

Mr Ranka Krivokapić*

Razvoj tržišta životnih osiguranja u Crnoj Gori

Rezime

Osiguranje predstavlja oblast od posebnog društvenog interesa jer se njime obezbjeđuje naknada štete kod neživotnih osiguranja, odnosno isplata osiguranih suma kada se ostvari osigurani slučaj kod životnih osiguranja. To doprinosi smanjenju brige i straha u društvu, što je osnova napretka i razvoja. Imajući u vidu brojne funkcije koje osiguranje ima sa aspekta pojedinaca, privrednih subjekata i čitavog društva, turbulencije na tržištu osiguranja imaju snažnog uticaja na nacionalne ekonomije.

Tržište osiguranja u Crnoj Gori u 2009. godini karakteriše dominantno učešće neživotnih osiguranja (87,42%). U strukturi bruto premije u 2009. godini, učešće životnih osiguranja iznosilo je 12,58%. Sa aspekta nacionalne ekonomije posebno je značajno podsticanje razvoja životnog i dobrovoljnog penzijskog osiguranja, budući da osiguravajuće kompanije i penzioni fondovi, kao institucionalni investitori, doprinose razvoju tržišta kapitala.

U razvoju novih oblika distribucije proizvoda životnog osiguranja od velike koristi su iskustva razvijenih zemalja koje, osim tradicionalnih oblika distribucije preko posrednika i direktne distribucije, uvode i sisteme distribucije preko banaka, investicionih fondova i kroz različite oblike klasične i elektronske pošte.

Ključne riječi: Osiguranje, životno osiguranje, osiguravajuće kompanije, konkurencija, međunarodni standardi

UVOD

Osnovno obilježje socijalističko-komunističkih sistema, kojima je pripadala i Crna Gora, bila je dogovorna ekonomija i kontrola svih privrednih aktivnosti od strane države, kao i odsustvo bilo kakvih elemenata tržišta. U takvim uslovima nerazvijenog tržišta osiguranja, i sa izraženim prisustvom državnog monopola (kroz osiguravajuće društvo „Lovćen osiguranje“), nisu se mogli postići dobri rezultati ni u oblasti životnog osiguranja. Zdravstveno, penzijsko i druga osiguranja, sa malim izuzecima životnog osiguranja, bila su u nadležnosti državnih institucija i predstavljala su zakonom utvrđene izdatke poslodavaca, bez mogućnosti implementacije elemenata tržišta.

Ulaskom u tranziciju, položaj osiguravajućih organizacija se znatno mijenja, što podrazumijeva i uključivanje u međunarodne privredne tokove gdje sve više djeluju zakoni tržišta. U sveukupnim promjenama došlo je do implementacije velikog broja stranih osiguravajućih društava sa Zapada, koja su praktično, više ili manje, preuzela tržište osiguranja u skoro svim zemljama u tranziciji. Za poslovne politike stranih osiguravajućih društava, sve vrste osiguranja života („life insurance“) dominantno su polje interesovanja. Kompanijama osiguranja, u novim okolnostima, pruža se mogućnost proširivanja djelatnosti osiguranja života i drugih oblasti, preuzimanjem značajnih poslova u oblasti penzionog i zdravstvenog osiguranja.

