



# VREME USPEHA!

REDOVNI PODLISTAK NEDELJNIKA "VREME", IZLAZI SVAKOG PRVOG ČETVRTKA U MESECU

**SLAVICA  
PAVLOVIĆ,  
EUROBANK EFG**

**Nagrade  
su veliki  
podstrek**

**VREME OSIGURANJA**

**Sigurnost  
na putu**

**BRANKO KRSTONOŠIĆ, WIENER STÄDTISCHE**

# Olakšicama podstaci razvoj

Intervju: Branko Krstonošić, predsednik UO Wiener Städtische osiguranja

# Olakšicama podstaći razvoj

“Da bi se razvilo tržište životnog osiguranja, nije dovoljna samo aktivnost osiguravajućih kuća koje posluju na ovom tržištu, već na tome mora da radi i država”

Uprkos globalnoj ekonomskoj krizi, Wiener Städtische osiguranje je u 2010. godini ostvarilo rast od 8,9 odsto u odnosu na 2009, tržišno učešće od preko osam odsto i bruto fakturisane premiju u iznosu od 4,89 milijardi dinara. Zahvaljujući ovim rezultatima kompanija zauzima četvrto mesto na srpskom tržištu osiguranja. Struktura premije Wiener Städtische osiguranja je takva da sa 51,89 odsto učestvuju neživotna osiguranja, odnosno sa 48,11 odsto osiguranja života. Ukupna bruto fakturisana premija životnih osiguranja iznosi 2,35 milijardi dinara, a rast premije 18,6 odsto. Sa preko 47.000 polisa životnog osiguranja kompanija zauzima 22,8 odsto tog tržišta. Prosečna premija prošle godine iznosila je oko 500 evra, a prosečno trajanje osiguranja 19 godina. Ako se uzme u obzir da je srpsko tržište osiguranja, pogotovo životnog, slabo razvijeno, jasno je da je ostvaren odličan poslovni rezultat. Poznato je da je broj polisa životnog osiguranja ujedno i pokazatelj ekonomske stabilnosti države i životnog standarda građana. Zato lošu sliku pokazuju poređenja Srbije sa zemljama iz okruženja. Podaci govore da se godišnje po glavi stanovnika za životno osiguranje kod nas izdvaja oko 11 evra, dok je u BiH i Crnoj Gori taj iznos 13 evra, u Makedoniji 14 evra, u Hrvatskoj blizu 90, a u Sloveniji oko 340 evra. U Austriji, gde ima duplo više polisa nego stanovnika, prosek je oko 1000 evra. O potencijalu razvoja tržišta u Srbiji i značaju životnog osiguranja, razgovarali smo sa Brankom Krstonošićem, predsednikom UO Wiener Städtische osiguranja.

**“VREME”:** Naše tržište osiguranja je nedovoljno razvijeno, a pogotovo segmenti dobrovoljnog osiguranja. Kako vi ocenjujete situaciju na tržištu?

**BRANKO KRSTONOŠIĆ:** Činjenica je da je tržište osiguranja nerazvijeno i to nije teško dokazati, a jedan od načina je i komparacija sa

drugim zemljama. Zato je ključno pitanje ne samo kako prevazići nerazvijeno, nego i koliko brzo. Tržište osiguranja je nerazvijeno po svim segmentima, pa nemamo nijedan deo za koji se može reći da je dovoljno razvijeno. Treba imati u vidu da se u ocenu razvijenosti ne mogu uzimati u obzir one vrste osiguranja koje su obavezne. Kada je nešto obavezno, onda imate onoliko ugovora koliko i predmeta osiguranja. Ne možete da kažete da je tržište auto-odgovornosti nerazvijeno, zato što ima samo dva miliona osiguranih automobila. U tom slučaju se ocenjuje na kakav način reaguje struktura tržišta po osnovu takvog portfelja, pa se onda nerazvijeno može očitati u primeni prakse kod likvidacije štete ili tome slično.

Iz toga sledi da razvijenost tržišta treba meriti u sferi dobrovoljnog osiguranja, a kada se ono podeli na neživotno i životno, posebno se zapaža nerazvijeno tržište životnog osiguranja.

