

Perspektive i ograničenja proizvoda životnih osiguranja za stariju životnu dob

Jurčević, Ivanka

Professional thesis / Završni specijalistički

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Electrical Engineering and Computing / Sveučilište u Zagrebu, Fakultet elektrotehnike i računarstva**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:168:123858>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-24**



Repository / Repozitorij:

[FER Repository - University of Zagreb Faculty of Electrical Engineering and Computing repository](#)



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ELEKTROTEHNIKE I RAČUNARSTVA**

Ivanka Jurčević

**PERSPEKTIVE I OGRANIČENJA
PROIZVODA ŽIVOTNIH OSIGURANJA ZA
STARIJU ŽIVOTNU DOB**

SPECIJALISTIČKI RAD

Zagreb, 2023. godina

UNIVERSITY OF ZAGREB
FACULTY OF ELECTRICAL ENGINEERING AND COMPUTING
SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FAKULTET ELEKTROTEHNIKE I RAČUNARSTVA

Ivanka Jurčević

**PERSPECTIVES AND LIMITATIONS OF LIFE
INSURANCE PRODUCTS FOR THE ELDERY**

**PERSPEKTIVE I OGRANIČENJA
PROIZVODA ŽIVOTNIH OSIGURANJA ZA
STARIJU ŽIVOTNU DOB**

SPECIALIST THESIS
SPECIJALISTIČKI RAD

Zagreb, 2023. year

Završni specijalistički rad izrađen je na Sveučilištu u Zagrebu Fakultetu elektrotehnike i računarstva, na Zavodu za Specijalističke studije

Mentor: izv.prof.dr.sc. Maja Mihelja Žaja, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet

Završni rad ima: 85 stranica

Završni rad br.:

Povjerenstvo za ocjenu u sastavu:

1. prof. dr. sc. Zvonko Kostanjčar – predsjednik
2. izv. prof. dr. sc. Maja Mihelja Žaja, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet – mentorica
3. prof. dr. sc. Dubravka Sinčić Ćorić, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet – članica

Povjerenstvo za obranu u sastavu:

1. prof. dr. sc. Zvonko Kostanjčar– predsjednik
2. izv. prof. dr. sc. Maja Mihelja Žaja, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet – mentorica
3. prof. dr. sc. Dubravka Sinčić Ćorić, Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet – članica

Datum obrane: 30. siječnja 2023.

Sažetak

Demografski trendovi (negativni prirodni prirast i starenje stanovništva) predstavljaju veliki izazov za održivost mirovinskog sustava. Nužno je podizanje svijest o vlastitoj odgovornosti za primjeren životni standard u mirovini i poticanje privatne štednje za mirovinu. Preduvjet za to je kontinuirano podizanje financijske i mirovinske pismenost građana. Jedan od financijskih proizvoda putem kojih građani mogu štedjeti dodatno za mirovinu su proizvodi životnog osiguranja. Osim dodatne štednje za mirovinu proizvodi životnog osiguranja mogu pružiti klijentima zaštitu i skrb koja im je potrebna u starijim godinama života. Istraživanje provedeno u sklopu ovog rada pokazalo je da je polica životnog osiguranja poželjan oblik dodatne štednje za mirovinu te da je u starijim godinama života klijentima potreban proizvod koji uključuje pokriće za dugotrajnu skrb, a koji trenutno ne postoji na tržištu životnih osiguranja RH.

Ključne riječi: životno osiguranje, mirovinski sustav, financijska i mirovinska pismenost, privatna štednja za mirovinu, dugotrajna skrb

Abstract

Demographic trends (negative natural population growth and population aging) represent a major challenge for the sustainability of the pension system. It is necessary to raise citizens' awareness of their own responsibility for an adequate standard of living during retirement and to encourage private savings for retirement. A prerequisite for this is the continuous improvement of citizens' financial and pension literacy. One of the financial products through which citizens can save additionally for retirement is the life insurance. Life insurance can also provide clients with the protection and care they need in their older years. The research carried out as part of this paper showed that a life insurance policy is a desirable form of additional savings for retirement and that in the older years of life clients need a life insurance product which includes coverage for long-term care, which currently does not exist on the life insurance market in the Republic of Croatia. One of the ways to improve life insurance products is to offer clients additional coverage and services that they need in their old age. The purchase of life insurance products should provide clients with quick and efficient access to these services.

Keywords: life insurance, pension system, financial and pension literacy, private savings for retirement, long-term care

SADRŽAJ

| | |
|---|----|
| 1. UVOD..... | 1 |
| 1.1. Problematika i cilj rada..... | 1 |
| 1.2. Izvori i metode istraživanja..... | 1 |
| 1.3. Struktura rada..... | 2 |
| 2. ŽIVOTNA OSIGURANJA KAO OBLIK ŠTEDNJE ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB | 3 |
| 2.1. Starenje populacije i problematika mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj..... | 3 |
| 2.2. Privatna štednja - ključ primjerenog životnog standarda u mirovini..... | 9 |
| 2.3. Gospodarski i društveni značaj proizvoda životnih osiguranja za stariju životnu dob..... | 13 |
| 3. ANALIZA PROIZVODA ŽIVOTNIH OSIGURANJA ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB | 21 |
| 3.1. Proizvodi životnih osiguranja za stariju životnu dob na tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj | 21 |
| 1.1.1. Mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja | 24 |
| 1.1.2. Osiguranje života kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja | 27 |
| 1.1.3. Rentno osiguranje..... | 28 |
| 1.1.4. Osiguranje za slučaj smrti (riziko osiguranje)..... | 30 |
| 1.1.5. Doživotno osiguranje za slučaj smrti..... | 32 |
| 3.2. Proizvodi životnih osiguranja za stariju životnu dob na inozemnim tržištima | 34 |
| 3.3. Regulatorni okvir..... | 40 |
| 3.4. Mogućnost razvoja novih proizvoda životnih osiguranja za stariju životnu dob u Republici Hrvatskoj..... | 47 |
| 4. ANALIZA PERCEPCIJE JAVNOSTI O PROIZVODIMA ŽIVOTNIH OSIGURANJA KAO OBLIKU ŠTEDNJE ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB..... | 53 |
| 4.1 Opći podaci i objašnjenje metodologije istraživanja | 53 |
| 4.2 Analiza rezultata istraživanja | 54 |
| 4.3 Diskusija i preporuke za razvoj novih proizvoda životnog osiguranja za stariju životnu dob na tržištu Republike Hrvatske | 72 |
| 5. ZAKLJUČAK | 74 |
| Literatura | 75 |
| Popis kratica..... | 81 |

| | |
|---------------------|----|
| Popis slika | 82 |
| Popis tablica | 84 |
| Životopis | 85 |
| Biography | 85 |

1. UVOD

Specijalistički rad se bavi proizvodima životnih osiguranja koji su premijerani osobama starije životne dobi tzv. treća životna dob. Starenje stanovništva i problematika mirovinskog sustava stavljaju naglasak na individualnu odgovornost o potrebi privatne štednje s ciljem osiguravanja primjerenog životnog standarda u trećoj životnoj dobi. Kao jedan od oblika privatne štednje koji može omogućiti bolji životni standard u trećoj životnoj dobi su proizvodi životnog osiguranja. Također, proizvodi životnog osiguranja mogu pružiti klijentima zaštitu i skrb koja im je potrebna u starijim godinama života.

U radu će se analizirati vrste proizvoda životnih osiguranja primjerenih za treću životnu dob na tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj te analizom inozemnih tržišta dat će se prijedlog razvoja novih proizvoda koji trenutno ne postoje na hrvatskom tržištu kao i mogućnosti poboljšanja proizvoda koji već postoje na našem tržištu. Također, analizirat će se perspektiva i ograničenja razvoja novih proizvoda u Republici Hrvatskoj uvažavajući regulatorni okvir te percepciju javnosti o proizvodima životnog osiguranja kao jednim od oblika privatne štednje za mirovinu te pružanja potrebne zaštite i skrbi u starijim godinama života.

1.1. Problematika i cilj rada

Cilj specijalističkog rada je podizanje svijesti o važnosti proizvoda životnih osiguranja kao jednog od mogućih oblika privatne štednje i zaštite osiguranika, a koji će omogućiti veću kvalitetu života u trećoj životnoj dobi, bilo kao osiguranje dodatnih primanja u mirovini bilo kao zaštita osiguranika u smislu kvalitetnije skrbi u godinama kada je ista potrebna. Također, cilj rada je predložiti razvoj novih proizvoda životnih osiguranja za treću životnu dob koji trenutno ne postoje na tržištu životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj te moguća poboljšanja postojećih proizvoda.

1.2. Izvori i metode istraživanja

Prilikom izrade teorijskog dijela rada za analizu proizvoda životnih osiguranja za treću životnu dob na hrvatskom i inozemnim tržištima korišteni su primarno sekundarni izvori

podataka (stručni časopisi, publikacije, bilteni, statistički podaci, međunarodna literatura, web stranice osiguratelja, i sl.).

U empirijskom dijelu rada, kod analize percepcije javnosti o potrebi police životnog osiguranja kao jednog od oblika privatne štednje za treću životnu dob te analize mirovinske pismenosti provedeno je jednokratno istraživanje putem anketnog upitnika. Slučajnim uzorkom anketirana je mirovinska pismenost hrvatskih građana te njihovi stavovi o proizvodima životnog osiguranja kao jednim od oblika privatne štednje koji će omogućiti kvalitetniji životni standard u trećoj životnoj dobi.

1.3. Struktura rada

Rad se sastoji od pet poglavlja.

U prvom poglavlju se navodi problematika i cilj rada te izvori i metode istraživanja.

U drugom poglavlju daje se kratki pregled problematike mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj. Definiran je pojam financijske i mirovinske pismenosti koje čine osnovni preduvjet povećanja individualne privatne štednje koja osigurava primjeren životni standard u mirovini. Kao jedan od oblika privatne štednje za mirovinu su proizvodi životnih osiguranja te se daje pregled njihova gospodarskog i društvenog značaja.

U trećem poglavlju analiziraju se proizvodi životnih osiguranja za treću životnu dob na tržištu osiguranja Republike Hrvatske i na inozemnim tržištima te se daje prijedlog razvoja novih i poboljšanja postojećih proizvoda na hrvatskom tržištu.

U četvrtom poglavlju navode se karakteristike provedenog empirijskog istraživanja *Analiza percepcije javnosti o proizvodima životnog osiguranja za treću životnu dob te mirovinske pismenosti općenito* (opći podaci i metodologija, analiza i rezultati istraživanja) dok su u petom poglavlju izneseni zaključci doneseni u radu.

2. ŽIVOTNA OSIGURANJA KAO OBLIK ŠTEDNJE ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB

2.1. Starenje populacije i problematika mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj

Hrvatski mirovinski sustav čine tri stupa mirovinskog osiguranja. Prvi i drugi stup su obvezni dok je treći stup dobrovoljan.

Prvi stup mirovinskog osiguranja temelji se na načelu međugeneracijske solidarnost kod kojeg radno aktivno stanovništvo financira mirovine sadašnjih umirovljenika. Svi zaposleni građani Republike Hrvatske uplaćuju u prvi stup doprinose u visini od 15% bruto plaće. Prvim stupom upravlja Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje te isti obavlja i isplate mirovina iz prvog stupa.

Drugi mirovinski stup predstavlja individualnu kapitaliziranu štednju u obveznim mirovinskim fondovima. „Individualna” znači da je riječ o vašoj osobnoj imovini, odnosno da se uplaćena sredstva evidentiraju na vašem osobnom računu, dok „kapitalizirana” znači da prilikom uplaćivanja u odabrani obvezni mirovinski fond vi zapravo ostvarujete i neki prinos od tog ulaganja“ [1]. Doprinosi u visini od 5% bruto plaće uplaćuju se na osobni račun osiguranika u odabranom obveznom mirovinskom fondu. Uštedena sredstva na osobnom računu predstavljaju privatnu imovinu i nasljedna su. Može se bit član samo jednog obveznog mirovinskog fonda i imati samo jedan osobni račun. Drugim stupom upravljaju mirovinska društva koja su u privatnom vlasništvu. Isplatu mirovina iz drugog stupa mogu obavljati mirovinska osiguravajuća društva¹.

Treći mirovinski stup je dobrovoljan i osiguranici samostalno odlučuju o visini uplata u dobrovoljni mirovinski fond. Istovremeno se može biti član više dobrovoljnih mirovinskih fondova. Uštedena sredstva na osobnom računu su osobna imovina i nasljedna su. Država potiče štednju u trećem mirovinskom stupu na način da za uplate u treći stup daje poticajna sredstva. „Državna poticajna sredstva iznose 15% od ukupno uplaćenog doprinosa pojedinog člana fonda u prethodnoj kalendarskoj godini,

¹ Društva koja obavljaju isplate mirovina iz drugog i trećeg stupa

ali najviše do uplaćenog iznosa od 5.000,00 kuna po članu fonda tijekom jedne kalendarske godine „ [2]. Sukladno prethodno navedenom maksimalni iznos državnih poticajnih sredstava koji se može ostvariti u jednoj godini je 750,00 kn (uz pretpostavku uplate od 5.000,00 kn). Također, poslodavcima koji vrše uplate na račune svojih zaposlenika uplaćeni iznosi predstavljaju porezno priznati trošak do 6.000 kuna godišnje po zaposleniku. Treći mirovinski stup je u nadležnosti društava za upravljanje dobrovoljnim mirovinskim fondovima, a isplatu mirovina iz trećeg stupa mogu vršiti mirovinski fondovi, mirovinska osiguravajuća društva i društva koja se bave poslovima životnih osiguranja.

U 2021. godini uvedena je nacionalna naknada za starije osobe (tzv. nacionalna mirovina) koja se isplaćuje osobama starijim od 65 godina koje nisu stekle pravo na mirovinu iz prvog stupa i koje nemaju druge izvore primanja. Sukladno Zakonu o nacionalnoj naknadi za starije osobe pravo na naknadu može ostvariti hrvatski državljanin koji je navršio 65 godina života s prebivalištem na području Republike Hrvatske u neprekidnom trajanju od 20 godina neposredno prije podnošenja zahtjeva za ostvarivanje prava. Nacionalna naknada za starije osobe iznosi 800,00 kn mjesečno i usklađuje se svake kalendarske godine (počevši od 1. siječnja 2022. nadalje) prema stopi promjene indeksa potrošačkih cijena [3].

Prema podacima Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje [4] ukupan broj korisnika mirovine (umirovljenika) je 1.622.421 dok je broj osiguranika (zaposlenih) 1.230.795. Omjer korisnika mirovina i osiguranika iznosi 1:1,32, a što se smatra izrazito nepovoljnim omjerom obzirom da jednog umirovljenika financira samo 1,32 radnika (Slika 2.1).

„Usporedbe radi, 1980. godine Hrvatska je imala četiri puta više radnika nego umirovljenika (omjer korisnika mirovina i radnika iznosio je 1:4,04)“ [5].

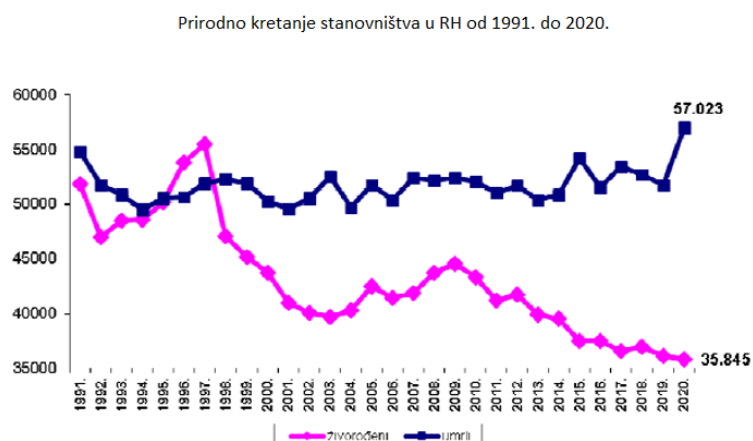


Slika 2.1 Odnos broja korisnika mirovine i osiguranika u RH

Izvor: Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje, Statistika, svibanj 2022. [4]

Jedan od glavnih čimbenika koji utječu na održivost mirovinskog sustava, a naročito prvog stupa međugeneracijske solidarnosti su demografske promjene stanovništva. Negativni prirodni prirast stanovništva te starenje stanovništva u smislu sve duljeg životnog vijeka imaju za posljedicu da je sve manji broj aktivnog stanovništva koje radi i uplaćuje doprinose, a sve veći je broj umirovljenika koji primaju mirovine te je sve duži period u kojem će ti umirovljenici primati mirovinu.

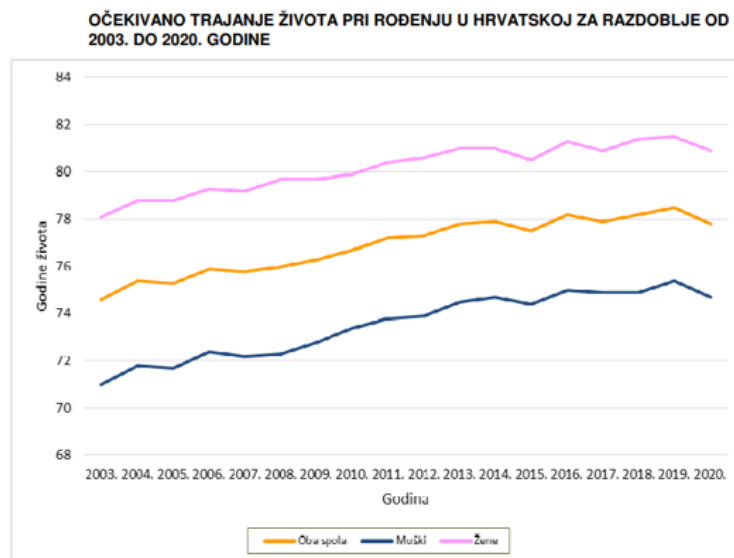
Od 1998. godine Republika Hrvatska bilježi kontinuirani prirodni pad stanovništva, odnosno broj umrlih je veći od broja rođenih (Slika 2.2).



Slika 2.2 Prirodno kretanje stanovništva RH od 1991. do 2020. godine

Izvor: Hrvatski zavod za javno zdravstvo, Prirodno kretanje u Hrvatskoj u 2020. godini, Izvješće za 2020. godinu, [6]

U 2020. godini očekivano trajanje života u Republici Hrvatskoj za oba spola iznosi 77,8 godina (za muškarce 74,7 godina, a za žene je 80,9 godina) [6], (Slika 2.3.).



Slika 2.3 Očekivano trajanje života pri rođenju u RH od 2003. do 2020. godine

Izvor: Hrvatski zavod za javno zdravstvo, *Prirodno kretanje u Hrvatskoj u 2020. godini, Izvješće za 2020. godinu*, [6]

Prema izvještaju Europske komisije *The 2021 Ageing Report* [7] za sve zemlje EU-a, pa tako i za Hrvatsku očekuje se produljenje životnog vijeka, a time i produljenje trajanja perioda u kojem će se primati mirovina. Očekuje se da će prosječan građanin EU-a u 2070. godini živjeti 86,1 godinu, a prosječna građanka 90,3 godina. Prema navedenom izvještaju za Hrvatsku su sljedeća predviđanja:

- prosječan životni vijek će u 2070. godini iznositi 84,3 godine za muškarce i 88,8 godina za žene
- povećanje perioda provedenog u mirovini kod muškaraca za 6,5 godina (s 17,2 u 2019. na 23,7 godina u 2070.) a kod žena za 4,4 godine (s 22,8 u 2019. na 27,2 u 2070.)
- povećanje udjela osoba starijih od 65 godina u ukupnoj populaciji s 20,8% u 2019. na 32,7% u 2070. godini²

² Prema zadnjem popisu stanovništva iz 2021. godine u Hrvatskoj je bilo 868.638 osoba od 65 i više godina što čini 22,3% ukupne populacije RH [51]

- smanjenje radno aktivnog stanovništva (dobna skupina 20-64 godine) za 900 tisuća (s 2,4 mil. u 2019. na 1,5 mil. u 2070.)
- rast omjera ovisnosti (omjer stanovnika u dobi 65+ prema radno aktivnom stanovništvu) s 34,8% na 64,6%
- smanjenje ukupnog broja stanovnika (na 3 mil. u 2070. godini)
- rast stope participacije (dobna skupina 20-74)³ s 60,8% u 2019. na 61% u 2070. godini što je znatno ispod prosjeka EU za koju se očekuje rast stope participacije s 67,8% u 2019. na 69,5% u 2070. godini

Navedeni demografski trendovi (negativan prirodni prirast, starenje stanovništva, smanjenje radno aktivnog stanovništva, povećanje udjela osoba starijih od 65 godina u ukupnoj populaciji) dovode do pogoršanja omjera radno aktivnog stanovništva i umirovljenika te predstavljaju veliki izazov za održivost mirovinskih sustava prvenstveno prvog mirovinskog stupa koji se temelji na međugeneracijskoj solidarnosti. Takvi trendovi rezultirat će smanjenjem realne vrijednosti budućih mirovina.

Također, mirovinski sustav Republike Hrvatske prilično je ovisan o transferima iz proračuna. Naime, tekući rashodi za isplate mirovina znatno premašuju tekuće doprinose prikupljene na osnovi mirovinskog osiguranja koje uplaćuje radno aktivno stanovništvo te se razlika financira iz proračuna. U 2021. godini prikupljeno je 25,2 milijardi kuna prihoda od doprinosa za mirovinsko osiguranje, dok su rashodi za isplaćene mirovine i mirovinska primanja iznosili 43,5 milijardi kuna [8].

Osim prethodno navedenih demografskih trendova, ovisnosti o transferima iz proračuna te niske stope zaposlenosti prema izvješću *Primjerenosti mirovina u Hrvatskoj* [9] glavni izazovi mirovinskog sustava Republike Hrvatske su:

- **nizak stupanj primjerenosti mirovina** – uvažavajući da Hrvatska ima nisku stopu zamjene⁴ (udio prve mirovine u posljednjoj plaći tj. stupanj u kojem

³ Stopa participacije (dobna skupina 20-74) pokazuje udio radnog stanovništva (dobna skupina 20-74 godine) u ukupnoj populaciji

⁴ Prema *2021 Pension Adequacy Report Current and future income adequacy in old age in the EU* [52] Hrvatska ima jednu od najnižih (četvrtu najnižu) neto teoretskih stopa zamjena u EU-u. Neto teoretska stopa zamjene je prikazana na primjeru hipotetske osobe koja odlazi u mirovinu s 40 godina staža u

mirovina nadoknađuju gubitak dohotka od rada u trenutku odlaska u mirovinu) i relativno visoku stopa rizika od siromaštva⁵ starijih osoba (udio u populaciji osoba koje su u riziku siromaštva odnosno koje imaju ekvivalentni dohodak ispod praga rizika od siromaštva) sadašnja i očekivana buduća primjerenost mirovina u Hrvatskoj relativno je niska.

- **kratki radni staž** – prosječan radni staž u RH je među najkraćim u EU. Iako je mirovinskom reformom iz 2018. godine povećana zakonska dob za odlazak u mirovinu, zbog i dalje široke mogućnosti za prijevremena umirovljenja neće doći do značajnog porasta prosječnog radnog staža (a što zbog kratkog razdoblja uplate doprinosa može utjecati na smanjenje relativne visine mirovina te na stabilnost mirovinskog sustava)
- **nestabilnost postojećeg višestupnog dizajna mirovinskog sustava** – mali broj mirovina koje se isplaćuju iz drugog stupa zbog odluke da se svim osiguranicima koji su dobrovoljno ušli u drugi stup ponudi mogućnost isplate mirovine i iz prvog stupa (takva mogućnost smanjuje potencijal drugog stupa), mali obuhvat trećeg stupa
- **visok udio mirovina određenih prema posebnim propisima** - razmjeno velik udio mirovina određenih prema posebnim propisima (mirovine JNA, političkih zatvorenika, saborskih zastupnika i sl.).

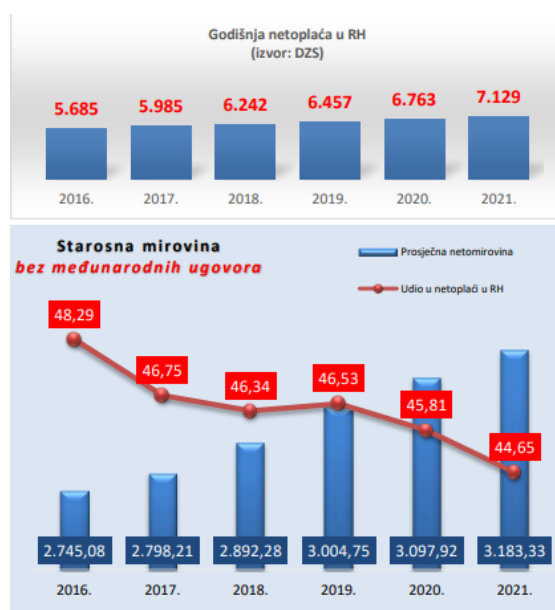
zakonskoj dobi 2019. godine, a prethodno je cijeli radni vijek primala prosječnu plaću. U Hrvatskoj prva neto mirovina takve osobe iznosila je 55,56 % posljednje neto plaće.

⁵ „Stopa rizika od siromaštva pokazuje postotak osoba koje imaju raspoloživi ekvivalentni dohodak ispod praga rizika od siromaštva. Stopa rizika od siromaštva ne pokazuje koliko je osoba stvarno siromašno, nego koliko njih ima dohodak ispod praga rizika od siromaštva. Prag rizika od siromaštva postavljen je na 60% od srednje vrijednosti (medijana) ekvivalentnoga raspoloživog dohotka svih osoba“. Stopa rizika siromaštva osoba starijih od 65 godina u 2021. godini iznosila je 32,4 [59].

2.2. Privatna štednja - ključ primjerenog životnog standarda u mirovini

Zbog svega navedenog u prethodnom poglavlju izgledno je da će mirovine iz obveznog mirovinskog osiguranja većine današnjih zaposlenika biti niske te da će životni standard u mirovini u velikoj mjeri ovisiti o privatnoj štednji.

Prema podacima Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje (HZMO) [10] prosječna starosna mirovina u 2021. godini iznosila je 3.183,33 kn, a njen udio u neto plaći iznosio je 44,65%.



Slika 2.4 Prosječna starosna mirovina u 2021. godini

Izvor: Hrvatski zavoda za mirovinsko osiguranje, Statističke informacije broj 12/2022. [10]

Kako bi se osigurao primjeren standard u trećoj životnoj dobi te smanjila stopa rizika od siromaštva osoba starijih od 65 godina potrebno je jačati svijest o vlastitoj odgovornosti za primjeren standard života u mirovini te poticati privatnu štednju za mirovinu. Preduvjet za to je financijska pismenost s naglaskom na mirovinsku pismenost pojedinca. Naime, kako bi se što ranije počelo dodatno štedjeti za mirovinu potrebno je biti informiran o tome što se može očekivati od mirovina iz obveznog mirovinskog sustava, o načinu funkcioniranja mirovinskog sustava te biti upoznat s mogućim oblicima dodatne privatne štednje za mirovinu. Financijska pismenost je veoma važna kako bi se moglo sagledati sve mogućnosti koje nude

različiti financijski proizvodi na financijskim tržištima, razumjeti karakteristike proizvoda kao i sve rizike koje kupnja određenog proizvoda nosi te na temelju svi potrebnih informacija donijeti odluku o ulaganju u onaj proizvod koji najbolje odgovara zahtjevima i potrebama pojedinca. Pitanje financijske a time i mirovinske pismenosti je važno pitanje u svim zemljama Europske unije, pa tako i u Hrvatskoj. Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD) financijsku pismenost definira kao „kombinaciju informiranosti, znanja, vještina, stavova i ponašanja potrebnih za donošenje ispravnih financijskih odluka i u konačnici postizanja osobne financijske dobiti“ [11].

Vehovec, M., Škreblin Kirbiš I. i Tomić I. (2011.) mirovinsku pismenost definiraju: „Mirovinska pismenost obuhvaća informacije i znanje o mirovinskom sustavu zemlje i oblicima privatne štednje za treću životnu dob. Ona podrazumijeva širenje informiranosti i podizanje svijesti o mogućnostima obveznog mirovinskog osiguranja te razvijanje znanja i vještina u prikupljanju dodatnih privatnih izvora prihoda za povećanje ukupnih mirovinskih primanja“ [12].

