

UNIVERZITET U SARAJEVU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

**EKONOMSKI I GEOGRAFSKI FAKTORI KOJI UTIČU NA
KUPOVINU ŽIVOTNOG OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI**

Sarajevo, april 2024.

JASMINA HUREM

U skladu sa članom 54. Pravila studiranja za I, II ciklus studija, integrisani, stručni i specijalistički studij na Univerzitetu u Sarajevu, daje se

IZJAVA O AUTENTIČNOSTI RADA

Ja, Jasmina Hurem, student/studentica drugog (II) ciklusa studija, broj index-a 64-513, na programu Poslovno aktuarstvo, smjer Osiguranje, izjavljujem da sam završni rad na temu:

EKONOMSKI I GEOGRAFSKI FAKTORI KOJI UTIČU NA KUPOVINU ŽIVOTNOG OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI

pod mentorstvom Jasmine Selimović izradio/izradila samostalno i da se zasniva na rezultatima mog vlastitog istraživanja. Rad ne sadrži prethodno objavljene ili neobjavljene materijale drugih autora, osim onih koji su priznati navođenjem literature i drugih izvora informacija uključujući i alate umjetne inteligencije.

Ovom izjavom potvrđujem da sam za potrebe arhiviranja predao/predala elektronsku verziju rada koja je istovjetna štampanoj verziji završnog rada.

Dozvoljavam objavu ličnih podataka vezanih za završetak studija (ime, prezime, datum i mjesto rođenja, datum odbrane rada, naslov rada) na web stranici i u publikacijama Univerziteta u Sarajevu i Ekonomskog fakulteta.

U skladu sa članom 34. 45. i 46. Zakona o autorskom i srodnim pravima (Službeni glasnik BiH, 63/10) dozvoljavam da gore navedeni završni rad bude trajno pohranjen u Institucionalnom repozitoriju Univerziteta u Sarajevu i Ekonomskog fakulteta i da javno bude dostupan svima.

Sarajevo, 15.4.2024.

Potpis studenta/studentice:

SAŽETAK

Cilj završnog rada je odrediti skup ekonomskih i geografskih faktora koji utiču na potražnju za životnim osiguranjem. Dio rada je posvećen životnom osiguranju kao mjeri zaštite od potencijalnih rizika sa kojima se pojedinac susreće u svakodnevnom životu.

Široka lepaza usluga na tržištu osiguranja nastaje kao posljedica osluškivanja potreba i želja potencijalnih osiguranika od strane osiguravajućih društava, tehnološkom razvoju i razvoju privrede u globalalu. Shodno tome, razvijene zemlje imaju razvijenija tržišta osiguranja u odnosu na tranzicijske zemlje.

Bosna i Hercegovina spada u jednu od zemlja u tranziciji čiji razvoj tržišta osiguranja zavisi makroekonomskih uslova i privrednog razvoja zemlje, sa negativnim demografskim karakteristikama poput niske stope nataliteta i visoke stope migracija stanovništva i pri čemu je stavništvo zemlje u velikom broju nepismeno.

U svrhu približavanja pojedincu, u radu je korišten metod anketiranja sa unaprijed sastavljenim pitanjima, kako bi se stvorio dojam o uticaju svih faktora iz pripadajućih skupina, te koji od njih je imao najveći uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja. Anketa broji uzorak na više od 300 ispitanika iz baze podataka Sarajevo osiguranja.

Prema rezultatima koji su se dobili putem ankete, najveći uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja su imali dohodak, premija police životnog osiguranja kao i prinos na istu, dok su fakori poput spola, dobi i inflacije ostavili zanemarljiv uticaj.

Ključne riječi: potražnja za životnim osiguranjem, ekonomski faktori potražnje, geografski faktori potražnje, Republika Bosna i Hercegovina

ABSTRACT

The aim of the final work is to determine the set of economic and geographical factors that affect the demand for life insurance. Part of the work is dedicated to life insurance as a measure of protection against the potential risks that an individual encounters in a daily life.

The wide range of services in the insurance market arises as a result of listening to the needs and wishes of potential policyholders by insurance companies, technological development and the development of a global economy. Consequently, developed countries have more developed insurance markets compared to transition countries.

Bosnia and Herzegovina is one of the countries in transition whose development of the insurance market depends on the country's macroeconomic conditions and economic development, with negative demographic characteristics such as low birth rates and high housing migration rates and the country's population is largely illiterate.

For the purpose of forcing an individual, the paper used a survey method with pre-compiled issues, to create an impression of the impact of all factors from the associated groups, and which had the greatest influence on the decision to purchase a life insurance policy. The survey counts a sample of more than 300 respondents from the Sarajevo Insurance Database.

According to the results obtained through the survey, the biggest impact on the decision to buy a life insurance policy had income, a life insurance policy premium as well as a yield on the same, while factors such as gender, age and inflation left a negligible impact.

Keywords: *demand for life insurance, economic demand factors, geographical demand factors, Republic of Bosnia and Herzegovina*

SADRŽAJ:

1. UVOD	1
1.1. PROBLEM ISTRAŽIVANJA	1
1.2. PREDMET ISTRAŽIVANJA	1
1.3. PREGLED LITERATURE.....	3
1.4. ISTRAŽIVAČKE HIPOTEZE	5
1.4.1. Hipoteze koje obuhvataju ekonomske faktore.....	5
1.4.2. Hipoteze koje obuhvataju geografske faktore	7
1.5. CILJEVI ISTRAŽIVANJA	9
1.6. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA	9
1.7. DOPRINOS ISTRAŽIVANJA	10
2. ŽIVOTNO OSIGURANJE I RIZICI	11
2.1. ZNAČAJ I OBILJEŽJA ŽIVOTNOG OSIGURANJA	11
2.2. UPRAVLJANJE RIZICIMA ŽIVOTNOG OSIGURANJA	11
2.2.1. Zaštita individualne ličnosti osiguranika.....	12
2.2.2. Štednja	12
2.3. ULOGA UGOVORA O ŽIVOTNOM OSIGURANJU	12
2.4. OPŠTI USLOVI ZA ŽIVOTNO OSIGURANJE.....	14
2.5. VRSTE UGOVORA O ŽIVOTNOM OSIGURANJU	14
2.5.1. Osiguranje života.....	15
2.5.1.1. <i>Osiguranje za slučaj smrti.....</i>	<i>15</i>
2.5.1.2. <i>Osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito životno osiguranje) ...</i>	<i>16</i>
2.5.1.3. <i>Osiguranje za slučaj doživljenja</i>	<i>16</i>
2.5.2. Rentno osiguranje	16
2.5.3. Tontine osiguranje	17

2.5.4. Osiguranja povezana s investicijskim fondovima	17
2.5.5. Dopunsko osiguranje uz osiguranje života	17
2.6. NAČELA POSLOVANJA OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA.....	18
2.7. RIZICI POSLOVANJA OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA.....	18
2.8. UČESNICI NA TRŽIŠTU ŽIVOTNOG OSIGURANJA	18
2.8.1. Osiguravajuća društva	18
2.8.2. Ugovaratelj osiguranja.....	19
2.8.3. Osiguranik	19
2.8.4. Korisnik osiguranja.....	19
2.9. DISTRIBUTERI NA TRŽIŠTU ŽIVOTNOG OSIGURANJA	19
3. TRŽIŠTE OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI	20
3.1. RAZVOJ TRŽIŠTA OSIGURANJA	20
3.2. KRETANJE PREMIJE NA TRŽIŠTU ŽIVOTNOG OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI	22
3.3. KRETANJE ŠTETA NA TRŽIŠTU ŽIVOTNOG OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI	23
3.4. DRUŠTVA ZA OSIGURANJE NA TRŽIŠTU OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINIROJ	25
4. FAKTORI POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM U BOSNI I HERCEGOVINI.....	27
4.1. EKONOMSKI FAKTORI KOJI UTIČU NA POTRAŽNJU ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM U BOSNI I HERCEGOVINI	28
4.1.1. Dohodak po pojedincu.....	28
4.1.2. Nezaposlenost.....	31
4.1.3. Inflacija.....	32
4.1.4. Realna kamatna stopa	34
4.1.5. Cijena police životnog osiguranja	35

4.1.5.1. <i>Prinos na policu životnog osiguranja</i>	35
4.2. GEOGRAFSKI FAKORI KOJI UTIČU NA POTRAŽNJU ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM U BOSNI I HERCEGOVINI	36
4.2.1. Broj (veličina) stanovnika	37
4.2.1.1. <i>Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u Bosni i Hercegovini 2013.</i> ...	37
4.2.2. Dobna struktura stanovništva	38
4.2.2.1. <i>Spolna struktura stanovništva</i>	39
4.2.2.2. <i>Migracijska kretanja stanovništva</i>	39
4.2.3. Broj izdržavanih članova domaćinstva.....	40
4.2.3.1. <i>Bračne zajednice</i>	40
4.2.4. Obrazovanje i kultura stanovništva	41
4.2.4.1. <i>Religija</i>	41
5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTICAJA EKONOMSKIH I GEOGRAFSKIH FAKTORA NA ODLUKU O KUPOVINI POLICE ŽIVOTNOG OSIGURANJA ...	42
5.1. ANALIZA SPROVEDENE ANKETE	42
5.1.1. Hipoteze koje obuhvataju ekonomske faktore:.....	44
5.1.2. Hipoteze koje obuhvataju geografske faktore:	49
5.2. SARAJEVO OSIGURANJE D.D. SARAJEVO	57
6. ZAKLJUČAK	66

POPIS TABELA:

Tabela 1. Uporedni pokazatelji za zemlje EU, zemlje iz okruženja i BiH u 2021.	21
Tabela 2. Kretanje premije na tržištu osiguranja BiH u periodu 2017-2021.....	22
Tabela 3. Broj osiguranja prema grupama/vrstama osiguranja na tržištu osiguranja BiH u periodu 2019-2021.....	23

Tabela 4. Broj prijavljenih šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018- 2021.	23
Tabela 5. Broj riješenih šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018- 2021. ..	24
Tabela 6. Iznos šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018-2021.....	24
Tabela 7: Pregled društava za osiguranje i reosiguranje u BiH u 2022.....	26
Tabela 8. Pregled stopa zaposlenosti i nezaposlenosti u BiH, period 2019-2021.....	31
Tabela 9. Pregled prosječnih neto plata u BiH, period avgust- decembar 2022.....	31
Tabela 10. Sindikalna potrošačka korpa u FBiH, period novembar 2022- januar 2023. ...	32
Tabela 11. Sindikalna potrošačka korpa u RS-u, period novembar 2022- januar 2023.....	33
Tabela 12. Pokrivenost potrošačke korpe prosječnom platom u BIH, period avgust 2022- januar 2023.	33
Tabela 13. Prikaz iznosa očekivane dobiti Sarajevo osiguranja d.d. u 2021.....	35
Tabela 14. Prirodni priraštaj u Bosni i Hercegovini u periodu 2018-2020.	38
Tabela 15. Spolna struktura stanovništva BiH za period 1961-2013.	39
Tabela 16. Broj članova domaćinstava u periodu 1961-2013.	40
Tabela 17. Broj i procenat ispitanika u odnosu na spol i dobne skupine	42
Tabela 18. Podaci ispitivanja uticaja mjesečnih primanja pojedinca na posjedovanje police životnog osiguranja	44
Tabela 19. Podaci testiranja uticaja poslovnog statusa pojedinca na posjedovanje police životnog osiguranja	45
Tabela 20. Mann-Whitney U-testa za varijablu inflacije s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja	46
Tabela 21. Broj i procenat ispitanika u odnosu na cijenu i posjedovanje police životnog osiguranja	47
Tabela 22. Mann-Whitney U-test za varijablu prinos na policu s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.....	48
Tabela 23. Broj i postotak ispitanika u odnosu na spol i posjedovanje police životnog osiguranja	49

Tabela 24. Podaci mjerenja uticaja starosne dobi pojedinca na odluku o kupovini police životnog osiguranja	50
Tabela 25: Mann-Whitney U-test za varijablu spol i dobna skupina s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.....	51
Tabela 26. Podaci mjerenja uticaja niova obrazovanja na odluku o kupovini police životnog osiguranja	52
Tabela 27. Mann-Whitney U-test za varijablu stepen obrazovanja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.....	53
Tabela 28. Podaci testiranja uticaja broja izdržavanih osoba u domaćinstvu i police životnog osiguranja	55
Tabela 29. Mann-Whitney U-test za varijablu broj izdržavanih članova domaćinstva s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.....	55
Tabela 30. Testiranje normaliteta distribucije subskala ankete.....	56
Tabela 31. Pregled društava za osiguranje u BiH prema ostvarenoj premiji životnog osiguranja i tržišnom udjelu u periodu 2018-2021.....	58
Tabela 32. Grupisani podaci o specifičnostima osiguravajućeg društva, specifičnostima proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu, specifičnost kanala distribucije koji su imali uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja kod Sarajevo osiguranja d.d., poredani prema važnosti o konačnoj odluci o izboru osiguravajućeg društva	60
Tabela 33. Mann-Whitney U testa za varijablu zaključivana police životnog osiguranja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.....	61
Tabela 34. Korelaciona matrica među ispitivanim varijablama	62
Tabela 35. Regresioni model	64
Tabela 36. Ocjena statističe značajnosti koeficijena determinacije	64
Tabela 37. Tabela vrijednosti regresionih koeficijenta modela.....	65

POPIS GRAFIKONA:

Grafikon 1: Raspojela BDP-a BiH prema etitetima	30
---	----

Grafikon 2: Ispitanci prema dobi.....	43
Grafikon 3: Ispitanici prema spolu	43
Grafikon 4: Podjela ispitanika prema poznavanju Sarajevo osiguranja d.d.....	59
Grafikon 5: Podjela ispitanika prema posjedovanju police životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d	60

POPIS SLIKA:

Slika 1. Kretanje BDP-a Bosne i Hercegovine za period 2018-2021.....	30
Slika 2. Stanovništvo u Bosni i Hercegovini.....	37
Slika 3. Podružnice Sarajevo osiguranja d.d. u BiH.....	57

POPIS PRILOGA:

Prilog 1.: Anketa o životnom osiguranju.....	1
--	---

POPIS SKRAĆENICA:

ECB- European Central Bank; Europska centralna banka

FED- The Federal Reserve System; Američka središnja banka

OHR- Office of the High Representative; Ured visokog predstavnika

UN- United Nation; Ujedinjene nacije

UNDP- United Nations Development Programme; Program Ujedinjenih naroda za razvoj

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Životno osiguranje pruža pojedincu i ekonomiji, generalno, nekoliko važnih finansijskih usluga (Beck i Webb, 2003). Prva, proizvodi životnog osiguranja potiču dugoročnu štednju i ponovno ulaganje značajnih iznosa u projekte javnog i privatnog sektora. Postoji nekoliko studija koje pokazuju da je razvoj sektora osiguranja povezan s ekonomskim rastom (Ward i Zurbruegg, 2000; Webb, Grace i Skipper, 2000; Soo, 1996). Drugo, u trenutku rastuće urbanizacije, mobilnosti stanovništva i formalizacije ekonomskih odnosa između pojedinaca, porodice i zajednica, životno osiguranje dobiva sve veću važnost kao način na koji pojedinci i porodice mogu upravljati rizikom prihoda.

Ljudi u teškim vremenima nastoje da imaju stabilan oslonac. Police životnog osiguranja finansijski su proizvodi koji nude dvije glavne usluge: zamjenu za prijevremenu smrt i instrument dugoročne štednje.