1. STANJE NA TRŽIŠTU ŽIVOTNIH OSIGURANJA U CRNOJ GORI

Životna osiguranja su produkt savremenih finansija na koja utiču razvijenost finansijskih tržišta i instrumenata, monetarna i poreska politika, te demografske i kulturološke okolnosti koje determinišu dohodak i njegov nepotrošeni derivat-štednju. Osnovni cilj ovih osiguranja je poboljšanje kvaliteta života pojedinca, u onim životnim situacijama kada su potrebe pojedinaca povećane i kada je potrebno aktivirati socijalne mehanizme države. Životno osiguranje predstavlja nadgradnju socijalnog (obaveznog) osiguranja. Pored socijalne funkcije, ono predstavlja izvor kreditiranja koji je neophodan i za pojedinca i za privredu. Za pojedinca polisa životnog osiguranja može predstavljati garanciju neophodnu za dobijanje kredita, a za privredu predstavlja izvor sredstava koji se dalje može ulagati. U okviru životnog osiguranja kumuliraju se premije koje imaju karakter dugoročne štednje, unaprijed određene i sa već definisanom namjenom. Životna osiguranja, njihova struktura i udio u ukupnom portfelju svih vrsta osiguranja može poslužiti kao ocjena razvijenosti cijelog sektora osiguranja. Veći udio premije životnih osiguranja u ukupnim premijama, upućuje na razvijeniji sistem osiguranja.

Životno osiguranje u Crnoj Gori još uvijek nije razvijeno i nema značajan udio u ukupnoj industriji osiguranja. Potrebno je razviti svijest kod ljudi da treba da urade nešto za sebe i za svoju porodicu. To

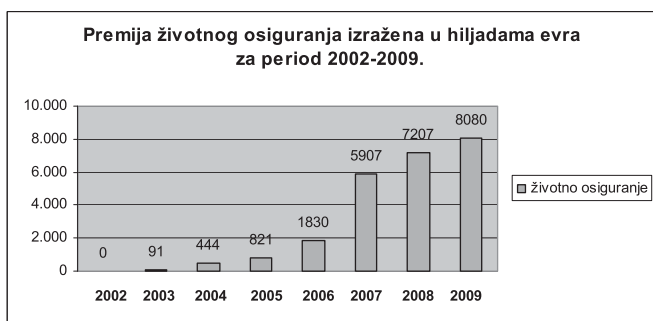
* Jugopetrol ad, Kotor, e-mail: ranka@t-com.me

mogu učiniti kupovinom polise osiguranja života, tj. u svoje mjesečne, godišnje izdatke ukalkulisati troškove za kupovinu polise životnog osiguranja.

Da bi sve funkcionisalo na pravi način, potrebno je stvoriti stabilno tržište, tržište bez inflacije, tj. mogućnost da ljudi bolje predvide i planiraju svoju budućnost. Stvaranjem stabilnog tržišta i stabilne ekonomske situacije u zemlji, povećanjem standarda stanovništva došlo bi i do povećanja portfelja osiguranja života. Osiguranje života u razvijenim zemljama čini oko 70% ukupne bruto premije, dok je taj procenat u 2009. godini u Crnoj Gori bio 12,33%. Znači, opšti privredni uslovi, kao i nedovoljno razvijena svijest stanovništva o prednostima koje pruža životno osiguranje u odnosu na druge oblike investiranja slobodnih sredstava, razlozi su nedovoljne zastupljenosti životnog osiguranja na tržištu Crne Gore.

Uvođenje životnih osiguranja u Crnoj Gori je započelo 2002. godine (dok je u svijetu tradicionalno razvijeno). U periodu 2002–2009. godine evidentan je porast premije životnog osiguranja, što se vidi sa sljedećeg grafikona.

Grafikon 1: Premija životnog osiguranja za period 2002–2009.



Bruto fakturisana premija životnih osiguranja u 2009. godini iznosila je 8,080 miliona evra i povećana je za 835.000 evra, odnosno za 11,52 % u odnosu na 2008. godinu, kada je iznosila 7,245 miliona evra. Fakturisana bruto premija, kao prihod društava za osiguranje i reosiguranje, kod životnih osiguranja uključuje sve iznose premija koji su naplaćeni do kraja obračunskog perioda.