Europska komisija ističe kako je „financijska pismenost ključna vještina za donošenje dobrih odluka o osobnim financijama, ali mnogi njome još nisu ovladali. Solidna financijska pismenost građana temelj je za donošenje dobrih financijskih odluka i njihove financijske dobrobiti. Osim toga, veća je vjerojatnost da će osobe koje su financijski pismene iskoristiti mogućnosti koje nude tržišta kapitala“ [13].

Europska komisija i Međunarodna mreža za financijsko obrazovanje Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD-INFE) objavili su zajednički Okvir financijskih kompetencija za odrasle [14]. Okvir definira poželjna znanja, vještine i stavove kako bi se mogle donijeti ispravne odluke o osobnim financijama.

Nositelj financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj je Ministarstvo financija. U Republici Hrvatskoj do sada su donesena dva nacionalna strateška okvira financijske pismenosti za potrošače:

- Nacionalni strateški okvir financijske pismenosti potrošača za razdoblje od 2015. do 2020. godine (NN 11/2015) [15] (u daljnjem tekstu: prvi Nacionalni strateški okvir)

- Nacionalni strateški okvir financijske pismenosti potrošača za razdoblje od 2021. do 2026. godine [16] (u daljnjem tekstu: drugi Nacionalni strateški okvir)

U uvodu drugog Nacionalnog strateškog okvira navedeni su i razlozi za pokretanje prvog Nacionalnog strateškog okvira, a to su „bili nedovoljno pismeni potrošači koji:

- ne znaju dovoljno o osnovnim ekonomskim i financijskim pojmovima
- podcjenjuju ili precjenjuju svoju financijsku snagu
- rijetko vode osobni proračun ili obiteljski proračun
- nemaju troškove pod kontrolom
- upoznati su s manje financijskih proizvoda te ih ujedno rjeđe koriste
- nisu osviješteni uopće ili su nedovoljno svjesni financijskih rizika
- nedovoljno su pripremljeni za neočekivane događaje, kao što su razvod, bolest, nezaposlenost, ali i za druge događaje u životu kao što su smanjenje prihoda zbog rođenja djeteta, gubitka posla, ulazak u brak, odlazak u mirovinu i sl.
- nemaju financijske planove za mirovinu“ [16].

Misija drugog Nacionalnog strateškog okvira, jest „stvaranje podloge, odnosno jačanje i razvijanje financijskog obrazovanja s ciljem boljeg upravljanja financijskim resursima. Navedeno podrazumijeva bolje planiranje i praćenje osobnih ili obiteljskih financija, bolje praćenje osobnih ili obiteljskih financija, pravilan odabir financijskih proizvoda i usluga, odgovorno zaduživanje i sl.“ [16].

Istraživanje mirovinske pismenosti kod radno aktivnog stanovništva (Vehovec M., Škerblin Kirbiš I., Tomić I., 2011.) pokazalo da je 54% ispitanika mirovinski nepismeno [12].

Istraživanje stavova javnosti i dionika o mirovinskom sustavu u Republici Hrvatskoj koje je proveo Ipsos⁶ 2014. godine pokazalo je kako građani nisu skloni (naročito u mlađim i srednjim dobnim kategorijama) planirati životne uvjete u periodu nakon umirovljenja. Iako, gotovo 2/3 ispitanika na umirovljeničke dane gleda s pesimizmom te gotovo polovina njih smatra kako će u mirovini imati lošiji standard

⁶ Ipsos d.o.o. agencija za istraživanje tržišta i javnog mnijenja

od sadašnjih umirovljenika, čak 38% ispitanika je navelo da gotovo nikada ili rijetko razmišlja o umirovljeničkim danima kao dijelu svoje budućnosti [17] .

Hrvatska narodna banka (HNB) i Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA) u suradnji s Ministarstvom financija proveli su istraživanje "Mjerenje financijske pismenosti" 2015. godine. Prosječna ocjena financijske pismenosti građana Hrvatske iznosila je 11,7 od mogućeg 21 boda [18].

Međunarodna mreža za financijsko obrazovanje Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD-INFE) krajem 2019. godine provela je Međunarodno istraživanje financijske pismenosti odraslih. Prema podacima navedenim na web stranici HANFA-e provedeno istraživanje „pokazuje blagi porast u odnosu na isto takvo istraživanje koje je provedeno u 2015. Prosječna ocjena financijske pismenosti građana Hrvatske iznosila je 12,3 od ukupno 21 boda (59%), u odnosu na 11,7 bodova (56%) iz 2015. Razina financijske pismenosti u Hrvatskoj veća je od prosjeka (12,0 bodova) zemalja jugoistočne Europe u kojima je OECD proveo istraživanje tijekom 2019. te se približila prosječnoj ocjeni financijske pismenosti G20 zemalja iz 2017. godine (12,7 bodova)“ [19].

Insurance Europe također provodi istraživanja o tome kako se građani EU financijski pripremaju za mirovinu. Istraživanje iz 2021. godine [20] provedeno je na skoro 17.000 građana u dobi od 18 do 70 godina u 16 zemalja EU. Više od trećine ispitanika (38%) je izjavilo da ne štedi za mirovinu. Od ukupnog broja građana koji ne štete za mirovinu njih čak 25% je izjavilo da uopće nisu zainteresirani za dodatnu štednju za mirovinu, dok je 30% izjavilo da si istu ne mogu priuštiti.

Sva prethodno navedena istraživanja pokazuju da je nužno jačanje financijske i mirovinske pismenosti odnosno dizanje svijesti građana da mirovine iz obveznih mirovinskih fondova neće biti dovoljne te da je za održavanje primjerenog životnog standarda u mirovini nužna privatna štednja.

2.3. Gospodarski i društveni značaj proizvoda životnih osiguranja za stariju životnu dob

Društva za osiguranje važan su čimbenik gospodarskog razvoja svake države te su značajni sudionici na financijskom tržištu.

Prema podacima Hrvatskog ureda za osiguranje [21] zaračunata bruto premija društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj u 2021. godini iznosila je 11.717.451.484 kuna, a ukupna premija osiguranja činila je 2,9% BDP-a. Imovina društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj na kraju 2021. godine iznosila je 48.398 milijuna kuna, a društva za osiguranje na kraju 2021. zapošljavala su 7.913 zaposlenika.

„Međunarodna usporedivost i značaj društava za osiguranje i djelatnosti osiguranja uvriježeno se prikazuje kroz tri ključna pokazatelja: udjel premije osiguranja u bruto društvenom proizvodu ili osigurateljna penetracija, premija osiguranja po stanovniku ili osigurateljna gustoća i udjel premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji osiguranja. Po ovim pokazateljima razvijene zemlje i razvijena tržišta osiguranja karakterizira udjel premije osiguranja u BDP-u iznad 6%, godišnja ulaganja u osiguranje po stanovniku više od 2.500 USD i udjel premije životnog osiguranja u ukupnoj premiji iznad 50%“ [21].

Promatrajući navedene pokazatelje može se zaključiti da je tržište osiguranja u RH još uvijek slabo razvijeno (Slika 2.5). U Republici Hrvatskoj u 2020. godini ukupna premija osiguranja je činila 2,9% BDP-a, godišnja premija osiguranja po stanovniku iznosila je samo 398 USD dok je udjel premije životnih osiguranja u ukupnoj premiji iznosio 25,4%.

| ZEMLJA | Ukupna premija u % BDP-a | Ukupna premija po stanovniku u USD | Premija ŽO u % ukupne premije |
|------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| SAD | 12,0 | 7.637 | 25,1 |
| Velika Britanija | 11,1 | 4.523 | 79,0 |
| Japan | 8,1 | 3.280 | 71,0 |
| Francuska | 8,6 | 3.317 | 59,1 |
| Njemačka | 6,8 | 3.108 | 41,2 |
| Euro područje | 7,2 | 2.723 | 50,9 |
| Europska unija | 6,9 | 2.335 | 51,9 |
| Slovenija | 5,0 | 1.429 | 29,3 |
| Češka | 2,9 | 676 | 30,6 |
| Hrvatska | 2,9 | 398 | 25,4 |
| Poljska | 2,6 | 409 | 23,2 |
| Mađarska | 2,5 | 396 | 44,2 |
| Bugarska | 2,4 | 239 | 11,3 |
| Rumunjska | 1,2 | 141 | 17,7 |

Slika 2.5 Pokazatelji značaja društava za osiguranje - 2020.

Izvor: HUO, 2021. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj [21]

Društva za osiguranje su uz banke i obvezne mirovinske fondove najznačajniji institucionalni investitori. U ukupnoj aktivi svih financijskih institucija u 2021. godini društva za osiguranje zauzimaju udjel od 6,47% (Slika 2.6).

STRUKTURA I RELATIVNO ZNAČENJE FINACIJSKIH INSTITUCIJA U REPUBLICI HRVATSKOJ, 2021. GODINA

apsolutne vrijednosti u mil. kn, udjel u %

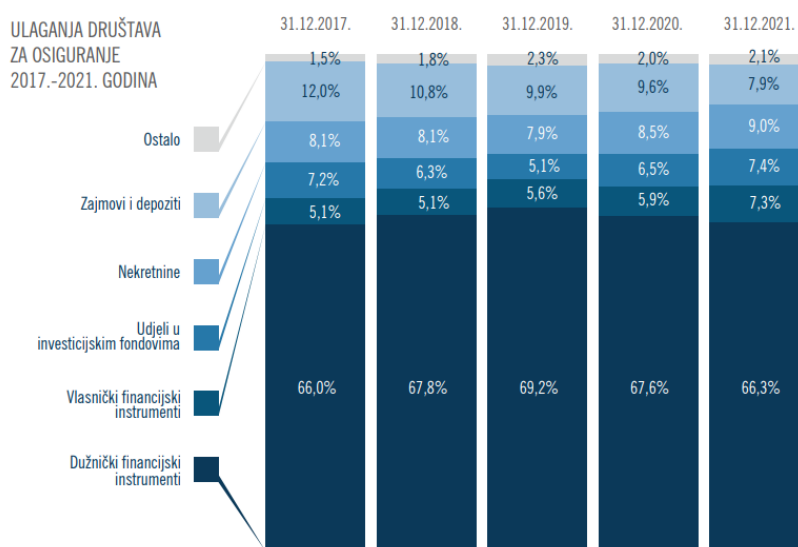
| FINACIJSKI POSREDNİK | Imovina u 2021; prosinac | Udio |
|--|--------------------------|----------------|
| Poslovne banke | 504.074 | 67,37% |
| Obvezni mirovinski fondovi | 132.984 | 17,77% |
| Društva za osiguranje | 48.398 | 6,47% |
| UCITS investicijski fondovi | 21.512 | 2,88% |
| Leasing društva | 19.938 | 2,66% |
| Dobrovoljni mirovinski fondovi | 7.805 | 1,04% |
| Stambene štedionice | 4.954 | 0,66% |
| Alternativni investicijski fondovi | 4.937 | 0,66% |
| Mirovinsko osiguravajuće društvu | 2.073 | 0,28% |
| Investicijski fondovi po posebnim zakonima | 1.148 | 0,15% |
| Factoring društva | 366 | 0,05% |
| SVEUKUPNO | 748.191 | 100,00% |

Slika 2.6 Struktura i relativno značenje financijskih institucija u RH u 2021. g.

Izvor: HUO, 2021. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj [21]

Obzirom da su ulaganja društava za osiguranje u pravilu dugoročna ulaganja, društva za osiguranje važan su čimbenik stabilnosti financijskog tržišta. Društva za osiguranje

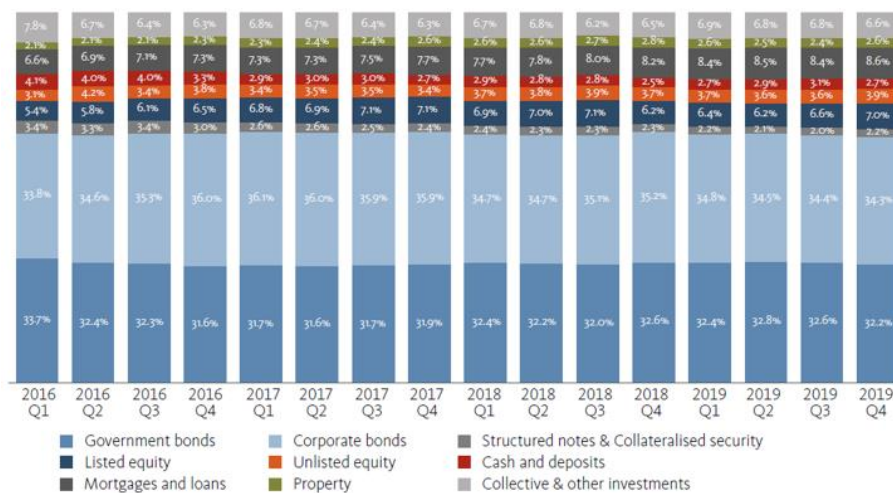
u pravilu imaju konzervativnu strategiju ulaganja te najveći dio imovine ulažu u dužničke financijske instrumente (državne obveznice). Naime, u strukturi ulaganja društava za osiguranje na kraju 2021. godine ulaganja u dužničke financijske instrumente čine 66,3% njihovih ukupnih ulaganja. U udjele u investicijskim fondovima na kraju istog razdoblja bilo je uloženo 7,4% ulaganja, a u vlasničke financijske instrumente 7,3%. Značajan dio ulaganja čine i ulaganja u nekretnine s 9% te u zajmove i depozite s 7,9% (Slika 2.7).



Slika 2.7 Struktura ulaganje društava za osiguranje RH (2017.-2021.)

Izvor: HUU, 2021. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj [21]

Kada se promatra strategija ulaganja osiguratelja koji se bave poslovima životnih osiguranja na razini Europskog gospodarskog prostora (EEA) vidljivo je da isti također imaju konzervativnu strategiju ulaganja budući da je najveći dio imovine (preko 65%) uloženi u državne i korporativne obveznice (Slika 2.8).



Source: SII QRTs data from EIOPA Central Repository, Quarterly prudential, Solo.
Reference period: Q1 2016 to Q4 2019.
Note: Look-through approach applied. Assets held for unit-linked business are excluded. Equities include holdings in related undertakings.

Slika 2.8 Struktura ulaganja osiguratelja životnih osiguranja EEA 2016.-2019.

Izvor: EIOPA, *Impact of ultra low yields on the insurance sector, including first effects of covid-19 crises* [22]

Društva za osiguranje mogu se baviti poslovima neživotnih i/ili životnih osiguranja. Društva za osiguranje koja se bave poslovima životnih osiguranja su važan čimbenik gospodarskog razvoja zemlje. Naime, iako im je primarna svrha osiguranje odnosno naknada štete u slučaju nastupa osiguranog slučaja, životna osiguranja osim komponente osiguranja (zaštite) sadrže i štednu te ulagačku komponentu.

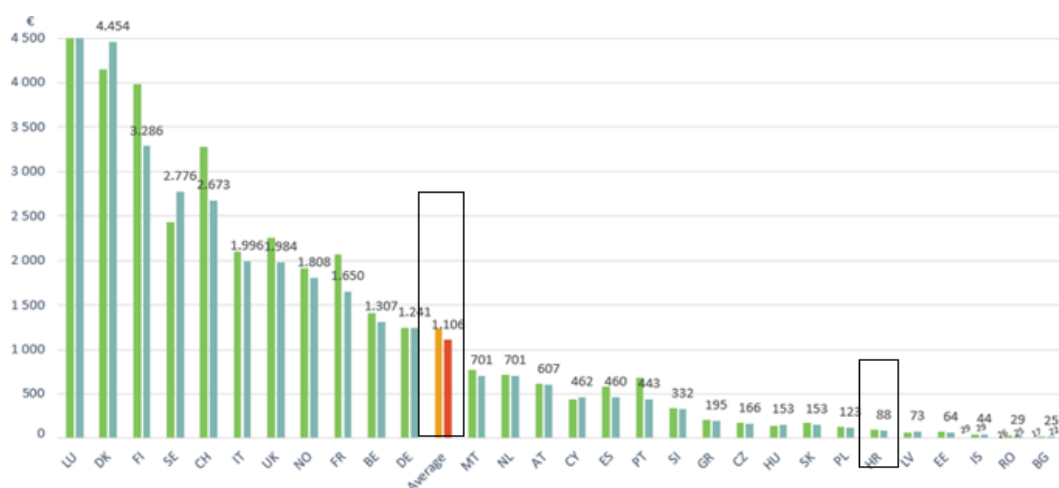
Andrijašević, S. i Petranović, V. (1999.) navode da „Osiguratelje životnih osiguranja karakterizira: stabilan tok premija osiguranja, dugoročnost izvora sredstava, dugoročnost plasmana, vremenska nepodudarnost uplata i isplata te predvidivost nastupanja osiguranoga slučaja, odnosno predvidivost povlačenja sredstava“ [23].

Životna osiguranja za važan oblik dugoročne štednje obzirom da osiguranici kroz dugi niz godina uplaćuju premiju kako bi im osiguratelj po nastupu osiguranog slučaja isplatio ugovoreni iznos osiguranja. Temeljem uplaćenih premije osiguranja, osiguratelji koji se bave poslovima životnih osiguranja, dužni su sukladno zakonskoj regulativi formirati matematičku pričuvu koja služi za pokriće budućih obveza. Sredstva matematičke pričuve osiguratelji ulažu na financijskom tržištu. Tako životna osiguranja imaju pozitivan efekt na razvoj gospodarstva (financijska sigurnost i stabilnost građana i poduzeća, rast domaće štednje, ulaganja na financijskom tržištu, rast zaposlenosti i sl.).

Uvažavajući glavne kriterije temeljem kojih se mjeri razvijenost životnih osiguranja pojedine zemlje (gustoća osiguranja, penetracija osiguranja te udio premije životnih

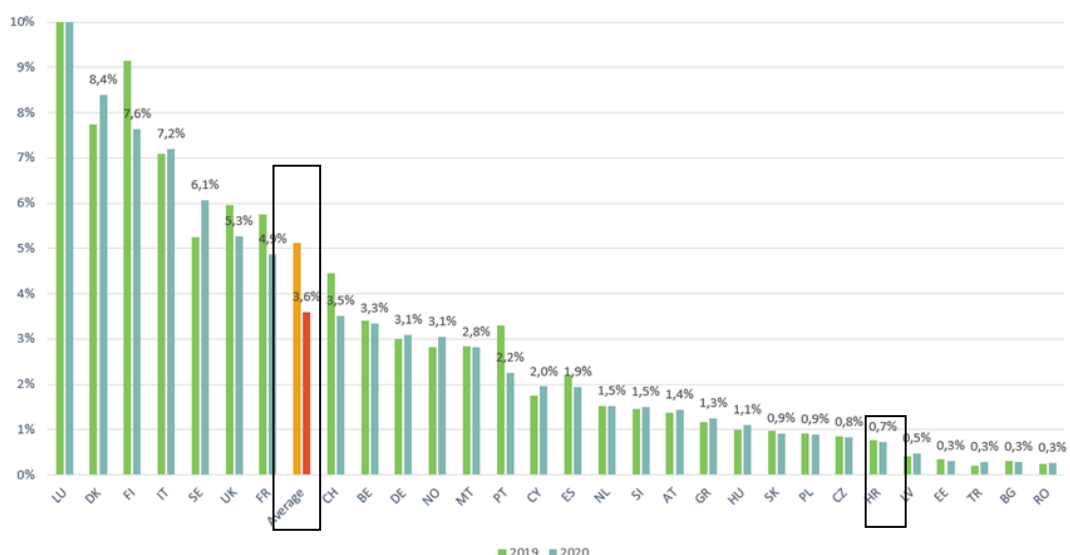
osiguranja u ukupnoj premiji) može se zaključiti da je Republika Hrvatska po razvijenosti tržišta životnih osiguranja pri dnu ljestvice zemlja Europske unije te je tržište životnih osiguranja RH u usporedbi s većinom zemalja članica EU slabo razvijeno.

Naime, prosječna gustoća osiguranja odnosno premija osiguranja života po stanovniku u EU u 2020. godini iznosila je 1.106 EUR, dok je ista u Hrvatskoj iznosila samo 88 EUR (Slika 2.9). Prosječna penetracija životnih osiguranja u EU iznosila 3,6%, dok je ista u Hrvatskoj iznosila samo 0,7% (Slika 2.10).



Slika 2.9 *Gustoća životnih osiguranja 2020. u EU*

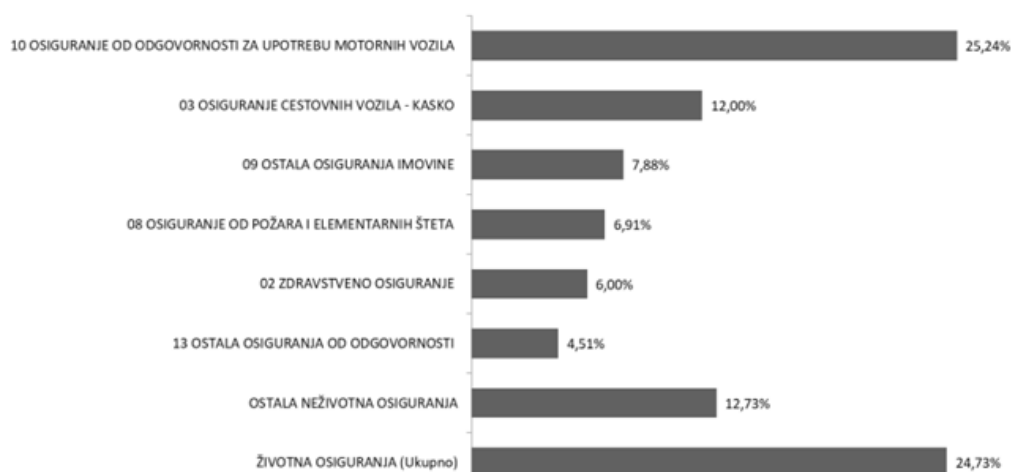
Izvor: Insurance Europe, European insurance in Figures 2020 data, [24]



Slika 2.10 *Penetracija životnih osiguranja 2020. u EU*

Izvor: Insurance Europe, European insurance in Figures 2020 data [24]

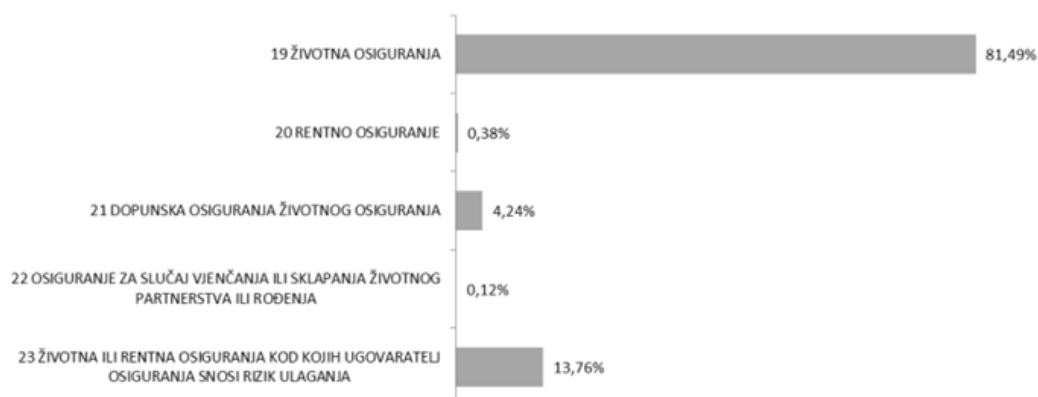
U 2021. godini zaračunata bruto premija životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj iznosila je 2.897.470.244 kn. Životna osiguranja su u 2021. godini činila 24,73% ukupne premije na tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj (Slika 2.11.) [25].



Slika 2.11 Struktura ukupne premije po vrstama osiguranja u RH, prosinac 2021.

Izvor: HUU, Tržište osiguranja u RH 2021. [25]

U strukturi premije životnih osiguranja u 2021. godini u RH (Slika 2.12) najveći udio (81,49%) imaju proizvodi klasičnog životnog osiguranja vrste 19, odnosno proizvodi kod kojih se isplaćuje zagarantirani osigurani iznos u slučaju nastupa osiguranog slučaja. Proizvodi životnog ili rentnog osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja čine 13,76%, dopunska osiguranja koja se ugovaraju uz osiguranje života 4,24%, dok rentno osiguranje čini samo 0,38%, a osiguranje za slučaj vjenčanja ili rođenja 0,12% ukupne premije životnih osiguranja [25].



Slika 2.12 Struktura premije životnih osiguranja RH u 2021.

Izvor: HUU, Tržište osiguranja u RH 2021. [25]

Uvažavajući problematiku održivosti mirovinskog sustava te činjenicu da će životni standard u mirovini u velikoj mjeri ovisiti o privatnoj štednji, osiguratelji koji se bave poslovima životnih osiguranja predstavljaju važan čimbenik prevladavanja mirovinske krize. Obzirom da životno osiguranje karakterizira dugoročnost štednje ista mogu biti značajan oblik štednje za starost odnosno pozitivno utjecati na povećanje standarda u starijoj životnoj dobi.

Istraživanje koje je proveo Insurance Europe [20] pokazuje da je građanima prilikom odabira financijskog proizvoda putem kojeg će štedjeti za mirovinu najvažnija sigurnost ulaganja. Čak 83% ispitanika je navelo da im je sigurnost ulaganja važnija od samog učinka ulaganja (ostvarenje prinosa / gubitka na uložena sredstva). Temeljem navedenog istraživanja može se zaključiti da će postojanje zaštite uložениh sredstva biti jedna od ključnih karakteristika proizvoda putem kojih će se dodatno štedjeti za mirovinu. Iako na tržištu postoji mnogo različitih financijskih proizvoda koji mogu biti oblik privatne štednje za mirovinu ono što izdvaja proizvode životnih osiguranja od ostalih proizvoda je baš mogućnost da se ponudi financijska zaštita od širokog spektra različitih rizika (zagarantirana isplata ugovorenog iznosa, zaštita u slučaju smrti ili različitih oboljenja, i sl.). Također, navedeno istraživanje je pokazalo da je veliki broj ispitanika, čak njih 47% izrazilo interes, prilikom kupnje proizvoda koji bi bio izvor dodatnih prihoda u mirovini, za kupnju dodatnog pokrivača za biometrijske rizike (smrt, oboljenje) a što su glavne karakteristike proizvoda životnih osiguranja.

Prema navedenom istraživanju građanima je također bitna fleksibilnost proizvoda odnosno prilagodljivost istog trenutnim potrebama klijenata a što je također karakteristika proizvoda životnih osiguranja (mogućnost povećanja / smanjenja premije / osiguranog iznosa, ugovorenog trajanja osiguranja, ranijeg izlaska iz osiguranja i sl. karakteristike). Također, građani imaju različite preferencije u svezi samog načina isplate uštedjenih sredstava iz proizvoda kada odu u mirovinu. Jedan dio njih preferira jednokratnu isplatu sredstava te na taj način osiguranje trenutne likvidnosti, dok drugi dio njih želi periodične isplate (rente) kao dodatna primanja na mirovinu, a treći žele kombinaciju i jednog i drugog.

Uvažavajući prethodno navedene preferencije građana u svezi proizvoda putem kojih bi dodatno štedjeli za mirovinu može se zaključiti da će osiguratelji životnih osiguranja kroz svoje proizvode biti važan pružatelj privatne štednje za mirovinu.

Također, za pretpostaviti je da će osiguratelji koji posluju na području životnog osiguranja biti značajni igrači na tržištu isplate mirovina obzirom da im je sukladno trenutnoj zakonskoj regulativi omogućeno sudjelovanje u isplatama mirovina iz dobrovoljnih mirovinskih fondova (kroz rentno osiguranje) te sukladno Uredbi (EU) 2019/1238 Europskog parlamenta i Vijeća o paneuropskom osobnom mirovinskom proizvodu (PEPP) [26] mogu biti pružatelji paneuropskog mirovinskog proizvoda (PEPP). Paneuropski mirovinski proizvod predstavlja novu vrstu dobrovoljnog osobnog mirovinskog proizvoda koji će se nuditi građanima EU kao dopuna postojećim nacionalnim oblicima štednje za mirovinu.

3. ANALIZA PROIZVODA ŽIVOTNIH OSIGURANJA ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB

3.1. Proizvodi životnih osiguranja za stariju životnu dob na tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj

Sukladno Pravilniku o rasporedu vrste rizika po skupinama i vrstama rizika osiguranja i reosiguranja [27] svi proizvodi osiguranja svrstavaju se u skupinu neživotnih osiguranja ili u skupinu životnih osiguranja. Unutar skupine životnih osiguranja imamo niže navedene vrste osiguranja i vrste rizika (Tablica 3.1).

