

Mikroosiguranje

Rezime: Institucija osiguranja pruža brojne koristi pojedincima, privredi i društvu u celini. Međutim, siromašniji slojevi stanovništva, bilo u siromašnim, razvijenim ili zemljama u razvoju kao i našoj zemlji i regionu, suštinski su izolovani od mogućnosti korišćenja prednosti modernog osiguranja. Mikroosiguranje predstavlja formu mikrofinansija koja omogućava inkluziju, odnosno ponudu osiguranja slojevima stanovništva trenutno izuzetim od mogućnosti korišćenja ovih usluga. Reč je o tržištu koje je u embrionalnoj fazi razvoja ali koje može omogućiti siromašnjim i zemljama u razvoju iste funkcije koje osiguranje obezbeđuje u razvijenim zemljama. Prednosti razvoja mikroosiguranje su višestruke, za pojedince, osiguravajuća i reosiguravajuća društva koja dobijaju mogućnost proširenja tržišta na pretpostavljenih četiri milijarde novih klijenata i državu, s obzirom da sa rastom tražnje rastu i mogućnosti za ostvarenje održivog ekonomskog rasta. Osnovna intencija rada je da omogući neophodnu informisanost i teorijsku utemeljenost o mogućnostima koje pruža mikroosiguranje, tematici koja u domaćoj literaturi nije do sada tretirana, na bazi prikaza i analize mikrofinansija, pojma i razvoja mikroosiguranja, vrsta usluga mikroosiguranja i poslovanja mikroosiguravača.

Ključne reči: rizik, osiguranje, mikrofinansije, mikroosiguranje.

Summary: Insurance offers numerous benefits to individuals, economy and society. However, low income people, either in poor, industrialised or emerging economies as well as in our country and region, are basically isolated from benefits of modern insurance. Microinsurance represents a form of microfinance that provides inclusion, which is insurance services offering to people currently isolated from possibilities to use these services. This is the market in embryonic stage of the development that can do the same in the poor and developing countries as insurance does in developed economies. The benefits of microinsurance development are multiple for individuals, insurance and reinsurance companies that gain potential for market expansion to more than four billion clients and for the state, as with demand increase increases possibility for the sustained economic growth. The basic intention of this article is to provide necessary information and theoretical foundation about possibilities that microinsurance offers, the theme completely absent in domestic literature, on the basis of the review and analysis of microfinance, the term and the development of microinsurance, types of microinsurance services and business operations of microinsurers.

Keywords: risk, insurance, microfinance, microinsurance.

* Rad je primljen 22.januar 2010. godine

** Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, njega@eunet.rs

1. UVOD

O d prvobitne ljudske zajednice pa do današnjih dana čovekov život i imovina bili su ugrožavani raznim vrstama rizika tako da je ljudsko društvo već na samim počecima svoga postojanja uvidelo neophodnost zaštite svojih članova i ekonomskih vrednosti, pa su pojedinci udruživali deo svojih sredstava kako bi pomogli drugim pojedincima koji pretrpe gubitak. Ovo udruživanje rizika u zajednice rizika predstavljalo je osnovu modernog osiguranja. Sa ekonomskim rastom i razvojem povećavala se i vrednost i stepen izloženosti rizicima (vidi /22/, str.4), odnosno povećavali su se i verovatnoća nastanka i intenzitet štetnih posledica nesrećnih događaja izazvanih ljudskim faktorom ili prirodnim silama. Obezbeđenje zaštite od rizika, pružanjem usluga osiguranja i reosiguranja, oduvek je predstavljalo primarnu funkciju sektora osiguranja a u periodu između dva svetska rata, a naročito od sedamdesetih godina dvadesetog veka jača uloga osiguravajućih društava kao institucionalnih investitora (vidi /17/) i potreba da se u upravljanju osiguravajućim društvima podjednaka pažnja posveti maksimiziranju prinosa kako na strani obaveza (pasive) tako i na strani imovine (aktive) (vidi 19). Osiguranje podstiče ekonomski razvoj i ostvaruje funkciju unapređenja životnih uslova. Pozitivan doprinos ekonomskom rastu osiguranje, odnosno osiguravajuća društva ostvaruju obezbeđenjem zaštite od rizika, institucionalnim investiranjem i doprinosom izvozu (vidi /15/).

Osiguranje predstavlja globalni sektor koji ima izuzetan značaj u razvijenim zemljama. Na primer, u 2008. godini u Velikoj Britaniji je ovaj sektor zapošljavao oko 313.000 ljudi i obezbedio ukupne investicije u visini od oko 1.5 biliona funti a u SAD je ovaj sektor zapošljavao oko 2.3 miliona ljudi i ukupne investicije u visini od oko 5.8 biliona dolara. Uloga osiguranja uobičajeno se izražava i geografski komparira prema pokazatelju ukupne premije. U 2009. godini ukupna svetska premija osiguranja iznosila je 4066 milijardi dolara, od čega su premije životnih osiguranja iznosile oko 2332 milijardi dolara. Geografska distribucija premija, međutim, nije ujednačena. Naime, postoje značajne razlike između bogatih i siromašnih, odnosno razvijenih, nerazvijenih i zemalja u razvoju. U SAD i Kanadi ostvareno je preko 33% a u zemljama grupacije G7 (u koje spadaju pored SAD i Kanade još i Velika Britanija, Nemačka, Francuska, Italija i Japan) ostvareno je preko 67% ukupne svetske premije. S druge strane, svega oko 2% od svetske premije ostvareno je u zemljama Centralne i Istočne Evrope, oko 1.2% u Africi a u zemljama Azije, izuzev Japana i novoundustrijalizovanih zemalja, ostvareno je oko 7% premije (vidi /23/). Značaj osiguranja u savremenim ekonomijama naglašava i činjenica da sa pojavom ograničenja u funkcionisanju tradicionalnih mehanizama osiguranja i reosiguranja u razvijenim zemljama nastaju raznovrsni alternativni mehanizmi (vidi /14/ i /18/).

Imajući u vidu nejednaku geografsku razvijenost osiguranja u svetu, pri čemu se sektor osiguranja u našoj zemlji svrstava u grupaciju nerazvijenih, prilikom konceptualizacije ovog rada za cilj je određena potreba iznalaženja mogućih alternativnih pravaca unapređenja uloge osiguranja u privredi i društvu, odnosno

potreba iskorišćenja svih potencijalnih razvojnih mogućnosti koje osiguranje ima. Osnovna intencija rada je da omogući neophodnu informisanost i teorijsku utemeljenost o mogućnostima koje pruža mikroosiguranje, tematici koja u domaćoj literaturi nije do sada tretirana, na bazi prikaza i analize mikrofinansija, pojma i razvoja mikroosiguranja, vrsta usluga mikroosiguranja i poslovanja mikroosiguravača.

2. MIKROFINANSIJE

Većina građana razvijenih zemalja pristup kvalitetnim i raznovrsnim finansijskim uslugama kao što su hipotekarni i potrošački krediti, investicioni i penzionirski fondovi i osiguranje prihvataju kao nešto što se podrazumeva. S druge strane, u zemljama u razvoju a posebno najnerazvijenijim ili tzv. zemljama trećeg sveta, pristup finansijskim uslugama koje nude formalne finansijske institucije je ograničen a često i u potpunosti nedostupan. Ključni razlog jeste u pretpostavci tradicionalnih finansijskih institucija da ljudi slabijih finansijskih mogućnosti predstavljaju manje atraktivne klijente. Osim toga, u zemljama u razvoju često je prisutna korupcija koja povećava troškove svake finansijske transakcije, nepostoji adekvatna regulativa finansijskih usluga, supervizija, država ne garantuje za obaveze banaka po osnovu depozita a pokušaji da se obezbedi pristup finansijskim uslugama za sve, osnivanjem državnih banaka, uglavnom rezultiraju neuspesima. Međutim, obezbeđenje održivog i ravnomernog rasta i razvoja podrazumeva postojanje inkluzivnih finansija, odnosno univerzalnog pristupa finansijskim uslugama. Ujedinjene nacije inkluzivni finansijski sektor definišu kao kontinuum finansijskih institucija koji zajednički omogućava nuđenje odgovarajućih finansijskih proizvoda i usluga svim segmentima populacije (vidi /24/). U cilju obezbeđenja kvalitetnih finansijskih usluga svima kojima te usluge trebaju, posebno imajući u vidu u prethodnom periodu isključene pojedince, nastaju fundamentalne promene u domenu obezbeđenja finansijskih usluga u vidu tzv. mikrofinansija. Imajući u vidu da je nastanak mikrofinansija prvobitno vezan za mikrokreditiranje, pojam mikrofinansija i mikrokreditiranja, koje podrazumeva odobravanje malih kredita, često bez tradicionalnih garancija, sa ciljem unapređenja života ili podrške poslovnih aktivnosti klijenata i njihovih porodica (vidi /10/), su se dugo vremena poistovećivali. Pod mikrofinansijama se podrazumeva obezbeđenje finansijskih usluga u malim iznosima pojedincima koji imaju lošije finansijske resurse i koji bi u drugoj situaciji ostali uskraćeni pristupu finansijskim uslugama.

