MEŠOVITO OSIGURANJE KAO VODEĆI PROIZVOD NA TRŽIŠTU SRBIJE

Željko Vojinović, doc. dr

Univerzitet u Novom Sadu
Subotica, Srbija
zeljko.vojinovic@ef.uns.ac.rs

Atila Savai, MSc

Nacionalni Savet Mađarske Nacionalne Manjine
Subotica, Srbija,
savaiatila@mts.rs

Apstrakt

Mešovito osiguranje predstavlja proizvod koji obezbeđuje zaštitu za slučaj smrti ali i mogućnost štednje u vidu isplate osigurane sume uvećane za iznos ostvarenih dobiti u slučaju doživljenja. Dakle, prednost ovog proizvoda osiguranja je u istovremenoj zaštiti od rizika i mogućnosti ulaganja slobodno raspoloživih novčanih sredstava osiguranika. Zahvaljujući ovakvim karakteristikama mešovito osiguranje ima dominantnu ulogu na srpskom tržištu životnog osiguranja. Učešće mešovitog osiguranja u ukupnim premijama životnih osiguranja u Srbiji iznosi skoro 60 %. Pored toga, i najveći rast (izražen u apsolutnim iznosima) je ostvaren na ovim proizvodima. Dakle, prvenstveni vodioci rasta i razvoja tržišta životnog osiguranja u Srbiji su proizvodi mešovitog osiguranja.

Ključne reči: mešovito osiguranje, tržište životnog osiguranja u Srbiji, merodavan tehnički rezultat, portfelj proizvoda društava.

COMPOSITE INSURANCE AS THE LEADER PRODUCT ON THE SERBIAN MARKET

Abstract

Endowment insurance represents a product that provides protection in case of death or the possibility of savings in the form of payment of the sum insured plus the amount of realized profit in the event of survival. Thus, the advantage of this insurance product is the simultaneous protection from risk and investment opportunities freely available funds of the insured. Thanks to these characteristics of mixed insurance has main role on the Serbian market of life insurance. Participation of mixed insurance in total premiums of life insurance in Serbia is almost 60%. In addition, the highest growth (expressed in absolute terms) is achieved in these products. Thus, the primary underlying drivers of growth and development of the life insurance market in Serbia are products of mixed insurance.

Keywords: mixed insurance, life insurance market in Serbia, authoritative technical result, portfolio companies.

JEL codes: G22

UVOD

Prvi deo rada se odnosi na određivanje samog pojma mešovitog osiguranja kao najznačajnijeg proizvoda srpskog tržišta životnog osiguranja. Reč je o proizvodu koji obezbeđuje isplatu unapred ugovorene osigurane sume kako u slučaju smrti osiguranika, tako i po isteku ugovorenog perioda trajanja osiguranja. Dakle, mešovito osiguranje nije samo proizvod osiguranja života već je i atraktivan instrument ulaganja slobodnih novčanih sredstava fizičkih lica. U drugom delu rada sledi brojačni prikaz vodeće uloge mešovitog osiguranja. Najveće učešće u ukupnim životnim premijama imaju upravo ovi proizvodi. Pored toga, rast premije mešovitog osiguranja je veći u odnosu na rast premija svih ostalih vrsta životnog osiguranja. Analizira se i kretanje broja ugovora i osiguranika mešovitog osiguranja. Na osnovu izvedenih analiza videćemo da se u periodu od 2004. do 2014. godine ostvaruje kontinuelan rast premije, broja ugovora i osiguranika mešovitog osiguranja. S druge strane, mora se istaći da u 2015. godini sve analizirane veličine se smanjuju i mešovito osiguranje u manjoj meri gubi na svom značaju u pogledu stanja i razvoja tržišta životnog osiguranja. U trećem delu se sagledava merodavan tehnički rezultat društava na poslovima mešovitog osiguranja kao i njihov portfelj proizvoda. Merodavan tehnički rezultat društava na poslovima mešovitog osiguranja je u svim godinama analiziranog perioda (2004 – 2015) ispod sto procenta, što znači da su postignuti pozitivni rezultati na ovim proizvodima. Analizirajući portfelj proizvoda društava možemo reći da su proizvodi mešovitog osiguranja vrlo značajni sa aspekta konkurentne snage osiguravajućih kuća, jer društva koja u svom portfelju imaju najveći broj ovih proizvoda se upravo ta društva koja imaju najveće učešće u ukupnim životnim premijama.

