



Bili smo zabrinuti da bi ljudi mogli prestati plaćati osiguranja jer im treba novac, ali to se ipak ne događa često. Na većini tržišta gubite porezne olakšice ili plaćate kaznu ako prestanete uplaćivati. To pomaže da ljudi ne raskidaju mirovinske i životne proizvode koji će im dugoročno pomoći

Petra Hielkema,

predsjednica EIOPA-e:

VEĆINA LJUDI MISLI DA JE OSIGURANJE SKUPLJE NEGO ŠTO U STVARNOSTI JEST

razgovarala ANTONIJA KNEŽEVIĆ

antonija.knezevic@lider.media

Oluje, poplave, potresi i druge, sve učestalije vremenske nepogode u javnom diskursu sve češće nameću pitanje osiguranja imovine, a sve nepovoljniji omjer broja radnika i umirovljenika iznova apostrofira potrebnu reformu mirovinskog sustava. S klimatskim promjenama i sve duljim životnim vijekom te dvije teme postajat će sve aktualnije, a o njima, kao i nizu drugih pitanja razgovarali smo s predsjednicom Europskoga nadzornog tijela za osiguranje i strukovno mirovinsko osiguranje (EIOPA) Petrom Hielkemom koja je prije tjedan dana bila glavna govornica na Hanfinoj konferenciji 'Zaštita potrošača u osiguranju i mirovinskoj štednji'.

• Koji su najvažniji zaključci panela o trendovima i perspektivama u osiguranju i dobrovoljnoj mirovinskoj štednji u Hrvatskoj na kojem ste sudjelovali?

– Za mene je iznimno bitna poruka s tog panela što su se na njemu okupili predstavnici cijelog tržišta, ministarstava, nadzornici iz osiguranja i mirovinskih fondova... Iako je svatko imao svoj pogled na problem, svi smo se složili da problem postoji. Svi su došli s idejama što drugi mogu učiniti, ali i što bi oni sami mogli učiniti. To je način na koji se, zapravo, zajednički pronalaze rješenja. Dionici u nekim drugim zemljama katkad su manje voljni javno raspravljati o problemima.

• Jedan od najvećih izazova za mirovinske sustave produljenje je životnog vijeka i sve nepovoljniji omjer broja umirovljenika i

radnika. Koje je rješenje za taj problem?

– Velik je izazov za mirovinske sustave u Europi osigurati građanima primjerene mirovine u budućnosti. Prosječna državna mirovina u EU-u kao postotak zarade pri odlasku u mirovinu past će s 46 posto u 2019. na 37 posto u 2070. U Hrvatskoj je situacija još teža jer će, prema projekcijama, mirovine pasti s 32 posto u 2019. na oko 22 posto zarade pri odlasku u mirovinu 2070. godine. U mnogim se zemljama u ovom trenutku raspravlja što se događa s mirovinama. Budimo iskreni: treba više ljudi raditi kako bismo mogli pokriti mirovine. Međutim, ako to želite riješiti, morate pronaći odgovor i na drugo važno pitanje: tko će se u budućnosti brinuti o djeci i starijim osobama ako se pitanje skrbi ne riješi kako treba? Najvjerojatnije žene, što znači da bi opet istupile s poslova i radnih mjesta. Dakle, to pitanje također je važno za raznolikost. I opet, ako ne raspravljamo o jazu u mirovinama, što je bila glavna tema konferencije, problem u budućnosti bit će još veći. Iznimno je važno dobiti potpun pregled mirovina u zemljama EU-a, uključujući sve stupove. Zbog toga će EIOPA tijekom sljedećih godina dodatno raspravljati s Komisijom i drugim dionicima kako bi se pronašao način da se svi podaci stave na jedno mjesto, stvori sveobuhvatan pregled, otkriju nedostaci, a poslije i riješe na odgovarajući način.

• U Hrvatskoj se godinama raspravlja o reformi mirovinskog sustava, s prijedlozima od ukidanja drugog stupa do njegova jačanja. U posljednje vrijeme dosta ljudi seli sredstva u fazi isplate iz drugog stupa na trag u prvi jer tako dobiva veće mirovine.

Kako vi vidite hrvatski mirovinski sustav?