Mikrofinansije kao modalitet pružanja finansijskih usluga se prvo razvijaju u domenu obezbeđenja kredita, odnosno tzv. mikrokredita koje je prva počela da pruža neprofitna organizacija Accion International 1973 godine. Iako se tokom sedamdesetih godina uključuje više institucija one su bile uglavnom iz neprofitnog sektora a razvoj finansijskih sistema koji pružaju usluge većini moguć je samo uz prihvatanje komercijalnog sektora. Međutim, u većini finansijskih institucija u to vreme prevladavao je stav da su ljudi sa slabijim

finansijskim mogućnostima neprofitabilni klijenti. Takođe, značajnu barijeru ulaska na tržište predstavljali su i relativno visoki troškovi transakcija. Tokom osamdesetih godina dvadesetog veka mikrofinansije postaju značajna komponenta razvoja i redukcije siromaštva širom sveta. Uspehom mikrofinansijskih institucija u obezbeđenju malih kredita započeta je revolucija u sektoru finansijskih usluga širom sveta. Prateća medijska pažnja dodatno je doprinela povećanju zainteresovanosti komercijalnih institucija za sektor. Tokom devedesetih godina, modeli mikrofinansiranja postaju finansijski održivi, regulatorno okruženje je u većem broju zemalja postalo povoljno za mikrofinansijske institucije, a razvoj novih tehnologija i kanala isporuke finansijskih usluga omogućio je značajno redukovanje troškova čime je omogućena profitabilnost pojedinačno malih transakcija. Navedene promene su kreirale uslove i uticale na razvoj institucija u ovom sektoru u više od 100 zemalja. Na primer, već 1998. godine bilo je registrovano oko 3000 mikrokreditnih institucija u zemljama u razvoju (vidi /4/). Razvoj uloge mikrofinansija nastavio se i tokom prve dekade novog milenijuma. Zahvaljujući naglom razvoju mikrokredita i njihovoj pozitivnoj ulozi u društvenim, ekonomskim i političkim procesima (vidi /8/) 2005. godina je proglašena od strane Generalne skupštine Ujedinjenih nacija za svetsku godinu mikrokredita.

Angažovanje u sektoru mikrofinansija pokazalo se profitabilnim o čemu svedoče brojni primeri, među kojima se izdvaja BancoSol, banka koja je tokom devedesetih godina osnovana u Boliviji a koja je u nekoliko uzastopnih godina proglašavana Bolivijskom bankom godine na osnovu ključnih finansijskih indikatora kao što su stopa prinosa na aktivu i kapital i kvalitet portfelja. Jedan od uspešnih primera jeste i Grameen banka koja je nastala kao rezultat eksperimentalnog projekta iz 1976. godine a formirana kao banka 1983. godine. Ova banka odobrava male kredite za razvoj poslovanja uglavnom ženama a o njenom značaju govori i činjenica da su banka i njen osnivač Mohammed Yunus dobili Nobelovu nagradu za mir 2006. godine. U sektoru mikrofinansija angažovane su danas brojne državne organizacije, banke, nevladine organizacije, kooperative, osiguravajuće kompanije. Osim osnivanja novih institucija koje se bave pružanjem usluga u domenu mikrofinansija prisutne su i najveće svetske banke kao što su Citigroup, Deutsche Bank, ING i dr.

Angažovanje u sektoru mikrofinansija nameće određene prepreke, kao što su potreba razumevanja klijenata, u pogledu lokalnih običaja, religije, etničke diskriminacije i uloge polova, potreba redukovanja troškova u odnosu na standardno poslovanje, pri čemu simplifikacija proizvoda i nove tehnologije mogu pomoći u značajnoj meri, promene u pristupu upravljanju rizikom kao i neophodnost prethodne ispunenosti institucionalnih i regulatornih uslova. Inovativno savladavanje navedenih prepreka podstaknuto je ne samo kratkoročnom mogućnošću ostvarenja profita već i mogućnostima ostvarenja dugoročnog rasta, povećanja tržišnog učešća i unapređenja goodwill-a, odnosno vrednosti brenda i reputacije kompanije. Takođe, uprkos činjenici da trenutni recesioni uslovi usporavaju razvoj ovog sektora, smatramo da upravo ovaj sektor ima kontra cikličnu prirodu. Svoje viđenje baziramo na činjenici veće otpornosti mikrofinansijskih institucija na recesione uslove u ranijim krizama u zemljama u razvoju, kao što je slučaj Indonezije, na primer. Konačno, ovaj

sektor u celini ima značajan potencijal za razvoj. Na osnovu procena projekta "Sledećih 4 milijarde" (vidi /9/) sprovedenog od strane World Resources Institute, procenjuje se da oko 4 milijarde ljudi u svetu ostvaruje prihode manje od 3000 dolara po osobi godišnje, a ukupna vrednost ovog tržišta na 5 biliona dolara od čega 70% čini Azijsko tržište a po 10% tržišta Latinske Amerike, Afrike i Istočne Evrope.

3. ODREĐENJE POJMA I RAZVOJ MIKROOSIGURANJA

Kao što osiguranje čini sastavni element finansijske uslužne industrije tako i mikroosiguranje čini sastavni deo mikrofinansija. Uprkos činjenici da se područje mikrofinansija počinje razvijati od sedamdesetih godina dvadesetog veka, mikroosiguranje do 2002 godine nije bilo značajnije razvijeno. Motivi koji su doveli do razvoja ideje i implementacije mikroosiguranja su slični motivima koji su doprineli razvoju mikrofinansja uopšte. Izloženost riziku iziskuje troškove upravljanja rizicima, kako kratkoročne tako i dugoročne, bilo da je reč o *ex-ante* ili *ex-post* pristupu upravljanju rizikom. *Ex-ante* pristup polazi od primene diverzifikacije i ulaska u nisko rizične i nisko profitne delatnosti, što posledično dovodi do smanjenja prosečnih primanja i potrošnje a u krajnjem ishodištu za rezultat ima očuvanje siromaštva. *Ex-post* pristup podrazumeva aktivenosti i prateće troškove koji se preduzimaju nakon ostvarenja štetnog događaja. Na primer, u ove aktivnosti spadaju smanjenje potrošnje za ishranu, podela rizika u neformalnim zajednicima i sl. Ove aktivnosti uzrokuju troškove koji mogu biti izraženi u vidu mogućeg ugrožavanja zdravlja u slučaju smanjenja izdataka za hranu ili gubljenje imovine po osnovu potrebe prodaje stoke u vreme posle katastrofalnog događaja što po pravilu rezultira podcenjenom vrednošću stoke.

