

XI MEĐUNARODNI SIMPOZIJUM
TRŽIŠTE OSIGURANJA I REOSIGURANJE

SPECIFIČNOST PROIZVODA OSIGURANJA

Prof. Dr Jelena Kočović
Dr Dejan Trifunović

POIMANJE VREDNOSTI OSIGURANJA

Razumevanje materialne i nematerialne vrednosti proizvoda osiguranja značajno je za potrošače, posrednike u osiguranju, osiguravače, kontrolni organ.

Dilema da li koristiti termin proizvod ili usluga potiče iz dileme da li je osiguranje industrija ili uslužna delatnost.

POIMANJE VREDNOSTI OSIGURANJA

- Uspešna realizacija proizvoda osiguranja uslovljena je razumevanjem njihove materijalne i nematerijalne vrednosti od strane osiguranika.
- Najveći broj osiguranika razmišlja, pre svega, o troškovima kupovine proizvoda osiguranja i njihovim negativnim efektima na raspoloživi dohodak.
- Dokaz za to je nizak nivo kulture osiguranja u Srbiji.

POIMANJE VREDNOSTI OSIGURANJA

- Da li proizvod osiguranja ima vrednost za osiguranika samo ako dođe do realizacije rizika i isplate naknade?
- Da li u slučaju nerealizacije rizika proizvod osiguranja za osiguranika nema vrednost, već naprotiv predstavlja samo trošak za njega odnosno umanjenje dohotka za iznos plaćene premije?

POIMANJE VREDNOSTI OSIGURANJA

- Kada osiguranik shvata suštinu proizvoda osiguranja i njegovu vrednost? U slučaju da je imao totalnu štetu i da mu je ona nadoknađena od strane osiguravača. Onda shvata da je to vrednost.
- Tada upoređuje premiju osiguranja kao njegov trošak sa naknadom osiguranja, koja je često višestruko veća od premije. U toj situaciji za njega je vrednost proizvoda osiguranja jednaka naknadi osiguranja (sumi osiguranja). To je materijalni deo vrednosti. Nematerijalni deo vrednosti je što nije imao duševnu patnju, stres pošto mu je šteta nadoknađena od strane osiguravača.
- Još više može da shvati vrednost proizvoda osiguranja onaj ko ga nije kupio a imao je totalnu štetu. Umesto da ima samo trošak na ime premije osiguranja, on ima trošak na ime štete koju sam mora da nadoknadi ili uopšte nije u mogućnosti da je nadoknadi. Ono što ni sam sebi ne može da nadoknadi je duševna patnja i stres koji je imao usled same činjenice da nije osiguran. U Srbiji je često potrebno da nekome izgori stan da bi postao svestan neophodnosti kupovine proizvoda osiguranja, odnosno da bi shvatio upotrebnu vrednost i vrednost proizvoda osiguranja.

POIMANJE VREDNOSTI OSIGURANJA

- Za određeni iznos, premiju osiguranja, osiguranik kupuje obećanje od osiguravača da će, ako se desi osigurani slučaj, biti obeštećen.
- Da li je osiguranik siguran da će biti obeštećen? U prethodnom periodu imali smo i drugačija iskustva, odnosno da osiguranici nisu bili obeštećeni. Da li se u tom slučaju gubi vrednost proizvoda osiguranja, da li je osiguranik doveden u zabludu poimanja materijalne i nematerijalne vrednosti proizvoda osiguranja?

POIMANJE PREMIJE OSIGURANJA

- Da li je **premija** vrednost proizvoda osiguranja izražena u novcu ili je to cena korišćenja usluge osiguranja?
- Specifičnost proizvoda osiguranja je u tome što se njegova cena formira na bazi verovatnih elemenata i što je glavni element u strukturi cene očekivana vrednost naknade iz osiguranja, odnosno prosečna vrednost. Pored toga u strukturi cene su i troškovi sprovođenja osiguranja i normativ za profit.
- Iz strukture premije se vidi da se ona pre svega povezuje sa naknadom iz osiguranja, kao sastavnim delom vrednosti proizvoda osiguranja. Premija je prosečna cena proizvoda osiguranja i ona je srazmerna prosečnoj vrednosti realizacije rizika, odnosno naknade.

POIMANJE PREMIJE OSIGURANJA

- Sa druge strane, ako je premija cena, odnosno novčani izraz vrednosti proizvoda osiguranja, a isplaćena naknada je materijalni deo te vrednosti, kako objasniti da taj materijalni deo vrednosti proizvoda osiguranja može višestruko da bude veći od njegove cene?
- Teško je objasniti vrednost proizvoda osiguranja pošto je njen novčani izraz kroz premiju osiguranja isti za sve pripadnike iste homogene grupacije rizika. Neće štetni događaj pogoditi sve osiguranike već, zbog disperzije rizika, samo neke od njih. Veliki broj pripadnika te homogene grupacije rizika plaća premiju, a samo malom broju biće isplaćena naknada. Na bazi nivelacije rizika, faktički pogođene članove rizika obeštećuju svi navedeni članovi. Zato se i materijalni deo vrednosti proizvoda osiguranja zasniva na teoriji verovetnoće i zakonu velikih brojeva.
- Kada bi se unapred znalo ko će imati štetu, za te osiguranike bila bi mnogo veća premija, kao što ne bi ni trebalo da se osiguraju oni koji bi sigurno znali da neće imati štetu. Međutim, po pitanju verovatnoće nastanka štete svi pripadnici iste grupacije rizika su u istoj poziciji, ne mogu da znaju da li će uopšte imati štetu.