Predmet rada je mešovito osiguranje i njegova vodeća uloga na našem tržištu životnog osiguranja. Sagledavajući najvažnije pokazatelje stanja tržišta životnog osiguranja u Srbiji uočava se da je reč o proizvodima bez kojih bi se teško moglo zamisliti rast i razvoj našeg tržišta. Sagledava se struktura premije životnih osiguranja u Srbiji, analizira se kretanje premije, broja ugovora i osiguranika mešovitog osiguranja i ukazuje se na povezanosti kretanja na tržištu mešovitog osiguranja sa kretanjima na ukupnom tržištu životnog osiguranja. Značaj mešovitog osiguranja se analizira i kroz merodavnog tehničkog rezultata koji pokazuje da je dobit društava na ovim proizvodima vrlo značajan. Nakon toga, analizira se i portfelj proizvoda društava. Na osnovu ove analize prikazuje se povezanost konkurentne snage društava sa brojem ponuđenih proizvoda mešovitog osiguranja.

Cilj rada je ukazivanje na značaj mešovitog osiguranja na srpskom tržištu životnog osiguranja. Preko analize najvažnijih pokazatelja stanja i razvoja našeg tržišta ukazuje se na ulogu mešovitog osiguranja u celokupnom sektoru životnog osiguranja. Pored toga, preko analize merodavnog tehničkog rezultata i portfelja proizvoda pojedinih društava rad treba da objasni i značaj ovih proizvoda i sa aspekta osiguravajućih kompanija.

U određivanju pojma i najvažnijih karakteristika mešovitog osiguranja se koristi metoda kompilacije uz odgovarajuće citiranje preuzetih stavova. Ova metoda se koristi i kod određivanja pojma merodavnog tehničkog rezultata. U radu se u najvećoj meri upotrebljava statistička metoda. Kod analize strukture životnih premija, kod sagledavanja kretanja određenih značajnih veličina se koriste statističke obračune i grafikoni radi izvođenja odgovarajućih zaključaka. Metoda deskriptivne analize se koristi kod objašnjenja najvažnijih karakteristika konkretnih proizvoda pojedinih društava.

POJAM MEŠOVITOG OSIGURANJA

Da bismo dali definiciju mešovitog životnog osiguranja najpre moramo utvrditi šta ono u stvari obuhvata. Ova vrsta osiguranja se sastoji od dva dela:

1. Osiguranje za slučaj smrti,
2. Osiguranje za slučaj doživljenja.

Prema tome, ovu vrstu osiguranja možemo definisati na sledeći način: osiguranje života za slučaj doživljenja i smrti (mešovito osiguranje) je proizvod koji obezbeđuje garantovanu isplatu unapred ugovorenog iznosa novca (osigurane sume) osiguranom licu u slučaju doživljenja ili korisnicima osiguranja u slučaju smrti osiguranika s tim da osigurana suma za slučaj smrti ne mora biti ista kao osigurana suma za doživljenje. [NBS, 2017]

Kupovinom polise mešovitog osiguranja osiguranik istovremeno dobija jednu od najsavremenijih oblika štednje, ali i sigurnost u slučaju prerane smrti. Pogodnost koji proizilazi iz ove dvojnosti je razlog tome, da je mešovito osiguranje najčešći javni oblik osiguranja života.

Mešovito osiguranje je složeni proizvod koji u osnovi obuhvata rizik smrti i doživljenja, ali se najčešće zaključuje uz odgovarajuća dopunska osiguranja, što ga čini odgovarajućim za postizanje raznih ciljeva. Pošto mešovito osiguranje zakonodavac tretira kao vrstu osiguranja života Zakon o osiguranju dozvoljava zaključivanja sledećih dopunskih osiguranja [Zakon o osiguranju, član 8]:

- a) dopunsko osiguranje od posledica nezgode uz životno osiguranje,
- b) dopunsko zdravstveno osiguranje uz životno osiguranje.

U osnovi se ovim dopunskim osiguranjima osiguraniku obezbeđuje:

- pokriće za slučaj smrti usled nezgode,
- pokriće za slučaj trajnog gubitka opšte radne sposobnosti,
- zaštita od rizika prolazne nesposobnosti za rad,
- naknada troškova lečenja usled nesrećnog slučaja,
- pristup uslugama privatnih lekarskih ordinacija,
- naknada u slučaju nastanka ugovorenih težih bolesti.

Na osnovu iznetih možemo zaključiti da je mešovito osiguranje proizvod koji može obezbediti zaštitu u najrazličitijim životnim situacijama, a pored toga nudi osiguraniku i mogućnost štednje, odnosno ulaganja i povećavanja novčanih sredstava.