Tablica 3.1 Vrste osiguranja i vrste rizika unutar skupine životnih osiguranja

| Vrste osiguranja | Vrste rizika |
|---|--|
| 19. Životno osiguranje | 19.01. osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje) |
| | 19.02. osiguranje za slučaj smrti |
| | 19.03. osiguranje za slučaj doživljenja |
| | 19.04. doživotno osiguranje za slučaj smrti |
| | 19.05. osiguranje kritičnih bolesti |
| | 19.99. ostala osiguranja života |
| 20. rentno osiguranje - osiguranje periodičnih prihoda tijekom određenog razdoblja ili doživotno | 20.01. osiguranje osobne doživotne rente |
| | 20.02. osiguranje osobne rente s određenim trajanjem |
| | 20.03. doživotna mirovinska renta iz otvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda |
| | 20.04. mirovinska renta s određenim trajanjem iz otvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda |
| | 20.05. doživotna mirovinska renta iz zatvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda |
| | 20.06. mirovinska renta s određenim trajanjem iz zatvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda |
| | 20.99. ostala rentna osiguranja |
| 21. dopunsko osiguranje uz osiguranje života - dopunska osiguranja koja pokrivaju rizike: smrti, djelomične ili potpune nesposobnosti za rad, boravaka u bolnici uslijed nezgode ili pak uslijed bolesti | 21.01. dopunsko osiguranje od posljedica nezgode uz osiguranje života |
| | 21.02. dopunsko zdravstveno osiguranje uz osiguranje života |
| | 21.99. ostala dopunska osiguranja osoba uz osiguranje života |
| 22. osiguranje za slučaj vjenčanja ili sklapanja životnog partnerstva ili rođenja - osiguranje koje pokriva rizik vjenčanja ili sklapanja životnog partnerstva ili doživljenja unaprijed određene dobi ili rođenja | 22.01. osiguranje za slučaj vjenčanja ili sklapanja životnog partnerstva |
| | 22.02. osiguranje za slučaj rođenja |
| 23. osiguranje života ili rentno osiguranje kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja - osiguranje vezano uz vrijednost UCITS fondova kako je definirano zakonom kojim se uređuje osnivanje i poslovanje otvorenih investicijskih fondova s javnom ponudom, uz vrijednosti imovine unutarnjeg fonda ili uz dionički indeks, odnosno drugu referentnu vrijednost | 23.01. osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje) kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja |
| | 23.02. osiguranje života za slučaj smrti kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja |
| | 23.03. osiguranje života za slučaj doživljenja kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja |
| | 23.04. životno osiguranje kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja s garancijom isplate |
| | 23.99. ostala životna osiguranja kod kojih ugovaratelj snosi rizik osiguranja |
| 24. tontine - osiguranja u kojima se osnivaju udruženja članova kako bi zajednički kapitalizirali svoje doprinose i potom raspodjeliili tako prikupljena sredstva preživjelim članovima ili korisnicima umrlih članova | 24.01. tontine |
| 25. osiguranje s kapitalizacijom isplate - osiguranje temeljeno na aktuarskim izračunima kod kojeg se u zamjenu za jednokratno, odnosno višekratno plaćanje unaprijed ugovorenog iznosa premije preuzimaju obveze isplate iznosa u određenoj visini kroz određeno razdoblje | 25.01. osiguranje s kapitalizacijom isplate |

Izvor: rad autora prema Pravilniku o rasporedu vrste rizika po skupinama i vrstama rizika osiguranja i reosiguranja, HANFA

Sukladno ranije spomenutom istraživanju koje je proveo Insurance Europe [20] građani smatraju da proizvodi putem kojih bi dodatno štedjeli za mirovinu trebaju imati sljedeće

karakteristike: zaštita uloženi sredstava, mogućnost dodatnih pokrića biometrijskih rizika (smrt, oboljenje), fleksibilnost proizvoda za vrijeme njegova trajanja odnosno prilagodljivost istog trenutnim potrebama klijenata te različiti načini isplate uštedenih sredstava (jednokratno, periodične isplate, kombinacija jednog i drugog).

Kada gledamo proizvode životnih osiguranja na tržištu osiguranja RH može se reći da su sljedeći proizvodi najprimjereniji za dodatnu štednju za mirovinu:

- proizvodi mješovitog osiguranja za slučaj smrti i doživljenja kod kojih se korisniku osiguranja u slučaju nastupa osiguranog slučaja (smrt ili doživljenje ugovorenog isteka osiguranja) jednokratno isplaćuje zagarantirani osigurani iznos
- proizvodi rentnih osiguranja – nakon isteka osiguranja korisniku se isplaćuju zagarantirane periodične isplate (rente)
- proizvodi osiguranje života ili rentnog osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja - osiguranje vezano uz vrijednost UCITS⁷ fondova, uz vrijednost imovine unutarnjeg fonda ili uz dionički indeks, odnosno drugu referentnu vrijednost – proizvodi kod kojih isplata iz osiguranja ovisi o vrijednosti cijene udjela UCITS fondova, unutarnjeg fonda, dioničkog indeksa ili druge referentne vrijednosti

Prethodno navedeni proizvodi imaju mogućnost ugovaranja različitih dopunskih osiguranja/pokrića kao što su npr.: dopunsko osiguranje od posljedica nezgode (pokriva rizike kao što su npr. smrt, trajni invaliditet, dnevna nadoknada za liječenje u bolnici zbog posljedica nesretnog slučaja), dopunsko osiguranje s pokrićem teških bolesti (pokriva rizike nastupa neke teške bolesti), dopunsko osiguranje malignih bolesti (pokriva rizik nastupa neke od malignih bolesti), dopunsko pokrića operacije, prijeloma kostiju, i sl.

Također, karakterizira ih fleksibilnost obzirom da tijekom trajanja osiguranja postoji mogućnost smanjenja / povećanja ugovorene premije / osiguranog iznosa / rente, mogućnost skraćivanja / produljenja ugovorenog trajanja osiguranja, mogućnost uključivanja / isključenja dopunskih pokrića i sl. Proizvodi imaju mogućnost otkupa

⁷ eng. *Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities* (hrv. subjekt za zajednička ulaganja u prenosive vrijednosne papire)

osiguranja odnosno klijent može raskinuti / otkupiti policu osiguranja prije isteka ugovorenog trajanja te mu se u tom slučaju jednokratno isplaćuje ugovorena otkupna vrijednost police.

Za građane koji žele dodatne prihod u mirovini na način da žele jednokratne isplate iz proizvoda osiguranja najprikladniji su proizvodi mješovitog osiguranja za slučaj smrti i doživljenja i proizvodi osiguranje života kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja, a za građane koji žele primati periodične isplate to su proizvodi rentnih osiguranja.

Kada gledamo proizvode čija svrha nije štednja već isključivo zaštita u slučaju smrti imamo proizvode osiguranja života samo za slučaj smrti (riziko osiguranje) i doživotno osiguranje života za slučaj smrti.

1.1.1. Mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja

Mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja je proizvod koji je primjeren klijentima koji nisu skloni riziku odnosno koji žele isplatu zagaraniranog osiguranog iznosa iz osiguranja. To su proizvodi kod kojih se korisniku osiguranja u slučaju nastupa osiguranog slučaja (smrt ili doživljenje ugovorenog isteka osiguranja) isplaćuje zagaranirani ugovoreni osigurani iznos. Radi se o proizvodima kod kojih se zagaranirani osigurani iznos uvijek isplaćuje budući da se jedan od osiguranih slučajeva (ili smrt ili doživljenje) mora dogoditi. U slučaju doživljenja jednokratno se isplaćuje ugovoreni osigurani iznos te se na taj način omogućava dodatna likvidnost u mirovini, a u slučaju smrti osiguranika za vrijeme trajanja osiguranja, osigurani iznos se jednokratno isplaćuje korisniku kojeg je odredio ugovaratelj osiguranja te se na taj način pruža financijsku sigurnost odnosno zaštita najmilijih.

Svi osiguratelji na tržištu RH koji se bave poslovima životnih osiguranja imaju u ponudi proizvode mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja.

Okruženje niskih kamatnih stopa značajno je utjecalo na ove proizvode sa zagaraniranim osiguranim iznosom budući da ugovorene osigurane iznose osiguratelji moraju garantirati za cijelo vrijeme trajanja osiguranja bez obzira na kretanja na

financijskom tržištu odnosno na prinose koje osiguratelji mogu ostvariti ulaganjem sredstava.

Okruženje niskih kamatnih stopa traje od velike financijske krize 2008. godine. Takvo okruženje u kojem osiguratelji ne mogu ostvariti potrebne prinose na ulaganja negativno utječe na profitabilnost i usklađenost imovine i obveza prvenstveno onih osiguratelja koji u svom portfelju i dalje imaju značajan udio dugoročnih proizvoda osiguranja života sa zagarantiranim iznosima u slučaju nastupa osiguranog slučaja (dalje u tekstu: proizvodi s garancijom), a koji su prodani u prošlosti kada su prinosi na ulaganja bili znatno veći. Takvi proizvodi najčešće, sukladno uvjetima osiguranja, imaju i pravo sudjelovanja u dobiti osiguratelja što predstavlja dodatno opterećenje za osiguratelje. Naime, u cjenicima osiguranja života za izračun osiguranog iznosa, uz trajanje osiguranja, premiju osiguranja, smrtnost i troškove osiguratelja u obzir se uzima i tehnička kamatna stopa. Radi se o kamatnoj stopi koju osiguratelji garantiraju za cijelo vrijeme trajanja osiguranja. Obzirom da su police životnih osiguranja dugoročne odnosno ugovaraju se s trajanjem osiguranja na rok od 10, 15, 20 i više godina osiguratelji su prilikom kreiranja cjenika u iste ukalkulirali tehničku kamatnu stopu sukladno tadašnjim kretanjima i očekivanjima budućih prinosa na financijskom tržištu.

Kako bi osiguratelji mogli ispunite svoje ugovorne obveze odnosno isplatiti ugovorene osigurane iznose moraju ulaganjem svoje imovine ostvariti takve prinose koji će omogućiti isplatu zagarantiranog osiguranog iznosa, pokriti troškove osiguratelja te omogućiti profitabilno poslovanje. Naime, profitabilnost životnih osiguranja izrazito ovisi o kretanjima na financijskim tržištima te primarno dolazi iz razlike ostvarenog prinosa na ulaganja i ukalkulirane tehničke kamatne stope u cjenicima proizvoda. Uzimajući u obzir konzervativnu strategiju ulaganja imovine koja se najvećim dijelom ulaže u državne i korporativne obveznice te kretanje prinosa koji je danas moguće ostvariti na takva ulaganja jasno je da je dugogodišnje okruženje niskih kamatnih stopa stavilo pred osiguratelje velike izazove u područjima profitabilnog i stabilnog poslovanja. Obzirom da osiguratelji danas u svom portfelju imaju značajan udio proizvoda iz prošlosti s visokim ukalkuliranim tehničkim kamatnim stopama a nisu više u mogućnosti ostvariti tako visoke prinose na ulaganja na financijskom tržištu javljaju se negativni učinci na profitabilnost.

Zbog činjenice da u okruženju niskih kamatnih stopa više nisu mogli ostvariti potrebne prinose na ulaganja na financijskim tržištima, osiguratelji su bili prisiljeni razvijati nove

te redizajnirati postojeće proizvode, a koji će im donijeti profitabilnije poslovanje te su se sve više okretali razvoju proizvoda bez garancija odnosno proizvoda životnog osiguranja kod kojih ugovaratelj snosi rizik ulaganja. Kod takvih proizvoda rizik ulaganja se prebacuje s osiguratelja na ugovaratelja osiguranja (tzv. *unit-linked i indeks-linked proizvodi*). Međutim, uspješnost prodaje proizvoda kod kojih ugovaratelj snosi rizik ulaganja ovisi o tržištu na kojem se takvi proizvodi prodaju odnosno o sklonostima klijenata prema rizičnijim proizvodima. U zemljama kao što je Hrvatska gdje su tradicionalno najzastupljeniji proizvodi klasičnog osiguranja života sa zagwarantiranim iznosima, udio proizvoda kod kojih klijent preuzima rizik ulaganja je i dalje mali (13,76% u 2021. godini) te su na takvim tržištima osiguratelji i dalje prisiljeni nuditi klasične proizvode osiguranja života s garancijom. Međutim, u okruženju niskih kamatnih stopa proizvodi s garancijom doživjeli su značajne izmjene na način da su u istima znatno smanjene garancije u odnosu na garancije koje su bile u prošlosti te da su, zbog problematike ročnosti odnosno usklađivanja imovine i obveza, ograničena odnosno smanjena trajanja na koje je moguće ugovoriti takve police.

Tako danas na tržištu RH imamo situaciju da su npr. kod mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja s višekratnom uplatom premije zagwarantirani osigurani iznosi koji će se isplatiti u slučaju isteka osiguranja (doživljenje) manji od ukupne premije koju će klijent uplatiti tijekom trajanja osiguranja. Ukalkulirana tehnička kamatna stopa u cjenicima je najčešće 0%. Međutim, tu je važno naglasiti da i ukalkulirana tehnička kamatna stopa u iznosu od 0% predstavlja zagwarantiranu kamatnu stopu odnosno opterećenje za osiguratelje koji na financijskom tržištu moraju ostvariti veći prinos kako bi mogli ispoštovati svoju ugovornu obvezu te poslovati pozitivno.

Također, osiguratelji sve više skraćuju maksimalna trajanja na koje je moguće ugovoriti takve proizvode. Obzirom da su životna osiguranja u pravilu dugoročna osiguranja te da na tržištu nema dovoljno dugoročnih financijskih instrumenata (obveznica) čije je trajanje usklađeno s trajanjem polica životnih osiguranja javlja se problem usklađivanja imovine i obveza osiguratelja. Stoga osiguratelji, u cilju pokrića svojih obveza, trebaju reinvestirati svoja ulaganja a što stvara dodatne troškove te u okruženju niskih kamatnih stopa pad prinosa na ulaganja. Posljedica toga je da osiguratelji usklađuju trajanje proizvoda s trajanjima ulaganja odnosno sve više se skraćuju trajanja na koje je moguće ugovoriti takve proizvode a što iste onda čini manje primjerenim oblikom

dodatne štednje za mirovinu budući da proizvode dodatne štednje za mirovinu karakterizira dugoročnost.

1.1.2. Osiguranje života kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja

Osiguranje života kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja su proizvodi koji su primjereni klijentima s većom tolerancijom prema riziku odnosno klijentima koji žele ostvariti dodatne prinose na uložena sredstva ali su i spremni na mogućnost gubitka uložениh sredstava.

Osiguranje života kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja je specifična vrsta osiguranja života koja povezuje klasično osiguranje života i ulaganje na tržištu kapitala. To su proizvodi koji su vezani na neku referentnu vrijednost kao npr. cijena udjela UCITS fondova, vrijednost imovine unutarnjeg fonda, dionički indeks, i sl. i isplata iz osiguranja ovisi o kretanju cijene te referentne vrijednosti tj. obveza osiguratelja nije određena u fiksnom iznosu u trenutku sklapanja ugovora već ovisi o referentnoj vrijednosti. Kod takvih proizvoda postoji mogućnost ostvarenja višeg prinosa u odnosu na proizvode klasičnog mješovitog osiguranja za slučaj smrti i doživljenja ali isto tako postoji i mogućnost gubitka dijela uložena sredstva.

Na hrvatskom tržištu gotovi svi osiguratelji nude proizvode osiguranja života kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja. Proizvodi su koncipirani na način da su isti mješovito osiguranje života koje pokriva slučaj smrti i doživljenja, no kod kojeg je zagarantirana samo visina isplate u slučaju smrti na način da se u slučaju smrti isplaćuje garantirani osigurani iznos i vrijednost udjela iz investicijskog fonda⁸ ili određeni ugovoreni postotak od premije osiguranja i vrijednost udjela u investicijskom fondu⁹ ili uplaćena premija ili vrijednost udjela u fondu, ovisno što je veće¹⁰. Iznos koji se isplaćuje po isteku ove vrste osiguranja vezan je najčešće uz odabrani investicijski fond ili uz određeni indeks te isti isključivo ovisi o prinosima investicijskog fonda odnosno indeksa. Iz tog razloga, kod ove vrste osiguranja, rizik ulaganja gotovo u

⁸ proizvod CROATIA osiguranja d.d.CO Invest Life [53]

⁹ proizvod UNIQA osiguranja d.d. FidelisLife13-J - Target 2030 [54]

¹⁰ proizvod Allianz osiguranja d.d. Allianz Prospekt jednokratni - Dinamic [55]

potpunosti snosi ugovaratelj osiguranja. Klijenti koji kupuju ovakvu vrstu proizvoda trebali bi imati bar osnovno znanje o svojstvima i rizicima proizvoda odnosno investicijskim fondovima, indeksima i sl., a o čijem kretanju vrijednosti ovisi isplata iz osiguranja.

Kada se analizira ponuda osiguranja života kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja na hrvatskom tržištu od ukupno dvanaest osiguratelja koji se bave poslovima životnih osiguranja deset osiguratelji ima u svojoj ponudi takve proizvode (Tablica 3.2).

Tablica 3.2 Ponuda proizvoda osiguranja života kod kojih ugovaratelj snosi rizik ulaganja na tržištu RH

| Naziv osiguratelja | Osiguranje života kod kojeg ugovaratelj snosi rizik ulaganja |
|----------------------------|--|
| CROATIA osiguranje d.d. | ✓ |
| Allianz Hrvatska d.d. | ✓ |
| GRAWE Hrvatska d.d. | ✓ |
| Generali osiguranje d.d. | ✓ |
| UNIQA osiguranje d.d. | ✓ |
| Merkur osiguranje d.d. | ✓ |
| Triglav osiguranje d.d. | ✓ |
| AGRAM LIFE osiguranje d.d. | |
| Groupama osiguranje d.d. | |

Izvor: rad autora prema podacima dostupnim s internetskih stranica osiguratelja

1.1.3. Rentno osiguranje

Proizvodni rentnih osiguranja sa zagaraniranim iznosom rente primjereni su za klijente koji žele zagaranirane periodične isplate kao dodatni prihod na mirovinu. Rentno osiguranje je vrsta životnog osiguranja kojim se osiguravaju periodične isplate (rente) tijekom određenog razdoblja ili doživotno. Osnovna svrha rentnog osiguranja je štednja koja će kasnije korisniku rente, kroz određeni period ili doživotno, osigurati dodatna financijska sredstva.

Trenutno na tržištu RH u ponudi postoje sljedeće vrste rentnih osiguranja:

- osiguranje osobne rente s određenim trajanjem (renta s određenim trajanjem)

- osiguranje osobne doživotne rente (doživotna renta)

Kod rente s određenim trajanjem korisnik rente ugovoreni iznos rente prima određeni (ugovoreni) broj godina odnosno do dana isteka osiguranja, dok se kod doživotne rente ugovoreni iznos rente prima doživotno.

Gore navedene rente mogu se razlikovati po načinu plaćanja premije osiguranja i vremenu početka isplate rente.

Po načinu plaćanja premije osiguranja razlikujemo rente s jednokratnom uplatom premije kod kojih se cjelokupni iznos premije uplaćuje odmah prilikom sklapanja osiguranja i rente s višekratnom uplatom premije kod kojih se premija uplaćuje određeni broj godina u ugovorenim obrocima (godišnje, polugodišnje, kvartalno ili mjesečno).

Ovisno o datumu početka isplate rente, rente se dijele na neodgođene i odgođene. Kod neodgođenih renti isplata rente započinje odmah nakon uplate jednokratne premije, a kod odgođenih renti isplata rente počinje nakon proteka određenog (ugovorenog) broja godina.

Udio rentnih osiguranja u Republici Hrvatskoj u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u 2021. godini iznosio je samo 0,38%. U 2021. godini ugovoreno je samo 3.449 polica osiguranja rente s ukupnom premijom od 11,1 milijuna HRK (14,5 milijuna HRK u 2019. godini) [28].

Okruženje niskih kamatnih stopa negativno je utjecalo i na atraktivnost rentnih osiguranja kao i na samu širinu ponude proizvoda rentnih osiguranja. Budući da su klasična rentna osiguranja također proizvod s garancijom (osiguratelji garantiraju isplatu fiksnog iznosa rente kroz određeni broj godina ili doživotno), zbog dugogodišnjeg okruženja niskih kamatnih stopa osiguratelji su snizili kamatne stope ukalkulirane u cjenike rentnih osiguranja, a uvažavajući i sve dulje trajanja života, uplaćene premije po takvim proizvodima nadmašuju očekivane isplate iz police osiguranja što proizvode rentnog osiguranja čini manje atraktivnim.

Kada se analizira ponuda rentnih osiguranja na hrvatskom tržištu od ukupno 12 osiguratelja koji se bave poslovima životnih osiguranja samo tri osiguratelja imaju u ponudi rentna osiguranja (Tablica 3.3). Sva tri osiguratelja imaju u ponudi osiguranje rente s određenim trajanjem dok samo jedan osiguratelj ima u ponudi osiguranje doživotne rente.

Tablica 3.3 Ponuda proizvoda rentnih osiguranja na tržištu RH

| Naziv osiguratelja | Doživotna renta | Renta s određenim trajanjem |
|----------------------------|-----------------|-----------------------------|
| CROATIA osiguranje d.d. | | ✓ |
| Allianz Hrvatska d.d. | | |
| GRAWE Hrvatska d.d. | ✓ | ✓ |
| Generali osiguranje d.d. | | |
| UNIQA osiguranje d.d. | | |
| Merkur osiguranje d.d. | | ✓ |
| Triglav osiguranje d.d. | | |
| AGRAM LIFE osiguranje d.d. | | |
| Groupama osiguranje d.d. | | |

Izvor: rad autora prema podacima dostupnim s internetskih stranica osiguratelja

U prošlosti je većina osiguratelja u paleti svojih proizvoda imala i osiguranje osobne doživotne rente. Međutim, dugotrajno okruženje niskih kamatnih stopa je imalo za posljedicu da su osiguratelji prestali nuditi takvu vrstu rente obzirom da zbog dugog roka trajanja takve vrste osiguranja (doživotno) moraju garantirati ukalkuliranu tehničku kamatnu stopu koja je ukalkulirana temeljem prinosa koji su se mogli ostvariti u trenutku razvijanja takvog proizvoda.

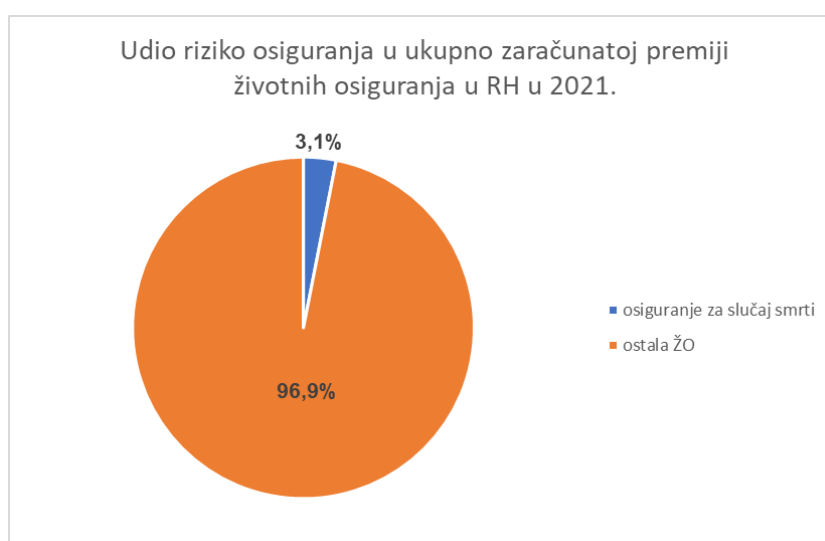
Na hrvatskom tržištu ne postoje u ponudi rentna osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik osiguranja iz skupine 23 HANFA-ina Pravilnika o rasporedu vrste rizika po skupinama i vrstama rizika osiguranja i reosiguranja - osiguranje vezano uz vrijednost UCITS fondova kako je definirano zakonom kojim se uređuje osnivanje i poslovanje otvorenih investicijskih fondova s javnom ponudom, uz vrijednost imovine unutarnjeg fonda ili uz dionički indeks, odnosno drugu referentnu vrijednost.

1.1.4. Osiguranje za slučaj smrti (riziko osiguranje)

Osiguranje života za slučaj smrti (riziko osiguranje) je vrsta osiguranja sukladno kojoj se ugovoreni osigurani iznos iz police osiguranja isplaćuje u trenutku smrti osiguranika. Kod riziko osiguranja polica se ugovara na određeni broj godina i ukoliko se u periodu ugovorenog trajanja osiguranja dogodi osigurani slučaj (smrt osiguranika) ugovoreni osigurani iznos se isplaćuje korisniku osiguranja kojeg je odredio ugovaratelj osiguranja. Ukoliko u ugovorenom periodu trajanja osiguranja ne nastupi smrt

osiguranika neće doći do isplate ugovorenog osiguranog iznosa po polici (niti povrata uplaćene premije). Zbog toga su ovakve police znatno jeftinije u odnosu na police mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja po kojima uvijek postoji isplata ugovorenog osiguranog iznosa obzirom da se jedan od osiguranih slučajeva (smrt ili doživljenje) mora dogoditi.

Na tržištu životnih osiguranja u RH riziko osiguranje je slabo zastupljeno. Udio riziko osiguranja u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u 2021. godini iznosio je samo 3,1% (Slika 3.1) [29].



Slika 3.1 Udio riziko osiguranja u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u RH u 2021.

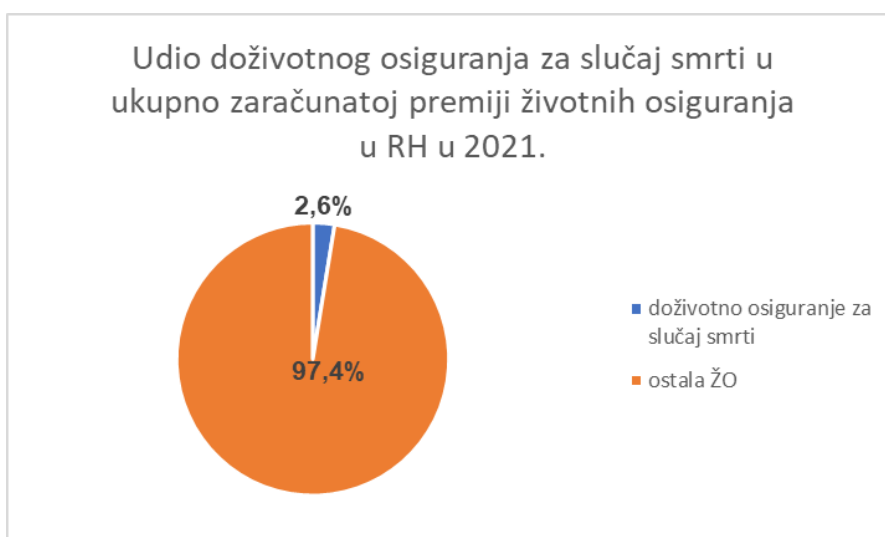
Izvor: rad autora prema podacima o zaračunatoj bruto premiji životnih osiguranja u RH, HUU 2021. Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj [29]

Riziko osiguranje kod nas se uglavnom ugovara u bankama kao instrument osiguranja bankarskih kredita (banke prilikom odobravanja kredita uvjetuju polici osiguranja života za slučaj smrti). Razlog slabog ugovaranja riziko osiguranja (mimo banaka) je taj što su klijenat na tržištu RH znatno skloniji kupnji proizvoda mješovitog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja jer kod takvih polica uvijek slijedi isplata iz osiguranja, a i povijesno osigurani iznos koji se isplaćivao iz takvih polica je bio znatno veći od ukupno uplaćene premije te zbog toga određeni dio klijenata policu osiguranja života vidi prvenstveno kao ulaganje na kojem će zaraditi, a ne kao osiguranje čija je osnovna svrha zaštitu u slučaju natežeg.