Tabela 1. Struktura bruto premije životnih osiguranja u 2009. godini

Vrsta osiguranja	Ostvarena bruto premija (u evrima)	Postotak učešća u ukupnoj bruto premiji
Osiguranje života	7.239.395,46	11,27
Rentno osiguranje	74.835,00	0,12
Dopunsko osiguranje lica uz osiguranje života	766.173,41	1,19
Druge vrste životnih osiguranja	0,00	0,00
UKUPNO ŽIVOTNA OSIGURANJA	8.080.403,87	12,58

Izvor: Agencija za nadzor osiguranja CG

U cilju detaljnije analize, posmatraćemo bruto premiju životnih osiguranja u periodu januar–mart 2010. godine (tabela 2), koja je iznosila 1.656.365,32 evra. Najveće učešće u njoj je ostvarilo Grawe osiguranje sa 54,39%, zatim Lovćen osiguranje sa 19,17% i Uniqa životno osiguranje sa 14,39%. U odnosu na isti period 2009. godine, najveći rast bruto premije životnih osiguranja ostvarilo je Merkur osiguranje, i to od 98,88%. Takođe, rast bruto premije je ostvaren i kod društava Delta Generali životno osiguranje (42,87%) i Uniqa životno osiguranje (32,10%).

Životno osiguranje u Crnoj Gori je od 2004. godine, kada je njegovo učešće u ukupnom portfelju osiguranja iznosilo manje od 2%, zabilježilo značajan rast, kako u pogledu naplaćene premije, tako i učešću u ukupnom portfelju osiguranja. Naime, posmatrajući period od 2004. do 2009. godine, premija životnih osiguranja rasla je na godišnjem nivou po prosječnoj stopi od 142,13%. Stope rasta životnih osiguranja ukazuju da se sektor osiguranja kreće razvojnim putanjom prema sistemu osiguranja koji je svojstven razvijenim zemljama Evrope i svijeta. Tržište životnog osiguranja Crne Gore ostvarilo je pomake u prethodnom periodu zahvaljujući privrednom rastu i razvoju, ali i zakonskim normama koje se donose u skladu sa pravilima EU.

Ako se uzme u obzir podatak ukupne bruto premije u 2009. godini (65,5mil. evra), može se konstatovati da je učešće životnog osiguranja u ukupnom portfelju 12,58%.

U Crnoj Gori, životnim osiguranjem se bave sljedeća osiguravajuća društva: Lovćen osiguranje A.D., Grawe osiguranje A.D., Uniqa životno osiguranje A.D., Delta Generali životna osiguranja A.D., Atlas life osiguranje A.D. i Merkur osiguranje A.D. Pomenute kompanije, pored klasičnih životnih, nude i sljedeće proizvode osiguranja: mješovito osiguranje života, rentna osiguranja, kao i dopunska osiguranja od posljedica nesrećnih slučajeva. Kupovinom polise mješovitog životnog osiguranja spajaju se dva vida osiguranja - osiguranje za slučaj doživljenja i osiguranje za slučaj smrti. Mješovito osiguranje života mogu zaključiti lica od navršene 14. do navršene 70. godine, na period od 5 do 30 godina. Isticanje roka osiguranja mora biti u godini u kojoj osiguranik puni najviše 75 godina. Rentno osiguranje, kao i mješovito osiguranje, podrazumijeva participaciju osiguranika u dobiti kompanije, odnosno isplatu zagarantovanih novčanih sredstava uvećanih za određeni procenat obračunate dobiti preduzeća. Ugovaranjem dopunskog osiguranja od posljedica nesrećnog slučaja stiče se pravo na osiguranu sumu za slučaj smrti, kao i na ugovorenu sumu za slučaj invalidnosti osiguranika, usljed nastanka nesrećnog slučaja.

Tabela 2: Učešće osiguravajućih društava u premiji životnih osiguranja za I kvartal 2010.

