

## БАНКООСИГУРАЊЕ У СРБИЈИ – ТРЕНДОВИ И ПЕРСПЕКТИВЕ

### BANCASSURANCE IN SERBIA – TRENDS AND PERSPECTIVES

**Сања Живковић**

Ерсте банка АД Нови Сад, Нови Сад, Србија  
sanja.sz.zivkovic@gmail.com

**Жељко Војиновић**

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија  
zeljko.vojinovic@ef.uns.ac.rs

**Апстракт:** Банкоцентрични карактер финансијског тржишта у Србији одражава доминантно учешће банака у активностима на финансијском тржишту, укључујући и оне активности које традиционално не чине основ банкарског пословања. Транзиција из традиционалног у универзално пословање банака резултат је интензивне конкуренције на банкарском тржишту која је у Републици Србији наступила почетком 21. века, а предметна промена је повратно утицала и на пословање осигуравајућих друштава и наступајуће трендове на тржишту осигурања. Банкоосигурање представља модел продаје производа осигурања путем дистрибутивне продајне мреже банака, а који нуди различите бенефите како за банке, тако и за осигуравајућа друштва као партнере. У раду су представљени модалитети банкоосигурања, трендови у развоју банкоосигурања и анализа финансијских резултата активности банкоосигурања у Србији.

**Кључне речи:** банкарство, осигурање, банкоосигурање, Србија

**Abstract:** Bankocentric character of the financial market in Serbia reflects the dominant participation of banks in financial market activities, including those that traditionally do not form the basis of banking operations. The transition from traditional to universal banking operations is the result of intense competition in the banking market that took place in the Republic of Serbia at the beginning of the 21st century, and this change has also influenced the operations of insurance companies and the emerging trends in the insurance market. Bancassurance represents a model of selling insurance products through a distributive sales network of banks, which offers various benefits for both banks and insurance companies as partners. The paper presents modalities of bancassurance, trends in the development of

*bancassurance and analysis of the financial results of the bancassurance activities in Serbia.*

**Key Words:** *banking, insurance, bancassurance, Serbia*

## УВОД

У условима слабо развијеног финансијског тржишта у Србији, банкоосигурање као модел сарадње између банака и осигуравајућих друштава у циљу продаје производа осигурања има растући значај. У раду су представљени трендови и досадашњи развој тржишта осигурања и банкоосигурања у Србији и индикатори перформанси банкоосигурања и његов значај на банкарском и тржишту осигурања Србије.

### 1. Место и значај пословања осигуравајућих друштава у финансијском систему Србије

Финансијски систем Србије карактерише доминантно учешће банака и транзиција из традиционалног ка универзалном банкарству. Банкоцентричност финансијског система имплицира на скромну заступљеност делатности осигурања у Србији - учешће банака у укупној активи финансијског сектора износило је око 91% на крају 2016. године, а осигуравајућих друштава 6,1%. Показатељи развијености делатности осигурања указују да Србија није на нивоу европског просека када је у питању учешће премија осигурања у бруто домаћем производу и ниво премија по становнику. Са учешћем премија осигурања од 3,0% у бруто домаћем производу Србија је заузела 61. место на свету и има готово троструко нижи показатељ од просека за земље Европске Уније (8,1%), док је према нивоу просечне премије по становнику од 102 евра у 2017. години Србија на 64. месту.<sup>21</sup> Заступљеност послова животног осигурања индикатор је развијености тржишта осигурања и финансијског тржишта уопште. У Србији, учешће премија неживотних осигурања у укупним премијама у 2016. години износило је 75,6%, а учешће животних осигурања 24,4%.<sup>22</sup> Трећина укупно наплаћених премија (34%) чине премије по основу обавезног осигурања од аутоодговорности, што имплицира да заступљеност осигурања у Србији произилази из његовог обавезног карактера. Према Стојаковић А. у развијеним тржишним економијама са јаким финансијским тржиштем, компаније за осигурање живота су значајни институционални инвеститори, а осигурање, осим што доприноси очувању имовине и лица доприноси и повећању запослености, привлачењу страних инвестиција и стварању здравих финансијских средстава за финансирање привреде (Стојаковић А., 2014, стр. 206). Неразвијеност финансијског тржишта у Србији огледа се и у недовољној

<sup>21</sup> Народна банка Србије (2017), Сектор осигурања у Србији – извештај за 2017. годину, стр. 10  
Приступ: 20.06.2018. [https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60\\_6/izvestaji/izv\\_IV\\_2017.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_IV_2017.pdf)

<sup>22</sup> Народна банка Србије (2017), Сектор осигурања у Србији – извештај за 2017. годину, стр. 11  
Приступ: 20.06.2018.