Usljed veliki promjena koje nastaju u svjetskoj privredi u posljednjih pola vijeka, uloga osiguranja raste te tako dolazi do povećanja broja osiguravajućih društava. Osiguranje postaje nezaobilazan dio života pojedinca, društva i zajednice. U skladu s tim, osiguravajuća društva šire spektar svojih usluga koje pokrivaju gotovo sve segmente svakodnevnog života. Neke od njih su odgovornost za vlastiti rad, zdravlje, hobiji kao i mnoge druge oblasti koje pojedincu predstavlja određenu vrijednost.

Najzastupljeniji proizvod životnog gotovo u svim zemljama jeste mješovito životno osiguranje koje pored štednje, štiti i od rizika smrti u toku trajanja ugovora. Ovakvim policama se mogu ugovoriti i dopuska osiguranja poput osiguranje za slučaj bolesti i ili nezgode.

1.2. Predmet istraživanja

Prema mišljenju mnogih stručnjaka, ekonomske determinante su od presudnog značaja za potražnju i odluku o kupovini police životnog osiguranja, ali važnost geografskih odnosno demografskih determinanti se sama nameće. Ako raste visina primanja koja je po prirodi ekonomska determinanta, raste i potražnja za osiguranjem. Međutim, moguće je da rast prihoda prati istovremeno i pad broja novorođenčadi pa se, shodno tome, postavlja pitanje hoće li zaista doći do rasta potražnje. Zheng, Liu i Deng (2000) dijele mišljenje da najveći uticaj na potražnju za životnim osiguranjem u razvijenim zemljama imaju ekonomske determinate dok u zemljama u razvoju imaju demografske i institucionalne determinante.

Ekonomski faktori koje će biti predmet ispitivanja su: dohodak po pojedincu, nezaposlenost, inflacija, realna kamatna stopa i cijena police životnog osiguranja. Geografski faktori koji su posmatrane sa demografskog aspekta obuhvataju: veličinu populacije, starosnu strukturu stanovništva, broj izdržanih članova domaćinstva kao i obrazovanje i kulturu.

Pored navedenih ekonomskih i geografskih faktora, obradit će se determinante koje su uticale na odabir osiguravajućeg društva prilikom odluke o kupovini police životnog osiguranja. U radu je korišteno domaće osiguravajuće društvo Sarajevo osiguranje d.d. uključujući karakteristi:

- specifičnosti društva za osiguranje,
- specifičnosti proizvoda i usluga životnog osiguranja društva,
- specifičnost prodajnih kanala društva.

Specifičnosti društva za osiguranje uključuju:

- uspješnost poslovanja društva,
- način prezentacije proizvoda i usluga iz asortimana koje društvo ima u ponudi,
- praćenje tržišnih trendova,
- učešće osiguravajućeg društva u raznim projektima korisnim za društvo i zajednicu,
- medijska propaganda društva.

Specifičnosti proizvoda i usluga životnog osiguranja uključuju:

- odnos premije životnog osiguranja između različitih osiguravajućih društava na tržištu osiguranja,
- odnos zarade ostvarene putem zaključene police životnog osiguranja između različitih osiguravajućih društava na tržištu osiguranja.

Specifičnosti kanala distribucije uključuje:

- direktnu prodaju,
- prodaju putem posredničke mreže.

Struktura prodaje i odabir kanala distribucije su važne odluke za svako osiguravajuće društvo. Iako su u prošlosti osiguravajuća društva koristila samo jedan kanal distribucije, danas to nije slučaj. Najčešće se primjenjuje dva ili više kanala, kako bi se došlo do potencijalnih osiguranika. Osiguravajuća društva mogu vršiti neposrednu (direktnu) prodaju putem svojih uposlenika ili putem posrednika poput banka, brokera, zastupnika i drugih.

1.3. Pregled literature

Prve teorijske elemente koji objašnjavaju potrebu za životnim osiguranjem kreirali su Yaari (1965) a zatim Hakansson (1969) unutar kojeg se zahtjev za životnim osiguranjem pripisuje želji osobe da osigura sredstva za penzionere i prihode za postojeće penzionere. Potrošač maksimizira životnu korist pod uvjetom vektora kamatnih stopa i vektora cijena, uključujući stope premije osiguranja.

Zatim Lewis (1989) proširuje okvir uključujući u model preferencije zavisnih korisnika i samih korisnika. Konkretno, zahtjev za životnim osiguranjem proizlazi iz problema maksimiziranja broja korisnika, supružnika i potomstva osiguranika.

Truett i Truett (1990) ističu da na kupovinu polica životnog osiguranja utiču determinante kao što su godine, stepen obrazovanja i dohodak pojedinca. Pored toga, Burnett i Palmer (1989) koristili su analizu višestruke klasifikacije da ispituju koliko demografske i psihografske karakteristike utiču na različit nivo posjedovanja polica životnog osiguranja. Tačnije, oni koji posjeduju police su s višim stepenom obrazovanja, većim brojem izdržavanih članova porodice i višim dohotkom pojedinca. Autori su dokazali da su demografske i psihografske varijable bitne da se predvidi kupovina polica životnog osiguranja.

Teorijske studije i empirijski dokazi pokazali su da zemlje koje imaju ravijenije finansijsko tržište imaju i efikasniji i stabilniji dugoročni rast. Postoji nekoliko istraživačkih radova o vezi osiguranja i rasta. Iako se naglašava važnost teme, koncentriše se samo na pojedine zemlje (npr. Adams *et al.*, 2005; Kugler i Ofoghi, 2005; Ranade i Ahuja, 2001) ili na daleke vremenske horizonte (npr. Ward i Zurbruegg, 2000), bave se samo određenim podsektorima (Beenstock *et al.*, 1988; Browne i sur., 2000), više se bave rastom preko sektora osiguranja (npr. Das i sur., 2003) ili tretiraju vezu rasta i osiguranja kao sporedni problem (npr. Holsboer, 1999). Vrijedni su doprinosi Arena (2006) i Webba i saradnika (2002). Oni koriste velike i regionalno raštrkane uzorke zemalja i snažno su usredotočeni na interakciju sektora osiguranja s bankarstvom i dionicama. Kombinujući zemlje na vrlo različitim nivoima privrednog razvoja i s vrlo različitim propisima osiguranja, imaju pozitivne zajedničke učinke bankarskog i životnog osiguranja, odnosno banke, dionica, životnog i neživotnog osiguranja.

Kako ističu Beck i Webb (2002), važnost životnog osiguranja za ekonomski i finansijski razvoj usmjerava nas da istražimo koji ekonomski, demografski i institucionalni faktori potiču razvoj tržišta životnih osiguranja. Nekoliko studija identifikovalo je srž skupa

socioekonomskih odrednica kao dobrih prediktora potrošnje životnih osiguranja. Ali relativno ograničeni uzorci podataka i različite mjere potrošnje korištene u ovim studijama ograničili su njihov domet i otežali generalizovanje njihovih zaključaka.

Rani (2007) koristi tehniku modeliranja regresije probitka sa 172 uzorka domaćinstava na determinante potražnje za osiguranjem u *Sulur Special Panchayat*, okrug Coimbatore, Indija. Iz analize je utvrđeno da je većina ispitanika jasno objasnila da je za svoju ušteđevinu tražila samo police osiguranja. U slučaju onih koji se ne osiguravaju, nedostatak prihoda jedan je od važnih ekonomskih faktora. Nadalje, iz regresijske analize probitaka, zaključeno je da su dob, prihod i vrijednost imovine značajno postali odrednice potražnje za osiguranjem. Stoga je zaključeno da potražnja za osiguravanjem nije svrha averzija prema riziku i štednji. Ljudi žele uživati maksimalnu korist plaćanjem minimalne premije tokom svog životnog vijeka.

Çelik i Kayali (2009) istraživali su determinante potražnje za životnim osiguranjem u presjeku 31 evropske zemlje. Slijedom toga, zaključili su da je dohodak središnja varijabla koja utiče na kupovinu polica životnog osiguranja. Uz to, dok je uticaj stanovništva i prihoda na potražnju pozitivan, nivo obrazovanja i inflacija negativno utiču na kupovinu polica životnog osiguranja.

Jordan Kjosevski (2012) je vršio panel analizu determinati koje su uicale na potražnju za životnim osiguranjem u periodu 1998-2010, na prostoru zemlja Srednje i Jugoistočne Evrope. Prema rezultatima analize na potražnju za životnim osiguranjem pozitivan uticaj su imali obrazovanje, kamatna stopa i vladavina prava dok finansijska razvijenost zemlje nije imala značajan uticaj.

Satrovic i Muslija (2018) uradili su studiju na prostoru 150 zemlja s ciljem da grupišu što više faktora ekonomske i demografske prirode koje utiču na potražnju za životnim osiguranje. Zatim bi od identifikovanih faktora kreirali manje sekcije i testrali koja od sekcija ima veći uticaj. Podaci su prikupljeni za period od pet godina (2005-2010) i rezultati studije su pokazali da svi faktori koji pozitivno utiču na potražnju se mogu grupisati u demografske i ekonomske skupine, uz napomenu da ekonomske skupine imaju jači uticaj.

Zhou (2018) je pokušao identificirati i analizirati odrednice potražnje za životnim osiguranjem u Kini, koristeći regresijski model u 31 provinciji u Kini, u periodu od 2007. do 2016. godine. Dva indeksa koja mjere potražnju za životnim osiguranjem su penetracija i gustoća životnog osiguranja. Empirijske procjene pokazuju da je glavna odrednica koja utiče na kupovinu životnog osiguranja BDP po glavi stanovnika. Također, za inflaciju je dokazao da ima negativne veze s potražnjom životnog osiguranja.

Razne studije pokazuju da se faktori koji utiču na kupovinu polica životnog osiguranja razlikuju po državama. Ovo istraživanje, temeljeno na nedavnom ekonomskom razvoju i

promjenama u bosanskohercegovačkoj društvenoj strukturi, pretpostavlja da je potražnja za policama životnog osiguranja povezana s prihodima, obrazovanjem, dobnom skupinom, spolom, brojem izdržavanih članova, cijeni police, štednji, prihodom na policu, karakteristikama društva za osiguranje, posrednicima i, u konačnici, poznanstvu prodajnog agenta.

1.4. Istraživačke hipoteze

Shodno prethodno navedom predmetu i problemu istraživanja, u nastavku rada definisat će se hipoteze koje će biti osnov za utrdivanje koliko i na koji način utiču ekonomske i geografske determinante na potražnju i kupovinu proizvoda i usluga životnog osiguranja.

Prije samog definisanja hipoteza, potrebno je odrediti zavisne i nezavisne varijable istraživanja. Zavisna varijabla je kupovina police životnog osiguranja. Nezavisne varijable u ovom istraživanju su: dohodak pojedinca, nezaposlenost, inflacija, realna kamatna stopa, cijena police životnog osiguranja, dobna struktura stanovništva, broj izdržavanih članova domaćinstva, obrazovanje i kultura.

1.4.1. Hipoteze koje obuhvataju ekonomske faktore

Hipoteza 1:

H0: Ne postoji povezanost između iznosa dohotka pojedinca i odluke o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Postoji povezanost između iznosa dohotka pojedinca i odluke o kupovini police životnog osiguranja.

Nekoliko studija identifikovalo je skup determinanti kao dobrih prediktora potražnje za životnim osiguranjem. Fortune (1973); Lewis (1989); Beck i Webb (2003); Munir, Khan i Jamal (2012) su neki od autora istraživanja u kojima je dokazano da dohodak najsnažnije pozitivno utiče na potražnju za životnim osiguranjem. To je odrednica koja nas pozicionira u društvu i ima veliki uticaj na mnoge odluke svakog pojedinca, uključujući i odluku o kupovini police životnog osiguranja.

Istraživanje koje su proveli Browne i Kim (1993) je pokazalo pozitivnu povezanost između odluke o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja i dohotka. Kad se prihod poveća, pojedinci su motivisani da kupuju bolje police životnog osiguranja. Ovu povezanost su potvrdili i Showers i Shotick (1994) u svom istraživanju.

Shodno navedenom, ova hipoteza ima zadatak da potvrdi da građani s većim iznosom primanja prije donose odluku o kupovini police životnog osiguranja u odnosu na građane s nižim iznosom primanja.

Hipoteza 2:

H0: Inflacija ima uticaj na potražnju i kupovinu polica životnog osiguranja.

H1: Inflacija nema uticaj na potražnju i kupovinu polica životnog osiguranja.

Ljudima je izuzetno važna sigurnost koju pružaju programi životnog osiguranja. Međutim inflacija nije pogodan period za investiranje.

O uticaju inflacije na potražnju za životnim osiguranjem mišljenja i stavovi autora su podjeljena. Ward i Zurbruegg (2002) kao i mnoštvo drugih istraživača su potvrdili da inflacija obeshrabruje ljude da štede i da općenito ima negativan uticaj na potražnju za životnim osiguranjem.

Danas na tržištu osiguranja postoje brojni zaštitni mehanizmi koji su sastavljeni od niza antiinflacionih mjera putem kojih osiguravajuća društva mogu pružiti zaštitu osiguranicima od negativnih uticaja inflacije. Neki od njih su zlatne klauzule u ugovorima, police valutirane u čvrstoj valuti, obične valutne klauzule, indeksirana premija i indeksirane osigurane sume, zagarantovana dobit i druge.

Hipoteza 3:

H0: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, cijena ima veliki uticaj.

H1: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, cijena nema veliki uticaj.

Cijena je jedan od faktora koji zauzima značajnu poziciju kod pojedinca i gdje vrijedi zakon potražnje. Međutim, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja se ogleda u ekonomskoj zaštiti prilikom ostvarenja nesretnog slučaja, koji je za svakog pojedinca drugačiji.

Stoga osiguravatelj mora uzeti u obzir aktuarske obračune i niz faktora poput politike konkurencije, djelovanju države kroz poreze na police životnog osiguranja i kao i mnoge druge faktore, pri kreiranju cijene vlastitih proizvoda i usluga, kako bi privukao potencijalnog osiguranika a u isto vrijeme bio konkurentan na tržištu.

Hipoteza 4:

H0: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, prinos ima veliki uticaj.

H1: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, prinos nema veliki uticaj.

Potsticanje stanovništva na štednju i investiranje je zadatak gotovo svih finansijskih organizacija. Prinos u obliku očekivane dobiti od police životnog osiguranja je način djelovanja osiguravajućih društava na odluku pojedinca o štednji putem police životnog osiguranja u odnosu na druge vrste štednje.

Da li je osiguraniku ovo dovoljan motiv da se odluči na štednju putem police životnog osiguranja predstavlja zadatak ove hipoteze.

1.4.2. Hipoteze koje obuhvataju geografske faktore

Hipoteza 5:

H0: Razlika u spolu ima uticaj na nivo potražnje i odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja.

H1: Razlika u spolu nema uticaj na nivo potražnje i odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja.

Kroz historiju razvijena je misao da su muškarci izloženi rizicima koji su obuhvaćeni proizvodima i uslugama životnog osiguranja. Žene su u većini slučajeva bile domaćice a muškarci su odlazili na posao, ostvarivali novčane prihode i svako ugrožavanje radne sposobnosti muškarca bi bilo kobno za domaćinstvo i njegove članove.

Iako istraživanja pokazuju jednaku spremnost na kupovinu police životnog osiguranja kod oba spola, mnoga od njih ukazuju da veća averzija prema riziku je iskazana od strane žena.

Hipoteza 6:

H0: Starosna dob pojedinca ima uticaj na njegovu odluku o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Starosna dob pojedinca nema uticaj na njegovu odluku o kupovini police životnog osiguranja.

U svakoj životnoj fazi imamo prioritete kojima težimo. Potražnja za životnim osiguranjem nije ista kod svake starosne skupe. Dok mlađe generacije prolaze fazu ličnog ostvarenja i teži ka samostalnosti, srednja dob prema mnogim istraživanjima su najčešći kupci proizvoda i usluga životnog osiguranja.

