

Životno osiguranje na području Europske unije

Knežević, Filip

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:307380>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-26**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski studij Menadžment

Filip Knežević

ŽIVOTNO OSIGURANJE NA PODRUČJU EUROPSKE UNIJE

Završni rad

Osijek, 2020.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Ekonomski fakultet u Osijeku
Preddiplomski studij Menadžment

Filip Knežević

ŽIVOTNO OSIGURANJE NA PODRUČJU EUROPSKE UNIJE

Završni rad

Kolegij: Menadžment osiguranja

JMBAG: 0010223178

e-mail: fknezevic@cfos.hr

Mentor: doc. dr. sc. Hrvoje Serdarušić

Osijek, 2020.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Economics
Undergrad study Management

Filip Knežević

LIFE INSURANCE IN THE EUROPEAN UNION

Final paper

Osijek, 2020

IZJAVA
O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI,
PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA,
SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA
I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je _____ završni (navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*.
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. Izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta: Filip Knežević

JMBAG: 0010223178

OIB: 34080129417

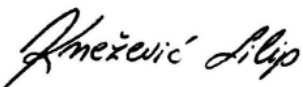
e-mail za kontakt: fknezevic@efos.hr

Naziv studija: Preddiplomski studij Menadžment

Naslov rada: Životno osiguranje na području Europske unije

Mentor rada: doc.dr.sc. Hrvoje Serdarušić

U Osijeku, 18.09.2020. godine



Sadržaj:

1.	Uvod.....	1
2.	Životno osiguranje	2
2.1.	Obilježja životnog osiguranja	3
2.2.	Rizici pokriveni životnim osiguranjem	4
2.3.	Utvrđivanje cijene životnog osiguranja.....	6
3.	Vrste životnog osiguranja	9
3.1.	Osiguranje za slučaj smrti	9
3.2.	Mješovito osiguranje	10
3.3.	Rentno osiguranje.....	11
3.4.	Osiguranja povezana s investicijskim fondovima.....	11
3.5.	Tontine osiguranja.....	12
3.6.	Ostala životna osiguranja	13
4.	Sudionici tržišta životnog osiguranja.....	15
4.1.	Osiguratelji	16
4.2.	Ugovaratelji.....	16
4.3.	Osiguranici	17
4.4.	Korisnici osiguranja	17
4.5.	Kanali distribucije osiguranja	18
4.5.1.	Posrednički kanali.....	18
4.5.2.	Bankosiguranje	19
4.5.3.	Izravna prodaja.....	20
5.	Analiza tržišta životnog osiguranja u zemljama Europske unije od 2014. do 2018. godine	22
5.1.	Gustoća životnog osiguranja	22
5.2.	Penetracija životnog osiguranja	25

5.3. Tržišni udio životnog osiguranja.....	26
6. Zaključak.....	29
Popis literature	31
Popis tablica i grafikona.....	34

Sažetak

Osiguranje je gospodarska djelatnost kojom se zainteresiranim osobama pruža ekonomska zaštita od različitih rizika koji ugrožavaju njihov život, zdravlje ili imovinu. Životno osiguranje predstavlja dugoročno osiguranje kojim se štite ugovaratelji životnog osiguranja od rizika prerane smrti. Ono je zapravo ugovor između osiguravajućeg društva i osiguranika s kojom se osiguravajuće društvo obvezuje isplatiti određeni novčani iznos u slučaju osiguranikove smrti. Životno osiguranje pruža zaštitu od financijskih gubitaka koji mogu nastati kao posljedica nepredviđenih događaja u životu svake osobe. Ovom vrstom osiguranja štitimo sebe, svoje bliske osobe, a istovremeno se štedi i planira budućnost. Upravo zbog toga potreba ljudi za životnim osiguranjem raste, a neke od njih su: osiguranje za slučaj smrti, mješovito osiguranje, rentno osiguranje, osiguranje povezano s investicijskim fondovima, tontine osiguranja te ostala životna osiguranja i analizirane su gustoća, penetracija te tržišni udio životnog osiguranja. U radu je istraženo i analizirano tržište životnog osiguranja u državama članicama Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine.

Ključne riječi: životno osiguranje, Europska unija, tržište, gustoća, penetracija

Abstract

Insurance is an economic activity which provides interested persons with economic protection from various risks that endanger their life, health or property. Life insurance is a long-term insurance that protects life insurance policyholders from the risk of premature death. It is in fact a contract between the insurance company undertakes to pay a certain amount of money in the event of the insured's death. Life insurance provides protection against financial losses that can occur as a result of unforeseen events in the life of every person. With this type of insurance, we protect ourselves, our loved ones, and at the same time save and plan for the future. That is why people's need for life insurance is growing, and some of them are: death insurance, mixed insurance, annuity insurance, insurance related to investment funds, tontine insurance and other life insurance and the density, penetration and market share of life insurance are analyzed. The paper examines and analyse the life insurance market in the Member State of the European Union in the period from 2014 to 2018.

Key words: life insurance, European Union, market, density, penetration

1. Uvod

Djelatnost osiguranja ima vrlo staru povijest. Ljudi su od davnih vremena tražili načine na koji je, prvo, moguće osigurati vlastitu imovinu, a potom i vlastito zdravlje i život. S razvojem djelatnosti osiguranja razvijale su se i različite vrste osiguranja kojih u današnje vrijeme ima zaista mnogo. One se mogu podijeliti na neživotna i životna osiguranja.

U mnogim razvijenim državama Europske unije životno osiguranje prepoznato je i kao investicijski i štedni oblik starosne štednje. No, ono također pokriva i različite rizike i ugroze zdravlja i života. Također, postoje i različite vrste životnog osiguranja. Može se reći da u praksi prevladava mješovito osiguranje koje podrazumijeva osiguranje za slučaj smrti i doživljenja. Tržište životnog osiguranja raste i razvija se. Za Hrvatsku je posebno važan ulazak u Europsku uniju čime je Hrvatska postala i dijelom europskog tržišta osiguranja općenito, pa tako i životnog osiguranja. To je ujedno otvorilo i mogućnosti za korištenje novih kanala distribucije i razvoja novih inovativnih proizvoda.

Rad se bavi životnim osiguranjem na području Europske unije. Cilj je proučiti značajke životnog osiguranja u teorijskom smislu te u praktičnom smislu analizirati ključne pokazatelje tržišta životnog osiguranja na području Europske unije. Znanstvene metode korištene pri izradi rada su: metoda sinteze, metoda analize, induktivna metoda, deduktivna metoda, matematička metoda, statistička metoda, povijesna metoda i metoda kompilacije.

Sama struktura rada koncipirana je u pet poglavlja. U uvodnom poglavlju rada predstavljen je predmet i cilj rada. U drugom poglavlju prikazan je pojam životnog osiguranja, njegova obilježja, rizici pokriveni osiguranjem te način utvrđivanja cijene životnog osiguranja. Sljedećim poglavljem navedene su vrste životnog osiguranja. Neke od njih su osiguranje za slučaj smrti, mješovito osiguranje, rentno osiguranje, tontine osiguranja, osiguranja povezana s investicijskim fondovima te ostala životna osiguranja. U četvrtom poglavlju navedeni su sudionici tržišta osiguranja. Posljednjim poglavljem analizira se tržište životnog osiguranja u zemljama Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine.

2. Životno osiguranje

U općenitom smislu, osiguranje podrazumijeva prijenos rizika od pojedinca na skupinu ili zajednicu rizika, što također podrazumijeva i svijest pojedinaca o ugroženosti od istih opasnosti od kojih se efikasnije može zaštititi ako se uključi u sustav osiguranja. Obilježje osiguranja također je i raspodjela gubitaka na izjednačenoj osnovici na sve članove skupine, a to podrazumijeva sustav podjele nastalih gubitaka na sve osiguranike i pokriće tih gubitaka u obliku premija koje upućuju osiguranici (Vaughan i Vaughan, 2010:15).

Sa stajališta pojedinca, svrha osiguranja je prenošenje rizika našem okruženju s pojedinca na osiguratelja (društvo za osiguranje) sklapanjem ugovora o osiguranju. Na taj se način pojedinac nastoji zaštititi od opasnosti (rizika) koje mu mogu ugroziti život ili nanijeti štete na imovini pri čemu je osnovna karakteristika tih rizika da su budućí, neizvjesni i neovisni od naše volje.

Osiguranje omogućava zadržavanje financijske sigurnosti pojedincima i poduzećima i nakon nastanka štete, a ujedno djeluje i psihološki u trenutku fizičke i/ili financijske ugroženosti. Koristeći slobodna akumulirana sredstva potiče gospodarski rast kreditiranjem i ulaganjem u različite projekte i poduzeća. Osiguravajuća društva uključena su u različite programe čije su aktivnosti usmjerene sprječavanju nastanka štete.

Sa stajališta pojedinca, osiguranje je i ekonomski instrument kojim pojedinac zamjenjuje relativno malu svotu premije za relativno velik i neizvjestan financijski gubitak. Obavljajući svoju temeljnu djelatnost društva za osiguranje istodobno (Ćurak i Jakovčević, 2007:30):

- prikupljaju viškove suficitarnih jedinica nudeći tržištu razne oblike osiguranja imovine i osoba,
- potiču individualnu štednju i brigu pojedinca za budućnost,
- u ulozi institucionalnih investitora alociraju plasmane gospodarsko deficitarnim sektorima,
- pridonose razvoju financijskih tržišta poslovnim i vlasničkim integracijama s drugim institucijama,
- ulažu u državne i komunalne vrijednosnice te tako podupiru razvojnu, zdravstvenu i socijalnu politiku,

- zajednički razvijaju financijske proizvode drugim, vlasnički povezanim i nepovezanim financijskim institucijama,
- pogoduju modernizaciji sustava garancija (vinkulacija polica, otkupna vrijednost).

