

ПОНУДА И ТРАЖЊА КАО ОДРЕДНИЦЕ ПРОДАЈЕ ОСИГУРАЊА

Понуда и тражња у осигуравајућој делатности обухватају сложене пословне односе између учесника на тржишту осигурања. Кретања понуде и потражње у значајној мери опредељују токове целокупне размене осигуравајућих услуга.

1. ПОНУДА ОСИГУРАЊА КАО ОДРЕДНИЦА ЊЕГОВЕ ПРОДАЈЕ

Разматрање понуде треба да нам пружи одговоре на неколико питања: ко нуди услуге осигурања, које су услуге у питању, коме, где, како и по којој цени се нуде и који обим посла понуђач сме прихватити.

1. 1. Понуђачи осигурања

На страни понуде осигуравајућих услуга на тржишту се појављују две скупине учесника. Прву обухватају изворни понуђачи – осигуравачи – као даваоци услуга и понудиоци у ужем смислу. Другу групу чине посредници и заступници као спона између осигуравача и осигураника и понуђачи у ширем смислу.

Осигуравајућа друштва нуде корисницима својих услуга новчану заштиту од последица остварења најразноврснијих опасности и збрињавање за старост. То постижу изравнањем ризика, издајући што већи број полиса и стварајући што обимнији скуп осигурања, по прихватљивим условима за осигуранике, истовремено не доводећи у питање платежност након настанка неке разорне штете.

Пословни задатак **посредника и заступника** јесте да омогуће што брже, једноставније и јефтиније закључење уговора између изворног понуђача и осигураника. К томе, посредници и заступници обично остају у послу пратећи касније одвијање уговора, помажући страни којој представљају подршку.

Што се тиче правног облика у коме се појављују, осигуравачи се најчешће утемељују у виду деоничарског, то јест акционарског друштва коме је основни пословни циљ, уз пружање квалитетне осигуравајуће услуге, стицање добитка.

У развијеним земљама знатан је број и друштава за узајамно осигурање, упућених на задовољење потреба осигураника, који су истовремено и оснивачи оваквих друштава. Рецимо, у Немачкој, уз 305 деоничарских друштава, постоји чак 268 друштава за узајамно осигурање. У нашој земљи, с друге стране, и даље не постоји ни једно једино друштво за узајамно осигурање, премда одавно постоје законске могућности за његово оснивање. Оваква друштва би и у Србији јамачно допринела развоју укупног осигуравајућег тржишта.

Сем ова два основна облика, на тржишту постоје и други видови уређења понуђача осигуравајућих услуга. Тако, на пример, посебни облици осигуравача постоје у јавно-правном осигурању утемељеном на јавном праву. У немачкој пракси осигурања јавно-правно осигурање се заснива углавном на прописима појединих савезних држава који нису јединствени, те на савезном уставу. Спроводи се преко различитих појавних облика. Јавно-правни осигуравачи у тој земљи уређају се као друштва, заводи, савези, удружења, коморе или благајне. Подлежу посебном државном службеном надзору. По врсти послова деле се на предузећа за животна осигурања и предузећа за штетовна осигурања. Значај као посебног облика уређења им се у последње време смањује, будући да су се многа од ових

јавних предузећа преобратила у деоничарска друштва за осигурање. Стога код њих, у савременим околностима, тежиште није на правном облику, већ на носиоцу – меродавној јавној установи (савезна држава, покрајински савез, државна банка или штедионица).

Привредни облици у којима се појављују осигуравајућа предузећа су различити. Уз осигураваче, који склапају послове са крајњим корисницима, осигураницима, а сарађују и са другим осигуравачима у пословима саосигурања, такође постоје реосигуравачи који раде са осигуравачима и другим реосигуравачима. Исто тако, постоје друштва која се баве и осигурањем и реосигурањем.

Нарочито су бројни видови усјројења осигуравача. На тржишту се могу срести друштва која нуде све (или готово све) врсте осигурања. Други осигуравачи, пак, нуде неколико врста осигурања или се усредсређују на само једну од њих, па тако постоје, рецимо, друштва за осигурање од последица незгоде, друштва за превозно осигурање или друштва за осигурање зајмова. Овакво сужавање обима посла одлика је поготово тржишта развијених земаља. За нас је нарочито важна раздеоба на животне осигураваче (баве се само групом послова животних осигурања) и на неживотне осигураваче (продају искључиво неживотна осигурања). Сем њих, постоје и мешовити осигуравачи који нуде како животна, тако и неживотна осигурања. Највећи понуђачи у нашој земљи имају управо облик мешовитих друштава.

Табела 1. Кретање броја друштава по групама послова у Србији, 2005-2014.

	Укупан број друштава	Животни осигуравачи	Неживотни осигуравачи	Мешовити осигуравачи	Друштва за реосигурање	Друштва за осигурање и реосигурање
2005.	19	1	8	8	2	1
2006.	17	2	6	7	2	1
2007.	20	4	8	6	2	1
2008.	24	6	9	6	3	1
2009.	26	7	9	6	4	1
2010.	26	7	9	6	4	-
2011.	28	7	11	6	4	-
2012.	28	7	11	6	4	-
2013.	28	7	11	6	4	-
2014.	25	6	9	6	4	-

Извори: 1. Народна банка Србије, Сектор осигурања у Србији – Годишњи извештаји за различите године, <http://www.nbs.rs>, 4. 7. 2015, 2. Удружење осигуравајућих организација Србије и Црне Горе, Резултати пословања организација за осигурање и реосигурање у 2005. години, Београд, 2006.

Током последњих десет година број друштава за осигурање у Србији се углавном повећавао, што се преваходно односило на животне осигураваче (табела 1). Кључни разлог је био растући долазак страних друштава у нашу земљу. Крај овог раздобља обележава, међутим, смањење броја како животних, тако и неживотних осигуравача, што повезујемо са текућим привредним околностима.

У погледу простора на коме делају, понудиоци се такође могу поделити у неколико скупина. Мања друштва за узајамно осигурање обично послују само у једној области земље. Већа друштва за узајамно осигурање и највећи број деоничарских друштава за осигурање раде на

подручју читаве земље. Моћни концерни осигурања, као привредне јединице које обухватају неколико засебних друштава, с јединственом управом јаче или слабије надлежности, редовно послују и на међународном тржишту.

Понуђачи осигуравајућих услуга разврставају се и по својој величини. Овде мерила за поделу могу бити различита – како бројчана (број уговора, односно полиса, број осигураника, број запослених) тако и вредносна (износ обрачунате премије, принос на уложена привремено слободна средства, вредност имовине). Ипак, тржишна пракса упућује на закључак да је кључно мерило за одређивање величине неког осигуравајућег друштва обим годишње премије.

Коначно, друштва се могу делити и по томе да ли су отворена или затворена, да ли их поседују и правна и физичка лица, те ко им је већински или једини власник, односно да ли су у домаћем или страном већинском власништву.