Osiguravajuća društva kreiraju vlastite proizvode u skladu sa potrebama i željama svake dobne skupine u cilju privlačenja potencijalnih osiguranika. Velike demografske promjene u svijetu poput pada nataliteta i dužeg životnog vijeka, predstavljaju izazove za mnoge osiguravatelje.

Hipoteza 7:

H0: Nivo obrazovanja pojedinca ima uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Nivo obrazovanja pojedinca nema uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja.

Li (2007) podrazumijeva da su ljudi s višim stepenom obrazovanja svjesniji prednosti životnog osiguranja i lakše im je pristupiti i dati informaciju putem banaka i finansijskih posrednika, za razliku od onih s nižim nivoom obrazovanja. Također on ukazuje i da je nivo obrazovanja direktno vezan za averziju prema riziku i želji da se porodica zaštiti od nesretnih slučajeva koji se dešavaju u svakodnevnom životu.

Ovom hipotezom se nastoji potvrditi da ljudi višeg nivoa obrazovanja zauzimaju veći udio u sklopljenim policama životnih osiguranja.

Hipoteza 8:

H0: Broj izdržavanih članova domaćinstva pojedinca utiče na sklapanje polica životnog osiguranja.

H1: Broj izdržavanih članova domaćinstva pojedinca ne utiče na sklapanje polica životnog osiguranja.

Osobe koje imaju veća finansijska primanja i manji broj članova domaćinstva, imaju veću mogućnost za zaključenje police životnog osiguranja.

Neka od istraživanja ukazuju da pojedninci s većim brojem izdržavanih članova domaćinstva, stvaraju veći osjećaj odgovornosti za zaštitu istih od neželjenih situacija poput bolesti, smrti ili smanjenjem radne sposobnosti, uz prisutnost manjih finansijskih mogućnosti za ostvarenje iste.

Hipoteza 9:

H0: Specifičnost osiguravajućeg društva, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu, specifičnost prodajnih kanala, utiču na odluku pojedinca o izboru osiguravajućeg društva, pri donošenju odluke o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Specifičnost osiguravajućeg društva, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu, specifičnost prodajnih kanala, utiču na odluku pojedinca o izboru osiguravajućeg društva, pri donošenju odluke o kupovini police životnog osiguranja.

Specifičnosti društva za osiguranje uključuju uspješnost poslovanja društva, način prezencije proizvoda i usluga iz asortimana koji ima u ponudi, praćenje tržišnih trendova, učesće društva u raznim projektima korisnim za društvo i zajednicu, medijska eksponiranost. Specifičnosti proizvoda i usluga životnog osiguranja uključuju odnos premije životnog osiguranja između osiguravajućih društava na tržištu osiguranja i odnos zarade ostvarene putem zaključene police životnog osiguranja kod osiguravajućih društava na tržištu osiguranja. Specifičnosti kanala distribucije uključuju direktnu prodaju ili prodaju putem posrednika, shodno odluci osiguravajućeg društva. Iako svaki osiguravatelj nastoji imati više kanala distribucije, uvijek postoji dilema koji od njih predstavlja najbolju kombinaciju.

1.5. Ciljevi istraživanja

Koji su razlozi zbog kojih se ljudi dovode u situaciju razmišljanja, informisanja i u konačnici ugovaranja polica životnog osiguranja? Koja skupina determinanti ima prevladavajući uticaj? Podijeljena mišljenja i stavovi se obično pripisuju različitoj metodologiji koja je korištena u istraživanjima, kao i različitim podacima.

Istraživanjem bi se trebalo da utvrdi na koji način utiču ekonomski i geografski faktori na potražnju za životnim osiguranjem u Bosni i Hercegovini, koji od njih ima presudan značaj te kako putem istih povećati svijest i stimulisati domaće građane da se odluče za kupovinu police životnog osiguranja.

1.6. Metodologija istraživanja

U ovom istraživanju koristiti će se prihvaćene naučne metode koje će detaljnije biti objašnjene u nastavku rada.

Metoda analize: podrazumijeva rastavljanje složenih pojava, stajališta i pojmova na proste čionoce, gdje se svaki od činoca posmatra pojedinačno i u korelaciji sa ostalim elementima iz cjeline.

Metoda sinteze: naučna metoda putem koje se dolazi do novih saznanja o pojedinim djelovima i elementima koji su predmet istraživanja u cjelini.

Deskriptivna metoda: najjednostavnije i najprostije opisivanje pojava, procesa i empirijskih istraživanja u svrhu utvrđivanja njihove povezanosti, isključujući pri tome teorija iz oblasti naučnih radova i opšte definicije.

Metoda indukcije: obuhvata izvođenje zaključaka o uzročno posljedičnim vezama pojedinačnih djelovala, događaja ili pojava.

Metoda dedukcije: metoda obrnuta metodi indukcije. Na temelju zaključaka se izvode pojedinačni djelovi, događaji i pojave.

Metoda anketiranja: metoda temeljena na podacima koji su prikupljeni putem anketiranja te nakon toga statistički obrađeni i tabelarno i grafički prikazani. Anketa treba sadržati unaprijed sastavljena pitanja koja služe kako bi se dobile informacije, stavovi i mišljenja osiguranika koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja.

Metoda anketiranja će se koristiti pri izradi empirijskog djela rada.

Anketni upitnik će obuhvatati ekonomske, demografske i specifične faktore koji utiču na potražnju za životnim osiguranjem. Svi podaci će se dalje obraditi deskriptivnom i inferencijalnom analizom.

Deskriptivna analiza znači da su sirovi podaci raspoređeni u obliku za jednostavno razumijevanje ili za jednostavno tumačenje i naređivanje, preuređivanje i manipuliranje podacima radi pružanja opisnih informacija (Zikmund, 2003, str. 55).

Inferencijalna analiza je statistička analiza koja se koristi za izvlačenje zaključaka i zaključaka o populaciji na temelju uzorka (Zikmund, 2003, str. 738). Odnos između dvije slučajne varijable ili podataka može se mjeriti i analizirati korelacijom. Vrijednost koeficijenta korelacije varira između -1 i +1 (Chen, 2002). Za potrebe ovog istraživanja koristit će se Spearman-ov koeficijent korelacije.

Predmetni uzorak neće biti manji od 300 ispravno popunjenih anketnih upitnika. Anketni upitnik je sastavni dio ove prijave kao Prilog 1.

1.7. Doprinos istraživanja

Osiguranje pruža zaštitu pojedincu od neželjenih efekta koji mogu nastati putem nesretnog slučaja ili djelovanjem prirodnih sila. Imovina, dobra, život i zdravlje pojedinca se nalaze u stalnoj opasnosti da budu oštećeni ili zauvijek nestali. U našoj zemlji tržište osiguranja je još uvijek nerazvijeno. Shodno tome, svako istraživanje vezano za daljnji razvoj osiguranja u Bosni i Hercegovini daje veliki doprinos.

Iako ljudski život nema cijenu, uloga police životnog osiguranja pri smrti pojedinca porodice ima veliki značaj. Finansijska potreba za zaštitom u najtežim trenucima kao i dodatna objezbjeđenost pojedinca u trećoj životnoj dobi su potrebe većine stanovnika u Bosni i Hercegovini. Kako i na koji način djeluju ekonomski i geografski faktori na odluku o kupovini police životnog osiguranja, može biti koristan svima onima koji žele da upoznaju potrebe i očekivanja potencijalnih osiguranika na domaćem tržištu.

2. ŽIVOTNO OSIGURANJE I RIZICI

2.1. Značaj i obilježja životnog osiguranja

Jedan od načina zaštite od neželjenih rizika koji mogu nastati u svakodnevnom životu pojedinca poput gubitka ili smanjenja radne sposobnosti, bolesti ili smrti, ostvaruje se putem zaključene police životnog osiguranja. Iako je osiguranje postalo neizbježan dio života, životno osiguranje je dugo vremena bilo odbačeno i zabranjeno. Vaughan (1994) ističe da je došlo do promjene u shvatanju o ulozi i značaju životnog osiguranja te da je danas isto od velike važnosti.

Ćurković (2002) navodi neke od osobina životnog osiguranja u koje spadaju:

- osiguranje se zaključuje na duži vremenski rok pa se smatra *dugoročnom vrstom osiguranja*,
- novac koji osiguranik ulaže, pri isteku zaključenog ugovora se vraća uz određenu kamatu, čime se ovoj vrsti osiguranja pripisuje *štedna osobina*,
- pojedinac se na osnovu vlastitih prioriteta sam odlučuje na sklapanje ugovora o životnom osiguranju i na taj način životno osiguranje poprima *osobinu dobrovoljnog osiguranja*,
- u slučaj nastupanja rizika smrti, korisniku osiguranja se isplaćuje ugovorena osigurana suma te za ovu vrstu osiguranja se kaže da ima *zaštitničku osobinu*,
- osiguranik na osnovu svojih potreba i mogućnosti određuje iznos premije koji će uplaćivati tokom trajanja ugovora. Shodno tome životno osiguranje ima *osobinu prilagodljivosti* pri izboru osigurane sume i visine premije od strane osiguranika.

Ćurak i Jakovčević (2007) također napominju da se životno osiguranje bavi ljudskim životom, gdje je osigurani slučaj budući ali ne i neizvjestan događaj. Rizik smrti osiguranika će sigurno nastupiti samo nije poznato kada. Zbog toga, za životno osiguranje kažu da je specifičnost u njegovoj osobenosti i opštoj razlici od drugih vrsta neživotnih osiguranja.

2.2. Upravljanje rizicima životnog osiguranja

Upravljanje rizicima životnog osiguranja podrazumijeva identifikaciju i analizu rizika kojima je osiguranik najčešće izložen, kao krajnje ciljeve osiguravatelja. Tu spadaju:

- zaštita individualne ličnosti osiguranika,
- štednja.

2.2.1. Zaštita individualne ličnosti osiguranika

Rizici s kojima se pojedinac najčešće susreće a životno osiguranje pruža zaštitu, jesu *rizik od prerane smrti i rizik doživljenja*. Osnov za razmatranje *rizika od prerane smrti* je odnos rizika i nesretnog događaja uzrokovanog tim rizikom, kao i potrebe za sredstvima koja će nadoknaditi posljedice izazvane nesretnim događajem. Zbog toga je važno da osiguranik u što boljoj mjeri procijeni svoj potencijalni rizik te na taj način odredi osiguranu sumu koja je dovoljna u slučaju nastupanja rizika od prerane smrti. Drugi rizik s kojim se osiguranik najčešće suočava je *rizik doživljenja*. Životno osiguranje pruža mogućnost pojedincu finansijsku pomoć u periodu od odlaska u penziju do smrti osiguranika ili kraće, ukoliko je tako dogovoreno policom životnog osiguranja. Andrijašević i Petranović (1999) ističu da postoje i drugi oblici pružanja zaštite od rizika poput stipendija za djecu, zaštite vlastitog rada i drugih.

2.2.2. Štednja

Ako se životno osiguranje posmatra s aspekta štednje, nije teško uočiti njegove prednosti u poređenju sa štednjom u banci ili drugim finansijskim ustanovama. U razvijenim zemljama životno osiguranje je najzastupljeniji oblik štednje i često se naziva najsavremenijom štednjom. Njegova dugoročnost društvima za osiguranju putem akumulacije kapitala pruža mogućnost izlaska na finansijska tržišta u ulozu investitora, koji imaju zadatak da identifikuju, kontrolišu i upravljaju rizikom ulaganja.

Posebnost koja se ogleda u kombinaciji štednje i osiguranja, objedinjujući te dvije funkcije u obavezu osiguravatelja da isplati osiguranu sumu dijelom ili u cijelosti, predstavlja način osiguranja neophodne zaštite osiguraniku od posljedica nesretnog slučaja koji ga može zadesiti.

2.3. Uloga ugovora o životnom osiguranju

Ugovor o životnom osiguranju predstavlja najznačajniji dokument koji je sklopljen između društva za osiguranje i osiguranika te putem kojega se regulišu sva prava i obaveze ugovornih strana. Prethodni korak u ovom procesu predstavlja ponuda koju se često naziva prijedlog ugovora i sadrži sve elemente ugovora u koje spadaju:

- predmet osiguranja,
- ugovorne strane,
- rizik koji je obuhvaćen osiguranjem,
- osigurana suma,
- iznos premije,
- vrijeme trajanje osiguranja i pokrića,
- datum izdavanja,
- potpis ugovornih strana.

Pored navedenih elemenata, polica životnog osiguranja treba sadržavati:

- osnovne podatke o pojednicu na čiji se život odnosi polica (ime i prezime, datum rođenja),
- osigurani slučaj i period u nastanka istog putem kojeg se ostvaruju prava na isplatu osigurane sume.

Svaka zdrava osoba starosne dobi od 14 do 65 godina ima pravo da zaključi ugovor o životnom osiguranju. Osobe koje su starije od navedenog ili imaju zdravstvene probleme, u obavezi su da isto predoče osiguravatelju. Takve osobe podliježu drugačijim uslovima osiguranja.

Osiguranik na temelju ugovora o osiguranju, stvara obavezu prema osiguravatelju u vidu plaćanja premije. Faktori izloženosti riziku potencijalnog osiguranika imaju značajan uticaj na formiranje premije životnog osiguranja. Što je osiguranik izložen većem broju faktora rizika, time plaća veću premiju i obratno.

Insurance Hotline (2017) navodi neke od bitnih faktora rizika koji utiču na formiranje visine premije životnog osiguranja:

- starost osiguranika – mlađi osiguranici imaju više pogodnosti prilikom zaključivanja police životnog osiguranja zbog manje izloženosti riziku smrti usljed bolesti,
- konzumiranje duhanskih proizvoda – sklonost osiguranika lošim navikama poput duhana ili nekih drugih opojnih sredstava, predstavlja povećan rizik po njegovo zdravlje i iz tog razloga, takvi osiguranici su dužni platiti veći iznos premije,
- zanimanje i hobiji osiguranika – postoje različita opasna zanimanja potencijalnih osiguraka poput deminera, rudara ili profesionalnih vozača, koja su nepovoljna ili krajnje neprihvatljiva za osiguravatelja zbog velike izloženosti riziku.
- zdravlje pojedinca – genetski nasljedne bolesti su jedan od izazova za osiguravatelja pri kreiranju premije životnog osiguranja u odnosu na premiju potpuno zdravih osoba.

Stipić (2008) ističe da je visina premije u zavisnosti i od načina sklapanja ugovora, načina plaćanja premije i drugih faktora shodno uslovima osiguranja.

U slučaju da se polica zaključuje na veću osiguranu sumu, obaveza osiguravatelja je da organizuje detaljnu zdravstvenu analizu osiguranika u svrhu procjene rizika prije sklapanja ponude/police o životnom osiguranju.

Posebna pravila na kojima je zasnovan pravni osnov pri zaključenju ugovora o životnom osiguranju, prema Avdalović, Marović, Kalinić i Vojinović (2009), jesu:

- osigurana suma predstavlja maksimalan iznos obaveze osiguravatelja,
- pravilo o podosiguranju i nadosiguranju nije primjenjivo,
- osiguranik ima pravo na više zaključenih polica istovremeno,
- ugovaratelj osiguranja i osigurana osoba ne moraju biti iste osobe.

2.4. Opšti uslovi za životno osiguranje

Opšti uslovi su sastavni dio zaključenog ugovora o životnom osiguranju i stupaju na snagu od momenta zaključenja ugovora. Uslovi sadrže sve važnosti o elementima na kojima se temelji zaključen ugovor, poput ugovornih strana, perioda trajanja ugovora, prava i obaveza ugovornih strana kao i druge. Obaveza svakog osiguravatelja prema osiguraniku jeste da prilikom uručenja police, dostavi prateće uslove kao i ponudu na osnovu koje je zaključena polica.