U praksi postoje različite vrste osiguranja. One se mogu podijeliti na dvije osnovne skupine: neživotna i životna osiguranja. Neka od neživotnih osiguranja su osiguranja od nezgode, zdravstveno osiguranje, osiguranje cestovnih vozila, osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila, osiguranje od požara i elementarnih šteta, itd. S obzirom da se ovaj rad bavi životnim osiguranjima navedene se vrste neživotnih osiguranja neće detaljnije opisivati.

2.1. Obilježja životnog osiguranja

Osnovna svrha životnog osiguranja je pružanje zaštite, odnosno stvaranje financijske sigurnosti pojedincu i njegovoj obitelji od opasnosti koje mu mogu ugroziti život. U zemljama Europske unije (u daljnjem tekstu: EU) životno osiguranje prepoznato je kao oblik štednje za starost.

Temeljna obilježja životnog osiguranja su (Andrijašević i Petranović, 1999:117, Klasić i Andrijanić, 2007:146):

- pokriva rizika smrti; rizik smrti se pokriva ako nastupi u tijeku ugovorenog roka trajanja osiguranja
- dugoročnost; ugovori o osiguranju života sklapaju se na više godina
- fiksna premija; visina premije za cijelo razdoblje trajanja osiguranja je jednaka
- štednja; u mnogim oblicima ovog osiguranja uključena je i štednja
- pri sklapanju osiguranja mora postojati osigurljiv interes ugovaratelja, kako bi se osiguranje moglo sklopiti na drugu osobu, ali uz njezinu pisanu suglasnost (banka i dužnik, roditelji i djeca, itd.)
- uvijek se isplaćuje naknada, bilo kao isplata štete zbog osiguranog događaja, bilo kao isplata ugovorene svote zbog doživljenja (osim u nekim vrstama životnih osiguranja kada je to uvjetima osiguranja izričito isključeno)
- osobe mlađe od 14 godina ne mogu se osigurati
- zaračunata bruto premija je naplaćena premija
- ne računa se prijenosna premija

- postoje porezne olakšice u većini država.

Ova obilježja ujedno i distanciraju životna od neživotnih osiguranja. Neživotna osiguranja tako imaju bitno drugačija obilježja. Neživotna osiguranja obično traju ³do jedne godine, nemaju fiksnu premiju i štednu komponentu, naknada se isplaćuje samo u slučaju nastupanja osiguranog događaja, nema poreznih olakšica, itd.

Životna osiguranja mogu služiti i kao instrument osiguranja naplate kredita. Tada polica vinkulira u korist banke te se pravo na isplatu osigurnine ustupa banci. To je riječ o vinkulaciju police osiguranja.

Vinkulacija police osiguranja je ustupanje prava na isplatu svote osiguranja na banku, u slučaju nastanka štete, odnosno osiguranog slučaja. To znači da će osiguravajuće društvo, ako se dogodi osigurani slučaj, svotu osiguranja isplatiti banci umjesto osiguraniku ili ugovaratelju osiguranja. Vinkulacija police osiguranja radi se samo u slučaju kada je polica osiguranja instrument osiguranja naplate kredita. Otkupna vrijednost police životnog osiguranja je vrijednost koju polica životnog osiguranja ima u trenutku kad ugovaratelj osiguranja zatraži isplatu police. Otkupna vrijednost police se određuje na temelju Tablica otkupnih polica. Otkupna vrijednost ne odgovara iznosu plaćenih premija. Ona se izračunava na osnovu ponuđene osigurateljne zaštite i pripadajućih troškova prema važećim propisima i tehničkim osnovama osiguranja.

2.2. Rizici pokriveni životnim osiguranjem

Rizik je nešto što se može, ali i ne mora dogoditi. Rizik u ekonomiji je moguće mjeriti u rasponu od 0 do 1. Vjerojatnost njegovog nastupanja veća od ≥ 0 i manja od ≤ 1 . U slučaju da je vjerojatnost =1 događaj ili pojava će se sigurno dogoditi, no međutim tada nije riječ o riziku već o problemu, a problemi se tretiraju na drugačiji način nego rizici. U slučaju da je vjerojatnost =0 potpuno je sigurno da se događaj ili pojava neće dogoditi. Prema zakonu velikih brojeva svaki veći broj ponavljanja slučajnog događaja dovest će do toga da se statistička vjerojatnost bliži vjerojatnosti koja se može izračunati prije samog događaja. Još jedno važno pitanje jest to hoće li rizik ukoliko se ostvari imati negativan utjecaj na pojedinca ili poslovni subjekt. Ako je odgovor da neće, onda to nije nikakav rizik

Ne postoji jedinstvena definicija rizika, a mnogi različiti stručnjaci iz različitih su područja i sa različitih aspekta nastojali definirati rizik. Ekonomisti, znanstvenici, teoretičari rizika, statističari i aktuari, svi oni imaju vlastiti koncept rizika. Tradicionalno je bio definiran u uvjetima neizvjesnosti. Temeljen na tom konceptu, rizik je definiran kao neizvjesnost nastanka štete (Pongrac i Majić, 2015:95).

S rizikom usko su povezani još neki pojmovi, međutim, ipak postoje razlike. Jedan od takvih pojmova je i (vjerojatnost nastanka štete), odnosno mogućnost da će se štetni događaj dogoditi. Dakako, što je ta vjerojatnost veća, veći je i sam rizik. Rizici imaju i svoje opasnosti, odnosno, događaje koji štetu uzrokuju (vatra, sudar, oluja, itd.).

Vrlo je i uobičajeno, ali i pogrešno poistovjećivati pojmove rizik i hazard. Rizik je uzrok gubitka, odnosno štete koja nastaje. Hazard je, s druge strane, stanje koje može stvoriti ili povećati mogućnost gubitka koje potječe od dane opasnosti. Moguće je da nešto bude i opasnost i hazard. Na primjer, bolest je opasnost koja uzrokuje gospodarske štete, ali je istodobno i hazard koji povećava mogućnost gubitka od opasnosti prijevremene smrti (Vaughan i Vaughan, 2000:7).

Rizik podrazumijeva situacije u kojima postoji više mogućih ishoda, a obično se vjerojatnost nastajanja rizika, tj. svakog mogućeg ishoda može ocijeniti iz ranijih iskustava ili iz određenih studija kao što je npr. studija tržišta. Što je više mogućih ishoda, veći rizi pridružuje se odluci, odnosno odlučivanju ili djelovanju.

Ponekad se uz rizike veže i neizvjesnost koja označava stanje kada neka odluka ima više od jednog ishoda. Vjerojatnost svakog događaja je specifična, nepoznata ili čak i besmislena. Primjerice, to se može dogoditi zbog nedovoljnih informacija iz prošlosti ili zbog nestabilnih determinanti i varijabli.

Svako osiguranje pokriva određene rizike. Osiguranje života pruža zaštitu i stvara financijsku sigurnost pojedincu, njegovoj obitelji ili njegovu poslovanju, a pokriveni su rizici (Andrijašević i Petranović, 1999:116):

- smrt branitelja

- školovanje djece
- hipotekarni dugovi; polica osiguranja služi kao jamstvo za dobivanje kredita kada se osigurana svota veže za visinu preostalog duga
- zaštita partnerstva; u slučaju smrti jednog partnera osiguranu svotu dobiva drugi koji je time pretrpio gubitak
- zaštita poslovanja; osiguranje se može zaključiti na određenu osiguranu svotu za slučaj prestanka rada ključnih ljudi u poduzeću, kada su osiguraniku potreba sredstva za školovanje ili dobivanje novog stručnjaka. Može se ugovoriti i osiguranje nezgode, zdravstveno i životno osiguranje na ime te osobe.

2.3. Utvrđivanje cijene životnog osiguranja

Cijena osiguranja naziva se još i premijom. To je cijena osiguranja koju osiguratelj naplaćuje od ugovaratelja osiguranja za preuzimanje rizika. Izračunava se temeljem vjerojatnosti nastupanja osiguranog slučaja. Prikuplja se od velikog broja osoba (ugovaratelja osiguranja) koji se osiguravaju od istog rizika pri čemu je osnovna pretpostavka da će samo mali broj osoba (osiguranika) zaista imati štetu koja može biti materijalna ili nematerijalna. U slučaju nastupanja osiguranog slučaja (štete), društvo za osiguranje isplatit će odštetu osobi koja se osigurala od tog štetnog događaja. Premija je zapravo i cijena rizika jer odražava veličinu rizika koji osiguratelj preuzima u pokriće.

Postoje različiti čimbenici koji utječu na veličinu rizika i premije. Neki od osnovnih su svota osiguranja, trajanje osiguranja, učestalost nastupa štetnog događaja ili frekvencije rizika, tj. intenziteta štete.

Imamo različite vrste premije. Bruto premija je ukupna premija ili cijena osiguranja, odnosno iznos koji je dužan uplatiti osiguranik prilikom sklapanja osiguranja ukoliko nije uplata premije drugačije ugovorena (s počekom, u ratama i sl.). Sastoji se iz neto premije i režijskog dodatka. Naziva se i tarifnom ili komercijalnom premijom, a utvrđuje se prema cjenicima, tarifama osiguravatelja u jedinstvenom postotku ili iznosu tako da osiguraniku nije vidljivo kolika je tehnička premija i visina režijskog dohotka. Režijski dodatak predstavlja dio premije koji služi za

pokrivanje troškova osiguranja te ga svaki osiguratelj određuje zasebno (<https://webhosting-wmd.hr/rjecnik-pojmovi-b/web/bruto-premija>).

Neto premija je „dio bruto premije potreban za pokriće predvidivih izdataka za štete. Koristi se i naziv funkcionalna premija, koja sadrži tehničku premiju, a eventualno i dio za preventivu. Tehnička premija može odgovarati pojmu neto premije. Neto premija je jednaka očekivanoj šteti (<https://generalih.hr/korisnicka-zona/rjecnik-osigurateljnih-termina/osnovni-pojmovi-u-osiguranju/N>).