**Koje su glavne kočnice za brz razvoj životnog osiguranja?**

## Pametna zgrada

Vienna Insurance Groupa (čiji je Wiener Städtische osiguranje deo), u 2010. godini završila je i aktivirala investiciju vrednu oko 43 miliona evra. To je poslovna zgrada “VIG Plaza” na Novom Beogradu, jedinstvena zbog svoje energetske efikasnosti i velikog broja senzora i visoke automatike za upravljanje, klimatizaciju i bezbednosni nadzor, zbog čega se svrstava u najsavremenije “pametne zgrade”. Osim centrale Wiener Städtische osiguranja, prostor u “VIG Plazi” koriste i “Wiener RE” kompanija za reosiguranje, “Erste banka”, “Unicredit lizing”, marketinška agencija NOA i druge firme koje su iznajmile poslovni prostor za svoje potrebe.

Nerazvijeno tržište potiče iz dva osnovna razloga. Prvi leži u činjenici da ne postoji dovoljno razvijena svest kod stanovništva a ni saznanja o potrebi i značaju životnog osiguranja za sigurnost u budućnosti. Građani još nisu shvatili da samo obavezne državne penzije više nisu, kao nekada, dovoljne za kvalitetan život po završetku radnog veka. Ako se na vreme to ne shvati i ne opredeli za neki dodatan vid osiguranja, gde je nesumnjivo životno osiguranje jako dobra i sigurna opcija, onda se može doći u situaciju da se normalan život pretvori u traumu. Ta činjenica polako počinje da se prepoznaje.

Drugi uzrok nerazvijenoosti leži u činjenici niskog standarda građana. Ipak, smatram da je veći uzrok nedovoljna edukovanost stanovništva o značaju osiguranja. Takođe, da bi se razvilo tržište životnog osiguranja, nije dovoljna samo aktivnost osiguravajućih kuća koje posluju na ovom tržištu, već na tome mora da radi i država.

**Osiguravajuće kuće su zajedno istupile prema državi sa predlogom modela za brz razvoj životnog osiguranja. Dokle se stiglo sa tim u pregovorima sa državom?**

Nerazvijeno tržište nije moguće ubrzano prevazići, ako se istovremeno ne uključi i država. Grupa osiguravača koja dosta polaže na razvoj životnog osiguranja izašla je sa konkretnim predlogom. Koncept je vrlo jednostavan i podrazumeva da se pored standardnih aktivnosti koje preduzimaju osiguravači uključi i država tako što bi potpomogla razvoj životnog osiguranja. Koncept je takav da od njega svi učesnici imaju benefite. Osiguravači izlaze na tržište sa svojim produktom, a država bi trebalo da omogući svakom građaninu koji krene u program životnog osiguranja poresku olakšicu od 25 odsto od premije (reč je o dugoročnom aranžmanu sa elementom štednje). Istovremeno, osiguravači se obavezuju da tako prikupljenu premiju investiraju u dugoročne državne



Branko Krstonošić, predsednik UO Wiener Städtische osiguranja

obveznice (sa sinhronizovanim rokom dospeća obveznica i ugovora osiguranja). Na taj način bi se povezali interesi osiguranika, osiguravača i države. Do danas, model je delimično sproveden jer je država u februaru emitovala dugoročne hartije od vrednosti, ali podsticajni segment iz domena poreskih olakšica još nije realizovan. Verovatno je uzrok deficit budžeta, a u takvim uslovima se teško odlučuje za poteze koji kratkoročno smanjuju budžetske prihode. Zato još nema elemenata koji bi dodatno pospešili ubrzanje razvoja životnog osiguranja.

**Na taj način bi država došla do jeftinijih kredita nego da se zadužuje u inostranstvu ili kod banaka. Zar to nije dovoljan motiv za uvođenje poreskih olakšica?**

Kada se čitava stvar posmatra dugoročnije, postaje jasnija. Država je emitovala obveznice i osiguravači su ih kupili iz sredstava koja su prethodno prikupljena. Ideja sa poreskim olakšicama je da prihod po osnovu novozaključenih osiguranja i uvećanja portfelja bude glavni izvor za kupovinu obveznica. Mi smo nedavno kupili obveznice za novac koji smo realizovali prodajom osiguranja u prethodnom periodu. Zato stalno skrećemo pažnju na procenu da se za pet godina, ako se bude uvećavao portfelj životnog osiguranja, može obezbediti milijardu evra za kupovinu državnih obveznica. Ovog trenutka oko 250.000 ljudi ima životno osiguranje, a to znači da je 80 miliona evra ukupna godišnja premija, odnosno trenutna vrednost srpskog tržišta životnog osiguranja.