2.5. Vrste ugovora o životnom osiguranju

Doprinos razvoju novih proizvoda i usluga životnog osiguranja ima pozitivan uticaj na povećanje ukupnog broja osiguranika, gdje svaki osiguranik može pronaći sebi prikladan model.

Iako na tržištima prisutan širok spektar ovakvih proizvoda i usluga, prilikom zaključenja bilo kojeg ugovora o životnom osiguranja, objekat osiguranja odnosno ljudski život ostaje isti a druge determinate ugovora se mijenjaju.

Ćurak i Jakovčević (2007) vrše osnovnu podjelu životnog osiguranja na:

- osiguranje života,
- rentno osiguranje,
- tontine osiguranje,
- osiguranja povezana s investicijskim fondovima.

2.5.1. Osiguranje života

Osiguranje života je vrsta životnog osiguranja koje se dalje djeli na:

- osiguranje za slučaj smrti,
- osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito životno osiguranje),
- osiguranje za slučaj doživljenja.

2.5.1.1. Osiguranje za slučaj smrti

Osiguranje života za slučaj smrti se također naziva i riziko osiguranje. Prema Ćurak i Jakovčević (2007) izvršena je podjela na :

- osiguranje za rizik nastupanja smrti sa ograničenim periodom trajanja,
- osiguranje za rizik nastupanja smrti bez ograničenog perioda trajanja.

1. Osiguranje za rizik nastupanja smrti sa ograničenim periodom trajanja

Ova vrste životnog osiguranja predstavlja jedan od najstarijih oblika zaštite pojedinca od rizika smrti koji je još uvijek primjenjiv. Naime, osiguravatelj se obavezuje isplatiti korisniku osiguranja ugovoreni iznos na polici u slučaju nastupanja rizika smrti, u dogovorenom periodu koji je najčešće period na koji je zaključena polica. U slučaju da ugovoreni rizik ne nastupi, osiguravajuće društvo zadržava sredstva.

Ćurak i Jakovčević (2007) naglašavaju da se ovakve vrste ugovora najčešće koriste kao garancija banci od strane korisnika kredita, ukoliko banka to zahtjeva. Osigurani iznos i trajanje osiguranja zavise od iznosa kredita i nije moguće otkupiti niti kapitalizirati osigurani iznos. Ugovori također mogu sadržavati i klauzulu o obnovljivosti, gdje osiguranik može produžiti svoje osiguranje, uz napomenu da se shodno povećanju vjerovatnoće smrtnosti osiguranika na osnovu parametara poput spola i dobi, povećava i premija osiguranja.

2. Osiguranje za rizik nastupanja smrti bez ograničenog perioda trajanja

U drugu vrstu ugovora o životnom osiguranju spadaju ugovori koji se odnose na isplatu osigurane sume korisniku osiguranja nakon što nastupi rizik smrt osiguranika. Plaćanje premije se vrši ugovoreni period a najčešće datira do trenutka penzionisanja osiguranika. S druge strane, isplata osigurane sume nastupa nakon smrti osiguranika.

Andrijašević i Petranović (1999) naglašavaju karakteristike ove vrste osiguranja poput fiksne osigurane sume i premije, stečenih prava osiguranika (na otkup i kapitalizaciju), namjene ugovora koja se odnosi na treće lice, ističući pri tome da sadrži sve elemente ugovora o životnom osiguranju.

2.5.1.2. Osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (mješovito životno osiguranje)

Prema Andrijašević i Petranović (1999) ovaj oblik životnog osiguranja je u velikom broju zemalja najčešće zastupljen u praksi i pruža pokriće za rizik smrti i doživljenja jer sadrži štednu i riziko komponentu. Osiguravajuće društvo je u obavezi da isplati osiguranu sumu u slučaju smrti osiguranika korisniku osiguranja. U slučaju doživljenja isteka ugovora, osiguranik ostvaruje pravo na isplatu osigurane sume uvećanu za određenu dobit. Osiguranik stiče pravo na zajam, kapitalizaciju ili otkup police u periodu trajanja osiguranja. Na taj način se se pruža mogućnost raspolaganja vlastitom ušteđevinom prije isteka ugovora

2.5.1.3. Osiguranje za slučaj doživljenja

Osiguranje za slučaj doživljenja obuhvata rizik doživljenja osiguranika na dan isteka ugovora. U slučaju njegove ranije smrti, osiguravajuće društvo zadržava cjelokupan iznos premije koji je do tada uplaćen.

2.5.2. Rentno osiguranje

Nakon što osiguranik uplati cjelokupan iznos premije koja je definisana ugovorom o rentnom osiguranju, osiguravajuće društvo je u obavezi da osiguranik isplati niz periodičnih isplata za unaprijed dogovoreni period ili za vrijeme života osiguranika. Visina rente određuje se pri zaključenju police i može biti jednaka tokom cijelog perioda isplate, rastuća ili padajuća.

Andrijašević i Petranović (1999) smatraju da je osnovna razlika između rentnog i ostalih vrsta životnog osiguranja u periodu trajanja života osiguranika. Duži životni vijek kod rentnog osiguranja povećava rizik za osiguravajuće društvo u trajanja isplate rente, što čini odstupanje u odnosu na druge vrste životnog osiguranja.

Labudović Stanković (2015) ističe statističke podatke nakon finansijske krize u Evropi gdje je došlo do promjene u potražnji za životnim osiguranjem. Naime, kao posljedica sve starije populacije odnosno životnog vijeka koji je duži od očekivanog, rento osiguranje bilježi veliki porast u odnosu na druge vrste životnog osiguranja.

Andrijašević i Petranović (1999) izvršili su podjelu renti prema dva kriterijuma:

Prema periodu isplate:

- neposredne rente- početak isplate rente počinje u trenutku nakon što osiguranik uplati cjelokupnu premiju. Ćurak i Jakovčević (2007) ističu da se u praksi ova vrsta rentnog osiguranja primjenjuju prilikom isplate ugovorene sume kod osiguranja za slučaj smrti ili doživljenja,

- odgođene rente- početak isplate rente osiguraniku se vrši nakon određenog protoka vremena od završetka uplate cjelokupnog iznosa premije. Ova vrsta rente je rijede zastupljena.

Prema trajanju isplate:

- privremene (ograničene) rente- isplata renti vrši se određeni vremenski period,
- doživotne rente- isplata renti vrši se do kraja života osiguranika,
- vječne rente- ne postoji vremenski rok za isplatu rente.

U okolnostima povećane konkurentnosti, osiguravajuća društva nastoje kreirati proizvode i usluge koji će privući veći broj potencijalnih osiguranika. Neki od takvih proizvoda će biti objašnjeni u nasavku rada.

2.5.3. Tontine osiguranje

Kolektivno životno osiguranje putem kojeg se sklapa polica zajedničkog, oročenog uloga na štednju u vidu investicionog fonda. Nakon što istekne predviđeni period trajanja ugovora, vrši se isplata sredstava preživjelim investitorima ili njihovim zakonskim nasljednicima. Svakom investitoru pripada dio koji je jednak njegovom učešću u fondu, uvećanu za kamatu odnosno ostvarenu dividendu. Proces se nastavlja do smrti posljednjeg člana fonda nakon čega sredstva naljeđuje država. U mnogim zemljama ovaj vid životnog osiguranja nije dozvoljen.

2.5.4. Osiguranja povezana s investicijskim fondovima

Osiguranja povezana s investicijskim fondovima nudi osiguraniku da putem vlastite štednje kroz policu životnog osiguranja vrši mogućnost štednje i ulaganja u jedan ili više investicijskih fondova. U slučaju nastupanja rizika smrti osiguranika u toku trajanja ugovora o osiguranju, isplaćuje se ugovorena osigurana suma koja je definisana pri zaključenju ugovora.

2.5.5. Dopunsko osiguranje uz osiguranje života

U dopunska osiguranja spadaju:

1. dopunsko osiguranje od posljedica nesretnog slučaja i
2. dopunsko osiguranje od bolesti.

2.6. Načela poslovanja osiguravajućih društava

Prema Pešić-Andrijić (2012) društvo za osiguranje treba svoje poslovanje da obavlja u skladu sa načelima koja zahtjevaju:

- izmirenje obaveza prema osiguraniku u vidu isplate osigurane sume kao jednog od osnovnih zadataka osiguravajućeg društva. Ovo načelo zahtjeva opreznost i sigurnost prilikom investiranja prikupljenih sredstava u svrhu njihovog povrata,
- ostvarenje profitabilnog poslovanja osiguravajućeg društva koje nalaže da se putem prikupljenih sredstava ostvari najveći prinos na investiciju. Međutim, veći prinos predstavlja i veći rizik i zbog toga osiguravatelj ima zadataka da pronade napovoljniji odnos između stope prinosa i stope rizika,
- sposobnost likvidnog poslovanja koje nalaže izmirenja svih dospjelih obaveza osiguravajućeg društva u adekvatnom roku.

2.7. Rizici poslovanja osiguravajućih društava

Savremeni uslovi poslovanja društava za osiguranje nalažu da su sve aktivnosti društva za osiguranje koje sprovodi na tržištu, utemeljene na adekvatnoj procjeni mogućih gubitaka. To dalje znači da društvo u svakom trenutku mora da raspolaže sa količinom novčanih sredstava sa kojima može da izmiri svoje obaveze. Međutim ponekad je izloženost rizicima veća od očekivane. U slučaju da je rizik smrti veći od predviđenog, dolazi i do neočekivanog povećanja iznosa šteta i dodatnih obaveza osiguravatelja. Takva situacija ima direktan uticaj na poslovanje osiguravajuće društvo a ponekad i na njegov opstanak.

Pešić (2005) ističe da pored navedenog rizika, osiguravajuća društva moraju raspolagati informacijama iz svog okruženja koje se odnose na ekonomske, političke, kulturološke i druge sfere koje utiču na njihovo poslovanje. Neki od izvora rizika koji mogu negativno uticati na poslovanje osiguravajućeg društva su kretanje kamatne stope, inflatorna kretanja, promjene deviznog kursa, promjena pravne regulative kao i kretanje konkurencije na tržištu.

2.8. Učesnici na tržištu životnog osiguranja

U nastavku rada biće obrađeni subjekte koji se pojavljuju na tržištu životnog osiguranja sa pripadajućom ulogom koja im je dodjeljena.

2.8.1. Osiguravajuća društva

Osiguravajuća društva su pravna lica koja se ugovorom o osiguranju obavezuju da će izvršiti nadoknadu štete odnosno isplatiti osiguranju sumu kada dođe do nesretnog slučaja.

Važna funkcija osiguravajućih društava se ogleda u doprinsu privredi kroz mobilizaciju i dalje investiranje prikupljenih sredstava, te stvaranja mogućnosti održivog poslovanja i štednje u stabilnom okruženju.

Andrijašević i Petranović (1999) izvršili su podjelu društva za osiguranje prema organizacijskim oblicima na: dioničarsko društvo, društvo za uzajamno osiguranje i privatno društvo za osiguranje.

2.8.2. Ugovaratelj osiguranja

Ugovaratelj osiguranja može biti fizička illi pravna osoba koja je odlučila da zaključi policu životnog osiguranja, obavezala se na plaćanje premije i ostvarila određena prava od police.

2.8.3. Osiguranik

Osiguranik se definiše kao lice o čijem doživljenju odnosno smrti zavisi isplata osigurane sume. Prilikom sklapanja ugovora o životnom osiguranju, ugovaratelj osiguranja i osiguranik su najčeće ista osoba. Ukoliko su osiguranik i ugovaratelj različite osobe, potrebna je pismena saglasnost osiguranika za sklapanje police životnog osiguranja.

2.8.4. Korisnik osiguranja

Korisnik osiguranja je pojedinac u čiju se koristi ugovor o osiguranju zaključuje i koji ostvaruje pravo na isplatu osigurane sume. Korisnik osiguranja može biti svaki pojedinac, pravno lice ili neko drugi. U slučaju nastupanja smrti osiguranika, u ulozi korisnika se najčeće nalaze najbliži članovi porodice poput partnera i djece. U slučaju više korisnika, vrši se podjela osigurane sume.

2.9. Distributeri na tržištu životnog osiguranja

Prodaja proizvoda i usluga životnogo osiguranja se vrši putem kanala distribucije. Osiguravajuća društva su u prošlosti koristila samo jedan kanal distribucije što danas nije slučaj.

Rast tržišta osiguranja, širenje asortimana proizvoda i usluga koji su prilagođeni potencijalnim osiguranicima, veća konkurencija na tržištu osiguranja su samo neki od razloga koja su osiguravajućim društvima nametnula dilemu na koji način formirati strukturu prodaje i koje kanale distribucije koristiti.

Osiguravatelji putem interne mreže vrše distribuciju vlastitih proizvoda i usluga. Međutim, skuplji i više zastupljen kanal distribucije je putem posrednika u osiguranju. Barbir (2004) navodi da ovaj kanal distribucije proizvoda i usluga životnog osiguranja donosi više prednosti u odnosu na mane koje posjeduje. Osiguravajuća društva danas putem posredničkih kanala prodaju najveći dio svojih proizvoda i usluga.

Spajanjem djelatnosti bankarstva i osiguranja, kreiran je kanal distribucije proizvoda i usluga osiguranja pod nazivom bankoosiguranje. Na razvijenim tržištima osiguranja, banke bilježe najveću prodaju proizvoda životnog osiguranja. Balaban (2007) govori o ukidanju granica između banaka i osiguranja, ističući finansijske usluge koje su proizvod usluga banaka i osiguranja istovremeno. On također ističe pad klasične štednje u bankama u posljednjim decenijama.

Online police također predstavljaju jedan od kanala distribucije koji osiguravajuća društva koriste. Prednosti ovog kanala su: niža premija, manji troškovi, maksimalna mobilnosti i veća dostupnost. Prema Ćurak i Jakovčević (2007), online prodaja nije pogodna za životna osiguranja zbog svoje kompleksnosti pri zaključenju police.

3. TRŽIŠTE OSIGURANJA U BOSNI I HERCEGOVINI

3.1. Razvoj tržišta osiguranja

Brojne promjene koje su se desile na tržištu osiguranja u posljednje vrijeme su u značajnoj mjeri opredijelile njegov budući razvoj. Osiguranje postaje privlačnija za pojedinca i okolinu, putem pružanja zaštite na imovini, stvarima i životima.

Kern (1999) navodi parametre na koje je potrebno obratiti pažnju prilikom mjerenja razvijenosti tržišta osiguranja neke zemlje:

- obračunata premija,
- učešće premije osiguranja u BDP-u zemlje,
- iznos premije po jednom stanovniku,
- broj zaključenih ugovora o osiguranju,
- broj osiguravajućih društava,
- broj ugovarača osiguranja.

Žarković (2008) ističe promjene koje su se desile u posljednjim decenijama, koje su uticale na daljnji razvoj osiguranja:

- razvoj informatičkih i drugih tehnologija kao i naučna dostignuća,
- razvoj različitih kanala za distribuciju osiguranja,

- demografske promjene stvanovništva (produženje životnog vijeka, pad nataliteta),
- pojava novih i nadogradnja starih proizvoda i usluga osiguranja koji nastaju kao posljedica konkurentske borbe na tržištu,
- sticanje i nadogradnja postojećeg znanja i vještina uposlenika u djelatnosti osiguranja kao i stimulisanje uposlenika za dobro obavljen posao i doprinos u radu.