Uopšteno posmatrano, ljudi su oduvek težili da redukuju izloženost neizvesnosti, zbog čega i nastaju prvi organizovani oblici grupnog udruživanja kao što su klanovi, bratstva i plemena. Grupa je pojedincima obezbeđivala zaštitu i uzajamnu pomoć među članovima. Vremenom su, međutim, pojedinci i privredni subjekti, posebno sa industrijskom revolucijom, postali izloženi brojnim rizicima od kojih zaštita u neformalnim grupama više nije bila dovoljna. Osiguranje nastaje takođe udruživanjem pojedinaca, ali u formalne grupe rizika. Iako u prevazilaženju navedenih problema sa upravljanjem rizikom i povezanim troškovima upravljanja rizicima i šteta mogu biti značajne i ostale mikrofinansijske usluge, kao što su fleksibilniji oblici štednje i mogućnosti kreditiranja u kriznim situacijama, osiguranju pripada najveći značaj. Osiguranje potencijalno predstavlja finansijsku uslugu koja može omogućiti izbegavanje visokih troškova aktivnosti *ex-ante* i *ex-post* pristupa upravljanja rizikom, ali i omogućiti iskorišćavanje mogućnosti za unapređenje finansijske pozicije, odnosno prenebregavanja siromaštva. Međutim, na osiguranje kao uslugu često se od strane siromašnijih gleda kao na luksuz ili odnos karakteriše nepoverenje s obzirom da se osiguranje ne može videti, osetiti ili dodirnuti. Uprkos takvom stavu upravo su siromašniji ti kojima su usluge osiguravajućeg pokrića potrebne

s obzirom da imaju ograničen pristup zdravstvenim uslugama, veća je verovatnoća da žive u područjima za koja su karakteristični poplave ili druge prirodne katastrofe, što se posebno pogoršava ostvarenjem klimatskih promena. Takođe, poseban problem predstavlja i činjenica da je, prema podacima iz 2000 godine, svega 20% populacije bilo uključeno u regularne programe socijalnog osiguranja (vidi /25/). Kao posledica izraženih potreba nastaje mikroosiguranje koje omogućava finansijsko obeštećenje u slučaju ostvarenja štete, omogućava izbegavanje drugih troškovno neefikasnih mehanizama zaštite od šteta što u krajnjem ishodištu ima za rezultat redukovanje siromaštva. Upravo je redukcija siromaštva ključni fokus na koji se, u pogledu potencijala mikroosiguranja, usmeravaju Svetska banka i Ujedinjene nacije. Kao motivi mikrofinansijskih institucija za primenom i mikroosiguranja navode se (vidi /3/) str. 171): zaštita siromašnih klijenata od rizika, redukovanje sopstvene izloženosti kreditnom riziku po osnovu odobrenih kredita i ostvarivanje dodatnog prihoda. Istraživači i ekonomski teoretičari ukazuju na potrebu razvoja finansijskog sektora a ne samo industrije za ostvarenje ekonomskog rasta. S druge strane, analitičari i mediji ukazuju na veličinu tržišta mikroosiguranja koje se često naziva tržištem "dna piramide" (vidi /20/) a komercijalni osiguravači fokusiraju na mogućnosti ostvarenja profita.

Mikroosiguranje je nastalo u novije vreme ali je koncept poznat od ranije. Sam pojam mikroosiguranja relativno je novijeg datuma i vezuje se za stariji pojam - mikrofinansije. Termin se počinje prvi put u literaturi pojavljivati početkom devedesetih godina a sredinom devedesetih počinje se koristiti od strane Međunarodne organizacije rada i UNCTAD-a. Međutim, koncept prodaje proizvoda osiguranja sa malim premijama je poznat od ranije. U Velikoj Britaniji na primer, u okviru "industrijskog osiguranja života" kompanije Prudential Life Assurance Society tokom kasnog devetnaestog veka prodavane su polise osiguranja života na male iznose a nedeljne premije su skupljane od vrata do vrata. U Švedskoj je osiguravajuća kompanija Folksam General Mutual, osnovana od strane kooperativnog pokreta, obezbeđivala osiguranje od požara radnika sa niskim primanjima i prodavnica kooperative. U SAD je 1936 godine od strane pokreta kreditnih unija osnovano CUNA Mutual osiguravajuće društvo u cilju obezbeđenja grupnog životnog osiguranja za članove unija kojima su odobreni krediti. Konačno, u zemljama u razvoju poznat je slučaj kompanije La Positiva iz Perua koja je već tokom 1988. godine nudila prve polise mikroosiguranja.

Postoje različita određenja samog pojma mikroosiguranja. Navešćemo samo nekoliko ključnih. Prema akademiji mikroosiguranja u Indiji, mikroosiguranje predstavlja oblik transfera rizika koga karakterišu niske premije i niski nivoi pokrića i prilagođenost ljudima niskih primanja koji nisu zaštićeni tipičnim programima socijalnog osiguranja. Međunarodna asocijacija supervizora osiguranja (IAIS) mikroosiguranje određuje kao osiguranje kojem pristup ima populacija sa niskim prinosima, koju obezbeđuju brojne institucije, ali kojim se upravlja prema generalno prihvaćenim osiguravajućim praksama, što ukazuje da se rizicima prihvaćenim u pokriće po osnovu mikroosiguranja upravlja na principima opštevažećim u osiguranju i da se ti rizici finansiraju prikupljenim premijama. Microinsurance Innovation Facility definiše mikroosiguranje kao

mehanizam za zaštitu siromašnih od rizika (nesreće, bolesti, smrti, prirodnih katastrofa i sl.) u razmenu za plaćanje premije osiguranja koja je prilagođena njihovim potrebama, prihodima i nivou rizika. Churchill definiše mikroosiguranje (vidi /6/) kao finansijski aranžman čiji je cilj obezbeđenje zaštite ljudi sa niskim primanjima od određenih opasnosti u zamenu za regularno plaćanje premije osiguranja koje je proporcionalno verovatnoći i troškovima povezanim sa ostvarenjem rizika. Dakle, iz navedenih definicija je jasno da sam pojam mikroosiguranje je dobio naziv ne zbog veličine rizika, institucije ili kanala isporuke, na šta takođe ukazuje Churchill, već zbog činjenice da je ova vrsta osiguranja prilagođena potrebama ljudi sa nižim primanjima. Mikroosiguranje je namenjeno osobama koje nemaju pristupa "tradicionalnom" osiguranju i koje su isključene iz državnih programa socijalnog osiguranja a često zaposlene u neformalnom sektoru. Suština je u potrebi obezbeđenja brzog, jeftinog i jednostavnog osiguravajućeg pokrića za pojedince koji raspolažu sa malo finansijskih sredstava.

Rani istraživački radovi iz oblasti mikroosiguranja bili su skeptični u pogledu mogućnosti razvoja sektora. U početku se uglavnom polazilo od činjenice postojanja potrebe i ljudi sa niskim primanjima da imaju pristup uslugama osiguranja ali su troškovi prenaplaćavani. Ukazivano je na činjenicu da je upravo snižavanje troškova distribucije i rešavanja odštetnih zahteva doprinelo izumiranju osiguranja od vrata do vrata, modaliteta distribucije usluga osiguranja koji je postojao na primer u Velikoj Britaniji, kao i činjenicu da s druge strane, u cilju razvoja mikroosiguranja mora postojati prilagođenost proizvođa finansijski nesofisticiranim klijentima i pouzdane informacije za upravljanje rizikom, koje su često oskudno raspoložive. Takođe, velik broj istraživanja fokusirao se na osiguranje useva i plodova, s obzirom da je ova vrsta i osiguranje poljoprivrede u celini jedno od najznačajnijih vrsta osiguranja upravo za grupe sa malim primanjima, a imajući u vidu njihovu zavisnost od poljoprivrede. Kao najčešći ograničavajući faktori navođeni su problemi sa moralnim hazardom, negativnom selekcijom rizika (vidi /16/) i kovarijantnošću rizika. Fokus je sada usmeren u pravcu pronalaženja rešenja za ispoljene probleme koji se mogu, između ostalog, rešavati korišćenjem već uspostavljene mreže mikrofinansijskih institucija ili neformalnih grupa, čime se mogu, na primer, redukovati problemi negativne selekcije rizika i troškovi prikupljanja premija osiguranja. Dakle, potencijal za razvoj mikroosiguranja je ogroman. Ukupno tržište osiguranja obuhvata tzv. tradicionalno tržište (domaćinstva i kompanije koje su dovoljno bogate da mogu da priušte plaćanje premije) i tržište mikroosiguranja (domaćinstva i kompanije koje se u pogledu finansijskog stanja kreću oko granice siromaštva). Ekstremno siromašni su više pogodni za direktnu državnu intervenciju i druge programe.