Visina premije utvrđuje se temeljem statističkih i matematičkih metoda, kao i višegodišnjim ostvarenim rezultatima te sadašnjim i budućim rizicima. Visina premije tako počiva i na zakonu velikih brojeva, vjerojatnosti te statističkim proračunima. Zadatak osiguravajućeg društva stoga je odrediti visinu premije kao funkciju distribucije vjerojatnosti nastupa osiguranog slučaja. Pritom je cilj osiguravajućeg društva ostvarenje dobiti.

Čimbenici koji utječu na visinu premije kod životnog osiguranja (Klasić i Andrijanić, 2007:148):

- pristupna dob osiguranika (životna dob osiguranika u trenutku sklapanja životnog osiguranja)
- spol
- tablice smrtnosti (mortaliteta)
- zdravstveno stanje osiguranika
- visina premije (iznad određenog limita obvezan je liječnički pregled osiguranika)
- trajanje osiguranja
- zanimanje osiguranika
- način plaćanja premije (mjesečno, tromjesečno, polugodišnje, godišnje ili odjednom)
- način isplate ugovorene svote – odjednom, obročno (renta)
- način sklapanja ugovora (pojedinačni, grupni)
- postojanje participacije u dobiti.

Postoje i određena isključenja kod osiguranja života, kao primjerice (Klasić i Andrijanić, 2007:148):

- kada je unaprijed poznata neizlječiva teška bolest osiguranika, a prema tablicama osiguravatelja,
- kada se radi o samoubojstvu osiguranika u nekom unaprijed poznatom razdoblju, uglavnom prvih godinu dana osiguranja,
- kada je u pitanju previsoka pristupna dob,
- kada je smrt osiguranika prouzročena ratnim operacijama,
- kada je korisnik namjerno izazvao smrt osiguranika.

3. Vrste životnog osiguranja

Postoje različite vrste životnog osiguranja koje je moguće ugovoriti. Pregled osnovnih vrsta životnog osiguranja iznosi se u nastavku.

3.1. Osiguranje za slučaj smrti

Osiguranje za slučaj smrti s vremenskim trajanjem najstariji je oblik životnog osiguranja. Osigurana se svota isplaćuje samo ako osiguranik umre u ugovorenom vremenskom razdoblju, a ako preživi, uplaćena premija ostaje osiguravatelju, dakle, isplate nema ako smrt nastupi nakon određenog datuma (Andrijašević i Petranović, 1999:119-120). Takvo osiguranje još se naziva i (riziko) osiguranje. Riziko osiguranje nema štednu komponentu, ali je cjenovno prihvatljivo. Ovu vrstu osiguranja mogu sklopiti fizičke i pravne osobe. Isto tako ovoj vrsti osiguranja mogu se priključiti i druga dodatna osiguranja.

Postoji i doživotno osiguranje za slučaj smrti. Iznos osiguranja ovisi o dobi osiguranika, trajanju plaćanja premije te visini premije. Ugovorena svota isplaćuje se onda kada se smrt dogodi. Premija se plaća ili do smrti osiguranika ili određeni broj godina (često do umirovljenja, ali može i na kraći rok). Premija je fiksna, a policu je moguće otkupiti u tijeku trajanja osiguranja i to nakon isteka određenog razdoblja plaćanja premije. Polica se može i kapitalizirati (Klasić i Andrijanić, 2007:151). Premiju je moguće plaćati u jednokratnom iznosu ili obročno.

Kapitalizacija police životnog osiguranja znači da ugovor o osiguranju i dalje traje, no premija osiguranja više se ne plaća te se osigurana svota smanjuje (<https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496>). Ugovorena svota u slučaju nastupa smrti osigurane osobe uvijek se isplaćuje korisniku osiguranja.

Dakle, u praksi se razlikuju osiguranje za slučaj smrti s vremenskim rokom trajanja te doživotno osiguranje za slučaj smrti. Te dvije vrste osiguranja razlikuju, no i sami uvjeti između iste vrste osiguranja kod različitih osiguravatelja također se razlikuju.

Potrebno je spomenuti i kako postoje grupna životna osiguranja. Grupno životno osiguranje sklapa se od strane istog ugovaratelja za sve članove neke grupe. Članove povezuje neki zajednički interes, a ne samo osiguranje (primjer: poduzeće za svoje radnike, udruga za svoje članove) (https://www.grawe.hr/zivotna-osiguranja-za-poduzeca/?gclid=Cj0KCQjwvuj5BRDkARIsAGD9vlKJX0Ejby351AxUqKkA2h74LMZFjIbQDxWsuVSSgbZSIHmFKqlaTwkaAlecEALw_wcB).

3.2. Mješovito osiguranje

Mješovito osiguranje je najčešći oblik životnog osiguranja. Ovoj vrsti osiguranja istovremeno je prisutno i osiguranje i štednja. Financira se kroz redovite uplate ili jedne premije. Danas je u praksi poslovanja osiguravajućih društava najčešće osiguranje života mješovito osiguranje, a to je osiguranje za slučaj smrti ili doživljenja. Za mješovito osiguranje karakteristično je da društva za osiguranje isplaćuju osiguranu svotu: a) za slučaj smrti osiguratelja u razdoblju trajanja osiguranja i b) za slučaj doživljenja osiguratelja s danim rokom (Pešić, 2005:482).

Kod police osiguranja za slučaj smrti i doživljenja, odnosno mješovitog osiguranja, osigurana se svota isplaćuje korisniku ili korisnicima osiguranja ako osiguranik umre za vrijeme trajanja osiguranja ili na kraju ugovorenog trajanja osiguranja ako je osiguranik na životu. Time je ujedno pokriveno i više rizika, odnosno situacija (i slučaj smrti i slučaj doživljenja), u čemu i leže razlozi takve popularnosti mješovitog osiguranja. Ova polica služi kako bi financijski pripomogla osiguranikovo obitelji u slučaju smrti zbog bolesti ili nezgode. Istekom police osiguraniku se isplaćuje pripadajući ugovoreni iznos.

Takvo osiguranje sadrži i elemente štednje. Neka od obilježja mješovitog osiguranja su (Andrijašević i Petranović, 1999:121):

- trajanje osiguranja je na određeno vrijeme,
- za slučaj ranije smrti korisniku se isplaćuje osigurana svota,
- u slučaju doživljenja ugovorenog roka osiguraniku se isplaćuje osigurana svota,
- uvjeti dogovoreni na početku osiguranja ne mogu se mijenjati tijekom trajanja osiguranja,
- osiguranje se može otkupiti ili se može dobiti zajam na policu,
- polica osiguranja života može biti dana u zalog.

Cijena rizika smrti u početku osiguranja obično je niža od premije, no kasnije raste. Kao što je vidljivo, mješovito osiguranje se po svojim obilježjima i uvjetima bitno razlikuje od životnog osiguranja za slučaj smrti.

3.3. Rentno osiguranje

Rentno osiguranje spada u vrstu životnog osiguranja koja predstavlja pametnu investiciju s kojom si planiramo i osiguravamo što veće prihode u budućnosti. Ova vrsta osiguranja podrazumijeva uplaćivanje premije osiguranja, da bi korisnik, u skladu s uvjetima dogovorenim s društvom za osiguranje, u određenom trenutku počeo dobivati periodične isplate (rente). Isplata rente može početi odmah nakon uplate cjelokupne premije ili nakon određenog broja godina. Visina rente se unaprijed određuje ugovorom. Ona može biti rastuća, padajuća ili jednaka u svakom razdoblju (<https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496>).

Rentno osiguranje podrazumijeva osiguranje čija je osnovna svrha osiguravanje osobne životne rente s određenim trajanjem. Ovaj oblik osiguranja čest je u svjetskoj i europskoj praksi, a najčešće ga ugovaraju klijenti koji nastoje na vrijeme osigurati stalni prihod za određeno vremensko razdoblje (<https://optimarisk.hr/zivotno-osiguranje>).

Ono se najčešće ugovara kao dopuna mirovini osiguranika, no, kombinira se i sa životnim osiguranjem. Ugovaranje rente zapravo podrazumijeva štetnu komponentu životnog osiguranja jer korisnik ciljano štedi da bi osigurao financijsku neovisnost.

3.4. Osiguranja povezana s investicijskim fondovima

Ova vrsta osiguranja još se naziva i investicijskim životnim osiguranjem. Tu također dolazi do izražaja dolazi štedna komponenta životnog osiguranja jer ovo osiguranje kombinira životno osiguranje i štednju u investicijskim fondovima.

Ulaganja su vezana uz kretanje vrijednosti udjela izabranog investicijskog fonda, a istovremeno su sačuvane pogodnosti životnih osiguranja. Kod investicijskog životnog osiguranja ugovaratelj preuzima upravljanje novčanim sredstvima te sam odlučuje o izboru investicijskih fondova kao i

o raspodjeli sredstava među njima. Ugovaratelj također preuzima rizik ulaganja u investicijske fondove, odnosno osobno utječe na visinu osiguranog iznosa za doživljenje. Prilikom sklapanja osiguranja ugovaratelj osiguranja bira visinu zajamčenog osiguranog iznosa, fondove u koje će ulagati i odabire željeni način plaćanja premija. Može se odlučiti za mjesečno, kvartalno, polugodišnje i godišnje plaćanje premije ili jednokratno plaćanje premije (<https://www.triglav.hr/osiguranja/osiguranje-za-fizicke-osobe/zivotno-osiguranje/investicijsko-zivotno-osiguranje/default>).

