигуравајуће компаније накнаду штете и тек после наплате недоспелих главница или рата, остатак исплаћује кориснику лизинга. Трошак осигурања возила је одвојен од накнада које корисник лизинга месечно плаћа лизинг компанији и представља додатни трошак за корисника лизинга

4.1. Каска осигурање

Каска осигурање вуче своје корене из поморског осигурања, а пренело се на осигурање свих транспортних средстава (речни бродови, путничка и друга возила, авиони, камиони). Сама реч каска је шпанског порекла и значи труп брода.³⁶

Каска осигурање моторних возила је осигурање које обухвата ризике оштећења, уништења и губитка разних врста моторних возила на копну, укључујући прикључна, радна и шинска возила и њихове саставне делове. Покрива штете на сопственом моторном возилу. За штете на туђем возилу, уговара се осигурање од аутоодговорности. Ако се посебно уговори предмет каска осигурања могу бити алати, додатни уређаји и опрема.³⁷

Каска осигурање моторних возила се може уговорити као основно (пуно) и делимично, а поред њих се може додатно уговорити допунско осигурање од крађе и у неким ситуацијама осигурање пртљага.

Основно каска осигурање покрива следеће ризике:

1. Саобраћајна група ризика:

- Саобраћајне незгоде (нпр. преврнуће, судар, удар, исклизнуће, сурвавање и сл.), осим саобраћајне незгоде судара са непознатим возилом.
- Пад или удар неког предмета (осим ако је пад настао као последица земљотреса).

³⁶ Марковић М., оп.цит., стр. 247

³⁷ Жарковић Н., Маровић Б., оп.цит., стр. 109

2.Пожарна група ризика:

- Пожар (осигуравач није у обавези да накнади штету на електричној инсталацији која је настала прегоривањем електричне инсталације на возилу, осим ако се развио пожар).
- Изненадно термичко или хемијско деловања споља.
- Експлозије, осим експлозије од нуклеарне енергије.

3.Група природних ризика:

- Удар грома.
- Олуја (олујом се сматра ветар брзине 17,2 м/с, односно 62 км/х јачине 8 степени по Бофоровој скали или више)
- Град (туче)
- Снежна лавина (осигурањем су обухваћене и штете проузроковане деловањем ваздушног притиска од снежне лавине).
- Поплава, бујица и висока вода - *поплавом* се сматра стихијско неочекивано плављење терена, улица и путева од сталних вода (река, језера, мора и др.) услед тога што се вода излила из корита и провалила одбрамбени насип или брану, изливање воде услед ванредно високе плиме и таласа на мору и језерима необичне јачине и од надолажења воде из вештачких језера као и образовања велике количине водене масе која настане као последица провале облака. *Бујицом* се сматра стихијско, неочекивано плављење терена, улица и путева воденом масом која се образује и слива са низбрдних терена услед јаких атмосферских падавина. *Високом водом* се сматрају неувичајени пораст водостаја у неочекивано време и појава подземних вода као последица високих водеподземних вода. Обавеза осигуравача за штете од високе воде и подземне воде као њене последице почиње са порастом високе воде изнад највиших месечних водостаја или протока измерених према показивачу водостаја најближег месту штете.

4. Група ризика вандализма:

- Манифестације и демонстрације
- Злонамерни поступци или обести трећих лица

5. Група осталих ризика:

- Пад летилице
- Оштећења тапацирунга у осигураном возилу, насталог приликом пружања помоћи лицима која су повређена у саобраћајној незгоди или на неки други начин

- Намерног проузроковања штете на осигураној ствари у циљу спречавања веће штете на тој или другој ствари или лицима³⁸

Делимично каско осигурање се негде сматра избором неких од ризика из основног каско осигурања. Мада је прихватљивија дефиниција да делимично каско осигурање чине комбинацију саобраћајних ризика са неким издвојеним ризицима из групе ризика основног каско осигурања. Комбинације које се могу видети у понудама домаћих осигуравајућих компанија су:

- 1) Штета на путничком возилу које су непосредно проузроковане од дивљачи и домаћих животиња.
- 2) Лома и оштећења стакала на путничком, теретном возилу и аутобусу, осим огледала, стакала (пластике) на светлосно-сигналним уређајима и крову.
- 3) Трошкови вуче или превоза путничког аутомобила до места пребивалишта, односно седишта осигураника, ако возило није у возном стању због саобраћајне незгоде, као и трошкови превоза возача и путника који су се возили односним путничким аутомобилом (превозним средством) у јавном саобраћају до места пребивалишта, а највише према броју регистрованих места.
- 4) Лом и оштећење фарова на путничком возилу, изузев: показивача правца (осим у случају када је јединствена целина са фаром), комбинованих задњих светала, фарова за маглу (осим у случају ако су јединствена целина са фаром), осталих светлосних уређаја на путничким возилима, носача фарова и украсних лајсни испод фарова.
- 5) Заменско путничко возило (ниже и средње класе), максимално 2 (два) штетна догађаја годишње односно у укупном трајању до 8 дана у току осигурања.
- 6) Штете на путничком возилу које су настале као последица остварења ризика удара грома, олује, града, снежне лавине (осигурањем су обухваћене и штете проузроковане деловањем ваздушног притиска од снежне лавине), поплаве, бујице и високе воде.³⁹

Осигурање од ризика крађе и утаје је специфично по томе што се у нашој земљи уговара као допунско осигурање, док се у иностранству обично налази у основном пакету. Разлог томе је што су крађе учестала појава у Србији, па се осигуравајуће компаније штите од великих губитака тако што искључују крађу из основних ризика или повећавају премије полиса каско осигурања за износ допунског осигурања.

Овим допунским осигурањем је обухваћена штета ако је осигурано возило однето, уништено или оштећено приликом извршења кривичног дела крађе, разбојничке крађе, разбојништва, односно приликом покушаја тих дела. Допунским осигурањем крађе делова нису покривени радио-апарати, ЦД уређаји, радио станице, телефони и други слични аудио и видео уређаји без обзира да ли су били уграђени фабрички или су додатно

³⁸ Услови за осигурање шинских и моторних возила ДДОР Нови Сад, члан 3.

³⁹ Услови за осигурање шинских и моторних возила ДДОР Нови Сад, члан 4.

купљени, уопште не могу бити предмет осигурања. Такође се и точкови искључују из осигурања због могуће злоупотребе.

Утајом се сматра прибављање противправне имовинске користи за себе или другог присвајањем туђег возила које му је поверено.

Моторно возило које има основно (пуно) каско осигурање може да се осигура највише до новонабавне вредности у тренутку закључења уговора. Уколико возило није ново, осигурана сума се умањује за проценат амортизације. Новонабавна вредност свих моторних возила и проценат амортизације су одређени **каталогом** Ауто-мото савеза Србије, којег се придржавају све осигуравајуће компаније у Србији. Приликом осигуравања нових возила, осигурана сума се одређује према цени коју је одредио продавац возила, а она не мора бити иста као у каталогу АМСС-а.

Корисници лизинга и кредита су условљени да возила набављена лизингом или кредитом винкулирају на име лизинг компанија или банака. Повољност за кориснике кредита је та што банке обично траже каско осигурање само у првој години кредита, а лизинг компаније цео период лизинга. Разлог је тај што после годину дана возило губи на вредности, а банка ће за то време наплатити своју камату, па немају више потребу да инсистирају на каско осигурању. С друге стране лизинг компаније инсистирају на каско осигурању иако осигурана сума за возило опада за проценат амортизације, јер је возило и даље у њиховом власништву, па би евентуална тотална штета нанела губитак компанији.

5. ОСИГУРАЊЕ СТАМБЕНИХ КРЕДИТА

Стамбени кредити у Србији се дају под јако ригорозним условима, због тога што се земља налази у процесу транзиције и могућност исплате кредита је јако непредвидива. Па тако стамбени кредит може добити свако физичко лице које је:

- Држављанин Републике Србије са пребивалиштем на њеној територији
- Држављанин Републике Србије који борави у иностранству дуже од годину дана
- Страни држављанин који на основу дозволе за боравак (радне визе) борави у Републици Србији
- Старије од 23 године
- Редовно исплаћивало претходне кредите и кредитне картице
- Запослено на неодређено време
- Има радни стаж минимун 6 месеци код истог послодавца (неке банке траже већи радни стаж)
- Кредитно способно - рата кредита може да заузме 50% оптерећености плате корисника кредита; уколико лице није у могућности да са својим примањима покрије целу рату кредита, онда се најчешће у отплату кредита укључује кредитно способни солидарни дужник (обично је то члан породице или брачни партнер) како би се потраживање поделило на два дела (не морају да буду једнака);

Уколико се испуне сви ови услови, банка може започети поступак одобравања кредита. Међутим да би клијенту био одобрен кредит, неопходно је да обезбеди одговарајуће инструменте за обезбеђивање кредита које му затражи банка. У највећем броју домаћих банака инструменти осигурања кредита чине:

- **Хипотека** у вредности 1:1.25 у односу на износ стамбеног кредита
- Осигурања код **Националне корпорације за осигуравање стамбених кредита (НКОСК)** – банка се осигурава од ризика да клијент не буде у могућности да отплаћује кредит
- **Ризико осигурања живота за кориснике кредита** – банка се осигурава од случаја смрти корисника кредита
- **Осигурање имовине** – банка осигурава имовину од ризика пожара која може доћи у њено власништво услед нередовног враћања кредита

5.1. Осигурање преко НКОСК-А

Национална корпорација за осигурање стамбених кредита (НКОСК) је основана у мају 2004. године са седиштем у Београду, а са радом је почела у октобру исте године. Циљ њеног оснивања од стране државе је да побољша услове који владају на тржишту стамбених кредита и тиме се повећа број грађана који би решили своје стамбено питање.

Влада Републике Србије је усвојила закон о Националној корпорацији за осигурање стамбених кредита којом се одређује оснивачки капитал Корпорације од најмање

10.000.000 EUR и којом се приход Корпорације обезбеђује преко сопствених прихода, донација, буџета Републике Србије и других извора, који су у складу са законом. Такође је у том закону наведено да Корпорација своја слободна средства може пласирати у првокласне хартије од вредности.

Име банке	Ефективна каматна стопа за стамбене кредите	Број реализованих стамбених кредита	Укупна вредност реализованих стамбених кредита у EUR
АИК банка	7.46-9.17%	5	188,867.41
Alpha Bank	6.25-7.03%	973	33,062,075.80
Чачанска банка	7.55-7.59%	27	1,038,991.93
Credit Agricole	6.65%	371	11,823,068.63
Erste Bank	5.87-6.61%	83	2,974,147.65
Eurobank EFG	5.54%	212	8,935,482.16
Hypo Alpe-Adria	6.30%	103	3,741,115.14
Intesa Banca	6.29-7.39%	670	29,501,773.65
Комерцијална банка	6.96%	82	3,569,122.04
KBC	6.64-7.14%	473	12,352,449.61
Marfin	6.36%	112	4,557,077.43
NLB	6.89-7.65%	7	148,500.00
OTP	6.34-6.41%	28	601,100.00
Piraeus	5.75%	10	288,500.00
ProCredit	6.35%	53	1,832,820.76
Raiffeisen	6.60%	297	11,476,856.29
Развојна банка Војводине	9.13-9.26%	2	84,142.11
Societe Generale	6.05-6.92%	541	20,528,783.62
UniCredit	5.92%	332	11,098,191.43
Војвођанска банка	6.00%	391	10,859,549.44
Volksbank	6.69%	89	2,688,425.41

Табела 2. Пословне банке које сарађују са НКОСК-ом и резултати у првој половини 2011. године

Корпорација осигурава кредите које банке одобравају физичким лицима за куповину, адаптацију и изградњу некретнина, а који су обезбеђени хипотеком. Када пословна банка потпише уговор о осигурању потраживања са Корпорацијом, сваки појединачни кредит, који задовољава услове постављене од стране Корпорације, се из банке шаље у НКОСК на

разматрање могућности осигуравања кредита. Уколико Корпорација донесе одлуку да прихвата да осигура одређени кредит, она преузима део ризика ненаплативости тог кредита, што у пракси значи да 75% нето губитка банке по основу ненаплаћеног кредита сноси Корпорација. Са тим преузимањем дела ризика, НКОСК смањује укупан ризик банке, па на тај начин директно утиче на смањење каматне стопе стамбеног кредита. НКОСК може осигуравати кредите једне банке до 20% укупне суме осигураних кредита која је регулисана законом, док се за једно физичко лице може издвојити највише 5% од те суме. У складу са наведеним, на дан 31.12.2009. године, Национална корпорација има потписан уговор о регулисању међусобних обавеза у пословима осигурања потраживања по основу стамбених кредита са 23 пословне банке (табела 2.) и до 31.12.2009. године осигурала је 47.958 стамбених кредита у укупном износу 1.626.989.406,69 EUR.⁴⁰

У табели се могу видети пословне банке са којима НКОСК има склопљен уговор о сарадњи и њихове резултате у првој половини 2011. године. *Привредна банка Београд* и *Credy banka* су банке које сарађују са Корпорацијом, али су због слабих резултата, избацили стамбене кредите из своје понуде и нема их у табели.

Као што табела показује, у првој половини 2011. године, најбоље резултате су имали *Alpha Bank*, *Intesa Banca* и *Societe Generale*. Укупан број реализованих кредита осигураних код Корпорације је 4861, односно 171,351,040.51 EUR.⁴¹

О осигурању кредита у Корпорацији одлучује Одбор за осигурање кредита. Одбор има пет чланова. Директор Корпорације, као стални члан, је и његов председавајући. Остале чланове именује директор од запослених у Корпорацији, који се налазе у радном односу на неодређено време.

Одбор заседа и одлучује у саставу од најмање три члана, на седницама које се одржавају према потреби. Радом Одбора председава директор Корпорације или лице које он овласти да у случају његове одсутности обавља послове из надлежности председавајућег Одбора.

Захтеве за осигурање кредита разматра стручна служба Корпорације и даје Одбору предлог за усвајање, односно, одбијање захтева банке или друге финансијске организације. Одбор након тога разматра предлог и доноси одлуку, која може бити одобравање, одбијање или враћање стручној служби Корпорације на поновно разматрање. На основу усвојеног предлога стручне службе, Одбор доноси одлуку о осигурању кредита.

Критеријуми којима се руководе Одбор и стручна служба Корпорације у поступку доношења одлуке осигурању кредита су:

- оцена о кредитној способности зајмопримца;
- оцена о кредитној способности јемца;
- квалитет инструмената обезбеђења;
- усаглашеност поднетог кредита за осигурање са програмом рада и овим правилима;

⁴⁰ www.nkosk.rs, посећено септембар 2010.

⁴¹ www.nkosk.rs/content/izvestaj-o-osiguranom-portfoliju посећено септембар 2011.

- уредност у измирењу обавеза у претходном периоду зајмопримца и јемца;
- досадашње искуство у раду Корпорације са банком или другом финансијском организацијом која је поднела захтев за осигурање;
- остали критеријуми по одлуци Управног одбора Корпорације.

Предлог стручне службе Корпорације за осигурање кредита, о коме одлучује Одбор садржи:

- оцену појединачног захтева применом критеријума;
- износ кредита који се осигурава;
- рок важења осигурања;
- инструменте обезбеђења кредита и оцену истих;
- висину премије осигурања;
- друге посебне услове.

На име осигурања кредита, банке и друге финансијске организације плаћају Корпорацији премију осигурања у висини утврђеној одлуком Управног одбора Корпорације, у року од пет радних дана од пријема фактуре. Премија за ову врсту осигурања се сматра таксом, јер се уплаћује као нека обавеза коју је прописала држава како би се добио кредит под повољнијим условима банке због гаранција НКОСК-а. Износ таксе зависи од неколико услова:

- модел хипотеке - ако је хипотека некретнина која је предмет продаје или ако је хипотека некретнина која није предмет продаје,
- приступне старости корисника кредита,
- да ли је кредит са или без депозита,
- да ли се закључује осигурања живота и од вредности хипотеке која се ставља у залог.

Такса се обрачунава процентом од износа кредита и креће се од 0.5-2.75% у зависности од испуњености претходно наведених услова. Уплаћује је се једнократно, што може да представља велики трошак када се узму у обзир високи износи стамбених кредита.⁴²

Стамбени кредити који не испуњавају услове да би се осигурали преко НКОСК-а су доста неповољнији, јер су камате веће од стамбених кредита са осигурањем у НКОСК. Ранијих година су те камате биле и два пута веће од камата кредита осигураних преко Корпорације, међутим временом се то смањило, па су сада веће само неколико процената. Разлог тога се може тражити у економској кризи и слабој продаји стамбених кредита, па су банке покушале да на тај начин побољшају реализацију стамбених кредита. Мада је реалнији разлог да су камате биле изуетно високе, па је њихово смањење био очекиван пословни потез. С друге стране неке банке и даље не одобравају стамбене кредите уколико се не могу осигурати преко НКОСК-а, јер немају другачији начин да се заштите од ризика неплаћања кредита.

⁴² Пример: За кредит од 50.000 EUR обрачуната такса од 1.5% би коштала 750 EUR.

5.2. Осигурање имовине за кориснике стамбених кредита

Осигурање имовине се односи на осигуравање некретнине која се купује, гради или реновира стамбеним кредитом. Обично се та некретнина ставља под хипотеку за обезбеђивање кредита. Полиса осигурања имовине за корисника кредита се винкулира на име банке, што подразумева уступање права на накнаду (исплату) штете настале на предмету осигурања у корист банке или другог лица наведеног у винкулацији, а на захтев осигураника⁴³. За банку је битно да хипотека не изгуби вредност за време трајања кредита услед пожара или неких других догађаја који би угрозили грађевинску конструкцију некретнине (нпр. изгорели зидови, срушен плафон, попуцале цеви, уништен паркет и слично). Провале и крађе, као кварови уређаја услед кратких спојева проузроковани спољним утицајем (олујом, бујицом и сл.), не занимају банке и није неопходно осигуравати за добијање кредита. С друге стране, већина осигуравајућих друштава не жели да осигура некретнину од последица елементарних непогода, тако да се за кориснике стамбених кредита најчешће уговара осигурање од пожара на „*први ризик*“ са додацима за лом стакала, цеви и инсталација.