UČEŠĆE PREMIJE MEŠOVITOG OSIGURANJA U UKUPNIM PREMIJAMA ŽIVOTNIH OSIGURANJA U SRBIJI

Na tržištu životnog osiguranja Srbije vodeću ulogu imaju proizvodi osiguranja života, odnosno osiguranje sa tačno utvrđenim rokom isplate, osiguranje za slučaj doživljenja, osiguranje za slučaj smrti i mešovito osiguranje života. Detaljnije gledano, s obzirom na učešće u ukupnoj premiji životnih osiguranja dominiraju proizvodi mešovitog osiguranja života. Prosečan udeo premije ovih osiguranja u životnim premijama iznosi 59 % u periodu od 2004. do 2015. godine. Interesantno je da proizvodi osiguranja vezanog za investicione jedinice nisu značajnije prisutni na našem tržištu, iako u Evropskoj Uniji imaju izuzetan značaj. Razlog tome leži u činjenici da mogućnost uvođenja ovih proizvoda je dat tek 2014. godine kada je uveden novi Zakon o osiguranju, odnosno u tome da promene ostalih propisa koje su potrebne za značajan razvoj ovih proizvoda nisu preuzete, zbog čega društva ne preuzimaju ozbiljnije korake za plasiranje ovakvih osiguranja.

Grafikon 1. Struktura premije životnih osiguranja po vrstama proizvoda u Srbiji, 2004 – 2015 (%)

Izvor: NBS

Mora se istaći da, iako dominantnu ulogu u ukupnoj premiji životnih osiguranja ima mešovito osiguranje najveći relativni rast ipak ostvaruje osiguranje života za slučaj

doživljenja. Visina premije ovih osiguranja se povećava sa 8,9 miliona dinara na 4,9 milijardi, što je svakako izuzetan rast.

Činjenica da najveće učešće ima mešovito osiguranje a najveći procentualni rast obeležava osiguranje za slučaj doživljenja pokazuje da se na životno osiguranje gleda kao na mogućnost štednje i ulaganja sredstava radi ostvarenja prinosa.

KRETANJE PREMIJE, BROJA UGOVORA I BROJA OSIGURANIKA MEŠOVITOG OSIGURANJA

U prethodnom delu već smo prikazali da je učešće mešovitog osiguranja u ukupnoj premiji životnih osiguranja izuzetno visoko, ali je neophodno sagledati i kretanja visine njegove premije kako bismo bili u stanju da realnije ocenimo stanje i razvoj tržišta ovog osiguranja.

Pored toga što je premija mešovitog osiguranja na najvišem nivou u okviru svih životnih osiguranja uočava se i kontinuelan rast njene visine. Naime, iznos premije mešovitog osiguranja je više od osam puta veći u 2015. u odnosu na 2004. godinu. Možemo primetiti da je njen rast prilično nestabilan, pošto u pojedinim godinama raste po visokim dok u drugim godinama po dosta niskim stopama, ali mora se istaći da oscilacije u stopama rasta se javljaju nakon izbijanja finansijske krize (rast premije za 83,90 % u 2005. godini je izuzetno visok i nije realno očekivati povećanje po takvim stopama). Premija mešovitog osiguranja se povećava po rastućim stopama do 2008. godine. Počev od 2008. godine rast se nastavlja, ali po opadajućim stopama sve do 2013. godine kad premija opet raste po većoj stopi. Nakon 2013. godine rast se značajno smanjuje, a u 2015. premija mešovitog osiguranja je manja u odnosu na 2014. godinu za 3,32 %.

Tabela 1. Visina premije mešovitog osiguranja u Srbiji, 2004 – 2015 (u 000 dinara)

Godina	Premija mešovitog osiguranja
2004	1 151 021
2005	2 116 723
2006	2 405 555
2007	2 872 577
2008	3 738 555
2009	4 656 932
2010	5 725 614
2011	6 151 565
2012	7 222 553
2013	9 047 513
2014	9 936 122
2015	9 606 668

Izvor: NBS

S obzirom da premija mešovitog osiguranja iznosi u proseku skoro 60 % ukupnih životnih premija u posmatranom periodu, neophodno je sagledati uticaj kretanja njene

visine na promene ukupnih životnih premija. Udeo promene premije mešovitog osiguranja u promeni ukupnih životnih premija u periodu od 2005. do 2015. godine iznosi prosečno 47,82 %. Dakle, polovina iznosa sa kojim se povećala visina životnih premija pada na teret mešovitog osiguranja. Visok udeo rasta premije mešovitog osiguranja u rastu ukupnih životnih premija znači ujednom i povezanost kretanja visine ove dve kategorije premije. Odnosno, povećanje premije mešovitog osiguranja po rastućoj stopi praćen je rastućim stopama rasta i u pogledu ukupnih životnih premija.