Obzirom da su riziko police znatno jeftinije od polica mješovitog osiguranja te klijenti za relativno male premije mogu dobiti visoke osigurane iznose i na taj način zaštititi svoje najmilije potrebno je kontinuirano povećavati financijsku pismenost te podizati svijesti građana RH o samoj svrsi osiguranja života, a to je zaštita u slučaju nepredviđenih događaja (a ne ostvarenje prinosa na ulaganja). Također, potrebno je ove proizvode poboljšati s dotanim pokrićima i iste prilagoditi osobama starije životne dobi. Primjeri takvih dodatnih pokrića dani su poglavlju 3.4. ovog rada. Svi osiguratelji koji se bave poslovima životnih osiguranja na tržištu RH, u svojoj ponudi imaju proizvode riziko osiguranja.

1.1.5. Doživotno osiguranje za slučaj smrti

Kod doživotnog osiguranja za slučaj smrti, klijenti određeni ugovoreni broj godina plaćaju premiju osiguranja, a polica traje sve do njihove smrti. U trenutku smrti osiguranika ugovoreni osigurani iznos iz police će se isplatiti korisniku osiguranja. Takvi proizvodi osiguranicima najčešće služe za osiguravanje troškova pogreba. Na tržištu životnih osiguranja u RH doživotno osiguranje za slučaj smrti je također slabo zastupljeno. Udio doživotnog osiguranja za slučaj smrti u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u 2021. godini iznosio je samo 2,6% (Slika 3.2).



Slika 3.2 Udio doživotnog osiguranja za slučaj smrti u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u 2021.

Izvor: rad autora prema podacima o zaračunatoj bruto premiji životnih osiguranja u RH, HUUO 2021. Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj [29]

Na hrvatskom tržištu proizvode doživotnog osiguranja u ponudi imaju samo dva osiguratelja (Tablica 3.4) i isti su koncipirani na način da u osnovnom osiguranju imaju samo pokriće za slučaj smrti. Po proizvodu CROTIA osiguranja d.d.¹¹ ne postoji mogućnost ugovaranja dopunskih osiguranja dok proizvod Generali osiguranja d.d.¹² nudi mogućnost ugovaranja dopunskih osiguranja (pokrića koja se mogu ali i ne moraju ugovoriti) kao što su dopunsko osiguranje za slučaj oboljenja od raka te razna dopunska osiguranja kod kojih se ugovoreni iznos isplaćuje u slučaju nastupa određenog događaja koji je nastao kao posljedica nesretnog slučaja odnosno nezgode (npr. trajni invaliditet, iščašenja, lomovi, opekline, oslobođenje od plaćanja premije u slučaju trajnog invaliditeta, isplata rente za slučaj nezgode, operacije, pokriće eventualnog minus na osiguranikovu tekućem računu u slučaju smrti osiguranika zbog nezgode i sl.).

Tablica 3.4 Ponuda proizvoda doživotnog osiguranja za slučaj smrti na tržištu RH

| Naziv osiguratelja | Doživotno osiguranje za slučaj smrti |
|----------------------------|--------------------------------------|
| CROATIA osiguranje d.d. | ✓ |
| Allianz Hrvatska d.d. | |
| GRAWE Hrvatska d.d. | |
| Generali osiguranje d.d. | ✓ |
| UNIQA osiguranje d.d. | |
| Merkur osiguranje d.d. | |
| Triglav osiguranje d.d. | |
| AGRAM LIFE osiguranje d.d. | |
| Groupama osiguranje d.d. | |

Izvor: rad autora prema podacima dostupnim s internetskih stranica osiguratelja

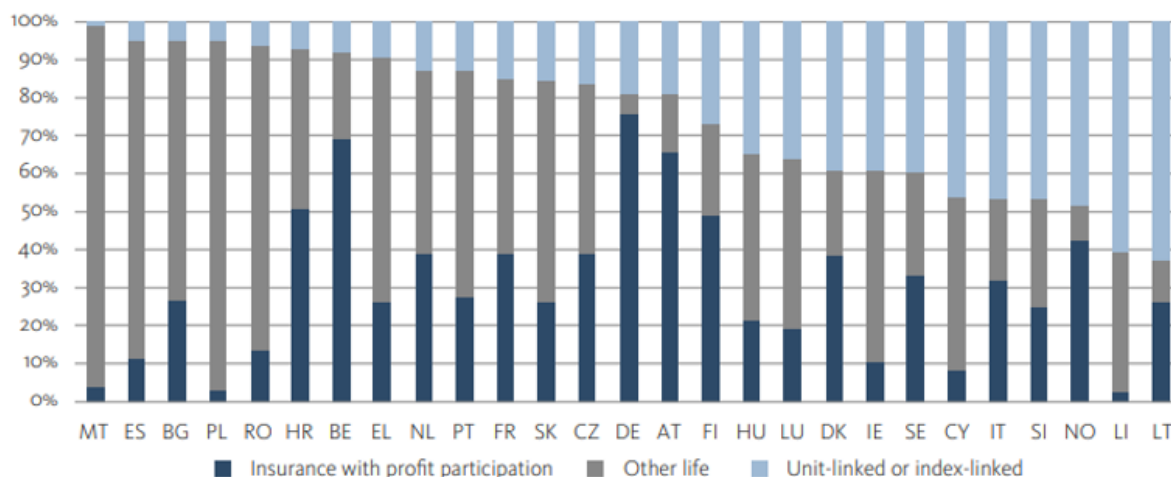
¹¹ proizvod Krug života [60]

¹² proizvod Sigurne godine [61]

3.2. Proizvodi životnih osiguranja za stariju životnu dob na inozemnim tržištima

Kada se gleda ukupno EU tržište životnih osiguranja u 2020. godini najzastupljeniji su proizvodi kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja (*unit-linked* i *indeks-linked* proizvodi) koji su činili 40% ukupno zaračunate premije životnih osiguranja, slijede ih proizvodi životnih osiguranja u kojima ugovaratelj sudjeluje u dobiti osiguratelja¹³ (klasični proizvodi s garancijom) (29,6%). Ostali proizvodi životnih osiguranja (u koje ulazi i riziko osiguranje samo za slučaj smrti) čine 11,99%, a rentna osiguranja manje od 1% ukupno zaračunate premije životnih osiguranja na tržištu EU [30].

Udio pojedine vrste proizvoda po zemljama članicama ovisi o sklonostima klijenata i njihovoj toleranciji prema riziku. Iz slike 3.3. može se zaključiti da su klijenti na tržištu npr. Norveške, Švedske, Litve i Cipra skloniji kupnji *unit-linked* i *index-linked* proizvoda odnosno da imaju veću toleranciju prema riziku dok klijenti na tržištu npr. Njemačke, Austrije, Belgije i Hrvatske imaju manju toleranciju prema riziku odnosno kupuju klasične proizvode životnih osiguranja sa zagarantiranim osiguranim iznosom.



Slika 3.3 Udio novougovorenih polica osiguranja života u 2020. po vrstama životnih osiguranja u zemljama članicama EU

Izvor: EIOPA, 2021 Consumer Trends Report [31]

¹³ eng. *Insurance with profit participation*

Ukoliko se proizvodi životnog osiguranja gledaju u kontekstu proizvoda koji su primjereni za stariju životnu dob isti se mogu podijeliti na:

- proizvode čija svrha je dodatna štednja za mirovinu (štedni proizvodi), i
- proizvode čiji cilj je prvenstveno osiguranje odnosno pružanje zaštite u slučaju smrti.

Ovisno o toleranciji klijenta prema riziku štedni proizvodi se mogu razvrstati na:

- klasične proizvode s garancijom: klasični proizvodi osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja te rentna osiguranja sa zagarantiranim iznosom, a koji su namijenjeni klijentima koji nisu skloni riziku,
- proizvode kod kojih ugovaratelj snosi rizik ulaganja: *unit-linked* i *index-linked* proizvodi i proizvodi rentnih osiguranja koji su vezan na određenu referentnu vrijednost i koji su namijenjeni klijentima koji žele ostvariti veći prinos na uložena sredstva ali su spremni nositi i viši rizik u smislu mogućnosti gubitka dijela uložениh sredstava,
- hibridni proizvodi (*eng. hybrid products*): na tržištu EU pod hibridnim proizvodima podrazumijevaju se proizvodi koji predstavljaju kombinaciju tradicionalnih štednih proizvoda osiguranja života s garancijom i *unit-linked* proizvoda.

U nastavku ovog poglavlja dat će se osvrt samo na neke od proizvoda životnih osiguranja koji ili ne postoje ili su slabo zastupljeni na našem tržištu. Jedan od takvih proizvoda su i **hibridni proizvodi** koji se sve više pojavljuju na tržištu EU. Kod takvih proizvoda određeni dio iznosa koji će se isplatiti iz police osiguranja je zagarantiran od strane osiguratelja a određeni dio je izložen kretanjima na tržištu. Na primjer, hibridni proizvodi mogu biti *unit-linked* proizvodi sa zajamčenim određenim iznosom (npr. % ukupno uplaćene premije) ili tradicionalni proizvodi osiguranja života s garancijom koji nude mogućnost ostvarenja dodatnog prinosa na način da je taj dio koji nudi mogućnost ostvarenja dodatnog prinosa izložen kretanjima na tržištu. Gledajući ukupno zaračunatu premiju u nekim zemljama članicama EU hibridni proizvodi zauzimaju značajan dio tržišta životnih osiguranja. Tako primjerice hibridni proizvodi u Francuskoj čine 90%, u Italiji i Luksemburgu između 30% i 40%, u Austriji, Mađarskoj i Njemačkoj između 10% i 30% tržišta životnih osiguranja [32].

Primjer takvog proizvoda je *Hybrid Invest* osiguratelja Wienerstadtsche, Vienna Insurance Group [33] koji se nudi na tržištu Austrije. Kod ovog proizvoda ugovaratelj osiguranja sam odlučuje o strategiji ulaganja proizvoda odnosno bira koliki postotak premije će uložiti u *unit-linked* dio (može izabrati do 100%) te koliki dio premije u tradicionalno osiguranje života s garancijom (može izabrati do maksimalno 90%). Po isteku osiguranja ugovaratelj odlučuje želi li jednokratnu isplatu cjelokupnog iznosa iz police ili isti želi primati u obliku periodičnih isplata odnosno rente (određeni broj godina ili doživotno).

Što se tiče proizvoda rentnih osiguranja također postoje i hibridni proizvod renti kod kojih iznos rente jednim dijelom ovisi o kretanju na tržištu npr. kretanje određenog indeksa, a isto tako proizvod sadrži minimalni zagarantirani iznos (npr. proizvod Allianz Invest4Life [34]).

Od proizvoda osiguranja života čija **osnovna svrha je zaštita u slučaju smrti** postoje proizvodi osiguranja za slučaj smrti s određenim trajanjem (riziko osiguranje), proizvodi doživotnog osiguranja za slučaj smrti te proizvodi tzv. pogrebnog osiguranja.

Pojedini proizvodi riziko osiguranja nude višestruka pokrića u slučaju smrti od nezgode i prometne nezgode te oslobođenje od plaćanja premije u slučaju potpune trajne invalidnosti. Također, postoje proizvodi koji su namijenjeni poduzetnicima i firmama, a kojima se osiguravaju osobe ključne za funkcioniranje firme te se u slučaju njihove smrti osigurani iznos iz police isplaćuje firmi¹⁴.

U sklopu osiguranja za slučaj smrti nude se i proizvodi tzv. pogrebnog osiguranja (*eng. funeral insurance*) koji pokrivaju troškove pogreba i kod kojih se isplata vrši pogrebnom poduzeću. Takva osiguranja obično pokrivaju i troškove prijevoza od mjesta nastanka smrtnog događaja do mjesta stanovanja te se može dodatno ugovoriti pokriće održavanja grobnog mjesta. U slučaju da je ugovoreni osigurani iznos za slučaj smrti iz police veći od stvarnih troškova pogreba, preostali iznos se isplaćuje korisniku osiguranja¹⁵.

Dobar primjer kako proizvode osiguranja života učiniti atraktivnijim za klijente koristeći digitalne tehnologije je osiguratelj Aviva na tržištu Velike Britanije koji svim

¹⁴ Met Life, proizvod Libera Mente Flexi, [56]

¹⁵ Winerstaedtische, Vienna Insurance Group, proizvod Funeral arrangements, [57]

ugovarateljima polica osiguranja života besplatno nudi smartphone aplikaciju Aviva DigiCare+ [35] koja pruža pristup alatima koji su potrebni za brigu o fizičkom i mentalnom zdravlju. Instaliranjem aplikacije ugovaratelji polica osiguranja života dobivaju pravo na godišnji zdravstveni test koji uključuje 20 različitih zdravstvenih markera za procjenu rizika od dijabetesa, visokog kolesterola i gihta te zdravlja jetre, bubrega i kostiju, podršku nutricionista (savjeti za poboljšanje prehrambenih navika), razgovor s medicinskom sestrom koja je on line dostupna 24 sata, podrška mentalnom zdravlju (pomoć stručne osobe u slučaju problema s anksioznosti i depresijom), usluga drugog liječničkog mišljenja (stručno liječničko mišljenje o dijagnozi i planu liječenja) te podrška ožalošćenom u slučaju smrti bližnje osobe (stručna emocionalna pomoć).

Na tržištu Sjedinjenih Američki Država (SAD) za osobe starije dob postoje proizvodi životnog osiguranja koji nude **pokriće za dugotrajnu skrb** (eng. *Long-term care insurance*). Prema podacima dostupnim na internetskoj stranici American Association for Long-Term Care Insurance vjerojatnost da osoba starija od 65 godina za vrijeme svog života neće biti u mogućnosti obavljati barem dvije aktivnosti svakodnevnog života iznosi 68% [36], a pokriće za dugotrajnu skrb najčešće ugovaraju osobe starosti između 55 i 65 godina života [37].

Tradicionalne police osiguranja za dugotrajnu skrb¹⁶ (bez osiguranja života) funkcioniraju na način da ukoliko je osiguraniku za vrijeme ugovorenog trajanja potrebna dugotrajna skrb isplaćuje se ugovoreni iznos, međutim ukoliko osiguraniku za vrijeme trajanja osiguranja nije potrebna dugotrajna skrb nema isplate iz police tj. u tom slučaju osiguranik ne dobiva ništa, a uplaćena premija se ne vraća. To je jedan od glavnih razloga zbog kojeg takve police određenom dijelu građana nisu privlačne.

Osiguravatelji koji se bave poslovima životnih osiguranja su doskočili tom problemu na način da se u policu doživotnog osiguranja života za slučaj smrti uključili i pokriće za dugotrajnu skrb (tzv. **hibridni proizvodi osiguranja života**¹⁷, eng. *Hybrid Life Insurance*). Obzirom da takvi proizvodi predstavljaju kombinaciju police doživotnog osiguranja života za slučaj smrti i osiguranja za dugotrajnu skrb kod istih uvijek slijedi isplata iz osiguranja (bilu u slučaju potrebe osiguranika za dugotrajnom skrbi bilo u

¹⁶ eng. *Traditional Long Term Care Insurance*

¹⁷ Na tržištu SAD-a pod hibridnim proizvodima podrazumijevaju se proizvodi životnog osiguranja koji u osnovnom pokriću proizvoda uključuju i pokriće za dugotrajnu skrb

slučaju smrti osiguranika kada se ugovoreni osigurani iznos isplaćuje korisniku osiguranja). Kod hibridnih proizvoda osiguranja života pokrće za dugotrajnu skrb je odmah uključeno u osnovno pokrće samog proizvoda. Pokrće za dugotrajnu skrb osiguranicima pruža zaštitu u slučaju potrebe za dugotrajnom skrbi u slučaju mentalnih ili fizičkih poteškoća. Cilj takvih proizvoda je zaštita u slučaju kada osiguranik nije u mogućnosti obavljati barem dvije od šest aktivnosti svakodnevnog života (kupanje, odijevanje, hranjenje, ustajanje iz kreveta, odlazak na WC, inkontinencija) te mu je potrebna dugotrajna skrb/njega. Pokrće za dugotrajnu skrb pokriva troškove njega kod kuće, u domovima za starije i nemoćne osobe ili u ustanovama specijaliziranim za kvalificiranu njegu. Većina takvih polica pokriva i troškove preinake u domovima kako bi osiguranici kojima je potrebna dugotrajna skrb mogli nastaviti živjeti u svojim domovima.

Kod takvih polica, iznos pokrća iz osiguranja za dugotrajnu skrb obično je višestruko veći od uplaćene premije npr. muška osoba stara 55 godina koja je uplatila jednokratnu premiju u iznos od 75.900 USD ima pokrće za dugotrajnu skrb u iznosu od 180.000 USD s minimalnom naknadom za slučaj smrti u iznosu od 120.000 USD [38].

Premija osiguranja se može platiti jednokratno ili višekratno tijekom trajanja osiguranja (tradicionalne police osiguranja za dugotrajnu skrb ne nude mogućnost jednokratnog plaćanja premije).

Prema American Association for Long-Term Care Insurance [39], u 2018. godini 84% osiguranja za dugotrajnu skrb je ugovoreno kroz proizvode osiguranja života, dok je samo njih 16% ugovoreno putem tradicionalnih osiguranja za dugotrajnu skrb.

Osim hibridnih polica koje u osnovnom pokrću uključuju i pokrće dugotrajne skrbi postoje pokrća za dugotrajnu skrb koja su koncipirana kao dopunsko osiguranje (eng. *rider*) uz osiguranja života. Dopunsko osiguranje za dugotrajnu skrb uz osiguranje života je dodatno pokrće koje se prilikom ugovaranja police osiguranja života može (a i ne mora) ugovoriti. Ova vrsta pokrća, u slučaju nastupa osiguranog rizika dugotrajne skrbi, omogućuje samom osiguraniku korištenje ugovorenog osiguranog iznosa za slučaj smrti (koji se inače isplaćuje korisniku osiguranja u slučaju smrti osiguranika), a u svrhu pokrća nastalih troškova zbog potrebe osiguranika za dugotrajnom skrbi. Kada se po polici osiguranja koristi naknada za dugotrajnu skrbi ugovoreni osigurani iznos za slučaj smrti se smanjuje za iznos iskorišten na ime dugotrajne skrbi. Međutim, i u slučaju kada se cijeli ugovoreni osigurani iznos za slučaj smrti iskoristi za dugotrajnu skrb neki proizvodi i dalje nude određeno minimalno pokrće za slučaj smrti.

Kod oba proizvoda (hibridni proizvod i dopunsko pokriće dugotrajne skrbi uz policu osiguranja života) isplata ugovorenog osiguranog iznosa za dugotrajnu skrb može biti na način da se pokrивaju stvarni troškovi nastali zbog potrebne skrbi ili se isplaćuje određeni iznos osiguranja bez obzira na nastale stvarne troškove. Prednost ovih proizvoda u odnosu na tradicionalne polica dugotrajne skrbi je i to što kod ovih proizvoda postoji mogućnost isplate ugovorenog iznosa bez obzira na stvarne nastale troškove što pruža mogućnost osiguraniku da iz police može platiti npr. člana obitelji koji će brinuti o njemu.

Također, na tržištu SAD-a po proizvodima **rentnog osiguranja** postoji mogućnost ugovaranja različitih dodataka (pokrića) koji takve proizvode čine atraktivnijim za klijente. Tako osiguratelj HDC Life [40] ima u ponudi različite vrste rentnih osiguranja po kojim se može ugovoriti dodatak koju omogućuje povrat uplaćene premije u slučaju smrti ili nastupa neke od kritičnih bolesti do 86. godine života ili dodatak kojoj omogućuje djelomični povrat uplaćene premije. Postoje i proizvodi rentnih osiguranja koji uključuju pokriće za dugotrajnu skrb kao što je npr. proizvod Annuity Care II [41] osiguratelja The State Life Insurance Company | a OneAmerica® company. Annuity Care II je proizvod rentnog osiguranja s jednokratnom uplatom premije kod kojeg se sredstva vode na dva zasebna računa: akumulirana novčana vrijednost (eng. *AV-accumulated cash value*) i akumulirana novčana vrijednost dugotrajne skrbi (eng. *LTCAV- the long-term care accumulated cash value*). Po proizvodu je zajamčena minimalna kamata (prinos) na oba računa s time da je kamata veća na sredstva za dugotrajnu skrb kako bi se osigurala veća sredstva za plaćanje troškova dugotrajne skrbi .

Također, na tržištu SAD-a postoje razna dodatna pokrića (*rideri*) koji se mogu ugovoriti uz **policu osiguranja života za slučaj smrti** a koji omogućuju samom osiguraniku da on za vrijeme svog života u slučaju nastupa određenih okolnosti (osiguranih rizika) može dobiti dio ugovorenog osiguranog iznosa za smrt (eng. *accelerated death benefits*). Takva pokrića nude mogućnost osiguraniku da dio osiguranog iznosa za smrt iskoristi za potrebe vlastitog liječenja ili skrbi dok se preostali iznos isplaćuje korisniku osiguranja nakon smrti osiguranika.

Naime, osiguranje života za slučaj smrti je proizvod kod kojeg se ugovoreni osigurani iznos isplaćuje korisniku osiguranja samo u slučaju nastupa smrti osiguranika. Ponuda ovakvih dodataka na policu osiguranja života za slučaj smrti temeljem kojih i sam

osiguranik (dok je živ) u slučaju nastupa određenih okolnosti može koristiti osigurani iznos čini proizvode osiguranja života za slučaj smrti znatno atraktivnijim za klijente. Postoji više različitih pokrića koji se mogu ugovoriti kao dodatak na policu osiguranja života za slučaj smrti. Ovisno o vrsti ugovorenog dodatnog pokrića osiguranik može dobiti dio ugovorenog osiguranog iznosa za smrt npr. ako je neizlječivo bolestan odnosno dijagnosticirana mu je bolest opasna po života (npr. AIDS) ili mu je dijagnosticirana neka kritična bolest za koju se temeljem liječničkih nalaza može utvrditi da će trajati do kraja njegova života ili je trajno smješten u domu za starije i nemoćne osobe i nesposobni za obavljanje svakodnevnih aktivnosti (npr. kupanje, oblačenje i sl.). Iznos koji osiguranik može dobiti po ovakvim dodatnim pokrićima ovisi o uvjetima osiguranja, ali obično iznosi 50% od ugovorenog osiguranog iznosa za smrt (po nekim proizvodima postoji mogućnost ugovaranja dodatnog pokrića koje omogućuje osiguraniku da može dobiti cjelokupni ugovoreni osigurani iznos za slučaj smrti).

3.3.Regulatorni okvir

Poslovanje svih osiguratelja, pa tako i osiguratelja koji se bave poslovima životnih osiguranja u Republici Hrvatskoj uređeno je Zakonom o osiguranju [42]. U članku 1. Zakona o osiguranju navedeno je da se tim zakonom uređuju: „

1. uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak društava za osiguranje, društava za reosiguranje i društava za uzajamno osiguranje
2. uvjeti pod kojima društvo za osiguranje i društva za reosiguranje iz drugih država članica i trećih država mogu obavljate poslove osiguranja, odnosno poslove reosiguranja u Republici Hrvatskoj
3. nadzor društava za osiguranje i društava za reosiguranje u grupi
4. nadzor nad subjektima nadzora
5. povjerenik, reorganizacija, posebna uprava, likvidacija i stečaj društava za osiguranje, društava za reosiguranje i društava za uzajamno osiguranje
6. način izvještavanja EIOPA-e i Europske komisije i suradnja s drugim nadležnim tijelima
7. zaštita potrošača

8. poslovanje udruženje (pool) osiguranja odnosno reosiguranja i nacionalnog ureda za osiguranje
9. uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak obavljanja poslova distribucije osiguranja i poslova distribucije osiguranja i/ili reosiguranja
10. prekršajne odredbe“

Sam ugovor o osiguranju uređen je odredbama Zakona o obveznim odnosima (Odsjek 27. Ugovor o osiguranju). Sukladno Zakonu o obveznim odnosima [43] ugovorom o osiguranju osiguratelj se obvezuje ugovaratelju osiguranja isplatiti osiguraniku ili korisniku osiguranja osigurninu ako nastane osigurani slučaj, a ugovaratelj se obvezuje osiguratelju platiti premiju.

Nakon ulaska Republike Hrvatske u Europsku uniju, poslovanje osiguratelja regulirano je i direktivama i drugim pravnim aktima Europske unije. Neke od direktiva i uredbi koje se primjenjuju na poslovanje životnih osiguranja su:

- Direktiva 2009/138/EZ Europskog parlamenta i Vijeća o osnivanju i obavljanju djelatnosti osiguranja i reosiguranja (Solventnost II),
- Direktiva (EU) 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća o distribuciji osiguranja (IDD),
- Direktiva (EU) 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća u pogledu obveze informiranja i pravila poslovnog ponašanja koja se primjenjuju na distribuciju investicijskih proizvoda osiguranja,
- Direktiva (EU) 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća u pogledu zahtjeva za nadgledanje proizvoda i upravljanje njima za društva za osiguranje i distributere osiguranja (POG),
- Uredba (EU) br. 1286/2014 Europskog parlamenta i Vijeća o dokumentima s ključnim informacijama za upakirane investicijske proizvode (PRIIP), i sl..

Rad društava za osiguranje u Republici Hrvatskoj nadzire Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA), a na nivou Europske unije Europsko nadzorno tijelo za osiguranje i strukovno mirovinsko osiguranje (EIOPA).

Kada promatramo regulatorni okvir u dijelu proizvoda životnih osiguranja koji će osigurateljima koji se bave poslovima životnog osiguranja omogućiti ulazak na tržište isplate mirovina, HANFA je u travnju 2019. godine donijela Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika o rasporedu vrsta rizika po skupinama i vrstama osiguranja odnosno reosiguranja [44] na način da je u vrsta osiguranja 20. RENTNO OSIGURANJE dodala nove vrste rizika:

- 20.03 Doživotna mirovinska renta iz otvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda,
- 20.04 Mirovinska renta s određenim trajanjem iz otvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda
- 20.05 Doživotna mirovinska renta iz zatvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda,
- 20.06 Mirovinska renta s određenim trajanjem iz zatvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda

te je na taj način osigurateljima koji se bave poslovima životnih osiguranja otvorena mogućnost ulaska na tržište isplata mirovina iz dobrovoljnog mirovinskog osiguranja (III stup).

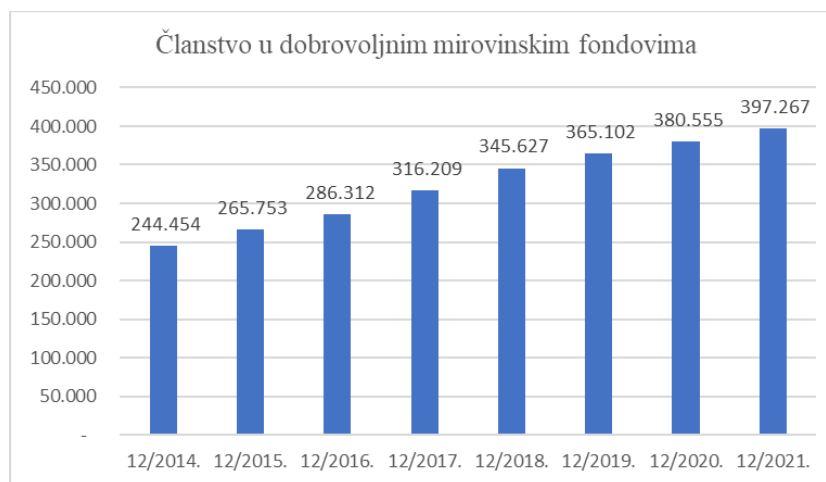
Naime, sukladno trenutno važećoj regulativi RH prikupljanje sredstava u okviru trećeg mirovinskog stupa odvija se preko dobrovoljnih mirovinskih fondova, dok se isplata mirovina može obavljati putem mirovinskog fonda, mirovinskih osiguravajuća društva ili društva za životna osiguranja ovisno o tome što član mirovinskog fonda izabere. Iznos sredstava iz kojih se može isplaćivati mirovina putem mirovinskog fonda ne može biti veći od 100.000 kn. Članovi mirovinskog fonda koji u trenutku ostvarenju prava na mirovinu na osobnom računu imaju više od 100.000 kn, mogu izabrati isplatu mirovine putem mirovinskog fonda u iznosu do 100.000,00 kn, a preostali iznos putem mirovinskog osiguravajućeg društva ili društva za osiguranje koje obavlja poslove životnih osiguranja ili mogu izabrati da im se cjelokupna mirovina isplaćuje isključivo putem izabranog mirovinskog osiguravajućeg društva ili društva za osiguranje. Ako bi izabrali da se mirovina isplaćuje putem društava za osiguranje, iznos sredstava na osobnom računu u dobrovoljnom mirovinskom fondu (cjelokupni iznos ili samo iznos veći od 100.000 kn) bi se jednokratno uplatio u društvo za osiguranje koje odabera klijent. Tako uplaćena sredstva predstavljaju jednokratnu premiju rentnog osiguranja temeljem koje će društvo za osiguranje isplaćivati klijentu mirovinsku rentu. Osnovne razlike u isplatama mirovine iz mirovinskog fonda i društva za osiguranje su:

- iznos mirovine koja se isplaćuje iz fonda nije zagarantiran tj. ovisi o kretanju cijene udjela mirovinskog fonda te je klijent izložen riziku promjene cijene udjela i postoji mogućnost gubitka dijela sredstava, dok u slučaju isplate mirovine putem društava za osiguranje iznos mirovine je zagarantiran (fiksni iznos mirovinske rente)
- isplate iz mirovinskog fonda nude mogućnost isključivo isplate mirovine u određenom razdoblju (5 do 15 godina) dok društvo za osiguranje osim isplate u određenom razdoblju (mirovinska renta s određenim trajanjem) mora ponuditi i mogućnost doživotne isplate (doživotna mirovinska renta).