– Ljudi koji su svoja sredstva prebacili u prvi stup kad su otišli u mirovinu napravili su racionalan izbor. Moguće je da je ta opcija bila isplativija za one koji sad odlaze u mirovinu jer su štedjeli samo deset godina u drugom stupu. U svakom slučaju, to je pitanje koje je bolje uputiti političarima, a ne meni. Ali općenito, mogu reći da je potrebno razumjeti da svaki put kad radite nešto u prvom stupu utječete na drugi i treći stup. Također, ako promijenite oporezivanje, utječete na sva tri stupa. Zato je to sustav o kojem je potrebna široka rasprava. A rješenje se može pronaći samo ako svi zainteresirani međusobno razgovaraju o problemu. Čak će i tada trebati dosta vremena da se to riješi. Nikada ne ide brzo, ali ako imate samo nekoliko ljudi koji to pokušavaju riješiti i ako se jako trude, rezultati će doći. Što se tiče drugog i trećeg stupa, Hrvatska se uvelike oslanja na kvantitativne limite ulaganja. No općenito vidim prednosti pristupa koji se više temelji na riziku.

• Već su godinama životna osiguranja u Hrvatskoj u padu. Što je, prema vašem mišljenju, razlog tomu? Kakva je struktura tržišta osiguranja u drugim zemljama?

– Kad pogledate zemlje srednje i istočne Europe, odnosno regiju CEE, lako je uočiti isti obrazac: samo obvezna osiguranja rastu, a druga ne. Naravno, velik su razlog za to BDP i životni standard, pogotovo sada kada rapidno rastu životni troškovi. Drugo, ono što je vidljivo u svim zemljama, a nije specifično ni za jednu regiju, jest da ljudi jednostavno ne razmišljaju toliko o rizicima. Na primjer, ➔

➔ većina ljudi klimatske promjene ne smatra velikim rizikom. Mnogi i bez provjere cijena zaključuju da im je osiguranje jednostavno preskupo. Nedavno EIOPA-ino istraživanje pokazalo je da većina ljudi misli da je osiguranje skuplje nego što u stvarnosti jest. Treći je razlog taj što u srednjoj i istočnoj Europi priličan broj ljudi i dalje očekuje da će vlada uskočiti ako se dogodi problem. Kako kvalitetno riješiti ta očekivanja od države, pokazuju primjeri iz Španjolske i Francuske. U slučaju suše vlada izričito kaže da određeni postotak štete građani moraju pokriti sami, a ostatak će riješiti država. Dakle, u tim slučajevima mnogo je lakše osigurati imovinu jer je unaprijed određeno tko će pokriti određeni postotak štete. Vlada u Nizozemskoj također šalje signal da će priskočiti samo za onaj segment za koji nije bilo moguće dobiti osiguranje. To su vrlo dobri primjeri u kojima potrošači unaprijed znaju gdje se i koliko mogu osloniti na državu. Hoće li se isti režim moći uspostaviti i u Hrvatskoj, ne odlučujem ja, ali potičem na dijalog o tome, svjesna potrebe sagledavanja i mogućnosti u kontekstu BDP-a.

• Kako je inflacija utjecala na sektor osiguranja i mirovina u EU-u? Koje se strategije provode u borbi protiv inflacijskih rizika?

– Postoji velika razlika između životnog i neživotnog osiguranja. U neživotnim osiguranjima porasli su troškovi, primjerice popravak automobila, pa se prelijevaju u više cijene polica osiguranja. Na samom početku poskupljenja jedno sveučilište u Njemačkoj izradilo je upitnik u kojem je pitalo osiguratelje što bi učinili u vezi s povećanjem troškova. Jedni su odgovorili da neće poskupljivati jer su imali manje isplaćenih šteta tijekom korone, drugi da će malo poskupjeti, a treći da su već donijeli odluku o poskupljenju. Rast cijena u tom segmentu logičan je jer mora pratiti visinu troškova, ne samo u neživotnom osiguranju već i u reosiguranju, gdje rast troškova nije samo posljedica inflacije nego i prirodnih katastrofa u Europi. Na strani životnog osiguranja utjecaj inflacije malo je drukčiji. Kad je riječ o osigurateljima, iako su pogođeni na imovinskoj strani, i oni imaju manje obveze zbog viših stopa. Iako su gubici na imovini prilično veliki, s aspekta solventnosti nisu problematični. Bili smo zabrinuti da bi ljudi mogli početi prestati plaćati jer im treba novac, ali to se ipak ne događa često. Na većini tržišta gubite porezne olakšice ili plaćate kaznu ako prestanete uplaćivati. To pomaže da ljudi ne raskidaju mirovinske i životne proizvode koji će im dugoročno pomoći. Na tržištima na kojima nema takvih



Tako su rastuće kamatne stope općenito pozitivne za osiguravatelje, posebice u segmentu životnih osiguranja, kad prebrzo rastu, mogu biti rizik. Primjer za to bila je kriza s vrijednosnim papirima u Ujedinjenom Kraljevstvu koja je stvorila izazove likvidnosti

kazni, primjerice u Italiji, možemo vidjeti više odustajanja od tih proizvoda.