Naziv društva	život		
	2009	2010	Index
Lovćen osiguranje	337.812,00	317.532,77	93,99
Sava Montenegro			
Grawe osiguranje	906.003,67	901.050,00	99,45
Swiss osiguranje			
Atlas Life osiguranje	63.085,97	54.568,15	86,5
Merkur osiguranje	55.670,61	110.723,10	198,88
Delta Generali životna osiguranja	23.916,35	34.169,99	142,87
Delta Generali osiguranje			
Uniqa životno osiguranje	180.401,85	238.321,31	132,1
Uniqa neživotno osiguranje			
Magnat osiguranje			
UKUPNO	1.566.890,45	1.656.365,32	105,71

Izvor: Agencija za nadzor osiguranja CG

Na osnovu kriterijuma penetracije koji je mjera razvijenosti, vidi se da, u odnosu na najrazvijenije zemlje Evropske unije, crnogorski sistem osiguranja, doista, zaostaje. Naime, dok je crnogorski sektor osiguranja tokom 2008. godine prodajom životnih i neživotnih osiguranja ostvario penetraciju od 1,82% BDP, zemlje Zapadne Evrope u istom periodu ostarile su udio od 8,03% BDP. Istovremeno, učešće premije životnih osiguranja u BDP-u bilježi stalni rast od 2002. godine, i u 2008. godini je iznosilo 0,22%. Niska stopa penetracije ukazuje na nerazvijenost životnih osiguranja, tj. da je u zemlji slaba usmjerenost ka štednji. To znači da je uloga crnogorskih osiguravajućih kompanija kao institucionalnih investitora znatno manja u odnosu na one kompanije koje posluju na razvijenim tržištima.

Broj životno osiguranih lica u 2009. godini je iznosio 33,168, što predstavlja povećanje od 2,64 odsto u odnosu na prethodnu godinu. Broj polisa životnog osiguranja nije na zadovoljavajućem nivou, što je posljedica više faktora. Jedan od glavnih je prilično nizak standard života stanovništva. Trenutno, minimalna premija osiguranja

je 10,00 EUR i može da se promijeni tek nakon dvije godine (za ugovore do 10 godina) ili nakon 3 godine (za ugovore koji važe preko 10 godina), s tim da nova premija koja bi se uplaćivala, treba da bude duplo veća od premije koja se uplaćivala od tog trenutka.

Analizom tržišta životnog osiguranja, usljed uticaja ekonomske krize, primijetan je porast broja storniranih i redukovanih ugovora životnog osiguranja, što je za posledicu imalo usporavanje stope rasta bruto premije životnog osiguranja u 2009. godini.

Bruto premija po glavi stanovnika odražava razvijenost sektora životnih osiguranja u ekonomiji jedne zemlje i omogućava upoređivanje između različitih zemalja. Kao što se vidi u tabeli 3, naše životno osiguranje iznosi 12,87 evra po stanovniku u 2009. godini, pa mjereno evropskim standardima, možemo reći da je slabo razvijeno. Imajući u vidu ekonomski rast i razvoj zemlje, novu regulativu i sve dinamičnije reforme u oblasti penzijskog, zdravstvenog, kao i sveukupnog privrednog sistema Crne Gore, očekuje se da će se ova situacija poboljšati u narednom periodu.

Tabela 3: Bruto premija po glavi stanovnika u Crnoj Gori za period 2002-2009.

Bruto premija po glavi stanovnika	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
Životna osiguranja	0	0.15	0.72	1.32	2.95	9.53	11.62	12.87
Neživotna osiguranja	36.83	41.14	41.41	50.33	60.95	72.76	85.42	91.48
Ukupno	36.83	41.29	42.13	51.65	63.90	82.29	97.04	104.35

Perspektiva životnih osiguranja treba da se sagledava u okvirima konkurentnosti sa ostalim proizvodima sličnih obilježja koje kreiraju drugi institucionalni investitori i finansijski posrednici.