Iako zakonska regulativa isto omogućava, u Republici Hrvatskoj trenutno niti jedno društvo za osiguranje ne isplaćuje mirovine iz trećeg stupa, a na tržištu trenutno postoje samo dva mirovinska osiguravajuća društva koja vrše isplate mirovina iz dobrovoljnih mirovinskih fondova od kojih je jedno u privatnom vlasništvu (Raiffeisen mirovinsko osiguravajuće društvo) a drugo u vlasništvu države (Hrvatsko mirovinsko osiguravajuće društvo (HRMOD)). Sve do 2020. godine mirovine su se isplaćivale isključivo putem Raiffeisen mirovinskog osiguravajućeg društva. Hrvatsko mirovinsko osiguravajuće društvo je započelo s radom tek 2020. godine, a osnivač mu je Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje.

Iz prethodno navedenog je razvidno da je tržište isplate mirovina iz trećeg stupa u RH slabo razvijeno te da je samo jedno društvo koje iste isplaćuje u privatnom vlasništvu. Glavne prepreke osigurateljima koji se bave poslovima životnih osiguranja za ulazak na tržište isplata mirovina predstavljaju upitna profitabilnost posla obzirom na još uvijek relativno mali broj klijenata kojima bi se mirovine isplaćivale iz trećeg stupa (Slika 3.4) te činjenice da kao model isplate moraju ponuditi i doživotnu mirovinsku rentu sa zagarantiranim iznosom koju su osiguratelji uglavnom prestali nuditi zbog dugogodišnjeg okruženja niskih kamatnih stopa. Također, pitanje je konkurentnosti takvih renti obzirom da je zbog dugogodišnjeg okruženja niskih kamatnih stopa i HANFA svojim Pravilnikom o minimalnim standardima, načinu obračuna i mjerilima za izračun tehničkih pričuva prema računovodstvenim propisima propisala da najviša kamatna stopa za obračun matematičke pričuve za ugovore osiguranja života s trajanjem osiguranja dužim od 5 godina iznosi 1% [45]. Isto je propisano i Pravilnikom o minimalnim standardima, načinu izračuna i mjerilima za izračun tehničkih pričuva mirovinskog osiguravajućeg društva [46]. Vjerojatno će u budućnost, s rastom tržišta dobrovoljnih mirovinskih fondova odnosno s rastom članova koji ostvaruju pravo na

isplatu mirovina iz trećeg stupa, posao isplata mirovina biti atraktivniji i osigurateljima. Naime, na kraju 2021. godine dobrovoljni mirovinski fondovi su imali cca 400.000 članova [47].



Slika 3.4 Članstvo u dobrovoljnim mirovinskim fondovima

Izvor: rad autora prema statističkim podacima HANFA-e C-2 Članstvo u mirovinskim fondovima [47]

Što se tiče isplata mirovina iz drugog stupa (obvezno mirovinsko osiguranje) trenutno važeća regulativa RH ne dozvoljava iste osigurateljima koji se bave poslovima životnih osiguranja te isplate mirovina iz drugog mirovinskog stupa mogu obavljati isključivo mirovinska osiguravajuća društva. Preduvjet za ulazak osiguratelja na tržište isplata mirovina iz drugog stupa je promjena trenutno važeće zakonske regulative.

Uredbom (EU) 2019/1238 Europskog parlamenta i Vijeća od 20. lipnja 2019. o paneuropskom osobnom mirovinskom proizvodu (PEPP) (dalje u tekstu: Uredba PEPP), društva za osiguranje koju posluju na području životnog osiguranja mogu biti pružatelji paneuropskog mirovinskog proizvoda (PEPP). Uredbom PEPP uređuju se jedinstvena pravila o registraciji, pružanju, distribuciji i nadzoru PEPP-ova. Sukladno Uredbi PEPP paneuropski mirovinski proizvod predstavlja novu vrstu dobrovoljnog mirovinskog proizvoda koji će se nuditi građanima Europske unije kao dopuna postojećim nacionalnim mirovinskim sustavima, a u cilju stvaranja jedinstvenog tržišta osobnih mirovina. PEPP se može pružati i distribuirati u državama članicama samo ako je registriran u središnjem javnom registru kojeg vodi EIOPA. Sukladno čl. 9. Uredbe PEPP „Oznaka „paneuroski osobni mirovinski proizvod” ili „PEPP” koja se odnosi na osobni mirovinski proizvod može se koristiti za distribuciju pod oznakom

„PEPP” samo za osobne mirovinske proizvode koje je registrirala EIOPA u skladu s ovom Uredbom“ [26].

PEPP je zamišljen kao standardizirani proizvod na nivou EU. Jedna od glavnih karakteristika PEPP proizvoda je njegova prenosivost po cijeloj EU-u čime se omogućuje štedišama koji su npr. promijenili boravište preseljenjem u drugu državu članicu EU da nastave uplaćivati u PEPP koji su već ugovorili sa svojim pružateljem i pri tom zadrže sve pogodnosti i poticaje koje im je odobrio pružatelj PEPP-a. Također, predviđa se i otvaranje novog odjeljka unutar svakog pojedinog PEPP-a koji će omogućiti uporabu poreznih poticaja koje pruža država članica u koju se seli štediša PEPP-a. Naime, Europska komisija predlaže zemljama članicama da takvim proizvodima odobre povlašteni porezni tretman.

PEPP proizvod je zamišljen na način da štediše PEPP-a aktivno sudjeluju u ulagačkoj strategiji upravljanja njihovim sredstvima. Naime, pružatelji PEPP-a moraju budućim štedišama ponuditi do pet ulagačkih opcija od kojih jedna mora biti standardna ulagačka opcija kojom se osigurava da štediša PEPP-a ostvari barem povrat uloženog kapitala. Štediša PEPP-a može promijeniti izabranu strategije ulaganja besplatno jednom tijekom pet godina te može promijeniti i samog pružatelja PEPP-a jednom u pet godina.

Također, pružatelji PEPP-ova mogu ponuditi PEPP proizvod s opcijom pokrića različitih biometrijskih rizika (razna osigurateljna pokrića).

Mogućnost aktivnog sudjelovanja štediša u upravljanju svojim sredstvima te mogućnost ugovaranja dodatnih osigurateljnih pokrića čini PEPP proizvod atraktivnim, pogotovo kod klijenata s većom razinom financijske pismenosti koji aktivno žele sudjelovati u upravljanju svojim sredstvima.

U trenutku pisanja ovog rada¹⁸ u tijeku je savjetovanje u svezi Nacrta prijedloga zakona o provedbi Uredbe PEPP čiji cilj je osigurati pretpostavke za provođenje Uredbe PEPP. Kako bi PEPP proizvod bio konkurentan na tržištu (pogotovo u odnosu na štednju u dobrovoljnim mirovinskim fondovima) potrebno je zakonski omogućiti da PEPP proizvod ima slične uvjete (uplate i isplate sredstava) kao što je kod dobrovoljnih mirovinskih fondova (DMF). Naime, putem HUU-a i HANFA-e koji su sudjelovali u radnoj skupini pri Ministarstvu financija za izradu Nacrta prijedloga zakona o provedbi Uredbe o PEPP-u dane su inicijative da se u fazi prikupljanja sredstava (faza uplate

¹⁸ lipanj, 2022.

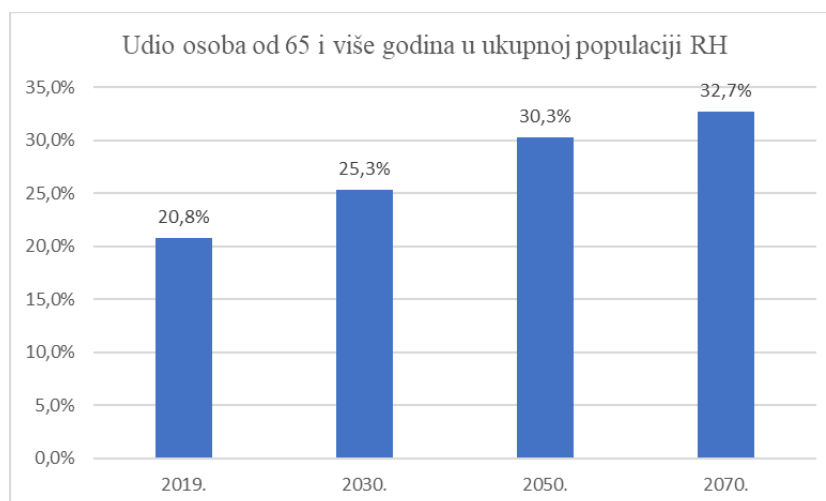
premije) zakonom ne bi trebalo propisivati minimalnu dob za sklapanje ugovora o PEPP-u, najkraće trajanje faze prikupljanja sredstava te najveći i najmanji iznos doprinosa (premije) već bi navedene karakteristike proizvoda trebale biti diskrecijsko pravo pružatelja PEPP-a. Također, minimalna dob za početak isplate bi trebala biti 55 godina (kao što je i kod DMF-a), dok bi maksimalna dob za pristupanje PEPP-u trebala biti diskrecijsko pravo pružatelja PEPP-a. Sredstva štetiše PEPP-a u slučaju njegove smrti trebala bi biti predmet nasljeđivanja. Također, PEPP proizvod bi trebao imati mogućnost otkupa sredstava odnosno prijevremene isplate (prije početka faze isplate) u slučaju nastupa određenih okolnosti / teškoća (smrt, veći stupnjevi trajnog invaliditeta, dugotrajna nezaposlenost, i sl.) te se trebaju definirati uvjeti po kojima bi se takvo pravo moglo ostvariti.

Također, poreznim tretmanom i sustavom poticaja potrebno je proizvod učiniti atraktivnim (ugovarateljima PEPP-a omogućiti dobivnje državnih poticaja za uplaćene premije te da iste budu oslobođene plaćanja poreza na dohodak).

Mogućnost nuđenja PEPP proizvoda na cjelokupnom tržištu EU te činjenica da uz isti mogu ponuditi dodatna osigurateljna pokrića čine PEPP proizvod zanimljivim za osiguratelje koji se bave poslovima životnih osiguranja. Međutim, takav posao nudi i velike izazove s kojima će se osiguratelji susresti. Naime, uvažavajući činjenicu da je regulativom uvjetovano da pružatelj PEPP-a mora ponuditi PEPP proizvod s podračunima u najmanje dvije države članice te mogućnost prenosivosti PEPP proizvoda unutar država članica EU, osiguratelji će se susresti s problematikom kao što su visoki troškovi implementacije, raznolikost poreznih sustava unutar država članica, primjena regulatornih odredbi koje se odnose na slobodu pružanja usluga u drugim državama članicama i sl. Također, obzirom da se radi o novoj regulativi i proizvodu koji još nije zaživo dosta je nepoznanica i otvorenih pitanja u svezi operativnog provođenja u dijelu same prenosivosti proizvoda. Također, jedno od otvorenih pitanja je i što se događa s ugovorenim osigurateljnim pokrićima, koje je klijent ugovorio prilikom ugovaranja PEPP proizvoda, u slučaju kada klijent odluči prenijeti PEPP proizvod kod drugog pružatelja PEPP-a.

3.4. Mogućnost razvoja novih proizvoda životnih osiguranja za stariju životnu dob u Republici Hrvatskoj

Ranije opisani demografski trendovi (negativni prirodni prirast, starenje populacije, sve duži životni vijek) imat će za posljedicu rast udjela osoba starije životne dobi u ukupnoj populaciji RH te će takve osobe činiti veliki segment klijenata na tržištu životnih osiguranja (Slika 3.5).



Slika 3.5 Udio osoba od 65 i više godina u ukupnoj populaciji RH

Izvor: rad autora prema podacima *The 2021 Ageing Report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2019-2070)*, [7]

Kako bi kroz proizvode životnog osiguranja zadovoljili različite potrebe klijenata starije životne dobi osiguratelji će morati razvijati nove te kontinuirano poboljšavati postojeće proizvode.

Osim proizvoda životnih osiguranja, opisanih u poglavlju 3.1 ovog rada, koji mogu biti oblik privatne štednje za mirovinu te mogućnosti ulaska na tržište isplate mirovina iz dobrovoljnih mirovinskih fondova i PEPP proizvoda, osiguratelji koji se bave životnim osiguranjima na tržištu RH trebaju ponuditi i proizvode koji će klijentima pružiti potrebnu zaštitu i skrb u starijim godinama života. Takvi proizvodi trebaju bolje odgovarati zahtjevima i potrebama klijenata starije životne dobi na način da uključuju i različite oblike zdravstvene i dugotrajne skrbi osiguranika te pružaju razne dodatne usluge koje su potrebne tom segmentu klijenata.

Kako bi zadovoljili potrebe klijenata starije životne dobi, osiguratelji koji se bave poslovima životnih osiguranja na tržištu RH bi trebali u svoju ponudu životnih

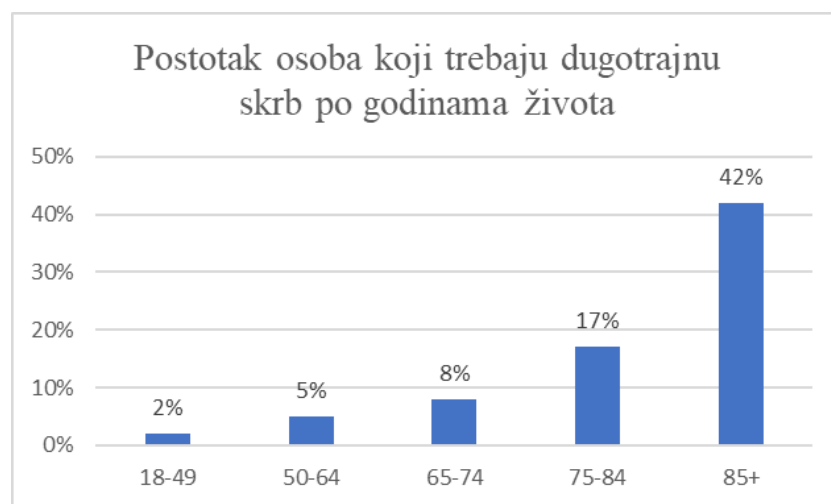
osiguranja uključiti i **pokriće za dugotrajnu skrb osiguranika**. Proizvodi osiguranja života s pokrićem za dugotrajnu skrb trenutno ne postoje na tržištu RH.

Iako je Zakonom o socijalnoj skrbi (NN 18/22, 46/22) regulirano pravo na doplatu za pomoć i njegu koja se priznaje osobi s invaliditetom zbog čega joj je potrebna pomoć i njega druge osobe u organiziranju prehrane, pripremi i uzimanju obroka, nabavi namirnica, čišćenju i pospremanju stana, oblačenju i svlačenju, održavanju osobne higijene, kao i obavljanju drugih osnovnih životnih potreba, iznos doplatka koji se dobije zasigurno nije ni približno dovoljan za pokriće troškova skrbi odnosno njege takvih osoba. Naime, prema informacijama dostupnim na web stranici e-Građanin [48] iznos doplatka za pomoć i njegu se može priznati u punom (600 kn) ili smanjenom iznosu (420 kn) ovisno o tome postoji li prijevremena potreba pomoći i njege druge osobe u punom ili smanjenom opsegu. Također, sukladno članku 57. Zakona o socijalnoj skrbi [49] takvo pravo „ne priznaje se osobi:

- koja ima u vlasništvu drugi stan ili kuću, osim stana ili kuće koju koristi za stanovanje, a koji može otuđiti ili iznajmiti i time osigurati sredstva za pomoć i njegu
- koja ima u vlasništvu poslovni prostor koji ne koristi za obavljanje registrirane djelatnosti
- kojoj je osiguran smještaj u ustanovi socijalne skrbi i kod drugih pružatelja socijalnih usluga, u zdravstvenoj ili u drugoj ustanovi odnosno organizirano stanovanje, sukladno odredbama ovog Zakona ili drugim propisima
- koja je sklopila ugovor o doživotnom ili dosmrtnom uzdržavanju, osim u slučaju pokretanja postupka za raskid, utvrđenje ništetnosti ili poništaj ugovora
- koja doplatu za pomoć i njegu ostvaruje prema drugim propisima
- koja osobnu invalidninu ostvaruje prema ovom Zakonu ili drugim propisima“.

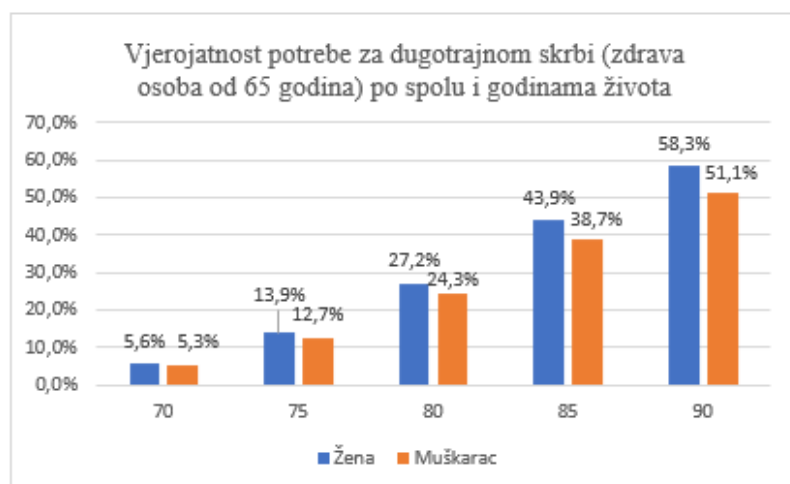
Ukoliko klijent kojem je potrebna dugotrajna skrb/njega nema člana obitelji koji će se besplatno brinuti o njemu svaki dan, morat će plaćati osobu koja će to raditi u njegovom domu ili tražiti smještaj u domovima za starije i nemoćne osobe. Uvažavajući mjesečne troškove plaćanja osobe koja će klijentu dolaziti svaki dan odnosno cijene domova za starije i nemoćne osobe (javnih ili privatnih) vidljivo je da postoji veliki nesrazmjer između iznosa kojeg daje država i iznosa koji je stvarno potreban klijentima za pokriće takvih troškova.

Osigurateljima koji se bave poslovima životnih osiguranja otvara se prilika da takvo pokrića pruže kroz police osiguranja života te na taj način osobama starije životne dobi omoguće iz police osiguranja pokriće troškova dugotrajne skrbi odnosno njege kada im ista bude potrebna. Takvo pokriće se može uključiti u proizvode doživotnog osiguranja za slučaj smrti. Prema podacima Američke udruge za osiguranje dugotrajne skrbi (*American Association for Long-Term Care Insurance*) [39] 17% osoba u dobi od 75. do 84. godine života će trebati dugotrajnu skrb dok taj postotak za osobe starije od 85 godina iznosi čak 42% (Slika 3.6).



Slika 3.6 Postotak osoba koji trebaju dugotrajnu skrb po godinama života
Izvor: rad autora prema podacima American Association for Long-Term Care Insurance

Iz niže slike (Slika 3.7) koja pokazuje vjerojatnost da će zdrava osobe u dobi od 65 godina trebati dugotrajnu skrb u preostalim godinama svog života vidljivo je da je ta vjerojatnost veća kod osoba ženskog spola. Potreba za dugotrajnom skrbi je definirana kao nemogućnost obavljanja dvije i više od šest funkcija svakodnevnog života (kupanje, odijevanje, hranjenje, ustajanje iz kreveta, odlazak na WC, inkontinencija) ili kao teško kognitivno oštećenje.



Slika 3.7 Vjerojatnost potrebe za dugotrajnom skrbi (zdrava osoba 65 godina) po spolu i godinama

Izvor: rad autora prema podacima American Association for Long-Term Care Insurance [37]

Pokrića dugotrajne skrbi po polici doživotnog osiguranja se mogu složiti na sličan način kako je to napravljeno kod takvih policia na tržištu SAD-a, odnosno u slučaju kada osiguranik nije u mogućnosti obavljati barem dvije od šest aktivnosti svakodnevnog života (kupanje, odijevanje, hranjenje, ustajanje iz kreveta, odlazak na wc te inkontinencija) iz police se isplaćuje određeni ugovoreni iznos koji će osiguraniku omogućiti pokriće potrebnih troškova skrbi/njege bilo u vlastitom domu bilo u institucijama poput domova za starije i nemoćne osobe, a preostali iznos iz police se isplaćuje korisniku osiguranja kada nastupi smrti osiguranika. Za osiguranike koji žele nastaviti živjeti u vlastitom domu osiguranje može pokrivati i troškove preinake u njihovim domovima.

Jedan od načina poboljšanja svih proizvoda životnog osiguranja koji su namijenjeni osobama starije životne dobi je da se uz proizvode osiguranja života ponude i razne **dodatne usluge (neosigurateljne)**. Osiguratelji mogu u suradnji s različitim partnerima (neosigurateljima) izraditi cijeli eko sustav koji će tom segmentu klijenata kroz proizvode osiguranja života omogućiti brz i efikasan pristup i drugim uslugama koje su im potrebne. Primjer takvih usluga mogu biti:

- usluge obavljanja poslova svakodnevnog života u slučaju bolesti ili ozljede osiguranika (npr. kupovina namirnica, pranje odjeće, pospremanje, kuhanje, održavanje doma, prijevoz, i sl.)
- profesionalne usluge kućne njege (npr. fizikalna terapija),

- suradnja s pogrebnim poduzećima koja će na sebe preuzeti organizaciju pogreba osiguranika,
- suradnja s domovima za starije i nemoćne osobe temeljem kojih će se osiguranicima osigurati smještaj u istima,
- suradnja s bankama, koje su jedan od najznačajnijih distribucijskih kanala proizvoda osiguranja života, na način da se kroz proizvode osiguranja života ponude razne bankarske usluge,
- usluge podrške u rješavanju raznih administrativnih potreba,
- razne aplikacije i proizvod nosive tehnologije koji omogućuju pozive u pomoć u slučaj hitnih stanja, kontinuirano praćenje zdravstvenog stanja osiguranika (npr. krvni tlak, puls i sl.), podsjećaju osiguranike kada trebaju uzeti lijekove, i sl.
- usluge koje će poboljšati kvalitetu života i društvenu odnosno socijalnu interakciju u trećoj životnoj dobi kao što su npr. wellness usluge, satovi vježbanja, programi prehrane i podrška nutricionista, organiziranje putovanja, i sl.,
- usluge drugog liječničkog mišljenja (stručno liječničko mišljenje o dijagnozi), digitalne zdravstvene platforme koje npr. pružaju mogućnost razgovora s zdravstvenim djelatnikom koji je on line dostupan 24 sata i sl.

Također, trebaju se poboljšati i proizvodi osiguranja života čija primarna svrha je zaštita najmilijih u slučaju smrti osiguranika. Po proizvodima **osiguranja života za slučaj smrti (riziko osiguranje) i doživotnog osiguranja života za slučaj smrti** osiguratelji trebaju ponuditi nove benefite i na taj način iste učiniti privlačnijim za klijente. Potrebno je u police riziko osiguranja i doživotnog osiguranja za slučaj smrti uključiti (u osnovnom pokriću ili kao dopunsko osiguranje) dodatna pokrića koja omogućuju samom klijentu da u slučaju nastupa određenih okolnosti može unaprijed dobiti (dok je još živ) dio ugovorenog osiguranog iznosa iz police, a dok bi se preostali iznos isplatio korisniku osiguranja nakon smrti osiguranika. Na taj način će klijenti kojima se nude takvi proizvodi vidjeti da i oni za vrijeme svog života mogu imati neku korist iz takvih polica osiguranja. Uvjetima osiguranja potrebno je detaljno propisati događaje i uvjete po kojima se ostavruje pravo na raniju isplatu dijela ugovorenog

osiguranog iznosa za smrt kao i visinu tog iznosa. Primjeri takvih dodatnih pokrića po riziko policama su:

- pokriće teških bolesti opasnih po život kod kojeg se u slučaju nastupa takvih bolesti dio osiguranog iznosa za smrt iz police isplaćuje osiguraniku te on istu može iskoristi u svrhu vlastitog liječenja
- pokrića u slučaju kad je osiguranik nesposoban za obavljanje osnovnih svakodnevnih aktivnosti (npr. kupanje, odijevanje, hranjenje, korištenje wc-a, hodanje i sl.) te mu je u takvim slučajevima potrebna pomoć i njega na duži vremenski period (bilo u vlastitom domu ili u posebnim ustanovama koje pružaju takvu vrstu skrbi). U slučaju nastupa takvih okolnosti za vrijeme trajanja osiguranja osiguraniku se isplaćuje dio osiguranog iznosa za smrt iz police te on dobivena sredstva može iskoristiti u svrhu pokrivanje troškova potrebne pomoći odnosno njege.

4. ANALIZA PERCEPCIJE JAVNOSTI O PROIZVODIMA ŽIVOTNIH OSIGURANJA KAO OBLIKU ŠTEDNJE ZA TREĆU ŽIVOTNU DOB

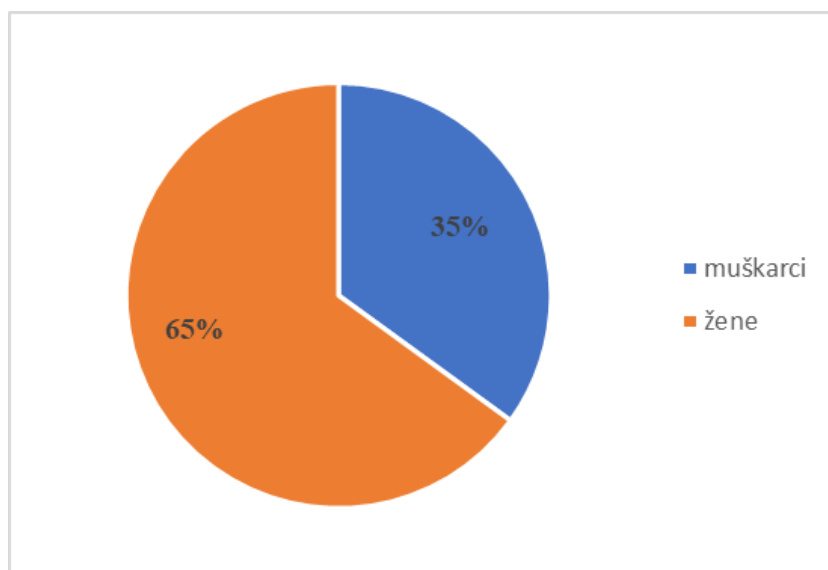
4.1 Opći podaci i objašnjenje metodologije istraživanja

Empirijsko istraživanje je provedeno putem anketnog upitnika s ciljem istraživanja stavova javnosti o polici osiguranja života kao jednom od oblika privatne štednje za mirovinu te pružanja dodatne zaštite i veće kvalitete života u trećoj životnoj dobi te mirovinske pismenosti općenito. Anketni upitnik je popunjavan putem društvenih mreža (viber, whatsapp) i ispitanici su istom pristupali putem linka: <https://forms.office.com/r/HNMZsLzSpF>. U samom anketnom upitniku je naglašeno da se anketiranje provodi u svrhu izrade ovog specijalističkog rada, da je isti potpuno anonimno te da će rezultata biti korišteni isključivo za potrebe izrade ovog rada.