Rast premije mešovitog osiguranja izraženo u apsolutnom iznosu je skoro u svim godinama posmatranog perioda premašuje rast premije ostalih životnih osiguranja. Najveća razlika u promeni posmatranih veličina se primećuje u 2013. godini, kada je rast premije mešovitog osiguranja za 4,74 puta veći od rasta premije svih ostalih vrsta životnog osiguranja, ali je rast premije mešovitog osiguranja veći od rasta ostalih životnih premija i u ostalim godinama posmatranog perioda, izuzev 2006. , 2014. i 2015. godine. Na osnovu izvedenih možemo reći da mešovito osiguranje u posmatranom periodu ima izuzetno važnu ulogu u rastu i razvoju tržišta životnog osiguranja u Srbiji.

Grafikon 2. Promena premije mešovitog osiguranja i ukupnih životnih premija u apsolutnom iznosu, 2005 – 2015

Izvor: NBS

Izuzetak predstavlja 2015. godina kada se premija mešovitog osiguranja smanjuje, a premija ukupnih životnih osiguranja raste za 21 %. Odstupanje u kretanju ove dve premije je najvećim delom rezultat povećanja premije osiguranja za slučaj doživljenja za više od 3 milijardi dinara u 2015. godini, ali rast premije uočava se i kod drugih vrsta životnih osiguranja. S toga možemo reći da u 2015. godini mešovito osiguranje gubi na svom značaju u pogledu stanja i razvoja tržišta životnog osiguranja u Srbiji.

Odgovor na pitanje, zašto dolazi do pada učešća mešovitog osiguranja u ukupnim životnim osiguranjima delom leži u *dugoročnom karakteru* ovih osiguranja. Dakle, ugovori koji su zaključeni na početku posmatranog perioda postepeno dolaze do isteka. Do 2014. godine najveći broj ugovora životnih osiguranja je prestao zbog otkupa ili iz razloga storniranja ugovora. Međutim, u 2014. u 2015. godini ugovori u više od 50 % slučajeva prestaju zbog smrti osiguranika ili zbog doživljenja ugovorene starosti. Naime, u 2015. godini 56 % ugovora je prestao iz razloga doživljenja. Broj ugovora koji su prestali iz razloga doživljenja i smrti osiguranika iznosi 15 više u 2015. godini u odnosu na 2004. godinu, dok je broj ugovora koji su prestali zbog otkupa ili storniranja povećan značajno manje, za 3 puta.

Grafikon 3. Odnos apsolutne promene premije mešovitog osiguranja i apsolutne promene ostalih životnih premija, 2005 – 2015

Izvor: NBS

Važno je istaći i činjenicu da je broj prestalih ugovora u 2014. godini povećan za više od 50 % u odnosu na prethodnu godinu, što je najveći rast u posmatranom periodu. Ako uzmemo u obzir i činjenicu da polovina ugovora o životnom osiguranju u prvim godinama posmatranog perioda pala na teret mešovitog osiguranja nije teško zaključiti da najveći broj tih isteklih dugoročnih ugovora na isti način se odnosi na mešovito osiguranje (najveći broj ugovora je prestao 2015. godine, a upravo u toj godini dolazi do pada premije mešovitog osiguranja). U prilogu toga govori i podatak o rešenim štetama mešovitih osiguranja. U 2014. i 2015. godini vrednost obračunatih šteta iznosi 3 milijarde dinara, što je znatno veća u odnosu na prethodne godine. Pored toga učešće rešenih šteta mešovitog osiguranja u ukupnim rešenim štetama životnih osiguranja u 2014. godini iznosi 65 %, a u 2015. godini 58 % što znači da se više od polovina isplaćenih iznosa na osnovu ugovora koji su prestali zbog smrti osiguranika ili iz razloga doživljenja odnosi na mešovito osiguranje.

Iako je učešće mešovitog osiguranja smanjeno u ukupnoj premiji životnih osiguranja, ono je i dalje naznačajniji proizvod ove grane osiguranja. Njegovo učešće je značajnije smanjeno samo u 2015. godini, odnosno smanjena uloga mešovitog osiguranja za sad nije permanentna.