заступљености различитих финансијских учесника чије пословање представља основ за развој тржишта капитала, у која се убрајају и осигуравајућа друштва.

## 2. Значај банкоосигурања у развоју делатности осигурања и финансијског сектора

У условима изражене потребе за потпунијим коришћењем капацитета финансијског система, а у функцији веће развијености, успостављају се различити модалитети партнерства између финансијских учесника којима се остварују вишеструки позитивни синергетски ефекти на њихово пословање. Најзаступљенији облик сарадње и партнерства банака и осигуравајућих друштава представља банкоосигурање, као канал дистрибуције производа осигурања. Банкоосигурање представља ангажовање банкарске продајне мреже, филијала и односа са клијентима у циљу развоја продаје производа осигурања. У банкоосигурању, банке ангажују своје ресурсе у циљу истовремене продаје и банкарских производа и производа осигурања и по том основу стичу додатни извор прихода, а осигуравајућа друштва обезбеђују ширење продајне мреже и већи обим продаје. Додатни подстицај банкама у продаји производа осигурања је што они нуде заштиту од ризика којима је банка изложена у односу на клијенте – животно осигурање, осигурање у случају незапослености, осигурање кредита. Према Машићу (Маших Н., 2003, стр. 19) постоје следећи модели услуге/канала банкоосигурања. То су:

1. *Модел целовитости* – осигуравајућа друштва користе целовиту постојећу продајну мрежу банака за продају производа осигурања.
2. *Модел стручњака* – пословни модел по којем се улога банкарског службеника своди на аквизицију потенцијалних осигураника и њихово усмеравање на стручњаке из осигуравајућег друштва – партнера.
3. *Модел финансијског планирања* – подразумева модел обједињене понуде банке и осигуравајућег друштва у виду пакета финансијских услуга који се као целина нуде потенцијалним осигураницима и уједно корисницима других финансијских услуга.

Venosit је класификовао различите врсте банкоосигурања као модела сарадње банака и осигурања у следеће групе: маркетиншко партнерство (франшиза, сарадња о дистрибуцији), заједнички подухвати (joint venture), интегрисане групе финансијских институција, мерцери и аквизиције (Venosit G., 2002, стр. 302). С друге стране, Teunissen је такође идентификовао различите форме сарадње у банкоосигурању: банка искључиво у улози дистрибутера, стратешке алијансе, заједнички подухвати (joint venture) и финансијски конгломерати (Teunissen M, 2008, стр. 409). Од наведених, најзаступљенији је модел банкоосигурања у коме је банка у улози дистрибутера, док су за најразвијенија финансијска тржишта карактеристични комплекснији модели удруживања и сарадње у банкоосигурању.

Многи аутори су идентификовали вишеструки значај банкоосигурања. Према Bente C. i Ghilimei E. банкоосигурање као вид интеграције доприноси

редуковању трошкова осигуравајућих друштава, а уједно им омогућава и брз продор на циљано тржиште (Chang et al, 2010, стр. 77 ). Чланови радне групе у оквиру Светске банке идентификовали су банкоосигурање као сарадњу и модел од изузетног значаја за развој осигурања у емергентним и растућим тржиштима (Gunulal S. et al, 2012, стр. 7). Peng J.L. и сарадници истраживали су утицај банкоосигурања на ефикасност и профитабилност банака и закључили да банке које су укључене у модел банкоосигурања имају ефикасније пословање, већи профит, а коначно и већу вредност за стејкхолдере (Peng J.L et al, 2017, стр. 1) . Са становишта банке, концепт банкоосигурања пружа следеће могућности (Ануфријев А., Дашић Г., 2018, стр. 6): а) обезбеђење сталног извора прихода ширењем пословања у области осигурања, чиме се снижава зависност од кретања каматних стопа као главне приходне ставне банака; б) потпуније коришћење базе великог броја комитената; в) понуда ширег спектра услуга чиме се учвршћује веза са клијентима и подиже њихова оданост; г) исти ниво прихода обезбеђује се са мање ризичног капитала; д) приближавање новом спектру финансијских услуга, који је примерен животним потребама клијената; ђ) Прибављање новчаних фондова који би се ионако нашли код осигураваача живота и на које се у неким случајевима добијају пореске олакшице

