

# Nepotrebno špekuliranje rizikom

■ Umjesto da se koriste police osiguranja kao instrumenti zaštite poslovanja s fiksnim troškom koji se može planirati, često se nepotrebno špekulira rizikom, pri čemu hrvatske tvrtke i pojedinci radije na sebe preuzimaju rizik štete, po logici „neće se to meni dogoditi, pa kakva šteta može tu biti - nikakva“



## Tržište poremećeno nelojalnom konkurencijom

Kad se govori o šansama za brzi rast i razvoj osigurateljne djelatnosti, odmah nakon životnih osiguranja navode se imovinska, u kojima Hrvatska trenutačno daleko zaostaje za europskim standardima. O aktualnoj situaciji na domaćem tržištu imovinskih osiguranja razgovarali smo s Bojanom Liškom, izvršnim direktorom u Euroherc osiguranju i vrsnim poznavateljem te tematike.

■ Gospodine Liška, koliko stvarno zaostajemo za Europom i koji su razlozi za takav loš status imovinskih osiguranja kod potencijalnih korisnika, ali i osiguratelja?

Što se tiče omjera premija na tržištu osiguranja, tu definitivno odskakemo od europskog prosjeka, s obzirom na to da je udio životnih osiguranja u našoj zemlji u ukupnoj premiji oko 27 posto, a u Europi je to u prosjeku oko 60 posto od ukupne premije.

Ukupno tržište osiguranja u Europi je lani raslo oko tri posto, a u Hrvatskoj je i dalje prisutan obrnuti trend, tj. pad premi-

■ Kad sam u prvom pitanju govorio o osigurateljima kao krivcima za loš „status“ imovinskih osiguranja, mislio sam na sve prisutniju nelojalnu konkurenciju u tom segmentu osigurateljne djelatnosti. Koliko je to uistinu velik problem i kako se s njime nositi?

Prilično velik, a ima i tendenciju eskalacije. Pod pritiskom uspješnih i boljih poslovnih rezultata od prošlogodišnjih, u razdoblju recesije, kad su investicije znatno manje i štedi se na svakom segmentu poslovanja, sve je veći pritisak da se od osigurateljnog kolača, koji je isti ili se lagano smanjuje, uzme što više.

Više se može uzeti ili većom kvalitetom osiguratelja u odnosu prema osiguraniku (udovoljavanje zahtjevima o pokrivenju, brzina komunikacije s osiguranikom, brza procjena i isplata štete), što je dugoročnija priča i za to treba vremena, ili bržim načinom, a to je smanjenje cijene osiguranja (premijske) često nauštrb kvalitete pokrivenja (veća isključenja, franšize), čega osiguranik postaje

svjestan tek kad nastane šteta. Jer, kako sva osiguranja nemaju jedinstvena pokrivenja i uvjete, određivanje s kim će se raditi samo na temelju premije je loša poslovna politika za ugovaratelje.

A osiguratelji često špekuliraju kad imaju spoznaje o štetama svojih osiguranika u prošlim godinama, posebno na natječajima, gdje u strahu od konkurencije smanjuju premije. S druge strane, društva koja nemaju spoznaju o štetama ugovaratelja i stvarnom riziku, često daju ponude po nepotpunim podacima ili na temelju informacija – špekulacija, često i nerealno nisko procijene rizik i ponude premiju znatno nižu od potrebne.

Ključ svega treba biti u komunikaciji s ugovarateljem osiguranja, da pruži svima jednake podatke, a ne da neki imaju povlaštene informacije, a drugi ne.

Ako svi imaju jednake informacije o riziku, tada će svi osiguratelji, u skladu s pravilima struke, gledati na taj rizik koji preuzimaju slično, pa neće niti biti puno oscilacija u premiji.

je. Najveći udio premije u neživotnim osiguranjima u EU zauzima premija motornih vozila, i to 38 posto premije, a zatim imovina sa 25 posto i odgovornost sa 9 posto. U Hrvatskoj udio premije motornih vozila u premiji neživota iznosi oko 40 posto, imovina sudjeluje sa 15 posto, a odgovornost sa oko tri posto.