Осигурање на „први ризик“ се примењује код осигурања имовине, када се сума осигурања по правилу утврђује испод вредности осигуране ствари, а осигуравач прихвата платити накнаду у висини настале штете, али највише до висине уговорене суме на „први ризик“, и то без примене начела подосигурања, па и у случајевима када је сума осигурања испод вредности осигуране ствари. Осигуравач тако поступа, јер за осигурање на „први ризик“ наплаћује и већу премијску стопу од оне коју у таквим ситуацијама примењује када се осигурава пуна вредност ствари.⁴⁴

За банку је битно да се надокнади штета уколико дође до наступања осигураног случаја. Најчешће се та надокнада остварује тако што осигуравач обезбеди поправку оштећеног дела некретнине. За разлику од новчане надокнаде, овај вид је бољи за банку и осигуравача, јер се с једне стране некретнина сигурно реновира, без потребе да се банке претерано аганжује око тога, док с друге стране се избегава злоупотреба процене штете и богаћење на рачун уговарача осигурања.

Сам процес осигуравања имовине која је предмет куповине се брзо одрађује. Корисник кредита је у обавези да осигуравајућој компанији достави процену вештака за ту некретнину, где се може утврдити грађевинска цена некретнине која је основа за израчунавање осигуране суме, а самим тим и премије (нпр. у ДДОР Нови Сад годишња премија за стан од 35.000 EUR износи око 3000 динара). Након прављења полисе и уплаћене годишње премије у целости, осигуравајућа компанија може да направи винкулацију и да се на тај начин заврши процес осигурања некретнине за добијање кредита.

⁴³ Бошковић-Ибрахимовић М., оп.цит. стр. 39

⁴⁴ www.e-learning.Osigurawe.ba/moodle/mod/glossary/view.ph, посећено новембар 2010.

5.3. Осигурање стамбених кредита у земљама бивше СФРЈ у односу на осигурање стамбених кредита у Србији

Од распада СФРЈ прошло је скоро 20 година. Прошла су времена ратова и изолације, па сада све земље бивше државе иду путем европских интеграција. Словенија је већ неколико година чланица ЕУ, Хрватска је кандидат за улазак, Србија, Црна Гора, Македонија, Босна и Херцеговина су у нешто неповољнијој ситуацији, али се сви надају да ће постати кандидати у скорије време. Србија је због честих унутрашњих турбуленција мало успорила на том путу, али се и даље од ње очекује да у неком наредном периоду поново постане лидер у региону.

Стамбени кредити осликавају тренутна стања у државама, па се сходно томе разликују услови за одобравање те врсте кредита. Србија се разликује по томе што ниједна друга земља бивше СФРЈ нема тако утицајну државну агенцију за осигуравање кредита као што је НКОСК.

Босна и Херцеговина. Стамбени кредити у Босни и Херцеговини се у односу на наше услове могу сматрати неповољнијим. Изучавањем понуда неколико банака долази се до закључка да су каматне стопе нешто веће него код нас и крећу се у дијапазону од 7.5% до 10%. Такође се примећује да и рок отплате варира, па за разлику од наше земље где је углавном рок отплате до 30 година, у Босни и Херцеговини одређене банке дају стамбене кредитне до максималног рока од 15 или 20 година.

Још једна ствар је карактеристична за Босну и Херцеговину, а то је разлика у понудама за Федерацију БиХ и Републику Српску. За то је најбољи пример *Hypo-Alpe Adria* банка која има своје пословнице у Мостару и Бања Луци. Најочљивије разлике су у року отплате и каматним стопама, што би конкретно значило да банка у Мостару нуди становништву стамбене кредитне са номиналном каматном стопом од 9% до 10.25%, у зависности од висине депозита, на рок отплате од 10 година, док се за грађане Бања Луке понуда стамбених кредита састоји од камате у износу од 9% до 9.5% са роком отплате од 30 година. Једина повољност за становнике Мостара су блажи инструменти обезбеђења кредита, због мањег рока отплате, што значи да се вредност хипотеке процењује 1:1.1 од вредности кредита, односно 1:1.3 у случајевима без жираната, док се вредност хипотеке у Бања Луци процењује 1:1.3, односно 1:1.5 без жираната.⁴⁵

Што се тиче инструмената обезбеђења кредита, односно осигурања стамбеног кредита, може се рећи да је углавном слично за све банке, било да су у Републици Српској или Федерацији БиХ. Разлика између Србије и Босне и Херцеговине је у томе што Босна нема Националну Корпорацију за осигуравање стамбених кредита, па су тако банке принуђене да саме обезбеђују свој капитал. То је један од разлога што поједине банке не желе да се упусте у дугорочније кредитне од 25 и 30 година. Начини на које се банке најчешће обезбеђују су:

⁴⁵ www.hypo-alpe-adria.ba, посећено септембар 2010.

- *Два или три жиранта*- који су кредитно способни са попуњеним меницама и овереним сагласностима о заплени за све учеснике кредита, што би значило да банка има законско право да преко тих докумената потражује вредност кредита уколико дође до нередовног отплаћивања од стране корисника кредита
- *Хипотека* је најчешће до 150% (у неким случајевима је и 200%, када нема жираната) вредности од износа кредита, па се углавном за један кредит залажу две хипотеке
- Наплата преко *меница* и активирањем *административних забрана* на плату за рату кредита
- *Полиса осигурања некретнине* *винкулирана у корист банке* – једини начин обезбеђења за који се користе услуге осигуравајућих компанија и који је обавезан приликом реализације стамбених кредита свих банака у Босни и Херцеговини. Из овога се може закључити да осигуравајућа друштва још нису направиле добар продор на босанско тржиште, чак слабији него у нашој земљи, али да имају доста простора за напредак по питањима сарадње са банкама и развитка других врста осигурања.
- *Полиса осигурања живота за кориснике кредита* *винкулирано у корист банке* – овај тип осигурања је слабо заступљен у условима банака, јер се банке ослањају на жиранте који би били у обавези да наставе отплату кредита, па се ово ризико осигурање живота потражује само у случајевима када нема жираната

Македонија. Услови за добијање стамбеног кредита у Македонији су приближни условима у нашој земљи. Њихова предност је та што је њихова национална валута јача од наше (1 EUR је око 60 денара, односно 105 динара), па је то један од разлога што банке у Македонији у својим понудама поред кредита одобрених у иностраној валути, имају и стамбене кредите са плаћањем у денарима.

Кредитне стопе се крећу од 7% до 9% за кредите у EUR и 8-10% за кредите реализоване у денарима. По овоме се може закључити да су мало веће од камата у понуди наших банака, али да су повољније од камата у босанским банкама. С друге стране, пошто ни Македонци немају корпорацију као што је наша НКОСК, онда би се у поређењу камата кредита без осигуравања у НКОСК са каматама македонских банака увидело да су у том случају каматне стопе у Македонији повољније него у Србији.

По питању обезбеђења кредита, банке су мање захтевне него у Босни и услови су слични са условима у Србији. Па тако македонске банке своју сигурност за отплату кредита не виде у великом броју жираната као у Босни, због чега ће се ретко видети да се тражи и један жирант у понуди за стамбени кредит. Најчешће видови обезбеђења су:

- *Меница* и *административне забране* на плату
- *Осигурање имовине са винкулацијом у корист банке*
- *Хипотека* је најчешће у односу 1.4:1 према вредности кредита

Из овога се може закључити да систем обезбеђења кредита није на претерано високом нивоу, али се то вероватно може објаснити тенденцијом ка експанзији стамбених кредита. Томе у прилог иде понуда *Охридске банке* која својим новим клијентима омогућује бесплатну прву годину осигурања имовине.⁴⁶ Негативна страна овог система је што нема обавезног ризико осигурања живота и непознавање његовог значаја за оптлату кредита, али је вероватно процењено да би убацивање додатног трошка негативно утицао на свест потенцијалних корисника стамбеног кредита.

Хрватска. Процес добијања и реализације стамбених кредита у Хрватској се по доста чему разликује од других земаља у окружењу. Главна разлика од претходно спомињаних земаља је та што се стамбени кредит добија након **стамбене штедње**. Каматне стопе су отприлике на нивоу кредита осигураних преко НКОСК у српским банкама и крећу се од око 5% до 7%. Рок оптлате у већини банака је до 30 година, што показује да су банке уверене да ће хрватски стандард омогућити исплату стамбених кредита на дуг период.

Стамбена штедња представља вид штедње пред одобравањем стамбеног кредита. У Хрватској постоје специјализоване *стамбене штедионице* које се баве тим послом. Држава преко **ДПС (Државна потицајна средства)** подстиче штедише тако што им на крају године уплаћује 15% од њихове расположиве штедње. Према закону о стамбеној штедњи и државном потицању максималан износ штедње годишње за уплату ДПС је 5000 куна (око 750 EUR). Уколико штедиша уплати више од тог износа, средства се пребацују у следећу годину. У случају да неко жели да добија ДПС за своје улоге веће од 5000 куна, препоручује му се *породична штедња*, у којој је омогућено да штедиша преко чланова породице, који потписују засебне уговоре, добије ДПС за сваког члана породице, односно његовог уговора о штедњи.⁴⁷

Прва стамбена штедионица је једна од специјализованих хрватских штедионица за стамбене кредите. Стамбена штедионица прикупља новчана средства домаћих физичких и правних лица, те на темељу прикупљених средстава одобрава стамбене кредите хрватским држављанима који та средства могу употребити на подручју Републике Хрватске. Стамбени штедиша склапа Уговор о стамбеној штедњи на основу којег, по истеку штедње, стиче право на доделу уговорног износа и на кандидатуру за стамбени кредит.⁴⁸

Стамбена штедња је један од начина осигурања кредита од стране државе. За разлику од наше земље где преко НКОСК банке осигуравају исплату реализованих кредита, у Хрватској се осигуравају преко оцена штедионица, која су примарне приликом прављења листа за доделивање уговорених износа стамбених кредита. Пре самог оцењивања, неопходно је да прође уговорен период штедње и да је остварен минималан износ који је прописан правилником штедионице где је извршена стамбена штедња. Минималан период стамбене штедње је 2 године, а његова дужина варира од штедионица, али најчешћи

⁴⁶ www.ob.com.mk, посећено септембар 2010.

⁴⁷ www.hpb-stedionica.hr, посећено септембар 2010.

⁴⁸ www.prva-stambena.hr/home/wps/wcm/connect/pss_hr/public/stambena_stednja, посећено септембар 2010.

период је 5 година. Штедионице нуде различите врсте стамбене штедње, где дужина периода одређује висину камате и уштеђени износ који ће се касније користи као учешће за стамбени кредит. Након завршетка штедње, средства се не морају искористити за стамбени кредит, већ је дозвољено да се искористе у друге сврхе која се морају документовано оправдати, уколико штедиша одлучи да му стамбени кредит није приоритет.

Банке и штедионице у Хрватској имају доста развијенији систем осигурања од Босне и Македоније. Највећа разлика је у траженом односу хипотеке према висини кредита и великом значају осигурања живота. У понудама хрватских финансијских установа које одобравају стамбене кредите, може се пронаћи комбиновање инструмената осигурања кредита. Најчешће захтевани облици осигурања стамбеног кредита су:

- Највише један *жирант* за одабране модуле такве врсте и стамбене кредите за младе
- *Хипотека* се најчешће потражује у минималном износу од 1:1, али се негде може наћи да тај однос буде 1:1.25 или 1.3 уколико се не иде преко стамбене штедње
- *Менице* и *административне забране* на плати за све ученике кредита (дужник, солидарни дужник и жирант)
- *Осигурање живота*- за разлику од Босне и Македоније, а слично Србији, ова врста осигурања је обавезна. Једино што је разлика је у томе што хрватске банке прихватају и полисе мешовитог осигурања живота са осигураном сумом у висини кредита, које би биле винкулиране у корист банке или штедионице, док се наше банке теже одлучују за такав тип осигурања (да ли због незнања и бојазни од компликација или због ограничене пословне политике) већ се углавном уговарају ризико осигурања живота са опадајућом осигураном сумом која прати анuitет отплате стамбеног кредита.
- *Осигурање имовине од пожара винкулирано у корист банке тј. штедионице*

Постоји и могућност класичног одобравања кредита, без стамбене штедње, преко одређених банака. За разлику од кредита преко штедње, камате су веће (око 7%, док су за кредите са штедњом мање од 5%), обавезан је један жирант и хипотека мора бити у односу 1:1.25 или 1:1.3 према вредности кредита. С друге стране, штедња омогућује грађанима да се кроз минимум 2 године предомисле о подизању кредита уколико процене да нису у могућности да га исплате или да им не треба. Преко штедње се стиче могућност акумулирања новчаних средстава за обавезно учешће, док се код класичних стамбених кредита одмах почиње са отплатом кредита на дуг период и учешћем од 25% или 30%.

Словенија. Држава која је економски најразвијенија и која је једина у Европској Унији од свих чланица бивше СФРЈ, па као таква, Словенија је разумљиво и по повољности стамбених кредита испред свих горе поменутих земаља. Карактеристике стамбених кредита словеначких банака су изразито ниске камате (крећу се од 1% до 2.5%) и рок отплате не дужи од 20 година (у неким банкама је повећан максимални рок на 25 година,

али се најповољнији кредити издају до 15 година), јер због доброг животног стандарда Словенци могу да приуште рату кредита на краћи рок отплате.

Инструменти обезбеђивања кредита су углавном исти као и у свим земљама бивше СФРЈ и свде се на *жиранте*, *хипотеку* и *осигурања код осигуравајућих друштава*, уз неизбежне *менице* и *административне забране* на плату свих учесника кредита. Једина разлика што се у Словенији може одлучити за један или правити комбинације од три првспоменута инструмента. На основу одабране комбинације се одређује дозвољен износ кредита, највећи могући рок отплате, висина каматне стопа и месечну рату кредита. Највећи износ кредита на најдужи рок се може добити преко хипотеке као инструмента обезбеђивања стамбеног кредита уз обавезно осигурање имовине (некретнине) од пожара и поплаве, где се вредност хипотеке одређује у односу 1:1.25 или 1:1.3 у односу на износ кредита. Најмањи износ кредита се добија ако се кредит осигура преко осигурања некретнине, живота и, по први пут споменутог, **осигурања од незапослености**. Преко ова три типа осигурања словеначке банке сматрају да покривају све ризике које би онемогућиле редовну отплату кредита.

Осигурање од незапослености у Словенији се обавља преко осигуравајућих компанија. Премије се уплаћују као и за свако осигурање, док је начин исплате осигуране суме мало другачији, јер је осигуравач дужан да исплаћује наредних 12 месеци клијента, док не пронађе посао. Месечна накнада се одабира приликом потписивања уговора, а њена вредност обично није мања од 100 EUR, а ни већа од 1000 EUR. Износ премије зависи од износа месечне накнаде за коју се одлучио клијент и обично је годишња премија неколико пута мања од једне месечне накнаде, а то се најбоље може видети на примеру *Generale* осигурање *SKB банке*, где је за минималну накнаду од 100 EUR потребно годишње издвојити 31.95 EUR, односно 319.5 EUR за максималну накнаду од 1000 EUR.⁴⁹ Иначе се мора испунити неколико услова да би се добило овај тип осигурања, а најбитнија су:

- Клијент мора радити код истог послодавца последњих годину дана
- Осигурање почиње након 6 месеци од потписивања уговора
- Клијент не сме изгубити посао услед сопствене жеље или суспензије од стране послодавца услед прекршаја правилника предузећа

Осигурање живота се базира на ризико осигурању живота са месечном или годишњом уплатом, што је разлика него код нас, где су премије искључиво годишње (у ретким случајевима полугодишње, ако је висок износ премије). У Словенији је то лако изводљиво, јер је степен функционисања банка-осигурања на високом нивоу, па се углавном све врсте осигурања уплаћују трајним налогом банака. Висина премије осигурања се одређује у зависности од рока отплате кредита (као и код нас прати анuitет отплате кредита) и приступне старости клијента (од 14 до 60 година). Словенија је прописала одређене пореске олакшице за кориснике осигурања, што додатно мотивише грађане за одабир што већег броја додатних осигурања које се могу понудити уз ово животно осигурање попут

⁴⁹ www.skb.si, посећено септембар 2010.

осигурања од смрти услед несрећног случаја, осигурање од критичних болести за жене, осигурање за болничко лечење, осигурање за случај инвалидитета итд.

У Словенији постоји још један начин добијања стамбеног кредита. То је модул штедње, сличан оном из Хрватске, где се кредити добијају преко програма *Националне стамбене шеме штедње* (НСШШ). Ако се грађани одлуче за овај кредит, морају да прођу штедни период од 5 до 10 година како би добили стамбени кредит од 15 до 20 година. Ова врста кредита је намењена мање богатој популацији, јер их ослобађа трошкова обраде кредита, а такође се надокнађује тај неповољан почетни платни биланс приликом аплицирања за кредит. Кредити се осигуравају преко хипотеке, осигурања имовине, живота и од незапослености, као и са два кредитно способна жиранта. Из овога се може закључити да су клијенти који добијају кредите преко НСШШ ризичнији, па је због тога осигурање кредита захтевније.

5.4.Осигурање стамбених кредита у високо развијеним европским и ваневропским државама

Сматра се да је један од разлога настанка светске економске кризе управо било лоше обезбеђивање кредита у развијеним земљама. То се нарочито односи на САД, одакле је све и започело. Услед немогућности да отплате високе рате за стамбене кредите грађани САД су били приморани да изађу из својих домова, а банке су присвајали њихове стамбене објекте. Међутим већи проблем је настао када банке нису могле да продају те некретнине, јер због кризе није било потенцијалних купаца. Због тога су једна по једна банка улазиле у тешку финансијску ситуацију, што је проузроковало банкротирањем неких од њих. Након стабилизације земаља од последица економске кризе, у свим развијеним земљама света су појачане мере обезбеђивања кредита.

Што се тиче Европе, примери осигурања кредита су узети из можда најбогатијих земаља-Немачке, Шведске, Велике Британије и Француске. За њих је заједничко да је процес добијања кредита далеко бржи него код нас, да је код њих јако развијено персонално банкарство, односно да се саветовање за кредит обавља телефонским или електронским путем са одабраним банкарским службеником, и да развијене европске земље у обзир узимају и осигурање од незапослености.

Немачка. Процес добијања стамбеног кредита у Немачкој је на јако високом нивоу. Захтеви за стамбени кредит се могу електронски слати од куће, са брзим одговором о могућству добијања кредита. Каматне стопе се крећу од 3.75% до 7.5%, а најчешће су око 5%. Рок отплате је просто незамислив за наше просторе и понуде се најчешће праве на 5, 10 и 15 година са фиксном камтном стопом у већем делу трајања кредита. Постоје опције и за дужи период, али тада је камата углавном варијабилна и нестабилна.