UTICAJ OSIGURANJA NA DOHODAK POJEDINCA

- Uticaj zaključenog ugovora o osiguranju na dohodak osiguranika može biti posmatran kroz dve situacije:

– ukoliko nema realizacije rizika:

$$\omega_1 = \omega - pq$$

– ukoliko se rizik realizuje:

$$\omega_2 = \omega - L - pq + q$$

gde su:

ω - dohodak pojedinca

ω_1 , ω_2 - ostatak dohotka,

p - premijska stopa,

q - suma osiguranja,

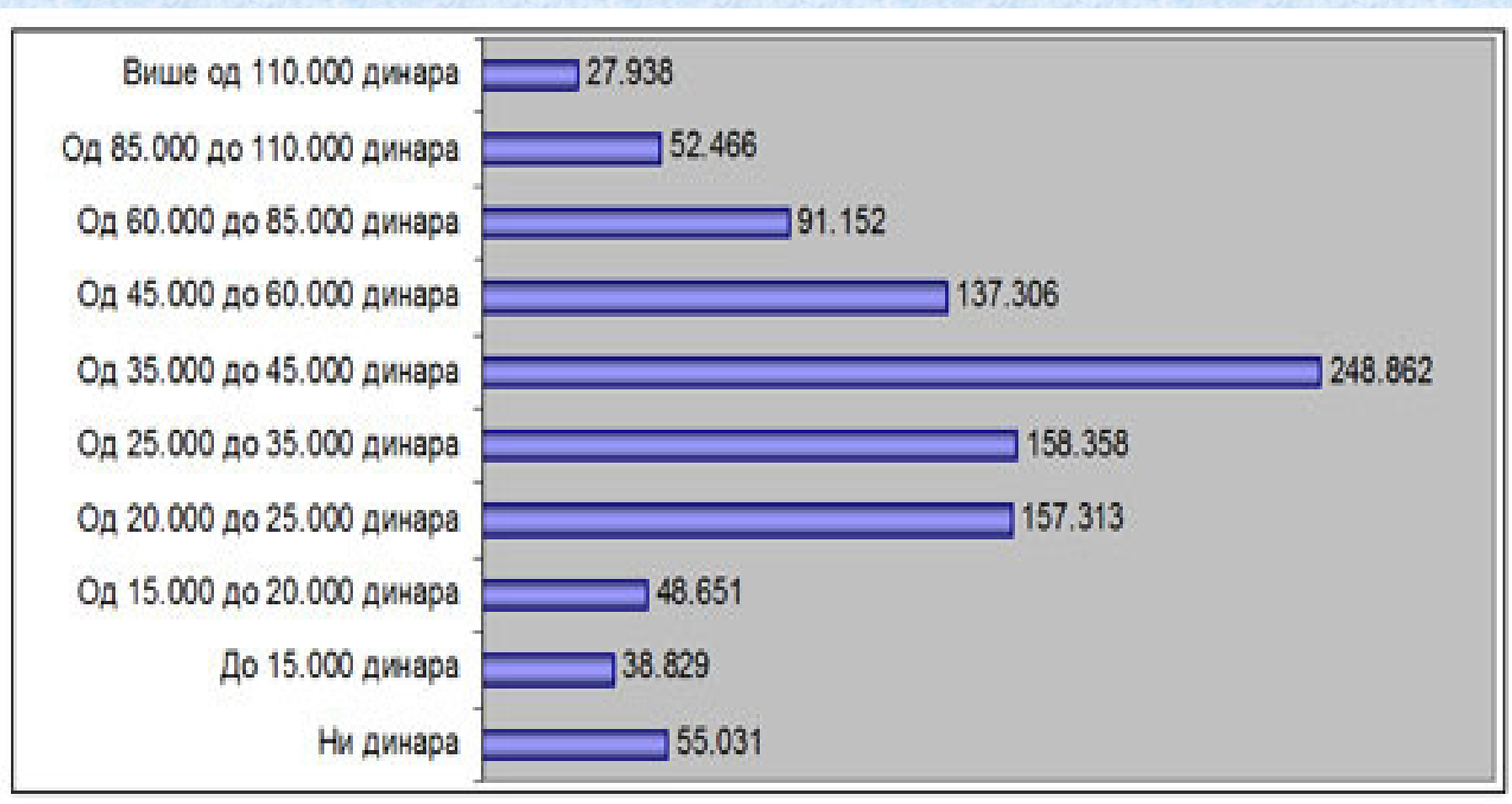
L - potencijalni gubitak po osnovu realizacije rizika.