Највише различитости постоји код деоничарских друштава. У случају отвореног друштва, може постојати већи број власника – мањинских деоничара од којих ниједан нема половину броја деоница. Затим, дешава се да један власник располаже с натполовичним бројем ових власничких хартија, док су остали мањински деоничари. Коначно, може постојати и само један власник друштва. Код затвореног деоничарског друштва деонице се издају искључиво његовим оснивачима или ограниченом броју других лица. Посебно је занимљив случај када је власник друштва осигураник. Тада је реч о сопственом осигуравајућем друштву као посебном предузећу које се оснива ради заштите имовине и лица својих оснивача. Сопствена осигуравајућа друштва нису самостална у избору осигураника, него су упућена на осниваче.

За нашу земљу је нарочито занимљива подела са становишта власништва над осигуравајућим друштвима (табела 2). Од 2007. године број друштава у већинској страни својини надмашио је број друштава у већинском домаћем власништву. Оно што је још важније, јесте кретање учешћа у премији посматрано са овога становишта. Подаци јасно указују како су странци још 2003. преузели вођство у премији животних осигурања, да би исто учинили и на страни неживотних послова 2007. године. Општа оцена гласи да су друштва у већинском страном власништву знатно више допринела развоју животних осигурања у Србији, док се њихов утицај на страни неживотних послова ипак не може сматрати претерано успешним.

Табела 2. Власнички састав друштава за осигурање у Србији, 2005-2014.

	Број друштава у већинском		Удео друштава у већинском страном власништву у премији	
	страном власништву	домаћем власништву	животног осигурања	неживотног осигурања
2005.	5	14	71,0%	...
2006.	8	9	77,6%	...
2007.	13	7	92,6%	59,1%
2008.	17	7	92,6%	61,0%
2009.	19	7	92,5%	60,1%
2010.	19	7	92,5%	61,1%
2011.	21	7	92,0%	60,1%
2012.	21	7	90,8%	57,6%
2013.	21	7	91,0%	58,8%
2014.	19	6	91,5%	64,7%

Извор: Народна банка Србије, Сектор осигурања у Србији – Годишњи извештаји за различите године, <http://www.nbs.rs>, 4. 7. 2015.

Кад је реч о друштвима за узајамно осигурање, и овде круг власника и чланова може бити затворен или отворен за правна и физичка лица. Прво по правилу важи за мања друштва код којих је услов за чланство повезан за посао којим се особе баве (таксисти, чиновници, пољопривредници) или је везан за пословно окружење и друга обележја (чланови синдиката, власници зграда). С друге стране, отворена су обично већа друштва за узајамно осигурање.

На почетку овог дела смо истакли да се посредници и заступници, повезујући осигураваче и осигуранике, могу сматрати понуђачима осигуравајућих услуга у ширем смислу. Током последњих десет година, раст броја друштава за осигурање у нашој земљи пратило је истовремено увећање броја посредника у осигурању и заступника у осигурању. Једино је код банака, које заступничке послове обављају на основу посебног закона, овај број последњих година остао непромењен (табела 3).

Табела 3. Кретање броја посредника и заступника у осигурању у Србији, 2005-2014.

	Банке са сагласношћу за заступање у осигурању	Друштва за посредовање у осигурању и друштва за заступање у осигурању	Заступници у осигурању (физичка лица – предузетници)	Физичка лица са овлашћењем за посредовање и овлашћењем за заступање
2005.	-	40	35	2.578
2006.	-	44	87	3.982
2007.	5	59	123	5.002
2008.	11	65	122	8.190
2009.	15	69	122	10.124
2010.	16	77	117	11.418
2011.	19	79	109	13.363
2012.	19	84	105	14.123
2013.	19	87	112	14.457
2014.	19	95	111	15.287

Извор: Народна банка Србије, Сектор осигурања у Србији – Годишњи извештаји за различите године, <http://www.nbs.rs>, 4. 7. 2015.

Народна банка Србије је 2015. донела посебну Одлуку којом се на још бољи и свеобухватнији начин него раније уређују се питања припреме и полагања **испитија за стицање звања овлашћених посредника и овлашћених заступника у осигурању**, а уведена је и обавеза њиховог **каснијеј истрајној усавршавања**.

Услови са становишта тражене стручности и радног искуства су поштрени. Претходно је за позив овлашћеног посредника било довољно имати вишу стручну спрему. Сада сваки од њих мора имати високу спрему. Код овлашћених заступника је и даље довољна најмање завршена средња школа. Сем тога, прописано је и нужно поседовање одређеног радног искуства, што пре није био случај. По новом решењу, овлашћени посредник мора имати најмање једну годину, а овлашћени заступник бар пола године радног стажа у лицу које пружа новчане услуге.

Такође, и посредник и заступник дужни су завршити прописани програм обуке пре изласка на испит. У појединим осигуравајућим друштвима својевремено су прављени мали тимови за припрему за полагање испита, што значи да се овом питању приступало од случаја до случаја. Сада је оваквом приступу дошао крај – обука је од друге половине 2015. иста за све заинтересоване.

Пре полагања стручног испита, сви кандидати су дужни да се обучавају код Привредне коморе Србије, као организације с којом је Народна банка Србије склопила споразум о обуци и која располаже одговарајућим стручним, техничким и другим могућностима, те богатим искуством за спровођење стручне обуке и усавршавање кадрова у привреди.

С тим у складу, Привредна комора Србије утврђује програм и план извођења обуке, како за полагање испита за стицање звања, тако и за усавршавање овлашћених посредника, односно овлашћених заступника у осигурању. Предавачи које упошљава Привредна комора Србије су превасходно угледни универзитетски професори, али и други признати стручњаци из осигурања.

Обавезни програм сада је далеко примеренији потребама тржишта него по претходном решењу. Он обухвата, најпре, обраду кључних питања из основа осигурања, да би се потом усредредио на теме из посредовања у осигурању (за стицање звања овлашћеног посредника), односно из заступања у осигурању (за стицање звања овлашћеног заступника). Поседна пажња у програму посвећена је уговору о осигурању, и, што сматрамо изузетно важним, пословној пракси и етици у осигуравајућим пословима.

Стручни испит се полаже писмено, пред четворочланим одбором који именује Народна банка Србије. Испити се одржавају два пута годишње – у мају и децембру, с тим што се, зависно од потреба, испит може приредити и у ванредном року. Поседно је уређено питање издавања овлашћења лицу које је одговарајуће звање стекло у иностранству.

За разлику од доскорашњег решења, овлашћени посредници и овлашћени заступници морају трајно освежавати и проширивати стечена знања – најмање двадесет часова у току једне календарске године. Усавршавање је прилагођено потребама заштите од опасности, уважавајући савремена достигнућа осигуравајуће теорије и праксе. Њиме су такође обухваћена лица која су раније стекла овлашћења у посредовању, односно заступању.

Заступници и посредници који се не буду трајно усавршавали, изгубиће овлашћење. Лица која имају овлашћења за посредовање или заступање стечена по старим прописима, дужна су да се најкасније до прве половине 2016. усавршавају на начин прописан поменутом Одлуком и да Народној банци Србије доставе доказ о томе. Извесно је да део ових лица неће испунити прописани захтев за трајним усавршавањем, из чега проистиче очекивани пад њиховог броја већ од 2016, а самим тим и пад броја друштава за посредовање у осигурању и друштава за заступање у осигурању, као и броја предузетника – заступника у осигурању.