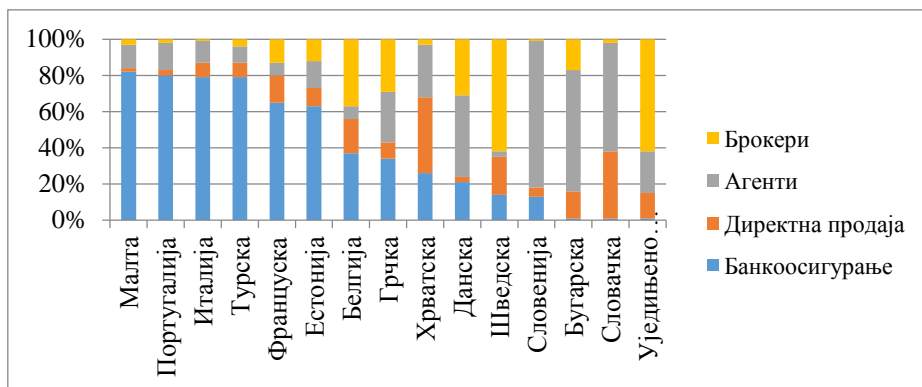
**Табела 1:** Предности и бенефити партнерства у виду банкоосигурања

Учесник	Предности и ресурси	Очекиване користи
Банка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бренд</li> <li>- Распољива база клијената</li> <li>- Мрежа филијала као дистрибутивни канал</li> <li>- Комплементарност са банкарским производима</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Повећање у приходима од накнада и провизија</li> <li>- Већа ретенција клијената ширењем палете банкарских производа</li> </ul>
Осигуравајуће друштво	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Експертиза у осигурању и процени ризика</li> <li>- Повећан капацитет у преузимању ризика</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Приступ већој бази клијената</li> <li>- Већа профитабилност основног посла и активности</li> </ul>
Клијент	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Лојалност бренду</li> <li>- Идентификовање и приступачност других финансијских производа и услуга</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Производ познатог добављача услуга прилагођен потребама клијената уз ниже трошкове</li> </ul>

*Извор:* Станковић Ј., Петровић Е., Војводић - Миљковић Н. (2016), *Reality and prospects of bancassurance as an insurance sales channel in the Republic of Serbia*, *Теме бр 4/2016, стр. 1332*

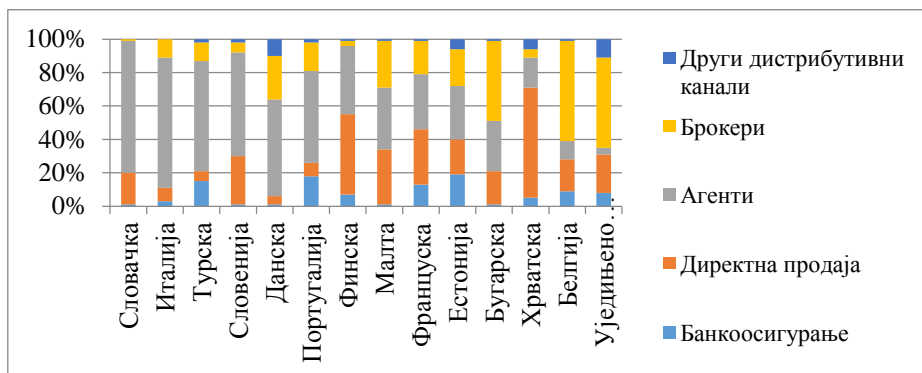
Банкоосигурање као канал продаје није подједнако заступљен за све врсте осигурања. Напротив, у већини европских земаља банкоосигурање је најзаступљенији канал продаје животног осигурања. На графикону 1 и 2 приказано је учешћеразличитих канала дистрибуције по врсти осигурања за одабране европске земље. Банкоосигурање је убедљиво најзаступљеније у продаји животног осигурања у већини земаља, док се за продају неживотног осигурања највише ангажују брокери или агенти.