U novonastalim okolnostima osiguravatelji života ne bi smjeli biti neaktivni posmatrači tih procesa. Njihova uloga finansijskog posrednika, sa naglašenom aktivnošću institucijskih investitora, primorava ih na tržišno takmičenje sa konkurentima u širem smislu, drugim investitorima, kao što su dobrovoljni penzioni fondovi, fondovi zajedničkog investiranja, ali i sa bankama koje apsorbuju štednju stanovništva. Zbog toga je menadžment društava za osiguranje suočen ne samo za zahtjevima osavremenjavanja proizvoda uz primjenu tehničko-tehnoloških inovacija, nego i sa nužnošću optimizacije distribucijskih kanala do krajnjeg korisnika. Ukрупnjavanje i stvaranje snažnih finansijskih grupa, kao i konkurentna borba za povećanje tržišnog udjela, kroz uvođenje novih proizvoda i novih oblika distribucije, glavne su karakteristike budućeg razvoja životnog osiguranja u Crnoj Gori. U razvoju novih oblika distribucije proizvoda životnog osiguranja, od velike koristi su iskustva razvijenih zemalja koje, osim tradicionalnih oblika distribucije preko posrednika i direktne distribucije, uvode i sisteme distribucije preko banaka, investicionih fondova i kroz različite oblike klasične i elektronske pošte.

Činjenica je da novi proizvodi i oblici poslovanja iz oblasti savremenog bankarstva i osiguranja u svijetu dolaze kod nas obično sa zakašnjenjem. Takav je slučaj i sa bankarskim osiguranjem. Aktivnost osiguranja u bankarskoj mreži često počinje sa proizvodima koji su povezani sa bankarskom aktivnošću kao što su individualno životno osiguranje, osiguranje kredita i bankarskih transakcija (hipoteka, potrošačkih zajmova, osiguranja prekoračenja računa, itd.). Distribuirajući proizvode životnog osiguranja, banka povećava svoj

udio u dugoročnoj štednji. Osiguranjem kredita i bankarskih transakcija, banka nudi dodatne usluge svojim klijentima, obezbjeđuje im lak pristup osiguranju, jednostavan metod plaćanja i povoljno finansijsko pokriće kroz jedinstvenu stopu. Čak i kada bankari prošire opseg proizvoda osiguranja, ugovori koji se nude su često laki za razumijevanje i za klijenta i za prodavca, pošto obezbjeđuju jednostavno pokriće, sa niskom premijom i samo nekoliko opcija, što je doprinos pojednostavljenog pristupa preuzimanju rizika.

U našoj zemlji nije došlo do povezivanja banaka i osiguravajućih kompanija jedino iz tog razloga što se i jedni i drugi još uvijek drže svojih klasičnih proizvoda. Ni dolazak nekih stranih banaka nije promijenio ovu situaciju, pošto se one uglavnom bave vođenjem računa, štedno-depozitnim poslovima, mjenjačkim, platnim prometom, sa relativno ograničenom kreditnom aktivnošću, a jedini noviji proizvod su lizing aranžmani. Kao prepreka u razvoju bankarskog osiguranja u našim uslovima javljaju se i:

- neinformisanost,
- nizak nivo opšte finansijske edukacije komitenata banaka i društva za osiguranje o mogućoj ponudi njihovih usluga,
- tradicionalno nepovjerenje prema bezgotovinskim plaćanjima kao i
- nedostatak same kulture osiguranja.

Međutim, bez obzira na prepreke, treba snažnije podsticati i organizovati bankarsko osiguranje, jer potencijali koje otvara konvergencija banaka i osiguravajućih društava, nisu ni približno iskorišteni za razvoj ovog sistema distribucije osiguranja.

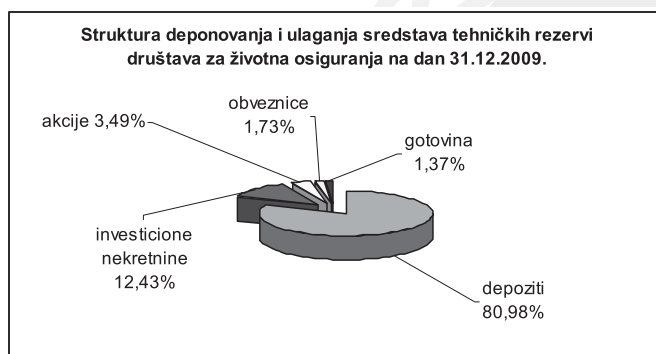
Razvoj osiguranja povezan je sa razvojem finansijskog tržišta. U narednom periodu, u Crnoj Gori, ta veza može samo ojačavati,

bilo preko učesnika na finansijskom tržištu, bilo kroz finansijske instrumente ili kroz nove proizvode.