Што се тиче осигурања стамбених кредита, оно се базира на пакету осигурања које обухвата неколико врста осигурања. У Немачкој се тај пакет осигурања закључује преко светски познате компаније *Genworth Financial*. Ова компанија је заступљена у скоро свим

развијеним земљама света. Пакет осигурања за стамбене кредите функционише по принципу да клијент плаћа уговорену премију за сва осигурања која покривају ризике стамбеног кредита (осигурање живота и некретнине у Немачкој), а финансијска организација која садржи такав пакет осигурања (попут *Genworth Financial*) је дужна да исплати осигурану суму када се догоди осигурани случај, што би у случају смрти било цео кредит, односно поправка оштећеног дела некретнине уколико би се догодио случај настанка штете на објекту, предмету хипотеке. Банке углавном инсистирају на овом начину осигурања, јер ће им бити исплаћен цео износ стамбеног кредита са каматама, пребацују бригу о ажурности уплата рата клијената на осигураваче јер су они преузели одговорност за тај кредит, па у складу са тим предностима за себе дозвољавају клијентима учешће од само 5% и ниже каматне стопе. У случају да се не иде преко ове врсте осигурања стамбеног кредита банке потражују 20% учешћа, нуде више камате и обично одобравају кредите на краatak рок отплате.

Genworth Financial у свом програму за осигурање стамбених кредита има допунско осигурање од незапослености.⁵⁰ Ова ставка није стављена у пакет осигурања јер је социјални програм у Немачкој на високом нивоу, па се тај ризик регулише преко државе. Међутим, увек се оставља та опција слободног избора за клијенте који не желе да се ослоне на социјалну помоћ која им следује или можда не испуњава њихова жељена месечна примања.

Шведска. Земља са одличним стандардом, са високо развијеним системом осигурања је Шведска, као најбољи представник Скандинавије за ову област. Апликације за стамбени кредит се одвијају преко интернета, савети се добијају телефонским путем, а кредит се одобрава у најкраћем року. Камате су углавном варијабилне, јер се кредити одобравају у националној валути (SEK), па зависе од курса. Крећу се од 2.4% ако се клијент одлучи за тромесечни Либор или око 4.7% за фиксни период од 10 година. Рок отплате је до 30 година.

Осигурање кредита се заснива на комплету осигурања сличном оном у немачким банкама, у којој се обезбеђује отплата кредита. Комплет осигурања стамбеног кредита се састоји од осигурања живота за случај смрти, осигурања од несрећног случаја или болести, које би спречили клијента да зарађује, осигурање некретнине предмета хипотеке. Разлика од пакета осигурања у Немачкој је уврштавање осигурање од незапослености у комплет осигурања где осигуравач покрива период до једне године уколико клијент не пронађе посао. За Шведску је карактеристично да се осигурања аутоматски наставља и након истека договореног рока, све док клијент не затражи прекид сарадње.

У проучавању шведских банака није пронађен још неки инструмент за обезбеђивање кредита осим хипотеке, па се може закључити да се све базира на хипотеци, па због тога се придаје велики значај осигурању некретнине, предмету хипотеке, јер њена вредност

⁵⁰www.genworth.de/press_release/mi/Wohneigentum%20als%20Motor%20der%20privaten%20Altersvorsorge_english_version.html, посећено октобар 2010.

мора да се сачува уколико се настану штете на објекту услед пожара, поплава или неких других ризика. Вредност хипотеке у односу на вредност кредита с креће се од 85% (*SkandiaBanken*) до 95% (*ICA-Banken*).⁵¹ Остатак се попуњава депозитима, а уколико потенцијални клијент није у могућности да приложи учешће, то ће одрадити преко још једног кредита, па се може закључити да за разлику од неких до сад поменутих земаља Шведска нема интересовање за програм стамбене штедње.

У Шведској је веома развијен систем банка-осигурања, па је чест случај да банке нуде клијентима стамбене кредите и сопствена осигурања, односно за која нису посредници (*Lansforsakringar* је најбољи пример тога⁵²). Све то омогућује шведским држављанима брзо добијање кредита и куповину стамбеног или пословног простора у најкраћем року.

Велика Британија. Ово је још једна земља са добро утемељеним системом одобравања стамбених кредита и њихово осигурање. Кредити се могу добијати у специјализованим установама који би нудили услуге кредитирања и осигурања. Као и у случају континенталног дела Европе, и у Великој Британији се већи део процеса одвија од куће. Карактеристично за Велику Британију да клијенти могу да се одлуче за две врсте каматне стопе, *фиксна* и *тракер*. Фиксна каматна стопа је непроменљива и креће се између 4.5% и 5.5%. Тракер каматна стопа је променљива и зависи од промена на банкарском тржишту. Обично се почетна висина креће између 2.5% и 3.5% у зависности од временског периода на који се дозвољава промена⁵³. Рок отплате је до 30 или чак и 40 година. У Великој Британији су стамбени објекти прилично скупи, па је неопходан дугачак рок отплате стамбеног кредита.

Осигурање стамбених кредита је попут осигурања у Немачкој и Шведској. Заснива се на комплетном осигурању кредита које покрива смрт или привремену радну неспособност корисника кредита услед болести или незгоде, као и ризик од незапослености. Осигурање од незапослености покрива 12 месеци од активирања осигураног случаја. Ово је битна ставка, која је у последње време јако пропагирана у Великој Британији, јер држава пружа социјални програм од 9 месеци као рок за проналажање новог посла, па се грађани окрећу повољнијим понудама осигуравајућих друштава или других компанија који нуде услуге осигурања (као и у свим водећим земљама Европе, и у Великој Британији је изражен концепт банка-осигурање, па се обично услуге осигурања директно или преко посредника обавља иста установа која је реализовала кредит). Разлика од Немачке и Шведске је та што у Великој Британији ипак постоји нека диверсификација међу програмима осигурањима, па тако не мора да буде комплет осигурања где се такође може бирати које ће врсте осигурања ући у тај скуп (несрећан случај, болест, незапосленост)⁵⁴ већ компанија може понудити неколико програма, па да клијент сам одабере који њему највише одговара. Компанија **DHFL** приликом одобравања кредита својим клијентима

⁵¹ www.bostadslån.org, посећено октобар 2010.

⁵² www.lansforsakringar.se, посећено октобар 2010.

⁵³ www.mortgages.co.uk, посећено октобар 2010.

⁵⁴ www.britishinsurance.com, посећено октобар 2010.

нуди програме где се клијент може осигурати од свих ризика или само ризика смрти, са придодатим класичним осигурањем некретнине.⁵⁵ Поред многих компанија који се баве осигурањем хипотека, треба напоменути да на британском тржишту послује и *Genworth Financial* са својом уобичајном понудом осигурања стамбеног кредита.

Да би добио осигурање, корисник кредита мора да прође лекарске прегледе и да се на основу тога, узимајући у обзир стандардне факторе (пол, старост, тренутно здравствено стање), одређује висина премије осигурања. За разлику од наше земље где се премија осигурање плаћа сваке године кредита, у Великој Британији се премија уплаћује највише до 5 година или до 2 године ако се осигурава само смрт из било ког разлога. Осигурани случај незапослености или радне неспособности услед болести или се активира након 30 дана без прекида од дана настанка осигураног случаја.

Вредност хипотеке приликом подизања кредита је углавном 75-80% вредности кредита, уколико се не осигурава преко компанија попут *Genworth Financial* (где је вредност хипотеке 95%), док се остатак надокнађује депозитом. Међутим неке компаније и банке допуштају да вредност хипотеке буде до 95% или чак 100%, али је кредит праћен обавезним и скупим осигурањем (15-25 хиљада фунти годишње) које уговара банка и на које се потроши скоро трећина вредности кредита.⁵⁶

Француска. Земља која је по питањима осигурања стамбених кредита најзахтевнија од свих наведених европских земаља. Брига државе током светске економске кризе је била да их не задеси судбина САД на тржишту некретнина, али је њихова економска елита толико била самоуверена да је изјавила да само јак спољашњи шок може пореметити њихову тренутну стабилну ситуацију.⁵⁷

Француске банке базирају своју дугорочну кредитну политику на фиксним камата, јер њихове каматне стопе не подлежу варијацима каматних стопа Европске Централне Банке. Процес добијања стамбеног кредита је различит од горе наведених земаља и одвија се на неколико начина. Постоје стратегије *5 пута 5*, стратегија *одбијања од пореза*, *дугорочна стратегија* и *стратегија без учешћа*.

Стратегија одбијања од пореза се одвија преко стамбене штедње. Вредност хипотеке се процењује до 75% вредности стамбеног кредита, па се преко стамбена штедње обезбеђује учешће. Постоје две врсте стамбене штедње: **PEL** (*Plan Epargne Logement*) је крут вид штедње са обавезном редовном уплатом, јер је регулисан од стране државе, док је **CEL** (*Compte Epargne Logement*) флексибилан вид штедње где се висина месечне уплате може променити. PEL траје четири године и има мању камату на штедњу, а с друге стране CEL има већу камату, али траје само 18 месеци.⁵⁸ У самом процесу кредитирања држава даје

⁵⁵ www.uk.dhfl.com, посећено октобар 2010.

⁵⁶ www.mortgagesorter.co.uk, посећено октобар 2010.

⁵⁷ www.argentmag.com/immobilier/risque-credit-hypothecaire.php, посећено октобар 2010.

⁵⁸ www.axabanque.fr/Axa_Banque/pdf/fiche_pret_epargne_logement_tableau_altimo.pdf, посећено октобар 2010.

одређене пореске олакшице, па се због тога ова врста назива стратегија одбијања од пореза.

Дугорочна стратегија је конверзативни и класични вид кредитирања на рок до 30 година. **Стратегија без учешћа** се базира на обавезном осигурању по принципу компаније *Genworth Financial* која и у Француској има своје представништво.

Осигурање стамбених кредита се заснива на гаранцијама које ће банка добити за реализацију кредита. банка може потраживати гаранције преко хипотеке, жираната, ППД (Привилегија зајмодавца) и гаранција државе. У Француској послове гаранције обавља компанија **Credit Logement**, која је партнер са 200 банака у Француској и сматра се националном компанијом за осигурање кредита. Услуге компаније *Credit Logement* се односе на гаранције које се дају банкама као вид осигурања јемства приликом реализација стамбених кредита. Деловање ове компаније је слично пословању НКОСК-а, јер се односи само на заштиту банака у смислу да покрива 75% износа кредита уколико дође до прекида отплате. Гаранције се дају пре него што се кредит прихвати од стране банке, у кратком року од тренутка подношења захтева за кредит. *Credit Logement* омогућује да се без накнаде одради превремена отплата стамбеног кредита услед продаје или куповине новог стана (банке чак одобравају исте гаранције које су важиле за продату некретнину).⁵⁹ Ова компанија се не бави пословима осигурања за кориснике стамбених кредита, него се то обавља преко осигуравајућих друштава које у склопу својих програма садрже осигурања од смрти, привремене радне неспособности и незапослености.

САД и Канада. Ове две земље представљају системе осигурања стамбених кредита моћних држава ван Европе. Канада је земља са одличним системом за обезбеђивање кредита, док је САД најмоћнија сила на свету и најодговорнија држава за настанак светске кризе. Политика државе је била да се не меша у рад банака, које нису адекватно штитиле своје јако високе стамбене кредите, што је било један од узрочника економског колапса. Држава је била приморана да се умеша и постави одређене регулативе како би се спречило даље расуло у домаћој економији. Међутим, после избора за чланове Конгреса може се закључити да је народ незадовољан стањем у привреди САД,⁶⁰ што значи да криза у САД још није прошла.

Што се тиче каматних стопа у ове две северноамеричке земље, оне се крећу од 3 до 5% у обе земље, а рок отплате је углавном до 30 година, мада због висина кредита може се продужити и на више година.

За Канаду и САД је карактеристично да у тим државама постоји неколико опција и компанија преко којих се стамбени кредити могу осигурати. Једна од опција у обе земље је неизбежни *Genworth Financial*, чија се матица налази управо у САД, тачније у граду Ричмонд (држава Вирџинија). Поред те светске компаније чије је пословање већ познато, у

⁵⁹ www.creditlogement.fr, посећено октобар 2010.

⁶⁰ www.pressonline.rs/sr/vesti/globus/story/139747/Obama%3A+Izborni+poraz+zbog+stanja+u+privredi.html, посећено новембар 2010.

Канади се стамбени кредити могу осигурати преко њихове националне агенције за осигурање кредита која се у преводу са званичних језика Канаде, француског и енглеског, назива **Канадска корпорација за хипотеке и некретнине** (*Société canadienne d'Hypothèques et de Logement* на француском, односно *Canada Mortgage and Housing Corporation* на енглеском). Њени задаци су да осигурава стамбене кредите, прави програм истраживања о начину становања и продаји некретнина, вредновању хипотекарних обвезница итд. Главна предност осигурања преко Корпорације је та што повећава вредност хипотеке у односу на износ кредита са 80% на 95%, па самим тим смањује учешће на 5%.⁶¹ Иначе по канадским законима није дозвољено да вредност хипотеке у односу на вредност кредита буде процењена на мање од 80%.

Може се закључити да *Genworth Financial* и Корпорација имају сличну улогу у осигурању стамбених кредита, а то је да пружају банкама гаранције да ће кредит бити отплаћен. Банка узвраћа тако што подиже вредност хипотеке на 95%. С том разликом да се у компанији *Genworth Financial* корисник кредита осигурава и од ризика смрти, неспособности за рад, па и незапослености, док му осигурање преко Корпорације то не пружа, али оставља право дужнику да одабере како ће се осигурати од тих ризика и шта је за њега најповољније. Банке му могу понудити свој вид осигурања где ће све бити винкулирану у њену корист, али то је јако незгодан начин јер банке превасходно гледају на то да се тај уложени новац врати са каматом, а не да се отпише осигурањем, па су јако ригорозне по питању остварењу осигураног случаја. Па се зато најчешће препоручују приватна осигурања која пружају флексибилније услуге, једноставније, исплатљивије и оно што је најбитније све се води на корисника кредита.⁶² Банке немају ништа против тога, јер ће им кредит бити исплаћен.

САД је земља која је доживела највише потреса током светске економске кризе. Много људи је остало без посла, што их је онемогућило да плаћају своје стамбене кредите, па је то проузроковало да многе породице изгубе свој стамбени простор. Узрок томе се може сматрати бахатост банака и осталих давалаца кредита, али и недовољна обезбеђеност стамбених кредита од обе стране. САД, као највећа светска сила, излази из кризе и враћа се на стари ниво, опет се дају стамбени кредити, само што се овог пута велики значај придаје осигурању кредита.

Осигурање кредита се може извршити преко националне агенције **FHA** (*Federal Housing Administration*). Међутим, САД је држава која пружа одличну могућност развитка послова, чак се бори против монополисања, па тако су се развиле многе компаније и корпорације које се баве осигурањем кредита у САД, а неке су развиле свој пословни простор и на другим континентима. Најуспешнији и најпознатији брендови тог типа су **MGIC** (*Mortgage Guaranty Insurance Corporation*) и *Genworth Financial*.

⁶¹ www.cmhc-schl.gc.ca/fr/co/asprhy/index.cfm, посећено октобар 2010.

⁶² www.lifeinsurancequote.com/mortgage_insurance.asp, посећено октобар 2010.

ФНА је основано 1934 од стране америчког Конгреса, одељења за стамбени питања и Урбани развој HUD (*U.S. Department of Housing and Urban Development*). Од тада је преко ФНА осигурано 34 милиона хипотека, а у данашње време је тај број на око 4,8 милиона корисника.⁶³ Задатак корпорације ФНА је да осигурава кредите који се подижу програмима ФНА, где је обавезно осигурање кредита преко ове корпорације, или других програма стамбених кредита, где је осигурање кредита преко ФНА изборно. Највећу корист од овог осигурања имају банке и остали зајмодавци, који на овај начин смањују ризик приликом давања кредита на 78% вредности кредита. С друге стране корисници кредита добијају могућност да подигну стамбени кредит са 3.5% учешћа ако иду програмом ФНА или да подигну вредност хипотеке у односу на кредит са 80% на 95%, ако се одлуче са другим програмом у којем би осигурали кредит преко ФНА. Преко финансијских установа које прате ФНА програме стамбених кредита, клијенти могу да подигну кредите са каматом између 3.5% и 4.2% са кредитима до 30 година.⁶⁴ ФНА се самостално финансира (без помоћи државе) од сопствених улагања и премија корисника осигурања (за осигурање стамбених кредита премија се уплаћује од једне до пет година).

MGIC је настао 1957. у Милвокију, држава Висконсин, као револт *Макса Карла* за лошу кредитну политику државе. Уз помоћ породице и пријатеља основао је MGIC који данас има преко 3.300 корисника широм САД и Порторика.⁶⁵ Главни циљ ове компаније је да обезбеди мање учешће за хипотекарне кредите. Пошто су конкуренција са ФНА, морали су да изложе неке погодности којим би били у предности у односу на ФНА, а то су:

- Нема плаћања премије унапред, док је код ФНА то 1% кредита
- Мањи износ кредита због изузимања премије унапред
- Месечна премија је 0.49% уколико је LTV 90% (*loan to value* је скраћеница за вредност хипотеке у односу на вредност кредита) или 0.67% уколико је LTV 95%, док је код ФНА за оба случаја 0.85%
- Могућност отказивања осигурања пре него ФНА

Genworth Financial је светска компанија која своје послује на неколико континената, преко 25 земаља и њено је богатство процењено на преко 500 милијарди \$. Компанија је настала још крајем 19. века и од тад се развила у једног од лидера на тржишти осигурања стамбених кредита.⁶⁶ Ова компанија је заступљена у скоро свакој земљи која је спомињана у овом раду, па је њена пословна делатност већ позната.

За разлику од земаља у окружењу, споменуте развијене земље у свом систему обезбеђивању кредита користе националне или приватне агенције. На први поглед би се могло закључити да је то велики корак ка напретку за нашу државу јер и ми користимо националну агенцију за те послове. Међутим кад се упореде делатности тих агенција са

⁶³ www.hud.gov/offices/hsg/fhahistory.cfm, посећено октобар 2010.

⁶⁴ www.fha.com, посећено октобар 2010.

⁶⁵ www.mgic.com, посећено октобар 2010.