Anketni upitnik se sastojao od 24 pitanja, a kako bi se isti uspješno ispunio bilo je potrebno odgovoriti na 23 obvezna pitanja. Samo jedno pitanje nije bilo obvezno obzirom da je isto bilo namijenjeno samo ispitanicima koji su odgovorili da već imaju ugovorenu policu osiguranja života te se putem tog pitanja htjelo saznati je li ta polica ugovorena dobrovoljno ili isključivo zbog zahtjeva banke za policom kao dodatnim instrumentom osiguranja kredita. Pitanja iz upitnika su pokrila sociodemografske i ekonomske karakteristike ispitanika (dob, spol, regija stanovanja, razina obrazovanja, vrsta zaposlenja, visina osobnog dohotka), pitanja vezana uz informiranost o temeljnim karakteristikama funkcioniranja mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj, pitanja vezana uz stavove u svezi potrebe za dodatnom štednjom za mirovinu te pitanja vezana uz policu osiguranja života kao jednim od oblika dodatne štednje za stariju životnu dob. Također, upitnikom se htjelo dobiti mišljenje ispitanika o proizvodu životnih osiguranja koji uključuje pokriće za dugotrajnu skrb osiguranika, a koji trenutno ne postoji na tržištu životnih osiguranja u RH. Pri sastavljanju pitanja vezanih uz stavove u svezi potrebe za dodatnom štednjom i oblicima štednje za mirovinu orijentir su bila pitanja iz već provedenih istraživanja mirovinske i financijske pismenosti. Anketa je provedena u periodu od 07. srpnja do 17. srpnja 2022. godine i anketu je ispunilo 247 ispitanika.

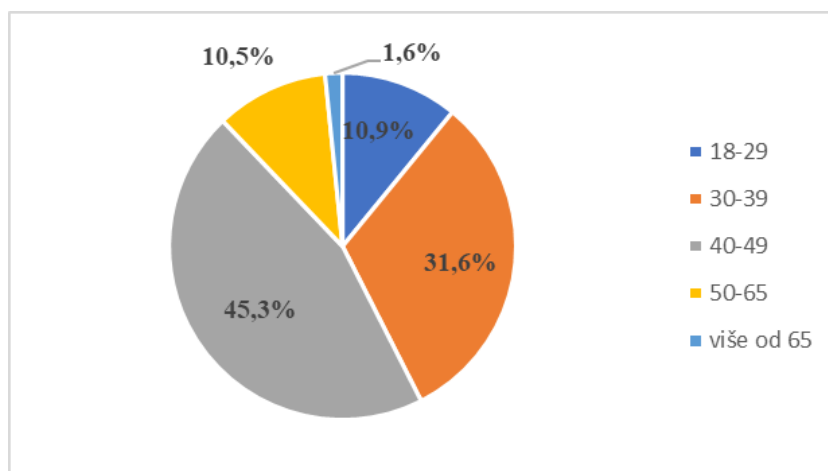
4.2 Analiza rezultata istraživanja

Anketu je ispunilo 247 ispitanika, od čega 65% žena i 35% muškaraca (Slika 4.1).



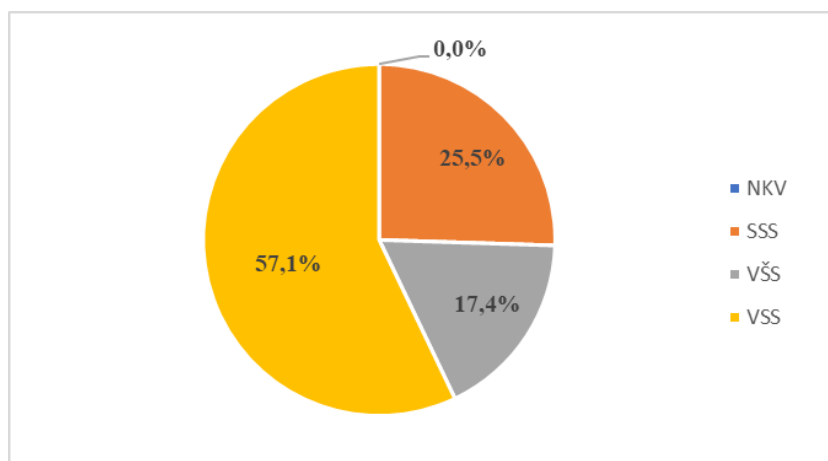
Slika 4.1 Struktura ispitanika po spolu
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Anketu su ispunjavali ispitanici od 18 i više godina starosti. Ispitanici su podijeljeni u pet dobnih skupina (Slika 4.2). Najveći broj ispitanika pripada dobnj skupini od 40-49 godina (45,3%), slijede ih ispitanici u dobnj skupini od 30-39 godina (31,6%), od 18-29 godina (10,9%), zatim 50-65 godina (10,5%) te ispitanici koji imaju više od 65 godina života (1,6%).



Slika 4.2 Struktura ispitanika po godinama starosti
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

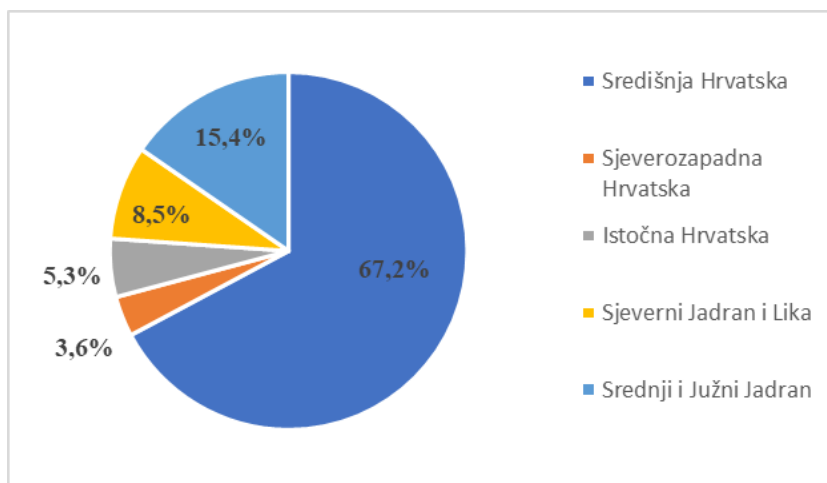
Gledajući dosadašnju razinu obrazovanja ispitanici su podijeljeni u četiri kategorije: niža stručna sprema (NKV), srednja stručna sprema (SSS), viša stručna sprema (VŠS) i visoka stručna sprema (VSS). Najveći broj ispitanika ima visoku stručnu spremu (57,1%), slijede ih ispitanici sa srednjom stručnom spremom (25,5%) te ispitanici s višom stručnom spremom (17,4%). U anketi nije sudjelovao niti jedan ispitanik s nižom stručnom spremom (Slika 4.3).



Slika 4.3 Struktura ispitanika po dosadašnjoj razini obrazovanja
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

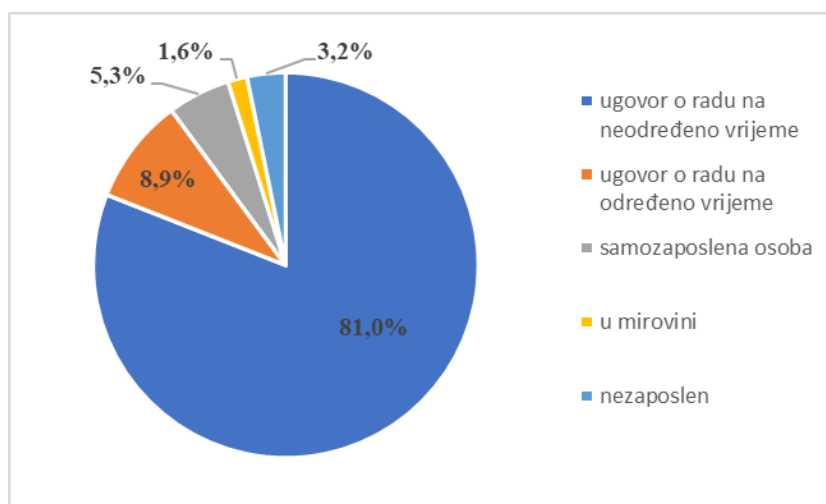
Ukoliko se gleda struktura ispitanika po regiji stanovanja ispitanici su podijeljeni u pet regija Republike Hrvatske: Središnja Hrvatska (grad Zagreb, Zagrebačka, Karlovačka, Sisačko- moslavačka i Bjelovarsko-bilogorska županija), Sjeverozapadna Hrvatska (Krapinsko-zagorska, Koprivničko-križevačka, Varaždinska i Međimurska županija), Istočna Hrvatska (Virovitičko-podravska, Osječko-baranjska, Vukovarsko-srijemska, Brodsko-posavska i Požeško-slavonska županija), Sjeverni Jadran i Lika (Istarska, Ličko-senjska i Primorsko-gorska županija) i Srednji i Južni Jadran (Zadarska, Šibensko-kninska, Splitsko-dalmatinska i Dubrovačko-neretvanska županija).

Najviše ispitanika dolazi iz Središnje Hrvatske (67,2%), zatim iz regije Srednji i Južni Jadran (15,4%), Sjeverni Jadran i Lika (8,5%) dok je najmanje ispitanika iz regije Istočna Hrvatska (5,3%) i Sjeverozapadna Hrvatska (3,6%) (Slika 4.4).



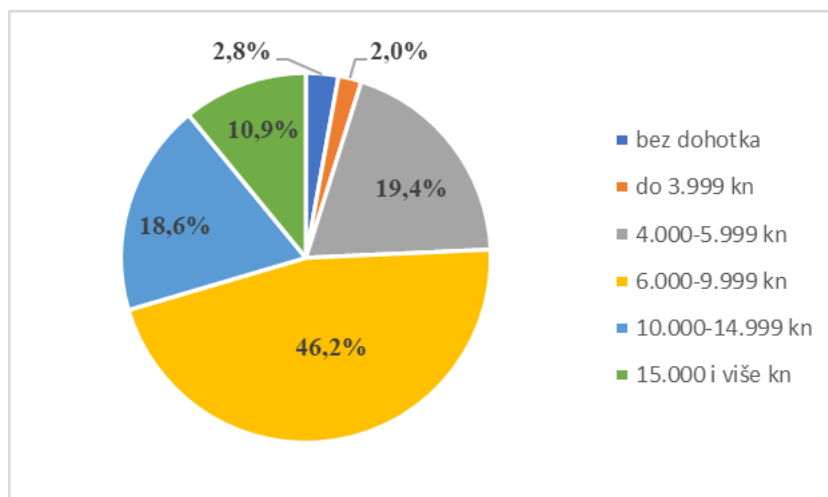
Slika 4.4 Struktura ispitanika po regiji stanovanja
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Gledajući strukturu ispitanika po statusu zaposlenja najveći dio njih je zaposlen temeljem ugovora o radu na neodređeno vrijeme (81%), slijede ih ispitanici koji su zaposleni temeljem ugovora o radu na određeno vrijeme (8,9%) i samozaposlene osobe (5,3%). Najmanje je ispitanika koji su nezaposleni (3,2%) i onih koji su u mirovini (1,6%) (Slika 4.5).



Slika 4.5 Struktura ispitanika po statusu zaposlenja
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Kada se gleda struktura ispitanika po visini osobnog dohotka najviše ispitanika ima osobni dohodak od 6.000 - 9.999 kn (46,2%), slijede ih ispitanici s osobnim dohotkom od 4.000 - 5.999 kn (19,4%), zatim ispitanici s osobnim dohotkom od 10.000 – 14.999 kn (18,6%) te ispitanici s osobnim dohotkom od 15.000 kn i više (10,9%). Najmanje je ispitanika bez dohotka (2,8%) i ispitanika s osobnim dohotkom do 3.999 kn (2%) (Slika 4.6).



Slika 4.6 Struktura ispitanika po visini osobnog dohotka

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Iako je primarni cilj ankete bio istraživanja stavova javnosti o polici osiguranja života kao jednom od oblika privatne štednje za mirovinu te pružanja dodatne zaštite i veće kvalitete života u trećoj životnoj dobi, anketom se ispitala i mirovinska pismenost odnosno informiranost o temeljnim karakteristikama funkcioniranja mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj te stavovi ispitanika o potrebi dodatne privatne štednje za mirovinu.

Na pitanje da na Likertovoj ljestvici sami procijene svoju informiranost o funkcioniranju mirovinskog sustava RH skoro polovina ispitanika (47,8%) smatra se neinformiranim odnosno izrazito neinformiranim. Informiranim odnosno izrazito informiranim se smatra 41,3% dok njih 10,9% nisu mogli procijeniti svoju informiranost. Dobivena je aritmetička sredina od 2,89 uz standardnu devijaciju od 1,05 (Tablica 4,1). Činjenica da se skoro 60% ispitanika smatra neinformiranim ili ne može procijeniti svoju informiranost o funkcioniranju mirovinskog sustava RH ukazuje na potrebu podizanja razine mirovinske pismenosti građana RH.

Tablica 4.1 Informiranost o funkcioniranju mirovinskog sustava RH

| Pitanje | | N | % | \bar{x} | σ |
|--|-------------------------------|-----|--------|-----------|----------|
| Ocijenite svoju informiranost o funkcioniranju mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj | Izrazito sam informiran (5) | 4 | 1,6% | 2,89 | 1,05 |
| | Informiran sam (4) | 98 | 39,7% | | |
| | Ne mogu procijeniti (3) | 27 | 10,9% | | |
| | Neinformiran sam (2) | 104 | 42,1% | | |
| | Izrazito sam neinformiran (1) | 14 | 5,7% | | |
| | Ukupno | 247 | 100,0% | | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

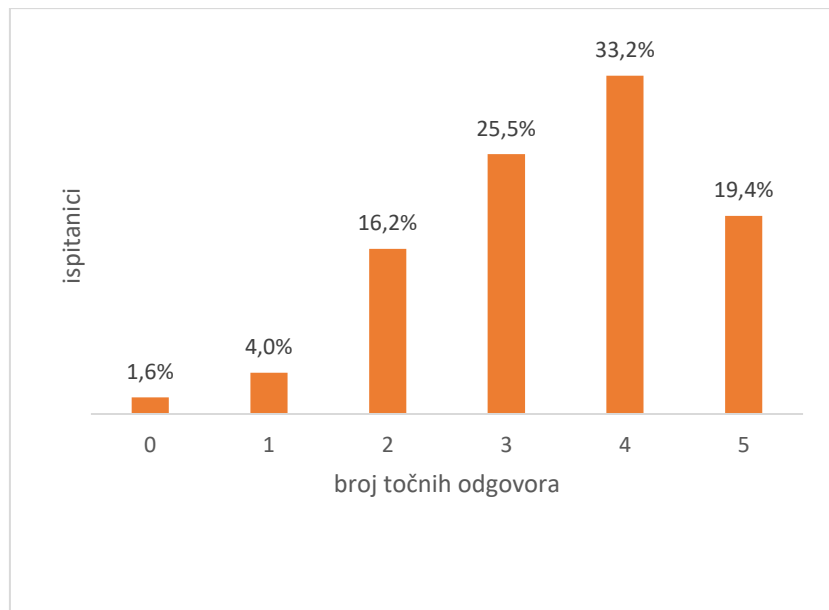
Ispitivanje informiranosti o temeljnim karakteristikama funkcioniranja mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj provedeno je kroz pet pitanja (Tablica 4.2). Na pitanjima je bilo moguće označiti samo jedan od ponuđenih odgovora. U tablici 4.2 dan je i prikaz ispitanika s točnim odnosno pogrešnim odgovorom na svako pojedino pitanje.

Tablica 4.2 *Odgovori ispitanika na pitanja o osnovnim karakteristikama mirovinskog sustava RH*

| Pitanja | točno | | netočno | |
|---|-------|-----|---------|-----|
| | N | % | N | % |
| Hrvatski mirovinski sustav temelji se na: - jednom mirovinskom stupu - dva mirovinska stupa - tri mirovinska stupa | 169 | 68% | 78 | 32% |
| Obvezno mirovinsko osiguranje čini/e: - samo I. stup - I. i II. stup - I. i III. stup - II. i III. stup | 187 | 76% | 60 | 24% |
| Koji mirovinski stup je stup međugeneracijske solidarnosti (aktivni radnici financiraju mirovine sadašnjih umirovljenika)? - I. stup - II. stup - III. stup - sva tri stupa | 133 | 54% | 114 | 46% |
| Koliki postotak bruto plaće se izdvaja za I. a koliki za II. stup? - 5% za I. stup, 15% za II. stup - 15% za I. stup, 5% za II. stup - 10% za I. stup, 10% za II. stup | 163 | 66% | 84 | 34% |
| Prema Vašem mišljenju koliko iznosi prosječna starosna mirovina u Republici Hrvatskoj za 40 i više godina mirovinskog staža? - do 4.500 kn - 4.501-5.000 kn - 5.001-6.000 kn - 6.001-7.000 kn - preko 7.000 kn | 195 | 79% | 52 | 21% |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

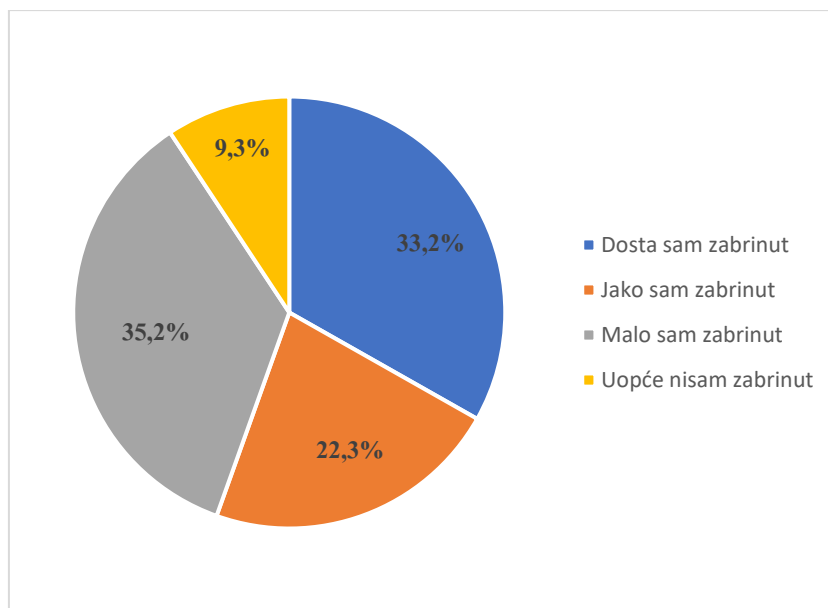
Svakom pitanju iz tablice 4.2 dodijeljen je 1 bod za točan odgovor. Iz slike 4.7 vidljivo je da je 78,1% ispitanika imalo 3 ili više točnih odgovora. Dobivena je prosječna ocjena od 3,45 (od ukupno 5 bodova) te se može zaključiti da je prosječan ispitanik dobro informiran o osnovnim karakteristikama funkcioniranja mirovinskog sustava u RH.



Slika 4.7 *Odgovori ispitanika na pitanja o osnovnim karakteristikama mirovinskog sustava RH*
 Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Kroz sljedeće četiri tvrdnje anketom se ispitivao stav ispitanika u svezi životnog standarda u mirovini. Ispitanici su na Likertovoj ljestvici trebali označiti u kojoj mjeri se slažu s određenom tvrdnjom.

Na tvrdnju „*Brinem se kakav će biti moj životni standard kada odem u mirovinu*“ 55,5% ispitanika je izjavilo da je dosta i jako zabrinuto dok njih 44,5% je malo ili uopće nije zabrinuto (Slika 4.8). Od ukupnog broja ispitanika koja su izjavili da su dosta ili jako zabrinuti kakav će biti njihov životni standard kada odu u mirovinu (137) njih 36% (69 ispitanika) je izjavilo da ne štedi dodatno za mirovinu. Međutim, uzimajući u obzir da 43% ispitanika koji su zabrinuti kakav će biti njihov životni standard kada odu u mirovinu ali ne štete dodatno za mirovinu ima razinu osobnog dohotka manju od 6.000 kn ili je bez dohotka može se pretpostaviti da taj dio ispitanika i nije u mogućnosti dodatno štedjeti za mirovinu.



Slika 4.8 Zabrinutost za životni standard u mirovini
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Da je najveći dio ispitanika svjestan činjenice da je za održavanje primjerenog standarda u mirovini potrebna dodatna privatna štednja pokazali su odgovor na sljedeće tvrdnje. Naime, čak 91,5% ispitanika smatra da mirovina iz obveznih mirovinskih fondova nije dostatna da osigura pristojan životni standard u mirovini (Slika 4.9), njih 89% smatra da je za održavanje pristojnog životnog standarda u mirovini potrebna dodatna privatna štednja (Slika 4.10), dok njih 72,9% smatra da će ovisiti o tuđoj financijskoj pomoći ukoliko dodatno ne štede za mirovinu (Slika 4.11).



Slika 4.9 Stav ispitanika u svezi dostatnosti mirovine iz obveznih mirovinskih fondova
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku



Slika 4.10 Stav ispitanika o potrebi za dodatnom štednjom za održavanje primjerenog životnog standarda u mirovini

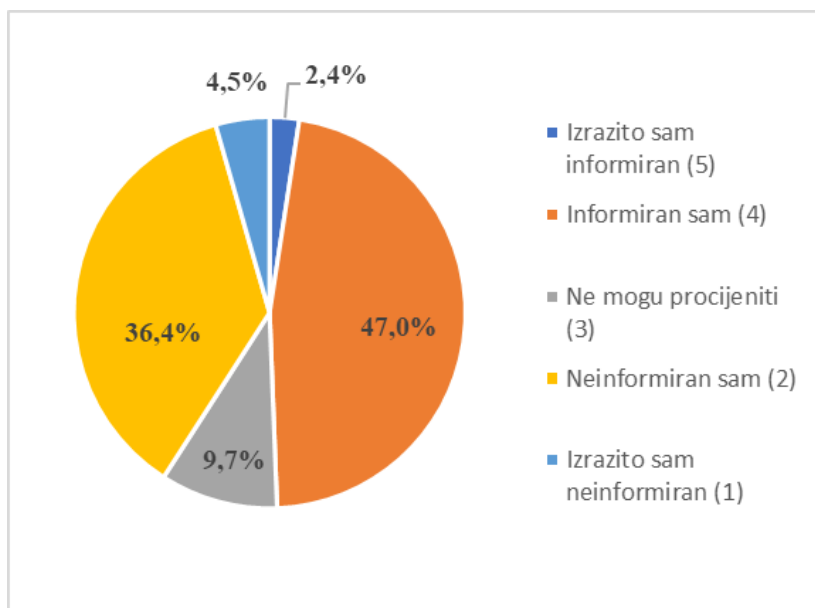
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku



Slika 4.11 Mišljenje ispitanika hoće li ovisiti o tuđoj financijskoj pomoći ukoliko dodatno ne štede za mirovinu

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Što se tiče informiranosti ispitanika o mogućim oblicima dodatne štednje za stariju životnu dob 49,4% ispitanika je procijenilo da su informirani odnosno izrazito informirani, njih 40,9% smatra da su neinformirani odnosno izrazito neinformirani dok njih 9,7% nije moglo procijeniti svoju informiranost. (Slika 4.12). Činjenica da se čak polovina ispitanika smatra neinformiranim ili ne može procijeniti svoju informiranost o mogućim oblicima dodatne privatne štednje za mirovinu ukazuje na potrebu podizanja razine financijske i mirovinske pismenosti građana RH.

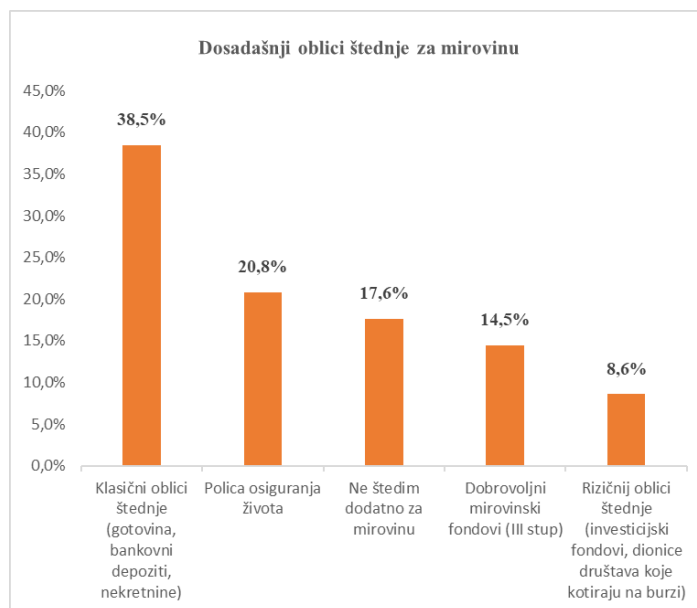


Slika 4.12 Informiranost o dodatnim oblicima štednje za mirovinu – samoprocjena ispitanika

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Istraživanja stavova javnosti o polici osiguranja života kao jednom od oblika privatne štednje za mirovinu te pružanja dodatne zaštite i veće kvalitete života u trećoj životnoj dobi ispitivalo se kroz pitanja navedena u nastavku ovog rada. Istraživanje je pokazalo da je polica osiguranja života poželjan oblik dodatne štednje za mirovinu.

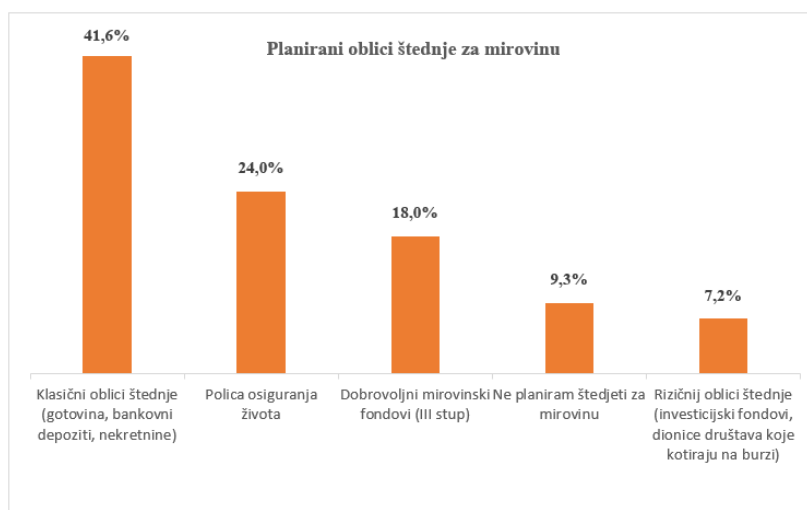
Iz slike 4.13 vidljivo je da ispitanici najviše štede u klasičnim oblicima štednje (gotovina, bankovni depoziti i nekretnine) te policama osiguranja života, dok njih 17,6% uopće ne štedi za mirovinu. Najmanje ispitanika (8,6%) je odgovorilo da štedi u rizičnijim oblicima štednje (investicijski fondovi, dionice društava koji kotiraju na burzi) iz čega se da zaključiti da prilikom odabira oblika dodatne štednje za mirovinu većina ispitanika ima malu toleranciju prema riziku odnosno nisu skloni štedjeti u oblicima koji im mogu donijeti i gubitak uloženi sredstava.



Slika 4.13 Dosadašnji oblici štednje za mirovinu

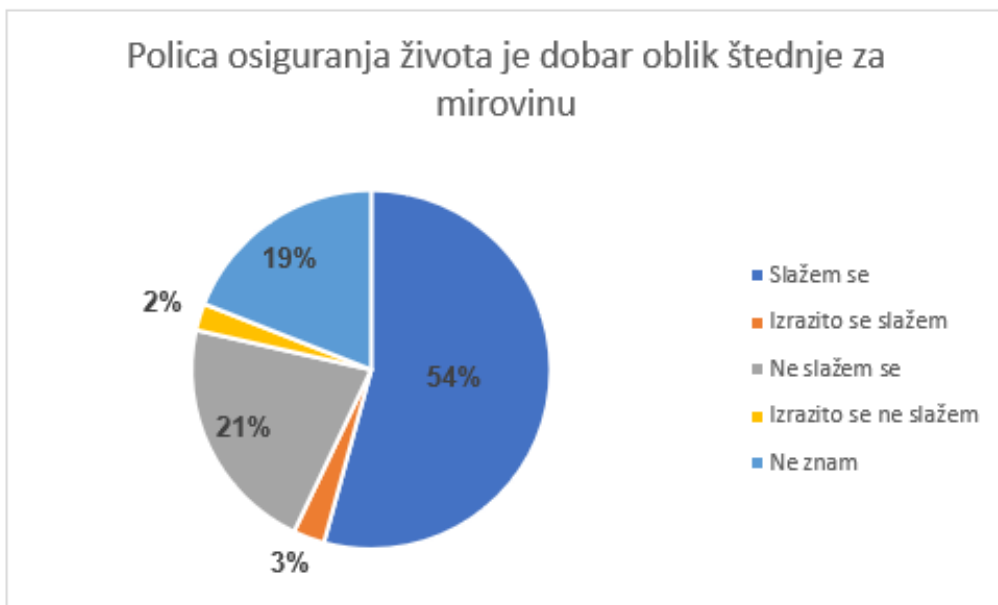
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Temeljem odgovora na pitanje vezano na oblike u kojim ispitanici planiraju štedjeti za mirovinu (Slika 4.14) vidljivo je da je polica osiguranja života drugi najpoželjniji oblik dodatne štednje za mirovinu (iza klasičnih oblika štednje). Najmanje ispitanika je odgovorilo da planira štedjeti u rizičnijim oblicima štednje (7,2%) dok njih 9,3% uopće ne planira štedjeti za mirovinu. Također, većina ispitanika (57%) se slaže s tvrdnjom da je polica osiguranja života dobar oblik štednje za mirovinu (Slika 4.15).