Na našem finansijskom tržištu postoji veoma izražena tražnja za kreditima i tu tražnju bi mnoge kompanije mogle nadomjestiti emisijom korporativnih obveznica. To se posebno odnosi na osiguravajuće kompanije. Pored njih i investicioni fondovi bi u svoje portfelje mogli smjestiti ovu vrstu hartija od vrijednosti, što bi doprinjelo razvoju instrumenta na našem slabo razvijenom finansijskom tržištu. U skladu sa strukturom izvora svojih plasmana, kompanije za osiguranje života najviše ulažu u dugoročne obveznice i hipotekarne HOV.

Društva za životna osiguranja su na dan 31.12.2009. godine formirala tehničke rezerve u iznosu od 10.429.379,67 evra, od čega je 10.425.095,67 evra, tj. 99,95% uloženo i deponovano u skladu sa važećom regulativom. Društva za životna osiguranja u Crnoj Gori su 80,98% sredstava tehničkih rezervi plasirala u depozite, 12,43% u investicione nekretnine, u akcije 3,49%, obveznice 1,73% i gotovinu 1,37%. Investicije u akcije nisu baš atraktivne za osiguravajuće kompanije pošto ovi finansijski instrumenti nose visok rizik od mogućeg pada cijena.

Grafikon 2: Način deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi društava za životna osiguranja u Crnoj Gori na dan 31.12.2009.



Za razliku od neživotnog osiguranja, u životnom osiguranju postoji neposredna veza između preuzetih obaveza i ulaganja. Naime, u životnom osiguranju obaveze su predvidive jer se ugovori o osiguranju zaključuju na određeni rok, npr. na deset ili više godina, tako da kompanije životnog osiguranja mogu da drže mnogo manje svojih sredstava u gotovini, depozitu i drugim oblicima kratkoročnih plasmana. To im daje mogućnost da svoja slobodna sredstva plasiraju u dugoročne plasmane. Tendencija kompanija za životno osiguranje da investiraju u dugoročne finansijske instrumente, može da uzrokuje određene probleme u njihovom menadžmentu zbog izloženosti tržišnom riziku. U uslovima kada se povećavaju kamatne stope, vrijednost portfolija neotplaćenih obveznica i hipoteka opada.

Na osnovu finansijskih izvještaja kompanija koje se bave životnim osiguranjem u Crnoj Gori, može se vidjeti da se sredstva matematičke rezerve ne plasiraju u dugoročne oblike finansijske imovine (Uniq i Merkur osiguranje), kao i da određene kompanije imaju negativnu matematičku rezervu koja se u bilansima evidentira kao 0 evra (Grawe i Atlas life). Matematička rezerva ima vrijednost nula, najčešće zbog prenosa rizika iznad samoprdržaja u reosiguranje. Npr. kompanija Atlas life, zadržava 50% rizika u samoprdržaju za sve proizvode životnog osiguranja, a preostalih 50% prenosi

u reosiguranje. Ovo je takođe jedan od pokazatelja nerazvijenosti finansijskog tržišta, ali i tržišta osiguranja u Crnoj Gori.¹

Sa aspekta nacionalne ekonomije, posebno je značajno podsticanje razvoja životnog i dobrovoljnog penzijskog osiguranja, budući da osiguravajuće kompanije i penzioni fondovi, kao institucionalni investitori, doprinose razvoju tržišta kapitala.