1. 2. Осигуравајуће услуге

Услуге осигурања спадају у **новчане услуге**, чије пружање, са становишта обе уговорне стране, прате новчани токови. Улога новчаних услуга, посматрано у целини, је вишеструка. Са становишта осигурања, говоримо о две од њих – обезбеђење и улагање. Случајни, неочекивани чиниоци опредељују настанак бројних штетних опасности од чијих се новчаних последица привреда и појединци могу обезбедити, то јест заштитити, куповином полиса

осигурања. Део осигуравајућих услуга, посебно животна осигурања, изразито је повезан и са улагањима којима се током времена имовина очувава и увећава.

Једна те иста осигуравајућа услуга може се разликовати са више становишта, односно давати различита обележја понуди. Једно од њих је обим пруженог покрића, то јест покривених опасности. Већи обим заштите подразумева вишу премију, и обрнуто. Увођење осигураниковог самопридржаја у свакој штети, или, зависно од прихваћеног мерила, само у штетама одређене висине, такође опредељује одлике понуђене заштите. Самопридржај, с једне стране, утиче на смањење обима тражње, јер део заштите, у пренесеном смислу, преузима сам осигураник. С друге стране, самопридржај повећава свест осигураника о цени осигуравајуће заштите, дејствујући на њено снижење. Разликовање својстава понуђених услуга осигурања се може везивати и за начин измирења накнаде по наступању осигураног случаја. Рецимо, у добровољном здравственом осигурању надокнада се може темељити било на начелу измирења трошкова или на начелу природне накнаде, то јест у стварима, као што су, на пример, медицинска помагала.

На осигуравајућем друштву је да се определи које ће врсте осигурања укључити у понуду, или, можда, којим се осигурањима у будућности више неће давити. У новије време, исто тако, искрсава и питање о могућем **сијању осигуравајућих услуга с групним новчаним услугама**. Одабране услуге осигуравачу треба да омогуће економију обима, као једно од начела којим се такође руководе готово сва предузећа и из других делатности. Бављење са више врста осигурања недвојбено снижава опште трошкове осигуравајућег друштва.

Понуда услуга осигурања изузетно је слојевита и разноврсна. Ниједна од подела понуде није коначна, а и тржишна пракса их стално допуњава. Најпре, све осигуравајуће услуге се, у највећем броју земаља, разврставају на животне и на неживотне послове осигурања. Код нас се они називају групама осигурања, а свака од њих дели се даље на врсте осигурања. Према домаћим решењима, постоји седам врста животних осигурања и осамнаест врста неживотних осигурања. Врсте осигурања се даље могу делити на подврсте, што је дато на примеру осигурања од последица незгоде, то јест несрећног случаја (табела 4).

Табела 4. Осигурање од последица незгоде и његове подврсте у Србији, 2014.

Р. бр.	Подврсте осигурања од последица незгоде	Број		Укупна премија осигурања (000 динара)
		осигурања	осигураника	
1	Осигурање лица од последица несрећног случаја при обављању редовног занимања и ван њега	39.664	2.316.926	2.333.317
2	Осигурање лица од последица несрећног случаја у моторним возилима и при обављању посебних делатности	123.434	755.840	128.790
3	Осигурање ученика и студената од последица несрећног случаја	3.110	824.129	273.018
4	Посебна осигурања омладине од последица несрећног случаја	24	5.688	970
5	Осигурање гостију, посетилаца приредаба, излетника и туриста од последица несрећног случаја	1.518	4.185.859	60.811
6	Осигурање потрошача, претплатника и слично од последица несрећног случаја	50.129	276.927	345.685
7	Друга посебна осигурања од последица несрећног случаја	138.687	724.249	697.021
8	Обавезно осигурање путника у јавном превозу од	200.622	...	159.648

	последица несрећног случаја			
9	Сва друга осигурања од последица несрећног случаја	12.545	398.705	54.585
УКУПНО		569.733	9.488.323	4.053.845

Извор: Народна банка Србије, *Преглед броја осигурања, броја осигураника и премије по врстама и тарифама осигурања за Србију у 2014. години*, http://www.nbs.rs/export/download/osg-izv-y/god_T1_2014.pdf, 10. 7. 2015.

Када смо се деведесетих година прошлог века сусретали с представницима западноевропских осигураваача, објашњавали смо да се у понуди на србијанском тржишту налази тридесетак врста осигурања. Они су нам узвраћали да је код њих тај број и до десет пута већи. Од тада наовамо, **делатношћу осигурања у нас преишрела је корениће промене**. Једна од највећих је измена власништва над осигуравајућим кућама која је истакнута у претходној подтачки. Како су се власничке промене одразиле на обележја осигуравајућих услуга које се нуде на домаћем тржишту осигурања? Одговор на ово питање даћемо раздвојено за групе животних и неживотних послова.

Премија осигурања живота је 2001. чинила свега 0,8 посто укупне премије у тадашњој СР Југославији. После пет година, 2006, удео животних осигурања у Србији је већ био нарастао на 11 посто. Са продором осигураваача у страном власништву очигледно је дошло до осетног ширења понуде на домаћем тржишту, од чега истичемо, рецимо, кредитно осигурање живота, осигурање супружника, осигурање школовања, осигурање на доживљење ступања у брак, осигурање детета на доживљење са укључењем последица незгоде, осигурање од најтежих болести.

Кад је реч о неживотним осигурањима, треба имати на уму да је реч о четири петине домаћег тржишта. Утицај друштава у страном власништву, макар у почетном раздобљу њиховог рада, не може се оценити претерано успешним, јер су она углавном била преузела, односно наставила користити старе услове осигурања који деценијама готово да нису мењани. Једно од њих је, чак, својевремено, било сузило обим покрића аутомобилског каско-осигурања (избачене штете од непознатог возила), уместо да је понуду освежило новим услугама, на пример, осигурањем од прекида рада после лома машина или осигурањем на нову вредност.

Што је посебно занимљиво, у понуди на србијанском тржишту дуго није постојала заштита имовине од свих опасности, премда се на западним тржиштима примењује већ десетинама година. Два водећа неживотна осигураваача у страном својини донела су услове за осигурање имовине и прекида рада од свих опасности тек 2010, односно 2012, и то на својеврстан притисак великих осигураника, углавном друштава у иностраном власништву која су тражила обухват у складу са захтевима матичних кућа.

1. 3. Тржиште осигурања

Са становишта понуде, одлике тржишта у савременим условима се најбоље могу обухватити истраживањем односа снага који влада између учесника на њему, усредсређености понуде по друштвима, као и повезаности домаћег с међународним тржиштем осигурања.