Pored toga značajno povećanje učešća osiguranja za slučaj doživljenja (kao proizvoda sa drugim najvećim učešćem u ukupnoj premiji u 2015. godini) je na isti način ostvaren samo u 2015. godini, zbog čega ne možemo tvrditi da je došlo do trajne promene na tržištu životnih osiguranja Srbije, ali se ovakva kretanja ipak ne mogu zanemariti pri proceni budućeg kretanja tržišta životnog osiguranja.

Tabela 2. Broj ugovora i osiguranika mešovitog osiguranja u periodu od 2004. do 2015. godine

Godina	Broj ugovora	Broj osiguranika
2004	94 060	103 323
2005	104 725	113 707
2006	125 136	135 878
2007	153 262	165 156
2008	178 575	189 077
2009	194 129	204 546
2010	210 376	220 288
2011	221 127	231 072
2012	238 988	248 770
2013	251 866	261 309
2014	257 557	260 247
2015	253 943	256 652

Izvor: NBS

MERODAVAN TEHNIČKI REZULTAT MEŠOVITOG OSIGURANJA

Tehnički rezultat predstavlja najvažniji pokazatelj poslovanja posmatrajući rizike pojedinačno u osiguranju. Radi se o odnosu između šteta i premije za svaki rizik pojedinačno po godinama. Tehnički rezultat se može utvrditi pojedinačno i za svakog osiguranika. U osnovi postoje dve vrste tehničkog rezultata: tekući tehnički rezultat i merodavni tehnički rezultat, pri čemu se smatra da veći značaj ima merodavni tehnički rezultat, pošto pored visine tekuće tehničke premije i tekućih likvidiranih šteta uzima u obzir prenosne premije i rezervisane štete.

Merodavni tehnički rezultat se utvrđuje pomoću sledeće formule:

$$\text{Merodavni tehnički rezultat} = \frac{\text{Merodavne štete}}{\text{Merodavna tehnička premija}} \times 100 \quad (1)$$

Iznos *merodavnih šteta* se dobija sabiranjem iznosa rezervisanih šteta prenetih iz prethodne godine sa iznosima prijavljenih i likvidiranih šteta iz tekuće godine i oduzimanjem od dobijenog zbira iznosa prijavljenih a nelekvidiranih šteta u tekućoj godini (rezervisane štete na kraju tekuće godine). Iznos merodavnih premija se dobija tako što se sabere prenosna premija iz prethodne godine i fakturisana premija u tekućoj godini i od dobijenog zbira oduzme prenosna premija koja se na kraju godine prenosi u narednu godinu.

Cilj je da merodavan tehnički rezultat koji se dobija pomoću navedene formule bude manji od 1, odnosno od 100 %. Ako je dobijen rezultat veći od jedan to znači da se u pogledu posmatranog rizika posluje sa gubitkom, jer iznos štete je veći od prikupljenih sredstava za pokriće tih šteta. U slučaju da je dobijeni rezultat manji od jedan otvara se prostor osiguravajućem društvu da smanji visinu svojih premija i na taj način povećava svoju konkurentsku snagu. [Vojinović i Žarković; 2016 . strana 31. – 32.]

Grafikon 4. Merodavni tehnički rezultat na poslovima mešovitog osiguranja, 2004 - 2015

Izvor: NBS

Merodavni tehnički rezultat na poslovima mešovitog osiguranja je u svim godinama daleko ispod 1, što znači da su rezultati društava na ovim poslovima dobri. Prosečan merodavni tehnički rezultat posmatranog perioda iznosi 0,27 (ili 27 %), a najveće odstupanje je ostvareno u 2014., odnosno u 2015. godini što nije iznenađujuć, jer u prethodnom delu smo videli da iznos šteta je u ovim godinama najveći, a iznos premije posle dugogodišnjih rasta u 2015. godini opada. Tehničke premije se smanjuju za 3,98 % što znači veći pad nego u slučaju ukupnih premija mešovitog osiguranja (3,32 %).

Pozivitan merodavan tehnički rezultat ukazuje na to da društva ostvaruju značajne prihode na ovim poslovima, jer iznos koji se isplaćuje značajno ispod prikupljenih sredstava. Pored toga udeo tehničke premije u ukupnim premijama mešovitog osiguranja se kreće između 65 % i 83 %, što znači da 20 – 30 procenata premije se odnosi na pokriće troškova društva (što obuhvata i razne provizije i naknade) i na formiranje potrebnih rezervi.

PORTFELJ PROIZVODA OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA

Na tržištu Srbije posluje 11 društava koja se bave poslovima životnih osiguranja. Na osnovu tabele (tabela 3) možemo videti da svaki od ovih društava nudi barem jedan proizvod mešovitog osiguranja. Broj pruženih usluga mešovitog osiguranja dobija svoj stvarni značaj kada uzmemo u obzir učešće pojedinih društava na tržištu životnih osiguranja. Tri društva sa najvećim učešćem u sektoru životnih osiguranja su Generali, Wiener Städtische i Grawe odnosno tri društva sa najvećim brojem proizvoda mešovitog osiguranja u svom portfelju.