Situacija u penzijskom osiguranju zemalja u tranziciji, kojima pripada i Crna Gora, krajem prošlog vijeka je bila veoma teška. Obavezni penzijski sistemi koji se finansiraju iz tekućih uplata zaposlenih nisu bili u stanju da podmire obaveze prema velikom broju penzionera. Doprinosi su bili veoma veliki što je dovelo do evazije doprinosa i zapošljavanja na „crno“. Dolazilo je do kašnjenja u isplati penzija, kao i velikih zaostataka (po više mjeseci). Izbjegavanje plaćanja doprinosa je bilo sve prisutnije kod privatnih preduzeća. Mnoge državne firme su zbog lošeg poslovanja bile oslobođene plaćanja doprinosa, efikasnost naplate je bila na veoma niskom nivou, tako da je dolazilo do stalnog povećanja stopa i to na sve manje osnovice. To je dalje podsticalo izbjegavanje plaćanja doprinosa, što je imalo nepovoljan efekat na novo zapošljavanje i dovelo je do porasta nezaposlenosti.

Penziona reforma, kao jedan od ključnih elemenata ukupnog programa ekonomskih reformi u Crnoj Gori, ima za cilj uspostavljanje i kreiranje dugoročno održivog penzionog sistema zasnovanog na individualnoj kapitalizovanoj štednji. Nakon što je Skupština Crne Gore usvojila Zakon o dobrovoljnim penzionim fondovima 12. decembra 2006. godine (”Službeni list RCG”, br. 78/06 i 14/07), ustanovljen je treći stub penziona reforme, kao vid dobrovoljne penzijske štednje. Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore je, kao nadzorni organ na tržištu kapitala, pristupila izradi pratećih podzakonskih akata, koji zajedno sa zakonom predstavljaju dobru osnovu za sprovođenje reforme.

Zakon o dobrovoljnim penzionim fondovima uređuje uslove za osnivanje društava za upravljanje penzionim fondovima i organizovanje dobrovoljnih penzionih fondova. Zahvaljujući reformama u okviru penzijskog osiguranja i zakonskim inovacijama, omogućen je ulazak mnogim kompanijama za registraciju društva koje će upravljati penzijskim fondovima. Ujedno, građanima Crne Gore data je mogućnost da se sistemom izbora fonda, ili diverzifikacijom ulaganja u više oblika štednje, tj. ulaganjem u penzijsko i životno osiguranje, obezbijedi sigurna budućnost.

U Crnoj Gori postoje sljedeća društva za upravljanje penzionim fondovima:

Tabela 4: Društva za upravljanje penzionim fondovima u CG

Naziv društva	Datum dobijanja dozvole za rad
DZU Atlas Penzija	18.03.2008. godine
DZU Market Invest	16.12.2008. godine
DZU NLB Penzija	30.01.2009. godine

U Crnoj Gori još uvijek nije donesen zakon o obaveznom izdvajanju doprinosa u privatne penzijske fondove, pa je većina građana opterećena izdacima za obavezno, tj. državno osiguranje.

Za sada posluju dva dobrovoljna penziona fonda koja su prikazana u tabeli 5.

¹ Milijana Novović: ”Upravljanje imovinom i obavezama osiguravajućih kompanija u funkciji zaštite od rizika kamatne stope”, Podgorica, 2010.

Tabela 5: Dobrovoljni penzioni fondovi u CG

Naziv dobrovoljnog penzionog fonda	Datum dobijanja dozvole za rad
<i>Penzija Plus</i>	16.07.2008. godine
<i>Market Penzija</i>	03.07.2009. godine

Osiguranje života povezano s investicionim fondovima (unit-linked polisa osiguranja) perspektiva je razvoja životnog osiguranja. Klijentu omogućuje izbor dijela premije za pokriće osiguranja života i štedne komponente koju može po svojoj volji ulagati u investicioni fond. Drugim riječima, kod ovog tipa osiguranja života, od štednog dijela premije se ne formira matematička rezerva nego se ona ulaže u investicione fondove i ostvaruje se prinos koji odgovara prinosu fonda. U ponudi će se naći i modifikovani postojeći proizvodi koji će biti primamljiviji za određene bonuse. U Crnoj Gori posluju sljedeći investicioni fondovi: Eurofond, Atlas Mont, Trend, Moneta i MIG.