Posmatrano na globalnom nivou, mikroosiguranje je prešlo značajan razvojni put. U periodu pre 2002 godine, mikroosiguranje gotovo da nije imalo ni približno toliko institucija i vrsta proizvođa uključenih kao što je to utvrđeno studijom centra za mikroosiguranje (Microinsurance Centre) iz 2007 godine. Velik značaj razvoju mikroosiguranja dala je odluka Indijskih vlasti da nuđenje usluga osiguranja ruralnim i socijalnim sektorima bude obavezno za sve osiguravače i

kažnjivo ukoliko ne ispunjavaju tu obavezu. Zahvaljujući tome u okviru kvota Indijski osiguravači obezbeđuju usluge mikroosiguranja i to životnog za šest miliona ljudi a neživotnog osiguravajućeg pokrića za preko deset miliona ljudi. Ovom studijom utvrđeno je da postoji 357 različitih proizvoda mikroosiguranja, 116 programa socijalnog osiguranja, 246 mikroosiguravača nerachunajući državne institucije koje nude programe socijalnog osiguranja, a 78 miliona ljudi u 100 najsiromašnijih zemalja imalo je neku vrstu mikroosiguravajućeg pokrića. Utvrđeno je postojanje i značajnijih regionalnih razlika, imajući u vidu pre svega činjenicu najveće razvijenosti poslova mikroosiguranja u Aziji. Zdravstveno osiguranje je više uobičajeno u Zapadnoj i Centralnoj Africi dok u Severnoj Africi i Srednjem Istoku gotovo da i ne postoji ponuda usluga mikroosiguranja. Centrima poslova mikroosiguranja smatraju se Brazil, Južnoafrička Republika i Indija. Studija naglašava značaj regulacije u Indiji za razvoj poslova mikroosiguranja, kao i značaj nedostataka u kanalima distribucije, odnosno nedovoljnog učešća maloprodajnih posrednika i gotovo potpunog odsustva brokera što ograničava razvoj mikroosiguranja. Ovom studijom (vidi /21/) obuhvaćene su i dve zemlje regiona bivše Jugoslavije – Makedonija i Bosna i Hercegovina, međutim, podataka o sprovođenju mikroosiguranja u ovim zemljama nema, što upravo ukazuje na potencijal razvoja mikroosiguranja i u zemljama regiona.

Uključivanje komercijalnih osiguravača predstavljalo je ključnu prekretnicu u razvoju tržišta mikroosiguranja, kako u pogledu omasovljenja, tako i u pogledu raznovrsnosti proizvoda. Iako su relativno najkasnije uključeni, posle neformalnih osiguravača, nevladinih organizacija, društava uzajamne razmene i drugih oblika organizovanja, komercijalnih osiguravači su uveli najveći broj novih proizvoda. Takođe, oni imaju potencijal da distribuiraju mikroosiguranje u velikom obimu što u kombinaciji sa unapređenjima u kvalitetu usluge i prepoznavanju potreba i specifičnih karakteristika tržišta može doprineti značajnijem razvoju mikroosiguranja u budućem periodu. Iako je ključni razlog privlačenja komercijalnih osiguravača na tržište mikroosiguranja bio mogućnost generisanja profita, postoje i drugi razlozi uključivanja komercijalnih osiguravača a kao najčešći se navode: reč je o novom, tržištu u razvoju koje ima potencijal za dalji razvoj sa krajnjim ishodištem da postane tržište po značaju ravno sadašnjem tržištu osiguranja, učešće na tržištu mikroosiguranja može unaprediti reputaciju i ime kompanije i stvoriti preduslove za značajnije učešće kompanije na tržištima za koja je karakterističan rast učešća srednje klase, koja inače predstavlja osnovni izvor profitabilnosti osiguravača, mikroosiguranje omogućava razvijanje dobrih odnosa i sa regulatornim i organima supervizije u zemljama koja predstavljaju novo tržište za osiguravače, učešće u poslovima mikroosiguranja doprinosi diverzifikaciji pula rizika, poznavanje tržišta i inovacije mogu biti primenjene i na druge poslovne aktivnosti a na domaćim tržištima mikroosiguranje može biti iskorišćeno u marketinške svrhe kao čin korporativne socijalne odgovornosti. Dakle, osim profita komercijalni osiguravači učešćem u poslovima mikroosiguranja mogu ostvariti i brojne druge finansijske i nefinansijske koristi, kako kratkoročnog tako i dugoročnog karaktera.

Mikroosiguranje je efikasno i na tržištima gde postoji malo iskustvo sa poslovima osiguranja, odnosno sve dok su proizvodi, procedure i polise osiguranja

jednostavne, premije niske, administracija efikasna a distribicioni kanali inovativni. Poslednjih godina mikroosiguranje doživljava snažan razvoj. Na osnovu podataka Lloyd's-a i Microinsurance Centre, u 2009 godini mikroosiguranje je obuhvatalo 135 miliona ljudi ili oko 5% tržišnog potencijala sa zabeleženom godišnjom stopom rasta od 10% i više procenata u velikom broju zemalja (vidi /11/). Tokom 2009 godine pojavili su se i novi investitori u sektor poput Leapfrog fonda podržanog od reosiguravača SCOR, PlaNet Guarantee podržan od BNP Paribas Assurance, Malakoff Mederic, Finarea i Hanover Re-a, First Microinsurance Agency podržana od fonda Acumen, Kashf Holdings Private i ParaLife. Procene su da je uslugama mikroosiguranja u Brazilu obuhvaćeno između 23 i 33 miliona ljudi pri čemu se potencijal procenjuje na dodatnih 40 miliona ljudi samo u ovoj zemlji (vidi /2/ str. 126-127). Mikroosiguranje se razvija i u drugim zemljama, na primer u Kini regulatorno telo (China Insurance Regulatory Commission) podstiče razvoj mikroosiguranja. Na ovom tržištu se pojavljuju i vodeće svetske kompanije, poput reosiguravača kao što su Munich Re i Swiss Re i osiguravača kao što su Aviva, Zurich Financial Services i Mapfre.

Izuzetno su značajni razvojni projekti u oblasti reosiguranja za institucije koje nude usluge mikroosiguranja. Kao što je tradicionalnim osiguravajućim društvima reosiguranje neophodno u cilju obezbeđenja diverzifikacije rizika i drugih funkcija (vidi /14/), za održivi razvoj mikroosiguranja neophodno je reosiguranje koje je u dosadašnjoj praksi bilo ograničeno zbog relativno malih iznosa. Na primer, reosiguravači Swiss Re i China Re su kreirali program reosiguranja viška gubitka (stop loss) za pul osiguranja poljoprivrede u Pekingu. Takođe, globalni broker poslova reosiguranja, kompanija Guy Carpenter, je pokrenuo projekat razvoja strukture za podršku mikroosiguravačima da udružuju rizike više vrsta osiguranja na globalnom nivou i olakšano obezbede reosiguravajuće pokriće, obezbeđujući profitabilnost a time i zainteresovanost reosiguravača.

Međutim, nezavisno od postojanja brojnih programa mikroosiguranja širom sveta oni još uvek ispunjavaju gotovo zanemarljivi deo ukupnih potreba. Takođe, vrlo malo programa mikroosiguranja je samoodrživo, odnosno retko koji programi mikroosiguranja su profitabilni i mogu opstati bez tehničke ili finansijske pomoći. Kao najčešći razlozi za nedovoljnu tražnju za mikroosiguranjem navode se nedovoljan broj prodajnih agenata, nedovoljnost proizvoda koje osiguravači nude i nerazumevanje značaja osiguranja i nepoverenje u instituciju osiguranja. Edukacija klijenata kao i čitavih zajednica i u područjima gde mikroosiguranje nije prisutno ili dovoljno razvijeno, u cilju unapređenja znanja o značaju kao i u cilju unapređenja svesnosti o mogućnostima koje osiguranje nudi jedna je od mogućnosti unapređenja do sada ispoljenih problema.

U razvoju mikroosiguranja, bilo da se posmatra iz perspektive pojedinačnih kompanija ili čitavog društva, mora biti prisutan dugoročni strateški pristup. Nedovoljan stepen trenutne razvijenosti može biti samo podsticaj ubrzanijem razvoju. Upravo u cilju ubrzaijeg razvoja mikroosiguranja u poslednjih nekoliko godina počinje da se pridaje intenzivnija pažnja ovom tržištu. Na primer, 2007 godine u Nju Delhiju je osnovan *Micro Insurance Academy* kao dobrotvorni trust

posvećen sprovođenju istraživačkih studija, obučavanja i davanja savetodavnih usluga za angažovane u sektoru mikroosiguranja. Tokom 2008 formirana je *Microinsurance Innovation Facility* u okviru Međunarodne organizacije rada a zahvaljujući finansijskoj podršci od strane fondacije Bila i Melinde Gejts, koja je je od 2006. godine izdvojila preko 80 miliona dolara za razvoj mikroosiguranja. Cilj ovog entiteta jeste pomoć u podršci novih istraživanja i projekata čiji je cilj dalje unapređenje razvoja mikroosiguranja. Pokrenuti su brojni projekti u cilju razvoja institucionalnih modela i kanala distribucije (na primer, minimiziranje transakcionih troškova životnog mikroosiguranja u Indiji), razvoja proizvoda (zdravstvenog, imovinskog, životnog, poljoprivrednog i mikroosiguranja imovine), edukacije klijenata, reosiguranja i sl (vidi /13/).