Однос снага показује која страна преовлађује, чиме утврђујемо да ли постоји тржиште купаца или тржиште продаваца. Код тржишта купаца понуда је већа од тражње, купци су у бољем положају, па се продавци труде да им приђу на што успешнији начин и склопе посао. На тржишту продаваца тражња је већа од понуде па су купци задовољни када уопште набаве

тражени производ, односно услугу. У данашње време високог обима производње и широке понуде услуга, углавном постоје тржишта купаца. То важи и за осигуравајуће тржиште на коме послује знатан број друштава са великим могућностима пружања осигуравајућег покрића, односно са вишком пунуде. Стога су понуђачи осигурања изразито подстакнути да воде рачуна о продаји како би најпре закључили уговор са заинтересованим лицем, а потом га и задржали приликом касније обнове осигурања или куповине неке друге полисе. Одељење продаје стога је важан чинилац тржишног успеха осигуравајућег друштва у данашњим условима оштрог надметања.

Усредсређеност и понуда по осигуравачима најједноставније се мери тржишним учешћем у премији осигурања неколико најснажнијих друштава. Колики ће број водећих бити узет у разматрање и који ће приступ у рачунању бити примењен (збирна премија или премија по групама осигурања), зависи од величине и степена развијености одређеног тржишта, као и од сврхе истраживања. За нашу земљу низ година је било довољно узети укупне податке о премији за два прва друштва – „Дунав осигурање” и „ДДОР Нови Сад”. Током деведесетих година прошлог века њихов заједнички удео на тржишту кретао се око 80 одсто. С појавом нових осигуравача крајем двадесетог, а поготово почетком двадесет првог века, збирно учешће две водеће куће је смањено па је, рецимо, 2004. износило 63,5 одсто, а 2005. године 64,9 одсто.

Данас се један од ових осигуравача више ни не налази на неком од прва два места, па је оцени тржишне усредсређености у Србији неопходно прићи на други начин. Можемо истаћи да су године 2014. прва три понуђача, узимајући у обзир укупну премију осигурања, учествовала на тржишту са 60,6 одсто. Ако се посматрају три највећа друштва, мерено само премијом неживотних осигурања, степен усредсређености је био 66,1 одсто, а на страни животних осигурања одговарајући показатељ достигао је 68,2 одсто. Полазећи од наведених података, закључујемо како је степен усредсређености у нашој земљи и даље виши него на развијеним тржиштима.

Повезаност домаће са иностраном тржиштем осигурања, посматрано у целини, је у порасту. На њу утичу процес светског ширења промета робе и услуга, ширење рачунарске технологије и технологије савременог саобраћања, а на нашем континенту додатно и стварање европског унутрашњег тржишта осигурања и увођење евра. Код дела осигуравајућих предузећа долази до јачања европског, односно светског усмерења и снажења надметања како на развијеним, тако и на тржиштима у развоју. Моћни осигуравачи посебну пажњу посвећују ширењу у средњој и источној Европи, али и на удаљенијим просторима, попут Кине или Индије.

Да ови процеси не иду увек ни брзо ни једноставно, показује пример тешкоћа у пуном заживљавању европског унутрашњег тржишта осигурања. Премда је још средином осамдесетих година Европски врховни суд у Луксембургу донео начелну одлуку да слобода пружања услуга у Европском савезу има непосредну примену и у осигурању, она се и дан-данас прилично тешко остварује. Прекогранично осигурање у оквиру чланица овог моћног привредног удружења и даље је недовољно заступљено. Као главна препрека се наводи правна неусклађеност уговора о осигурању у земљама чланицама.

Везе с међународним тржиштем у Србији нарочито су нарасле с доласком друштава у већинском страном власништву. Оцењујемо да су се ова друштва на страни неживотних осигурања пре уклопила у колотечину коју су затекла, него што су ширила неспорно велика знања и умења својих власника, нове услуге и нов приступ пословању. Њихов рад заслужује знатно бољу оцену у погледу животних послова. Премда на развој тржишта осигурања утичу и многи други, привредни и непривредни чиниоци, сматрамо да друштва у страном

власништву још увек нису довољно допринела развоју имовинских и осталих неживотних осигурања у Србији и да у нашем случају нису искоришћене предности повезивања домаћег са иностраним тржиштем осигурања.

Да изнету тврдњу поткрепимо и бројчаним подацима. Године 2001. осигурање од ауто-одговорности учествовало је у укупној премији неживотних осигурања са 37,7 одсто, а 2006, као последње године у којој су превласт имала друштва у већинском домаћем власништву, 36,1 одсто. У 2011. удео је нарастао на 39,5 одсто – и то у условима непромењености цена у овој врсти осигурања још од 2008. године. Након поскупљења осигурања од ауто-одговорности, његово учешће у 2014. је повећано на 42,5 одсто. Долазак нових понуђача зацело би требало да прати пад, а не повећање важности обавезних осигурања.

1. 4. Прорачун премије осигурања

Премија осигурања би морала, с једне стране, обезбедити пуну заштиту осигуранику, а, с друге стране, истовремено донети добитак осигуравајућем друштву. Обрачун премије стога спада у **најважније и најсложеније осигуравачеве задатке из уџла њонуге**. Устаљени поступак прорачуна премије у многим развијеним западноевропским земљама све до пред крај прошлога века није уважавао тржишно надметање, већ су се друштва више договарала о њеном јединственом износу у струковним удружењима.

Теорија ризика у осигурању се уобичајено усредсређивала на пренос опасности са осигураника на осигуравача, занемарујући улагање привремено слободних средстава. У средишту стремљења овог учења налази се предвиђање осигуравачевих обавеза насталих преузимањем опасности, полазећи од рачуна вероватноће и закона великих бројева. Штете из неког скупа осигурања се дешавају неравномерно и у различитој висини током трајања осигуравајуће заштите. Тако настаје процес заснован на случајности који опредељују два чиниоца – неизвесни број штета и неизвесни обим сваке поједине штете. Упоредо с дешавањем штета тече процес наплате премије осигурања код кога начелно не постоји неизвесност. Осигураник плаћа такозвану поштену премију којом се омогућава измирење осигуравачевих обавеза и прихватљив принос на уложена средства власницима друштва.

Теоријски посматрано, на почетку раздобља осигурања постоји вишак средстава којим располаже осигуравајуће друштво. До наступања прве штете одвија се само процес убирања премије. Због настале штете вишак код осигуравача се смањује, да би потом наставио расти све до следеће штете, и тако редом све до краја раздобља осигурања када би требало да се оствари завршни вишак. Наравно, услед случајности које прате осигуравајући посао, штете се могу неповољно кретати и, рецимо, већ прва штета може бити изузетно висока или чак и разорна.

Могући настанак неплатежности након овакве штете друштва за осигурање ће отклонити повећањем властите главнице или зарачунавањем додатка на поштену премију. Успех ове друге могућности на савременом тржишту осигурања, које одликује ублажавање некадашњих бројних ограничења, више није зајемчен. Осигураник ће отказати уговор или макар смањити обим покрића приликом његове обнове. Одлучујући чинилац овде је ценовна еластичност тражње за осигурањем, а она је уобичајено негативна, што осигураваочима, наравно, никако не може ићи у прилог.

Прорачун премије осигурања (која се у тржишним условима можда неће ни моћи остварити) само на основу рачуна вероватноће данас припада прошлости. Савремени осигураник, уз осигуравајуће услуге, узима у обзир и друге могућности заштите које му нуде достигнућа

управљања ризицима. К томе, на другој страни, улагач у деонице друштва за осигурање вреднује остале могућности низа расположивих улагања на развијеном и разуђеном новчаном тржишту.