Investicijsko životno osiguranje moguće je sklopiti kao (<https://www.triglav.hr/osiguranja/osiguranje-za-fizicke-osobe/zivotno-osiguranje/investicijsko-zivotno-osiguranje/default>):

1. Obročno investicijsko životno osiguranje
 - Osiguranje jedne osobe
 - Osiguranje dvije osobe (uzajamno osiguranje)
2. Jednokratno investicijsko životno osiguranje
 - Osiguranje jedne osobe

Riječ je o novijem proizvodu na tržištu osiguranja koji osiguraniku omogućuje aktivnije sudjelovanje. Ulaganja su vezana uz kretanje vrijednosti udjela određenog (vezanog) investicijskog fonda. Ova je vrsta osiguranja podobnija za osobe koje poznaju zakonitosti i trendove tržišta kapitala te koje su sklonije preuzimanju rizika.

3.5. Tontine osiguranja

Ovo osiguranje pripada skupini životnih osiguranja koje se zasniva se na uplatama više investitora u investicijski fond – tontine. Naziv nosi po talijanskom bankaru Lorenzu de Tontiniju koji je bio začetnik u 17. stoljeću (<https://generali.hr/korisnicka-zona/rjecnik-osigurateljnih-termina/osnovni-pojmovi-u-osiguranju/T>). Lorenzo de Tontini je imao plan da se francuske financije oporave osnivanjem „Kraljevske banke“. Stvarala bi se udruženja di bi svaki član morao plaćati određeni iznos novca, a ostvareni kapital bi se dijelio preživjelim članovima. Kada bi neki pojedinac preminuo on ne bi bio zamijenjen novim investitorom pa bi se na taj način prihod dijelio na sve manje članove. Preostali članovi ostvarivali bi veliki prihod na taj

način jer se skupina investitora smanjivala. Kad bi svi članovi preminuli sav njihov kapital pripao bi državi.

Tontine su osiguranja u kojima se osnivaju udruženja članova kako bi zajednički kapitalizirali svoje doprinose i potom raspodijelili tako prikupljena sredstva preživjelim članovima ili korisnicima umrlih članova. Tontine osiguranje u suštini grupno je životno investicijsko osiguranje.

Tontine se smatraju ugovorom o kolektivno oročenom ulogu na štednju, a članovi udruge se udružuju i poslije isteka ugovorenog roka vrše između preživjelih članova i nasljednika umrlih članova podjelu sredstava koja su prikupili, uvećanih za kamate, a umanjenih za troškove. U nekim zemljama (kao npr. Italija) tontine kao osigurateljni posao su zabranjene (Čurković, 2009).

Riječ je o rjeđoj vrsti životnog osiguranja koja u mnogim državama nisu niti zastupljena, a kao što je vidljivo, u nekima su i zabranjena. Zbog usklađivanja s direktivama Europske unije tontine osiguranja morale su ući kao pojam i vrsta osiguranja i u hrvatsko zakonodavstvo.

3.6. Ostala životna osiguranja

Postoje i drugi oblici životnog osiguranja. Ostali oblici osiguranja života izvedeni su iz navedenih standardnih oblika osiguranja živote i ovise o tome kako se definiraju pojedini elementi ugovora o osiguranju, primjer: plaćanje premije (fiksna ili varijabilna), kamata (fiksna ili ostvarena na financijskom tržištu), osigurana svota (fiksna ili varijabilna) (Andrijašević i Petranović, 1999:121).

Osiguravajuća društva nastoje ponuditi i neke nove proizvode ne bi li bila konkurentnija. Osim konkurentnosti, cilj varijacija osnovnih oblika životnog osiguranja je i ponuditi veću transparentnost police osiguranja koja u svakom trenutku može pružiti sve bitne informacije o polici osiguranja.

Osiguravajuća društva formiraju nove proizvode prema potrebama određenog tržišta osiguranja, a namjenjuju ih određenoj ciljnoj grupi. Primjerice, zbog sve skupljih školarina neka osiguravajuća društva počinju nuditi police životnih osiguranja za djecu, koje dopijevaju kada dijete postane punoljetno, pred početak studiranja. Druga, pak, nude policu životnog osiguranja za roditelje na kojima je isključivi korisnik za slučaj smrti ili doživljenja roditelja dijete, koje također dopijevaju nakon što dijete – korisnik navrší osamnaest godina (Klasić i Andrijanić, 2007:153).

Iz ovog poglavlja proizlazi kako u praksi postoji poveći broj vrsta životnog osiguranja i da određene društva mogu i sama kreirati nove proizvode i oblike životnog osiguranja. Korisnik između tih svih vrsta treba odabrati onu koja mu je najprikladnija s obzirom na njegove mogućnosti i potrebe. Međutim, nije potrebno izabrati samo vrstu životnog osiguranja, već i osiguratelja kod kojeg će se ugovoriti policu osiguranja. Korisnici i osiguranici tako bi trebali proučiti tržište životnog osiguranja.

4. Sudionici tržišta životnog osiguranja

Kao što je rečeno, tržište osiguranja općenito, pa tako i životnog, ima veliki značaj za gospodarstvo većeg broja zemalja. Osim pozitivnog utjecaja, postoje i određene negativne strane osiguranja koje uključuju povećane troškove poslovanja, troškove prijevara, neopravdano velike štete, i sl.

Troškovi osiguranja dodaju se na funkcionalnu premiju osiguranja u obliku režijskog dodatka iz kojeg se podmiruju troškovi provizija, administrativni troškovi, državni porezi, troškovi nabave i profit, ali i troškovi prevare osiguranja (nalaze se u gotovo svim vrstama osiguranja) i sl. Osiguranje kao djelatnost zauzima vrlo značajno mjesto u ekonomiji svake zemlje. Što je razvijenije, to je i veći značaj. Prvenstveno se razvijenost mjeri učešćem premije osiguranja u BDP-u.

Država bi trebala podržati osiguravanje imovine i osoba od određenih rizika daleko više nego što to čini. Primjer: u Republici Hrvatskoj izdvajaju se sredstva za pokriće velikih šteta, ali njihova visina nije dovoljna da pokrije nastale štete u punoj visini. Visina sredstava za te namjene u krizi će se u budućnosti još smanjivati, a štete rasti zbog klimatskih i drugih promjena. Stoga ne treba očekivati da će država moći pokrivati katastrofalne štete nastale od rizika požara i eksplozije, poplave, oluje i tuče, potresa i drugih rizika, već pravne i fizičke osobe trebaju preuzeti brigu o sebi. To znači da trebaju zaključiti odgovarajući vid osiguranja koji će im pružiti ekonomsku zaštitu. Pravnim osobama tako će biti omogućen nesmetan nastavak procesa poslovanja, a fizičkim osobama normalnu egzistenciju (Bijelić i Miletić, 2009:319).

Utjecaj države na socijalnu sigurnost i skrb za stanovništvom sve je manji, pa promjene nalažu da umjesto države teret brige za pokrivanje rizika starosti, bolesti, invalidnosti i sl. preuzmu pojedinci na sebe. Zbog slabljenja sustava državne brige i skrbi za treću dob osiguravajuća društva jačaju i razvijaju alternativne oblike štednje i ulaganja za starost: osiguranje života, dobrovoljni mirovinski fondovi, investicijski fondovi i dr. Stupanj razvitka ovih oblika štednje i ulaganja određuju buduću socijalnu sigurnost stanovništva, gdje je važnu ulogu odigralo

osiguranje, pa tako i životno osiguranje. Kao što je poznato, na tržištu osiguranja javljaju se različiti sudionici.

4.1. Osiguratelji

Osiguratelj prima uplate premija osiguranja, a u slučaju nastanka osiguranog događaja ima obvezu isplatiti osigurninu, odnosno naknadu. Prikupljena sredstva (premije) investiraju se na tržištu kapitala ne bi li se ostvario prinos te prikupila sredstva potrebna za izvršavanje obveza.

Primjer: poslove osiguranja u Hrvatskoj mogu obavljati (<https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496>):

- društva za osiguranje sa sjedištem u državi članici Hrvatskoj
- društva za osiguranje iz druge države članice (države članice Europske unije ili Europskog gospodarskog prostora) koja imaju pravo obavljati poslove osiguranja na području
- Hrvatske neposredno ili preko podružnice osnovane u Hrvatskoj
- podružnice stranih društava za osiguranje osnovane u Hrvatskoj koje su dobile dozvolu Hanfe za obavljanje poslova osiguranja.

Osiguratelj je društvo za osiguranje koje se bavi preuzimanjem rizika od osiguranika, a mogu biti specijalizirana i univerzalna. Specijalizirana društva bave se pojedinim vrstama osiguranja, a univerzalna se bave svim vrstama osiguranja te su obavezni voditi poslove odvojeno u pogledu formiranja pričuva i u pogledu plasmana sredstava (Andrijašević i Petranović, 1999.).

4.2. Ugovaratelji

Ugovaratelj osiguranja je pravna ili fizička osoba koja s osigurateljem sklapa ugovor o osiguranju i koja plaća premiju osiguranja, ali ne mora imati i pravo na naknadu od osiguratelja; za jedan ugovor može postojati više ugovaratelja (<https://www.generali.hr/korisnicka-zona/rjecnik-osigurateljnih-termina/osnovni-pojmovi-u-osiguranju/U>).

Ugovaratelj osiguranja određuje korisnika osiguranja u pravilu odmah, već prilikom sklapanja ugovora o osiguranju života i ta je odredba sastavni dio takvog ugovora (<https://www.iusinfo.hr/aktualno/u-sredistu/28705>).

Kada se osiguranje ugovara za sebe, odnosno vlastiti račun, ugovaratelj je ujedno i korisnik osiguranja. Ugovaratelji su osobe na koje glasi ugovor o osiguranju.

4.3. Osiguranici

Kod životnog osiguranja osiguranik je osoba od čije smrti ili doživljenja ovisi isplata ugovorne svote. Osiguraniku tako ne moraju pripadati prava koja proizlaze iz ugovora o osiguranju, međutim, drugoj osobi ta prava mogu pripadati s obzirom na doživljenje ili smrt osiguranika.