BROJ OSIGURANJA I OSIGURANIKA PO IZABRANIM VRSTAMA OSIGURANJA u 2012.g.

	Broj osiguranja	Broj osiguranika
OSIGURANJE MOTORNIH VOZILA - KASKO	219357	-
OSIGURANJE IMOVINE OD POŽARA I DRUGIH OPASNOSTI	145269	-
KOMBINOVANO OSIGURANJE STVARI DOMAĆINSTVA	261326	-
OSIGURANJE ŽIVOTA	401578	427630
UKUPNO ŽIVOTNA OSIGURANJA (osiguranje života, rentno, dopunsko i ostala životna osiguranja)	747657	817625

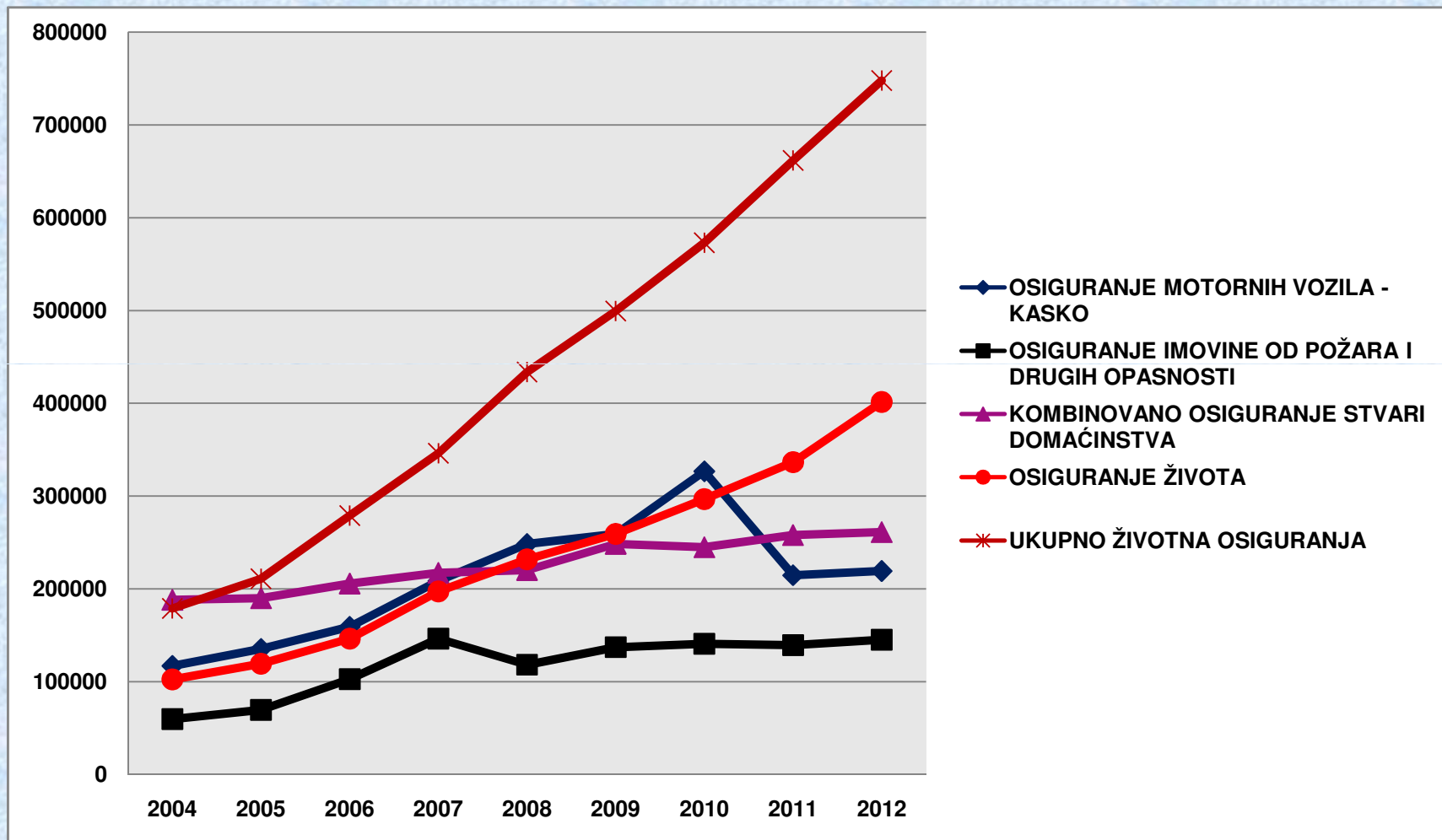
Izvor: www.nbs.rs

RASPON ISPLAĆENIH MESEČNIH ZARADA ZAPOSLENIH U SRBIJI



Izvor: Novosti, 2012.

KRETANJE BROJA OSIGURANJA PO IZABRANIM VRSTAMA OSIGURANJA (2004-2012)



Izvor: www.nbs.rs

HVALA NA PAŽNJI!