Osim navedenih institucija značajno je spomenuti *Microinsurance Network*, neprofitnom poduhvatu čiji je cilj promocija razvoja dobrih vrednosti osiguranja za pojedince sa niskim primanjima. Članovi ove mreže, osnovane još 2002 godine, su pružaoci usluga osiguranja, donatorske organizacije, multilateralne agencije, eksperti iz oblasti i drugi zainteresovani za razvoj i podršku mikroosiguranja u zemljama u razvoju. Konačno, brojni skupovi kao što je peta po redu međunarodna konferencija o mikroosiguranju održana 2009 godine (održava se svake godine počev od 2005 godine) ili samit o mikroosiguranju održan između 23 i 24 februara 2010 godine, svedoče o sve većem interesovanju za razvoj poslova mikroosiguranja.

4. VRSTE USLUGA MIKROOSIGURANJA

Ulazak na tržište određene zemlje mikroosiguravači a posebno komercijalni osiguravači započinju ponudom najjednostavnijeg a i trenutno najrasprostranjenije vrste osiguranja – osiguranja života za slučaj smrti korisnika kredita a potom postepeno uvode druge usluge mikroosiguranja. Brojne istraživačke studije, međutim, ukazuju na krucijalan značaj zdravstvenog osiguranja u siromšnijim regionima i zemljama. Reč je o vrsti osiguranja koja je najpotrebnija ljudima ali istovremeno predstavlja i najkompleksniji proizvod, odnosno uslugu koju mikroosiguravači treba da razviju. Većina istraživačkih studija ukazuje da je zdravstveno stanje na prvom mestu u listi prioriteta a tek potom dolaze život, imovina, smrt usled nezgode i invalidnost, sigurnost posla i ostalo. Međutim, istraživanja takođe ukazuju na značajan disparitet između tražnje i ponude, odnosno realnog stanja rasprostranjenosti pojedinih vrsta osiguranja. Tako je najrasprostranjenije životno osiguranje, potom osiguranje nezgode pa imovine a najmanje ljudi je korisnik zdravstvenog osiguranja.

U ponudi pojedinih vrsta osiguranja osiguravači, odnosno ponuđači usluga mikroosiguranja, se suočavaju sa barijerama koje trebaju biti prevaziđene kako bi se dostigao željeni stepen razvoja poslova mikroosiguranje. Na neke od barijera je ukazano u prethodnom izlaganju te stoga ovde ukazujemo samo na barijere specifično vezane za pojedine usluge mikroosiguranja. Na primer, u

slučaju zdravstvenog mikroosiguranja ključni preduslov za razvoj jeste postojanje adekvatne zdravstvene infrastrukture. Imajući to u vidu, zahvaljujući lošim i fizičkim i administrativnim uslovima u zdravstvenom sektoru siromašnijih zemalja, kvalitet zdravstvene nege je na niskom nivou a upravljanje mogućim programima zdravstvenog osiguranja veoma teško izvodljivo. U domenu životnog osiguranja, uprkos najvećem učešću ove vrste pokrića, slabost je u činjenici da dominantno učešće ima životno osiguranje korisnika kredita koje suštinski štiti instituciju kreditora za slučaj smrti korisnika kredita. U domenu imovinskih osiguranja najveća barijera jeste otežanost kontrolisanja prevara i moralnog hazarda.

Potreba za raličitim vrstama usluga mikroosiguranja, međutim, je konstanta i predstavlja osnov motivacije za rešavanje navedenih problema. Iako raspoloživa imovina siromašnih može biti limitirana na nekoliko životnja i/ili useva i skromnu sklonište-kuću, uništenje bilo kojeg elementa može uzrokovati značajan nepovoljan udarac za čitave familije. Imajući to u vidu, objašnjivo je zašto su i male sume osiguravajućeg pokrića za siromašne od velikog značaja. Međutim, sa aspekta osiguravača na prvi pogled može postojati potpuna nezainteresovanost s obzirom da male sume osiguravajućeg pokrića po pravilu znače i male premije i niske profite. Upravo iz tog razloga, mikroosiguranje da bi prosperiralo mora biti na efikasan način usmeravano, troškovno efikasno u svima aspektima poslovanja i isporučeno u što je moguće većem obimu. S obzirom da je mikroosiguranje novina i često postoji izraženo nepoverenje u ovu uslugu, mikroosiguravači moraju uložiti sredstava u obrazovanje potencijalnih korisnika usluga. U određenim situacijama primena postojećih politika upravljanja rizikom može biti odgovarajuća, međutim, ključ za razvoj različitih vrsta usluga mikroosiguranja jeste, pored konstantnog prisustva i potrebe za inovacijama, jednostavnost. Naime, usluge mikroosiguranja moraju biti ponuđene sa relativno malim premijama, malim odštetnim zahtevima zbog čega transakcioni troškovi moraju biti minimalni. Da bi se to ostvarilo potrebno je razvijati visoko efikasne usluge, načine distribuiranja polisa, prikupljanja premija i rešavanja odštetnih zahteva. U ponudi na tržištu mikroosiguranja usluge moraju biti prilagođene lokalnim običajima i kulturama, na šta ukazuje na primer podatak iz Južne Azije gde su žene više zainteresovane za osiguranje života svojih muževa nego sopstvenih. Osim jednostavnosti usluga, što se posebno odnosi na jednostavnost uslova osiguranja i jezika koji se koristi, edukacije lokalnog tržišta, brze isplate odštetnih zahteva, potrebno je izabrati distribucionni kanal koji je na određenom tržištu već stekao poverenje klijenata. Na primer, u Bangladešu i u Indiji agenti osiguravača posećuju porodice po principu od vrata do vrata s obzirom da tamošnje žene retko kada napuštaju svoje domove.

Zdravstveno osiguranje, kao što je naglašeno, u svim istraživanjima se potvrđuje kao najtraženija usluga mikroosiguranja. Toliko značajna potreba za zdravstvenim osiguranjem proizilazi iz činjenice da usled bolesti nastaju dva vrste troškova, jedni su direktni i povezani sa izdacima za lečenja a drugi su indirektni i povezani sa činjenicom da u slučaju bolesti osoba koja radi ne bi mogla da obavlja svoje svakodnevne aktivnosti što bi ugrozilo čitave familije, ukoliko je reč o hraniocu porodice. Iako je razvoj zdravstvenog osiguranja u

okviru mikroosiguranja vezan za postojeću zdravstvenu infrastrukturu, postojanje problema u pristupu uslugama zdravstvene zaštite, kao što su potreba za mitom, dugi redovi i sl., u velikoj meri može biti rešeno postojanjem mikroosiguranja. Iako najveći broj trenutno raspoloživih usluga zdravstvenog mikroosiguranja predstavlja usluge sa limitiranim obeštećujućim pokrićem, istraživanja potvrđuju da osobe sa postojećim zdravstvenim mikroosiguravajućim pokrićem imaju brži pristup zdravstvenoj nezi. Posmatrano iz perspektive mikroosiguravača, negativna selekcija, moralni hazard uz istovremenu nemogućnost primene značajnijih odbitnih franšiza, odnosno učešća osiguranika u šteti, ključni su razlozi nedovoljne zastupljenosti ove vrste usluga mikroosiguranja (vidi /1/ str. 197-198). Zbog ekonomskog i socijalnog značaja i snažne tražnje zdravstveno mikroosiguranje postepeno postaje sve veći predmet interesovanja osiguravača. Na primer, na bazi povezanosti osiguravajuće grupacije Zurich i komercijalne banke specijalizovane u poslovima mikrofinansija BancoSol, ova banka svojim klijentima nudi polise životnog osiguranja čija je premija manja od 1 dolara mesečno. Program uključuje 10000 porodica, a pokriva troškove skoro svih odlazaka lekaru i skoro sve troškove bolničkog lečenja. Jedan od ključnih problema bržeg razvoja zdravstvenog mikroosiguranja jeste negativna selekcija rizika i prisustvo moralnog hazarda. Negativna selekcija rizika je prisutna u uslovima kada postoji dobrovoljnost s obzirom da će domaćinstva koja imaju veću verovatnoću obolevanja biti prekomerno zastupljena. S druge strane, moralni hazard može se pojaviti u dva oblika – prekomernom korišćenju usluga zdravstvene zaštite i/ili započinjanje zdravstveno rizičnijeg ponašanja u odnosu na ponašanje bez postojanja mikroosiguravajućeg pokrića. Teorijski, problem se rešava uvođenjem odbitne franšize koja zahteva učešće osiguranika u šteti/ nadoknadi troškova lečenja u određenom obimu. Međutim, takvi mehanizmi se uglavnom ne primenjuju u slučaju mikroosiguranja s obzirom da je uočeno da doprinose obeshrabrenju ljudi koji usluge osiguravajućeg pokrića pribavljaju po prvi put.