**Nedavno ste izjavili da na domaćem tržištu nema dovoljno dugoročnih hartija od**

**vrednosti u koje bi osiguravači mogli da ulažu bez velikog rizika.**

Da, one su potrebne onima koji se bave životnim osiguranjem. Tu mora da postoji sigurnost, ali ne samo to, već je bitno da te hartije imaju osobine koje pogoduju plasmanu premije osiguranja života. Imajući u vidu da je životno osiguranje dugoročno osiguranje i da se zaključuje na deset i više godina, te hartije, između ostalog, treba da budu sa rokom dospeća približno deset godina. Osiguravač na takav način obezbeđuje sigurnost – da pod određenim uslovima deset godina plasira sredstva kako bi mogao da izmiri obavezu koja će dospeti u tom periodu. Ne insistira se na visokom prinosu već na sigurnosti. Zato osiguravači preferiraju isključivo dugoročne hartije od vrednosti sa fiksnim prinosom. Na tržištu hartija od vrednosti do nedavne emisije državnih obveznica na 15 godina nije postojalo ništa drugo nego stara devizna štednja. Međutim, obveznice stare devizne štednje dospevaju jer je poslednja serija 2016. godine. Dakle, istina je da osiguravači, ali i drugi investitori, imaju veliki problem zbog nerazvijenosti tržišta hartija od vrednosti. Zbog toga insistiramo na već spomenutom modelu koji se u mnogim državama pokazao kao veoma uspešan.

**Koja je prednost životnog osiguranja u odnosu na štednju u banci?**

Osiguranje je dugoročan aranžman, a po našim pravilima ne može biti kraći od deset godina. U bankama trenutno nemate ponudu za ulaganje a da rok bude duži od godinu dana. Čak i ako postoji štednja sa mogućnošću oročenja na više od 12 meseci, zbog neatraktivnih uslova

aranžmani se zaključuju na godinu dana. To je veoma kratak rok, pa se osiguranje života i bankarska ponuda mogu posmatrati kao oročena štednja (osiguranje) i štednja po viđenju (kod banke). U tom smislu nema bojazni da će se osiguranje razvijati tako što će se povlačiti štednja iz bankarskog sektora.

**Kako će se ukupno tržište razvijati u narednim godinama?**

Sva očekivanja su usmerena na to da će se tržište u narednom periodu znatnije razvijati, ali ne treba gubiti iz vida da je razvoj tržišta osiguranja u funkcionalnoj zavisnosti od razvoja privrede. Ovaj optimizam može se posmatrati i kroz činjenicu da su na domaćem tržištu prisutne brojne strane osiguravajuće kompanije i to što su svoje prisustvo bazirale na dugoročnim procenama o potencijalu ovog tržišta.

**Koji segment osiguranja ima najviše potencijala za razvoj?**

Kada je tržište nerazvijeno, onda sve ima potencijal. Smatra se da je neko tržište razvijeno kada preko 50 odsto ukupne premije potiče od životnog osiguranja, a u Srbiji je ono između 12 i 13 odsto, što je sasvim jasan indikator nerazvijenosti. I kod neživotnih osiguranja može doći do razvoja ukoliko u periodu koji je pred nama dođe do znatnijeg investiranja i stvaranja novih predmeta osiguranja. Svaka *greenfield* investicija je novi predmet osiguranja koji uvećava mogućnost za rast osiguranja. Ipak, mislim, da je najveći potencijal u razvoju životnog osiguranja.

**Od svih kompanija koje posluju sa životnim osiguranjem u Srbiji, Wiener Städtische osiguranje je u 2009. pripisalo najveću dobit svojim osiguranicima. Da li su u 2010. osiguranici opet profitirali?**

Jesu. Kada osiguravači života dobro posluju, onda tu dobit ostvaruju i osiguranici. Tačno je da smo u 2009. pripisali najveću dobit, a prošlu godinu smo pored svih teškoća završili sa natprosečnom stopom rasta u odnosu na tržište, od blizu devet odsto. Tako da je i u 2010. godini pripisana izuzetno velika dobit osiguranicima, u iznosu od 1,4 miliona evra. Tržište osiguranja je dosta bezbolnije doživelo negativne uticaje svetske ekonomske krize za razliku od privrednog sektora koji nije bio toliko otporan. Wiener Städtische osiguranje je u prethodnoj godini ostvarilo još neke sekundarne efekte, kao što je prestrukturiranje portfelja neživotnih osiguranja, čime se dobila bolja konkurentna pozicija.