Tabela 3. Spisak proizvoda mešovitog osiguranja po društvima

Osiguravajuće društvo	Spisak proizvoda mešovitog osiguranja
Axa osiguranje	Komfor max; Komfor junior
DDOR	DDOR mešovito osiguranje života
Dunav osiguranje	Moj život; Zajedno; Naše dete
Generali	Complete single; Complete double; Complete triple; Din protekt; Providence; Tandem; Premium profit
Grawe	Grawe Elite 20 Plus; Safe life; Family partner; Grawe invest; Tarifa G1, G3, G5 ;
Merkur osiguranje	15 plus; Život plus; Štednja za čistu peticu
Sava životno osiguranje	Standard; Standard +
Societe Generale osiguranje	Mešovito štedno životno osiguranje
Triglav	Triglav mešovito osiguranje; Uzajamno mešovito osiguranje
Uniq	Spektar
Wiener Städtische	Moja investicija; Classic osiguranje; Futura osiguranje; 3D osiguranje; Porodični šef

Izvor: autori

Navedena društva nude razne varijante mešovitog osiguranja u cilju zadovoljavanja potreba što šireg kruga potencijalnih i postojećih klijenata. Mada, u osnovi se radi o vrlo sličnim proizvodima ipak među njima postoje neke razlike koje ih čine pogodnim raznim pojedincima u zavisnosti od njihovih ciljeva pri kupovini polisa osiguranja. U daljem tekstu analiziraćemo nekih od ovih proizvoda radi ukazivanja na njihove najvažnije karakteristike.

Tandem mešovito osiguranje osiguravajuće kuće Generali je proizvod uzajamnog osiguranja života za dva lica, odnosno ugovara se za dve osobe istovremeno, po istoj polisi. Ovo osiguranje je namanjeno najpre bračnim partnerima i članovima porodice, ali mogu ga zaključiti bilo koja dva lica kod kojih postoji zajednički interes ili finansijska povezanost. Ugovor se zaključuje na minimalnih 5 godina. Proizvod pruža pokriće za sledeće slučajeve:

- doživljenje,

- smrt usled bolesti jednog osiguranika,
- smrt usled nezgode oba osiguranika.
-

U slučaju smrti jednog od osiguranika bilo kada u toku perioda trajanja ugovora o osiguranju osiguravač isplaćuje osiguranu sumu drugom osiguraniku. U slučaju smrti oba osiguranika usled istog nesrećnog slučaja osiguravač isplaćuje dvostruku osiguranu sumu korisniku osiguranja kojeg je odredio ugovarač. U slučaju da oba osiguranika dožive istek ugovora o osiguranju osiguravač isplaćuje osiguranu sumu po pola svakom od osiguranika. Prednost uzajamnog osiguranja je u nižem nivou premija, pošto se istovremeno pokrivaju dva lica. Tandem paket mešovitog osiguranja omogućava zaključenje dopunskog osiguranja:

- za invaliditet usled nesrećnog slučaja i dnevne naknade za dane provedene u bolnici,
- ako se ugovori dopunsko osiguranje za invaliditet usled nesrećnog slučaja i dnevne naknade za dane provedene u bolnici, može se zaključiti i:
 - osiguranje za slučaj hirurške intervencije i/ili,
 - osiguranje za slučaj preloma kosti, koji su uzrokovani nesrećnim slučajem (nezgodom),
- dopunsko zdravstveno osiguranje za lečenje u inostranstvu (Generali Best Doctors). (*Generali Osiguranje Srbija, 2016*)

Grawe *Elite 20 Plus* je proizvod osiguravajućeg društva Grawe koji pored zaštite za slučaj smrti i doživljenja obuhvata i pokriva za slučaj nastanka određenih teških bolesti. Ovaj proizvod pruža osiguranje za slučaj nastupanja jedne od sledećih dvadeset bolesti: srčani infarkt, bajpas operacija koronarnih arterija, karcinom (maligni tumor), moždani udar, hronično oboljenje bubrega, transplantacija organa, multipla skleroza, paraliza, slepilo, operacija aorte, zamena srčanih zalistaka (valvula), dobroćudni (benigni) moždani tumor, koma, hronično oboljenje jetre, terminalna hronična opstruktivna bolest pluća, gubitak ekstremiteta, teška trauma (povreda glave), teške opekotine, gubitak glasa i funkcija govora, gluvoća (gubitak sluha). Pored navedenih proizvod *Elite 20 Plus* pruža i dodatno pokriva za decu. (*Grawe Osiguranje, 2017*)