Slika 4.14 Planirani oblici štednje za mirovinu

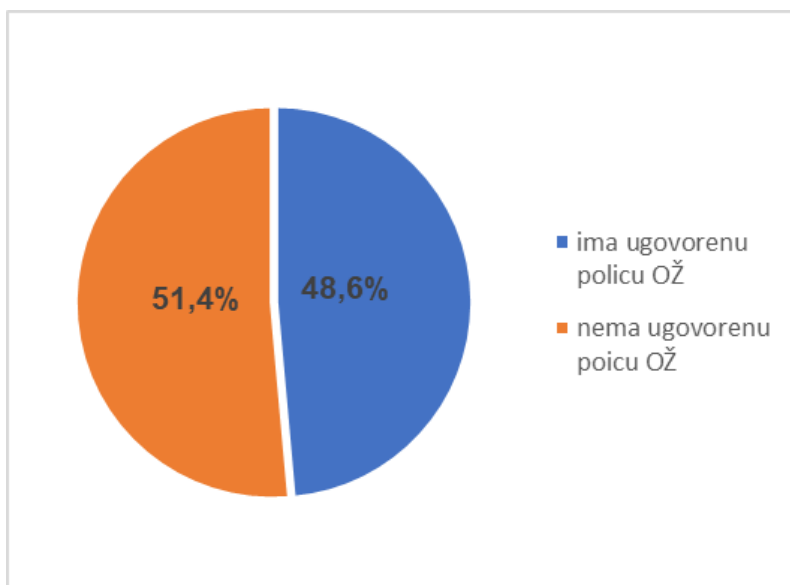
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku



Slika 4.15 Mišljenje ispitanika o polici osiguranja života kao obliku štednje za mirovinu
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Od ukupnog broja ispitanika (247) njih 48,6% ima ugovorenu policu osiguranja života dok njih 51,4% nema ugovorenu policu osiguranja života (Slika 4.16).

Dobar podatak je da od ukupnog broja ispitanika koji imaju ugovorenu policu osiguranja života (120) njih 70% je policu ugovorilo na vlastitu inicijativu tj. police nisu ugovorene na zahtjev banke kao dodatni instrument osiguranja kredita iz čega se može zaključiti da kod određenog broja ispitanika postoji svijest o potrebi ugovaranja police osiguranja života.



Slika 4.16 Struktura ispitanika u ovisnosti imaju li ili nemaju ugovorenu policu osiguranja života

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Ukoliko gledamo utjecaj sociodemografski i ekonomskih karakteristika ispitanika na ugovaranje police osiguranja života pretpostavka je da iste ne utječu na odluku o ugovaranju police osiguranja života.

Ovisnost sociodemografski i ekonomskih karakteristika ispitanika i odluke o ugovaranju police životnog osiguranja testirana je HI kvadrat testom s nivoom značajnosti od 5%. Potvrđena je hipoteza da karakteristike ispitanika kao što su spol (Tablica 4.3) dosadašnja razina obrazovanja (Tablica 4.4), status zaposlenja (Tablica 4.5), regija stanovanja (Tablica 4.6) i dob (Tablica 4.7) nisu povezane s ugovaranjem police životnog osiguranja. U svim slučajevima dobivena je razina značajnosti (p) veća od 0,05 temeljem koje se može zaključiti da ne postoji značajna statistička razlika.

Međutim, odbačena je hipoteza da visina osobnog dohotka ne utječu na odluku o ugovaranju police životnog osiguranja. Kod visine osobnog dohotka postoji značajna statistička razlika obzirom da je dobivena značajnost manja od 0,05 (Tablica 4.8). Iz tablice 4.8 je vidljivo da udio ispitanika koji imaju ugovorenu policu osiguranja u ukupnom broju ispitanika u određenoj razini dohotka raste s visinom dohotka pa se može zaključiti, s razinom pouzdanosti od 95%, da je visina osobnog dohotka povezana s ugovaranjem police životnog osiguranja odnosno da građani s višim primanjima i više ugovaraju životno osiguranje.

Tablica 4.3 Rezultati testiranja utjecaja spola na ugovaranje police životnog osiguranja

| Ima ugovorenu policu osiguranja života | Spol | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|------|-----|--------|----------------|
| | M | Ž | | |
| DA | 47 | 73 | 120 | 0,661405939 |
| NE | 40 | 87 | 127 | |
| Ukupno | 87 | 160 | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Tablica 4.4 Rezultati testiranja utjecaja razine obrazovanja na ugovaranje police životnog osiguranja

| Ima ugovorenu policu osiguranja života | Dosadašnja razina obrazovanja | | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|-------------------------------|-----|-----|--------|----------------|
| | SSS | VŠS | VSS | | |
| DA | 27 | 77 | 16 | 120 | 0,403324111 |
| NE | 36 | 64 | 27 | 127 | |
| Ukupno | 63 | 141 | 43 | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Tablica 4.5 Rezultati testiranja utjecaja statusa zaposlenja na ugovaranje police životnog osiguranja

| Ima ugovorenu policu osiguranja života | Vrsta zaposlenja | | | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|-------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------------------|--------|----------------|
| | Nezaposlen / u mirovini | Ugovor o radu na neodređeno | Ugovor o radu na određeno | Samozaposlena osoba | | |
| DA | 6 | 99 | 6 | 9 | 120 | 0,50243218 |
| NE | 6 | 101 | 16 | 4 | 127 | |
| Ukupno | 12 | 200 | 22 | 13 | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Tablica 4.6 Rezultati testiranja utjecaja regije stanovanja na ugovaranje police životnog osiguranja

| Ima ugovorenu policu osiguranja života | Regija | | | | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|------------------|------------------------|-------------------------|--------------------|------------------------|--------|----------------|
| | Istočna Hrvatska | Sjeverni Jadran i Lika | Sjeverozapadna Hrvatska | Središnja Hrvatska | Srednji i Južni Jadran | | |
| DA | 7 | 11 | 5 | 77 | 20 | 120 | 0,999412167 |
| NE | 6 | 10 | 4 | 89 | 18 | 127 | |
| Ukupno | 13 | 21 | 9 | 166 | 38 | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Tablica 4.7 Rezultati testiranja utjecaja dobi na ugovaranje police životnog osiguranja

| Ima ugovorenu policu osiguranja života | Dob | | | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|--------------|--------------|--------------|------------------|--------|----------------|
| | 18-29 godina | 30-39 godina | 40-49 godina | 50 i više godina | | |
| DA | 12 | 32 | 62 | 14 | 120 | 0,77166997 |
| NE | 15 | 46 | 50 | 16 | 127 | |
| Ukupno | 27 | 78 | 112 | 30 | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Tablica 4.8 Rezultati testiranja utjecaja visine dohotka na ugovaranje police životnog osiguranja

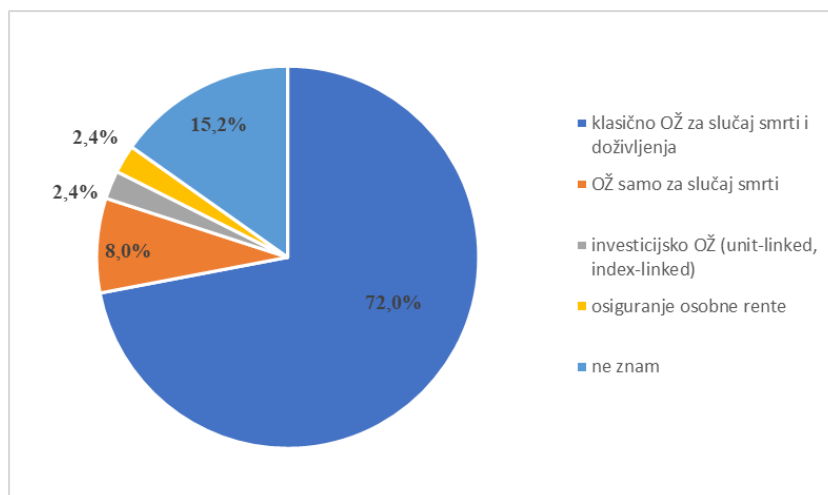
| Ima ugovorenu policu osiguranja života | 15.000 kn i više | | 10.000-14.999 kn | | 6.000-9.999 kn | | do 5.999 kn / bez dohotka | | Ukupno | značajnost (p) |
|--|------------------|--------|------------------|--------|----------------|--------|---------------------------|--------|--------|----------------|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | | |
| DA | 17 | 63,0% | 28 | 60,9% | 58 | 50,9% | 17 | 28,3% | 120 | 0,023311452 |
| NE | 10 | 37,0% | 18 | 39,1% | 56 | 49,1% | 43 | 71,7% | 127 | |
| Ukupno | 27 | 100,0% | 46 | 100,0% | 114 | 100,0% | 60 | 100,0% | 247 | |

Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Kada se gleda vrsta police životnog osiguranja koju ispitanici imaju ugovorenu ili putem koje planiraju štedjeti za mirovinu, anketa je potvrdila karakteristike tržišta životnih osiguranja RH odnosno da se:

- najviše ugovara klasično osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja kod kojeg je osigurani iznos koji će se isplatiti iz police zagaraniran te kod kojeg će se uvijek dogoditi isplata budući da se jedan od osiguranih slučajeva (doživljenje ili smrt) mora dogoditi (Slika 4.17),
- da veliki dio klijenata policu životnog osiguranja vidi prvenstveno kao ulaganje na kojem će zaraditi a ne kao osiguranje čija je osnovna svrha zaštita u slučaju nepredviđenih događaja (Slika 4.18), te
- da je prilikom odabara proizvoda životnog osiguranja putem kojeg će se štedjeti za mirovinu najvažnija sigurnost ulaganja odnosno da će ispitanici rađe odabrati proizvode sa zagaraniranim osiguranim iznosom od rizičnijih proizvoda investicijskog osiguranja života (*unit-linked*, *index-linked*) koji nude mogućnost ostvarenja većih prinosa ali nose i rizik gubitka dijela uložениh sredstava (Slika 4.19)

Od ukupnog broja ugovorenih polica životnog osiguranja (125) čak 72% čine police klasičnog osiguranja života za slučaj smrti i doživljenja, 8% police osiguranja života samo za slučaj smrti (riziko osiguranje), 2,4% police investicijskog osiguranja kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja (*unit-linked*, *index-linked*) i 2,4% police rentnog osiguranja. Za 15,2% polica ispitanici su odgovorili da ne znaju koju policu imaju ugovorenu (Slika 4.17).



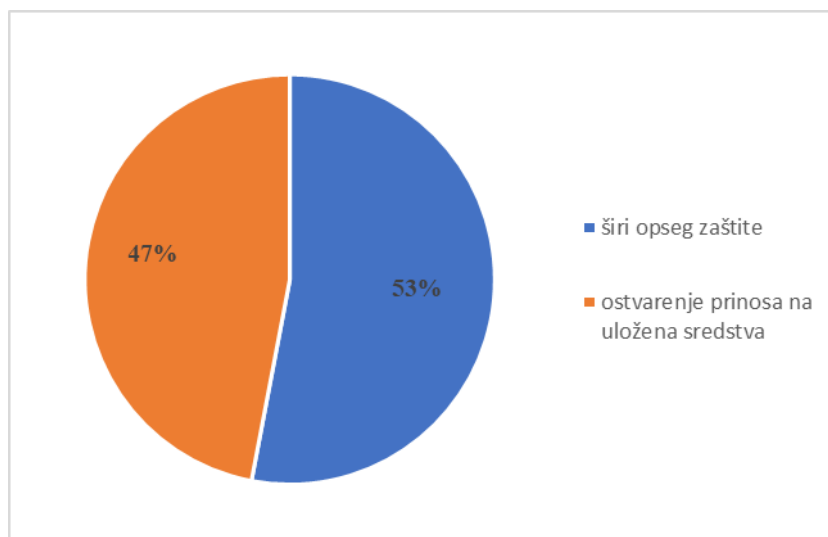
Slika 4.17 Vrste ugovorenih polica životnog osiguranja
 Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Na pitanje:

„Koji od niže navedenih razloga Vam je važniji prilikom donošenja odluke o ugovaranju police osiguranja života?

- širi opseg zaštite koju pruža polica (npr. isplata koju ćete dobiti iz police je manja od ukupne premije koju ste uplatili, ali polica ima široki opseg zaštite u slučaju nepredviđenih životnih situacija (smrt, pokrće za trajni invaliditet, teške bolesti i sl.))
- ostvarenje prinosa na uložena sredstva (npr. isplata koju ćete dobiti iz police je veća od premije koju ste ukupno uplatili (te ste na taj način ostvarili prinos na uložena sredstva), ali polica ima manji opseg zaštite u slučaju nepredviđenih životnih situacija“

čak 47% ispitanika je odgovorilo da im je prilikom ugovaranja police osiguranja važnije ostvarenje prinosa na uložena sredstva od opsega zaštite koju polica pruža (Slika 4.18) iz čega se da zaključiti da veliki dio ispitanika policu osiguranja života vidi prvenstveno kao ulaganje na kojem će zaraditi a ne kao osiguranje čija je osnovna svrha zaštita u slučaju nepredviđenih situacija.



Slika 4.18 Razlog zbog kojeg bi ispitanici ugovorili policu životnog osiguranja (širi opseg zaštite vs. ostvarenje prinosa)
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

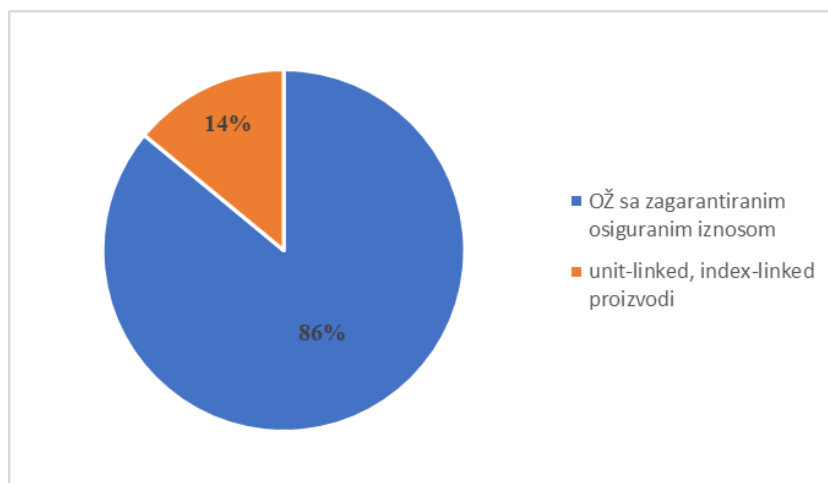
Prilikom odabira proizvoda životnog osiguranja kao oblika dodatne štednje za mirovinu ispitanicima je važnija sigurnost ulaganja odnosno ispitanici nisu skloni štedjeti u rizičnijim proizvodima (*unit-linked*, *index-linked* proizvodi) koji im pružaju mogućnost ostvarenja višeg prinosa na ulaganja ali isto tako i rizik mogućeg gubitka dijela uložених sredstava.

Naime, na pitanje:

„Ukoliko biste štedjeli za mirovinu putem police osiguranja života u kojim od navedenih oblika osiguranja života biste štedjeli?“

- *Osiguranje života kod kojeg je, odmah prilikom ugovaranja osiguranja, visina isplate koju će te dobiti iz police zagarantirana od strane osiguratelja*
- *Osiguranje života kod kojeg iznos isplate iz police nije zagarantiran već isti ovisi o kretanjima na financijskom tržištu npr. kretanju cijene udjela investicijskog fonda ili određenog indeksa (*unit-linked* i *index-linked* proizvodi). Kod ovih proizvoda postoji mogućnost ostvarenja viših prinosa ali i mogućnost gubitka dijela uložених sredstava.“*

86% ispitanika je odgovorilo da bi štedjelo putem osiguranja života sa zagarantiranim osiguranim iznosom dok je samo 14% njih odgovorilo da bi štedjelo putem *unit-linked* i *index-linked* proizvoda (Slika 4.19).



Slika 4.19 Proizvod životnog osiguranja putem kojeg bi ispitanici štedjeli za mirovinu
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Kroz sljedeća dva anketna pitanja se htjelo dobiti mišljenje ispitanika o potrebi za proizvodom koji trenutno ne postoji na tržištu životnih osiguranja RH. Radi se o proizvodu životnog osiguranja koji uz pokriće za slučaj smrti sadrži i pokriće za dugotrajnu skrb. Anketa je potvrdila da je takav proizvod poželjan i potreban na našem tržištu.

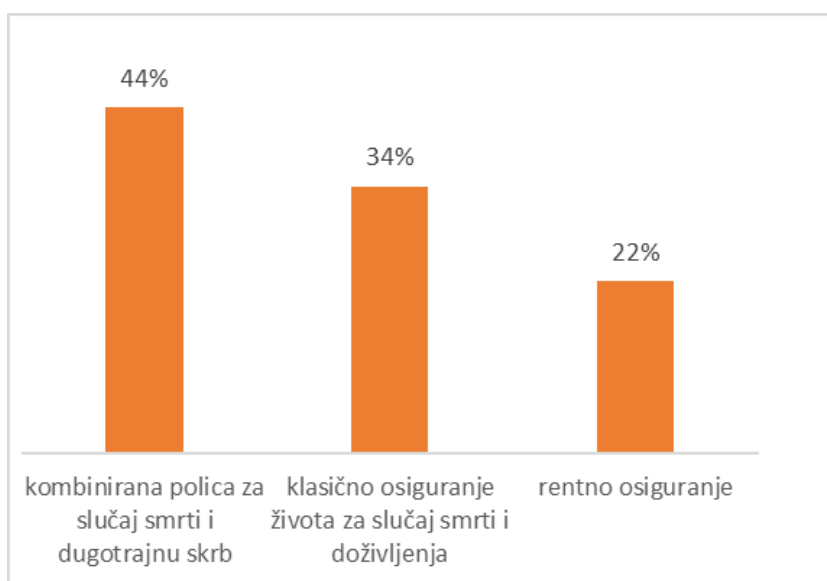
Na pitanje:

„Koji od niže navedenih oblika osiguranja života smatrate da Vam je najpotrebniji u godinama života nakon odlaska u mirovinu?”

- **polica osiguranja života** kod koje bi Vam se u slučaju doživljenja ugovorenog isteka osiguranja jednokratno isplatila ugovorena osigurana svota iz police te Vam osigurala trenutnu likvidnost (u slučaju Vaše smrti za vrijeme trajanja osiguranja ugovorena osigurana svota se isplaćuje osobi koju ste odredili za korisnika osiguranja)
- **polica osiguranja osobne rente** koja bi Vam omogućila periodične isplate (mjesečno, kvartalno, polugodišnje, godišnje) određenog fiksnog iznosa kroz određeni broj godina ili doživotno
- **kombinirana polica osiguranja života za slučaj smrti i osiguranja za dugotrajnu skrb**. Isplata iz police aktivira se u slučaju kada vam je potrebna dugotrajna skrb odnosno pomoć u obavljanju neke od aktivnosti svakodnevnog života (npr.: kupanje, odijevanje, hranjenje, ustajanje iz kreveta i sl.) te na taj način možete pokriti troškove potrebne skrbi/njege bilo kod kuće, u domovima za starije i nemoćne osobe ili u ustanovama specijaliziranim za kvalificiranu

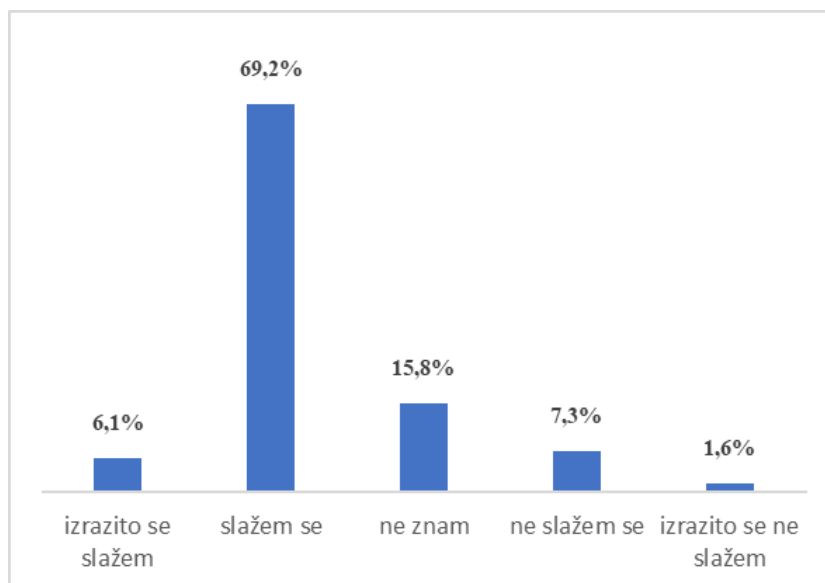
njegu. U slučaju Vaše smrti, neiskorišteni iznos ugovorene osigurane svote iz police isplaćuje se korisniku kojeg ste odredili (npr. ukoliko ste ugovorili policu na ukupnu osiguranu svotu u iznosu od 50.000 EUR, a na ime dugotrajne skrbi iskoristili ste 30.000 EUR, razlika od 20.000 EUR će se isplatiti osobi koju ste imenovali kao korisnika u slučaju Vaše smrti)“

najvećeg broj ispitanika je izjavio da im je u godinama nakon odlaska u mirovinu najpotrebniji proizvod životnog osiguranja koji uz pokriće za slučaj smrti sadrži i pokriće za dugotrajnu skrb (Slika 4.20).



Slika 4.20 Najpotrebniji proizvod životnog osiguranja u godinama nakon odlaska u mirovinu
Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

Također, u pitanju u kojem su ispitanici na Likertovoj ljestvici trebali označiti u kojoj mjeri se slažu s tvrdnjom „U starijoj životnoj dobi dobro je imati kombiniranu policu osiguranja života i osiguranja za dugotrajnu skrb“ 75,3% ispitanika se složilo s navedenom tvrdnjom (Slika 4.21).



Slika 4.21 *Mišljenje ispitanika je li u starijoj životnoj dobi dobro imati kombiniranu policu osiguranja života i osiguranja za dugotrajnu skrb*
 Izvor: obrada autora prema anketnom upitniku

4.3 Diskusija i preporuke za razvoj novih proizvoda životnog osiguranja za stariju životnu dob na tržištu Republike Hrvatske

Povedeno istraživanje je imalo za cilj dobiti stavove javnosti o polici životnog osiguranja kao jednom od oblika privatne štednje za mirovinu te pružanja dodatne zaštite i veće kvalitete života u trećoj životnoj dobi. Kako bi se to postiglo ispitivana je i mirovinska pismenost odnosno svijest javnosti o potrebi dodatne privatne štednje za mirovinu. Istraživanje je pokazalo da je većina ispitanika svjesna činjenice da mirovina iz obveznih mirovinskih fondova (državna mirovina) nije dostatna kako bi se imao pomjeren životni standard u mirovini i da je za održavanje primjerenog standarda u mirovini potrebna dodatna štednja. Međutim, činjenica da se više od polovine ispitanika smatra neinformiranim ili ne može procijeniti svoju informiranost o temeljnim karakteristikama funkcioniranja mirovinskog sustava i mogućim oblicima dodatne privatne štednje za mirovinu ukazuje na potrebu kontinuiranog educiranja i podizanja razine financijske i mirovinske pismenosti građana Republike Hrvatske.

Istraživanje je pokazalo da je policia životnog osiguranja poželjan oblik dodatne štednje za mirovinu. Prilikom odabira proizvoda životnog osiguranja putem kojeg će se štedjeti

za mirovinu istraživanje je potvrdilo da je ispitanicima najvažnija sigurnost ulaganja odnosno da će rađe odabrati proizvode sa zagarantiranim osiguranim iznosom od rizičnijih proizvoda investicijskog osiguranja života (*unit-linked, index-linked* proizvodi) koji nude mogućnost ostvarenja većih prinosa ali nose i rizik gubitka dijela uložених sredstava.

Također, istraživanje je potvrdilo da je u starijim godinama života klijentima potreban proizvod koji trenutno ne postoji na tržištu životnih osiguranja RH. Radi se o proizvodu životnog osiguranja koji uz pokriće za slučaj smrti sadrži i pokriće za dugotrajnu skrb. Takav proizvod puža osiguraniku zaštitu u slučaju kada nije u mogućnosti obavljati neke od osnovnih aktivnosti svakodnevnog života (kupanje, odijevanje, hranjenje, ustajanje iz kreveta, odlazak na wc, inkontinencija). U takvim slučajevima iz police se isplaćuje određeni ugovoreni osigurani iznos koji će osiguraniku omogućiti pokriće potrebnih troškova skrbi/njege bilo u vlastitom domu bilo u institucijama poput domova za starije i nemoćne osobe, a preostali iznos iz police se isplaćuje korisniku osiguranja kada nastupi smrti osiguranika. Naime, najvećeg broj ispitanika je izjavio da im je u godinama nakon odlaska u mirovinu najpotrebniji takav proizvod.

Također, uvažavajući činjenicu da su proizvodi životnog osiguranja poželjan oblik štednje za mirovinu te da isti mogu pružiti klijentima zaštitu i skrb koja im je potrebna u starijim godinama života osiguratelji koji se bave poslovima životnih osiguranja bi trebali razvijati nove i poboljšavati postojeće proizvode na način da isti budu primjereniji za osobe starije životne dobi odnosno da bolje odgovaraju različitim zahtjevima i potrebama klijenata starije životne dobi. Primjeri razvoja novih proizvoda i mogućih poboljšanja postojećih proizvoda životnih osiguranja dani su poglavlju 3.4. ovog rada.

Također, uvažavajući da veliki dio građana (47% ispitanika) životno osiguranje i dalje gleda kao ulaganje na kojem će zaraditi a ne kao osiguranje čija je osnovna svrha zaštita u slučaju natežeg potrebno je kontinuirano podizati svijesti građana o samoj svrsi životnog osiguranja, a to je prvenstveno zaštita u slučaju nepredviđenih događaja (a ne ostvarenje prinosa na ulaganja).

5. ZAKLJUČAK

Negativni prirodni prirast i starenje stanovništva u smislu sve duljeg životnog vijeka imaju za posljedicu smanjenje radno aktivnog stanovništva i povećanje udjela osoba starijih od 65 godina u ukupnoj populaciji. Takvi demografski trendovi predstavljaju veliki izazov za održivost mirovinskog sustava prvenstveno prvog mirovinskog stupa koji se temelji na međugeneracijskoj solidarnosti te je za očekivati da će mirovine iz obveznog mirovinskog osiguranja većine današnjih zaposlenika biti niske i da će životni standard u mirovini u velikoj mjeri ovisiti o dodatnoj privatnoj štednji za mirovinu. Nužno je jačanje svijest o vlastitoj odgovornosti za primjeren životni standard u mirovini. Preduvjet za to je jačanje mirovinske i financijske pismenost.