С тога разлога, обрачун премије у новим околностима се **не може темељити само на теорији ризика, него мора уважити и полазити теорије тржишта капитала**. Смањивање тржишних ограничења повећава надметање, и то не само с другим осигуравачима, већ и с другим новчарским посредницима као што су банке. К томе, уговор о осигурању све више представља вид осигураниковог улагања које се мора потврдити на тржишту капитала. Са становишта садашњих и будућих власника осигуравајућег друштва, одређивање цене мора бити и у служби постизања највише тржишне вредности предузећа.

У условима тржишног супарништва који су данас присутни, тражња у растућој мери одређује колико осигуравач може захтевати за понуђену услугу. У таквим околностима основе вероватноће из математике осигурања могу се примењивати само ради добијања доње границе премијског износа с којом друштво може изаћи на тржиште нудећи одређену полису. Та премија јемчи осигуранику да ће му бити исплаћене уговором преузете обавезе, а, с друге стране, повезана је и са захтевима улагача у осигуравајуће друштво, то јест његових власника, да купљене деонице одбацују задовољавајуће приносе.

1. 5. Осигуравачеве могућности понуде

Обим посла који осигуравач може понудити и прихватити повезан је, најпре, с величином друштва и његовом опскрбљеношћу средствима која му омогућава да носи више или мање опасности. Потом, на осигуравачеву понуду такође утичу спољни чиниоци – могућности других осигуравача да преузму вишак ризика у саосигурање, односно реосигуравача да преузму вишак ризика у реосигурање.

Што се тиче **могућности заштите коју нуди сам осигуравач**, оне се првенствено темеље на општем привредном начелу економије обима – у овом случају неопходно је да друштво има што више полиса, што више осигураника, другим речима, да му је што већи скуп осигурања. Самим тим ће имати више средстава на основу којих ће моћи исплаћивати надокнаде из осигурања и мање трошкова по јединици услуга. Упоредо је важна и примена начела економије ширине – ако уместо једне или две врсте осигурања друштво нуди више њих, то такође обара трошкове, повећавајући способности покрића.

Савремени услови укрупњавања на светском тржишту требало би да подразумевају раст осигуравајућих способности просечног друштва. На његову најпримеренију величину неспорно има утицаја величина земље, то јест тржишта на коме послује. Са (додуше још увек незавршеним) утемељењем европског унутрашњег тржишта осигурања, друштво са седиштем у Европском савезу које ради на целом подручју овог удружења мора рачунати с неопходношћу још веће опскрбљености фондовима осигурања.

Саосигурање подразумева учешће два или више осигуравача у пружању заједничке заштите за један ризик. Сваки од осигуравача, то јест саосигуравача, суделује у покрићу сразмерно преузетом делу опасности. Саосигурање је, у ствари, расподела једног ризика, при чему сваки од учесника у послу преузима део покрића из заједничког уговора или заједничке полисе осигурања. Зато у саосигурању настаје непосредан уговорни однос између осигураника и сваког појединог осигуравајућег друштва. За осигуравача је тај однос једнак као и код сваког другог уговора о осигурању, с тим што се обавеза ограничава на одређени

део опасности, односно осигураног предмета. Могуће је да саосигуравачи буду и из различитих земаља, рецимо, са подручја Европског савеза.

Саосигурање има више предности. Оно је начин расподеле ризика између осигуравајућих предузећа, нарочито погодан за покриће великих привредних објеката или делова привредних делатности који чине заокружене целине. Ова установа такође представља изузетно примерен начин раздеобе опасности између више осигуравача и када је у питању неки нови, недовољно познат ризик. У сваком случају, њоме осигуравајућа друштва размењују опасности боље користећи властите могућности и ширећи понуду.

Саосигуравач који учествује у обезбеђењу ризика који је примио други осигуравач може много делотворније од реосигуравача учествовати у процени околности од значаја за оцену ризика, у закључивању уговора о осигурању, у одређивању премије или у решавању одштетног захтева. Саосигурање тако подстиче сарадњу између предузећа која обављају послове непосредног осигурања.

К томе, саосигурање као приступ подели опасности између више осигуравача треба развијати унутар земље, јер смањује извоз ризика, па, према томе, и одлив девиза толико потребних земљи у развоју као што је Србија. У условима немогућности саосигурања у оквирима једне земље, корисно је обављати овај посао са околним земљама, због близине тржишта и бољег разумевања.

Неповољна страна саосигурања је првенствено његова сложеност. Уредити расподелу ризика путем саосигурања много је замршеније него учинити то исто путем реосигурања. То је један од важних разлога што је саосигурање, поготово код нас и у нама сличним земљама, поприлично неразвијено. Сложеност саосигурања посебно долази до изражаја када дође до спора између осигураника и саосигуравача.

Наредно решење повећања властитих могућности понуде постиже се путем сопственог осигурања од великих и скувих штета. То, такозвано осигурање осигурања или осигурање осигуравача, назива се **реосигурање**. Међусобни однос између осигуравача и реосигуравача уређује се уговором. Њиме се реосигурач обавезује да осигурачу плати део износа (или чак и целокупан износ) који је овај платио или треба да плати осигуранику, док се осигуравач обавезује да реосигуравачу измири уговорену премију.

Особено за послове реосигурања јесте да између реосигуравача и осигураника не постоји никакав правни, па, у извесном смислу, ни привредни однос. Штавише, у доста случајева се дешава да реосигуравач ни не познаје осигураника. Сва своја потраживања приликом настанка осигураног случаја осигураник остварује на основу уговора о осигурању склопљеног између њега и осигурача. Сходно томе, и реосигуравач је у обавези да надокнади уговорени део штете осигуравачу, а не осигуранику.

Осигуравач преузима ризик и у оним случајевима када оцени да би могућа велика, делимична или стопостотна штета угрозила његову платежност. Међутим, задржава за себе онолики део тога ризика који у случају штете може исплатити, а да истовремено не доведе у опасност сопствене фондове. Преостали део опасности осигуравач предаје реосигурању. Реосигуравач преузети део ризика или у потпуности задржава за себе, или, што је и чешћи случај у пракси, задржава само део, а остало предаје другом реосигурачу, односно другим реосигурачима.

С напретком науке и технике створена су огромна материјална добра са великим вредностима, често усредсређена на једном месту. Непосредни осигуравачи су све мање у

стању да сопственим средствима обезбеде покриће овако тешких ризика, присутних нарочито у осигурању индустрије. Често је једино решење у разумевању ризика које пружа реосигурање. Ризик се распоређује на већи број лица, понекад на веома широком простору – на више континента. На тај начин тешке опасности, које осигураваач не би могао изравнати, путем посредних осигураваача, то јест реосигураваача, постају уједначене и прихватљиве свим странама у послу.

Преко реосигурања се остварује просторно разумевање ризика тиме што реосигураваач преузети део даље преноси на друге осигуравааче у земљи, а потом преостали вишак „извози” у иностранство. Отуда произлази да је реосигурање прави међународни посао, који по правилу превазилази државне границе. За њега се каже да је „без сумње најсветскији одсечак тржишта осигурања”.