⁶⁶ www.genworth.com/content/genworth/www_genworth_com/web/global/en/home.html, посећено октобар 2010.

нашом НКОСК, може се увидети да је то нереална слика. Агенције из развијених земаља као свој циљ имају да кредит буде обезбеђен за обе стране, даваоце и кориснике кредита, док је НКОСК усмерен само за заштиту финансијских организација које кредитирају становништво. То је урађено због тешке економске ситуације у земљи, па су на тај начин обезбеђене ниже каматне стопе код банака, што је једина корист наших држављана од НКОСК. С друге стране, и та повољност пружа нереалну слику, јер би се очекивало да су камате за кредите осигуране преко НКОСК-а ниске, као нпр. у земљама ЕУ. Међутим, камате су на нивоу земаља у окружењу, које немају такву врсту агенције и помоћ државе у обезбеђивању стамбених кредита.

Можда функционисање НКОСК-а не би било толико проблематично, да премију осигурања кредита плаћају само банке, које су и корисници тог осигурања, а не и грађани који аплицирају за стамбени кредит. Та премија за њих не доноси никакву сигурност и значај, сем да без тога не могу да добију кредит. Наравно, банке инсистирају на осигурањима живота и некретине, које се уговарају појединачно у различитим осигуравајућим друштвима са којима одређене банке имају споразум (банка-осигурање) и те премије су веће него да се уплаћују у пакету као у Шведској или Немачкој, што је још један додатан проблем за корисника кредита

Треба погледати како су државе у региону регулисале питање стамбених кредита. Они су, као приоритет поставили, олакшице за кориснике кредита. Уколико се сматра да системи штедње нису продуктивни, треба онда изменити деловање НКОСК-а и прилагодити националним агенцијама из Француске, Канаде или САД-а, или инсистирати на довођењу страних и моћних компанија које се успешно баве том делатношћу, попут компаније *Genworth Financial*. Уколико би им се понудили уговори за стратешко партнерство или неке олакшице, како би њихово пословање било што продуктивније, вероватно би се такве компаније одлучиле да отворе своје представништво, а самим тим омогућили сигурнији систем обезбеђивања кредита и за банке и за кориснике кредита.

6. БАНКА-ОСИГУРАЊЕ – ЗНАЧАЈАН КОНЦЕПТ У ПОЈЕДНОСТАВЉЕЊУ ОСИГУРАЊА КРЕДИТА ЗА ФИЗИЧКА ЛИЦА

Концепт банка-осигурање (*bancassurance*) је релативно новији облик продаје (канала дистрибуције) пре свега животних, али и неживотних осигурања у развијеним земљама. До развоја ове врсте продаје дошло је осамдесетих година прошлог века. Почети савременог концепта банка-осигурање везује се за Француску и 1984. годину. Те године је одређеним законским променама, банкама у Француској дозвољено обављање послова продаје осигурања. На банкарском тржишту појавила се потреба за обједињивањем финансијских услуга, а нарочито ширењу банкарских послова на грану осигурања живота.⁶⁷

Банке, као даваоци стамбених кредита, и осигуравајућа друштва, као даваоци полисе осигурања везаних за обезбеђивање кредита, морају блиско сарађивати како би заједничким снагама повећали сопствени профит. Несумњиво је да ове две институције морају заједничким идејама и плановима остварити позитивне резултате у обезбеђивању кредита. Неосигуран кредит је велики ризик за банку, па би детаљније упознавање банкарских службеника са предностима и пословима осигурања које би они пренели на потенцијалне клијенте и кориснике кредита имало велики утицај на развитак што бољег осигуравања кредита од свих ризика којим је изложен. На тај начин банка осигурава сигуран повраћај новца, а осигуравајуће куће повећавају своју продају.

Банка-осигурање је по теоретичарама различито дефинисано. Вилијам Елкингтон сматра да је „банка-осигурања, у основи, прибава и продаја банкарских и осигуравајућих услуга од стране исте организације, под истим кровом“.⁶⁸ Угледни часопис Сигма је дао тумачење банке-осигурања као „стратегија банака или осигуравајућих друштава са циљем да мање или више удружени послују на тржишту новчаних услуга“.⁶⁹ Можда су најприхватљивије одредбе банка-осигурања „као вида удруживања банкарског и осигуравајућег тржишта који обухвата припрему и продају посебно обликованих услуга животних и неживотних осигурања, прилагођених за широку банкарску мрежу“⁷⁰ или да банка-осигурање представља дистрибуцију производа осигурања путем дистрибутивних канала банке.⁷¹

⁶⁷ Мркшић Д., Вуксановић С., *Концепт банка-осигурање – примена на тржишту осигурања у Србији* из зборника радова „Европски пут – права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008., стр. 135

⁶⁸ Elkington V. „Bancassurance“, *Chartered Building Societies Institute journal*, 2-3, 1993. стр.245

⁶⁹ Swiss Re, *Bancassurance: A survey of competition between banking and insurance*, Sigma, 2, 1994. стр 4

⁷⁰ Прга И., Сегеди Т. „Банкоосигурање-модел интеграције банкарског и осигураваошког тржишта“, *Рачуноводство и финансије*, стр.56

⁷¹ Мркшић Д., Вуксановић С., *оп.цит.*, стр. 135

6.1. Предности за Банке и осигуравајућа друштва у њиховој сарадњи

У већини случајева из праксе показало се да банка-осигурање превасходно нуди предности осигуравајућим друштвима, а нешто мање банкама. Осигуравачи сем новог пута продаје повећавају пословну моћ добитка који настаје не само актуарским рачуницама, већ улагањима на тржишту капитала, док пословни партнери из банкарске сфере углавном добијају провизије или одређену годишњу накнаду од осигуравајућих компанија за бесплатно коришћење услуга банака приликом реализације послова осигуравајућих компанија. Такође, банке у највећој мери посредују код закључивања или и закључују уговоре за осигурања која и њој пружају сигурност.

Предност осигуравајуће компаније над банкама је у томе што производ, око кога је склопљена сарадања, у највећем броју случаја је производ осигуравајуће компаније. Тешко да се негде може срести ситуација да друштва за осигурање нуде кредите неке банке у својим филијама. Осигуравајућа друштва могу да препоручују своје банкарске partnere, условљавају отварање текућих рачуна за исплату накнада у партнерским банкама, или на неке друге начине доведу своје клијенте у банку, а на банци је да понуди и прода том клијенту што више производа. С друге стране, банке поред тога што узимају провизију или накнаду, продајом осигурања лица обезбеђују своје реализоване кредите. На неком вишем нивоу, приликом улагања у заједничке пројекте, банке би могле имати већу корист, али на ступњу директне продаје, осигуравајуће компаније имају далеко више добити.

6.2. Услови успешне сарадње банака и осигуравајућих друштава

Да би покренула продају различитих врста осигурања и изградила културу продаје код запослених (шалтерских радника и саветодаваца странака), банка мора испунити неколико предуслова:

- **Преображај банкарског чиновника у продавца осигурања** - банкарски радник би што више требало да се усредсреди на продају, у овом случају полиса осигурања, а као подршка му се обезбеђује обука за продају, системи за подстицање продаје и информативна мрежа, приручник за продају. Ово је један од разлога због којих треба променити политику пријема нових банкарских чиновника, односно да се у критеријуме приликом запошљавања узме у обзир познавање посла осигурања.
- **Подстицање шалтерских радника и саветодаваца странака на основу постављених продајних циљева** – најбољи подстрек би требало да увођење система награђивања који би се базирао на наградама за испуњење одређених циљева у што бољем пласману производа банка-осигурања на тржишту.
- **Непрекидно и живо обраћање купцима осигуравајућих услуга** – овде се убрајају посебне акције продаје појединих услуга, обезбеђивање помоћи приликом одговара на питања могућих уговорача, праћење конкуренције, прављење

подстицајних реклама, наступи према одређеним циљним групама, масовно слање рекламних дописа и примена маркетинга заснованог на коришћењу базе података банчаних клијената.

- **Доследно раздвајање продаје и администрације у пословници банке** - чиновници банака много времена губе на административне послове, па би и разграничавање омогућило да раде посао продаје банкарских услуга и осигуравајућих производа.
- **Једнак приступ банкарским и осигуравајућим услугама** - једино се изједначавањем положаја обе врсте услуга и стварним брисањем граница између различитих предузећа може обезбедити успех у продаји полиса осигурања. Треба да се подстиче продаја полиса осигурања, јер би њихова слаба продаја угрозила спој финансијских услуга.
- **Јединствена рачунарска подршка** - рачунари и остала савремена технологија, која омогућује брзу и прецизну повезаност банака и осигуравајућих компанија, су неопходни како би се осигуравајуће друштво без већих проблема уградило у банчину информатичку надоградњу.

Како би се употпунила сарадња осигуравајућа компанија се прилагођава банци испуњавајући следеће предуслове:

- **Стварање једноставних, разумљивих и банци примерених осигуравајућих услуга** - најбољи пример за то је осигурање живота, које се због свог штедног дела одлично уклапа у концепт банка-осигурања. Међутим и поред тога, изузетно је битно да се осигурање живота што више поједностави за шалтерске службенике како би их, поред банкарских услуга, успешно продавали. Ризико осигурање се исто тако може продавати на шалтерима банке, иако се пре потписивања полисе може очекивати да клијент прође лекарске прегледе.
- **Усредсређење на продајне путеве банке** - у савременим условима банка има неколико путева непосредне продаје. То се односи на продају преко интернета, телефона или посебним терминалима. У свим тим продајним каналима може се нудити полиса осигурања, али је тај начин још увек у теоријским разматрањима, па је углавном продаја полиса осигурања у банкама базирана преко банчаних шалтера. Усредсређивање на неке банкарске путеве продаје је економски сврсисходно на дужи рок.
- **Обука шалтерских радника** - обучавање банкарских радника службеника-сарадника за продају осигурања може се сматрати неопходношћу. Програм обуке осмишљава и припрема осигуравајуће друштво, а спроводи банка. На тај начин се повећава меродавност шалтерског радника за послове осигурања. Од њега се, наиме, очекује, да је упознат са свим поједноствима услуга које нуди. Обука се може одрађивати у тренинг центрима банке, електронским путем или у филијалама банке где би долазили стручњаци из осигуравајућих друштава. У нашој земљи се најчешће обучавају службеници и саветници за продају кредитних производа

физичким лицима, јер они проводе највише времена са потенцијалним корисницима осигурања и најбоље познају њихове потребе и могућности. Обука се углавном врши у тренинг центрима банака.

- **Стварање продајне културе посебне за банку** - изградња овакве продајне културе зависи од банке и осигуравајућег друштва. Ове две установе заједно треба да подстичу запослене, уклоне равнодушност шалтерских радника приликом продаје, правовремену уградњу осигуравајућих услуга у банкарску понуду и добро процене жеље и потребе странака. Најбитније за шалтерске раднике да себе третирају као првог клијента, да верују у оно што продају странкама, да буду задовољним са оним што нуде, како би стекли поверење клијената и побољшали успешност продаје.
- **Рачунарски систем уграђен у банку** - пуном применом информатичког система шалтерском раднику се омогућава да испуни саветодавне захтеве које му поставља странка и да на крају успешно заведе осигуравајући уговор. Рачунарска подршка продаји осигурања заснива се на постојећој опреми у банци, односно није потребно постављати нови рачунар на шалтеру који би само служио за продају осигурања.
- **Маркетиншки наступ** - постоје три могућности:
 - *Ако се предност у продаји преда осигуравајућем друштву*, тачније његовом имену и рејтингу, тако што се користи његов углед на тржишту како би се постојеће полисе осигурања прослеђивале банкама као препознатљив производ. Препреке овог система се јављају у трошковима посебне маркетиншке кампање осигуравајућег друштва, као и у различитим путевима продаје истог производа.
 - *Ако се предност у продаји препусти квалитету банкарске марке* и висок ниво услуга које се очекују од банке. На тај начин се избегавају додатни маркетиншки трошкови. Недостаци се могу јавити уколико банка лоше послује, па се то може поистовети са пословима осигурања.
 - *Продаја под новим именом* има предност што ствара потпуно нову особност марке и омогућује нови почетак рада без могућности лоших трагова из прошлости. Недостаци подразумевају високе трошкове за пробој нове тржишне марке, могуће слабо поистовећивање банкарских радника с новим производом, те да нови производ можда не достигне привлачност имена ни банке ни осигуравајућег друштва.⁷²
- **Услужни центар примерен банкарским странкама** - банке у данашњим условима поседују своје корисничке центре који преко телефона у свако доба дана обавештавају клијенте о свим информацијама које га интересује. На тај начин се

⁷² Жарковић Н. „Реосигурање са осигурањем“, Универзитет Сингидунум, Београд 2006., стр. 118

могу пружити и информације о осигуравајућим производима када се нуде преко банке.

- **Одређивање цена на нивоу банкарских услуга** - цене осигуравајућих услуга би требало да буду сразмерене нивоу цена банкарских услуга, јер су клијенти навикли да банка за коју су се определили прави неку разлику од других банака, па тако очекују и да цене осигуравајућих услуга буду у том нивоу.

Досадашња искуства показују да је увођење банка-осигурања испунило очекивања. Међутим, важно је истаћи да се, и поред обостране жеље за успешном сарадњом, приликом заједничкох уласка у посао банка-осигурања јављају препреке. Најчешћи узроци су:

- Неодговарајуће управљање кадровима
- Недовољна култура продаје осигурања код банкарског особља
- Отпор запослених према новом, односно према променама
- Неукључивање у посао руководиоца банкарских послова
- Слаба укљученост маркетиншких планова у подухват
- Непримерено подстицање и награђивање запослених
- Лоша повезаност путева продаје
- Неприхватање новог начина продаје од стране корисника ових услуга⁷³

Једна од највећих несугласица између банака и осигуравајућих друштава се јавља приликом продаје животних осигурања, јер се њихово пословање бори на истом тржишту за наклоност клијената, па се запослени у банци боје да продаја животног осигурања подстиче клијента на повлачење банкарских депозита, што доводи у питање и њихово запослење.⁷⁴

Извесно је да замисао банка-осигурања има будућност. У развијеним земљама Европе се све више развијају компаније које су оријентисане и ка банкама и ка осигурању. Најбитније за експанзију банка-осигурања да се виђења њеног развоја поклапају код банака и осигуравајућих друштава. По садашњим истраживањима, најбоље изгледе има продаја животних осигурања на банкарским шалтерима. Мишљења многих учесника на тржишту су да ће то бити један од најуноснијих продајних путева продаје осигурања у будућности. У сваком случају, с једне стране ће постојећа сарадња између банкарства и осигурања бити дограђивана и ојачавана, док ће, с друге стране, надметање између ових делатности такође снажити. Обе гране морају искористити упоредне предности како би понудиле услуге прилагођене потребама клијената.

⁷³ Жарковић Н., оп.цит., стр. 119

⁷⁴ Машић Н., „Банкаосигурање“, Осигурање, 2003., стр. 41

6.3. Банка-осигурање у Србији

Концепт банка-осигурање у нашој земљи је у експанзији. Читав концепт има своје правно упориште у члану 4. тачки 10. Закона о банкама из 2005. године где је дефинисано да банка може, поред других послова обављати и послове заступања у осигурању. У истом члану Закона само је још дефинисано да ове, као и друге наведене послове, банка може обављати уз претходну сагласност Народне Банке Србије. Дакле, самим актом оснивања банка није добила сагласност за обављање послова заступања у осигурању, него се ова сагласност у посебном поступку добија.⁷⁵ Даље у Закону се појашњава да банке могу да заступају једно или више осигуравајућих друштава, уколико се добије писмена сагласност од њих, али је то тешко изводљиво јер ће ретко које осигуравајуће друштво да прихвати тако нешто из конкурентских разлога.

За концепт банка-осигурање је битно нагласити да постоје разлике између послова банака као заступника у осигурању где је уговорач треће лице, а банка од тога приписује провизију, и с друге стране закључивања колективних уговора о осигурању на којима банка, као уговорач осигурања, уписује своје дужнике на полису како би заштитила своја потраживања. Због овог другог начина споја банака и осигуравача постоји посебно законодавство у Европи које се односи на закључивање колективних уговора који су нарочито важни када је банка уговорач осигурања (ради заштите потрошача банкарских услуга). Тако се у европским законима може пронаћи да банка као уговорач осигуравања има обавезу да на прецизан начин обавести члана осигуране групе о његовим правима и обавезама и одговорна је за последице нетачних информација које су довеле осигураника у заблуду у погледу природе, подручја примене, обима осигуравајуће заштите или почетка дејства уговора. Уговорач се ослобађа обавезе ако је уз уговор о кредиту доставио писмено са свим потребним информацијама о почетку и садржини покрића.⁷⁶ Проучавање ових прописа и њихово интегрисање у наше национално законодавство допринело би већем броју закључивања колективних уговора осигурања у којима би банке биле уговорачи, како би значајно повећали сигурност својих производа (кредита и кредитних картица).

У нашој пракси би требало уредити односе између чиниоца колективног осигурања, што би довело повећања значаја концепта банка-осигурање. Томе у прилог би требало преиспитати сврсисходност осигурања стамбених кредита преко посебне агенције, односно НКОСК. Осигурања везана за стамбене кредите требало би да поверити друштвима за осигурање онако како се то ради у земљама које имају добра искуства у спровођењу ових осигурања и које успешно решавају стамбене проблеме својих грађана.⁷⁷

⁷⁵ Мркшић Д., Вуксановић С., оп.цит., стр. 141

⁷⁶ Пак Ј., оп.цит., стр. 233

⁷⁷ Ибидем, стр. 234

III ДЕО – ОСИГУРАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА НА ОСНОВУ ИЗВОЗНИХ КРЕДИТА

Развој спољнотрговинског пословања има за последицу да се добар део извозних послова закључује на кредит, на основу кога настаје потраживање према страном дужнику. Извозни посао закључен на кредит посебно је ризичан посао. Ако је неко питање извознику као повериоцу од значаја, онда је то постојање одређених средстава обезбеђења која треба да му дају сигурност у погледу наплате потраживања.⁷⁸

Ризици који потичу од могућности да дужници не врате кредите у роковима доспећа са припадајућом каматом и називају се **кредитни ризици**. Кредитни ризик се дефинише *као ризик неплаћања основног дуга и камате по кредиту од стране зајмопримца или вероватноћа да дужник неће испунити услове из кредитног уговора, односно да дужник неће вратити кредит о року доспећа заједно са припадајућом каматом што представља губитак за банку*.⁷⁹

Кредитни ризици се деле на:

- Комерцијални ризици
- Некомерцијални ризици
- Катастрофални ризици

Комерцијални ризици су опасности везане за немогућности наплате потраживања услед несолвентности дужника и стања које се са њим по дејству изједначава, изазване његовим лошим пословањем и субјективним слабостима на тржишту.⁸⁰

Некомерцијални ризици се углавном појављују приликом наплате извозних кредита. Деле на ратне и политичке ризике. *Ратни ризици* представљају опасности немогућности наплате потраживања од стране страног дужника услед последица рата (грађански рат, немири, револуције, побуне итд.). У групу ратних ризика не спадају последице рата које узрокују немогућност наплате потраживања.

