



Za rast tržišta osiguranja ljudski kapital čak je i važniji od financijskog

■ Kupnja osiguranja proporcionalna je razumijevanju rizika, a za razumijevanje rizika potrebno je znanje i prodavatelja osiguranja i kupaca proizvoda, stoga edukacija mora biti dvojaka i u smjeru edukacije zaposlenih u osiguravajućim društvima i u pogledu financijske pismenosti stanovništva, rečeno je na 29. SorS-u

Piše: Nataša Gajski Kovačić

Obrazovanje i edukacija ključne su osnove razvoja osiguranja, osnovna je misao koja se prožimala kroz ovogodišnji 29. Susret osiguravača i reosiguravača Sarajevo (SorS), koji je u glavnom gradu BiH od 6. do 8. lipnja okupio oko 150 predstavnika industrije osiguranja.

Za rast tržišta osiguranja ljudski kapital čak je i važniji od financijskog kapitala, rekao je predsjednik Skupštine SorS-a, Giorgio Marchegiani prilikom otvaranja skupa. Dodao je da je kupnja osiguranja proporcionalna razumijevanju rizika proizvoda, a za razumijevanje rizika potrebno je znanje i prodavatelja osiguranja i kupaca proizvoda, stoga edukacija mora biti dvjaka i u smjeru edukacije zaposlenih u osiguravajućim društvima i u pogledu financijske pismenosti stanovništva.

Konferencija SorS i ove se godine pokazala idealnim mjestom na kojem sudionici dobivaju potrebne odgovore o stanju osiguranja u zemljama regije. Prilika je to i da se poslovanja različitih tržišta međusobno kompariraju i steknu dojmovi koji će rezultirati novim, boljim strategijama u poslovanju. Na SorS-u se raspravljalo o obrazovanju u funkciji korporativnog poduzetništva u osiguranju, obrazovanju u funkciji razvoja novih proizvoda u osiguranju, obrazovanju i edukaciji kupaca osigurateljskih proizvoda te tendencijama i procesima suvremenih tokova aktuarstva u razvoju osiguranja.

Na trodnevnom skupu dan je i presjek stanje na tržištima osiguranja u Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Sloveniji, Srbiji, Crnoj Gori i Makedoniji.

Organizator SorS-a je Udruženje društava za osiguranje SorS čiji Upravni odbor čine predstavnici 14 društava iz Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Hrvatske, Makedonije, Slovenije i Srbije. Uz Udruženje društava za osiguranje SorS, organizator i medijski pokrovitelj SorS-a je tvrtka Tec-tus d.o.o., odnosno časopis Svijet osiguranja. Pokrovitelji ovogodišnjeg SorS-a bili su Trust Re i Advokatska firma Saijić.



Generalni sekretar udruženja SorS, Zlatan Filipović direktor, Bosna Re, izrazio je zadovoljstvo što je SorS ponovno okupio

Predstavnici osiguratelja iznijeli su presjek stanja osiguranja u regiji ali i probleme s kojim se suočavaju osiguratelji u regiji s posebnim naglaskom na slabi postotak osiguranja od velikih katastrofalnih događaja poput poplava, požara i elementarnih nepogoda, što pričinjava velike štete cjelokupnom društvu

impozantan broj sudionika te je podsjetio da je SorS započeo 1981. godine u Splitu, da bi se ubrzo preselio u Sarajevo, na planinu Igman gdje je održavan u hotelu "Igman". U počecima, konferencija je bila

korištena da bi se društva za reosiguranje bivše Jugoslavije dogovorila o strategiji nastupa na konferenciji u Baden Badenu.

Istaknuo je da je SorS vrlo značajna konferencija za regiju. Ovogodišnja tema je apsolutno neophodna za osiguravajuća društva jer kvalitetu znanja treba kontinuirano podizati u društvima. Tijekom održavanja SorS-a istaknuto je da je potpisan sporazum o suradnji u edukaciji između HUO i Udruženja društava za osiguranje u Federaciji BiH. Sporazum su potpisali direktor Hrvatskog ureda za osiguranje (HUO) Hrvoje Pauković i generalni sekretar Udruženja društava za osiguranje u Federaciji BiH Ermin Čengić. Ovim sporazumom, kako je istakao Čengić, otvoren je put za suradnju u segmentu edukacije između dva strukovna udruženja, kao i za razmjenu iskustava u implementaciji europske legislative u domaće zakonodavstvo, a naročito kroz prezentaciju iskustava prilagodavanja tržišta obveznog osiguranja od AO u procesu liberalizacije.

U sklopu SorS-a održana je i konferencija za novinare na kojoj su predstavnici osigurateljske struke iznijeli presjek stanja osiguranja u regiji ali i probleme s kojim se suočavaju osiguratelji u regiji s posebnim naglaskom na slabi postotak osiguranja od velikih katastrofalnih događaja poput poplava i požara i elementarnih nepogoda, što pričinjava velike štete cjelokupnom društvu. U tom pogledu trebalo bi poraditi i na kvalitetnijoj edukaciji stanovništva kako bi se svijest o značaju osiguranja podigla na višu razinu.