Osiguranik je ona strana ugovora o osiguranju čija su imovina, život ili zdravlje osigurani. Uglavnom se uloga ugovaratelja osiguranja i osiguranika poklapa, ali je moguće i osiguranje za tuđi račun, kao što je to kod osiguranja osoba (primjer: moguće je da poslodavac kao ugovaratelj osiguranja sklopi ugovor o zdravstvenom osiguranju za svoje djelatnike – osiguranike). No kada se osiguranje života ne odnosi na život ugovaratelja osiguranja, nego na život neke druge osobe (osiguranika), za određivanje korisnika, odnosno osobe kojoj će se isplatiti osigurnina, potrebna je pisana suglasnost i samog osiguranika (<https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496>).

4.4. Korisnici osiguranja

Korisnik osiguranja je osoba u čiju se korist osiguranje sklapa. U određenim vrstama životnog osiguranja, kao što je i bilo prikazano, može se pojaviti i više korisnika.

Korisnik osiguranja pravna je ili fizička osoba koja ima pravo na naknadu temeljem ugovora o osiguranju ako nastupi osigurani slučaj. Primjerice, kod osiguranja za slučaj smrti i doživljenja, u slučaju smrti osiguranika korisniku osiguranja (obično je to član obitelji) isplaćuje se osigurnina za slučaj smrti. U slučaju doživljenja osigurnina se isplaćuje osiguraniku ili korisniku kojeg odredi ugovaratelj osiguranja, dakle, to može biti i on sam. Bitno je znati da korisnik ne mora biti određen po imenu, već je dovoljno da dokument (polica osiguranja, oporuka ili sl.) sadrži nužne podatke za njegovo određivanje (primjer: djeca, zakonski nasljednici itd.) (<https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496>).

U praksi, može se dogoditi da su ugovaratelj, osiguranik i korisnik ista osoba kod životnog osiguranja (primjer: u slučaju doživljenja). Međutim, često se događa i da je riječ o različitim osobama, posebno da su osiguranik i ugovaratelj ista osoba, a korisnik druga (primjer: u slučaju smrti osiguranika imenuju se korisnici police).

4.5. Kanali distribucije osiguranja

Osigurateljna djelatnost je specifična jer u odnosu na druge djelatnosti ona počinje s prodajom, a ne proizvodnjom svojih proizvoda, osigurateljskih usluga. Uzevši u obzir sve aktivnosti društava za osiguranje, u kojima je prodaja osigurateljskih usluga temeljna djelatnost, sam prodajni proces ima obilježja glavnog poslovnog procesa (Stipić i Jurilj, 2015:95).

Distribucija životnih osiguranja odvija se na različite načine. U svrhu ovog rada, obradit će se posrednički kanali, bankoosiguranje te izravna prodaja. U Europskoj uniji postoje regulatorne odredbe o distribuciji osiguranja.

Posrednici u osiguranju imaju središnju ulogu u distribuciji proizvoda osiguranja u Europskoj uniji čine vrlo važnu kariku u ostvarenju jedinstvenog tržišta i zaštite potrošača proizvoda osiguranja, posredovanju u osiguranju posvećena je posebna pažnja kroz donošenje tri direktive i jedne preporuke (Ćurković, 2019:23).

4.5.1. Posrednički kanali

U Europskoj uniji direktive i preporuke, po pitanju posredničkih kanala, propisuju minimalne tehničke uvjete koje moraju imati distributeri-posrednici kako bi se mogli legalno baviti prodajom, odnosno distribucijom osiguranja.

Posljednjih godina se police osiguranja sve češće prodaju na stanicama za tehnički pregled vozila, na šalterima u bankama, u putničkim agencijama, putem Interneta, ali i putem posrednika u osiguranju. Sklapanje osiguranja uz korištenje usluga posrednika u osiguranju (brokera, maklera) u razvijenim zemljama je uobičajeno i daleko nadmašuje sve druge oblike prodaje osiguranja (Klasić, 2006:117).

Posrednik u osiguranju neovisan je, no surađuje sa osigurateljima. Detaljno poznaje proizvode osiguranja i osiguratelje te ih nudi i distribuira klijentima, za što dobiva naknadu. Posredovanje u osiguranju obuhvaća poslove pripreme za zaključivanje ugovora o osiguranju, kao i pomoć pri izvršenju prava koja proizlaze iz ugovora te realizaciju odštetnih zahtjeva. Prije svega, posrednik u osiguranju zastupa i štiti interese osiguranika. Kako bi mogao izvršavati navedene poslove, posrednik treba imati dozvolu za obavljanje djelatnosti posredovanja u osiguranju.

U smislu distribucije, posrednici u osiguranju trebaju posjedovati sljedeća znanja (Pravilnik o stručnosti i primjerenosti distributera osiguranja i distributera reosiguranja i upisu u registar, 2019):

- osnovni pojmovi distribucije osiguranja i reosiguranja koji se odnose na distribuirane proizvode,
- informiranje ugovaratelja osiguranja,
- uloga i kategorije distributera osiguranja i reosiguranja,
- prekogranično pružanje usluga distribucije osiguranja i reosiguranja.

Razlikuju se tzv. vezani i sporedni posrednici. Vezani posrednici distributeri su osiguranju koji su ugovorom vezani za određenog osiguratelja (ili više njih). U praksi se tu najčešće radi o tzv. agencijama osiguranja koje rade pod ugovornom klauzulom ekskluzivnosti za koje bi osiguratelji trebali osigurati uvjete za registraciju i registrirati ih. Sporedni posrednik u osiguranju poslove distribucije osiguranja obavlja kao sporednu djelatnost.

4.5.2. Bankoosiguranje

Bankoosiguranje označava povezivanje banaka i osiguranja kroz prodaju osiguranja. Banke se tako pojavljuju kao distributeri osiguranja. Osiguratelj na taj način smanjuje troškove prodaje i povećava prihode, dok banke također dobivaju dodatne prihode te proširuju ponudu financijskih proizvoda, odnosno usluga.

Koristi od suradnje banaka i osiguratelja imaju (Stipić i Jurilj, 2015:95):

1. banke: dodatni priljev sredstava putem diverzifikacije u osiguranje, manji fiksni troškovi, servis na jednom mjestu kako bi se zadržali klijenti, detaljna baza podataka o klijentima, pružanje cjelovitih financijskih usluga krojenih prema životnom ciklusu klijenata, pristup sredstvima koje bi inače zadržali osiguratelji;
2. društva za osiguranje: manji troškovi rada i prodaje, novi prodajni kanal, povoljan odnos uloženo dobiveno, veća fluktuacija potencijalnih osiguranika, pristup bančinoj bazi podataka o klijentima, učinkovitiji razvoj novih financijskih proizvoda u suradnji s bankama partnerima;
3. osiguranici: novi prodajni punktovi, od početka se identificiraju s bankom, psihološki efekt dodatne sigurnosti, nema inzistiranja za kontaktom jer obično prvi kontakt s bankom napravi klijent.

Postoje različiti modeli na koje bankoosiguranje može funkcionirati. Jedan od uobičajenih modela su distribucijski sporazumi između banke i osiguratelja. Uz distribuciju osiguranja tu je i standardna povezanost između banke i klijenata preko osiguranja jer se police osiguranja koriste kao instrument osiguranja povrata kredita

Bankoosiguranje posjeduje i određene troškove kao što su (Stipić i Jurilj, 2015:95): početni troškovi uspostavljanja (troškovi koordiniranja i reorganiziranja aktivnosti, troškovi prilagodbe informacijskog sustava, troškovi osposobljavanja zaposlenika), razlike u poslovnim kulturama, indiferentnost i nefleksibilnost bankovnog osoblja, supstitucijski učinak, rizik reputacije ili kontaminacije te destimuliranje tradicionalnih posrednika osiguranja.

4.5.3. Izravna prodaja

Izravna prodaja također je jedan od važnih kanala distribucije osiguranja. U slučaju izravne prodaje osiguratelj ne plaća naknadu te ima manje prodajne troškove, no, može ugovoriti samo jednostavnije vrste osiguranja ukoliko nema fizičkog kontakta, odnosno razgovora između osiguratelja i klijenta. U današnje je vrijeme posebno razvijena i internetska prodaja osiguranja.

Prodaja putem interneta posebno je pogodna za neka osobna osiguranja. Suvremeni svijet živi u razdoblju globalnog umrežavanja u kojem klijenti zahtijevaju informacije i usluge 'odmah i sada' s mjesta i na način koji oni preferiraju (Stipić i Jurilj, 2015:103).

Internet kupovinom jednim klikom možemo odabrati kupovinu određenog proizvoda, međutim neke od usluga se ne mogu obaviti samoposlužnim putem. Zato služe predstavnici osiguravajućih društava koji imaju za cilj osim povjerenja kupaca ostvariti što veću prodaju i maksimalizaciju profita (<https://brendfulness.com/direktna-prodaja/>). Zato se često koristi i osobna prodaja.

Osobna prodaja izravni je oblik osobnoga informiranja i uvjeravanja potencijalnih osiguranika naizmjeničnom komunikacijom. Osobna prodaja ograničena je na jednu ili na nekoliko osoba, kao ciljnu skupinu. Osigurava neposrednu povratnu vezu. Osim komunikacije riječima, koristi se komunikacijom pokretima tijela (primjerice: glave, očiju, ruku i sl.) i komunikacijom dodirom (primjerice: rukovanje) (Barbir, 2004:834).

U praksi, osiguratelji praktično nigdje ne koriste samo jedan kanal distribucije i prodaje. To je razumljivo jer svaki od kanala posjeduje svoje prednosti i nedostatke te specifičnosti. Također, i klijenti rijetko koriste samo jedan kanal, a i različiti klijenti imaju različite preferencije kada je u pitanju način distribucije osiguranja.