ZAKLJUČAK

Sve karakteristike osiguranja života upućuju na zaključak da treba da se stvore uslovi za kupovinu pomenutog osiguranja. Naime, država treba da utiče na stvaranje boljih uslova putem stabilne ekonomske i monetarne politike, kao i putem poreske politike (npr. nepostojanje poreza na ovu vrstu osiguranja što je trenutno slučaj u Crnoj Gori). Porez na usluge osiguranja u Crnoj Gori jedino se plaća na obavezno osiguranje autoodgovornosti i kasko osiguranje.

Summary

Insurance is an area of special social interest since it secures the indemnification of damage in non-life insurance, i.e. payment of insured sums upon the occurrence of the insured case in life insurance. It contributes to alleviate the concerns and fear in society, as the basis for progress and development. With regard to numerous functions insurance holds from the perspective of individuals, economic entities and the whole society, turbulences in insurance market have a powerful impact on national economies.

In 2009, insurance markets in Montenegro were characterised by a dominant share of non-life insurance (87.42%). Over the same year the share of life insurance in gross premiums was 12.58%. From the point of view of national economy, it is particularly important to boost the development of life and voluntary pension insurance, given that insurance companies and pension funds as institutional investors contribute to capital market development.

The experiences of developed countries which, in addition to traditional distribution via intermediaries and direct distribution, also introduce the distribution systems through banks, investment funds and various forms of regular and electronic mail are highly useful in the development of new distribution channels for life insurance products.

Key words: *Insurance, life insurance, insurance companies, competition, international standards*

Treba da se naprave radikalni zaokreti u strukturi portfelja osiguranja. Akcenat mora biti na rastu i razvoju svih oblika životnog osiguranja, tj. treba da se kreiraju novi proizvodi prilagođeni potrebama savremenog klijenta. Da bi životno osiguranje, kao i dobrovoljno penzijsko osiguranje, bolje funkcionisalo, potrebno je izvršiti akuarske proračune životnog vijeka i smrtnosti u Crnoj Gori.

Stanje privrede, nizak nacionalni dohodak po stanovniku, a samim tim i slaba kupovna moć građana, nisu jedini uzroci loše razvijenosti osiguranja u našoj državi, već na razvijenost osiguranja utiče i odnos stanovništva prema instituciji osiguranja i shvatanju njegovog značaja. Veliki dio stanovništva ne shvata značaj životnog osiguranja, pa je potrebno naći načine za edukaciju građana, odraditi brošure dostupne svim građanima. Takođe, treba da se prilagodi visina premija ekonomsko-socijalnoj situaciji u zemlji i ponude što bolji uslovi za osiguranje života.

Budućnost osiguranja mnogi vide u životnom osiguranju jer na tom polju ima još dosta mogućnosti koje su ostale neiskorišćene. Istraživanja posljednjih godina ukazuju na to da osiguranje života, iako malo razvijeno, postaje sve značajniji posao. Udio premije životnih osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja iz godine u godinu se povećava. Da bi se takav trend nastavio, potrebno je postepno razvijati nove vrste osiguranja i usavršavati već postojeće.

I na kraju, treba reći da će na putu evropske integracije, cijela privreda, pa i osiguravajuće kompanije, morati da u svom poslovanju prihvate standarde razvijenih zemalja i njihovih tržišta, kao uslov za temeljne promjene i imperativne obaveze u načinu poslovanja. Promjene podrazumijevaju osavremenjavanje, veći nivo efikasnosti u svim fazama rada, kvalitetno poslovanje itd.