Osiguranja u regiji zabilježila su u 2017. godini, u odnosu na godinu ranije, premijski rast u gotovo svim segmentima osiguranja. Tako je generalni sekretar SorS-a i direktor Bosna Reosiguranja Zlatan Filipović istakao je da je bh. tržište osiguranja u prošloj godini zaračunalo ukupnu premiju od 683 milijuna KM te da je na godišnjem nivou ostvaren premijski rast od skoro osam posto. No, i pored tog





višegodišnjeg trenda premijskog rasta, bh. tržište osiguranja i dalje kaska za susjednim zemljama, a u ukupnoj premiji prednjači obavezno osiguranje od autoodgovornosti s preko 50 posto udjela.

Filipović je istakao i da životno osiguranje ima oko 20 posto udjela u ukupnoj premiji što je ohrabrujuće, dok auto-kasko ima udio nešto iznad osam posto, a osiguranje od požara oko 4,5 posto. Filipović je dodao da je na tržištu osiguranja BiH primjetan trend okrupnjavanja, no i 25 osiguravajućih društava u BiH, što je dva manje u odnosu na 2016. pre više je u odnosu na veličinu tržišta ali i trenutnu ekonomsku situaciju te da će se njihov broj u budućnosti morati i dodatno smanjiti. Nedovoljno uređeno tržište osiguranja je karakteristika i ostalih država u regiji, uz ipak bolju situaciju u Sloveniji i Hrvatskoj, koje su članice Europske unije.

Predsjednik Uprave Zavarovalnice Triglav Andrej Slapar kazao je da je tržište Slovenije prošle godine imalo rast u svim segmentima osiguranja te da je s makroekonomskog aspekta 2017. bila najuspješnija unatrag deset godina.

Lani je premija slovenskih osiguratelja porasla 5,5 posto i dosegla je blizu 2,18 milijarde eura. Zavarovalnica Triglav s 37 posto ima najveći tržišni udio, a prvih pet osiguratelja imaju oko 77,5 posto udjela na tržištu Slovenije.

Damir Zorić iz Euroherc osiguranja je kazao da je Hrvatskoj ali i svim zemljama regije neophodan znatno veći ekonomski

rast što bi imalo veliki utjecaj i na profitabilnost osiguravajućih društva. Prošle godine je industrija osiguranja u Hrvatskoj pozitivno poslovala i zabilježena je nakon godina krize prvi put osjetnija stopa premijskog rasta od 3,4 posto. Pri tome je rast nešto izraženiji bio u neživotnim osiguranjima, koja čine oko 67,5 posto ukupne premije, i iznosio je 4,5 posto dok su životna osiguranja imala nešto slabiji rast, niti jedan posto. U Hrvatskoj je premija u 2017. iznosila oko 9,05 milijardi kuna. Predsjednik Izvršnog odbora beogradskog Dunav osiguranja Mirko Petrović rekao je da je prošle godine u Srbiji poslovalo 21 osiguravajuće društvo, dva manje nego 2016. te da je ostvarena ukupna premija od 786 milijuna eura što je povećanje za 4,4 posto na godišnjem nivou. Pri tome su neživotna osiguranja imala rast od 6,6 posto, dok su životna imala pad od 1,6 posto.

Udio životnih osiguranja smanjeno je za 1,5 posto u odnosu na 2016. tako da je na kraju 2017. godine, u strukturi premije, učešće neživotnih osiguranja iznosilo 75,6 posto. Tržišni lider je Dunav osiguranje s lani ostvarenom premijom od 200 milijuna eura i tržišnim udjelom od 26,8 posto.

Istaknuto je da je tržište osiguranja u Srbiji i dalje nerazvijeno i ispod prosjeka Europske unije jer je udio premije osiguranja u BDP-u Srbije 2,1 posto, a u EU je 7,4 posto.

Duško Jovanović iz Udruženja osiguravača Srbije kao ključna događanja na tržištu osiguranja Srbije protekle godine

izdvojio je početak rada na novom Zakonu o obaveznom osiguranju u saobraćaju te o održanim prvim Danima osiguranja u Srbiji po uzoru na hrvatske i slovenske Dane osiguranja.

I tržište osiguranja u Crnoj Gori, na kojem je poslovalo devet osiguravajućih društava, prošle godine imalo je rast, doduše nešto veći kod životnih osiguranja od 3,4 posto u odnosu na neživotna koja su rasla 1,7 posto, izvijestio je Nebojša Šćekić iz Sava Re osiguranja Crne Gore.

Ukupno obračunata bruto premija neživotnog osiguranja u 2017. iznosila je 67,6 milijuna eura, a premija životnih osiguranja blizu 14,2 milijuna eura. U strukturi ukupne premije, obavezno osiguranje od autoodgovornosti i dalje predstavlja najznačajniju vrstu na tržištu Crne Gore s udjelom od 17,3 posto.

Tržište osiguranja Makedonije zbog nestabilne političke situacije u posljednjih niz godina nije osjetnije raslo a ta politička neizvjesnost se odrazila i na investicijske cikluse.

