

# Hrvati ne žele postati osobno odgovorni za rizike bolesti ili starosti

**Damir ZORIĆ**, predsjednik Uprave Euroherc osiguranja

**Marijana MATKOVIĆ**

marijana.matkovic@vjesnik.hr

U nekoliko rasprava o stanju u sustavu životnih osiguranja predsjednik Uprave Euroherc osiguranja Damir Zorić istaknuo je zanimljivu tezu - da je i pad ukupne bruto premije osiguranja od 1,2 posto, koliko je zabilježeno lani, ili pad premije koji se bilježi ove godine još uvijek dobar rezultat u odnosu na mogućnosti građana. Analize koje su rađene za potrebe Euroherc osiguranja pokazale su, kaže, da je premija po stanovniku u Hrvatskoj još uvijek daleko niža od prosjeka EU-a, ali i - mogućnosti građana.

## ■ Što pokazuju te usporedbe?

- Brojčani pokazatelji ne govore sve, ali kažu puno. Premija osiguranja po stanovniku u zemljama Europske unije iznosi gotovo 2000 eura. Od toga veći dio otpada na životna osiguranja, točnije 1229 eura po glavi, dok na neživotna osiguranja odlazi 765 eura. Udio premije osiguranja u BDP-u u Europskoj uniji iznosi 8,4 posto. U Hrvatskoj je situacija znatno drugačija: premija osiguranja po stanovniku iznosi manje od 300 eura, točnije u 2010. godini to je bilo 287 eura, od toga 211 eura iznosi premija neživotnih osiguranja, a 76 eura premija životnih osiguranja. Udio premije osiguranja u hrvatskom BDP-u iznosi 2,76 posto. Dakle, pred nama je širok prostor, ali i dugačak put da se u Hrvatskoj uputimo prema pozicijama osiguranja kakve su u Europskoj uniji. To treba imati na umu posebno sada kada smo na pragu Europske unije, iako treba reći i to da i u Uniji, od zemlje do zemlje, postoje razlike, a da su pokazatelji u manje razvijenim zemljama sličniji našima nego oni u razvijenim zemljama. Nije nam ni struktura gospodarstva ista, nisu nam ni tradicije iste, pa onda nemamo ni iste odgovore na sve izazove pred rizicima koje donosi život.

## ■ Ne razmišljamo o budućnosti?

- Na zapadu su ljudi odavno prihvatili i značajnu dozu individualne, odnosno osobne odgovornosti za rizike bolesti ili starosti, dok smo mi na jugoistoku skloniji socijalnim rješenjima. Zato su kod njih tako izrazito visoka ulaganja u životna i dopunska zdravstvena osiguranja, dok su u nas još uvijek izražena - često nerealna - očekivanja od socijalnih fondova, odnosno države da preuzima brigu za naše rizike starosti ili bolesti. Teško da ćemo brzo, ako ćemo ikada, sustići zapadne zemlje i ulagačke tradicije. Ali na tom putu, na koji smo krenuli, stalno moramo napredovati.

## ■ Što je veći problem u Hrvatskoj - nedostatak novca, odnosno to da su mnogi ostali bez posla, ili s manjim prihodima, ili to da većina

## građana još uvijek nije upoznata s prednostima osiguranja?

- Rekao bih i jedno i drugo. Činjenica je da mi ne činimo dovoljno za afirmaciju osiguranja, odnosno ne ističemo dovoljno značaj i dobrobit osiguranja. U tom pogledu nedovoljno čine sama osiguravajuća društva, ali i odgovorne strukture društva. Nedovoljna je svijest koliko je nužno i korisno imati osiguranje, ne samo obvezna nego i dobrovoljna osiguranja - kasko i imovinska osiguranja, dobrovoljno zdravstveno, osiguranje odgovornosti i druga, životna, da ne spominjem. To se dobro vidi iz gore navedenih podataka o premiji: u EU građani su svjesni uloge osiguranja, a sama osigurateljna industrija predstavlja značajan faktor u ukupnom gospodarstvu i kao poslodavac i kao investitor. Kroz sustav nadzora u formiranju obveznih tehničkih i matematičkih pričuva društava za osiguranja, država može značajno utjecati i na svoje investicijske ciljeve. Budući u našim pričuvama mora biti zastupljena i određena razina državnih vrijednosnica ili onih za koje država jamči, s porastom portfelja osiguranja u državi raste i razina mogućeg domaćeg izvora financiranja države. Upravo stoga osiguravajuća društva u okvirima Hrvatskog ureda za osiguranje zajedno s nadležnim državnim i drugim službama i tijelima pokreću partnersku akciju popularizacije tzv. financijske pismenosti.

S druge strane, pritisak naše realnosti, od nezaposlenosti do stalnog pritiska na razinu primanja, sili nas da postavimo pitanje kako sve to ostvariti. Ključna su pitanja - koji su nam prioriteta, na što sve trošimo, štedimo li za starost, rizike bolesti i radne nesposobnosti i školovanje svoje djece, odnosno koliko u radno aktivnom razdoblju života ulažemo za radno neaktivno razdoblje te kakva je distribucija tih ulaganja, odnosno što je socijalna i međugeneracijska solidarnost, a što vlastito ulaganje. Pred pitanjem - imamo li dovoljno sredstava za takva ulaganja, treba pogledati koliko ulažemo u neracionalne, zapravo štetne aspekte života poput pušenja, pića, nepotrebnih telekomuniciranja...

## ■ Po udjelu u ukupnoj premiji Euroherc godinama drži visoko mjesto, a u svibnju ste bili drugi po premiji u neživotnim osiguranjima. Na čemu se temelje rezultati?