Moja investicija je proizvod osiguravajuće kuće Wiener Städtische. Prvenstveni cilj proizvoda je obezbeđivanje dobiti osiguranicima sa prinosima čak i do 2,5 % kamate na godišnjem nivou. Radi upoređivanja, kamata na bankarsku oročenu deviznu štednju se kreće na nivou od 0,1 – 1,5 % godišnje. Premija se u ovom slučaju uplaćuje kao jednokratni iznos a ne kao višegodišnja uplata. Najmanji iznos jednokratne premije iznosi 1.000 €. Pored toga što se premija plaća odjednom proizvod se razlikuje od ostalih i u pogledu trajanja. Dakle, ugovor se može zaključiti i na period od tri godina, a maksimalno na 10 godina. Uz ovaj proizvod je moguće zaključiti dopunsko zdravstveno osiguranje (Wiener Städtische Best Doctors) koje pokriva trošak lečenja

težih oboljenja, uključujući putne i smeštajne troškove do osiguranog iznosa i pojedinačnih limita. Best Doctors je određen za specifična, teška oboljenja čije skupo i specijalizovano lečenje nedovoljno pokriva većina planova zdravstvenog osiguranja. (*Wiener Städtische Osiguranje*).

ZAKLJUČAK

Mešovito osiguranje nije samo obična zaštita u slučaju prerane smrti osiguranika, već predstavlja i mogućnost štednje. Dakle, reč je o prizvodu koji obezbeđuje isplatu osigurane sume i slučaju prerane smrti osiguranika, ali i slučaju doživljenja, odnosno po isteku ugovorenog perioda trajanja osiguranja. Ugovor o mešovitom osiguranju pored osnovne zaštite (za slučaj smrti i doživljenja) često sadrži i dodatno pokriće od posledice nezgode, težih bolesti i sl. Prema tome, mešovito osiguranje je pogodno za postizanje najrazličitijih ciljeva pojedinih osoba. Navedene karakteristike mešovitog osiguranja su razlog tome, da ovaj proizvod ima vodeću ulogu na našem tržištu.

Analizirajući strukturu životnih premija možemo zaključiti da najveće učešće ima mešovito osiguranje sa prosečnim učešćem od 59 % u periodu od 2004. go 2015. godine. Mešovito osiguranje ima vodeću ulogu i u rastu tržišta životnog osiguranja. Rast premije mešovitog osiguranja skoro u svim godinama analiziranog perioda premašuje rast premija svih ostalih životnih osiguranja. Radi primera, u 2013. godini rast premije mešovitog osiguranja je više od četiri puta veći od rasta svih ostalih životnih premija. Dakle, skoro polovina iznosa s kojim se povećala visina životnih premija od 2004. do 2015. godine pada na teret mešovitog osiguranja. S druge strane, mora se istaći da u 2015. godini mešovito osiguranje gubi na svom značaju. Do ove godine, bio je prisutan kontinuelan rast premije mešovitog osiguranja i zajedno sa time su se povećale i ukupne životne premije. Međutim, a u 2015. godini javlja se pad premije mešovitog osiguranja uz istovremeni rast ukupnih životnih premija. Rast ukupnih životnih premija je najvećim delom rezultat povećanja premije osiguranja za slučaj doživljenja za više od tri milijardi dinara. Mešovito osiguranje delom gubi na svom značaju zbog dugoročnog karaktera ovih ugovora. Ugovori koji su zaključeni na početku analiziranog perioda postepeno dolaze do isteka čime prestaje plaćanje dela premija. O tome govori i podatak da je iznos rešenih šteta najveći u 2014. i 2015. godini, a broj ugovora posle dugogodišnjeg kontinuelnog rasta u 2015. godini opada. Smanjena uloga mešovitog osiguranja u jednoj godini ne mora da znači da je reč o permanentnoj pojavi, ali se ne može zanemariti prilikom izrada budućih procena.

Jedan od najznačajnih pokazatelja poslovanja osiguravajućih društava je merodavan tehnički rezultat koji se dobija ako se iznos merodavnih šteta podeli sa iznosom merodavnih premija. Rezultat mora biti manji od 1, jer u suprotnom slučaju osiguravajuće društvo mora da isplati više na ime nastalih šteta od iznos prikupljenog u obliku premija osiguranja. Prosečni merodavni tehnički rezultat društava na poslovima mešovitog osiguranja u periodu od 2004. do 2015. godine iznosi 0,27 (odnosno 27 %), što znači da se ostvaruje pozitivan rezultat na ovim poslovima.