Ne može se govoriti o lošem statusu imovinskih osiguranja u našoj zemlji, nego samo o drukčijim prilikama na tržištu, te o osigurateljnoj kulturi ljudi. Iako naša industrija prati sve trendove u EU i ima u ponudi gotovo sve proizvode kao i Europa, zakonska regulativa i odnos prema riziku znatno su drukčiji. Umjesto da se koriste police osiguranja kao instrumenti zaštite poslovanja s fiksnim troškom koji se može planirati, često se nepotrebno špekulira s rizikom, pri čemu tvrtke i pojedinci radije na sebe preuzimaju rizik štete, po logici „neće se to meni dogoditi, pa kakva šteta može tu biti - nikakva“.

U Europi se police koriste kao zaštita od rizika, na način da se fiksni trošak za police osiguranja uračuna u trošak poslovanja, te se pokriva iz marže, ovisno kojim se poslom bave.

Police se često ugovaraju uz odbitne franšize, gdje tvrtka zna koliko štete može sama isfinancirati, a osiguranje kupuje samo za preostalu razliku. I dok su u Europi često prisutne imovinske *all risk* police koje nemaju navedene rizike, nego samo isključenja iz pokrivača, u Hrvatskoj se najčešće ugovaraju pojedinačni rizici, te se obično ne uzima pokrivač za dopunske rizike, koji također mogu izazvati velike štete.

■ **Koliko imovinska osiguranja sudjeluju u ukupnom portfelju Euroherca i kakva je struktura tih osiguranja?**

Premija imovinskih osiguranja u Eurohercu sudjeluje u ukupnom portfelju s oko 11 posto, pri čemu se oko 80 posto premije odnosi na tvrtke, 12 posto na osobe i 8 posto na obrte.

■ **Što nudite potencijalnim osiguranicima u svakom od segmenata imovinskih osiguranja i spremate li novosti u toj ponudi?**

Euroherc konstantno svoje poslovanje usklađuje s najnovijim trendovima i smjernicama za osiguranje koje primjenjuje i Europa, a često takva pokrivača upravo traže strani investitori koji ulazu u Hrvatsku. Osiguranicima nudimo širok izbor osigurateljnih proizvoda kako za imovinska tako i ostala osiguranja. Posebne pogodnosti ostvaruju tvrtke koje imaju ukupan godišnji prihod veći od 50 milijuna kuna, izvoznici, tvrtke koje imaju uveden ISO standard, nosioci oznake Izvorno hrvatsko ili Hrvatska kvaliteta, prijevoznici s vozilima EURO 5 norme itd..

Umjesto podjele pogodnosti na vrstu ugo-

varatelja (tvrtka, osoba, obrt), želimo svakome omogućiti što kvalitetnije i povoljnije pokriće, obzirom na djelatnost, a ne pravni oblik.

■ **Često građani, a posebno obrtnici i poljoprivrednici, govore kako su imovinska osiguranja skupa. Je li to točno i možete li navesti primjere koji to demantiraju?**

Premija uvijek ovisi o tome što se osigurava i kako se nešto osigurava, tj. na koje vrijednosti i po kojim pokrivačima. Budući da je premija osiguranje imovine, primjerice, stana od oko 60 četvornih metara otprilike 500 kuna godišnje, uz pokrivač za više od 15 rizika, smatramo da je takva cijena prihvatljiva za veći dio građanstva. No, da se zaključi polica, strah od nastanka štete uvijek treba biti veći od mogućnosti, tj. vjerojatnosti njezina nastanka – tada će osoba ugovoriti policu, inače će špekulirati oko rizika.

Ako obrtnik ima halu vrijednosti 5 milijuna kuna, požarna polica stajat će ga oko 2200 kuna, što iznosi 183 kune mjesečno, a to bi trebao biti prihvatljiv trošak za obrt. Kod poljoprivrednika koji osiguravaju usjeve i nasade malo je drukčiji stav, i premije su veće, ali upravo zbog velikih šteta i fenomena „akumulacije rizika“ za osiguratelja. Budući da tuča zahvaća veće područje, a ne samo jednu njivu, štete su znatno veće od plaćenih premija za osobe koje to osiguravaju.