Od zemalja iz regiona, najrazvijenije tržište osiguranja je u Hrvatskoj, dok najnepovoljniju poziciju ima tržište osiguranja u Bosni i Hercegovini. Ovakva situacija na domaćem tržištu osiguranja, bez obzira na brojne pomake je i dalje loša. Pojedini autori ukazuju da veliki problem za razvoj tržišta osiguranja stvara entiteska podjela zemlje dok drugi naglašavaju nizak životni standard i nedostatak kulture osiguranja kod stanovništva Bosne i Hercegovine.

Tabela 1. Uporedni pokazatelji za zemlje EU, zemlje iz okruženja i BiH u 2021.

Pokazatelji	EU	Srbija	CG	BiH
Broj društava za osiguranje	3202	16	9	25
Premija ukupno (milioni EUR-a)	1.149.111,00	1.020,00	99,00	418,00
Od toga životno(milioni EUR-a)	632.992,00	232,00	20,00	89,00
Premija ukupno/ stanovnik (EUR)	2.356,00	148,00	160,00	121,00
Od toga život/ stanovnik (EUR)	1.272,00	34,00	32,00	26,00
Od toga neživot/ stanovnik (EUR)	1.084,00	114,00	128,00	95,00
Udio premije u BDP-u (%)	7,00	1,90	2,01	2,12

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Mnoge od analiza govore da razvijenost tržišta životnog osiguranja je u direktnoj zavisnosti od razvijenosti privrede u zemlju. Jedna od najrazvijenijih tržišta životnih osiguranja predstavljaju zapravo tržišta privredno najrazvijenih zemalja poput tržišta u SAD-u, Japan-u, Velikoj Briataciji, Švicarskoj.

Uloga države i zakonski propisi imaju veliki uticaj na razvijenost tržišta osiguranja. Država putem zakonskih odredbi može da utiče na formiranje potražnje za proizvodima i uslugama osiguranja u zemlji.

Privreda Bosne i Hercegovine nije dovoljno razvijena. Nepostojanost stabilnog okruženja, loša politička situacija, nedovoljno djelovanje države su samo neki od razloga za takvo stanje. Prema anketi UN-a (2012) o stanju u BiH, 73% ispitanika su naveli da u BiH najveći problem predstavlja korupcija, 59% ispitanika su naveli privrednu nerazvijenost i 50% ispitanika političku situaciju. Prema istom izvoru, građani za takvo stanje u zemlji

krive politiku (86% ispitanika), vladu (79% ispitanika) i međunarodnu zajednicu (33% ispitanika).

3.2. Kretanje premije na tržištu životnog osiguranja u Bosni i Hercegovini

Prema podacima Agencije za osiguranje u Bosni i Hercegovini (2022), bosanskohercegovačko tržište osiguranja je u prvih šest mjeseci 2022. zaračunalo premiju u iznosu od 444.895.330 KM odnosno, na polugodišnjem nivou rast od 9,44% u odnosu na premiju iz istog posmatranog perioda 2021. godine. Premija neživotnih osiguranja je iznosila 349.809.884 KM sa polugodišnjim rastom od 8,35 %, dok je premija životnog osiguranja za isti period iznosila 95.085.446 KM i to predstavlja rast od 13,62% u poređenju sa premijom životnih osiguranja iz perioda prvih šest mjeseci 2021.

Najveći iznos fakturisane premije na tržištu osiguranja BiH se sastoji od premije automobilske odgovornosti, sa udjelom od preko 50% ukupne premije na tržištu. S druge strane, tržište karakteriše nedovoljna zastupljenost životnih, imovinskih, zdravstvenih, osiguranja od nezgode, požara i elementarnih nepogoda.

Tabela 2. Kretanje premije na tržištu osiguranja BiH u periodu 2017-2021.

Premija	2018		2019		2020		2021	
	Udio (%)	Indeks 18/17	Udio (%)	Indeks 19/18	Udio (%)	Indeks 20/19	Udio (%)	Indeks 21/20
Neživot	604.343.574,00		604.343.574,00		599.508.443,00		643.611.778,00	
Život	143.318.661,00		158.436.957,00		156.385.665,00		174.794.673,00	
Σ	712.831.565,00		762.780.531,00		755.894.108,00		818.406.451,00	
	Udio (%)	Indeks 18/17	Udio (%)	Indeks 19/18	Udio (%)	Indeks 20/19	Udio (%)	Indeks 21/20
Neživot	79,89	104,68	79,23	106,12	79,31	99,20	78,64	107,36
Život	20,11	102,92	20,77	110,55	20,69	98,71	21,36	111,77
Σ	100,00	104,32	100,00	107,01	100,00	99,10	100,00	108,27

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Učešće udjela društava iz FBiH u ukupnoj premiji glasi oko 70% dok se ostatak odnosi na premiju društava iz RS-a. Učešće društva s većinskim stranim kapitalom u premiji životnog osiguranja je preko 95% i ukupnoj premiji osiguranja na tržištu BiH oko 50%.

Najzastupljeniji oblik na tržištu životnog osiguranja u BiH je mješovito životno osiguranje s tradicionalnim pristupom, uz slabu ponudu dopunskih osiguranja. Prodajni fokus je usmjeren na štednom elementu mješovitog životnog osiguranja, dok je osigurani slučaj smrt osiguranika, kao dominantni osiguravajući rizik u drugom planu

Tabela 3. Broj osiguranja prema grupama/vrstama osiguranja na tržištu osiguranja BiH u periodu 2019-2021.

Grupe/vrste osiguranja	2019.	Udio (%)	Indeks 19/18	2020.	Udio (%)	Indeks 20/19	2021.	Udio (%)	Indeks 21/20
Životna osiguranja	390.866	10,75	111,72	424.870	11,88	108,70	466.945	11,64	109,90
Rente	93	0,00	100,00	98	0,00	100,00	87	0,00	88,78
Dodatna osiguranja uz osiguranje života	223.727	6,15	117,72	262.735	7,35	105,38	321.014	8,00	122,18
Druge vrste životnih osiguranja	4.121	0,11	0,00	3.778	0,11	117,44	3.776	0,09	99,95
Ukupno životna osiguranja	618.807	17,02	113,63	691.481	19,34	111,74	791.822	19,74	114,51

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Slabo razvijeno tržište također karakteriše odsutnost životnog osiguranja s jednokratnom uplatom premije osiguranja kao i snažan rast bankoosiguravajućih proizvoda, što je posljedica rasta prodaje kreditnih proizvoda.

3.3. Kretanje šteta na tržištu životnog osiguranja u Bosni i Hercegovini

Tabela 4. Broj prijavljenih šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018- 2021.

	Broj prijavljenih šteta				Indeks 19/18	Indeks 20/19	Indeks 21/20
	2018	2019	2020	2021			
Životna osiguranje	10.845	10.494	11.708	15.449	97,00	111,57	131,95
Rente	72	71	75	76	98,61	105,63	101,33
Dodatna osiguranja uz osiguranje života	3.658	3.607	3.883	4.150	99,00	107,65	106,88

Druge vrste životnih osiguranja	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Ukupno	14.575	14.172	15.666	19.675	97,23	110,54	125,59

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Tabela 5. Broj riješenih šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018- 2021.

	Broj riješenih šteta				Indeks 19/18	Indeks 20/19	Indeks 21/20
	2018	2019	2020	2021			
Životna osiguranje	10.543	10.023	10.928	14.411	95,07	109,03	131,87
Rente	31	27	22	30	87,10	81,48	136,36
Dodatna osiguranja uz osiguranje života	3.658	2.878	2.925	2.840	78,68	101,63	97,09
Druge vrste životnih osiguranja	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Ukupno	14.232	12.928	13.875	17.281	95,61	107,33	124,55

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Tabela 6. Iznos šteta na tržištu životnog osiguranja BiH u periodu 2018-2021.

	Iznos šteta				Indeks 19/18	Indeks 20/19	Indeks 21/20
	2018	2019	2020	2021			
Životna osiguranje	56.282.945,00	57.910.481,00	68.218.942,00	86.741.814,00	102,89	117,8	127,15
Rente	243.290,00	247.216,00	274.599,00	293.723,00	101,61	111,08	106,96
Dodatna osiguranja uz osiguranje života	3.035.747,00	3.318.458,00	3.629.200,00	3.787.021,00	109,31	109,36	104,35
Druge vrste životnih osiguranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ukupno	59.561.982,00	61.476.155,00	72.122.741,00	90.822.558,00	103,21	117,32	125,93

Izvor: Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, 2023.

Broj prijavljenih i riješenih šteta je u prethodnoj godini također rastao shodno rastu premije, pri čemu je najveći broj šteta bio iz domena mješovitog životnog osiguranja, kao najzastupljenijeg oblika životnog osiguranja.

3.4. Društva za osiguranje na tržištu osiguranja u Bosni i Hercegovini

Bosanskohercegovačko društvo je uvijek predstavljalo skup različitih kultura, religija i političkih opredjeljenja, koji su nastajali kao posljedica brojnih ratova i događaja na prostoru današnje Bosne i Hercegovine i regije.

Historijski razvoj osiguranja prema Filipoviću (2020) i Martinoviću (2017) se može posmatrati sa više aspekata. Martinović (2017) i Beveda (2013) koriste vremenski aspekt posmatranja razvoj osiguranja koji je podjeljen na etape:

- period do 1918. godine,
- period od 1918. do 1941.,
- period od 1945. do 1992.,
- period od 1992 do danas.
















Oba prethodno navedena autora naglašavaju značaju ulogu države u razvoju i poslovanju osiguravajućih društva, osvrćući se pri tome na 1937. godinu kada se uvodi Uredba o nadzoru nad osiguravajućim preduzećima. Martinović (2017) ističe da je djelovanje države na tržištu osiguranja neminovno, koristeći komparaciju propasti najvećeg osiguravajućeg društva Phoenix-a (1936) i današnjih društava iz zemlje i regije koja su izgubila dozvolu za rad ili su u stečajnom postupku, u svrhu zaštite osiguranika kao i ostalih osiguravajućih društva na tržištu osiguranja.

Filipović (2020) naglašava karakteristike bosanskohercegovačkog tržišta osiguranja iz perioda devedestih koje su zadržane do danas a u koje spadaju: veliki broj osiguravajućih društava, podjeljeno tržište osiguranja shodno podjeli države, dominacija privatnog kapitala u odnosu na prethodni period kada društveni kapital bio najzastupljeniji i sva društva su izrazito mala.

Trenutno na bosanskohercegovačkom tržištu osiguranja posluje ukupno 26 društva od kojih 25 obnašaju funkciju društva za osiguranje i jedno za reosiguranje. Prema prirodi djelovanja, 10 društava obavlja poslove životnog i neživotnog osiguranja dok ostalih 15 vrši poslove samo neživotnog osiguranja. Prema strukturi vlasništva, 11 društava ima većinsko strano vlasništvo a 14 društava većinsko domaće vlasništvo.

U 2021. godini u FBiH je usluge osiguranja obavljalo 11 društava a u RS-u 14 društava. Društva koja su registrovana da obavljaju djelatnost osiguranja u oba entiteta, posao u drugom entitetu vrše putem registrovanih podružnica i uz odeđena pravila i ograničenja. Na području Brčko distrika društva iz oba entiteta mogu obavljati poslove osiguranja uz slobodu izbora nadzornog organa iz jednog od entiteta koji će im izdati dozvolu za rad i vršiti nadzor nad njihovim poslovanjem.

Tabela 7: Pregled društava za osiguranje i reosiguranje u BiH u 2022.

Osiguravatelji sa sjedištem u Federaciji Bosne i Hercegovine					
Logo	Naziv osiguravajućeg društva	Godina osnivanja	Sjedište	Neživot	Život
	Adriatic osiguranje d.d.	2018.	Sarajevo	✓	✓
	ASA osiguranje d.d.	2007.	Sarajevo	✓	
	Camelija osiguranje d.d.	1994.	Bihać	✓	
	Central osiguranje d.d.	2016.	Sarajevo	✓	
	Croatia osiguranje d.d.	1992.	Mostar	✓	✓
	Euroherc osiguranje d.d.	1992.	Sarajevo	✓	
	Sarajevo osiguranje d.d.	1945.	Sarajevo	✓	✓
	Triglav osiguranje d.d.	1993.	Sarajevo	✓	✓
	Uniqa osiguranje d.d.	1997.	Sarajevo	✓	✓
	Vienna osiguranje d.d.	1992.	Sarajevo	✓	✓
	Grawe osiguranje d.d.	1988.	Sarajevo	✓	✓
Osiguravatelji sa sjedištem u RS-u					
Logo	Naziv osiguravajućeg društva	Godina osnivanja	Sjedište	Neživot	Život
	Atos osiguranje a.d.	1993.	Bijeljina	✓	
	Osiguranje Aura a.d.	2007.	Banja Luka	✓	
	Drina osiguranje a.d.	1996.	Milići	✓	
	Dunav osiguranje a.d.	1991.	Banja Luka	✓	✓

	Euros osiguranje a.d.	2016.	Banja Luka	✓	
	Grawe osiguranje a.d.	2001.	Banja Luka	✓	✓
	Krajina osiguranje a.d.	1992.	Banja Luka	✓	
	Mikrofin osiguranje a.d.	2008.	Banja Luka	✓	
	Nešković osiguranje a.d.	1997.	Bijeljina	✓	
	Premium osiguranje a.d.	2008.	Banja Luka	✓	
	SAS – Super P osiguranje a.d.	2016.	Bijeljina	✓	
	Triglav osiguranje a.d.	1993.	Banja Luka	✓	
	Winer osiguranje a.d.	1992.	Banja Luka	✓	✓
Osiguravatelji sa sjedištem u Brčko Distriktu					
Logo	Naziv osiguravajućeg društva	Godina osnivanja	Sjedište	Neživot	Život
	Brčko-gas osiguranje d.d.	1998.	Brčko	✓	
	Osiguranje Garant d.d.	2013.	Brčko	✓	
Reosiguravatelji na tržištu osiguranja BiH					
Logo	Naziv reosiguravajućeg društva	Godina osnivanja	Sjedište	Neživot	Život
	Bosna reosiguranje d.d.	1978.	Sarajevo	✓	✓

Izvor: obrada autora

4. FAKTORI POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM U BOSNI I HERCEGOVINI

Potražnja za zaštitom života pojedinaca je određena većim brojem faktora u odnosu na ponudu. Ogrizović (1985) je podjelio faktore na one na koje osiguranik je u mogućnosti i nije u mogućnosti da utiče. Li, Moshirian, Nguyen, Wee (2000) su u svojim studijima izvršili podjelu na socioekonomske determinante i determinante koje su rezultat djelovanja tržišnih uslova.

Najzastupljenija podjela faktora potražnje za životnim osiguranje, koju su između ostalih autora koristili i Kjosevski (2012), Beck, Webb, (2002), Krhan (2015) glasi na:

- ekonomske,
- demografske (geografske),
- institucionalne faktore potražnje za životnim osiguranjem.

Svaka od navedenih skupina determinanti ima različito djelovanje i dok neke od njih imaju već uticaj na potražnju, druge imaju manji ili nikakav. Jednake stavove o grupi faktora koje imaju preovladavajući uticaj na potražnju za životnim osiguranjem nije moguće pronaći. Podjeljena mišljenja i stavovi se obično prepisuju različitoj metodologiji koja je korištena u istraživanjima i različitim podacima smataju Zietz (2003), Dragos (2014), Li, Moshirian, Nguyen, Wee (2007).

Također neki od autora ukazuju da značaj faktora je različit u različitim kulturama i zemljama.

4.1. Ekonomski faktori koji utiču na potražnju za životnim osiguranjem u Bosni i Hercegovini

Dok demografske i institucionalne varijable naglašavaju važnost strukture stanovništva i određuju pravni okvir unutar kojega se obavlja poslovanje osiguranja, ekonomske varijable direktno utiču na na privredni rast kao i rad svih finansijskih ustanova u privredi.