Политички ризици представљају немогућност наплате потраживања услед општепривредних и политичких поступака и мера преузетих од стране политичких власти једне земље. Деле се на директне и индиректне, а подела се вршила на основу губитка имовине. Стога се директним политичким ризицима сматрају ризици чије реализовање има за последицу губитак имовине дужника. С друге стране индиректни политички ризици су они код којих није то случај, вић чијим остваривањем дилази до немогућности испуњења обавеза. У политичке ризике спадају:

- Ризик национализације, експроприације, конфискације и других сличних мера

⁷⁸ Стоиљковић В. „Неке специфичности извршења обавеза из уговора о осигурању извозних кредита“ из часописа „Правни живот“, књига 407 бр.11/12, Београд 1993., стр. 1617

⁷⁹ Кнежевић Д., оп.цит. стр. 53

⁸⁰ Ибидем стр. 54

- Ризик дужника субјекта јавног права (ризик јавног купца или јавног дужника)
- Ризик ембарга
- Ризик мораторијума плаћања
- Ризик забране трансфера
- Ризик промене девизног курса
- Ризик додатних трошкова (инфлације)
- Ризик раскида уговора⁸¹

Поред политичких и ратних ризика, некомерцијални ризици се могу поделити на *самосталне* и *акцесорне* (заједно са комерцијалним), као и на *ризике узрока* и *ризике последице*. Под ризиком узрока се сматрају ризици чијим остварењем настаје штетна последица, а ризик последица је догађај који сам по себи представља штетну последицу.

Под **катастрофалним ризицима** се подразумевају опасности који онемогућују наплату потраживања услед наступања природних непогода попут земљотреса, ерупције вулкана, поплава, суша, олуја итд. Да би догађај био катастрофан сматра се да мора изазвати такве последице које погађају виталне јавне органе и службе, као и животе великог броја људи, захтевајући моменталну реакцију власти.

Осигурање извозних кредита покрива све врсте кредитних ризика. Повериоци на овај начин обезбеђују своја потраживања. Због своје сложености за овај тип осигурања јако је велик утицај државе и њене политике извоза. Само осигуравање послова извоза на кредит извршавају велике приватне осигуравајуће компаније или државне установе (агенције) које су специјализоване за те послове која праве осигурање на рачун државе. Ако агенција осигурава сама те ризике подршка државе се огледа у обезбеђењу реосигурања уз повољније услове од оних на тржишту реосигурања. Ова подршка ставља те организације у повољнији положај од приватних осигуравача извозних кредита што омета слободну тржишну утакмицу учесника на тржишту осигурања кредита.⁸²

Конкретна дефиниција осигурања извозних кредита могла би да гласи да је то *врста осигурања код које извозник, као поверилац, закључује уговор о осигурању са осигуравачем, по коме се овај обавезује да ће, уз наплату премије, исплатом осигуране суме надокнадити штету коју извозник претрпи, ако инострани дужник не плати штету*. Предмет осигурања је потраживање повериоца настало испоруком робе, извођењем радова или вршењем услуга на кредит.⁸³

⁸¹ Кнежевић Д., оп.цит. стр. 60-62

⁸² Пак Ј., оп.цит., стр. 348

⁸³ Кнежевић Д., оп.цит., стр. 90

1. ОСИГУРАЊЕ ИЗВОЗНИХ КРЕДИТА У СРБИЈИ

Почетни кораци осигурања извозних кредита везани су Државни осигуравајући завод (ДОЗ), који је деловао од 1945. до 1961. године. Основни недостатак ДОЗ-а био је тај што је предмет осигурања било само покриће комерцијалних ризика, док се некомерцијалним ризицима у то време једино бавила Југословенска банка за спољну трговину.⁸⁴ Послови некомерцијалних ризика су пренети на Фонд за финансирање и осигурање извозних послова као специјализирану државну институцију основану 1967. године, која се сматра претечом ЈУБМЕС банке.

Југословенска банка за међународну економску сарадњу (ЈУБМЕС) је правни следбеник Фонда за кредитирање и осигурање извозних послова. ЈУБМЕС банка је **основана 26. јуна 1979. године**, као специјализована финансијска институција, која је путем допунског кредитирања (рефинансирања извоза), као и осигурања извоза од некомерцијалних ризика, била овлашћена да подстиче средњорочне и дугорочне извозне послове и унапређује дугорочну производну, инвестициону и финансијску сарадњу домаћих предузећа са страним партнерима. **До почетка 90-тих** година била једина извозно-кредитна агенција у Источној и Централној Европи. Због доброг пословања, банка је била у могућности да закључи више споразума о сарадњи са водећим агенцијама за осигурање и кредитирање извозних послова и инвестиција у иностранству и добије статус посматрача у Бернској унији. У периоду од **1979. до 1997. године**, уз кредитну подршку Југословенске банке за међународну економску сарадњу а.д. Београд остварен је извоз на кредит у износу од 6,9 милијарди долара, од чега је рефинансирање и кредитирање банке износило 3,6 милијарди долара или 53,6% од вредности извоза на кредит. У периоду од **1979. до 1993. године**, ЈУБМЕС банка је осигурала извозне послове (у готовом и на кредит) од некомерцијалних ризика у вредности од 10,3 милијарде долара и омогућила ширу извозну експанзију у односу на кредитиране извозне послове.⁸⁵

За време док је обављала послове осигурања извозних кредита, ЈУБМЕС банка је јасно дефинисала обавезе осигураника и осигуравача, ште се може видети у појединим условима пословања:

- Обавезе осигураника су да пријави тачне и потпуне податке о околностима које су му познате или му нису могле остати непознате, а које су важне за процену ризика
- Обавеза осугараника је да тачно и без одлагања обавести осигуравача о околностима које су му познате, а да утичу на повећање ризика.
- Санкција за неиспуњавање обавеза састоји се из могућности раскида уговора и накнади штете. Ако се осигуравач определи за накнаду штете она се огледа у смањењу накнаде из осигурања у сразмери између уговорених премија и премија које би требало платити према стварном ризику.

⁸⁴ Вапа-Танкосић Ј. „Улога агенција за осигурање и финансирање извоза у глобалном економском окружењу“, Футура публикација, Нови Сад 2009, стр. 19

⁸⁵ www.jubmes.rs/code/navigate.asp?Id=4 посећено август 2011.

- Обавезе осигураника приликом спречавања наступања штете су садржане у захтеву да осигураник предузима прописане, уговорене и све остале мере потребне за спречавање наступања осигураног случаја, као и да без сагласности осигураваача не предузима мере којима се повећава износ потраживања.
- Када се деси осигурани случај обавеза осигураника је да предузме све што је у његовој моћи да се ограничи штетне последице осигураног случаја
- Услед природе извозног посла закљученог на кредит из кога настаје осигурано потраживање и чињенице да се он испуњава континуирано у одређеном временском периоду, један исти поступак док се не деси осигурани случај представља испуњавање обавеза спречавања његовог наступања, а након што се деси улази у домен обавезе смањења и отклањања штете. Уколико се не испуњавају обавезе осигураваач наплаћује штету смањивањем накнаде за настали осигурани случај.
- У случају кашњења уплате премије осигуранику се оставља рок од 15 дана за испуњавање ове обавезе. Након тога, осигураваач има право да раскине уговор уколико то жели.
- У ситуацији успешног исхода, осигураник је дужан да средства добијена наплатом потраживања врати осигураваачу, све док се не достигне вредност примљене накнаде из осигурања или да на захтев осигураваача осигураник уступи своја права према дужнику у погледу потраживања за која је примио накнаду.
- Осигураваач има обавезу из уговора о осигурању да након настанка осигураног случаја исплати накнаду из осигурања.
- Ако осигураник захтева, осигураваач је дужан да му исплати неспоран део своје обавезе на име аванса.
- Када се деси осигурани случај накнада из осигурања се умањује за износ раније исплаћених накнада уколико их је било.
- Осигураваач надокнађује трошкове осигуранику за спречавања осигураног случаја у ситуацији када је дао сагласност за то.
- Право је осигураваача да раскине уговор о осигурању и тиме искључи своју одговорност за све штетне последице од тренутка раскида уговора.⁸⁶

Због санкција наше земље из 1992. године ЈУБМЕС банка је губила на значају, што је довело да октобра **1997.** године, ЈУБМЕС банка буде трансформисана у комерцијалну банку. Након тога и касније приватизације банка је променила своју основну делатност, па тако сада она представља финансијску институцију, универзалног карактера, која је својом пословном стратегијом усмерена на савремене облике банкарског пословања. Банка обавља кредитне, депозитне, есконтне и послове валутног хеџинга и трговине са ХОВ, издаје динарске и девизне гаранције и врши услуге платног промета у земљи и иностранству, издаје платне картице и све остале банкарске функције комерцијалног типа.

⁸⁶ Стоиљковић В., оп.цит.,стр. 1618-1627

Њена визија је успешно позиционирање банке на банкарском финансијском тржишту, дугорочно посматрано, њеним развојем као динамичне, финансијски јаке банке, препознатљиве по високом квалитету производа и услуга које нуди клијентима и то, углавном, у делу корпоративног банкарства.⁸⁷

Нови почетак извозне активности обележава Фонд за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова тадашње земље, Србије и Црне Горе (SMECA – Serbia and Montenegro Export Credit Agency). Фонд је основан посебним законом из 2002. године у оквиру реализације пројекта Светске банке. У првим члановима закона се одређује начин оснивања Фонда, средства финансирања, ризици које покрива Фонд и његова пословна делатност:

- Овим законом оснива се Фонд за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова (у даљем тексту: Фонд) као правно лице специјализовано за осигурање од некомерцијалних и комерцијалних ризика у спољнотрговинском пословању и финансирање спољнотрговинских послова ради подстицања и унапређења извоза и развоја других економских односа са иностранством, у општем интересу унапређења услова пословања на југословенском тржишту. Седиште Фонда је у Београду.
- Фонд за своје обавезе у правном промету одговара целокупном својом имовином и не може се позивати на ослобођење од одговорности по основу суверенитета оснивача, односно Савезне владе Републике Југославије.
- Некомерцијални ризици, у смислу овог закона, јесу случајеви кад је немогуће наплатити потраживања због:
 - неплаћања дуга у уговореном року, ако је дужник држава, државна организација, или правно лице за које гарантује држава;
 - политичких догађаја у земљи дужника или рата државе чији је држављанин дужник - са другом државом;
 - општег мораторијума плаћања, немогућности конверзије валуте земље дужника у конвертибилне валуте или забране трансфера - до истека ових забрана;
 - забране увоза или извоза робе или услуга;
 - једностраног раскида уговора од стране државе или државне организације, као купца или корисника услуга;
 - заплене, оштећења, забране располагања или уништења робе учињеног од стране државе, од часа изласка робе из државе места отпремања од приспећа у државу места пријема робе;
 - забране или онемогућавања транспорта робе;
 - катастрофалних елементарних несрећа;

⁸⁷www.jubmes.rs/upload/documents/Fin_reports/2011/JUBMES%20banka_Prezentacija_investitorima_20110628.pdf посећено септембар 2011.

- других некомерцијалних ризика утврђених одлуком управног одбора Фонда, на коју сагласност даје Савезна влада.
- Некомерцијални ризици, у смислу овог закона, јесу и штете настале у вези са имовином уложеном у предузећа или пословне јединице у другој држави, због:
 - национализације, експропријације или других мера државе које се могу поистоветити са национализацијом или експропријацијом;
 - немогућности да се располаже имовином у трајању од најмање 12 месеци, због других мера предузетих од државе у којој је извршено улагање;
 - уништења или оштећења имовине у току рата који води држава у којој је извршено улагање имовине, односно политичких догађаја у тој држави.
- Фонд стиче приходе из:
 - премија осигурања;
 - донација добијених у складу са савезним законом;
 - кредити међународних и домаћих финансијских институција;
 - накнада које оствари пружањем својих услуга;
 - других извора, у складу са законом.
- Делатности, односно послови које Фонд обавља су:
 - осигурање спољнотрговинских послова и пружање других услуга у вези са осигурањем од некомерцијалних и комерцијалних ризика;
 - финансирање извозних послова извозно оријентисаних предузећа и предузетника и рефинансирање извозних послова комерцијалних банака;
 - преузимање обавеза банака, других финансијских институција и организација за осигурање, проузрокованих неплаћањем или неизвршењем обавеза домаћих лица у извозним пословима;
 - унапређење пословне сарадње југословенских предузећа и предузетника са иностранством у област извоза роба и услуга, путем посредовања, промоције, обезбеђивања контаката и давања савета.
- Редовна ревизија обавља се за сваку годину, а ванредна на захтев савезног министарства надлежног за економске односе са иностранством. Извештај о обављеној ревизији доставља се Савезној влади.⁸⁸

Учешће у Фонду су имали Република Србија са 91.7% и Црна Гора са 8.3%. Иницијална средства за настанак Фонда резултат су кредита Светске банке и донације италијанске владе. Фонд је био упућен на осигурање потраживања која су могла бити покривена на међународном тржишту осигурања. До 2009. године послови осигурања су доминирали са 91% учешћа у укупном пословању, док су факторинг (8.4%) и гаранције (0.6%) били далеко испод.⁸⁹ Од 2009. године Фонд је припојен **Агенцији за осигурање и финансирање извоза Републике Србије**.

⁸⁸ www.izvoznookno.si/Dokumenti/srbija1.pdf посећено септембар 2011.

⁸⁹ Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр. 21

Агенцији за осигурање и финансирање извоза Републике Србије а.д. (АОФИ) је основана од стране Народне скупштине Републике Србије у јулу 2005. године ради подстицања и унапређења извоза и развоја економских односа са иностранством. Оснивачки капитал Агенције износи 25 милиона EUR.⁹⁰

Оснивањем Агенције предвиђено је да се њено пословање базира на осигурању и финансирању извоза, издавању гаранција, факторингу, форфетингу и консалтингу. Своју мисију подршке националном извозу у текућој фази развоја АОФИ остварује кроз различите механизме осигурања извоза:

- Осигурање краткорочних потраживања у иностранству од комерцијалних ризика
- Осигурање краткорочних потраживања у иностранству од комерцијалних и некомерцијалних ризика
- Осигурање кредита
- Осигурање инвестиција у иностранству
- Осигурање извоза у припреми

Приликом осигурања краткорочних потраживања од комерцијалних и некомерцијалних ризика, сматра се да су предмет осигурања краткорочна новчана потраживања осигураника на основу испоручене робе или извршених услуга дужницима настала и пријављена у осигурање у периоду важења уговора о осигурању и за која је осигураник испоставио фактуре дужницима са одложеним роком плаћања до 180 дана.

Комерцијални ризици покривени овим производом осигурања су ризик несолвентности дужника (банкротство и сл.) и ризик продуженог неплаћања дуга. Некомерцијални ризици које покрива АОФИ су:

- неплаћања дуга у року од шест месеци од уговореног рока доспелости ако је дужник држава, државна организација или лице за које гарантује држава, односно државна организација;
- политички догађаји у земљи дужника или ратно стање у држави чији је држављанин дужник са другом државом;
- општи мораторијум плаћања, немогућности конверзије валуте земље дужника у конвертибилне валуте или забране трансфера, до истека тих забрана;
- забране увоза робе или услуга од државе или државне организације као купца или корисника услуга;
- једнострано раскид уговора од државе или државне организације као купца или корисника услуга, осим када је до једностраног раскида дошло услед повреде царинских или здравствених прописа државе увозника, односно државе корисника услуга;

⁹⁰ www.aofi.rs, посећено септембар 2011.

- заплене, оштећења, забране располагања или уништења робе учињених од стране државе или њених институција, од часа преласка робе преко државне границе до приспећа иностраном дужнику.⁹¹

Осигурање кредита спада у средњорочна или дугорочна осигурања извозних добара. Осигураници су извозници или њихове банке које издају кредит иностраном купцу за куповину извозникових добара. Кредит враћа купац или његова банка. Осигурани ризици који се покривају су политички и комерцијални.

Осигурање припреме извоза је такође средњорочно или дугорочно осигурање. Намењено је извозницима који су суочени са недостатком обртног капитала за припрему извоза, када кредиторима не могу понудити уобичајне инструменте осигурања кредита или су они недовољни за испуњење услова за добијање кредита са којим би им била омогућена обртна средства. Осигурани ризици су комерцијалне природе (неплаћање обавеза од стране извозника, неплаћање услед несолвентности или стечаја).

Осигурање инвестиција у иностранству намењено је заштити улагања у облику капитала, капиталних добара, технологије, лиценци, патената, дизајна пројекта, управљање и дистрибуције, и субординираних зајмова, од стране приватних инвеститора и банака, које директно или индиректно (путем својих страних супсидијара) инвестирају у страну земљу. Агенција осигурава првенствено процес интернационализације националних предузећа путем улагања у новоосновано предузеће или улагање у већ постојеће предузеће у циљу проширења капацитета и модернизације. Према овом програму, осигурани период траје од 3 до 15 година. Максимално покриће појединачног улагања износи око 90% од осигураног износа. Ризик губитка капитала, профита, камате и било ког износа који припада матичној компанији која улаже осигуран је против политичких догађаја као што су експропријација, немогућност и ограничење трансфера валуте, рата и грађанских немира, раскида уговора од стране државе и ускраћивања правне заштите.⁹²

Уговор о осигурању (полиса осигурања) АОФИ може потписати са привредним друштвима регистрованим на територији Републике Србије која се баве извозном делатношћу. Полисом осигурања, коју АОФИ потписује са привредним друштвима, се тренутно покривају само комерцијални ризици.

Висина премије осигурања зависи од следећих фактора:

- ризик земље у коју се извози (по ОЕЦД класификацији);
- обим извоза који се осигурава;
- услови плаћања страног купца;
- бонитет купца;
- ранија искуства извозника у вези са наплатом потраживања у иностранству.