**Графикон 1.** Канали дистрибуције животног осигурања за одабране земље у 2015. години



*Извор: Insurance Europe (2016), "European Insurance – Key Facts", Brussels, стр. 32*

**Графикон 2.** Канали дистрибуције неживотног осигурања у одабраним земљама у 2015. години



*Извор: Insurance Europe (2016), "European Insurance – Key Facts", Brussels, стр. 33.*

Напредак информационе технологије и њихова примена у пословању банака и осигуравајућих друштава условили су појаву и других алтернативних дистрибутивних канала у продаји финансијских производа (веб сајтова, мобилних апликација) чије је учешће у укупним премијама за сада занемарљиво. Алтернативни дистрибутивни канали, примарно интернет, у продаји производа осигурања има потенцијал у продаји неживотних осигурања, за која бележи просечно учешће у укупној премији у посматраним земљама од 3,7% (графикон 2). Предности банкоосигурања као модела сарадње нуди значајне предности и за осигуравајућа друштва (Bente C., Ghilimei E., 2008, стр. 86): пенетрација велике базе банкарских клијената, преусмеравање ослонца

продаје са традиционалних агената на различите банкарске канале продаје, развој нових финансијских производа чија ефикасност произилази из партнерства са банкама, установљивање присуства на тржишту изузетно брзо без неопходног развоја мреже продајних агената, додатни извор капитала у циљу унапређења солвентности и ширења пословања.

### 3. Банкоосигурање у Србији

Законом о банкама из 2005. године дефинисано је да банке у Србији могу, између осталих законом дозвољених послова, обављати и послове заступања у осигурању, чиме је банкоосигурање у финансијској регулативи Србије први пут утемељено. У Табели 2 представљен је хронолошки приказ учесника на тржишту осигурања у Србији, а почев од 2007. године на тржишту су се појавиле банке у улози заступника. На крају 2016. године 19 од укупно 31 банака на тржишту су регистроване и као заступници у продаји производа осигурања, што имплицира да 61% банкарског тржишта послује и у функцији банкоосигурања, а карактерише их универзални модел пословања комерцијалних банака. Комерцијална банка у пословима осигурања може се појавити као учесник у три потенцијална односа: а) као заступник осигуравајућег друштва – партнера, б) као осигураник, плаћајући премију за осигурање од ризика којима је изложена у пословању и б) као корисник осигурања (осигураник је клијент банке, а банка у случају настанка осигураног случаја има право на накнаду штете) (Станковић Ј. ет ал, 2016, стр. 1335). У посматраном периоду на тржишту осигурања број заступника правних лица се удвостручио, док се број заступника предузетника повећао са 35 у 2005. години на 95 у 2016. години.

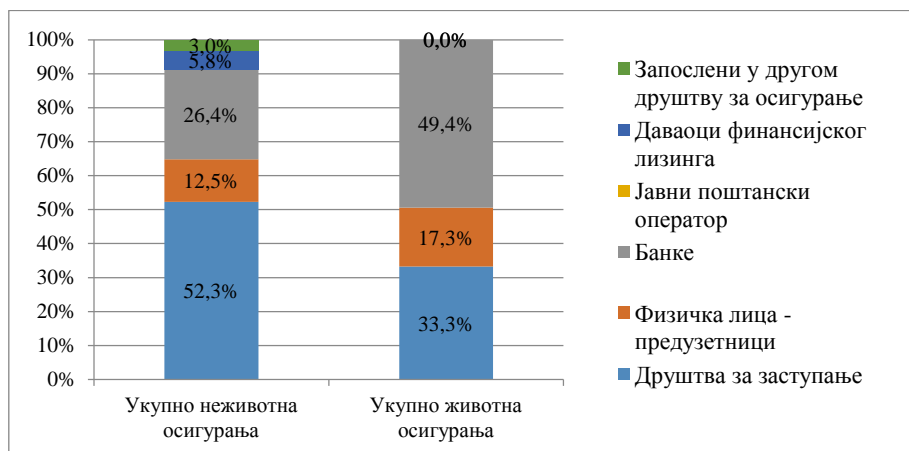
**Табела 2.** Учесници на тржишту осигурања Републике Србије