5. Analiza tržišta životnog osiguranja u zemljama Europske unije od 2014. do 2018. godine

U ovom poglavlju analizirat će se tržište životnog osiguranja u zemljama članicama Europske unije. Analiziraju se stanje i trendovi po pitanju gustoće, penetracije i tržišnog udjela životnog osiguranja. Vremenski obuhvat istraživanja obuhvaćao je razdoblje od 2014. do 2018. godine. Potrebni podatci za potrebe analize prikupljeni su sa službenih stranica Insurance Europe-a i OECD-a.

5.1. Gustoća životnog osiguranja

Gustoća životnog osiguranja jedan je od pokazatelja razvijenosti industrije osiguranja u nekoj zemlji. Izražava se kroz iznos premije osiguranja po stanovniku te pokazuje potrošnju na proizvode osiguranja na godišnjoj razini (<https://www.grawe.hr/pitanja-i-pojmovi/>). U tablici 1 prikazana je gustoća životnog osiguranja samo za odabrane članice Europske unije ¹ za razdoblje od 2014. do 2018. godine. Tablica je prikazana u američkim dolarima.

Tablica 1. Gustoća životnog osiguranja u odabranim državama članica Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine u američkim dolarima

Država	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	Indeksi 2018./2014.
Austrija	1.039	860	765	735	735	70,74
Belgija	1.930	1.512	1.458	1.454	1.611	83,47
Češka	326	241	229	230	242	74,23
Danska	4.443	3.878	4.006	4.495	4.939	111,16
Francuska	2.684	2.344	2.931	2.450	2.641	98,40

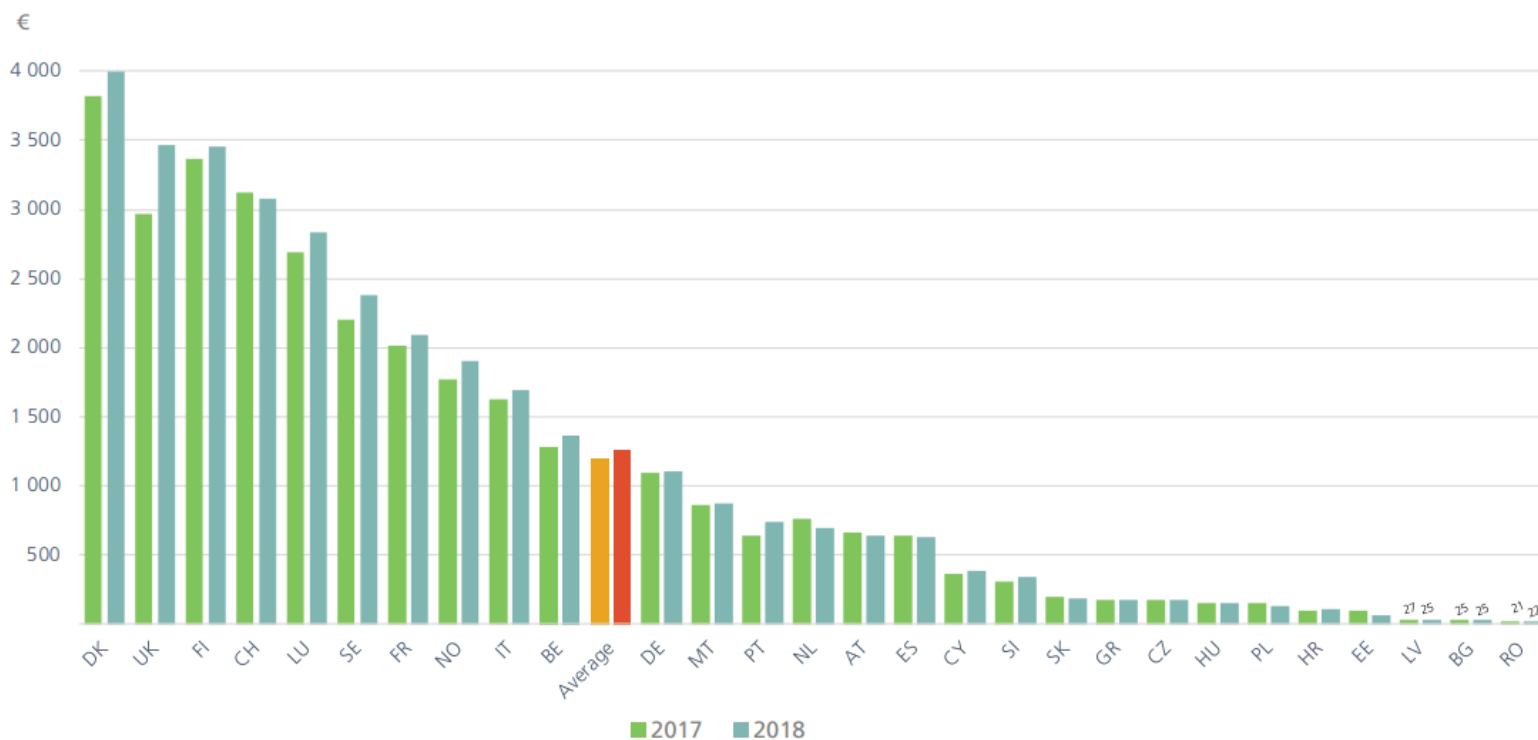
¹ Zbog nemogućnosti pronalaza podataka prikazana je gustoća životnog osiguranja samo za odabrane članice Europske unije u američkim dolarima.

Grčka	228	184	171	197	207	90,79
Italija	2.413	2.096	1.864	1.837	1.994	82,64
Mađarska	199	155	159	171	178	89,45
Njemačka	1.456	1.180	1.148	1.197	1.282	88,05
Slovenija	309	268	264	282	300	97,09
Španjolska	712	606	737	706	727	102,11
Švedska	3.562	2.994	2.931	3.335	3.625	101,77

Izvor: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=25445#>

U 2018. godini u većini je promatranih država Europske unije zabilježen pad gustoće životnog osiguranja u odnosu na 2014. godinu. Države poput Danske (+11,16%), Španjolske (+2,11%) i Švedske (+1,77%) zabilježile su rast. Najveći pad gustoće životnog osiguranja dogodio se u Austriji (-29,26%), Češkoj (-25,77%) te Italiji (-17,36%). Podatci o prosječnoj premiji u zemljama Europske unije (prosjek svih zemalja) ukazuju na rast prosječne premije unutar posljednje tri godine.

Grafikon 1. Gustoća životnog osiguranja u zemljama Europske unije 2018./2017. u eurima.



Izvor: Insurance Europe, 2019:20

Velika većina država članica Europske unije zabilježila je rast premije životnog osiguranja po stanovniku u odnosu na 2017. godinu. Iznad prosjeka Europske unije nalaze se države Danska, Velika Britanija, Finska, Švicarska, Luksemburg, Švedska, Francuska, Norveška, Italija i Bjelorusija. Ostale države nalaze se ispod prosjeka, kao i Republika Hrvatska koja je pri dnu ljestvice. Ipak, i u Hrvatskoj se dogodio porast premije životnog osiguranja po stanovniku. U Republici Hrvatskoj 2018. godine prosječna premija osiguranja života po stanovniku iznosila je oko 100 eura. Pozitivni pomaci u makroekonomskim pokazateljima dati će optimizam za rast i razvoj životnih osiguranja u narednim godinama kako kroz postojeće tako i kroz razvoj novih proizvoda životnih osiguranja (Hrvatski ured za osiguranje, 2019:100).

Na gustoću životnog osiguranja ne utječe samo makroekonomska situacija, već i drugi čimbenici kao što su proizvodi životnog osiguranja (novi i inovativni proizvodi), promocija, distribucija, sudionici na tržištu, itd. Kako bi se gustoća podigla potrebno je i unaprijediti neke od navedenih čimbenika.

5.2. Penetracija životnog osiguranja

Penetracija životnog osiguranja odnosi se na premiju životnog osiguranja u postotku BDP-a (<https://www.osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?19072>). Odmah je jasno da je taj pokazatelj ovisan o veličini BDP-a te u obzir stoga uzima i gospodarsku situaciju u nekoj državi po pitanju bruto domaćeg proizvoda. Tablica 2 prikazuje penetraciju životnog osiguranja u Europskoj uniji za razdoblje od 2014. do 2018. godine