U nastavku rada će biti obrađeni ekonomski faktori koje prema Kovaču (2020.) imaju najveći uticaj potražnju i kupovinu proizvoda i usluga životnog osiguranja:

- dohodak,
- nezaposlenost,
- inflacija,
- realna kamatna stopa,
- cijena/prinos na policu osiguranja.

4.1.1. Dohodak po pojedincu

Brojni autori poput Beck-a i Webb-a (2003), Ward-a i Zurbruegg-a (2002), Enz-a (2000) su u svojim studijima koje su za predmet istraživanja imali potražnju za životnim osiguranjem, naveli najveći uticaj dohotka kao bazične pretpostavke za razvoj svih vrsta osiguranja.

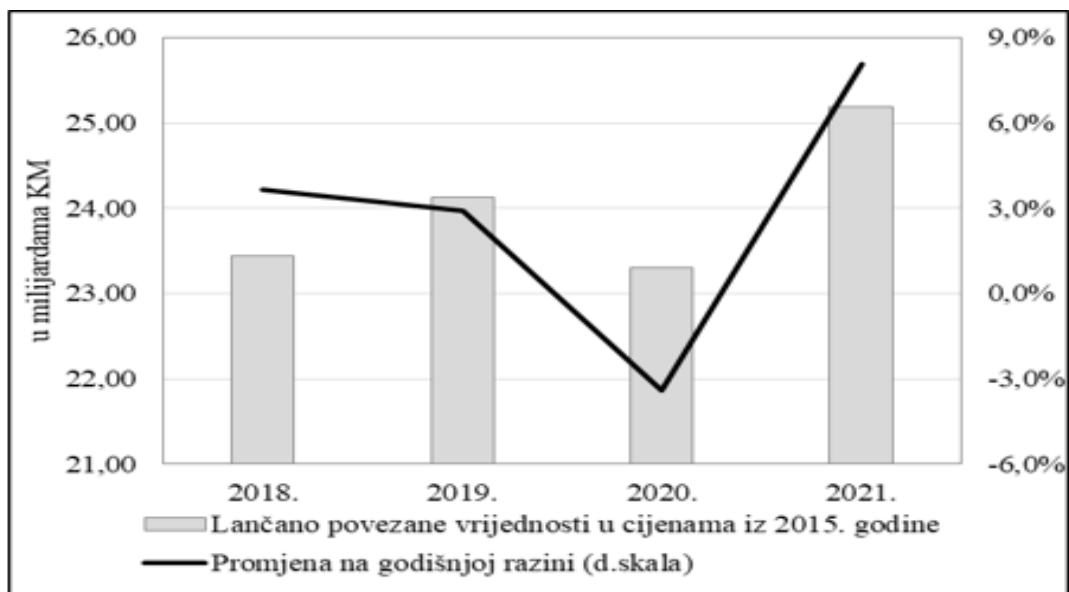
Faktor dohotka je moguće posmatrati na nivou svakog pojedinca. Mnoga istraživanja koriste BDP po glavi stanovnika kao najznačajniji parametar za razvijenost privrede uključujući i potražnju za proizvodima i uslugama životnog osiguranja.

Piplica (2020) navodi da je BDP po glavi stanovnika jednak ukupnom BDP-u zemlje podjeljen sa brojem stanovnika te zemlje. U zemljama gdje je veći BDP po stanovniku, veća je vjerovatnoća da će potražnja biti veća. Hussels, Ward, Zurbruegg (2005) međutim ukazuju da rast dohotka u visokorazvijenim zemljama, gdje je potražnja za životnim osiguranjem velika, slabo utiče na dodatni rast potražnje za ovom vrstom osiguranja. Pravilo da rast dohotka utiče na rast potražnje za životnim osiguranjem se posebno odnosi na zemlje u razvoju.

U prethodnoj godini najveći BDP po glavi stanovnika zabilježen je u Sloveniji (29.200,00 USD), zatim u Hrvatskoj (17.399,00 USD), Rumuniji (14.862,00 USD), Bugarskoj (11.635,00 USD), Srbiji (9.215 USD), BiH (6.916 USD) i na posljednjem mjestu u Albaniji (6.494,00 USD). U periodu 2017-2021. u Bosni i Hercegovini je došlo do povećanja BDP-a po glavi stanovnika za 28%, što zajedno sa Mađarskom predstavlja najniži rast u zemljama regije. Izuzimajući Hrvatsku i Sloveniju, najveći rast zabilježen je u Srbiji (46%), zatim Albaniji (43%), Bugarskoj (39%) i Rumuniji (38%).

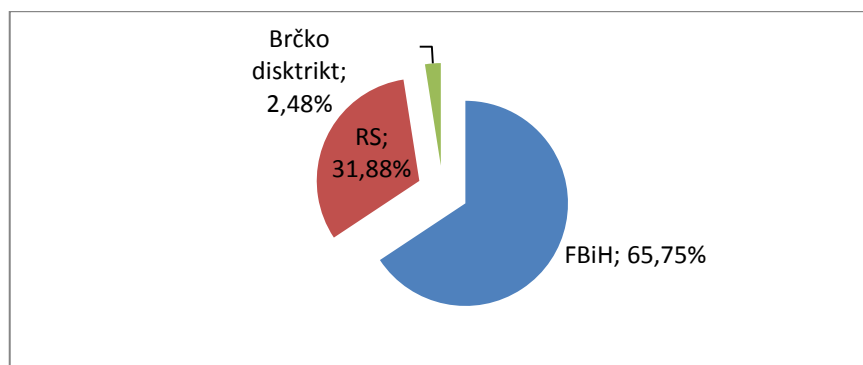
Gubitak stanovništva u zadnjim decenijama je karakteristično za cijeli region. Dokaz tome je i veća stopa rasta BDP-a po glavi stanovnika u odnosu na ukupnu rasta BDP-a na godšnjem nivou. Kumulativni rasta BDP-a Njemačkeu zadnjih pet godina je povećan za 3,14% a povećanje BDP-a po glavi stanovnika je bio 2,2%. Za isti posmatrani period, u Hrvatskoj je BDP povećan za 12,5% a povećanje BDP-a po glavi stanovnika je iznosilo 20,60%.

Slika 1. Kretanje BDP-a Bosne i Hercegovine za period 2018-2021



Izvor: Centralna banka Bosne i Hercegovine, 2022.

Grafikon 1: Raspodjela BDP-a BiH prema etitetima



Izvor: Centralna banka Bosne i Hercegovine, 2022.

Raspodjela BDP-a u Bosni i Hercegovini prati posljednji popis stanovništva zemlje. Malu iznimku čini RS čiji procenat stanovništva čini 34% od ukupne naseljenosti u BiH.

4.1.2. Nezaposlenost

Božiković (2020) smatra da je zapošljavanje važno pitanje za pojedinca i zajednicu koje obuhvata materijalne i nematerijalne aspekte, dok je nezaposlenost stanje u kojoj pojedinac nema mogućnost da ostvari novčana sredstva vlastitim djelovanjem.

Općenito, privredu Bosne i Hercegovine karakteriše visoka stopa nezaposlenosti i spora dinamika otvaranja novih radnih mjesta. Takvo privredno stanje je odraz više faktora, uključujući i nefleksibilno tržište rada koje sporo reaguje na promjene, stvarajući dugotrajnu nezaposlenost i socijalnu isključenost.

Tabela 8. Pregled stopa zaposlenosti i nezaposlenosti u BiH, period 2019-2021.

	Stopa zaposlenosti u BiH (%)	Stopa nezaposlenosti u BiH (%)
2019.		
Muškarci	44,60	13,60
Žene	26,70	18,80
Ukupno	35,50	15,70
2020.		
Muškarci	50,90	18,50
Žene	29,90	14,10
Ukupno	40,10	15,90
2021.		
Muškarci	51,10	14,40
Žene	28,70	22,00
Ukupno	39,60	17,40

Izvor: Federalni zavod za statistiku FBiH, 2022.

Tabela 9. Pregled prosječnih neto plata u BiH, period avgust- decembar 2022.

Perod	Prosječna neto plata u FBiH	Prosječna neto plata u RS-u	Prosječna neto plata u BiH	Index rasta neto plata u FBiH	Index rasta neto plata u RS-u	Index rasta neto plata u BiH
Avgust	1.138,00	1.166,00	1.145,00	100,0	100,00	100,00
Septembar	1.140,00	1.189,00	1.154,00	100,18	101,97	100,79
Oktobar	1.139,00	1.198,00	1.156,00	100,09	102,74	100,96
Novembar	1.161,00	1.211,00	1.175,00	102,02	103,86	102,62
Decembar	1.180,00	1.217,00	1.190,00	103,69	104,37	103,93

4.1.3. Inflacija

Piplica (2020) prilikom svog izlaganja o makroekonomskim uticajima, ukazuje da je inflacija jako složena ekonomska pojava čiji nastanak i dalji razvoj kretanja se ne može jasno definisati. On također naglašava da se inflacija odnosi na opšto povećanje cijena dobara i usluga a ne samo na neke od njih. Pad vrijednosti novca koji nastaje kao posljedica rasta inflacije se direktno odražava na pad potražnje za proizvodima i uslugama životnog osiguranja zbog smanjenja vrijednosti štedne komponente.

Ward i Zurbruegg (2002) kao i mnoštvo drugih istraživanja su potvrdili da inflacija obeshrabruje ljude da štede i da općenito ima negativan uticaj na potražnju za životnim osiguranjem.

Potrošačka korpa predstavlja fiksnu listu potrošačkih dobara i usluga koja se koristi za mjerenje inflacije u privredi ili određenom tržištu (Cambridge riječnik, 2023). U različitim državama potrošačku korpu računaju različite institucije ili organizacije koristeći pri tome sopstvene metodologije.

U FBiH Savez samostalnih sindikata je kreirao Sindiklanu potrošačku korpu dok je u RS-u potrošačka korpa kreirana od strane Savez samostalnih sindikata RS-a, kao najveće krovne sindikalne organizacije u pripadajućem entitetu. Prilikom izrade potrošačke korpe, u obzir se uzima prosječna plata isplaćena u entitetu na mjesečnom nivu uz minimalne troškove života. Također je posmatrana porodica koja se sastoji od dva odrasla roditelja i dvoje maloljetne djece od kojih je jedno dijete uzrasta osnovca dok je drugo dijete srednjoškolskog uzrasta.

Tabela 10. Sindikalna potrošačka korpa u FBiH, period novembar 2022- januar 2023.

Struktura troškova	Januar 2023.		Decembar 2022.		Novembar 2022.	
	Učešće (%)	Iznos (KM)	Učešće (%)	Iznos (KM)	Učešće (%)	Iznos (KM)
Prehrana	44,87	1.344,62	44,85	1.341,66	42,97	1.283,45
Stanovanje i komunane usluge	13,10	392,57	13,10	391,88	12,96	387,10
Odjeća i obuća	12,03	360,50	12,03	359,87	14,06	419,95
Obrazovanje i kultura	10,34	309,86	10,31	308,42	10,38	310,04
Prijevoz	4,61	138,15	4,76	142,39	4,62	137,99
Održavanje domaćinstva	6,65	199,28	6,61	197,73	6,70	200,12

Higijena i održavanje zdravlja	8,40	251,72	8,34	249,49	8,31	248,21
Ukupno	100,00	2.996,70	100,00	2.991,44	100,00	2.986,85

Izvor: Savez samostalnih sindikata Bosne i Hercegovine, 2023.

Tabela 11. Sindikalna potrošačka korpa u RS-u, period novembar 2022- januar 2023.

Struktura troškova	Januar 2023.		Decembar 2022.		Novembar 2022.	
	Iznos (KM)	Učešće (%)	Iznos (KM)	Učešće (%)	Iznos (KM)	Učešće (%)
Ishrana	1.067,95	44,42	1.053,20	44,23	1.044,62	44
Stambeno-komunalne usluge	617,50	25,68	614,45	25,8	613,53	25,8
Tekuće održavanje domaćinstva	128,32	5,34	126,05	5,29	124,50	5,20
Odjeća i obuća	174,50	7,26	172,40	7,24	172,65	7,20
Higijena i zdravstvena njega	100,75	4,19	100,25	4,21	99,80	4,20
Prijevoz	225,75	9,39	225,75	9,48	225,75	9,50
Obrazovanje i kultura	89,55	3,72	89,10	3,74	89,10	3,70
Ukupno	2.404,32	100,00	2.381,20	100,00	2.369,95	100,00

Izvor: Savez sindikata Republike Srpske, 2023.

Do rasta cijena došlo je gotovo u svim segmentima potrošačke korpe. Iako je došlo i do povećanja prosječne plate u BiH, vrijednost konvertibilne marke opada. Rast cijena finalnih proizvoda i usluga čini stanovništvo relativno siromašnijim što se direktno odražava na djelatnost osiguranja. Pojedina istraživanja upućuju da BiH bilježi najveći rast cijena hrane u usporedbi sa zemljama iz regije, ali i nekim evropskim zemljama.

Tabela 12. Pokrivenost potrošačke korpe prosječnom platom u BiH, period avgust 2022- januar 2023.

Period	Iznos sindikalne potrošačke korpe u FBiH	Pokrivenost sindikalne potrošačke korpe prosječnom platom u FBiH	Iznos sindikalne potrošačke korpe u RS-u	Pokrivenost sindikalne potrošačke korpe prosječnom platom u RS-u
Avgust	2.900,63	38,44	2.287,90	50,96
Septembar	2.852,37	39,34	2.316,00	51,32
Oktober	2.905,46	39,17	2.356,00	50,75

Novembar	2.986,85	38,17	2.369,95	51,10
Decembar	2.991,44	38,07	2.381,20	51,11
Januar	2.996,70	38,74	2.369,95	50,62

Izvor: Savez samostalnih sindikata Bosne i Hercegovine, 2023.

U izveštaju Svjetske banke o daljim prognozama kretanja cijena u svijetu se navodi da će one i dalje rasti iako su tokom 2022. dostigle vrhunac.

Porast inflacije smanjuje korisnost pojedinca od police životnog osiguranja te se na taj način obezvrjeđuje i dovodi u težak položaj osiguranik i osiguravajuće društvo. Inflacija utiče na na visinu kamata, odnosno na prihode koje osiguravajuća društva mogu ostvariti ulaganjem sredstava za pokriće matematičke rezerve kao i na stopu očekivane dobiti na štednju putem životnog osiguranja. Također uticaj inflacije se odražava na povećanje rezervi šteta kao i rashode osiguravajućih društava za plaćanje tekućih šteta, čime dolazi do povećanja premija. Povećanje premija znači manje inovacije, pad potražnje za životnim osiguranjem i u konačnici pada broja novih osiguranika.

Za veliki broj stanovnika Bosne i Hercegovine je poznat primjer jugo-inflacije (sa stopom od 2800% godišnje), u kojem je desetogodišnja štednja putem životnog osiguranja, bez obzira na iznos plaćane i neindeksirane premije, na kraju imala jako malu vrijednost.

Danas na tržištu osiguranja postoje brojni zaštitni mehanizmi koji su sastavljeni od niza antiinflacionih mjera a koje stoje na raspolaganju osiguravajućim društvima kao upraviteljima rizika. Neki od njih su zlatne klauzule u ugovorima, police valutirane u čvrstoj valuti, obične valutne klauzule, indeksirana premija i indeksirane osigurane sume, zagarantovana dobit i druge.

Najzastupljeniji oblik zaštite osiguranika od negativnih uticaja inflacije na tržištu osiguranja Bosne i Hercegovine predstavlja indeksacija osigurane sume odnosno prilagođavanje osigurane sume tekućoj inflaciji ili troškovima života. Na ovaj način raste osigurana suma ali i premija osiguranja.