Година	Осигуравајућа друштва	Заступници		
		Банке	Правна лица	Предузетници
2005	19	-	40	35
2006	17	-	44	87
2007	20	5	59	123
2008	24	11	65	122
2009	26	15	69	122
2010	26	16	77	117
2011	28	19	79	109
2012	28	19	84	105
2013	28	19	87	112
2014	25	19	95	111
2015	24	20	95	113
2016	23	19	89	95

*Извор:* Годишњи извештаји Народне Банке Србије – Сектор осигурања у Србији (2005 – 2016)

Ниво развијености модела банкоосигурања као канала дистрибуције производа осигурања у Србији може се проценити на основу релативног учешћа банака у продаји у односу на друге категорије заступника (графикон 3), али и на основу дистрибуције банкоосигурања по врстама осигурања (табела 3). У 2017. години у Србији банке су учествовале са 26,4% у укупној премији оствареној путем заступања за производе неживотног осигурања. Учешће и допринос банака у продаји производа животног осигурања прати европске трендове и готово 50% премије остварене путем заступника реализовано је у сарадњи са банкама. Поред банака, најзаступљенији учесници у функцији заступника на тржишту осигурања су друштва за заступање, која генеришу 52,3% укупних премија остварених путем заступника за неживотна осигурања и 33,3% за животно осигурања.

**Графикон 3.** Учешће различитих категорија заступника у укупној премији оствареној продајом осигурања посредством заступника у Србији у 2017. години



*Извор:* Годишњи извештај Народне Банке Србије – Сектор осигурања у Србији 2017. година

Учешће банкоосигурања у укупним премијама по врстама осигурања указује на производе осигурања које банке најчешће продају и до које мере су исти комплементарни са банкарским производима из њиховог портфолија (табела 3). Највећи допринос банкоосигурање остварује у продаји животног осигурања, са просечним учешћем од 21% у укупним премијама за трогодишњи период 2015 – 2017. године. Значај банкоосигурања у продаји животног осигурања произилази из продаје стамбених кредита, код којих је један од основних предуслова за одобрење и пласирање куповина производа животног осигурања са корисником кредита као осигураником и банком повериоцем у улози корисника осигурања. Од производа неживотног осигурања банке највише доприносе у укупној премији по основу осигурања кредита (79,7% у 2017. години), осигурања од

финансијских губитака (48,0% у 2017. години) и осигурање од последица незгоде (7,2% у 2017. години).

**Табела 3.** Учешће банкоосигурања у укупним премијама по врстама осигурања од 2015 – 2017. године

<b>% Учешће банкоосигурања</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Осигурање од последица незгоде	8,2%	16,1%	7,2%
Добровољно здравствено осигурање	0,6%	0,7%	0,8%
Осигурање моторних возила	0,6%	0,4%	0,2%
Осигурање шинских возила	-	-	-
Осигурање ваздухоплова	-	-	-
Осигурање пловних објеката	-	-	-
Осигурање робе у превозу	-	-	-
Осигурање имовине од пожара и других опасности	1,4%	1,5%	1,5%
Остала осигурања имовине	0,8%	0,8%	0,8%
Осигурање од одговорности због употребе моторних возила	-	-	-
Осигурање од одговорности због употребе ваздухоплова	-	-	-
Осигурање од одговорности због употребе пловних објеката	-	-	-
Осигурање од опште одговорности	-	-	-
Осигурање кредита	70,8%	73,7%	79,7%
Осигурање јемства	-	-	-
Осигурање финансијских губитака	5,9%	0,7%	48,0%
Осигурање трошкова правне заштите	-	-	-
Осигурање помоћи на путовању	7,3%	6,2%	4,9%
<b>Укупно неживотна осигурања</b>	<b>1,7%</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,8%</b>
Осигурање живота	15,5%	24,7%	21,8%
Рентно осигурање	0,2%	0,4%	0,3%
Допунско осигурање уз осигурање живота	2,8%	3,7%	4,3%
Осигурање за случај венчања и рођења	-	-	-
Животна осигурања везана за јединице инвестиционих фондова	-	-	-
<b>Укупно животна осигурања</b>	<b>14,2%</b>	<b>22,9%</b>	<b>20,2%</b>

*Извор:* Годишњи извештаји Народне Банке Србије – Сектор осигурања у Србији (2015 – 2017)



Идентификовани трендови указују да се перспектива банкоосигурања у Србији усмерава у правцу растућег значаја и учешћа у производима осигурања који су комплементарни са банкарским производима. Кључни предуслови за даљи развој банкоосигурања у Србији су: већи животни стандард популације, развој свести и финансијске културе и већа заинтересованост банака у постизању значајних резултата у активностима банкоосигурања (Крстић ет ал, 2011, стр. 26). Доминантни комерцијални карактер банака на тржишту Србије представља основ за даљи развој банкоосигурања који ће повратно утицати на већи квалитет и ниже трошкове у понуди банкарских и финансијских производа.