2. ТРАЖЊА ЗА ОСИГУРАЊЕМ КАО ОДРЕДНИЦА ЊЕГОВЕ ПРОДАЈЕ

На тражњу за осигуравајућом заштитом утичу бројни чиниоци. Одавно је доказано како се она **увек са степеном привредног раста и друштвеног развоја у целини**. Стога је, уопштено говорећи, тражња за осигурањем знатно јача у развијеним, односно богатијим земљама у поређењу са земљама у развоју. Такође, незаобилазни чинилац тражње за осигурањем представља степен свести о осигуравајућим потребама који је изграђен код становништва.

Потражња за осигуравајућим покрићем настаје код бројних појединаца, домаћинстава, предузећа, установа, јавних служби и тако даље. Овде говоримо о тражњи за осигурањем по врстама странака. Она се јавља са појавом потребе за осигурањем, коју проузрокује, на пример, отпочињање пословног подухвата или изградња темеља за кућу, што буди свест о опасностима. К томе, тражња за осигурањем такође настаје са истеком постојећег уговора о осигурању. Од значаја је напоменути да су присутне веће или мање разлике у тражњи по врстама осигурања, па се она може, у том смислу, раздвојено исказати по животним и неживотним осигурањима.

2. 1. Тражиоци осигурања

Странке које траже осигуравајућу заштиту по правилу се разликују по два подскупа обележја. Први представљају њихове спољне одлике са становишта положаја у привредном процесу и послова које обављају. Други подскуп чине унутрашња обележја која обухватају пориве, ставове, способности и начин понашања.

2. 1. 1. Спољна обележја тражилаца

Спољашње особине често указују на новчани положај и изложеност опасностима тражилаца и из тог проистичућу потребу за осигурањем. Овде се полази од чињенице да се, рецимо, велико међународно предузеће које производи и продаје лекове, самостални занатлија који има своју радњу и домаћинство младог запосленог брачног пара налазе у сасвим различитим околностима, како са становишта опскрбљености новцем и његовог промета, тако и са становишта угрожености од различитих опасности. То ће условити **често сасвим различите облике тражње за осигурањем**.

Полазећи од наведених спољних обележја, тражиоци за осигурањем се могу разврстати на велика, средња и мала производна и услужна предузећа, на занатске радње, лица самосталних занимања, појединце, домаћинства и слично. Направити поделу приликом истраживања тржишне тражње није ни лако ни једноставно. Она се, стога, разликује од једног до другог осигуравајућег друштва, а и њихови се приступи мењају зависно од потреба.

За разграничавање великог, малог и средњег предузећа, односно индустријског и занатског друштва могу се узети вредности попут билансне своте (укупне активе или укупне пасиве), промета, сопствених средстава, те броја запослених. Са становишта пословања у земљама Европског савеза, полазећи од предлога Смернице о продаји осигурања, под великим предузећем сматра се јединица која задовољава најмање два од следећа три мерила: билансна свота двадесет милиона евра, чисти годишњи промет четрдесет милиона евра, сопствена средства два милиона евра.

Мала предузећа се према опасностима неретко понашају попут приватних домаћинстава па је питање како и где их разврстати. Обележава их такозвана несклоност ризику, као став предузећа или појединца да отклони или избегне опасност кад год је могуће. Пошто су одбојна према ризику, мала предузећа ће редовно куповати осигурање или предузети неку другу одговарајућу меру из области управљања ризицима. Што је опасност већа, несклоност ризику расте. Насупрот томе, велика предузећа имају могућност да прошире изложеност сопствене главнице опасностима и на друге начине, попут издавања деоница, па су она, у овом смислу, склонија прихватању ризика.

Наравно, и већа предузећа имају незаобилазно место као тражиоци осигурања. Главни разлог због којег потиче њихова тражња јесте предузетничко снижавање опасности. С тим у складу, куповина полисе осигурања представља чинилац стратегије управљања ризицима. Добро је познато да ће предузеће закључити уговор о осигурању само онда када се трошкови који прате куповину овакве заштите мање вреднују од користи која се добија преносом опасности на осигуравајуће друштво.

Ствар је слободног тумачења друштва за осигурање и да ли ће самостално запослене стручњаке, попут лекара или пореских саветника, приказивати у обради тржишне тражње као посебну скупину или сматрати подврстом предузећа. Овакви упосленици, с једне стране, имају предузетничка својства; међутим, њихова пословна и лична изложеност опасностима често су испреpletене (на пример, лекар који лечи пацијенте у властитој кући). Очигледно је да ова група запослених лица има чак и извесна обележја тражње као породице. Слично је и с разврставањем предузећа која имају само једног запосленог. Рецимо, таквих јединица се у Аустрији води 280.000 и она представљају око 60 одсто броја свих предузећа у земљи.

Закључујемо како се *тражиоци изузетно разликују по својим спољним својствима*. Приликом њиховог разврставања због подстицања продаје полиса, у осигуравајућим друштвима увек искрсава више отворених питања. Без обзира на одабрани број група тражилаца осигурања, увек ће постојати гранични случајеви који би се могли уврстити било у једну, било у другу скупину. Тада је најпрепоручљивије мерило разврстати их у групу чије особине превладавају.

2. 1. 2. Унутрашња обележја тражилаца

Унутрашње, то јест личне особине купаца осигуравајуће заштите одређују њихово понашање приликом одређивања да купе или да не купе одговарајућу услугу, као и понашање током трајања покрића. Ово је посебно од важности код појединаца и породица. С једне стране, они

се као тражиоци осигурања понашају осећајније, а представници предузећа разумније. С друге стране, унутрашња својства је лакше статистички истражити код појединаца и домаћинстава због знатно већег броја купљених полиса у поређењу с предузећима.

Понашање људи који одлучују о куповини полисе може се пратити непосредно, на пример, коришћењем упитника. К томе, оно се може посредно повезивати са њиховим извесним унутрашњим обележјима. У циљу непристрасне и обухватне анализе тражње за осигурањем, потребно је обухватити што више важних чинилаца.

Када је реч о унутрашњим особинама тражилаца осигурања, чиниоци који предодређују понашање и тражњу домаћинстава, односно појединаца, могу се разврстати на следећи начин:

- психолошки;
- лични;
- друштвени и
- културни.

Психолошки чиниоци проузрокују појединачно понашање. Они су највећма одговорни што се чланови једне групе странака, издвојене на основу других, сасвим добро одмерених мерила, понашају, односно могу понашати различито. Ради се о томе да свака особа има другојачију личност која утиче на њене поступке приликом куповине. Постоје подстичући и спознајни психички процеси личности. *Подстичући* су повезани са унутрашњим узбуђењима и напетостима, покрећући човеково понашање. У њих спадају осећања, потицаји и ставови. *Спознајни* су процеси преко којих појединац спознаје себе самог и околину, и ту се ради о мисаоној преради обавештења.