4.1.4. Realna kamatna stopa

Razlika između nominalne kamatne stope i stope inflacije naziva se realna kamatna stopa i teorijski, njeno povećanje dovodi do povećanja vrijednosti proizvoda i usluga životnog osiguranja na temelju štedne komponente koje sadrže.

Međutim, različita mišljenja među brojim istraživačima o uticaju realne kamatne stope na potražnju i odluku o kupovini polica životnog osiguranja dovodi ovu determinatu u nejasan položaj.

Beck i Webb (2003) su na temelju svog istraživanja su dokazali pozitivno djelovanje rasta kamatne stope na potražnju za životnim osiguranjem a isto su potvrdili Anđelinović, Mišević i Pavković (2016). Veća kamatna stopa je uticala na povećanje zarade od investiranja putem životnog osiguranja. Lenten i Rulli (2006), Li et al (2007) u svojim istraživanjima govore o negativnom odnosu između kamatnih stopa i potražnje za životnim osiguranjem, navodeći da se pojedinci u ovakvim situacijama, često odlučuju na druge oblike investiranja koji jednako ili više donose zaradu. Također, zbog nedostpnosti podataka o kretanju realne kamatne stope na tržištu, istraživači često koriste zamjenske determinante koje prema prema Kovaču (2020) nisu jednako učinkovite.

ECB i Fed su tri puta u toku 2022. povećali svoje referentne kamatne stope za tri četvrtine procentnog poena (0.75 %), u borbi protiv galupirajuće inflacije. To je za posljedicu imalo povećanja kamatnih stopa u Hrvatskoj, Srbiji i RS dok u FBiH nije došlo do promjene.

4.1.5. Cijena police životnog osiguranja

Cijena je jedan od faktora koji zauzima značajnu poziciju kod pojedinca i gdje vrijedi zakon potražnje. Međutim, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja se ogleda u ekonomskoj zaštiti prilikom ostvarenja nesretnog slučaja koji je za svakog pojedinca drugačiji. Stoga osiguravatelj mora uzeti u obzir aktuarske obračune i niz faktora pri kreiranju cijene vlastitih proizvoda i usluga.

Anđelinović, Mišević i Pavković (2016) dijele mišljenje da cijena za proizvode i usluge životnog osiguranja treba da bude dovoljno visoka da bi se poslovanje osiguravajućih društava održalo na optimalnom nivou. Odnosno, da se prikupljenim sredstvima od premije mogu pokriti potencijalne štete, troškovi poslovanja i ostvariti određena zarada putem ulaganja na finansijskim tržištima.

Ćurak (2020) naglašava da se prilikom izrade empirijskih studija uticaj cijene na potražnju za životnim osiguranjem često izostavlja zbog kompleksnosti utvrđivanja. Samo pojedini istraživači se odlučuju na istraživanje njenog uticaja. Kod teorijskih modela je gotovo uvijek prisutna.

4.1.5.1. Prinos na policu životnog osiguranja

Kupovinom police životnog osiguranja, jedna od prednosti koju osiguranik ostvaruje jeste prinos na policu osiguranja. Osiguravatelj shodno dobiti društva, posebnom odlukom definiše učešće, visinu i način sudjevanja osiguranika u raspodjeli iste. Najčešće se u praksi ostvarena dobit veže za ugovorenu sumu i trajane osiguranja.

Tabela 13. Prikaz iznosa očekivane dobiti Sarajevo osiguranja d.d. u 2021.

Period trajanja osiguranja	Način plaćanja premije	Vrsta osiguravajućeg pokrivača	Uključena kolektivna nezgoda	Osigurana suma za slučaj doživljenja	Očekivana dobit
7	Mjesečno	Mješovito životno osiguranje	Da	2.605,56	126,85
8	Mjesečno	Mješovito životno osiguranje	Da	8.600,00	537,32
10	Mjesečno	Mješovito životno osiguranje	Da	9.657,17	851,36
15	Mjesečno	Mješovito životno osiguranje	Da	16.135,13	1.803,31

Izvor: obrada autora

4.2. Geografski faktori koji utiču na potražnju za životnim osiguranjem u Bosni i Hercegovini

U dvojnoj podjeli geografije na fizičku i društvenu, među mnogim subdisciplinama humane geografije prepoznatljiva je i demografija, čiji uticaj na životno osiguranje će se posmatrati u nastavku rada. Demografija kao nauka se bavi proučavanjem stanovništva, zakonitostima i pravilima kretanja stanovništva, strukturom i veličinom te promjenama na stanovništvu koje nastaju pod uticajem raznih faktora.

Iako su mnoga istraživanja pokazala da su ekonomske determinante od presudnog značaja, važnost demografskih determinanti se sama nameće. Ukoliko raste visina primanja koja je po prirodi ekonomska determinanta, raste i potražnja za osiguranjem. Međutim, moguće je da rast prihoda prati istovremeno i pad novorođenčadi pa se shodno tome, postavlja pitanje li će zaista doći do porasta potražnje. Zbog toga, potrebno je obuhvatiti svaku od determinisanih skupina koje utiču na potražnju za životnim osiguranjem.

Prilikom odabira demografskih u sklopu geografskih faktora, u obzir su uzete varijable prema Kovaču (2020) najveći uticaj na potražnju za životnim osiguranjem a u koje spadaju:

- broj (veličina) stanovništva,
- dobna struktura stanovništva,
- broj izdržavanih članova domaćinstva,
- očekivani životni vijek,
- obrazovanje.

4.2.1. Broj (veličina) stanovnika

Veći broj potencijalnih osiguranika životnog osiguranja je više ostvariv u regijama koje su više naseljene. To predstavlja izazov osiguravajućem društvu jer pruža mogućnost ostvarenja ekonomije obima uz niže troškove poslovanja i niže cijene.

Neke od demografskih karakteristika Bosne i Hercegovine su velike migracije stanovništva, visoka stopa dentaliteta i mortaliteta, visok procenat udjela starog stanovništva.

4.2.1.1. Popis stanovništva, domaćinstva i stanova u Bosni i Hercegovini 2013.

Popis stanovništva je najkompletnija baza podataka koja se može dobiti za stanovništvo određene države. Optimalan vremenski razmak između popisa koji većina država primjenjuje je deset godina i to početkom ili krajem decenije prema preporuci Populacione komisije Ujedinjenih nacija.

Tokom 2013. je urađen posljednji popis stanovništva u Bosni i Hercegovini, koji je ujedno predstavljao i prvi u poslijeratnoj državi. Popis je izvršen dvije godine nakon popisa koje su izvršile evropske zemlje. Na to je uticalo stanje u zemlji izazvano najviše političkim neslaganjem.

Slika 2. Stanovništvo u Bosni i Hercegovini



Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, 2016.

Prema podacima popisa iz 2013., zabilježen je manji broj stanovnika za 845.874 osobe u odnosu na prethodni popis iz 1991. Emirhafizović i Zolić (2017) dijele mišljenje da smanjenje broja stanovnika u zemlji popraćeno sa promjenama u dobnoj strukturi, nastaje kao posljedice rata ispoljene kroz migracija stanovništva, pad nataliteta i porast mortaliteta.

4.2.2. Dobna struktura stanovništva

Mnoga istraživanja su pokazala da starosna struktura nema samo uticaj na veličinu potražnje nego i na njenu strukturu. Veliki broj razvijenih zemalja između ostalog bilježi duži očekivani životni vijek stanovništva. Takve demografske promjene će izazvati povećanje potražnje koncipirane na skrbi za treću životnu dob poput dobrovoljnog penzionog osiguranja i dopunskog zdravstvenog osiguranja.

Tabela 14. Prirodni priraštaj u Bosni i Hercegovini u periodu 2018-2020.

Godina	Živorodeni			Umrli			Prirodni priraštaj
	Ukupno	Djevojčice	Dječaci	Ukupno	Žene	Muškarci	
2018	29.467	14.199	15.268	37.744	18.737	19.007	-8.227
2019	28.360	13.554	14.806	38.829	19.042	19.787	-10.649
2020	27.255	13.089	14.166	44.427	21.387	23.040	-17.172
2021	27.143	13.247	13.896	50.333	24.410	25.923	-23.190

Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, 2022.

U Bosni i Hercegovini od 2007. do danas je prisutan negativni prirodni priraštaj stanovništva sa izuzetkom koji se desio u 2008. godini, u kojoj je vrijednost parametra iznosila 0.

Bosna i Hercegovina bilježi i trend negativne prirodne promjene koji je najviše izražen na broju rođenih beba i u poređenju sa brojem djece koja se školuju i broj upisanih studenata, primjetno je drastično smanjenje u posljednjim godinama.

Emirhafizović i Zolić (2017) naglašavaju da Bosnu i Hercegovinu karakteriše trend povećanja broja osoba iznad 65 godina starosti. Prema podacima Agencije za statistiku (2022), prosječna starost umrlih osoba u BiH je imala tendenciju rasta do 2021. U 2020. prosječna starost umrlih žena je bila 77,2 dok je u 2021. došlo do pada na 72,1. Prosječna starost umrlih muškaraca u 2020. je glasila 71,9 dok se u 2021. povećala na 74,5 godine života.

Bosanskohercegovački ekonomski analitičari upućuju da će u bliskoj budućnosti broj novorođenčadi biti duplo manji, prosječna dob će se povećati sa 44 na 54 godina, pola stanovništva će biti iznad 65 godina starosti i da će za nepunih deset godina, broj dobne skupine uzrasta od 0-23 se izjednačiti sa osobama koje su iznad 65 godina starosti.

4.2.2.1. Spolna struktura stanovništva

Dobna struktura zajedno s spolnom strukturom stanovništva formira se kao rezultanta interakcije demografskih procesa i kao takva utiče na potražnju za životnim osiguranjem. Neka istraživanja ukazuju na jednakost oba spola u zaključivanju polica životnog osiguranja uz napomenu da su žene zbog osjećaja sigurnosti sklonije prevenciji od rizika.

Tabela 15. Spolna struktura stanovništva BiH za period 1961-2013.

Godina	Muškarci	Žene	Ukupno
1961.	1.599.665 (48.8%)	1.678.283 (51.2%)	3.277.948 (100%)
1971.	1.834.600 (48.97%)	1.911.511 (51.03%)	3.746.111 (100%)
1981.	2.050.913 (49.73%)	2.073.343 (50.27%)	4.124.256 (100%)
1991.	2.183.795 (49.89%)	2.193.238 (50.11%)	4.377.033 (100%)
2013.	1.732.270 (49.06%)	1.798.889 (50.94%)	3.531.159 (100%)

Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, 2016.

4.2.2.2. Migracijska kretanja stanovništva

Pašalić (2021) ističe da Bosna i Hercegovina najveći dio stanovništva gubi iseljavanjem uz konstanto prisustvo negativnog prirodnog prirašaja. Prema njegovoj analizi, u periodu od 1991. do 2019. godine, BiH je izgubila više od 1.3 miliona stanovnika od čega je u periodu od 2014. do 2019. prirodnim priraštajem izgubljeno 44.414 osobe, dok se ostali podaci se odnose na kretanje stanovništva iz zemlje.

Pobrić (2002) skreće pažnju da je migracijska kretanja na teritoriji BiH jako teško pratiti zbog nepostojanja pouzdane baze podataka o kretanju stanovništva. Podaci Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine (2022) ukazuju da je u 2021. broj doseljenih/odseljenih stanovnika u BiH iznosio je 28 283 osobe, od čega je bilo 17 090 (60,60 %) žena i 11 123 (39,40%) muškaraca. BiH već duži perod ima negativan migracijski saldo i često je opisuju kao iseljeničku zemlju, čiji migranti su najviše stanovništvo u dobi od punoljetstva do srednjovječnosti, odnosno populaciju s najvećim potencijalom. Emirhafizović i Zolić (2017) upućuju na posljednicu depulacije koja će se nastaviti i u budućem vremenu.

UNFPA u 2021. napravila program za pomoć zemljama Zapadnog Balkana u cilju povećanja osjetljivosti prema demografskim promjenama sa kojima se susreću. U sklopu programa, obuhvaćena je saradnja i sa vlastima Bosne i Hercegovine. Prema njihovima projekcijam Bosni i Hercegovini prijete drastično smanjenje broja stanovnika u narednih 50 godina, ukoliko stope nataliteta i iseljavanje stanovništva se nastave u mjeri u kojoj su do sada prisutne.

4.2.3. Broj izdržavanih članova domaćinstva

Osobe koje imaju veća finansijska primanja i manji broj članova domaćinstva, imaju veću mogućnost za zaključenje police životnog osiguranja. Neka od istraživanja također ukazuju da pojedinci s većim brojem izdržavanih članova domaćinstva, stvaraju veći osjećaj odgovornosti za zaštitu članova od neželjenih situacija poput bolesti, smrti ili smanjenjem radne sposobnosti, uz prisutnost manjih finansijskih mogućnosti za ostvarenje iste.

Uticaj ove determinante je jako često prisutan prilikom istraživanja koja se tiču potražnje za životnim osiguranjem i uslugama. Kim i Browne (1993) su našli smisao ove determinante pri odluci o kupovini police životnog osiguranja dok su Beck i Webb (2002) uticaj iste odbacili.

4.2.3.1. Bračne zajednice

Bosansko-hercegovačko društvo je poprilično tradicionalno i na zasnivanje braka još uvijek gleda više kao na plodotvorno ujedinjavanje dviju porodica nego ujedinjavanje dvije individue. Trenutno socijalno ekonomsko okruženje u Bosni i Hercegovini ne dozvoljava mladima napuštanje roditeljskog doma nakon punoljetstva nego nakon što se steknu uslovi za preseljenje. Pinelli, Hoffman-Nowotny i Fux (2001) kazuju da ovakve životne navike imaju velike posljedice na odrastanje kao i pomjeranje dobne granice za formiranje bračne zajednice i proširenje porodice.

Tabela 16. Broj članova domaćinstava u periodu 1961-2013.

DOMAĆINSTVA									
Godina	Ukupno	Samačka	2 člana	3 člana	4 člana	5 članova	6 članova	7 članova	8 i više
1961.	406.107	75.159	76.041	97.720	120.039	106.852	84.022	59.058	877.207
1971.	848.545	82.305	97.312	125.680	17.450	134.703	94.479	60.558	78.858
1981.	1.030.689	97.423	143.225	181.500	264.179	151.073	90.453	48.831	54.005
1991.	1.207.098	130.222	201.096	229.788	237.705	156.474	78.561	33.655	29.597
2013.	1.556.736	217.613	277.191	232.169	238.625	107.229	49.859	18.818	14.232

Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, 2016.

Od velikog značaja za proširenje porodice predstavlja i populaciona politika koja se trenutno provodi u Bosni i Hercegovini. Iznos porodijskih naknada nije jednak u svim dijelovima države i zavisi od mjesta prebivališta i radnog statusa porodilje. BiH nema državni zakon koji reguliše ovu oblast, nego je to nadležnost nižih nivoa vlasti. U RS-u je na snazi Zakon o dječjoj zaštiti, dok u FBiH postoje okvirna zakonska rješenja koja su donesena na nivou kantona. Pored etičkog, to predstavlja i finansijsku blokadu roditeljima koji žive u nerazvijenom dijelu Bosne i Hercegovine. Neusaglašenost populacione politike

u državi uveliko je izražena i kroz socijalnu zaštitu koja se odnosi na pre i perinatalnu, pedijatrijsku njegu, predškolski smještaj djece i slobodno vrijeme djece tokom školovanja.

Prema podacima Agencije za statistiku Bosna i Hercegovina za 2021. bilježi stopu fertiliteta od 1,19 djece po jednoj ženi i nalazi se na predzanim mjestu liste evropskih zemalja. Totalna stopa fertiliteta je prvi put zabilježena u BiH 2010. godine.

