

TENDENCIJE I PRAVCI RAZVOJA DOBROVOLJNOG MIROVINSKOG I ŽIVOTNOG OSIGURANJA

Na prvi pogled pejzaž životnoga i dobrovoljnoga mirovinskog osiguranja nikad nije bio atraktivniji. Sa stajališta poslovnih mogućnosti mogli bismo pomisliti da živimo u zlatnim godinama osiguranja. O tome nam govori nekoliko faktora, od kojih valja navesti sve veći mirovinski jaz, nisku penetraciju premije osiguranja, razvoj tržišta osiguranja i iskustva drugih zemalja, koje imaju puno veći obujam osiguranja. Rast obračunate premije životnih osiguranja u Europi u 2013. je iznosio 3,1 posto, a premija po stanovniku dosegla je 1883 eura, od čega 1124 eura za životna osiguranja i 759 eura za neživotna osiguranja.

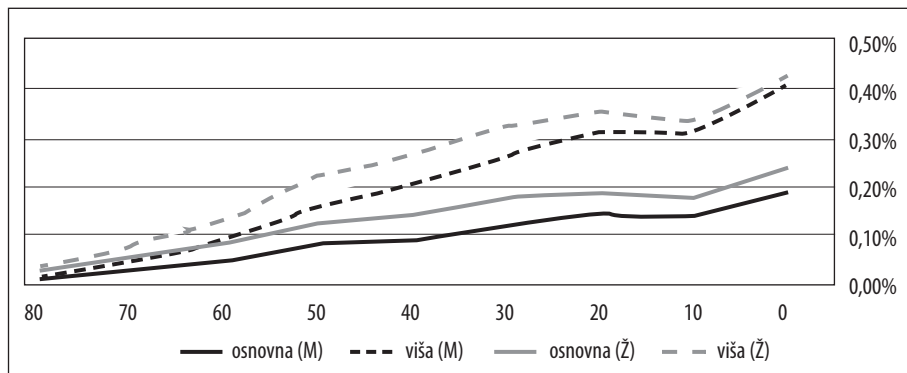
Zahvaljujući globalizaciji i tehnologiji nikad nisu bila dostupnija iskustva, znanja, regulativa, zbog čega možemo sa sigurnošću ustvrditi da itekako postoje poslovne prilike, ali je pitanje kako ih pretvoriti u premiju osiguranja. Nažalost, ne postoji čarobni štapić kojim bismo jednostavno mogli konstruirati efikasan i unosan model osiguranja. Uzimajući u obzir da su dobrovoljna mirovinska i životna osiguranja dugoročna, to najavljuje važne probleme, koji proizlaze iz dugoročne karakteristike osiguranja. Kod mirovinskog osiguranja prosječno trebamo uzeti u obzir pola stoljeća, od toga više od 30 godina ode na štednju, da bismo mogli uživati u dobrovoljnoj mirovinskoj štednji još 20 godina (u Sloveniji je razdoblje primanja mirovine kod muškarca 16 godina i 8 mjeseci, kod žena 22 godine i 8 mjeseci).

Da bismo mogli razviti dugoročno održiv model mirovinskog osiguranja, trebamo znati sve ključne faktore koji utječu na rast obima osiguranja. Uspješnost je nekad bila determinirana troškovnom i prodajnom efikasnošću, a danas možemo reći da je vezana uz atraktivnost proizvoda osiguranja. Nažalost, svijet je sve kompleksniji i podliježe brzim promjenama, koje utječu na atraktivnost i uspješnost prodaje osiguranja. Sljedeći faktori promjena bitno utječu na razvoj proizvoda:

- demografski (*ageing population, medical advantages & breakthroughs*);
- socijalni (*new generations, social trends, changing habits and trends*);
- tehnološki (*big data, connected world*);
- ekonomski (*disposable income, GDP growth, interest rates*);
- politički (*geo-political risk, rise of regulation*).

Ako smo nekad pri razvoju proizvoda osiguranja razmišljali o kombinaciji troškova, mortalitetnih tablica, kamatne stope i načina prodaje, danas moramo razmišljati o puno kompleksnijem modelu, koji mora uravnotežiti sve faktore koji utječu na atraktivnost osiguranja. U prezentaciji je prikazan

Postotak populacije koja će živjeti više od 100 godina



Izvor: www.ons.gov.uk

utjecaj tehnologije na povezanost različitih faktora, od ekonomskih (kamatna stopa), preko demografskih (starenje populacije), pa do socioloških (promjena navika). Najveći je izazov najprije razumjeti sve faktore koji utječu na uspješnost konstruiranja modela osiguranja, a potom ih adekvatno spojiti u privlačan proizvod životnog ili mirovinskog osiguranja. A to je postalo sve teže. Kao primjer možemo istaknuti demografiju, koja je sve stavila na glavu, jer se tradicionalni model posve promijenio. Činjenica je da živimo sve dulje, zbog čega ljudi imaju potrebu za osiguranjem, ali osiguratelji tu potrebu teško pretvore u premiju osiguranja. A sama nužda proizlazi iz sljedećih činjenica:

- Negdašnja populacija imala je tri životna razdoblja: djetinjstvo, odraslost i starost, a sada se starost razvila u dva segmenta, mlađa starost i najstarija starost;
- U Sloveniji je broj stogodišnjaka porastao gotovo deseterostruko, u 1991 živjelo je 26 stogodišnjaka, u 2010. čak 196, a sada više od 226
- 8 posto muškarca i 14 posto žena koje imaju danas 65 godina živjet će više od 100;
- veći broj žena živjet će više od 100 godina nego muškaraca;
- više od polovice novorođenih živjet će više od 100 godina.

Iz grafikona je jasno da demografija sama za sebe ukida atraktivnost mirovinskog osiguranja. Ako idemo u mirovinu sa 65, jasno je da će mirovina iz dobrovoljnog fonda biti niža, kad pretpostavimo da će se nastaviti trend produljenja života. Samo promjena njemačkih tablica mortalitete iz R87 na DAV94 značila je u prosjeku 30 posto niže dodatne mirovine, pa je jasno da je to teško objasniti potencijalnom osiguraniku. Stoga moramo znati i druge faktore te vidjeti kako ih spojiti, da bismo mogli napraviti atraktivno osiguranje. Rješenje je svakako u tehnologiji, koja nam može ponuditi rješenja zahvaljujući kojima će osiguratelji i dalje biti uspješni. Naš izazov je da uz poznavanje svih faktora pronađemo pravo ravnotežu među njima te uz pomoć tehnologije sve pojednostavimo i tako prezentiramo osiguraniku. Dolaze, dakle, bitne promjene, a na nama je da ih pravodobno i adekvatno prihvatimo.