⁹¹ www.aofi.rs посећено септембар 2011.

⁹² Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр. 51

Инструменти обезбеђења могу бити различити и превасходно зависе од процене бонитета (кредитне способности) клијента. У пракси се користи читава лепеза инструмената обезбеђења уредне отплате кредита, почев од меница предузећа за најбонитетније клијенте, преко солидарног дужника (јемца), ручне залогe на опрему или робу, хипотеке I реда на некретнине, све до гаранције или меничног авала пословне банке за клијенте са лошије оцењеним бонитетом.

Резултати АОФИ-а у првих 5 година рада

У портфолију АОФИ-а мала и средња предузећа у просеку заузимају око 48 % свих позиција. Њено пословање је заступљено у 24 округа и 14 различитих делатности. У кредитном портфолију најзаступљеније су прехрамбена и прерађивачка индустрија, док у сектору осигурања примат има металска индустрија. Главни спољнотрговински партнери клијената АОФИ-а се налазе у Европској Унији (око 50%), а затим следе земље региона.

Од оснивања до данас АОФИ је пласирала кроз краткорочно финансирање преко 460 милиона евра извозним предузећима. АОФИ је за пет година пословања осигурала извоз у вредности од 1.638.705.956 EUR. Од чега је осигурани извоз у основном портфолију 208.000.000 EUR, а по фронтинг полисама вредност осигураног извоза износи 1.430.000.000 EUR. Оно што је врло важно напоменути је то да је АОФИ до 2010. исплатила штете у износу од 4.155.740 EUR. Агенција за осигурање и финансирање извоза је чланица Прашког клуба, Factors Chain International, BACEE. АОФИ је тренутно у преговорима о приступању јоше једном значајном удружењу – European Association of Public Banks.⁹³

2. ОСИГУРАЊЕ ИЗВОЗНИХ КРЕДИТА У НАЈРАЗВИЈЕНИЈИМ ЗЕМЉАМА

Осигурање извозних кредита се свуда у свету спроводи преко специјализованих агенција основаних од државног или приватног капитала. Шеме осигурања извозних кредита од некомерцијалних и комерцијалних ризика су примарно условљене националним интересима. Нивои хармонизације ове области осигурања су различити у зависности од тога да ли је у питању тржиште осигурања краткорочних извозних кредита са роком отплате до 2 године, средњорочних (рок отплате до 4 године) или дугорочних (рок отплате преко 4 године) извозних кредита и да ли су учесници на тржишту јавног карактера – специјализоване ентитети који осигуравају извозне послове уз непосредну или посредну подршку државе, или приватни осигуравачи.⁹⁴

Агенције из Француске, Велике Британије, Италије и Шпаније су се удружиле у циљу што бољег осигурања извозних кредита својих предузећа и на тај начин основале **Бернску унију**. Унија је добила име по граду Берну, где је и основана, а њени почеци се везују за

⁹³ www.aofi.rs/at/downloads/Expo%20Srbija%2025.03.2011.pdf посећено септембар 2011.

⁹⁴ Стаменковић Л. „Улога институција ЕУ и ОЕЦД у процесу нормативне хармонизације осигурања извозних кредита“ из зборника радова „Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“, XI саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010., стр317

1934. годину. Међутим седиште Уније није више у Берну, него је од 1970. пребачено у Лондон. Она је међународна, непрофитна организација посвећена унапређењу међународне трговине. *Основна мисија Бернске уније је прихватање и унапређење међународних здравих принципа у спровођењу послова осигурања извозних кредита и инвестиција од некомерцијалних и комерцијалних ризика.*⁹⁵ Њени циљеви су:

- да активно поспешује међународну трговину и установи здрава начела при одобравању извозних кредита, одржавајући дисциплину у области финансирања и осигурања међународне трговине
- да одржава здрава начела при осигурању страних инвестиција и да пружи подршку повољнијој инвестиционој клими, сарађујући заједно са осталим члановима у напорима да се обезбеди осигурање инвестиција у корист инвеститора
- да обезбеди форум за професионалну размену информација између чланица, приватних и државних кредитноизвозних агенција⁹⁶

Агенције за осигурање и финансирање извозних кредита из преко 50 земаља су чланице Уније и оне имају обавезу да размењују информације међусобно, али и да обезбеђују информације Бернској унији за испуњење њених циљева. Члан Уније је и *Мултиерална агенција за осигурање инвестиција* (MIGA) која представља афилацију Светске банке.

За земље у транзицији је од великог значаја оснивање Прашког клуба, који је настао маја 1993. године на иницијативу Бернске уније и Европске банке за обнову и развој. Прве чланице су биле агенције из Пољске (KUKE), Чешке (EGAP), Словеније (SID), Словачке и Румуније (EXIM). Приликом оснивања циљ Клуба је био институционална помоћ, у најширем смислу тог појма, већ основаних и будућих агенција за извозне кредите транзиционих земаља Централне и Источне Европе. Позитивно пословање је проузроковало повећање броја чланица, којих тренутно има 33 из целог света. Наша земља је такође има своје чланове у оквиру Прашког клуба. Прво је то била SMECA, која је 2006. године била домаћин једне седнице Клуба, а касније се прикључила и АОФИ.

Примарни циљ овог Клуба, у тесној сарадњи са Бернском унијом и водећим регионалним и универзалним међународним организацијама, јесте пружање подршке чланицама и посматрачима Клуба у операционализацији и развоју њихове подршке извозу и инвестицијама у иностранству путем осигурања, као и пружање техничке помоћи, *know-how* у виду стварања и развоја кадровских и инфраструктурних ресурса, неопходних за спровођење њихове основне делатности и укључивање у савремене токове ЕУ у области

⁹⁵ Стаменковић Л., Џоцо-Руејвић К., „Утицај и значај Прашког клуба Бернске уније на осигурање кредита и инвестиција у Европским земљама у транзицији“ из зборника радова „Европски пут- права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008., стр.250

⁹⁶ Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр. 63

осигурања, саосигурања, реосигурања, као и учешће у глобалним процесима и трендовима тржишта осигурања кредита и инвестиција.⁹⁷

Прашки клуб и Бернска Унија су тесно повезани, што доказује да су неке чланице испуниле услове да постану пуноправне чланице Бернске уније, али се налазе и даље у оквиру Клуба. Ту се мисли на осниваче, као и на агенције из Јужне Африке (ECIC SA), Мађарске (MEXIB) и Тајланда (THAI EXIMBANK). Обим подршке је порастао 24.1 милијарди долара крајем 2008. Приход од премија је достигао 161 милиона долара, што је мање за 200 милиона долара него у 2007. Такође је и плаћање од стране чланова смањено са 78 милиона на 50 милиона долара.⁹⁸

Значај Прашког клуба за АОФИ се огледа у интеграционим процесима и хармонизацији пословања са осигуравачима кредита из ЕУ. И поред чињенице да се у Србији не може говорити да није постојала пракса и искуство у овом сегменту пословања, свакако на другим основама и условима деловања, за новоосноване домаће институције за подршку извозу у транзиционим условима, Прашки клуб представља можда и најбитнији неопходан и прихватљив улаз у глобализована и стандардизована правила пословања савремених агенција. На тај начин предметне домаће развојне институције нису више „острва“ са аутономним, затвореним и јединственим правилима и условима пословања. Прихватањем интегрисане и глобализоване економије, наше извозно-кредитне организације улазе у разне облике сарадње са другима, јер без заједничког ношења ризика, проширења шема подршке извозу не може се говорити о унапређењу националног извоза у квантитативном и квалитативном смислу, али и настављању према циљним европским интеграцијама.⁹⁹

2.1. Агенције за осигурање извозних кредита у развијеним земљама света

Servizi Assicurativi del Commercio Estero (SACE) је главна институција за осигурање извоза у Италији. Од 2004. године је постало акционарско друштво које обезбеђује осигурање у 155 земаља са више од 32 милијарде осигураних комерцијалних операција у целом свету. Мисија ове институције јесте обезбеђење осигуравајућег покрића и реосигурања за случај неизвршавања обавеза плаћања које проистичу из политичких, економских, комерцијалних ризика, као и оних који су последица више силе и ризика трансфера, са којима се сусрећу италијански извозници који имају трговинске односе са партнерима у страним државама у циљу пружања подршке интернационализацији италијанске економије.¹⁰⁰

Програми које SACE пружа својим клијентима су:

- осигурање кредита

⁹⁷ Стаменковић Л., Џоцо-Руејвић К., оп.цит., стр. 256

⁹⁸ www.berneunion.org.uk/prague-club.html посећено септембар 2011.

⁹⁹ Стаменковић Л., Џоцо-Руејвић К., оп.цит., стр. 255

¹⁰⁰ Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр 99

- заштита инвестиција
- депозити и ризици за изградњу
- финансијске гаранције
- производи за банку
- факторинг

Што се тиче програма везаних за осигурање кредита, SACE може да понуди следеће:

- **Multiexport online** – омогућава подношење захтева за осигурање један или више извозних послова са условима плаћања до 12 месеци
- **Plus one** – заштита извоза са кашњењима преко 12 месеци.
- **Multimarket Globale** – омогућава заштиту целог кредитног портфолија једног предузећа у оквиру 12 месеци, како у Италији, тако и у иностранству
- **Polizza Basic** – основна полиса која пружа заштиту од ризика неплаћања, уколико дуг не прелази 500.000 EUR, уз кашњење од 36 месеци
- **Polizza Lavori** – заштита кредитних инвестиција у грађевинске радове у иностранству, полиса укључује политичке и комерцијалне ризике са покрићем од 95% за обе врсте ризика
- **Polizza Credito Fornitore** – полиса осигурања кредита којом се покрива кредит добављача до целог износа кредита од свих ризика.¹⁰¹

Euler Hermes Kreditversicherungs AG је основан 1917. године са подршком немачке владе и са заједничким ставом да је на тржишту потребно установити професионално осигурање кредита које би заштитило компаније од непредвиђених финансијских ризика и пружио им финансијску флексибилност потребну за развој пословања, и тим путем гарантовало њихов пословни успех.¹⁰² Током дугог низа година постојања у овој компанији су остварени изразито запажени резултати, као и структурне промене, па тако је 1996. године главни акционар ове компаније постала велика немачка осигуравајућа компанија *Alianz Aktiengesellschaft*. У 2003. години компанија је усвојила нови назив који је и дан данас у употреби, а то је *Euler Hermes*.

Основни задатак компаније *Euler Hermes* је да немачким компанијама, посебно малим и средњим предузећима, преко савезних гаранција обезбеди што конкурентнију позицију на страним тржиштима, у циљу отварања што већег броја радних места. Такав програм се назива *Хермес покриће* и обухвата покриће општег политичког ризика, ризика конверзација валуте и трансфера, као и комерцијалних ризика.

Euler Hermes се у свом пословању базира на подршку немачке владе, али и на сопствене програме. Осигурање у којој немачка влада пружа подршку је засновано на заштити од комерцијалних и политичких ризика. Део ризика који сноси осигураник у штети у случајевима осигурања против политичких ризика износи 5%, док за случајеве

¹⁰¹ www.sace.it посећено септембар 2011.

¹⁰² Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр. 107

комерцијалних ризика износи 15%. Немачка влада даје покриће за осигурања извозних потраживања, осигурања инвестиција у иностранству и осигурање кредита које подржавају економски развој земље у развоју који од специјалног интереса за Немачку (као што је осигурање извозних потраживања везаних за сировине, гас, нафту са циљем успостављања и промовисања пословања малих и средњих предузећа).

Услуге које нуди компанија *Euler Hermes* су:

- Осигурање кредита
- Гаранције за кредите и издавање обвезница
- Осигурање верности
- Остале услуге – наплата дуга, управљање ризицима, давање савета за кредитирање

Осигурање кредита се односи на:

- Осигурање од настанка дуга услед неплаћања потраживања
- Осигурање кредита за мала и средња предузећа
- Осигурање кредита за велике компаније
- Осигурање кредита за произвођаче и добављаче производних добара
- Осигурање кредита за банке и остале финансијске установе¹⁰³

Осигурање верности подразумева осигурање компанија од губитака који се стварају као производ проневера и крађа њених запослених. Ово осигурање важи само за немачке компаније.

COFACE (*Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*) је највећа институција специјализована за осигурање извоза, управљање својим производима и давање гаранција у Француској. Основана је 1946. године, а од 1994. је приватизована. Од тог периода почиње њен убрзани напредак, па тако сада ова компанија представља једну од највећих светских осигуравача и даваоца извозних кредита која је присутна у 66 земаља света. Такође је присутна и у Србији, али нема програме осигурања извоза, више је базирана на консалтингу и маркетингу.

Програми које COFACE нуди у највећем броју земаља у којима има представништво су:

- *Самозајамчене полисе* – заштита потраживања од инсолвентности и банкрота једног или више дужника. Кредитни лимит дужнику одређује компанија без ограничења од стране COFACE.
- Давање обвезница
- *Полиса јединственог ризика* – полиса која штити од политичких и комерцијалних ризика. Акценат је стављен на политички ризик који покрива 95% потраживања, док је покриће од комерцијалних ризика 85%.

¹⁰³ www.eulerhermes.de посећено септембар 2011.

- *Полиса целог промета* – полиса која обједињује портфолио за домаће и инострано тржиште за једно правно лице.¹⁰⁴

Осигурање извозних кредита је највише базирано у Европи. До 2008. године чак 95% уговора је закључено у Европи. У то време САД нису имале превише интересовања за ову сферу осигурања. Међутим велика економска криза је проузроковала промене, па се све више америчких извозника опредељује на овај вид осигурања својих потраживања.

Export-Import Bank of the United States је основана од 1934. године директивом тадашњег председника Сједињених Америчких Држава, Френклина Рузвелта. Од 1945. године послује као независна агенција у надлежности Конгреса, са циљем директног финансирања и осигурања куповине робе и услуга пореклом из САД.

Мисија *Export-Import* банке је да подржи извоз робе и услуга из САД преузимајући кредитни и суверени ризик који приватни сектор не може или не жели да прихвати. Она такође обезбеђује финансирање извоза робе и услуга из САД које је конкурентно и утемељено на тржишним механизмима као што су цена, квалитет и услуга, и које неутралише финансирање извоза које пружају друге агенције за осигурање и финансирање извоза уз подршку својих влада.¹⁰⁵

Export-Import банка својим клијентима нуди следеће програме:

- Издавање гаранција по кредиту за обртни капитал
- Краткорочно и средњерочно осигурање за предузећа и финансијске установе
- Осигурање уредне отплате кредита
- Осигурање отплате лизинга
- Специјалне иницијативе

Што се тиче програма осигурања извоза, *Export-Import* банка са својим полисама покрива предузећа и финансијске установе од неплаћања страних купаца, а уједно на тај начин омогућује конкурентне услове за кредитирање продаје иностраним купцима. Заједничко за све полисе је то да производ који се квалификује као предмет осигурања мора бити преко 51% амерички, или ако је услуга мора бити начињена од стране америчких кадрова. Краткорочно осигурање се одобрава до 180 или 360 дана у специјалним случајевима. Кредитни лимит одређује *Export-Import* банка и уколико дође до промене услова кредита, банка се мора обавестити. Наплата потраживања се врши до 60 дана. Полисе за краткорочно осигурање које у понуди има *Export-Import* банка су:

- ***Small Business Export Credit Insurance Policy*** – је намењена малим, али финансијски одрживим предузећима која су тек почела са извозом или су повремени извозници. Услови за таква предузећа је да њихов извоз у претходне три године не прелази 3 милиона долара и да има најмање једну годину са позитивним годишњим билансом. Полиса обезбеђује све пошиљке по кредитним

¹⁰⁴ www.coface.com, посећено септембар 2011.

¹⁰⁵ Вапа-Танкосић Ј., оп.цит., стр. 118

условима (укључујући акредитиве, непотврђене акредитиве и отворене рачуне) за све подобне земаља током периода осигурања, углавном од годину дана. Полиса се може годишње обнављати. Полиса не покрива продаје са унапред плаћањима и одређене војне, одбрамбене и сличне предмета. Комерцијални губици услед неликвидности, стечаја и сличних ризика су покривени на 95%. Губици услед политичких ризика услед рата, револуција, укидање дозвола за увоз или извоз, нековертабилитета валута су покривени на 95%.

- ***Multi-Buyer Export Credit Insurance*** - Извозници америчке робе и услуга могу да смање ризик од продаје на кредит са овом полисом за краткорочно осигурање извозних кредита за више купаца. Полиса може да им помогне да повећају своју међународну продајну моћ проширујући конкурентне услове кредитирања уз минимизирање губитака. Ова полиса покрива губитке насталих услед комерцијалних разлога и политичких догађаја. Стандардна покривеност износи 95% од фактурисаног износа пошиљке, осим у случајевима за специјалне врсте пољопривредних производа где је покривеност 98%, односно 100% за суверене обвезнике. У случајевима накнадних потраживања, извозник има право да тражи измену премија. Ово је драгоцено у случајевима када се роба посебне наручи, или постоји дуги рок производње пре испоруке.
- ***Short-Term Single-Buyer Export Credit Insurance*** - Ова полиса покрива комерцијалне и политичке ризике, али за разлику од прошле полисе ова се односи на само једног купца. Остали услови су исти као и код претходне полисе.
- ***Letter of Credit Insurance For Banks*** – Полиса намењена банкама. Може да смањи ризик банке за потврде и преговоре са неопозивим акредитивима издатих од стране финансијских институција у иностранству за финансирање америчког извоза. Ова полиса пружа заштиту од комерцијалних и политичких ризика са покривањем неуспеха финансијских институција у иностранству, без обзира да ли су државне или приватне. Полиса се односи на неопозиве акредитиве, који су регулисани законима и правилима Међународне привредне коморе, од иностраних банака које послују са домаћим. Полиса може бити издата за било коју банку која послује у Сједињеним Државама у складу са важећим савезним или државним банкарским законима и прописима.
- ***Financial Institution Buyer Credit Export Insurance*** - Финансијске институције овом полисом могу да смање своје ризике на краткорочне директне кредите намењене за финансирање извоза америчких поризвођача, или да обезбеде повраћај кредита од стране иностраних купаца за добављаче из САД. Ова полиса даје покривање од комерцијалних и политичких ризика који могу проузроковати неплаћања потраживања. Полиса обезбеђује и политичке ризике као што су рат, револуција, експропријације или конфискације од стране органа власти, укидање увозних или извозних дозвола након испоруке и девизне неконвертабилности, и комерцијалних

губитака услед продуженог рока отплате, неликвидности купца или пропуст да се надокнади из других разлога. Девалвација није покривена.