Jedan od oblika dodatne privatne štednje za mirovinu su i proizvod životnog osiguranja. Istraživanje koje je proveo Insurance Europe [20] pokazuje da je građanima prilikom odabira financijskog proizvoda putem kojeg će štedjeti za mirovinu najvažnija sigurnost ulaganja, fleksibilnost proizvoda te mogućnost kupnje dodatnih pokrića za biometrijske rizike (smrt, oboljenje, i sl.). Sve su to karakteristike proizvoda životnih osiguranja. Istraživanje provedenu u sklopu ovog rada je također pokazalo da je polica životnog osiguranja poželjan oblik dodatne štednje za mirovinu. Također, proizvodi životnog osiguranja mogu pružiti klijentima zaštitu i skrb koja im je potrebna u starijim godinama života. Istraživanje provedeno u ovom radu je potvrdilo da je u starijim godinama života klijentima potreban proizvod koji trenutno ne postoji na tržištu životnih osiguranja Republike Hrvatske. Radi se o proizvodu koji uključuje pokriće za dugotrajnu skrb.

Kako bi kroz proizvode životnog osiguranja zadovoljili različite potrebe klijenata starije životne dobi osiguratelji trebaju razvijati inovativne i fleksibilne proizvode te poboljšavati postojeće proizvode na način da isti više odgovaraju potrebama klijenata starije životne dobi. Jedan od načina poboljšanja proizvoda životnog osiguranja je i da se klijentima kroz proizvode ponude i razne dodatne usluge. Osiguratelji mogu u suradnji s različitim partnerima izraditi cijeli eko sustav koji će segmentu klijenata starije životne dobi kupnjom proizvoda životnog osiguranja omogućiti brz i efikasan pristup i drugim uslugama koje su im potrebne.

Literatura

- [1] HANFA, »Mirovinski sustav,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/media/4135/za-web-mirovinski-sustav-2019-2.pdf>. [Pokuša pristupa 02. svibanj 2022.].
- [2] Zakon o dobrovoljnim mirovinskim fondovima, (NN 19/14, 29/48, 115/18), p. članak 135. stavak (4).
- [3] »Zakon o nacionalnoj naknadi za starije osobe,« (NN 62/2020).
- [4] Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje, »Statistika za svibanj 2022.,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.mirovinsko.hr/hr/2022/2062>. [Pokušaj pristupa 22. lipanj 2022.].
- [5] Z. J. Gregurić, »Hrvatska je imala četiri radnika na jednog umirovljenika, a danas je taj omjer gotovo izjednačen,« lipanj 2018. [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.mirovina.hr/novosti/hrvatska-imala-cetiri-radnika-jednog-umirovljenika-a-danas-taj-omjer-gotovo-izjednaceni>. [Pokušaj pristupa 15. svibanj 2022.].
- [6] Hrvatski zavod za javno zdravstvo, »Prirodno kretanje u Hrvatskoj u 2020. godini, Izvješće za 2020. godinu,« kolovoz 2021. [Mrežno]. Dostupno na: https://www.hzjz.hr/wp-content/uploads/2021/08/PRIRODNO_KRETANJE_2020_30082021_.pdf. [Pokušaj pristupa 20 svibanj 2022.].
- [7] European Commission, »The 2021 Ageing report Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2019-2070),« 2021.. [Mrežno]. Dostupno na: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/economy-finance/ip148_en.pdf. [Pokušaj pristupa 15 travanj 2022.].
- [8] Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje, »Odluka o usvajanju Izvješća o financijskom poslovanju Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje za 2021. godinu,« 07. lipanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: https://www.mirovinsko.hr/UserDocImages/Upravno-vijece/UV_2022/15-sjednica-UV-07-06-2022/2-Odluka-o-usvajanju-Izvjesca-o-financijskom-poslovanju-HZMO-za-2021.pdf?vel=2597231. [Pokušaj pristupa 09. srpanj 2022.].
- [9] The World Bank, »Primjerenost mirovina u Hrvatskoj, Analitička podloga za Nacionalnu razvojnu strategiju Republike Hrvatske do 2030.,« srpanj 2019. [Mrežno]. Dostupno na: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/216731604615439079-0080022020/original/22.Primjerenostmirovina.pdf>. [Pokušaj pristupa 15. travanj 2022.].
- [10] Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje, »Statističke informacije Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje,« 2021. [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.mirovinsko.hr/UserDocImages/statistika/statisticke-informacije/2021/12/Statisticke-informacije-HZMO-a-12-2021-sijecanj-2022.pdf?vel=14800925>. [Pokušaj pristupa 20. travanj 2022.].
- [11] Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj, »OECD/INFE priručnik za mjerenje financijske pismenosti i financijske inkluzije,« svibanj 2018. [Mrežno].

Dostupno na: <https://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>. [Pokušaj pristupa 27. travanj 2022.]

- [12] M. Vehovec, I. Škreblić Kirbiš i I. Tomić, »Mirovinska pisenost i štednja za treću životnu dob,« 2011. [Mrežno]. Dostupno na: <http://www.rsp.hr/ojs2/index.php/rsp/article/viewFile/1004/1149>. [Pokušaj pristupa 27. travanj 2022.]
- [13] Europska komisija, »Komunikacija Komisije Europskom parlament, Vijeću, Europskom gospodarskom i socijalnom odboru i Odboru regija - Unija tržišta kapitala za građane i poduzeća - novi akcijski plan,« 24.09. 2020. [Mrežno]. Dostupno na: [:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020DC0590&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020DC0590&from=EN)). [Pokušaj pristupa 27. travanj 2022.]
- [14] Europska komisija, OECD's International Network on Financial Education (OECD-INFE), »Okvir financijskih kompetencija,« [Mrežno]. Dostupno na: https://ec.europa.eu/info/publications/220111-financial-competence-framework_en. [Pokušaj pristupa 01. srpanj 2022.]
- [15] Vlada Republike Hrvatske, »Nacionalni strateški okvir financijske pismenosti za potrošača za razdoblje od 2015. do 2020. godine (NN 11/2015),« [Mrežno]. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_01_11_224.html. [Pokušaj pristupa 15. lipanj 2022.]
- [16] Vlada Republike Hrvatske, »Nacionalni strateški okvir financijske pismenosti za potrošače za razdoblje od 2021. do 2026. godine (NN 68/2021),« [Mrežno]. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2021_06_68_1316.html. [Pokušaj pristupa 15. lipanj 2022.]
- [17] IPSOS, »Istraživanje stavova javnosti i dionika o mirovinskom sustavu u Republici Hrvatskoj,« srpanj 2014. [Mrežno]. Dostupno na: https://www.erstepravi.hr/content/uploads/2015/06/Prezentacija_mirovinci_Rovin_j.pdf. [Pokušaj pristupa 05. svibanj 2022.]
- [18] HNB, HANFA, Ministarstvo financija RH, »Mjerenje financijske pismenosti,« 2016.. [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/vijesti/04022016-predstavljani-rezultati-istrazivanja-mjerenje-financijske-pismenosti/>. [Pokušaj pristupa 27. travanj 2022.]
- [19] HANFA, »Financijska pismenost,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/edukacija-i-potro%C5%A1a%C4%8Di/financijska-pismenost/>. [Pokušaj pristupa 27. travanj 2022.]
- [20] Insurance Europe, »2021 Pan-European pension survey: key findings, 2021.« studeni 2021. [Mrežno]. Dostupno na: <https://insuranceeurope.eu/mediaitem/bcaa613d-1207-4784-a056-cd45bcaa2337/Pension%20priorities%20in%20Europe.pdf>. [Pokušaj pristupa 05. svibanj 2022.]
- [21] Hrvatski ured za osiguranje, »2021. Ključne informacije o tržištu osiguranja u Republici Hrvatskoj,« lipanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: https://huo.hr/upload_data/site_files/153209441216254639631330656068_kljucne-informacije2021-web.pdf. [Pokušaj pristupa 02. srpanj 2022.]
- [22] EIOPA, »Impact of ultra low yields on the insurance sector, including first effects of covid-19 crises,« 2020. [Mrežno]. Dostupno na:

https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/financial_stability/impact-of-ultra-low-yields-on-the-insurance-sector-including-first-effects-of-covid-19.pdf. [Pokušaj pristupa 30. travanj 2022.].

- [23] S. Andrijašević i V. Petranović, *Ekonomika osiguranja*, Zagreb: Alfa, 1999., p. 166.
- [24] Insurance Europe, »European insurance in Figures 2020 data,« 2022. [Mrežno]. Dostupno na: <https://insuranceeurope.eu/publications/2569/european-insurance-in-figures-2020-data>. [Pokušaj pristupa 15 svibanj 2022.].
- [25] Hrvatski ured za osiguranje, »Tržište osiguranja u RH 2021., prosinac 2021.,« [Mrežno]. Dostupno na: https://huo.hr/upload_data/site_files/objava_stat_trziste-osiguranja-za-prosinac-2021.pdf. [Pokušaj pristupa 30. travanj 2022.].
- [26] »Uredba (EU) 2019/1238 Europskog parlamenta i Vijeća od 20. lipnja 2019. o paneuropskom osobnom mirovinskom proizvodu (PEPP),« 20. lipanj 2019. [Mrežno]. Dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R1238&from=HR>. [Pokušaj pristupa 30. travanj 2022.].
- [27] HANFA, »Pravilnik o rasporedu vrste rizika po skupinama i vrstama rizika osiguranja i reosiguranja (Neslužbeni pročišćeni tekst NN br. 23/16, 27/16, 42/19),« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/trziste-osiguranja/regulativa/zakoni-i-drugi-propisi-te-op%C4%87e-smjernice/>. [Pokušaj pristupa 30. travanj 2022.].
- [28] Hrvatski ured za osiguranje, »Kretanje na tržištu osiguranja, Statistika prosinac 2021.« [Mrežno]. Dostupno na: <https://huo.hr/hr/statistika>. [Pokušaj pristupa 15 lipanj 2022.].
- [29] Hrvatski ured za osiguranje, »2021. Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj,« 2022..
- [30] EIOPA, »European Insurance Overview 2021, Solo Undertakings Year-end 2020,« 22. rujan 2021. [Mrežno]. Dostupno na: [34] EIOPA, *European Insurance Overview 2021*, [online], https://www.eiopa.europa.eu/document-library/insurance-overview-report/european-insurance-overview-2021_en. [Pokušaj pristupa 20 lipanj 2022.].
- [31] EIOPA, »Consumer Trends Report 2021,« 2022. [Mrežno]. Dostupno na: <file:///C:/Users/ikurbasa/Downloads/Consumer%20Trends%20Report%202021%20-%20EN.pdf>. [Pokušaj pristupa 09. srpanj 2022.].
- [32] EIOPA, »2021 Cost and past performance report,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/eiopa-cost-past-performance-report-2021.pdf>. [Pokušaj pristupa 10. srpanj 2022.].
- [33] Winerstaedtische, Vienna Insurance Group, »MORE FLEXIBLE SINGLE PREMIUM combination out unit-linked and more classic life insurance,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.wienerstaedtische.at/privatkunden/pension-vermoegen/vermoegensaufbau/fondsgebundene-lebensversicherung/hybrid-invest.html>. [Pokušaj pristupa 20. lipanj 2022.].
- [34] Allianz, »Allianz Invest4Life,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.allianz.it/le-soluzioni-per-te/investimento/investimento/allianz-invest4life.html>. [Pokušaj pristupa 20. lipanj 2022.].

- [35] Aviva, »AvivaDigiCare+,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.aviva.co.uk/insurance/life-products/aviva-digicare-plus>. [Pokušaj pristupa 25. lipanj 2022.].
- [36] American Association for Long-Care Insurance, »Long-term Statistics,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.aaltci.org/long-term-care-insurance/learning-center/long-term-care-statistics.php>. [Pokušaj pristupa 23. lipanj 2022.].
- [37] American Association for Long_Term Care Insurance, »Long-Term Care Insurance Facts - Data - Statistics - 2020 Reports,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.aaltci.org/long-term-care-insurance/learning-center/litcfacts-2020.php#2020buyers>. [Pokušaj pristupa 21. lipanj 2022.].
- [38] American Association for Long_Term Care Insurance, »Long-Term Care Insurance Facts - Data - Statistics - 2021 Reports,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.aaltci.org/long-term-care-insurance/learning-center/litcfacts-2021.php#2021compare>. [Pokušaj pristupa 23. lipanj 2022.].
- [39] American Association for Long-Term Care Insurance, »Long-Term Care Insurance Facts - Data - Statistics - 2019 Reports,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.aaltci.org/long-term-care-insurance/learning-center/litcfacts-2019.php#2019buyers>. [Pokušaj pristupa 23. lipanj 2022.].
- [40] HDC Life New Immediate Annuity Plan, »HDFC Life,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hdfclife.com/retirement-and-pension-plans/new-immediate-annuity-plan>. [Pokušaj pristupa 23. lipanj 2022.].
- [41] One America, »OneAmerica Annuity Care II Long Term Care Annuity,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.annuityexpertadvice.com/shop/annuity/long-term-care-annuity/oneamerica-annuity-care-ii-long-term-care-annuity/>. [Pokušaj pristupa 24. lipanj 2022.].
- [42] »Zakon o osiguranju (NN 30/15, 112/18, 63/20, 133/20),« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/369/Zakon-o-osiguranju>. [Pokušaj pristupa 15. svibanj 2022.].
- [43] »Zakon o obveznim odnosima,« (NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18, 126/21). [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/75/Zakon-o-obveznim-odnosima>. [Pokušaj pristupa 15. svibanj 2022.].
- [44] HANFA, »Pravilnik o izmjenama i dopunama Pravilnika o rasporedu vrsta rizika po skupinama i vrstama osiguranja (NN 42/2019),« [Mrežno]. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_04_42_873.html. [Pokušaj pristupa 15. svibanj 2022.].
- [45] HANFA, »Pravilnikom o minimalnim standardima, načinu obračuna i mjerilima za izračun tehničkih pričuva prema računovodstvenim propisima ((NN 72/19),« 2019. [Mrežno]. Dostupno na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_04_42_873.html. [Pokušaj pristupa 20. svibanj 2022.].
- [46] HANFA, »Pravilnik o minimalnim standardima, načinu izračuna i mjerilima za izračun tehničkih pričuva mirovinskog osiguravajućeg društva,« (NN 98/2014, NN 45/16, NN 42/17), članak 10. [Mrežno]. Dostupno na: <https://hanfa.hr/media/1457/pravilnik-o-min-standardima-nacinu-obracuna-i-mjerilima-za-izracun-teh-pricuva-mod.pdf>. [Pokušaj pristupa 20. svibanj 2020.].

- [47] HANFA, »Statistika C-2 Članstvo u mirovinskim fondovima,« 20. lipanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika/>. [Pokušaj pristupa 30. lipanj 2022.].
- [48] e-Građani Informacije i usluge, »Prava i usluge za osobe s invaliditetom iz sustava socijalne skrbi,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://gov.hr/hr/pravo-na-doplatak-za-pomoc-i-njegu/724> . [Pokušaj pristupa 30. lipanj 2022.].
- [49] »Zakon o socijalnoj skrbi,« (NN 18/22, 46/22). [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/222/Zakon-o-socijalnoj-skrbi>. [Pokušaj pristupa 27. lipanj 2022.].
- [50] BestLifeRates.org, LLC, »Life Insurance Statistics – Industry Facts, Figures & Data,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.bestliferates.org/statistics/#wants>. [Pokušaj pristupa 16 lipanj 2022.].
- [51] Državni zavod za statistika, »Stanovništvo prema starosti i spolu, Prvi rezultati popisa 2021. po županijama,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://dzs.gov.hr/vijesti/objavljeni-prvi-rezultati-popisa-2021/957>. [Pokušaj pristupa 24 lipanj 2022.].
- [52] European Commission, Social Protection Committee (SPC), »2021 Pension Adequacy Report Current and future income adequacy in old age in the EU,« lipanj 2021. [Mrežno]. Dostupno na: <https://op.europa.eu/hr/publication-detail/-/publication/4ee6cadd-cd83-11eb-ac72-01aa75ed71a1>. [Pokušaj pristupa 14. travanj 2022.].
- [53] CROATIA osiguranje d.d., »Dokument s ključnim informacijama (KID) CO Invest Life,« 03. siječanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: https://crosig.hr/media/uploads/co_invest_life_kid_03.01.2022.pdf. [Pokušaj pristupa 15. lipanj 2022.].
- [54] UNIQA osiguranje d.d., »Dokument s ključnim informacijama o proizvodu FidelisLife13-J - Target 2030,« 06. travanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: https://www.uniqa.hr/UserDocsImages/dokumenti/kid/FidelisLife13-J__2030.pdf?vel=111341. [Pokušaj pristupa 15. lipanj 2022.].
- [55] Allianz osiguranje d.d., »Dokument s ključnim informacijama (KID) Allianz Prospekt jednokratni - Dinamic,« 17. prosinac 2021. [Mrežno]. Dostupno na: [https://www.allianz.hr/content/dam/onemarketing/cee/azhr/privatni/hr/files/pdfs/docfinder/zivot/prospekt---jednokratni/KID_Allianz_Prospekt_jednokratni_Allianz_Portfolio_\(Dinamic\)_od_17.12.2021.pdf](https://www.allianz.hr/content/dam/onemarketing/cee/azhr/privatni/hr/files/pdfs/docfinder/zivot/prospekt---jednokratni/KID_Allianz_Prospekt_jednokratni_Allianz_Portfolio_(Dinamic)_od_17.12.2021.pdf). [Pokušaj pristupa 15. lipanj 2022.].
- [56] Met life, »Free Mind Flexi Ensure the continuity of your business by protecting your business,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.metlife.it/assicurazioni/polizze-vita/libera-mente-flexi/>. [Pokušaj pristupa 20. lipanj 2022.].
- [57] Winerstaedtische, Vienna Insurance Group, »FUNERAL ARRANGEMENTS professional support in everyone funeral matters,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.wienerstaedtische.at/privatkunden/risiko-absichern/bestattungsvorsorge.html>. [Pokušaj pristupa 20. lipanj 2022.].
- [58] Ministarstvo rada, mirovinskog sustava, obitelji i socijalne politike, »Godišnje statističko izvješće o primijenjenim pravima socijalne skrbi, pravnoj zaštiti djece, mladeži, braka, obitelji i osoba lišenih poslovne sposobnosti, te zaštiti tjelesno ili mentalno oštećenih osoba u Republici Hrvatskoj u 2020. godini,« kolovoz 2021. [Mrežno]. Dostupno na:

<https://mrosp.gov.hr/UserDocImages/dokumenti/Socijalna%20politika/Odluke/Godisnje%20statisticko%20izvjesce%20u%20RH%20za%202020.%20godinu.PDF>. [Pokušaj pristupa 21. lipanj 2022.].

- [59] Državni zavod za statistiku, »Pokazatelji siromaštva i socijalne isključenosti u 2021.,« 15. srpanj 2022. [Mrežno]. Dostupno na: <https://podaci.dzs.hr/media/njedpovs/zudp-2022-1-1-pokazatelji-siroma%C5%A1tva-i-socijalne-isklju%C4%8Denosti-u-2021.pdf>. [Pokušaj pristupa 21. srpanj 2022.].
- [60] CROATIA osiguranje d.d., »www.crosig.hr,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://crosig.hr/zivotno-osiguranje/krug-zivota-dozivotno-osiguranje-za-slucaj-smrti/>. [Pokušaj pristupa 23. srpanj 2022.].
- [61] Generali osiguranje d.d., »www.generali.hr,« [Mrežno]. Dostupno na: <https://www.generali.hr/sigurne-godine>. [Pokušaj pristupa 22. 07. 2022.].

Popis kratica

RH *Republika Hrvatska*

EU *Europska unija*

OECD *Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj*

OECD-INFE *Međunarodna mreža za financijsko obrazovanje Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj*

EEA *Europski gospodarski prostor*

G20 *Grupa 20 – čine je 19 najrazvijenijih zemalja svijeta i EU*

HANFA *Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga*

HNB *Hrvatska narodna banka*

HUO *Hrvatski ured za osiguranje*

BDP *Bruto društveni proizvod*

USD *američki dolar*

EIOPA *Europsko nadzorno tijelo za osiguranje i strukovno mirovinsko osiguranje
(European Insurance and Occupational Pensions Authority)*

IDD *Insurance Distribution Directive*

POG *Product oversight and governance*

PRIIP *Packaged retail and insurance-based investment products*

PEPP *Paneuropski osobni mirovinski proizvod*

UMFO *Udruga društava za upravljanje mirovinskim fondovima*

DMF *Dobrovoljni mirovinski fond*

HRMOD *Hrvatsko mirovinsko osiguravajuće društvo*

SAD *Sjedinjene Američke Države*

DMF *Dobrovoljni mirovinski fond*

Popis slika

| | |
|--|-----------|
| <i>Slika 2.1 Odnos broja korisnika mirovine i osiguranika u RH.....</i> | <i>5</i> |
| <i>Slika 2.2 Prirodno kretanje stanovništva RH od 1991. do 2020. godine</i> | <i>5</i> |
| <i>Slika 2.3 Očekivano trajanje života pri rođenju u RH od 2003. do 2020. godine</i> | <i>6</i> |
| <i>Slika 2.4 Prosječna starosna mirovina u 2021. godini.....</i> | <i>9</i> |
| <i>Slika 2.5 Pokazatelji značaja društava za osiguranje - 2020.</i> | <i>14</i> |
| <i>Slika 2.6 Struktura i relativno značenje financijskih institucija u RH u 2021. g.</i> | <i>14</i> |
| <i>Slika 2.7 Struktura ulaganje društava za osiguranje RH (2017.-2021.).....</i> | <i>15</i> |
| <i>Slika 2.8 Struktura ulaganja osiguratelja životnih osiguranja EEA 2016.-2019.....</i> | <i>16</i> |
| <i>Slika 2.9 Gustoća životnih osiguranja 2020. u EU</i> | <i>17</i> |
| <i>Slika 2.10 Penetracija životnih osiguranja 2020. u EU.....</i> | <i>17</i> |
| <i>Slika 2.11 Struktura ukupne premije po vrstama osiguranja u RH, prosinac 2021. ...</i> | <i>18</i> |
| <i>Slika 2.12 Struktura premije životnih osiguranja RH u 2021.</i> | <i>18</i> |
| <i>Slika 3.1 Udio riziko osiguranja u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u RH u 2021.....</i> | <i>31</i> |
| <i>Slika 3.2 Udio doživotnog osiguranja za slučaj smrti u ukupno zaračunatoj premiji životnih osiguranja u 2021.</i> | <i>32</i> |
| <i>Slika 3.3 Udio novougovorenih polica osiguranja života u 2020. po vrstama životnih osiguranja u zemljama članicama EU</i> | <i>34</i> |
| <i>Slika 3.4 Članstvo u dobrovoljnim mirovinskim fondovima</i> | <i>44</i> |
| <i>Slika 3.5 Udio osoba od 65 i više godina u ukupnoj populaciji RH.....</i> | <i>47</i> |
| <i>Slika 3.6 Postotak osoba koji trebaju dugotrajnu skrb po godinama života</i> | <i>49</i> |
| <i>Slika 3.7 Vjerojatnost potrebe za dugotrajnom skrbi (zdrava osoba 65 godina) po spolu i godinama</i> | <i>50</i> |
| <i>Slika 4.1 Struktura ispitanika po spolu</i> | <i>54</i> |
| <i>Slika 4.2 Struktura ispitanika po godinama starosti</i> | <i>54</i> |
| <i>Slika 4.3 Struktura ispitanika po dosadašnjoj razini obrazovanja</i> | <i>55</i> |

| | |
|--|----|
| <i>Slika 4.4 Struktura ispitanika po regiji stanovanja</i> | 56 |
| <i>Slika 4.5 Struktura ispitanika po statusu zaposlenja</i> | 56 |
| <i>Slika 4.6 Struktura ispitanika po visini osobnog dohotka</i> | 57 |
| <i>Slika 4.7 Odgovori ispitanika na pitanja o osnovnim karakteristikama mirovinskog sustava RH</i> | 59 |
| <i>Slika 4.8 Zabrinutost za životni standard u mirovini</i> | 60 |
| <i>Slika 4.9 Stav ispitanika u svezi dostatnosti mirovine iz obveznih mirovinskih fondova</i> | 60 |
| <i>Slika 4.10 Stav ispitanika o potrebi za dodatnom štednjom za održavanje primjerenog životnog</i> | 61 |
| <i>Slika 4.11 Mišljenje ispitanika hoće li ovisiti o tuđoj financijskoj pomoć ukoliko dodatno ne štede za mirovinu</i> | 61 |
| <i>Slika 4.12 Informiranost o dodatnim oblicima štednje za mirovinu –</i> | 62 |
| <i>Slika 4.13 Dosadašnji oblici štednje za mirovinu</i> | 63 |
| <i>Slika 4.14 Planirani oblici štednje za mirovinu</i> | 63 |
| <i>Slika 4.15 Mišljenje ispitanika o polici osiguranja života kao obliku štednje za mirovinu</i> | 64 |
| <i>Slika 4.16 Struktura ispitanika u ovisnosti imaju li ili nemaju ugovorenu policu osiguranja života</i> | 64 |
| <i>Slika 4.17 Vrste ugovorenih polica životnog osiguranja</i> | 68 |
| <i>Slika 4.18 Razlog zbog kojeg bi ispitanici ugovorili policu životnog osiguranja</i> | 69 |
| <i>Slika 4.19 Proizvod životnog osiguranja putem kojeg bi ispitanici štedjeli za mirovinu</i> | 70 |
| <i>Slika 4.20 Najpotrebniji proizvod životnog osiguranja u godinama nakon odlaska u mirovinu</i> | 71 |
| <i>Slika 4.21 Mišljenje ispitanika je li u starijoj životnoj dobi dobro imati kombiniranu policu osiguranja života i osiguranja za dugotrajnu skrb</i> | 72 |

Popis tablica

| | |
|---|-----------|
| <i>Tablica 3.1 Vrste osiguranja i vrste rizika unutar skupine životnih osiguranja</i> | <i>22</i> |
| <i>Tablica 3.2 Ponuda proizvoda osiguranja života kod kojih ugovaratelj snosi rizik ulaganja na tržištu RH.....</i> | <i>28</i> |
| <i>Tablica 3.3 Ponuda proizvoda rentnih osiguranja na tržištu RH.....</i> | <i>30</i> |
| <i>Tablica 3.4 Ponuda proizvoda doživotnog osiguranja za slučaj smrti na tržištu RH ..</i> | <i>33</i> |
| <i>Tablica 4.1 Informiranost o funkcioniranju mirovinskog sustava RH</i> | <i>57</i> |
| <i>Tablica 4.2 Odgovori ispitanika na pitanja o osnovnim karakteristikama mirovinskog sustava RH</i> | <i>58</i> |
| <i>Tablica 4.3 Rezultati testiranja utjecaja spola na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>65</i> |
| <i>Tablica 4.4 Rezultati testiranja utjecaja razine obrazovanja na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>65</i> |
| <i>Tablica 4.5 Rezultati testiranja utjecaja statusa zaposlenja na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>66</i> |
| <i>Tablica 4.6 Rezultati testiranja utjecaja regije stanovanja na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>66</i> |
| <i>Tablica 4.7 Rezultati testiranja utjecaja dobi na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>66</i> |
| <i>Tablica 4.8 Rezultati testiranja utjecaja visine dohotka na ugovaranje police životnog osiguranja</i> | <i>67</i> |

Životopis

Ivanka Jurčević rođena 15.10. 1976. u Livnu, Bosna i Hercegovina. Na Sveučilištu u Zagrebu, Ekonomski fakultet, 2000. godine stječe titulu diplomiranog ekonomista. Radni staž započinje 2002. godine u CROTIA osiguranju d.d. na poziciji samostalni stručnjak u Sektoru za životna osiguranja. Od 2009. do 2014. radi na poziciji viši specijalist za korisničke usluge i obradu, od 2014. do 2018. na poziciji viši specijalista za razvoj životnih osiguranja. Od 2018. do 2019. radi na poziciji ekspert za razvoj životnih i zdravstvenih osiguranja, a od 2019. do danas na poziciji voditelj razvoja proizvoda i preuzimanja rizika.

Biography

Ivanka Jurčević, born on October 15, 1976 in Livno, Bosna and Herzegovina. In 2000 she obtained the title of graduate economist at the University of Zagreb, Faculty of Economics. The internship began in 2002 with employment in CROATIA osiguranje d.d.. Until 2009 she worked in the position of Independent Expert in the Life Insurance Department. From 2009 to 2014 she worked in the position of Senior Specialist for Customer Services and Processing, and from 2014 to 2018 she was the Senior Specialist for Life Insurance Development. From 2018 to 2019 she was Expert for Development of Life and Health Insurance, and from 2019 to today is working in the position of Head of Product Development and Risk Undertaking.