- Euroherc drži drugo mjesto na ukupnom tržištu osiguranja,

U EU građani su svjesni uloge osiguranja, a sama osigurateljna industrija predstavlja značajan faktor u ukupnom gospodarstvu i kao poslodavac i kao investitor



uz stabilne poslovne pokazatelje. Prema nekim pokazateljima, poput prošlogodišnje dobiti iz poslovanja, Euroherc je vodeće hrvatsko društvo. Euroherc je snažan brand, specijalist za osiguranje motornih vozila, u svakom pogledu, od premija do šteta, široko dostupan osiguranicima. Uložili smo znatna sredstva u vlastitu infrastrukturu, naši poslovni objekti nalaze se u svim većim gradovima Hrvatske, sve je to pridonijelo razvoju i afirmaciji Društva, ali i hrvatskom gospodarstvu. Zajedno s partnerskim tvrtkama u proteklih 20 godina investirali smo dosta novca i sagradili mnogo reprezentativ-

nih objekata diljem Hrvatske, pa i Bosne i Hercegovine. Sve što je ostvareno u poslovanju i uvijek vodeći računa o zakonskim obvezama formiranja pričuva, vraćali smo u nove investicije, nove objekte i poslove. To je nešto na što smo svi silno ponosni, to nam je motivacija za nove poslove, izazov mladima koji dolaze i pomalo preuzimaju vodeće uloge.

## ■ U kasko osiguranju već dvije, tri godine bilježi se kontinuirani pad premije. Što je uzrok tome i kako odgovoriti na to?

- Euroherc je jedno od samo

## HZZO »protiv« života i zdravlja

### ■ Bili ste i u Upravi Sunce osiguranja - kako gledate na pad premije koji se u zadnje vrijeme bilježi u zdravstvenom osiguranju i ulazak HZZ-a na tržište dodatnog zdravstvenog osiguranja? Što bi trebalo učiniti da se negativni trendovi u tom sustavu osiguranja promijene?

- Sunce je u segmentu dobrovoljnih zdravstvenih osiguranja napravilo iskorak vrijedan pozornosti. No, do stagnacije dolazi s jedne strane zbog rastuće gospodarske krize. Tvrtke i pojedinci više paze na troškove i naravno da najprije otpadaju dobrovoljni vidovi osiguranja. S druge strane, i javni zdravstveni zavod kojim upravlja država krenuo je u iste ili slične poslove. Međutim, budući da je javni zdravstveni zavod zakonom izuzet od niza obveza koje imaju komercijalni osiguratelji - oni, primjerice, nemaju obveze kapitalnih ulaganja u posao, formiranja tehničkih pričuva, nemaju nadzor kao osiguravajuća društva - pa su mogli politikom niskih cijena gušiti dinamičniji razvitak dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja kod komercijalnih osiguratelja. Mislim da je takva praksa protivna načelima jednakosti svih pred zakonima zaštite tržišnog natjecanja. Zbog toga je Hrvatski ured za osiguranje pokrenuo odgovarajuće postupke, vidjet ćemo ishod.

Ključna su pitanja - koji su nam prioriteta, na što sve trošimo, štedimo li za starost, rizike bolesti i školovanje svoje djece, odnosno koliko u radno aktivnom razdoblju života ulažemo za radno neaktivno razdoblje

tri hrvatska osiguravajuća društva koja u kasko posluju pozitivno. Zbog donedavno dominantnog načina stjecanja ugovora o kasko osiguranju, mnoga društva žrtvovala su cijene kaska. Pad premije kasko osiguranja dodatno potiče enorman pad prodaje novih vozila, završetak razdoblja u kojemu leasing-kuće i banke zahtijevaju kasko ugovore, sve viša prosječna starost voznog parka u Hrvatskoj, koja iznosi 11 godina. Sve to gurati će društva da smanjenjem cijena kaska nastoje zaustaviti pad. I naravno - pogriješiti će. Bolje je imati manji udjela tržištu, ali zdrav, nego veći, a neisplativ. Trenutačno, analize pokazuju da na 100 kuna premije kasko osiguranja dolazi 112 kuna troškova.

## ■ Istraživanje časopisa Banka pokazalo je da su osiguratelji nezadovoljni jedni drugima zbog nelojalne konkurencije i u obveznom autoosiguranju. Police su se ugovarale uz bon za frizera i slične darove...

- HUO kao krovna organizacija osiguratelja i u okviru tijela HUO društva razmjenjuju informacije. Euroherc maksimalno podržava taj nadzor. Napokon, i naše nadzorno tijelo - Hanfa, ima efikasne instrumente nadzora. Red na tržištu nije samo puka zakonska obveza. Neodgovornosti zbog neprimjerenih premija ugrožavale bi društvo u kojem se eventualno događaju, ali i druga društva. Stoga smo se dužni međusobno poštivati i surađivati u interesu profesionalnog poslovanja.

## ■ U Croatia osiguranju predlažu da se uvede izravna obrada šteta kod kojeg osiguratelj kod kojeg osiguranik ima policu, bez obveze da se javlja osiguratelju kod kojeg je osiguran počinitelj štete. Može li to unaprijediti industriju?

- To nisu novi prijedlozi, sličnih inicijativa bilo je i prije. Izvan Hrvatske su također postojale takve inicijative, čak i pokušaji provedbe, koji su se pokazali neuspješni. U nekim su zemljama počinjali s takvim dogovorima pa su ih, upravo pod pritiskom osiguranika, napuštali. Teško je očekivati da će to prihvatiti društva koja imaju efikasne učinke u štetama i da će rješavanje odštetnih zahtjeva za koje su ta društva odgovorna prepustiti manje efikasnim društvima, primjerice onima koje plaćaju skuplje režijske sate ili koja imaju višu prosječnu likvidiranu materijalnu štetu ili onima koja nemaju široko rasprostranjenu mrežu.