Ukazano je da je životno osiguranje najzastupljenije, a u okviru životnog osiguranja osiguranje života korisnika kredita, a to je upravo zbog činjenice što je reč o pokriću koje spada među najtraženije, relativno je lako odrediti veličinu premije, u velikoj meri ne postoji opasnost od prisustva prevara i moralnog hazarda, može biti lako povezana sa ostalim produktima u okviru mikrofinansija a nastanak osiguranog slučaja je nesporna činjenica. Jedan od razloga je i činjenica da se najčešće mikroosiguravači na pojedinim tržištima pojavljuju prvo sa ponudom proizvoda životnih mikroosiguranja koji se vezuju za kredite. Kreditno životno osiguranje, koje omogućava kolateralizaciju kreditnim institucijama, se najčešće i savetuje kao vrsta proizvoda sa kojom treba da startuju mikroosiguravači (vidi /7/ str. 4). Većina raspoloživih osiguranja života korisnika kredita pokriva samo instituciju koja je kredit odobrila a samo mali broj ovih proizvoda nudi i pokriće familijama osiguranih. Jedan od primera je program koji obezbeđuje FINCA iz Ugande, koji omogućava povraćaj kredita ali i zavisnim članovima familije da u slučaju smrti usled nezgode osiguranika dobiju 700 dolara a u slučaju smrti koja nije nastala usled nezgode 175 dolara. Osiguranje života korisnika kredita popularno je zato što je reč o jeftinom, jednostavnom, kratkoročnom pokriću koje uglavnom ne zahteva značajne

napore u domenu upravljanja rizikom i može se prodavati i od strane neživotnih osiguravača.

Usluge osiguravajućeg pokrića života su relativno interesantne u svim zemljama gde postoji prisustvo mikroosiguravajućih institucija uz izuzetak Zapadne Afrike. Međutim, usluge životnog osiguranja koje su dugoročnog karaktera po pravilu ne ispunjavaju svoju funkciju s obzirom da ljudi sa nižim primanjima su posebno izloženi negativnom dejstvu faktora kao što su devalvacija, inflacija, rani prekid zaključenih ugovora i sl. Penziono mikroosiguranje kao vrsta dugoročnog osiguranja nije značajnije zastupljeno nigde osim u Kini i Indiji, gde dve institucije (All China Federation of Trade Unions u Kini i Life Insurance Corporation of India u Indiji) obezbeđuju pokriće za više od dvadeset miliona ljudi. Slična je situacija i sa osiguranjem od posledica nesrećnog slučaja, koje je takođe najrazvijenije u Južnoj Aziji. Brojnost proizvoda koji obezbeđuju ovu vrstu pokrića je najmanja a nude je isključivo komercijalni osiguravači, koji zbog limitiranost rizika ovu vrstu pokrića koriste često kao usluge sa kojima ulaze na određeno tržište.

Konačno, imovinsko osiguranje je najmanje zastupljeno imajući u vidu i najmanju tražnju ispoljenu za ovom vrstom osiguravajućeg pokrića. Neprofitni osiguravači uglavnom izbegavaju neživotna osiguranja i nastoje najčešće da se specijalizuju za zdravstvena i za životna osiguranja. Imajući u vidu da su sume osiguranja i premije male, troškovi neophodnih kontrola prilikom zaključenja i u toku trajanja osiguranja a naročito u uslovima ostvarenja šteta i rešavanja odštetnih zahteva, čine da ova vrsta osiguravajućeg pokrića nije dugoročno održiva. Najtraženije vrste u domenu imovinskih osiguranja su osiguranje useva i plodova, osiguranje domaćih životinja i osiguranje doma, iako u novije vreme postoji i prepoznatljivost potreba za zaštitom od katastrofalnih rizika. Međutim, i sa dve najtraženije vrste osiguravajućeg pokrića u domenu imovinskih osiguranja postoje značajne barijere za razvoj. U slučaju osiguranja useva troškovi administriranja su izuzetno veliki a odštetni zahtevi, ukoliko nastanu, teško dokazivi. Slični problemi postoje i u osiguranju domaćih životinja, gde postoji posebna opasnost od prevara i moralnog hazarda.

5. MIKROOSIGURAVAČI

Mikroosiguranje se bazira na sličnim uopšteno prihvaćenim praksama kao i tradicionalno osiguranje, na primer aktuarsko određivanje veličine premije osiguranja, reosiguranje, i upravljanje odštetnim zahtevima. Međutim, usluge mikroosiguranje ne mogu biti jednostavno umanjene kako bi bile odgovarajuće za tržišta ekonomija u razvoju. Dosadašnje iskustvo je pokazalo da postoje fundamentalne razlike između tradicionalnog osiguranja i mikroosiguranja, kao što je prezentovano tabelom 1.

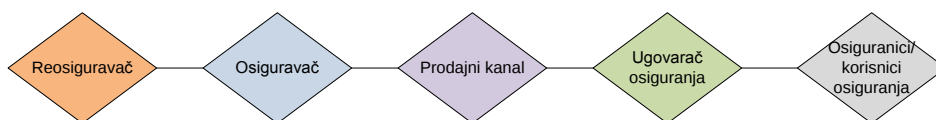
Tabela 1: Razlike između tradicionalnog osiguranja i mikroosiguranja

	Tradicionalno osiguranje	Mikroosiguranje
Klijenti	- Okruženje niskog rizika - Uspostavljena kultura osiguranja	- Veća izloženost riziku/veća osetljivost - Niska kultura osiguranja
Distribucioni modeli	- Prodaju licencirani posrednici i zastupnici ili osiguravajuć kompanije direktno	- Prodaju netradicionalni posrednici klijentima koji nemaju iskustva sa osiguranjem
Polise	- Kompleksna dokumentacija sa brojnim isključenjima	- Jednostavan jezik - Nekoliko ili bez isključenja - Grupne polise
Kalkulacija premije	- Dobri statistički podaci - Određivanje premije bazirano na pojedinačnom riziku (godište i druge karakteristike)	- Malo istorijskih podataka - Grupno vrednovanje - Često veći racio premija prema pokriću - Tržište izuzetno osetljivo na promene cena
Prikupljanje premije	- Mesečne do godišnje isplate, često bazirane na poštom dostavljenim računima	- Česte i neregularne isplate prilagođene varijabilnim gotovinskim tokovima klijenata - Često povezano sa drugim transakcijama (na primer, isplatom kredita)
Kontrola rizika osiguranja (netativna selekcija, moral hazard, prevara)	- Limitirana prikladnost - Potrebna značajna dokumentacija - Pregledanje, kao što su medicinski testovi, može biti potrebno	- Široka prikladnost - Limitirane ali efektivne kontrole (redukovani troškovi) - Rizik osiguranja uključen u premije, isključenja iz osiguravajućeg pokrića retka - Povezanost sa drugim uslugama (na primer kreditom)
Upravljanje odštetnim zahtevima	- Komplikovani procesi - Opsežna verifikacija dokumentacije	- Jednostavne i brze procedure za male iznose - Efikasna kontrola prevara

Izvor: /11/, str. 7-8

Kao što je ukazano u prethodnim izlaganjima, mikroosiguranje uključuje manje premije i manje pokriće i namenjeno je segmentu populacije sa nižim primanjima. Međutim, kao što se vidi, strukturne razlike mogu biti značajne. Proizvodi mikroosiguranja su posebno dizajnirani za tržišni segment stanovništva niskih primanja i to u pogledu obima pokrića, premija, kanala distribucije, uslova i koristi (vidi /12/) str. 280). Imajući navedeno u vidu, sektor mikroosiguranja zahteva konstantne inovacije. Jedno od relativno novijih inovacija jeste ponuda proizvoda mikroosiguranja koji su bazirani na primeni indeksa. Na primer, osiguranje od rizika poplava rapoloživo za pojedine delove Džakarte zahvaljujući saradnji između razvojne agencije Nemačke (GTZ), Munich Re-a i lokalnog osiguravača Asuransi Wahana Tata. Kupovinom polise

osiguranici za premiju u visini od 5.2 dolara dobijaju pokriće u visini od 26 dolara za slučaj da visina vode pređe određeni, unapred specificirani nivo. Sličan primer inovacija je i ILRI projekt u Keniji koji je jedinstven zbog korišćenja indeksa za procenu vrednosti žive stoke u slučajevima ostvarenja suše, omogućavajući na taj način brzu isplatu odštetnih zahteva. Korišćenjem satelitske tehnologije, indeks procenjuje štete nastale kod useva koji imaju direktan uticaj na opstanak stoke. Bez korišćenja indeksa, potrebno bi bio da prođe značajan vremenski period kako bi se odštetni zahtevi rešili i stvarna šteta procenila, čime bi isplata osiguranicima bila značajno odložena. Ponuda mikroosiguranja se zasniva na 5 komponenti tzv. lanca snabdevanja, kao što je prikazano na slici 1.