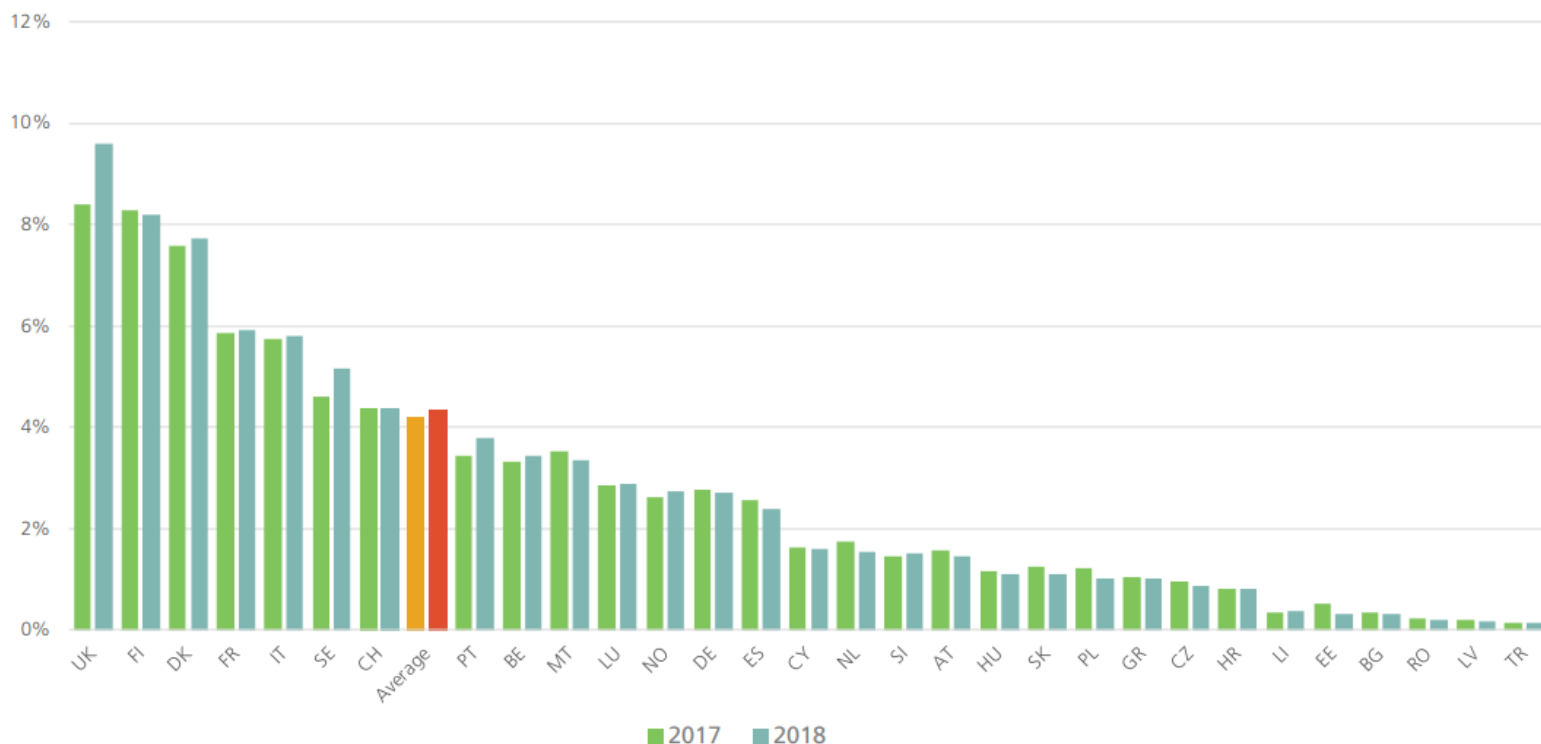
Tablica 2. Penetracija životnog osiguranja u Europskoj uniji u razdoblju od 2014. do 2018. godine

Godina	Prosječna premija
2014.	4.64%
2015.	4.49%
2016.	4.21%
2017.	4.21%
2018.	4.35%

Izvor: vlastita izrada prema: <https://www.insuranceeurope.eu/>

Od promatranog razdoblja najveća prosječna penetracija zabilježena je 2014. godine. Do 2017. godine stopa penetracije bilježi pad. To je povezano sa lošijom makroekonomskom situacijom u većini država Europske unije. Mnoge zemlje relativno su kasno u odnosu na druge izašle iz razdoblja recesije, a među njima je i Republika Hrvatska. U 2018. godini u odnosu na 2017. zabilježen je rast penetracije no i dalje je postotak manji nego 2014. godine. Što je veći udio penetracije, veći je gospodarski značaj životnog osiguranja.

Grafikon 2. Penetracija životnog osiguranja u državama članicama Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine



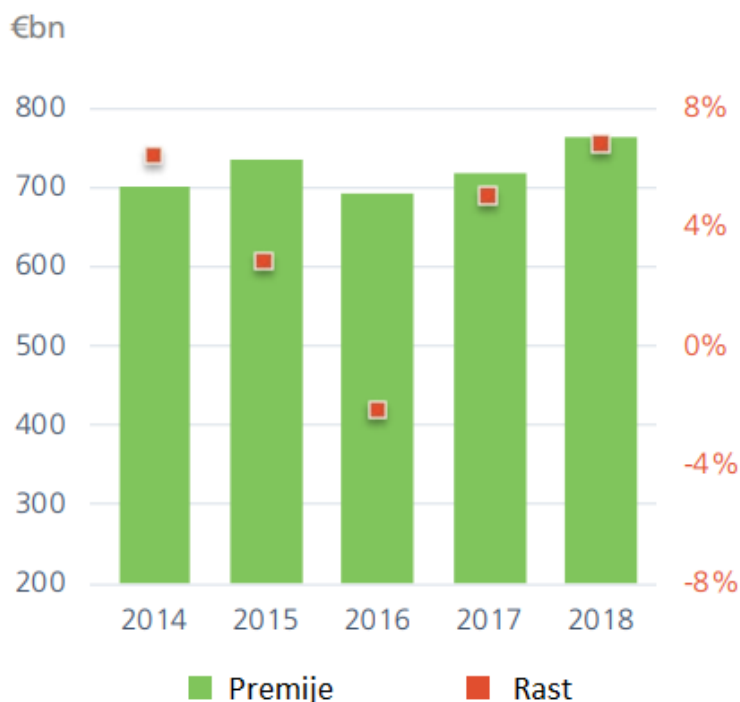
Izvor: Insurance Europe, 2019:20

Slično kao i kod gustoće, iznad prosjeka nalaze se Velika Britanija, Finska, Danska, Francuska, Italija i Švicarska. Sve druge države bilježe ispodprosječne rezultate. Rezultati po državama variraju pa tako neke države bilježe smanjenje a neke povećanje u odnosu na 2017. godinu. Hrvatska bilježi blago povećanje no i dalje je znatno ispod prosjeka. „Penetracija životnog osiguranja (udio premije u bruto domaćem proizvodu) u 2018. iznosila je 0,80%“ (Hrvatski ured za osiguranje, 2019). Hrvatska se tako i po ovom pokazatelju nalazi pri dnu ljestvice.

5.3. Tržišni udio životnog osiguranja

Tržišni udio životnog osiguranja također se razlikuje od države do države. Tržišni udio veći je što su veće i premije životnog osiguranja, uz pretpostavku da premije drugih vrsta osiguranja ne rastu brže od premija životnog osiguranja. Sljedeći grafikon prikazuje premije životnog osiguranja u razdoblju od 2014. do 2018. godine

Grafikon 3. Premije životnog osiguranja u državama članicama Europske unije (u milijardama eura) za razdoblje od 2014. do 2018. godine



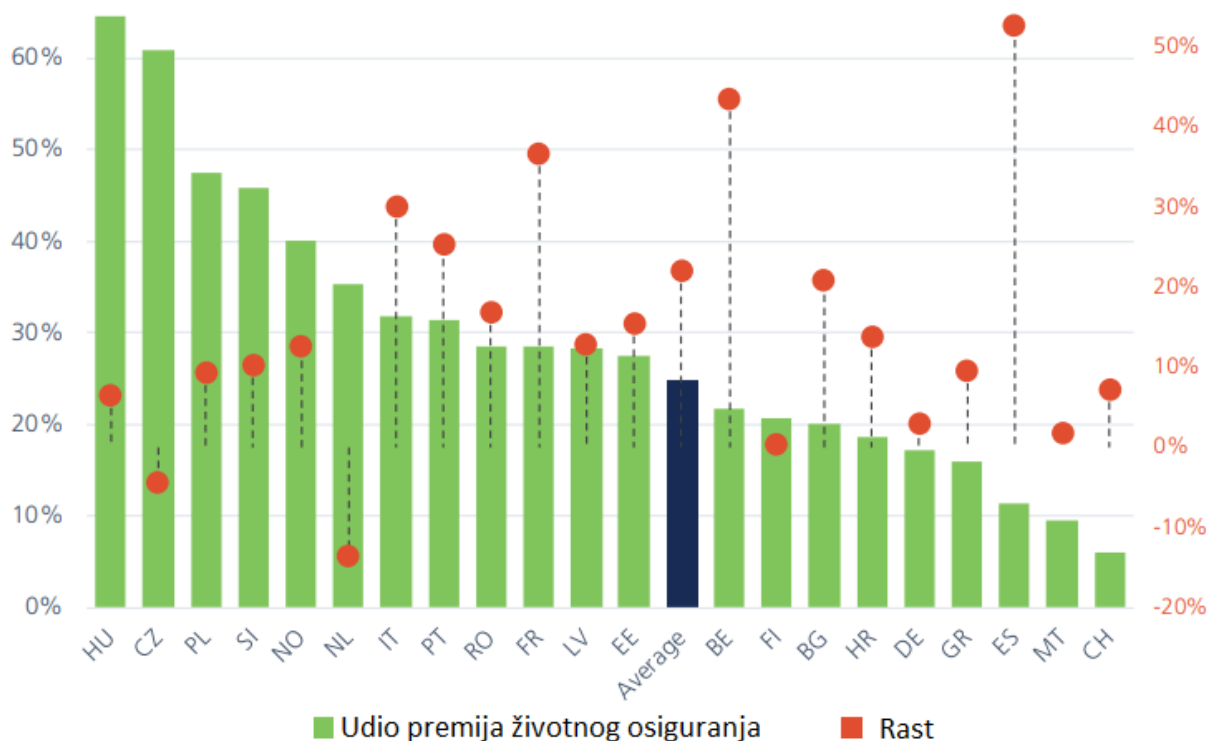
Izvor: Insurance Europe, 2019:20

U odnosu na 2014. godinu premije životnog osiguranja na tržištu Europske unije značajno su porasle. One rastu unazad zadnje tri promatrane godine. Godina 2018. ujedno je i godina kada su u promatranom razdoblju premije životnog osiguranja bile najveće.

Životne premije u Europi porasle su za 6,7% u 2018. godini na 764 milijarde eura, nakon povećanja od 5% u 2017. Od ukupnih premija života 77,5% ostvarene su na pet najvećih europskih tržišta: Velika Britanija, Francuska, Italija, Njemačkoj i Španjolskoj (Insurance Europe, 2019:17). Na tržište životnog osiguranja utjecaj imaju različiti čimbenici, kao što su kamatne stope bankarskih institucija, ali i porezna politika, regulacija, kanali distribucije, otkup polica osiguranja od strane osiguratelja, štednja za starost, itd.