И подстичући и спознајни догађаји који се здивају у човеку дешавају се, по правилу, истовремено, утичући на понашање тражилаца за осигурањем. Ово понашање је различито од особе до особе, а на њега делује и одређено стање у коме се странка налази. Рецимо, особа којој је недавно умро близак пријатељ, чија је породица потом остала новчано незбринута, другачије ће се и осећајно и разумно понашати према прибављању осигуравајуће заштите у поређењу са особом која није имала такво искуство.

На одлуке купаца, сем психолошких чинилаца, такође утичу **лични чиниоци** који се огледају кроз обележја појединаца из области демографије (старост, пол), запослења, привредног положаја (приходи, имовинско стање) и начина живота.

Старост становништва има непосредан утицај на тражњу за осигурањима. У зависности од година, странке имају различите погледе и потребе за осигуравајућим покрићем. Савремена друштва одликују крупне промене у старосном саставу становништва. Мања стопа рађања, касније прво запослење, продужено просечно трајање живота, утичу на промене потреба тражилаца осигурања. На пример, процењује се да ће године 2030. у Немачкој 22,3 милиона становника, што би значило 29 одсто становника, бити старије од 65 година. То подразумева готово трећину странака са којима ће радити посредници и заступници осигурања.

Уско повезано са горњим питањем јесте питање *јола*. У осигурању лица пол, полазећи од различите повезаности са опасностима (могућности трудноће код жена, краћи животни век мушкараца), проузрокује различите потребе за заштитом коју пружа осигурање.

Да и *занимање* има растући утицај на унутрашња обележја тражилаца за осигурањем и њихово понашање није спорно. Ово посебно постаје јасно када се има у виду, рецимо, различит

положај запослених у приватној служби, државној служби или самостално запослених у погледу осигурања живота или здравственог осигурања.

Виши *приходи* подразумевају веће новчане могућности и за задовољење осигуравајућих потреба. Услуге осигурања спадају у добра која се надсразмерно више траже у поређењу са стопом повећања прихода. Привредни положај странке је одређен и њеним *имовинским стањем*. Што неко располаже с већом имовином, већи је страх од њеног губитка. Пораст вредности имовине појединца, односно домаћинства, условљава раст обима осигуравајуће заштите.

Начин живота представља образац понашања који се исказује у појединцу својственим радњама, интересима и ставовима. У питању је чинилац који у себи обухвата разноврне психолошке састојке (превасходно оне који се тичу понашања), личне (поглавито оне који се односе на привредни положај) и друштвене чиниоце (нарочито оне који подразумевају припадност одређеном друштвеном слоју). Све наведено скупа утиче на коначну тражњу за осигурањем са овог становишта.

У *друштвене чиниоце* који предодређују понашање и тражњу појединаца, односно домаћинства, спадају утицај породице, угледних група и животна фаза у којој се јединка налази.

Породица представља први круг од утицаја на њене чланове када је у питању понашање према куповини производа и услуга, па самим тим и осигурања. Породични утицај је двојак. Прво је реч о родитељској породици у којој се одраста и где се утиче на ставове о верским, политичким, привредним питањима, о личним јаким жељама и тежњама, те сопственим вредностима. Друго је реч о сопственој породици са брачним другом и децом, што има одраза на свакодневни живот и текуће одлуке.

Код породице за тражњу за осигурањем важни су бројчани (број чланова) и суштински подаци (ко доноси породичне одлуке). Са растом степена развијености земље, повећава се број једночланих, самачких породица. Рецимо, оне су још 2009. у Немачкој представљале читавих 40 одсто домаћинства. Очекује се да ће 2030. њихов удео нарасти на 43 одсто.

Што се тиче утицаја породице на појединачно понашање при куповини, у савременим условима се у развијеним државама истичу три корените промене:

- тежња увећања самачког постојања;
- већа запосленост жена и
- растући утицај угледних група изван породице.

Запосленост женског дела становништва и слабије везе једночланих породица с рођацима довели су до значајног пораста спољног уплива на чланове породица у поређењу с ранијим временима. С тим у складу, значај породичних чланова за појединачне и заједничке одлуке везане за куповину је смањен.

На понашање особе, осим породице, утичу и бројне друге скупине људи које се зову *уљедне групе*. У неким од њих чланови су у сталној или честој вези (пријатељи, суседи, друштво с посла), док је у другима та веза више облична (верска заједница, струковно удружење, раднички синдикат). Преко припадности оваквим скупинама омогућавају се расправе, размене обавештења и мишљења о разним питањима, па и о осигурању.

Када је у питању *живојна фаза* као друштвени чинилац од утицаја на понашање и тражњу појединаца, важно је следеће: упркос свим особеностима јединки, постоји њихова заједничка потреба за старањем и новчаним услугама која се с протоком времена мења. Она не може бити иста код човека старог 35 или 40 година који је у радном успону, стичући иметак, и код човека старог 60 година који увелико размишља о одласку у пензију и све више користи здравствене услуге.

Културни чиниоци се такође убрајају у унутрашња обележја тражилаца осигурања. *Културни круї* одређује човекове жеље и начин делања, будући да је његово понашање највећим делом научено, а не стечено рођењем. Током одрастања стичу се одређене темељне вредности, представе, склоности и начин понашања које обликује културно окружење. Нека правила се морају испоштовати. Са становишта осигурања, овде може бити речи о обавезној куповини осигурања од одговорности приликом куповине аутомобила. Друга правила треба или се могу испоштовати. Овде долазимо до могућности за куповину осигуравајуће заштите које се не морају увек остварити.

Друштвене вредности, као извесна, широко прихваћена правила и ставови, исто тако спадају у културне чиниоце. Друштвене вредности су се последњих десетина година подоста промениле у многим државама, па и у Србији (посебно након 2000. године). Савремено друштво обележава, на пример, растућа тежња за образовањем и усавршавањем. Из тога проистичу супротности и разлике у друштвеним вредностима између високо и ниско образованог дела становништва. Све је јача захтевност за задовољењем сопствених потреба и истицањем појединца у први план. На то се надовезује губитак ранијих општеприхваћених друштвених вредности као што су узајамност, обзир и одрицање у корист других.

Друштвени слојеви постоје у готово сваком културном кругу. Они, исто тако, могу утицати на тражњу за осигурањем. Друштвени слој подразумева скупину људи чији се доприноси друштвеној заједници подједнако вреднују, чији су углед и положај у друштву приближно једнаки. Припадници друштвених одсека показују недвојбене заједничке склоности ка одређеним производима и робним маркама, тако да се продајни напори предузећа могу усредсредити на поједине од тих слојева. Истовремено, члановима различитих друштвених слојева често одговарају различити приступи у саобраћању, односно у понуди. Осигуравач може своје услуге нудити нижем, средњем и високом сталежу преко различито припремљених и усмерених заступника.

2. 2. Тражња за осигурањем по групама осигураника

Друштва за осигурање разврставају осигуранике по скупинама које имају иста обележја. То им олакшава доношење пословних одлука, пре свега у погледу продаје, јер свака од њих има посебности са становишта тражње за осигуравајућом заштитом. Полазећи од претпоставке да су осигураници који припадају истој групи странака слично изложени ризицима, те да имају сличне потребе за осигурањем, осигуравајућим друштвима је олакшано обликовање услуга. Сличности тражње у оквиру једне скупине странака омогућавају прилагођавање продаје како би се још боље пришло и могућим странкама са истим значајкама.