## ЗАКЉУЧАК

Банкоосигурање на финансијском тржишту Србије има растући значај и представља све већи извор прихода од премија, нарочито за производе животног осигурања, што је у оквирима европских трендова. У неразвијеним финансијским системима банкоосигурање је канал продаје производа осигурања који повратно утиче на експанзију тржишта осигурања, ширу лепезу финансијских производа и услуга и већу развијеност финансијског тржишта. У Србији 19 од 31 банака су регистроване за послове заступања у осигурању што репрезентује значајно учешће и заинтересованост банака за овај модел сарадње са осигуравајућим друштвима.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Benosit, G. (2002), *Bancassurance: the new challenges*, The Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol. 27 No. 3, pp. 295-303
- [2] Bente C., Ghilimei E. (2008), *Benefits of Bancassurance*, Stinte Economic, Vol. III/2008
- [3] Chang P.R, Peng J.L., Ku Fan C. (2010), *A Comparison of Bancassurance and Traditional Insurer Sales Channels*, The Geneva Papers, 2011, 36, (76 – 93)
- [4] Gonulal S., Goulder N. Lester R. (2012), *Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets*, Policy Research Working Paper No. 6196
- [5] Insurance Europe (2016), *European Insurance – Key Facts*, Brussels, August 2016
- [6] Peng J.L, Jeng V., Wang J.L, Chen Y. (2017), *The impact of bancassurance on efficiency and profitability of banks: Evidence from the banking industry in Taiwan*, Journal of Banking and Finance 80 (2017) 1–13
- [7] Teunissen, M. (2008), *Bancassurance: tapping into the banking strength*, The Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol. 33, pp. 408-441
- [8] Ануфријев А., Дашић Г. (2018), *Свефинансирање и канали дистрибуције - компетенција или надметање*, FBIM Transactions 2018/11
- [9] Закон о банкама, Службени гласник Републике Србије бр. 107/2005, 91/2010 и 14/2015

- [10] Крстић Б., Војводић - Миљковић Н., Мандић Д. (2011), *Bancassurance - new options for the development of Serbian financial sector*, Economics and Organization Vol. 8, No 1
- [11] Машић, Н. (2003), *Банкоосигурање*. Осигурање, бр. 4
- [12] Народна банка Србије (2005 - 2017), Сектор осигурања у Србији - годишњи извештај, Београд
- [13] Станковић Ј., Петровић Е., Војводић - Миљковић Н. (2016), *Reality and prospects of bancassurance as an insurance sales channel in the Republic of Serbia*, Теме бр. 4/2016
- [14] Стојаковић А. (2014), *Инвестициони потенцијал и развојне промене тржишта осигурања Републике Србије и земаља региона*, Сварог научно - стручни часопис бр. 13/2014, Независни универзитет Бања Лука

## SUMMARY

Banking as a model of cooperation between banks and insurance companies, and at the same time channel of distribution of insurance products, contributes to the development of growing and undeveloped financial markets, such as the financial system of Serbia. Bancaassurance in Serbia is gaining an increasing role and importance, especially in the field of life insurance. The downward trend in interest rates, intense competition and the need for more efficient use of available resources lead banks to modalities of business by which they will generate additional income on fees and commissions. Also, the complementarity of certain groups of banking and insurance products, based on which banks as creditors is exposed to different risks, is an additional motive for incorporating insurance products in the range offered by banks on the financial market. At the European and world level, besides bancaassurance, other alternative forms of distribution of insurance products are gradually gain in importance, but the specificity of banking security as a channel through which multiple financial products and services are available to clients at once, from a known and reliable financial participant, at a lower cost, give manifold the advantage of this channel is the sale of insurance products.