Međutim, kao što je rečeno, tržišni udio ovisi i o premijama drugih vrsta osiguranja. Sljedeći grafikon prikazuje tržišni udio životnog osiguranja u državama članicama Europske unije, naspram svih vrsta osiguranja.

Grafikon 4. Tržišni dio premije životnog osiguranja u državama članicama Europske unije u 2017. godini



Izvor: Insurance Europe, 2019:18

Najveći udio zabilježen je u Mađarskoj. Slijede Češka, Poljska, Slovenija, Portugal, Rumunjska, Francuska, Litva i Estonija. Ostale države ispod su prosjeka Europske unije, a tu opet spada i Republika Hrvatska. U samo dvije države udio polica životnih osiguranja veći je od drugih polica (Mađarska i Češka). Ipak, podatci govore o rastu udjela životnog osiguranja na tržištu, što je potaknuto i većim premijama.

6. Zaključak

Osnovna svrha životnog osiguranja je pružanje zaštite, odnosno stvaranje financijske sigurnosti pojedincu i njegovoj obitelji od opasnosti koje mu mogu ugroziti život. U zemljama Europske unije životno osiguranje prepoznato je kao oblik štednje za starost. U današnje vrijeme postoje različite vrste životnog osiguranja. One se mogu podijeliti na osiguranja za slučaj smrti, mješovito osiguranje, rentno osiguranje, osiguranja povezana s investicijskim fondovima, tontine osiguranja, ostala životna osiguranja. Svako od tih osiguranja pokriva određene rizike.

Na tržištu životnog osiguranja javljaju se različiti sudionici. To su osiguratelji, ugovaratelji, osiguranici te korisnici osiguranja. Životna osiguranja u današnje vrijeme distribuiraju se različitim kanalima distribucije, kao što su posrednički kanali, bankoosiguranje te izravna prodaja. U praksi osiguratelji najčešće kombiniraju različite kanale kako bi došli do što većeg broja korisnika.

U sklopu rada analizirano je i tržište životnog osiguranja u zemljama Europske unije. Ustanovljeno je kako u je 2016., 2017. i 2018. godine rasla gustoća životnog osiguranja. Prosječna premija po stanovniku 2018. godine iznosila je 1.264 EUR. Velika većina država članica Europske unije zabilježila je rast premije životnog osiguranja po stanovniku u odnosu na 2017. godinu. Penetracija životnog osiguranja u 2018. godini iznosila je 4.35%. U odnosu na 2017. penetracija je porasla. Rezultati po državama variraju pa tako neke države bilježe smanjenje a neke povećanje u odnosu na 2017. godinu.

Tržišni udio životnog osiguranja također se razlikuje od države do države. Tržišni udio veći je što su veće i premije životnog osiguranja, uz pretpostavku da premije drugih vrsta osiguranja ne rastu brže od premija životnog osiguranja. U odnosu na 2014. godinu premije životnog osiguranja na tržište Europske unije značajno su porasle. One rastu unazad zadnje tri promatrane godine. Godina 2018. ujedno je i godina kada su u promatranom razdoblju premije životnog osiguranja bile najveće. Podatci govore o rastu udjela životnog osiguranja na tržištu, što je potaknuto i većim premijama.

Što se tiče Republike Hrvatske, po svim pokazateljima ona se nalazi daleko ispod prosjeka Europske unije. U Republici Hrvatskoj prosječna premija životnog osiguranja kreće se u iznosu od 100 eura. Penetracija životnog osiguranja (udio premije u bruto domaćem proizvodu) u 2018. iznosila je 0,80%. Iako je riječ o ispodprosječnim podacima, u odnosu na 2017. godinu ostvaren je blagi napredak. Udio životnog osiguranja na tržištu također raste.

Popis literature

1. Andrijašević, S.; Petranović, V. (1999). Ekonomika osiguranja. Zagreb: ALFA d.d.
2. Barbir, V. (2004). Čimbenici uspješnosti prodaje usluge osiguranja. Ekonomski pregled 55 (9-10), str. 815-839.
3. Bijelić, M. ; Miletić, V. (2009). Osiguranje (i reosiguranje) u globalizaciji. Ekonomija 16 (2), str. 311-336.
4. Brendfulness. Direktna prodaja. URL: <https://brendfulness.com/direktna-prodaja/> (20. kolovoza 2020.)
5. Ćurak, M. Jakovčević, D. (2007). Osiguranje i rizici. Zagreb: RRiF
6. Ćurković, M. (2009). Što je tontine osiguranje? URL: <https://burza.com.hr/portal/sto-je-tontine-osiguranje/4742> (18. kolovoza 2020.)
7. Ćurković, M. (2019). Nastanak i obuhvat regulatornih odredbi o distribuciji osiguranja. Hrvatski časopis za OSIGURANJE (1), str. 23-38.
8. European Insurance (2019). European Insurance in Figures. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202018%20data.pdf> (24. kolovoza 2020.)
9. European Insurance. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/> (24. kolovoza 2020.)
10. Generali. Rječnik osigurateljnih termina. URL: <https://generali.hr/korisnicka-zona/rjecnik-osigurateljnih-termina/osnovni-pojmovi-u-osiguranju/N> (15. kolovoza 2020.)
11. Generali. Rječnik osigurateljnih termina. URL: <https://generali.hr/korisnicka-zona/rjecnik-osigurateljnih-termina/osnovni-pojmovi-u-osiguranju/T> (18. kolovoza 2020.)
12. GRAWE. Grupno životno osiguranje. URL: https://www.grawe.hr/zivotna-osiguranja-za-poduzeca/?gclid=Cj0KCQjwvuj5BRDkARIsAGD9vIKJX0Ejby351AxUqKkA2h74LMZFjIbQDxWsuVSSgbZSIHmFKqlaTwkaAlecEALw_wcB (18. kolovoza 2020.)
13. HANFA. Osiguranje. URL: <https://www.hanfa.hr/getfile.ashx/?fileId=42496> (15. kolovoza 2020.)

14. Hrvatski ured za osiguranje (2020). Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj. URL: <http://huo.hr/hrv/pocetna/1/publikacija-kljucne-informacije-o-trzistu-osiguranja-u-republici-hrvatskoj/751/detalji/> (19. kolovoza 2020.)
15. Hrvatski ured za osiguranje. Tržište osiguranja u RH za srpanj 2020. URL: <https://www.huo.hr/hrv/arhiva/1/trziste-osiguranja-u-rh-za-srpanj-2020-/755/detalji/> (19. kolovoza 2020.)
16. IUS-INFO (2016). Korisnik osiguranja i ugovaratelj osiguranja kao dva potpuno različita pojma kod osobnih osiguranja. URL: <https://www.iusinfo.hr/aktualno/u-sredistu/28705> (19. kolovoza 2020.)
17. Klasić, K. (2006). Posredovanje u osiguranju, što je to? *Financije i porezi* (11), str. 117-121.
18. Klasić, K.; Andrijanić, I. (2007). *Osnove osiguranja*. Zagreb: TEB – Poslovno savjetovanje.
19. OECD (2020). Insurance indicators. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=25445#> (14. rujna 2020.)
20. Optimarisk. Životno osiguranje. URL: <https://optimarisk.hr/zivotno-osiguranje> (18. kolovoza 2020.)
21. Subran, L. (2018). Osiguranje. Tržišta osiguranja: 80 posto rasta dolazi iz tržišta u razvoju. URL: <https://www.osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?19072> (21. rujna 2020.)
22. Pešić, M. (2005). Ulaganje sredstava životnog osiguranja - bitna sastavnica marketing miksa osiguravajućeg društva. *Ekonomski pregled* 56 (7-8), str. 480-500.
23. Pongrac, B.; Majić, T. (2015). Upravljanje poslovnim rizicima. *Tehnički glasnik* 9 (1), str. 94-98.
24. Pravilnik o stručnosti i primjerenosti distributera osiguranja i distributera reosiguranja i upisu u registar. Zagreb: Narodne novine br. 16/19.
25. Stipić, M.; Jurilj, M. (2015). Pravi razvoja alternativnih prodajnih kanala na hrvatskom tržištu osiguranja. *Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku* (3-4), str. 95-106.
26. Triglav. Investicijsko životno osiguranje. URL: <https://www.triglav.hr/osiguranja/osiguranje-za-fizicke-osobe/zivotno-osiguranje/investicijsko-zivotno-osiguranje/default> (18. kolovoza 2020.)

27. Vaughan, E.; Vaughan T. (2010). Osnove osiguranja – upravljanje rizicima. Zagreb: Mate.
28. WMD – Rječnik financijskih pojmova. Bruto premija. URL: <https://webhosting-wmd.hr/rjecnik-pojmovi-b/web/bruto-premija> (15. kolovoza 2020.)
29. Zakon o osiguranju. Zagreb: Narodne novine br. 30/15, 112/18, 63/20

Popis tablica i grafikona

Popis tablica

Tablica 1. Gustoća životnog osiguranja u odabranim državama članica Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine u američkim dolarima	22
Tablica 2. Penetracija životnog osiguranja u Europskoj uniji u razdoblju od 2014. do 2018. godine.....	25

Popis grafikona

Grafikon 1. Gustoća životnog osiguranja u zemljama Europske unije 2018./2017. u eurima.	24
Grafikon 2. Penetracija životnog osiguranja u državama članicama Europske unije u razdoblju od 2014. do 2018. godine.....	26
Grafikon 3. Premije životnog osiguranja u državama članicama Europske unije (u milijardama eura) za razdoblje od 2014. do 2018. godine	27
Grafikon 4. Tržišni dio premije životnog osiguranja u državama članicama Europske unije u 2017. godini	28