Izvor: prilagođeno prema /5/

Slika 1: Tipičan tok poslova mikroosiguranja

Uloge uključenih strana su sledeće: reosiguravač obezbeđuje pokriće za katastrofalne rizike, osiguravač je nosilac rizika osiguranja, vrši isplatu održanih zahteva, naplaćuje premije osiguranja i udovoljava regulatornim zahtevima, kanali distribucije prodaju uslugu mikroosiguranja klijentima, pomažu klijentima u rešavanju odštenih zahteva, odnosno naplati šteta, prikupljaju premije osiguranja, ugovarač osiguranja zaključuje ugovor o osiguranju i plaća premiju a samo osiguranje može biti zaključeno na njegov život ili život članova porodice pri čemu se u tom slučaju javljaju još osiguranici, kao lica na čiji je život zaključeno osiguranje i korisnici osiguranja, koji se javljaju u slučaju da je ugovarač osiguranja ugovorio osiguranje na svoj život a ugovorom odredio da u slučaju njegove smrti pravo korišćenja sredstava imaju imenovana lica na polisi.

Dakle, tok poslova mikroosiguranja kao i učesnici koji se javljaju, je u osnovi sličan tradicionalnom osiguranju. Međutim, postoje i određene razlike, pre svega u domenu distribucije. Reosiguranje nema značajnu ulogu u poslovima mikroosiguranja, za razliku od tradicionalnog osiguranja. Suštinski, u sprovođenju mikroosiguranja ključnu ulogu imaju osiguravač i kanal prodaje. Od krucijalnog je značaja njihovo razlikovanje u poslovima mikroosiguranja. Osiguravač je nosilac rizika, on finalizuje premije i dizajnira uslugu osiguravajućeg pokrića i ukoliko do štete dođe, vrši isplatu po osnovu odštetnih zahteva. Prodajni kanal omogućava prodaju usluge osiguravajućeg pokrića kao i pružanje određenih postprodajnih usluga. Osiguravači mogu multinacionalni ili lokalni komercijalni osiguravači, društva na bazi uzajamnosti, nevladine organizacije ili organizacije lokalne zajednice ili čak i neformalne grupe, dakle mogu biti regulisani ili ne, profitno ili neprofitno orijentisani.

Kanali prodaje imaju značajnu ulogu jer oni stupaju u direktne kontakte sa ugovaračima osiguranja. Prodajni kanali najbolje funkcionišu kada je reč o organizacijama koje su bliske siromšnim ljudima, odnosno ciljanoj populaciji, odnosno kada je reč o institucijama kao što su crkve, sindikati, mikrofinansijske institucije, maloprodaja, nevladine organizacije i sl. Moguće je da jedna institucija bude istovremeno i osiguravač ili kanal prodaje. Na primer, Indijska kompanija MFI Spandada je i nosilac rizika i isporučilac usluga osiguravajućeg pokrića. U slučaju mikroosiguranja, ugovarači su češće grupe nego pojedinci, za razliku od tradicionalnog osiguranja. Razlog je u činjenici znatno troškovno efikasnije prodaje polise osiguranja male vrednosti svim članovima grupe u odnosu na prodaju pojedincima. Polazeći od opasnosti da jedan katastrofalni događaj finansijski dezavuiše sve depozite i kapital u slučaju mikrofinansijskih institucija, Brown (vidi /3/ str. 172) savetuje korišćenje stabla odlučivanja, pri čemu će pozitivna odluka mikrofinansijske institucije zavisiti od pozitivnosti odgovora na sledeća pitanja: a) da li postoji potencijalno tržište za mikroosiguranje?, b) kako se tržište može opslužiti putem strateških partnerstava? i c) da li institucija raspolaže sa dovoljno resursa za sprovođenje mikroosiguranja?. Najveće učešće u prodaji usluga mikroosiguranja imaju komercijalni osiguravači i nevladine organizacije. Komercijalni osiguravači su specijalizovani za obavljanje poslova osiguranja, imaju profesionalni menadžment i registrovani su u skladu sa važećim propisima za obavljanje delatnosti osiguranja. Oni moraju da održavaju rezerve osiguranja, imaju pristup tržištu reosiguranja i njihovi klijenti su najbolje zaštićeni.

Komercijalni osiguravači pokazuju sve veće interesovanje u poslove mikroosiguranja, kao što je ukazano, zbog mogućnosti ostvarenja profita ali i drugih koristi. Komercijalni osiguravači preferiraju da ulaze u partnerske odnose sa posrednicima u nuđenju usluga mikroosiguranja. Nevladine organizacije uključuju sindikate, mikrofinansijske institucije, razvojne organizacije i sl. Institucije, koje su u bliskim kontaktima sa klijentima, neregulisani, profesionalno slabije obučeni u odnosu na komercijalne osiguravače i predstavljaju efikasan kanal prodaje. Društva uzajamne razmenesu organizacije kojima se profesionalno upravlja, koje su regulisane, često u vlasništvu sindikata ili kooperativa ali za razliku od komercijalnih osiguravača profite usmeravaju svojim vlasnicima koji su istovremeno i osiguranici. Kombinuju prednosti komercijalnih osiguravača i društava uzajamne razmene, s obzirom da pored navedenih osobina imaju blizak pristup sa klijentima. Konačno, organizacije lokalnih zajednica su organizacije koje su u vlasništvu članova koji njima i upravljaju, bliski su siromašnim ljudima koji su često i njihovi članovi.

6. ZAKLJUČAK

Većina građana razvijenih zemalja pristup kvalitetnim i raznovrsnim finansijskim uslugama kao što su hipotekarni i potrošački krediti, investicioni i penzioni fondovi i osiguranje prihvataju kao nešto što se podrazumeva. S

druge strane, u zemljama u razvoju a posebno najnerazvijenijim ili tzv. zemljama trećeg sveta, pristup finansijskim uslugama koje nude formalne finansijske institucije je ograničen a često i u potpunosti nedostupan. Ključni razlog jeste u pretpostavci klasičnih finansijskih institucija da ljudi slabijih finansijskih mogućnosti predstavljaju manje atraktivne klijente. Međutim, obezbeđenje održivog i ravnomernog rasta i razvoja podrazumeva univerzalni pristup finansijskim uslugama. U cilju obezbeđenja univerzalnog pristupa finansijskim uslugama sedamdesetih godina dvadesetog veka nastaju mikrofinansije čije ime potiče od činjenice da se omogućava obezbeđenje finansijskih usluga u malim iznosima pojedincima koji imaju lošije finansijske resurse i koji bi u drugoj situaciji ostali bez pristupa finansijskim uslugama. U okviru mikrofinansija vremenom se razvija mikroosiguranje koje omogućava finansijsko obeštećenje u slučaju ostvarenja štete i izbegavanje drugih troškovno neefikasnih mehanizama zaštite od šteta, što u krajnjem ishodištu ima za rezultat redukovanje siromaštva.

Ulazak na tržište mikroosiguravači a posebno komercijalni osiguravači započinju ponudom najjednostavnijeg a i trenutno najrasprostranjenije vrste osiguranja – osiguranja života za slučaj smrti korisnika kredita a potom postepeno uvode druge usluge mikroosiguranja. Pored životnog osiguranja u ponudi mikroosiguravača su prisutni osiguranje nezgode, imovine a najmanje je zastupljeno zdravstveno osiguranje i imovinsko osiguranje. Neprofitni mikroosiguravači uglavnom izbegavaju neživotna osiguranja i nastoje najčešće da se specijalizuju za zdravstvena i za životna osiguranja.