Потражња за осигурањем се, дакле, може пратити по различитим групама осигураника. Без обзира што није у сваком случају лако сврстати сваку странку у неку од скупина, сматрамо да је наредна подела сасвим прихватљива:

- предузећа;
- домаћинства и појединци;

- остали.

Предузећа се изузетно разликују по величини и по делатности коју обављају, тако да је немогуће свима прићи истим осигуравајућим услугама. С једне стране, како смо већ истакли, постоји подела на велика, средња и мала предузећа, а, с друге стране, и разврставање на индустријска, пољопривредна, грађевинска, рачунарска и друга предузећа. До којих појединости ће ићи ова подела зависи од сваког друштва за осигурање и циља који се жели постићи. Већа предузећа обележава могућност настанка већих штета, па ће и њихова тражња за заштитом обухватати велике и разорне опасности. Стога ће осигуравачи овде морати размотрити могућности саосигурања и, посебно, реосигурања.

Предузетнике поготово одликује тражња за наредним врстама осигурања:

- осигурање ствари (осигурање од пожара, лома машина, лома стакла и друга);
- осигурање од прекида рада;
- осигурање од одговорности из делатности;
- осигурање превоза;
- заједничка осигурања запослених (осигурање живота, осигурање од последица несрећног случаја).

На предузећа као тражиоце осигурања утиче место ове делатности у усвојеном програму управљања ризицима. Чак и ако не располажу таквим програмом, предузећа имају добар преглед тржишта где снажно надметање повећава јавност и обара премијске стопе. Овде због изражених посебности пружања услуга, односно производње, постоји јака потреба за прилагођавањем сваког појединачног уговора тачно одређеном осигуранику. Утицај државе на рад осигуравајућег тржишта је пожељан, али само до извесне мере.

Домаћинства и појединци такође се могу делити на више начина, при чему свака група има одређене посебности са становишта тражње. Групе се могу правити полазећи од броја чланова породице или са становишта развојне фазе домаћинства (породице с малом децом, са одраслом децом, без деце). Своте осигурања и штете овде су знатно мање него код предузећа. К томе, осећања далеко више утичу на куповину сведоџбе о осигурању. Појединцима и домаћинствима често недостаје потребан преглед стања на тржишту и понуде, па им је потребно стручно саветовање од стране осигуравача и снажнија заштита од стране државног надзорног органа. Супарништво међу осигуравајућим друштвима нешто је слабије него код већих опасности које угрожавају предузећа. Уговоре о осигурању обележава већи степен уједначености и често се склапају на дужи рок, односно обнављају код истог друштва.

Домаћинства и појединце посебно обележава тражња за следећим врстама покрића:

- осигурање домаћинства;
- осигурање од ауто-одговорности;
- осигурање од последица несрећног случаја;
- осигурање живота;
- осигурање правне заштите.

Услуге које потражују породице и појединци доста су уједначене, полазећи од просечног ризика који је у бројним случајевима више-мање сличан. Исто тако, ова група лица исказује јаку тражњу за сједињеним осигурањем које обухвата две или више различитих грана осигурања једним уговором и на подлози истих услова осигурања.

2. 3. Тражња по врстама осигурања

Полазећи од поделе важеће у нашој земљи, тражњу ћемо посебно обрадити по животним и по неживотним осигурањима. Тражња за **животним осигурањима** на првом месту је опредељена следећим чиниоцима:

- **Политичко окружење.** У непостојаном политичком окружењу тражња се смањује због пада поверења грађанства у државу и њене установе. Својеврстан пример представља управо наша земља, нарочито у последњој деценији прошлог века.
- **Привредно окружење.** Несталност привреде такође неповољно утиче на потражњу за осигурањем. Поготово је лош утицај раста цена и непостојаности вредности домаћег новца. У таквим условима расте учешће обавезних осигурања а смањује се значај дугорочних, пре свега животних осигурања.
- **Цена осигурања.** Представља незаобилазан чинилац са уобичајено обрнуто сразмерним утицајем на тражњу. Цена сведоџбе о осигурању нарочито зависи од процене изложености ризику осигуравајућег предузећа, висине трошкова осигуравања, степена тржишног надметања, те политике опорезивања осигурања.
- **Доходак становништва.** Подразумева непристрасно мерило које се, попут цене осигурања, може бројчано исказати. Износом дохотка исказује се куповна снага садашњих и могућих осигураника. Он је једно од незаобилазних полазишта приликом уобличавања услуга, али и цена осигурања на одређеноме тржишту.

Уз наведене опште чиниоце, постоје и бројни други разлози који, у датом случају, више или мање утичу на степен тражње за животним осигурањима:

- **Култура становништва.** Важна је у смислу опште свести о улози и значају установе осигурања, али и у смислу културног наслеђа. На пример, у појединим азијским земљама (Јапан, Јужна Кореја) у народу постоји високоразвијена свест о неопходности штедње, што је допринело постојању снажне тражње за услугама животних осигурања.
- **Образованост грађанства.** Има сличан утицај као култура становништва.
- **Вера.** Занимљив је податак како је осигурање живота пре неколико стотина година било забрањено у појединим земљама, јер је католичка црква сматрала да је оно коцка са животима људи. И данас се у неким верама на ово осигурање не гледа благонаклоно.
- **Старосни састав становништва.** У земљама са вишим степеном привредног и друштвеног развоја, где је очекивани животни век дужи и број пензионера већи, јача и потражња за животним осигурањима која пружају старање људима у позном животном добу.
- **Број градског становништва.** Виши степен изграђености и уређености градова, као и већи број градског у односу на сеоско становништво повољно утичу на тражњу за животним осигурањима.
- **Одсуство тржишног монопола.** У земљама где не постоји монопол на тржишту животних осигурања тражња ће бити снажнија због повољнијих услова за странке и разноврснијих могућности осигуравања.

Тражња за **неживотним осигурањима** има делимично другачије одлике у поређењу са животним осигурањима. Један од кључних разлога је што су та осигурања по правилу краткорочна – обично трају до годину дана или краће.

Од чинилаца који утичу на потражњу за неживотним осигурањима треба посебно уважити следеће:

- **Обим прихода.** Обично се истиче као један од најзначајнијих чинилаца у објашњењу тражње за имовинским и другим неживотним осигурањима. Правило гласи да што појединац има више новца, утолико више ће му преостати за задовољење потреба за осигуравајућом заштитом.
- **Приватно власништво.** У привредама где приватно власништво не преовлађује или својински односи нису до краја рашчишћени, присутан је нижи степен тражње за неживотним осигурањима.
- **Цена осигурања.** Такође представља кључни чинилац, слично као код животних осигурања.
- **Разина образовања.** Управо је сразмерно повезана са тражњом, како је то објашњено код животних осигурања.

Из наведеног јасно проистиче да није увек могуће строго разграничење узрочника тражње за животним и неживотним групама послова осигурања, што је сасвим разумљиво.