• Koje mjere EIOPA poduzima za zaštitu potrošača?

– Veliki projekt koji radimo zajedno s nacionalnim regulatorima jest 'vrijednost za novac'. Želimo osigurati da investicijski proizvodi temeljeni na osiguranju potrošačima nude vrijednost za novac. Profesorica Ivanov na konferenciji je dala primjer životnog osiguranja koje će se isplatiti u slučaju smrti, ali ne i ako je uzrok smrti srčani ili moždani udar. Je li takva vrsta osiguranja stvarno potrebna osobi? Također, postoje primjeri u EU-u u životnom osiguranju u kojima osiguratelj prodaje proizvode, ali na potrošaču je da bira između stotina opcija. Treba li to doista potrošačima? Dakle, treba se dogoditi da, ako postoji određena niša potrošača, osiguratelj može prilagoditi proizvod za njih, pa čak i naplatiti više cijene. No, ukupno gledano, vjerujem da su nam potrebni opći proizvodi koje potrošači mogu razumjeti. I da nude vrijednost za novac. Drugo, iako svi govore o važnosti financijske pismenosti, moramo snažno naglasiti da se industrija također mora ponašati odgovorno kad prodaje proizvode. Napokon se događa pomak u nadzoru: rizici više padaju na potrošače, manje je životnih proizvoda s jamstvom, više prekograničnih usluga.... To su razlozi zbog kojih trebamo više europskog nadzora jer moramo osigurati sigurnost za sve potrošače koji uzimaju iste proizvode.

• Kako nove tehnologije, npr. blockchain i umjetna inteligencija, utječu na industriju osiguranja?

– Kao nadzorno tijelo jasno smo tehnološki neutralni. Ako ispunjavate iste zahtjeve u

skladu s propisima, nije nas briga radite li to na papiru, u Excelu ili prepuštate umjetnoj inteligenciji da to radi umjesto vas. To znači da možete potvrditi podatke koje ste upotrijebili, da ih razumijete, kao i da razumijete tehnologiju kojom ste se koristili. Sve dok to možete učiniti slijedeći ta načela, slobodni ste koristiti se bilo kojom tehnologijom. Potpuno sam otvorena za nove inicijative i tehnologije koje dolaze na tržište, ali u tom bih slučaju voljela da postoji jedan dokument u paketu, a to je – izlazni plan. I ne mislim pri tome na prodaju Googleu i odlazak na neki tropski otok do kraja života, nego na to da, ako nešto krene po zlu, to ne utječe na potrošače.

• Koji se trendovi očekuju ove godine? Koliko je velik utjecaj sve viših kamata na poslovanje osiguravajućeg i mirovinskog sektora?

– Unatoč izazovnom okruženju osiguratelji i mirovinski fondovi ostali su otporni. Europski (re)osigurateljli ušli su u ovu godinu sa solidnim položajem solventnosti, čak i unatoč znatnim gubicima od prirodnih katastrofa, slabijim povratima ulaganja, inflacijom višom od očekivane i kontinuiranim gospodarskim neizvjesnostima. Učinci rasta kamatnih stopa mogu biti višestruki. Iako su rastuće kamatne stope općenito pozitivne za osiguravatelje, posebice u segmentu životnih osiguranja, kad prebrzo rastu, mogu biti rizik. Primjer za to bila je kriza s vrijednosnim papirima u Ujedinjenom Kraljevstvu koja je stvorila izazove likvidnosti.

• Koji su vaši glavni ciljevi i prioriteti u idućem razdoblju?

– Prioritet je prepoznati i riješiti različite praznine u zaštiti: u mirovinama, klimatskim promjenama, kibernetičkom riziku, zdravstvenom osiguranju... Diljem Europe čak dvadeset posto stanovništva u riziku je od siromaštva u starijim godinama, u Hrvatskoj je samo devet posto ljudi osigurano od elementarnih nepogoda. Naš je fokus pomoći društvu da se nosi s tim prazninama. Drugi je zadatak stalno pratiti tržište, uskočiti kad je potrebno, stalno šaljući poruku da su nam u nestabilnim vremenima potrebni amortizeri. To je logična uloga jer živimo u vrlo nestabilnom makroekonomskom okruženju, s ratom u Ukrajini, vremenu kad se održava mnogo izbora u Europi i SAD-u, kad imamo visoku inflaciju i intervencije središnjih banaka. Završni je dio poticanje različitosti. Zatražili smo da se u direktive Solventnost II i IORP II uključi zahtjev za raznolikost u upravljanju. Prema onome što sam vidjela na konferenciji u Hrvatskoj, moram reći da u tom dijelu Hrvatska stoji dobro, bolje od nekih drugih dijelova Europe. ■