U dosadašnjoj praksi primene mikroosiguranja najveća ograničenja bili su problemi u domenu razvoja proizvoda i primena troškovno efikasne distribucije. Na primer, često su za ponudu mikroosiguranja korišćene već postojeće mikrofinansijske institucije koje poslove mikroosiguranja nisu tretirale kao osnovnu delatnost i koje nisu bile spremne za preuzimanje rizika, dizajniranje i vrednovanje usluga mikroosiguravajućeg pokrića. Za održiv razvoj mikroosiguranja potrebni su jednostavni i pristupačni proizvodi mikroosiguranja koji su dostupni velikom broju ljudi, pojednostavljena administracija, uključujući i naplatu premija, pojednostavljene procedure obrade i likvidacije odštetnih zahteva i verifikacije nastale štete, i rapidna isplata oštećenih. Održiv razvoj zahteva i dopunsku mobilizaciju finansijskih sredstava privatnog sektora što je moguće obezbediti na osnovama partnerstva, odnosno saradnje javnog i privatnog sektora.

Mikroosiguranje nudi značajne mogućnosti za ostvarenje prinosa u budućnosti, kao i drugih koristi za komercijalne osiguravače, uključujući izgradnju brenda i baze budućih klijenata, s obzirom da današnje siromašne zajednice, posebno u Aziji i Latinskoj Americi, u relativno kratkom vremenskom periodu mogu postati imućni klijenti u budućnosti. Procene su Microinsurance Centra da tržište mikroosiguranja ima potencijal da dostigne pokrivenost od 1 milijarde osiguranika u narednih deset godina, ne uključujući male biznise i programe obezbeđenja osiguravajućeg pokrića od katastrofalnih rizika.

Konačno, smatramo da potencijal za primenu modaliteta usluga mikroosiguranja postoji i u Srbiji. Posledice ostvarenja zemljotresa u Kraljevu nedvosmisleno potvrđuju nedostatak osiguravajućeg pokrića i posledičnog obeštećenja u slučaju ostvarenja osiguranih slučajeva. U momentu pisanja zaključka ovog rada (18 decembar) još oko 700 ljudi iz Kraljeva boravi u kolektivnom smeštaju a najveći deo šteta neće biti nadoknađen iz sredstava osiguranja, imajući u vidu da je svega oko 0.5% objekata od oštećenih preko 15000 bilo osigurano od rizika zemljotresa. Istorijsko iskustvo potvrđuje da katastrofalni događaji poput zemljotresa, uragana, cunamija i poplava pogađaju sve ali najviše siromašnije slojeve stanovništva kao i manja preduzeća. Sistem mikroosiguranja sa jednostavnim proizvodima koji obezbeđuju brzu naknadu štete mogao bi obezbediti finansijsko obeštećenje u slučaju ostvarenja događaja sa katastrofalnim posledicama i ubrzati oporavak, posebno u ruralnim oblastima. Potrebno je razvijanje svesti o značaju osiguranja ali i mehanizama upravljanja rizikom. Na globalnom planu se čine značajni naponi za razvoj modela za upravljanje rizikom zemljotresa (Global Earthquake Model) koji će olakšati primenu mikroosiguranja za katastrofe s obzirom da će omogućiti razradu različitih scenarija ostvarenja zemljotresa u izabranoj geografskoj oblasti, kako u pogledu fizičkog tako i socioekonomskog uticaja. Ponudom mikroosiguranja uz nisku premiju i vezivanje za indeks za ovu vrstu rizika omogućilo bi korišćenje efekata osiguranja karakterističnih za razvijene zemlje. Mobilizacija domicilnih osiguravajućih društava u pravcu implementacije inovacija i primene mikroosiguranja u cilju mobilizacije stanovništva na pravovremeno planiranje zaštite od brojnih rizika neophodno je, a značajnu podršku, u savetodavnom, obrazovnom i finansijsko-podsticajnom smislu, po primeru zemalja u razvoju kao što su Kina i Indija, mogu pružiti i regulatorni organi.

LITERATURA

1. Armendariz, B. and Morduch, J.: *The Economics of Microfinance*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, 2010.
2. Bester, H., Chamberlain, D., Hougaard, C., and Smit, H.: *Microinsurance in Brazil: Towards a strategy for market development*, Centre for Financial Regulation and Inclusion, Cape Town, South Africa, February 2010, str. 126-127.
3. Brown, W.: „Microinsurance – The Risks, Perils and Opportunities“, in Hulme, D. and Arun, T.: *Microfinance: A reader*, Routledge, Oxon, UK, 2009.
4. *Bulletin on Eradication of Poverty*, United Nations, New York, November 1998, http://www.un.org/esa/socdev/poverty/documents/boep_05_1998_EN.pdf (pristupljeno 10.12.2010.).
5. Chandani, T.: „Microinsurance Business Models“, Primer Series on Insurance, Issue 3, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, April 2009.

6. Churchill, C.: "What is insurance for the poor?" in: Churchill C. (ed.), *Protecting the poor: A microinsurance compendium*, International Labor Organisation, Geneva, 2006.
7. Churchill, F.C., Liber, D., McCord, M.J. and Roth, J.: *Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance*, International Labour Office, Geneva, 2003.
8. Fernando, J.L.: "Microcredit and empowerment of women: blurring the boundary between development and capitalism", in Fernando, J.L.(ed.): *Microfinance: Perils and prospects*, Abingdon, Oxfordshire, UK, 2006.
9. Hammond, A.L., Kramer, W.J., Katz, R.S., Tran, J.T. and Walker, C.: *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*, World Resources Institute and International Finance Corporation, Washington, DC, 2007.
10. La Torre, M.: "A New Conception of Microfinance", in: La Torre, M. and Vento, G.A.: *Microfinance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, Hants, UK, 2006.
11. Lloyd's 360⁰ Risk Insight: *Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance*, Lloyd's and MicroInsurance Centre, 2009.
12. McCord, M.J.: "Microinsurance: Providing Profitable Risk Management Possibilities for the Low-Income Market", in: Matthaus-Maier, I. and von Pischke, J.D. (eds.): *New Partnerships for Innovation in Microfinance*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2008.
13. Microinsurance Innovation Facility - <http://www.microinsurancefacility.org/our-supported-projects/search> (pristupljeno 15 decembar, 2010).
14. Njegomir, V., and Maksimović, R.: „Risk transfer solutions for the insurance industry“, *Economic annals*, Vol. 54, Br. 180, 2009, str. 57-90.
15. Njegomir, V., and Stojić, D.: „Does Insurance Promote Economic Growth: The Evidence From Ex-Yugoslavia Region“, *Economic Thought and Practice*, Vol. 19, Br. 1, 2010, str. 31-48.
16. Njegomir, V.: „Negativna selekcija, moralni hazard i prevare u osiguranju“, *Svijet Osiguranja*, br. 7, 2006, str. 40-44.
17. Njegomir, V.: „Osiguravajuća društva kao institucionalni investitori“, *Računovodstvo*, Br. 5-6, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, 2010, str. 50-68.
18. Njegomir, V.: „Uloga tržišta kapitala u upravljanju rizikom osiguranja“, *Industrija*, Vol. 36, Br. 4, Ekonomski institut, Beograd, 2008, str. 95-118
19. Njegomir, V.: „Upravljanje imovinom i obavezama osiguravajućih društava“, *Računovodstvo*, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, br. 5-6, 2006, str. 94-103.
20. Rhyne, E.: *Microfinance for Bankers and Investors: Understanding the Opportunities and Challenges of the Market at the Bottom of the Pyramid*, McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2009.
21. Roth, J., McCord M.J., and Liber, D.: *Insurance provision in the world's 100 poorest countries*, The MicroInsurance Centre, LLC, 2007.

22. Skipper, H.D. and Kwon, W. J.: *Risk Management and Insurnace: Perspectives in a Global Economy*, Blackwell Publishing, Ltd, Oxford, UK, 2007.
23. Straib, D., and Bevere, L.: "World insurance in 2009: Premiums dipped, but industry capital improved", Sigma No.2, Swiss Re, Zurich, 2010.
24. United Nations Capital Development Fund,
www.uncdf.org/english/microfinance
25. *World Labour Report 2000: Income Security and Social Protection in a Changing World*, International Labour Organization, Geneva, 2000.