- **Medium-Term Export Credit Insurance** – Полиса је намењена извозницима и финансијским институцијама који подржавају продају америчке опреме, њену инсталацију и допуна резервних делова. За разлику од претходних полиса, ова је намењена за средњорочне извозне кредите. Не постоји обавеза да једно предузеће осигура све своје продајне послове са једном полисом, јер свака полиса обухвата трансакције за једног одређеног корисника. Максимална покривеност је 10 милиона долара. Полиса покрива комерцијалне ризике настале неплаћањем из разлога несолвентности купаца или неиспуњавања обавеза у року од 30 дана од датума доспећа и политичке губитака. Export-Import банка накнађује 100% губитке настали овим ризицима. Полиса покрива период кредитирања од једне до пет година (у специјалним случајевима до седам година) након доспећа робе или услуге. Приликом склапања уговора о осигурању, осигураник је дужан да од клијента, којем продаје робу на кредит, обезбеди 15% учешћа од уговорене цене пре испоруке робе. Остатак новца је 100% обезбеђен.
- **Foreign Dealer Insurance Policy** - Страни дилери су стратешки дистрибуциони канали америчке производње машина, опреме и резервних делова. Полиса је дизајнирана да пружи флексибилну, конкурентну подршку за финансирање капиталних добара за извоз малих, средњих и великих америчких произвођача путем страних дилера. Јединствена особина овог осигурања је његова способност да покрије *floor plan* финансирање. Овај облик финансирања је комбинација краткорочног финансирања залиха стечених за даљу продају са опцијом рефинансирање на дужи рок, како би се боље ускладили захтеви дилера финансирања. Због тога ова полиса пружа покриће за комбинацију краткорочног и средњорочног финансирања.

Поменуте агенције су присутне на свим континентима, обично у земљама са којима је најразвијенија спољнотрговинска сарадња са матичном земљом агенције. COFACE има своја представништва у 66 земаља, где се бави и другим пословима осим осигурања и финансирања извоза, углавном анализом тржишта у тој држави или региону, надгледању и консалтингом локалних предузећа у областима маркетинга, мониторинга, процени бонитета итд. Такав начин рада омогућава боље процењивање опасности од политичких и комерцијалних ризика. У складу са тим Грчкој и Кипру смањен кредитни рејтинг услед немира унутар државе, што проузрокује повећање премије за осигурање кредита у тим земљама. EXIM банка у својој инвестиционој политици потенцира развој соларне енергије, као што је случај у 2011. години где је 455 милиона долара уложено у прву соларну електрану у Канади, па 103 милиона долара за развој соларне енергије у Индији. EXIM банка највише сарађује са земљама које не морају бити високо развијене, али је битно да имају највише америчких фирми на тржишту, као што су Јужна Африка, Турска, Индија, Индонезија, Нигерија, Вијетнам, Бразил. Мексико и Колумбија, па је због тога

направљен споразум са Нигеријом за инвестицију од 1.5 милијарди долара за економски развитак те државе.¹⁰⁶ SACE се такође базирао на југ Азије где је отворио нову пословницу у Индији, која ће служити као референтна тачка за тај регион (Индија, Индонезија, Бангладеш). Планирано је да италијанска предузећа отварају своје капацитете за развој производње нафте и гаса, металургије и аутомобилске индустрије. Предузећа која су најавила улазака на то тржиште са осигурањем преко SACE групе су BNP Paribas, FIAT, Tate Steel и други. Планирана укупна инвестиција се процењује око 1.1 милијарде EUR.¹⁰⁷ Euler Hermes има у плану да настави позитиван биланс са почетка ове године. Тренутно су окренути сарадњи са кинеском компанијом *China Pacific Insurance Group* и компанијом *Mapfre* која је задужена за пословање на Пиринејском полуострву и Латинској Америци. Компанија ће се у овој години бавити питањем Јужне Европе, па ће се извршити скромна улагања у филијале у Шпанији, Грчкој, Италији и Португалији.¹⁰⁸

Сличности програма ових агенција су у томе да кроз осигурање потраживања унапређује национални извоз, а самим тим и привреда. За разлику од АОФИ-а, који иако има у понуди програме за средњорочна и дугорочна осигурања, али још нису почели интезивно да се примењују, агенције из развијених земаља велики део својих послова обављају на дужи период од годину дана. Понуде су углавном прављене за мала и средња предузећа. Велике мултинационалне компаније се могу осигуравати преко светске полисе, програм који нуди Euler Hermes, као вид осигурања потраживања једне компаније у више земаља света.

Разлике се огледају у проценту покривености комерцијалних и некомерцијалних ризика који се креће од 85, па до 100, као и у начину оснивања, односно колико су зависне од своје матичне државе. Такође се разлике огледају и у пословној политици, јер се неке агенције одлучују за улагања у Азију, Јужну Америку и Африку где је велико, али и нестабилно тржиште, а неке за сигурније инвестиције у Европу, иако се погоршала ситуација у Јужној Европи у 2011. години.

¹⁰⁶ www.exim.gov/pressrelease.cfm, посећено новембар 2011.

¹⁰⁷ www.sace.it, посећено новембар 2011.

¹⁰⁸ www.eulerhermes.com/en/financial-news/financial-news_20110726_00100237.html, посећено новембар 2011

IV ДЕО - ОСТАЛИ ВИДОВИ ОСИГУРАЊА ПОТРАЖИВАЊА

1. ПОЛИСА ЖИВОТНОГ ОСИГУРАЊА КАО ГАРАНТ ЗА КРЕДИТ

Једна од предности полисе животног осигурања је та што се она може користити као мера обезбеђења за добијање готовинског кредита. Давалац кредита може бити осигуравајућа компанија, банка или било која друга финансијска организација. Уколико је давалац кредита осигуравајуће друштво, онда се овај вид кредитирања може наћи у условима осигурања као термин **предујам**.

На захтев уговарача осигурања осигуравач може одобрити исплату дела уговорене осигуране суме у виду предујма до висине откупне вредности полисе, ако је протекло и премија плаћена за најмање три године осигурања. Уговарач осигурања је дужан да у уговореном року врати износ примљеног предујма са каматом. У случају кашњења са уплатом доспеле камате сматра ће се да је уговарач осигурања захтевао откуп. У анексу полисе осигурања су наведени услови давања предујма, могућност да се износ примљен на име предујма врати осигуравачу, висина каматне стопе, последице неплаћања доспеле камате и друго¹⁰⁹.

Животно осигурање у којима постоји могућност предујма не може бити ризико осигурање. То мора бити или мешовито осигурање или осигурање за случај доживљења, где је изражена штедна карактеристика осигурања. Такође је важно да за те врсте осигурања постоји могућност и откупа, односно да те полисе поседују откупне вредности које су битне за давање кредита од стране банака и других финансијских установа невезаних за осигуравача. Такви кредити се називају **ломбардни кредити**.

Ломбардни кредити уз залагање полисе осигурања живота функционишу тако што банке одобравају кредите у висини откупне вредности полисе. Предности овог начина кредитирања су што корисник кредита није у обавези да буде кредитно способан, као ни да обезбеђује менице, жиранте, административне забране, хипотеку или друге инструменте обезбеђења које банке захтевају за друге кредите. Банке једино захтевају винкулацију на њихово име у случају смртог случаја осигураника, односно пребацавање права на откупљивање полисе уколико корисник кредита и осигураник не буде редовно исплаћивао рате за кредит. Уколико се временом та откупна вредност повећа од остатка дуга или се исплати осигурана сума за случај смрти осигураника, банка вишак новца исплаћује осигуранику, односно корисницима осигурања.

Предујам и ломбардни кредити уз залагање полисе се користе у случајевима када је осигуранику новац неопходан, а да не жели да прекида осигурање. У зависности када се врши откуп полисе може се десити ситуација да је та вредност далеко мања од оне која је уложена до тад на полиси, па би превремени прекид због тренутног недостатка средстава

¹⁰⁹ Општи услови осигурања живота ДДОР Нови Сад, члан 15.

проузроковао више штете него користи. Прво би осигураник изгубио осигурање, а самим тим и новчану накнаду за повреде, односно породица за смртни случај, и друго, добио би мање новца од уложеног.

Предујам се у последње време може наћи у већини осигуравајућих компанија које послују на територији Србије, док се ломбардни кредити не могу наћи ни у једној банци. *Erste bank* је до почетка 2011. имала ту врсту кредита у својој понуди у Србији, али су је касније избацили. Међутим, менаџмент банке то није урадио у Хрватској, где се може видети да је камата за ту врсту кредита за око 0.4% мања од камате за готовински кредит и износи око 10%, а у истој банци у Србији најмања камата за готовински кредит је 20.82%, што још једном показује економску предност Хрватске у односу на Србију. Ломбардни кредити уз залог полисе животног осигурања се одобравају до осам година, за вредности од 1000 до 100.000 ЕУР, искључиво у девизама, а вредност кредита не сме прећи 90% откупне вредности полисе у тренутку реализације кредита.¹¹⁰

2. ОСИГУРАЊЕ ЈАВНИХ НАБАВКИ

Законом о јавним набавкама из 2002. године дефинисана је законска обавеза спровођења поступака јавних набавки од стране државних органа и организација, органа територијалне аутономије и локалне самоуправе, организације за обавезно социјално осигурање, јавних установа и јавних предузећа. Поред наведених основних начела, прописан је читав низ поступака и процедура који би пре свега требало да елиминишу корупцију, па се и закон назива антикорупцијски.¹¹¹ Доношењем самог закона у оквиру Министарства финансија формирана је Управа за јавне набавке са јасно дефинисаним недлежностима и овлашћењима, са примарним циљем уштедом буџетских средстава.

Један од чланова усвојеног закона дефинише врсте средстава финансијског обезбеђења које понуђачи треба да доставе као гаранцију да ће испунити своје обавезе. По закону се средства обезбеђења сматрају залог, хартије од вредности, хипотеке, менице, јемства другог правног лица, банкарске гаранције, као и полиса осигурања.

Захтеви упућени осигуравачима од стране учесника у поступку јавних набавки подлежу посебној анализи ризика. До сада се домаћи осигуравачи нису одлучивали да испрате посао јавних набавки гарантовањем за испуњавање обавезе понуђача, осим у деловима који се односе на осигурање предмета јавне набавке (имовинско осигурања објеката). Сви критеријуми који важе при процени бонитета потенцијалног пословног партнера, важе и у случају када је предмет осигуравајућег покрића (финансијска) обавеза настала по основу поступака јавне набавке.¹¹²

¹¹⁰ www.erstebank.hr/RBFiles/lombardnikredit01012011.pdf посећено октобар 2011.

¹¹¹ Козар В., Почуча М. „Обавезно осигурање, накнада штете и обезбеђење потраживања“, XIII Међународни научни скуп, Удружење за одштетно право, Београд 2010., стр. 287

¹¹² Бошковић-Ибраимовић М., оп.цит., стр. 94

Иако форма уговора о осигурању којим се гарантује испуњење обавезе понуђача није прописана као што је то случај код банкарских послова, уговор (полиса) мора да садржи неколико обавезних елемената:

- Предмет осигурања – финансијска обавеза понуђача (који се у уговору о осигурању јавља као уговорач осигурања) према наручиоцу (који се у уговору о осигурању јавља као корисник осигурања), настала неиспуњавањем уговора. Као предмет осигурања могу се јавити: обавеза повраћаја аванса, обавеза доброг извршења посла, обавеза отклањања грешака у гарантном року итд.
- Обавеза осигуравача – плаћање у корист наручиоца (корисник осигурања на полиси)
- Трајање осигурања – осигуравач одредбом уговора прецизира временски рок до којег уговор о осигурању производи правно дејство.¹¹³

Све остале елементе међусобног односа између осигуравача и субјекта за којег је издат уговор о осигурању као средство финансијског обезбеђења у поступку јавних набавки регулише одвојени споразум којим се дефинишу премија осигурања, средства обезбеђења која је уговорач осигурања дужан да прибави, искључење обавезе осигуравача на накнаду из осигурања услед наступања некомерцијалних ризика итд.

3. ОСИГУРАЊЕ ПОТРАЖИВАЊА У ПРИВРЕДИ

3.1.Осигурање корпоративних кредита

Кредити за мала и средња предузећа, су посебна врста кредита који се називају **корпоративним**. Банке им дају велики значај, јер су то углавном кредити у рангу са стамбеним, односно износи су високи, а самим тим профит банака од камате је значајан. Износ кредита је једина сличност између тих кредита, јер се у свему осталом доста разликују.

Кредитни аранжмани структурирају се према специфичним потребама и захтевима предузећа као и њиховој кредитној способности. Рокови трајања кредита зависе од карактера трансакције и од отплатног капацитета потенцијалног корисника кредита. Каматне стопе зависе од износа и рока кредита, врсте и намене финансирања, кредитне способности предузећа, квалитета инструмената обезбеђења кредита као и од карактера и обима сарадње клијента са банком.

Услови за добијање кредита су далеко ригорознији од кредита за физичка лица, па тако кредите могу добити само предузећа које позитивно послују и које су спремне да сакупе велику администрацију која иде уз ову врсту кредита:

- Решење о регистрацији предузећа (сва решења од оснивања до подношења захтева)
- Образац оверених потписа овлашћених лица за заступање

¹¹³ Бошковић-Ибраимовић М., оп.цит., стр. 95

- Обавештење надлежног органа за послове статистике о разврставању по делатностима
- Одлука о оснивању и Статут предузећа
- Потврда о извршеној регистрацији надлежног пореског органа са ПИБ бројем
- Потврда Агенције за принудну наплату о броју дана и висини износа блокаде од почетка текуће пословне године
- Кратак опис предузећа који мора садржати следеће елементе:
 - кратак историјат предузећа
 - подаци о менаџменту предузећа (име и презиме, функција, радно искуство, образовање и сл.) као и о броју и структури запослених у предузећу
 - план развоја и стратегија пословног наступа предузећа у будућности
 - опис делатности предузећа и карактеристике тржишта (стање на тржишту, главни конкуренти, тржишно учешће предузећа, тржишни трендови, понуда/тражња и сл.)
 - опис главних производа и услуга и њихово процентуално учешће у укупним приходима предузећа
- Финансијске извештаје за последња три обрачунска периода и то биланс стања, биланс успеха, биланс токова готовине; полугодишњи извештај ако се захтев подноси у другој половини године и ревизорске извештаје уколико постоје
- Бизнис план или пројекције пословања предузећа у наредном периоду
- Елаборат о инвестиционом улагању (уколико се тражи инвестициони кредит)
- Документацију у вези са евентуалним инструментима обезбеђења (нпр. извод из земљишних књига, план парцеле и објекта и сл.)¹¹⁴

Корпоративни кредити могу бити краткорочни до 12 месеци и дугорочни чији је максимални период отплате у банкама у Србији до 60 месеци. Предузећа се опредељују за кредите из разлога да би побољшали финансирање обртних средстава и текуће ликвидности клијента, финансирање обавеза према добављачима из иностранства, рефинансирање постојећих обавеза, финансирање инвестиционих и других потреба, финансирање увоза опреме и друге потребе, краткорочне и дугорочне вишенаменске оквирне линије за кредите, гаранције и акредитиве итд.

Начин отплате кредита се аранжира у складу са роком трајања кредита и карактером трансакције а најчешће тако што се камата по правилу плаћа месечно док се главница враћа у једнаким месечним ратама након „*grace*“ периода (обично је на почетку кредита, када се отплаћује само камата, па је рата нижа и корисник кредита има времена да новац добијен од кредита искористи на начин који би му обезбедио стабилну ситуацију након овог периода и омогућио несметану отплату кредита) или у целости о року доспећа кредита. Инструменти обезбеђења кредита се разликују од кредита за физичких лица, јер се кредит везује за предузеће, а не за физичко лице, па тако за корпоративне кредите није обавезно осигурање живота, јер и да се догоди смртни случај уговарача кредита,

¹¹⁴ www.eurobankefg.rs/kredit/kredit.77.html посећено октобар 2011.

предузеће може несметано да настави рад и да од прихода отплаћује кредит. Корпоративни кредити се обезбеђују преко:

- наменски-гарантног депозита,
- обвезница старе девизне штедње,
- хипотеке првог реда над прихватљивим и лако утрживим непокретностима,
- залога на прихватљивој опреми и другим основним средствима,
- корпоративним гаранцијама
- меница у случајевима веома доброг бонитета клијента.

3.2. Осигурање од несолвентности туристичких агенција

Осигурање од несолвентности туристичких агенција пружа заштиту уложених средстава корисника туристичких услуга од лошег пословања туристичке агенције. На овај начин се обезбеђују потраживања купаца аранжмана који за свој новац очекују услуге које су наведене у понуди. Раније се дешавало да купцима одређених туристичких аранжмана, услед банкрота агенција, пропадне новац, па је држава увела ово осигурање као обавезно за пословање сваке туристичке агенције.

Ова врста осигурања омогућава туристичким агенцијама да изврше своје обавезе према путницима када нису у могућности да реализују уговорена и плаћена путовања због сопствене привремене неликвидности, ликвидације или стечаја. Овом полисом се испуњава и законска обавеза за рад туристичке агенције.

Осигуравач ће уместо туристичке агенције платити штету која је проузрокована путнику – неиспуњењем, делимичним или неуредним испуњењем обавеза организатора путовања услед привремене неликвидности, ликвидације или стечаја. У таквим ситуацијама, осигуравач обично покрије и трошкове нужног смештаја, исхране и повратка путника са путовања у место поласка у земљи и иностранству.

Предмет осигурања у складу са условима пословања осигуравајућих компанија је потраживање за случај несолвентности уговарача осигурања односно осигураника, у складу са Законом и подзаконским актима, којим се обезбеђује накнада из осигурања:

- Лицу које је измирило трошкове нужног смештаја, исхране и повратка путника са путовања у земљи или из иностранства, а у место поласка у Републици Србији,
- Путнику – за настала потраживања у складу са Законом о туризму

Под **несолвентношћу** се подразумева немогућност измиривања обавеза осигураника, које су предмет осигурања. Несолвентност организатора путовања доказује се решењем надлежног Привредног суда о отварању стечајног поступка, потврдом Народне банке Србије о несолвентности, записником односно другим актом туристичког инспектора или другом веродостојном исправом државног органа којом се констатује привремена

неликвидност, односно немогућност измирења уговорених обавеза од стране организатора путовања.¹¹⁵

Под **привременом неликвидношћу** подразумева се немогућност измиривања обавеза осигураника, које су предмет осигурања због стања финансијске блокаде у непрекидном трајању од 10 дана, рачунајући од дана настанка осигураног случаја односно 15 дана у току месеца рачунајући од дана настанка осигураног случаја. Под привременом неликвидношћу се такође сматра и случај када услед измиривања својих обавеза према кориснику осигурања, које су предмет осигурања у складу са овим условима, нађе у стању финансијске блокаде.