Najveće odstupanje od prosečnog merodavnog rezultata se javlja u 2014. i 2015. godini. Ovakvo odstupanje u tim godinama nije iznenađujući, ako se uzme u obzir i činjenica da iznos likvidiranih šteta u ovim godinama je najveći.

Analizirajući portfelj proizvoda društava koja se bavi poslovima životnih osiguranja možemo zaključiti da svaki od njih nudi barem jedan proizvod mešovitog osiguranja. Pored toga, tri društva sa najvećim učešćem u ukupnim životnim premijama su upravo ta društva koja u svojoj ponudi imaju najveći broj proizvoda mešovitog osiguranja (Generali, Grawe, Wiener Städtische). Dakle, mešovito osiguranje je izuzetno značajno sa spekta konkurentske snage osiguravajućih kompanija na našem tržištu.

Možemo zaključiti da je mešovito osiguranje izuzetno važno ne samo sa aspekta pojedinih društava, odnosno rezultata njihovih poslovanja, već ima istaknutu ulogu i u dosadašnjem i budućem rastu i razvoju našeg tržišta životnog osiguranja.

BIBLIOGRAFIJA

1. Generali Osiguranje (Preuzeto 10.09.2016. sa: http://www.generali.rs/active/sr-latin/home/vrsteosiguranja/osiguranje_zivota/mesovito_osiguranje_zivota/moz_tan_dem.html)
2. Grawe Osiguranje (Preuzeto 15.02.2017. sa: http://www.grawe.rs/rs/grawe_elite.htm)
3. Narodna Banka Srbije
4. Narodna Banka Srbije, Tvoj novac (Preuzeto 15.02.2017. sa: http://www.tvojinovac.nbs.rs/edukacija/latinica/20/osiguranje/osiguranje_zivotno.html)
5. Vojinović Ž. , Žarković N., (2016), *Rizici i osiguranje*, Subotica, Ekonomski fakultet u Subotici
6. Wiener Städtische Osiguranje (Preuzeto 02.09.2016. sa : <http://wiener.co.rs/Za-stanovnistvo/Osiguranje-zivota/Moja-investicija>)
7. Zakon o osiguranju, „Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 139/14

RESUME

Endowment insurance policy isn't just an instrument which provides protection in case of early death, it has an element of saving, too. With other words, this is a product that pays the assured sum in the case of death of the insured or on a fixed date. Endowment policies are often sold together with additional insurance. So, these policies are able to achieve different targets of the insured. These characteristics are the reason the endowment policies has a main role on our life insurance market.

Through the analysis of the structure of life premiums we can see that endowment policies have an average participation of 59 % in all life premiums in the period from 2004 to 2015. Endowment policies have a leader role in the growing of the life insurance market, too. The growth of the premium of this type of life insurance is way

bigger than the summarized growth of other life premiums. For example, in 2013 growth of endowment premiums is more than four times bigger than the growth of other life premiums. In according to that, more than the half of the growth of life premiums is the result of the growth of endowment premiums. On the other hand, we have to say that endowment policies in the year of 2015 aren't as significant as they were in earlier years. In this year instead of growth endowment premiums fell, but all life premiums were up 21 %. Rise of all life premiums is a result of growth of premiums of insurance that pays after a specified period (in the case of survival) with more than three billions of Serbian dinars. Endowment policies loose on their importance in partly because of their long – term character. Contracts that are signed in the first years of analyzed period are about to expire, and the paying of one part of the premiums stops. That is shown through the amount of settled claims which is the highest in 2014 and 2015, and the number of endowment contracts is down with a few thousands. It can not be sad the lower importance of endowment policies is a permanent phenomenon, but we have to pay attention on this information.

Technical result in insurance has to be greater than one, otherwise the company will have a negative result in that type of insurance. The average technical result of the insurance companies on the endowment policies in the period from 2004 to 2015 is 0.27 or 27 %. That means insurance companies make a positive result on these contracts. The biggest deviation shows up in 2014 and 2015, when the amount of settled claims is the highest.

If we analyze the products offered by the insurance companies in Serbia, we will see that every of them offers at least one endowment product. Further more, three leader companies on the market has the most endowment products in their product portfolios. So, we can say endowment policies are important for the profitable functioning of the companies, but they are really important in the growth and development of the life insurance market in Serbia also.