Generalni direktor Triglav osiguranja Makedonija Đorđe Vojnović je izrazio nadu da je politička kriza sada pri kraju te da potencijal vide u osiguranju u oblasti poljoprivrede, ali i dopunskog zdravstvenog osiguranja, osiguranju kredita i garancija, te osiguranja života koje je lani imalo rast od 11,9 posto. Ukoliko se ostvare planirane aktivnosti to bi se odrazilo i na rast premije po glavi stanovniku koja je sada niska i iznosi samo 72 eura.





Dragica Korenjak, savjetnica za razvoj prodajnih mreža, je govoreći o važnosti edukacije zastupnika u prodaji osiguranja na početku svog izlaganja citirala anonimnog dubrovačkog trgovca iz 16. stoljeća koji je rekao. “Ni jedan trgovac nije propao zbog toga što je plaćao osiguranje, ali su mnogi propali zato

što ga nisu platili”. Istaknula je da je prodaja ustvari bojna fronta, a da se prodajna karijera gradi, a ne dobiva. Pritom je važno prepoznati svoje vještine, razumjeti svoja ponašanja, uočiti vlastita ograničenja, izbjeći zamke, ali i pronaći osobne potencijale. Rezultati mnogih istraživanja pokazali su da se motivacija, inicijativa, fleksibilnost i prilagodljivost smatraju najvažnijim osobinama u procesu odabira kandidata za radna mjesta. U prodaji ima mnoga prepreka, a najjače su one psihološke.

Prof. dr. Jelena Kočović s Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, u svom se izlaganju osvrnula na činjenicu da je moderno osiguranje nezamislivo bez znanstveno zasnovane tehničke organizacije, odnosno aktuarskih znanja i tehnika.

Budući da osiguranje višestruko doprinosi ekonomskom razvoju, unaprijeđenje aktuarske profesije je pitanje od nacionalnog značaja.

Pored regulatornog okvira, kvalitetne statistike osiguranja i institucionalnog udruživanja, edukacija je jedan od ključnih preduvjeta efektivnog doprinosa

aktuara razvoju tržišta osiguranja. Značaj edukacije aktuara je utoliko veći u zemljama čija su tržišta osiguranja relativno mala i nedovoljno razvijena, pa je i aktuarska profesija u njima tek u povoju. Nakon globalne financijske krize 2008. u prvi plan je stavljeno upravljanje rizicima zasnovano na njihovoj kvantifikaciji.

I ove je godine SorS bio mjesto upoznavanja i razmjene iskustava, ali i poligon za transfer i razmjenu znanja o temama koje su životne i s kojima se osiguratelji svakodnevno susreću ili ih tek očekuju

U tom smislu, dana je ogromna uloga aktuarima, kao najvećim stručnjacima za mjerenje rizika ne samo u segmentu osiguranja, već i u čitavoj financijskoj sferi. Broj kvalificiranih aktuara u EU povećan je s 19.700 u 2011. na 21.500 u 2015., dok je broj osiguravajućih kompanija smanjen, pa je stoga povećana zastupljenost aktuara s 2,5 na 7,3 aktuara po kompaniji za životno osiguranje i sa 1,1 na 1,3 aktuara po kompaniji za neživotno osiguranje. U SAD se predviđa porast broja aktuara za čak 22 posto u narednom desetljeću.

Zlatan Deljković iz ASA osiguranja se, govoreći o motiviranju zaposlenika, osvrnuo na riječi Benjamina Franklina “Ulaganje u znanje uvijek donosi najbolju kamatu.” Rekao je da iz perspektive organizacije dobra motivacija podrazumijeva obrazovanje i promociju vlastitih internih trenera, omogućava razvoj kompetencija zaposlenika, sistemski razvoj karijere svakog zaposlenika, razvoj baze znanja i otklanjanje straha od promjena među zaposlenicima. Iz perspektive zaposlenika omogućuje osobni razvoj kroz rad na sadržajima relevantnim za radno mjesto, sigurnost na radnom mjestu uslijed kontinuiranog razvoja kompetencija, sigurnost u ophođenju s novim medijima, a edukacija i usvajanje znanja postaju zanimljivi i zabavni. Benefiti se očituju kroz varijabilni sistem nagrađivanja.

Tijekom SorS-a održana su i dva okrugla stola o socijalnoj funkciji obaveznih osiguranja u prometu s ograničenjima u propisima i praksi te o cyber rizicima i izazovima digitalnog svijeta u reosiguranju. U tri dana druženja osiguratelja i reosiguratelja održana je i Skupština Upravnog odbora na kojoj je za predsjednika Udruženja SorS izabran Đorđe Vojnović, direktor Triglava Makedonija, a za zamjenika Marko Jazbec iz Save Re. Kao i dosad, i ove je godine SorS bio mjesto upoznavanja i razmjene iskustava, ali i poligon za transfer i razmjenu znanja o temama koje su životne i s kojima se osiguratelji svakodnevno susreću ili ih tek očekuju. ■