Под **ликвидацијом** се подразумева отворен ликвидациони поступак над осигураником у моменту настанка осигураног случаја, док се **стечајем** сматра отворени стечајни поступак над осигураником у моменту настанка осигураног случаја.

Сума осигурања се уговара у фиксном новчаном износу и представља укупну обавезу за уговорени период осигурања, која истовремено представља и максималну обавезу осигуравача по једном осигураном случају, без обзира на број оштећених путника.

3.3.Осигурање грађевинских објеката у изградњи и монтажи

Изградња или монтажа грађевинских објеката представља инвестицију једне или више компанија са циљем повећања профита након продаје тих објеката. За ту инвестицију, компаније често подижу кредите од банака или других финансијских установа, а у грађевинарству, можда чак и више него у другим гранама привреде услед сталног развоја технологије и дизајнерских решења, компаније су суочене са непредвидивим ризицима који се могу превазићи само уз огромна финансијска средства, али тако угрозити опстанак компаније на тржишту.

Осигурање објеката у изградњи представља економски штит улагања у инвестициону изградњу објеката. Осигурање почиње у тренутку када се истоваре ствари намењене осигураној изградњи на градилишту, а завршава се даном техничког пријема радова или раније уколико објекат почне да се употребљава пре техничког преузимања. Осигурање траје током извођења радова, пробног погона и гарантног рока. За грађевинску опрему осигурање престаје када се отрпеме са градилишта, а најкасније 30 дана од престанка осигурања осигураног објекта. **Осигурање објеката у монтажи** обухвата објекат у монтажи и све радове који су неопходни за његову монтажу укључујући предмете који ће бити монтирани у осигурани објекат и то од почетка истовара на месту монтаже до дана техничког пријема или дана његове употребе.¹¹⁶

Осигурањем објеката у изградњи и објеката и опреме у монтажи осигурава се све што улази у предрачунску вредност објекта:

¹¹⁵ Посебни услови за осигурање инсолвентности ДДОР Нови Сад, члан 2

¹¹⁶ Марковић М., оп.цит., стр. 213-215

- сав материјал и сви радови,
- опрема и помоћни објекти за реализацију пројекта,
- машине (уколико је неопходно може се закључити каско осигурања за багере, кранове, тунелбушилице итд),
- уређаји и инсталације који се монтирају.

Осигуравајуће покриће може се уговорити и за постојеће објекте који се реконструишу, проширују, помоћне објекте, алат и прибор, ствари радника.

Осигуравање грађевинских радова од свих ризика се обавља преко ЦАР (*Contractor's All Risks*) уговора које пружа најшире покриће за објекте у изградњи и монтажи (осигурано је све осим онога што је експлицитно искључено) у свим фазама пројекта до пријема од стране инвеститора, почетка коришћења или истека дана наведеног у полиси. Ово осигурање се може закључити у интересу инвеститора и извођача радова, укључујући све подизвођаче. Уобичајено је да се интерес и ризици свих страна који имају интерес у пројекту осигурају у једном уговору, мада је могуће и да сваки извођач закључи осигурање за свој део радова што се у пракси избегава због компликованог регулисања штета на међусобно повезаним деловима пројекта осигураних код различитих осигураваача. Основна предност овог осигурања је што обезбеђује свеобухватно и адекватно покриће губитака или штета у вези са уговореним радовима, грађевинским постројењима, опремом и механизацијом, као и одговорности за штете нанете трећим лицима при реализацији пројекта.¹¹⁷

ЦАР уговор се састоји из три секције:

- **Ризика материјалне штете** - пожар и удар грома, експлозије, олује, град (туче), манифестације и демонстрације, снежне лавине, поплаве, бујице и високе воде, клизања тла, одроњавања земљишта, лома опреме и грађевинске/монтажне незгоде. Осигуравајућа заштита обухвата незгоде типа: грешке у извођењу радова, лома или деформације опреме, грешке у пројектовању, димензионисању и избору материјала, хаварије током пробног погона.
- **Ризика одговорности према трећим лицима** – што значи да ће осигурање уместо инвеститора обештетити трећа лица и дати правну заштиту у случају подношења тужбе против уговараача осигурања, а да инвестициони радови не буду успорени.
- **Ризика губитка бруто зараде инвеститора** – осигурање нуди покриће губитка добити, уколико се примопредаја и сама експлоатација предмета осигурања одложи због последица осигураног штетног догађаја. У случају настанка штетног догађаја, који води одлагању планираног завршетка радова, одлучујућа је брза реакција осигураваача и регулисање штетних догађаја. Пошто штета проистекла из прекида радова не наступа одмах него тек у будућности након планираног завршетка градње, неопходно је предузети све могуће мере предострожности да се на време

¹¹⁷ Стојановић Н., „Осигурање у грађевинарству“ из зборника радова „Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“, XI саветовање., Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010, стр.364

уочи могуће одлагање краја радова и скраћење периода санирања последица штетног догађаја. Сам прекид радова може коштати више него отклањање последица штетног догађаја.¹¹⁸

Осигурањем објеката у изградњи и монтажи добијамо обезбеђење инвестиције од које зависе потраживања неколико различитих субјеката, јер пропадањем објекта инвеститор губи планиране приходе, пословни партнери или зајмодавци не могу да поврате уложени новац, а корисници објекта или купци простора у њему не могу да добију оно што су платили и очекивали.

¹¹⁸ Стојановић Н., оп.цит., стр. 368

ЗАКЉУЧАК

Потраживања су право повериоца да захтева извршење новчане или неке друге обавезе која је предвиђена уговором. Потраживања која се најчешће осигуравају су разне врсте кредита и лизинга. Због кризе која је завладала отплата кредита и лизинга представља један од значајних проблема у друштву.

Ризици који су најчешће присутни приликом отплате кредита су ризик превремене смрти, трајне неспособности за рад, незапосленост, као и каматни ризик. Прва три ризика су везани за зајмопримца и од њих може да се заштити преко различитих врста осигурања.

Ризик превремене смрти корисника кредита се осигурава ризико осигурањем живота. Ова врста осигурања се највише користи за стамбене кредите. Главна карактеристика је да покрива само случај смрти, а уколико се не он не догоди, новац уложен у премије остаје осигуравачу. Осигурана сума прати ануитетни план отплате, што значи да варира и да је у почетку константнија док се не отплати камата зајмодавца, а после се смањује. Премија осигурања такође варира, али за разлику од осигуране суме, она се мења сваке године, јер је корисник кредит старији за годину дана. У периоду када се исплати камата зајмодавцу и кад се исплаћује само главница кредита, осигурана сума се нагло смањује, а самим тим и премија је нижа, без обзира на пораст година.

Ризик од незгоде или болести која може изазвати трајну неспособност се у Србији покрива додатним осигурањем на осигурање живота. Може бити и самостално осигурање, али се таква врста уговара само за колективна осигурања деце или запослених. Инвалидитет може бити трајан или делимичан, а осигурање покрива обе врсте, с тим што осигурана сума зависи од степена инвалидитета који је настао приликом незгоде.

Незапосленост је ризик који се најчешће обистини. Више се то не односи само на земље у региону, него се због економске кризе, може сматрати глобалним проблемом. У случајевима када се деси да корисник кредита остане без посла, држава преузима обавезу да исплати накнаде за одређени период који се сматра довољним да се пронађе нови посао. Већина осигуравајућих друштава у Србији се није одлучила да убаци ову врсту осигурања у своју понуду, јер је незапосленост веома извештан ризик, па се тако у нашој земљи може пронаћи само осигурање од незапослености које покрива рате кредита. Осигуравачи који нуде ову врсту осигурања су је убацили у пакет осигурања стамбених кредита и важи само за банке са којима уско сарађују.

Осигурање потрошачких кредита је на веома ниском нивоу у Србији. Практично га и нема, заснива се на ризико осигурању живота које банка уговора колективно са осигуравачем, а кориснике кредита на полиси наводи као осигуранике. Цену премије банка придодaje рати кредита. Осигурање кредита и лизинга за аутомобиле се углавном заснива на каско осигурању аутомобила. Банке и лизинг компаније у аутомобилу који је предмет кредита виде неку врсту гаранције, па зато инсистирају да се возило заштити. Ризико осигурање живота се уговара само за веће износе кредита.

Осигурање стамбених кредита се у Србији базира на ризико осигурању живота, основном осигурању имовине (некретнине) од пожара и осигурању преко НКОСК-у. НКОСК је корпорација која служи банкама као сигурност, али премију плаћају корисници кредита. Основна функција Корпорације да у случају да банка не може да никаквим средствима обезбеђења поврати новац од кредита, отплати до 75% уложеног капитала. Уговор са НКОСК-ом има 23 пословне банке на територији Србије, тако да то правда њено постојање.

Сличност Србије и неких развијених земаља попут Француске, Канаде и САД је што све споменуте земље имају државне компаније за осигуравање стамбених кредита, мада се мора напоменути да је значај НКОСК-а за повољност стамбених кредита далеко мањи од утицаја које имају FHL, *Credit Logement* или Канадска корпорација за хипотеке и некретнине. Сходно томе би требало преиспитати сврсисходност постојања НКОСК и дозволити осигуравајућим друштвима или светским компанијама специјализираним за осигуравање стамбених кредита да кроз проверене системе пословања у тој области повећају успешност обезбеђивања стамбених кредита.

Концепт банка-осигурање је веома битан фактор за функционисање осигурања стамбених кредита. Стамбени кредити се углавном реализују у банкама, па би процес осигуравања значајно био отежан ако се не би одрадио у самој банци. Банке, као заступници или уговорачи колективног осигурања, имају ту могућност да осигурају своје кредите по условима које им је одредило партнерско осигуравајуће друштво. Од те сарадње једна и друга страна имају користи. Банке су добиле сигурност за своје кредите, а осигуравајуће друштво корисника осигурања

Кредитни ризик је ризик неплаћања основног дуга и камате по кредиту од стране зајмопримца или вероватноћа да дужник неће испунити услове из кредитног уговора, односно да дужник неће вратити кредит о року доспећа заједно са припадајућом каматом што представља губитак за банку. Врсте кредитног ризика су комерцијални, некомерцијални (ратни и политички) и катастрофални. Најчешће се јављају код извозних кредита.

Осигурање извозних кредита је врста осигурања код које извозник, као поверилац, закључује уговор о осигурању са осигуравачем, по коме се овај обавезује да ће, уз наплату премије, исплатом осигуране суме надокнадити штету коју извозник претрпи, ако инострани дужник не плати штету. У Србији је ту делатност прво је обављала ЈУБМЕС банка, док није пребацила своју делатност у комерцијалну банку, па SMECA до распада Србије и Црне Горе, да би на крају се свело на АОФИ која је члан Прашког клуба при Бернској унији. Циљна група Прашког клуба су земље у транзицији, тако да за Србију учешће у Клубу је од великог значаја за могућност финансирања и обезбеђивања извоза.

Поред наведених кредита, полисе осигурања могу обезбеђивати потраживања у грађевинарству, туризму, јавним набавкама. Иако су све различите врсте осигурања, циљ

име је исти, а то је да поверилац и повереник у наплати потраживања буду задовољни уколико се догоди случај који онемогућује испуњење обавеза.

У раду се могло увидети на велики значај осигурања. Иако су наведена неколицина врста осигурања, може се закључити да би се обезбеђивање потраживања тешко изводило без осигурања. То би вероватно били дугодишњи судски спорови, који на крају не могу гарантовати наплату потраживања. Зато је свака врста осигурања направљена да све стране буду задовољне, јер би у противном била слаба потражња за њима. Осигурања се могу користити и за заштиту дома, пословне делатности, пољопривредне делатности, транспорта и још пуно тога где се не може надокнадити губитак услед остваривања ризика. Проблем је у свести људи у Србији, до којих још увек не допире појам осигурања, јер очекују да ће држава решити сваки њихов проблем. Тако да би требало да један од примарних задатака државе буде развијање културе осигуравања, јер би и држава од тога могла да има користи. Није редак случај да осигуравајућа друштва представљају стуб економије једне развијене земље. Међутим, држава неким својим одлукама представља осигураваче у негативном контексту (систем бонуса и малуса приликом обавезног осигурања аутомобила), тако да ће се сачекати неко друго време како би се осигурање представило у правом и позитивном смислу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бјелица В. „Банкарство, теорија и пракса“, Нови Сад 2001.
2. Бошковић-Ибрахимовић М. „Полиса осигурања као један од инструмената обезбеђења плаћања“, Институт за економију и финансије, Београд 2008.
3. Вапа-Танкосић Ј. „Улога агенција за осигурање и финансирање извоза у глобалном економском окружењу“, Футура публикација, Нови Сад 2009
4. Vaughan M. E., Vaughan M. T. „Osnove osiguranja – Upravljanje rizicima“, 1993.
5. Вучковић М. „Банкарство“, Београд 1958.
6. Dofman M. „Introduction to risk management and insurance“, Upper Saddle River, NJ 2008.
7. Elkington V. „Bancassurance“, Chartered Building Societies Institute journal, 2-3, 1993.
8. Жарковић Н. „Економика осигурања“, Универзитет Сингидунум, Београд 2008.
9. Жарковић Н. „Реосигурање са осигурањем“, Универзитет Сингидунум, Београд 2006.
10. Жарковић Н., Маровић Б. „Лексикон осигурања“, ДДОР Нови Сад, Нови Сад 2002.
11. Иваниш М., Јеремић Љ. „Основи финансија“, Универзитет Сингидунум, Београд 200.5
12. Јованић Т. „Потрошачки кредит“, Удружење банака Србије, Београд 2004.
13. Јовић З. „Парабанкарски и некредитни послови“, Београд 2008.
14. Кнежевић Д., „Осигурање кредита“, Београдска Банкарска Академија, Београд 2007.
15. Козар В., Почуча М. „Обавезно осигурање, накнада штете и обезбеђење потраживања“, XIII Међународни научни скуп, Удружење за одштетно право, Београд 2010.
16. Кочовић Ј., Шулејић П. „Осигурање“, Економски факултет, Београд 2006.
17. Марковић М. „Увод у Осигурање“, Београдска пословна школа, Београд 2006.
18. Матејић М., Јовановић М. „Банке и кредити“. Београд 1977.
19. Машић Н., „Банкаосигурање“, Осигурање, 2003.
20. Милорадић Ј., Жарковић Н., Мркшић Д. „Увод у осигурање и животна осигурања“, Нови Сад 2006.
21. Мркшић Д., Вуксановић С., Концепт банка-осигурање – примена на тржишту осигурања у Србији из зборника радова „Европски пут- права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008.

22. Општи услови осигурања живота ДДОР Нови Сад
23. Пак Ј., *Правна природа и савремени значај осигурања кредита и јемства из зборник радова „Европски пут- права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“*, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008.
24. Пак Ј., *„Право осигурања“*, Универзитет Сингидунум, Београд 2011.
25. Пак Ј., *Уговори о колективном осигурању имовине и лица из зборника радова „Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“*, XI саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010.
26. Петровић П., *„Менаџмент ризицима на тржишту капитала“*, Институт економских наука, Београд 2000.
27. Прга И., Сегеди Т., *„Банкоосигурање-модел интеграције банкарског и осигураватељског тржишта“*, Рачуноводство и финансије
28. Посебни услови за осигурање инсолвентности ДДОР Нови Сад
29. Rejda G., *„Principles of risk management and insurance“*., Pearson-Addison Wesley, Boston 2008.
30. Стакић Б., Стаматовић М., *„Финансијски лизинг и лизинг“*, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд 2003.
31. Стаменковић Л., *„Улога институција ЕУ и ОЕЦД у процесу нормативне хармонизације осигурања извозних кредита“* из зборника радова *„Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“*, XI саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010.
32. Стаменковић Л., Џоџо-Ручејвић К., *„Утицај и значај Прашког клуба Бернске уније на осигуравање кредита и инвестиција у Европским земљама у транзицији“* из зборника радова *„Европски пут- права осигурања Србије, посебно уговора о осигурању“*, IX саветовање, Удружење за право осигурања Србије, Палић 2008.
33. Стоиљковић В., *„Неке специфичности извршења обавеза из уговора о осигурању извозних кредита“* из часописа *„Правни живот“*, књига 407 бр.11/12, Београд 1993.
34. Стојановић Н., *„Осигурање у грађевинарству“* из зборника радова *„Европске (ЕУ) реформе у праву осигурања Србије“*, XI саветовање., Удружење за право осигурања Србије, Палић 2010.
35. Swiss Re, *Bancassurance: A survey of competition between banking and insurance*, Sigma, 2, 1994.
36. Услови за осигурање шинских и моторних возила ДДОР Нови Сад
37. Хацић М., *„Банкарство“*, Универзитет Сингидунум, Београд 2009.

Преузето са интернета:

1. www.aofi.rs
2. www.argentmag.com
3. www.axabanque.fr
4. www.berneunion.org.uk
5. www.bostadslån.org
6. www.britishinsurance.com
7. www.cmhc-schl.gc.ca
8. www.coface.com
9. www.creditlogement.fr
10. www.e-learning.Осигурање.ba
11. www.erstebank.hr
12. www.eulerhermes.de
13. www.eurobankefg.rs
14. www.exim.gov
15. www.fha.com
16. www.genworth.com
17. www.hpb-stedionica.hr
18. www.hud.gov
19. www.hypo-alpe-adria.ba
20. www.izvoznookno.si
21. www.jubmes.rs
22. www.kamatica.com
23. www.lansforsakringar.se
24. www.lifeinsurancequote.com
25. www.mgic.com
26. www.mortgages.co.uk
27. www.mortgagesorter.co.uk
28. www.nkosk.rs
29. www.ob.com.mk
30. www.pressonline.rs
31. www.prva-stambena.hr
32. www.sace.it
33. www.skb.si
34. www.uk.dhfl.com