**Ako obrtnik ima halu vrijednosti 5 milijuna kuna, požarna polica će ga stajati oko 2200 kuna, što je 183 kune mjesečno, a to bi za obrt trebao biti prihvatljiv trošak**

Kao posebno olakšanje financiranja proizvodnog ciklusa, postoje i subvencije države i pojedinih jedinica lokalnih uprava, županija te gradova i općina. Trenutačno osiguranje poljoprivrednih kultura država sufinancira sa 25 posto premije, pojedine županije s dodatnih 25 posto, tako da poljoprivredniku ostaje financiranje 50 posto ukupne premije.

Tu je često i pitanje ukupne cijene pojedinih kultura, što nije fiksna stavka, pa trošak police i ostaloga proizvodnog ciklusa može znatno smanjiti maržu poljoprivredniku za njegov trud i rad. O tome da nema mjesta za snižavanje premije u Hrvatskoj u tom segmentu, govori i podatak o štetama koje se u pravilu kreću iznad 90 posto zaračunate premije, što kad se dodaju troškovi pribave, znači gubitak u poslovanju osiguravajućih kuća. Valja napomenuti da

je Euroherc, kao domaća tvrtka, jedan od rijetkih osiguratelja koji nudi to osiguranje u Hrvatskoj, s obzirom na to da osiguranicima želimo pružiti kompletnu uslugu, a ne uzeti u pokrivač samo ona osiguranja koja su nama „isplativa“ po štetama, kao neka druga osiguravajuća društva u Hrvatskoj.

■ **Posebna priča su imovinska osiguranja velikih tvrtki. Je li stupanj imovinskog osiguranja tih tvrtki u Hrvatskoj zadovoljavajući u odnosu na razvijenije zemlje i što velike tvrtke najčešće osiguravaju?**

Velike tvrtke često imaju i znatne udjele kreditiranja, pa im sami kreditori uvjetuju osigurateljno pokrivač. Često se događa u praksi da se police ne produlje nakon što istekne neki kredit ili leasing, s obzirom na to da više ne postoji „obveza“ osiguranja. No, neke tvrtke koje su europski orijentirane i koje su svjesne da im veća šteta može zaustaviti poslovanje, ne samo na nekoliko mjeseci nego i godina, što vodi u propast i otpuštanje djelatnika, ugovaraju pokrivač za gotovo cijelu poslovnu imovinu, osobito ako je riječ o specifičnoj proizvodnji ili strojevima.

Zamislite tvrtku koja zbog velike štete od požara mora čekati isporuku novih strojeva dvije, tri godine. Koje tržište i kupci će čekati takvu tvrtku? Policom osiguranja mogu se pokriti tako nastali fiksni troškovi plaća za djelatnike, najma, financiranja, kad ponestane prihoda zbog zaustavljene proizvodnje, kao i troškovi najma rabljene opreme ili angažiranja zamjenskih kapaciteta za proizvodnju. I to je pravi smisao osiguranja, da tvrtka ima *know-how* kako nastaviti poslovanje, a osiguratelj novac kojim će se to ostvariti, naravno po polici osiguranja koja je prethodno ugovorena.

■ **Čini mi se da za imovinska osiguranja vrijedi isto ono što i za životna i zdravstvena – potencijalni korisnici nedovoljno su upućeni u važnost i vrijednost te vrste osiguranja. Tko tu i što može učiniti?**

Nedvojbeno je da je svijest o važnosti i ulozi osiguranja prisutnija nego prije pet, šest godina, no prostora za napredak još ima. U posljednje vrijeme na natječajima se često traže police osiguranja koju naručitelji moraju imati, ali u segmentu osiguranja od odgovornosti.

Što se tiče imovine, svatko se treba brinuti za svoju imovinu na najprikladniji način, pa uvjetovanja od zakonodavca ili drugih često nema. Razvojem društva, urbanizacijom i globalizacijom, a i češćim nepredvidivim prirodnim štetama (oluja, poplava, požar, potres i sl.) razvija se i svijest za osiguranjem i svrhom osiguranja. Informacije su dostupnije nego ikad prije, čime se povećava i osviještenost ugovaratelja osiguranja.

Zvonko Gajski ■