4.2.4. Obrazovanje i kultura stanovništva

Obrazovanje i kultura stanovništva se posmatra sa aspekta opšte svijest stanovnika određene zemlje o ulozi i značaju finansijskih institucija poput banaka ili osiguravajućih društava kao kulturog naslijeđa te zemlje.

Obrazovanje se pokazalo faktor koji ima veliki uticaj na potražnju za životnim osiguranjem. Truett i Truett (1990) ističu da veći nivo obrazovanja pojedinca povećava svijest o izloženosti rizicima i težnju za zaštitom od istih.

Iako je osnovno obrazovanje u cijeloj Bosni i Hercegovini obavezno, prema podacima Agencije za statistiku (2016) shodno posljednjem popisu, u zemlji su živjele 89.794 nepismene osobe. Razlike u obrazovanju stanovništva između entiteta su bile relativno male. Najveći broj nepismenih osoba je zabilježen u RS-u sa ukupnom stopom nepismenosti 3,17% a najnižu stopu nepismenosti je imala FBiH, koja je iznosila 2,63%. U Brčko distriktu zabilježen najveći procenat nepismenih muškaraca u BiH, sa stopom od 0,99%. Prema ovim podacima, također je ustanovljeno da je broj nepismenih žena pet puta veći od broja nepismenih muškaraca, te da obrazovni proces napušta svaki četvrti stanovnik BiH. Pismenom osobom se smatra osoba koja je sposobna s razumijevanjem da pročita i napiše jednostavnu rečenicu o svakodnevnom životu.

Iako je stopa nepismenosti u BiH smanjena u odnosu na prethodni popis iz 1991., trenutna nepismenost u zemlji je 14 puta veća u odnosu na standarde UNESCO-a. Bosna i Hercegovina ima najveći broj nepismenih osoba u odnosu na zemlje u regionu. Nepismenost u Hrvatskoj je 0,8%, u Crnoj Gori 1,5% dok je u Srbiji oko 1,8% stanovništva.

4.2.4.1. Religija

Religija ima poseban značaj za potražnju i odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja. Religijska pripadnost može uticati na mišljenje i ponašanje pojedinca prema riziku i zaštiti od istoga. Mnoga istraživanja pokazala su negativnu vezu između potražnje za životnim osiguranjem i određenim religijama.

Religija u Bosni i Hercegovini je najčešće vezana za etničku pripadnost stanovništva. Prema popisu stanovništva iz 2013. godine, većinu stanovništva (96,32%) činili su pripadnici tri religije: muslimani, pravoslavci i katolici.

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTICAJA EKONOMSKIH I GEOGRAFSKIH FAKTORA NA ODLUKU O KUPOVINI POLICE ŽIVOTNOG OSIGURANJA

U narednom dijelu rada biće izvršeno empirijsko istraživanje ekonomskih i geografskih faktori u svrhu utvrđivanja značaja svake od skupina faktora prilikom odluke o kupovini police životnog osiguranja kod pojedinca.

U tu svrhu, izvršeno je anketiranje 301. slučajnih ispitanika iz baze podataka klijenata Sarajevo osiguranja d.d., nakon čega su isti obrađeni u programu SPSS, grafički ili tablično prikazani i dodatno objašnjeni. Upitnik se slao i ispunjavao putem maila.

Dio ankete je fokusiran na osiguranike koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d. i govori o tome koji faktori su bili presudni za donošenje odluke o kupovini police životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d. u odnosu na druga osiguravajuća društva na domaćem tržištu.

5.1. Analiza sprovedene ankete

Broj i procenat ispitanika u odnosu na spol i dobne skupine

Tabela 17. Broj i procenat ispitanika u odnosu na spol i dobne skupine

			Dobne skupine				Ukupno
			1-25	26-35	36-65	65 i više	
Spol	Ž	N	3	119	71	18	211
		%	1,40%	56,40%	33,60%	8,50%	70,10%
	M	N	9	43	24	14	90

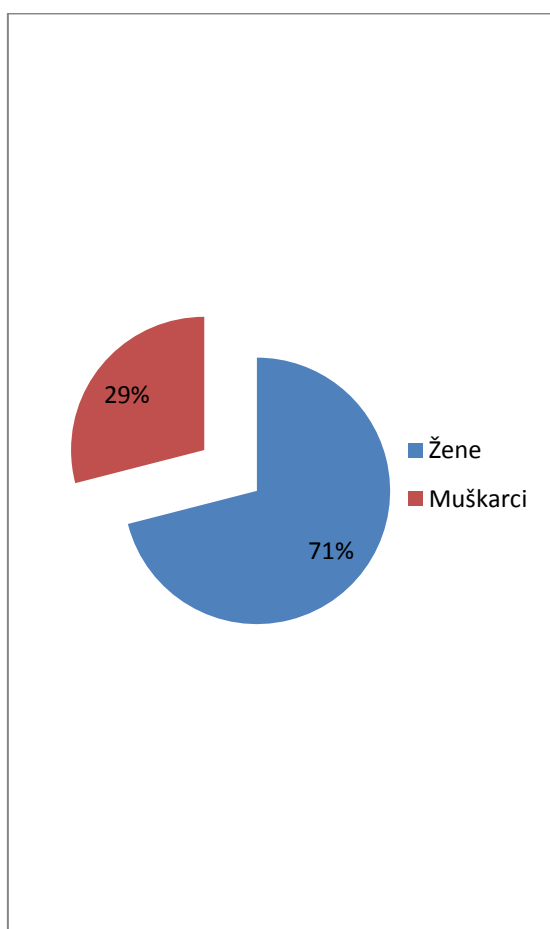
		%	10,00%	47,80%	26,70%	15,60%	29,90%
Ukupno	N		12	162	95	32	301
	%		4,00	53,80	31,60	10,60	100,00

Izvor: obrada autora

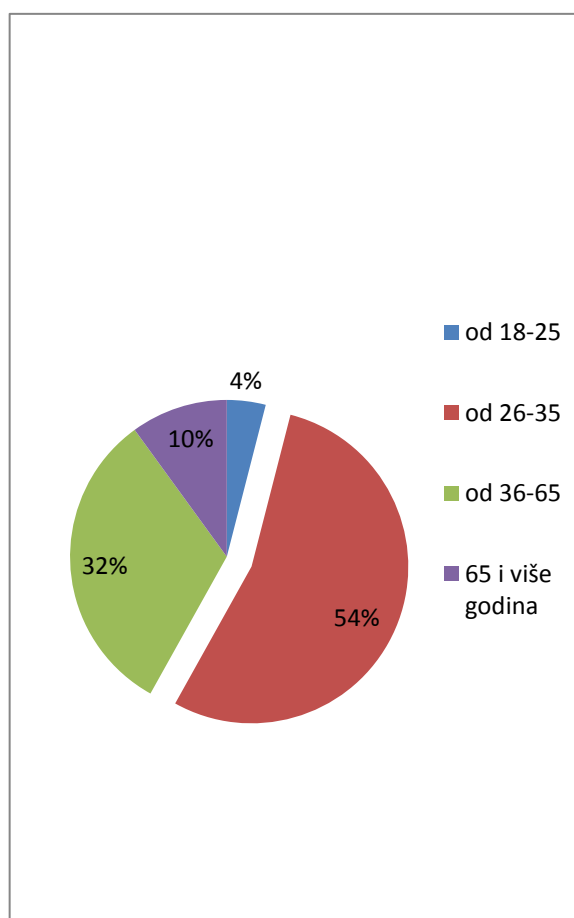
Tabela 17. pokazuje da je 211 (70,10%) ispitanika ženskog, a 90 (29,90%) ispitanika muškog spola, od čega je 12 (4%) ispitanika mlađe od 25 godina, i to: 3 (1,40%) ženskih i 9 (10%) muških ispitanika, 162 (53,80%) ispitanika su u dobi od 26 do 35 godina, i to: 119 (56,40%) ženskih i 43 (47,80%) muških ispitanika, 95 (31,60%) ispitanika je u dobi od 36 do 65 godina, i to: 71 (33,60%) ženskih i 24 (26,70%) muških ispitanika, a 32 (10,60%) ispitanika su stariji od 65 godina, i to: 18 (8,50%) ženskih i 14 (15,60%) muških ispitanika.

Grafikon 2: Ispitanci prema dobi

Grafikon 3: Ispitanici prema spolu



Izvor: obrada autora



Izvor: obrada autora

5.1.1. Hipoteze koje obuhvataju ekonomske fakore:

Hipoteza 1:

H0: Ne postoji povezanost između iznosa dohotka pojedinca i odluke o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Postoji povezanost između iznosa dohotka pojedinca i odluke o kupovini police životnog osiguranja.

Tabela 18. Podaci ispitivanja uticaja mjesečnih primanja pojedinca na posjedovanje police životnog osiguranja

Grupna statistika						
		Iznos mjesečnih primanja (KM)				Ukupno
		do 400	401-1200	1201- 1600	više od 1601	
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	DA	1	126	118	12	257
	NE	3	24	17	0	44
Ukupno		4	150	135	12	301
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean Rank	Sum of Ranks		
Iznos mjesečnih primanja (KM)	DA	257	154,71	39.761,50		
	NE	44	129,31	5.689,50		
	Ukupno	301				
Mann-Whitney U	4.699,50					
Wilcoxon W	5.689,50					
Z	-2,01					
Asymp. Sig.	0,04					

a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?

Izvor: obrada autora

Tabela 18. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu zaključenost police osiguranja u odnosu na iznos mjesečnih primanja, pri čemu 257 (85,40%) ispitanika ima zaključenu policu, dok 44 (14,60%) ispitanika nema zaključenu policu životnog osiguranja.

Indikativno je da svih 12 (100%) ispitanika koji imaju preko 1.600 KM mjesečnih primanja imaju i zaključenu policu životnog osiguranja, dok 118 (87,40%) ispitanika koji imaju od 1201 KM do 1600 KM mjesečnih primanja, 126 (84,00%) ispitanika koji imaju od 401 KM do 1200 KM te 1 (25,00%) ispitanik koji ima ispod 400 KM mjesečnih primanja imaju zaključenu policu osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 4.699,50; $z = -2,02$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,04$, pa se može reći da postoji znatne statističke razlike u dimenziji posjedovanja police osiguranja s obzirom na iznos mjesečnih primanja ispitanika ($z = -2,02$, $p < 0,05$). Na osnovu prethodno navedenog, *potvrđuje se prva hipoteza koja je u skladu sa teorijskim istraživanjima koja su dohodak navela kao jednu od najznačajniji varijabli koja utiče na odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja.*

- Podaci testiranja uticaja poslovnog statusa pojedinca na posjedovanje police životnog osiguranja

Tabela 19. Podaci testiranja uticaja poslovnog statusa pojedinca na posjedovanje police životnog osiguranja

Grupna statistika						
		Poslovni status				Ukupno
		Zaposlen	Nezaposlen	U penziji	Student	
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	DA	252	1	3	1	257
	NE	34	5	3	2	44
Ukupno		286	6	6	3	301

Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Poslovni status	DA	257	146,45	37.638,00
	NE	44	177,57	7.813,00
	Ukupno	301		
Mann-Whitney U		4.485.000,00		
Wilcoxon W		37.638.000,00		
Z		-5,81		
Asymp. Sig.		0		
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?				

Izvor: obrada autora

Tabela 19. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu poslovni status ispitanika s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja. Najveći broj ispitanika 286 (95,00%) je zaposlen, pri čemu 252 (88.10%) ispitanika koji su zaposleni, 1 (16.60%) ispitanik koji nema zaposlenje, 3 (50%) ispitanika koji su u penziji te 1 (33.30%) ispitanik koji je student ima zaključenu policu životnog osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 4.485,00; $z = -5,81$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0$, pa se može zaključiti da postoji statistički značajna razlika na temelju poslovnog statusa ispitanika i zaključenosti police životnog osiguranja ($z = -5,01$, $p < 0,05$).

Hipoteza 2:

H0: Inflacija ima uticaj na potražnju i kupovinu polica životnog osiguranja.

H1: Inflacija nema uticaj na potražnju i kupovinu polica životnog osiguranja.

Tabela 20. Mann-Whitney U-testa za varijablu inflacije s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	N	Mean	St. Deviation	Mean Rank	Sum of Ranks
--	---	------	---------------	-----------	--------------

Da li je inflacije imala uticaj na Vašu odluku o kupovini police životnog osiguranja?	DA	248	10,87	1,89	140,30	34.794,00
	NE	29	10,24	3,05	127,90	3.709,00
	Ukupno	277	10,80	2,04		
Mann-Whitney U	3.274,00					
Wilcoxon W	3.709,00					
Z	-0,81					
Asymp. Sig.	0,41					
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?						

Izvor: obrada autora

Tabela 20. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu inflacije s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja. Ispitanici (N = 248) koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja imaju veći nivo osjećaja sigurnosti štednje putem police životnog osiguranja u odnosu na kretanje inflacije, uz veću varijabilnost rezultata (M = 10,87; s = 1,89).

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 3.274,00; z = -0,81, dok je njegova statistička značajnost p = 0,41, iz čega zaključujemo da ne postoji statistički značajna razlike u varijabli inflacije s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja (p > 0,05), čime je *hipoteza o uticaju inflacije na odluku o kupovni proizvoda i usluga životnog osiguranja odbačena*.

Hipoteza 3:

H0: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, cijena ima veliki uticaj.

H1: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, cijena nema veliki uticaj.

Tabela 21. Broj i procenat ispitanika u odnosu na cijenu i posjedovanje police životnog osiguranja

Grupna statistika

		Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja ?		Ukupno	Pearson χ^2	P
		DA	NE			
Da li je cijena imala uticaj na Vašu odluku o kupovini police životnog osiguranja?	DA	255	38	293	19,02	0,00
	NE	2	5	7		
Ukupno		257	43	300		

Izvor: obrada autora

Tabela 21. pokazuje da je 257 (85,70%) ispitanika ima zaključenu policu osiguranja, i to: 255 (87%) ispitanika kojima je cijena imala veliki uticaj na odluku pri kupovini police životnog osiguranja i 2 (28,%) ispitanika kojima cijena nije bila od velikog značaja.

Pearsonov χ^2 -test pokazuje postojanje statistički značajne razlike u odnosu na cijenu police i posjedovanja police životnog osiguranja ($\chi^2 = 19,02$, $p < 0,01$). Ispitanici kojima je prihvatljiva cijena, statistički značajno će se prije odlučiti na ovaj izbor kupovine čime se potvrđuje hipoteza o uticaju cijene na odluku o kupovni police životnog osiguranja.

Hipoteza 4:

H0: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, prinos ima veliki uticaj.

H1: Na odluku o kupovini police životnog osiguranja i njenu potražnju, prinos nema veliki uticaj.

Tabela 22. Mann-Whitney U-test za varijablu prinos na policu s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Grupna statistika						
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja ?				Ukupno	Pearson χ^2	P
		DA	NE			
Da li su prilikom kupovine police životnog osiguranja uticaj imali vlastiti prihodi?	DA	256	40	296	17,41	0,00
	NE	1	4	5		
Ukupno		257	44	301		

Izvor: obrada autora

Tabela 22. pokazuje da je 257 (85,70%) ispitanika ima zaključenu policu osiguranja, i to: 256 (99,60%) ispitanika kojima je prilikom kupovine police životnog osiguranja značajan uticaj imao prihod na istu i samo 1 (20,00%) ispitanika kojima prilikom kupovine police životnog osiguranja prihod nije imao značajan uticaj.

Pearsonov χ^2 -test ukazuje postojanje statistički značajne razlike u odnosu na cijenu police i posjedovanja police životnog osiguranja ($\chi^2 = 17,41$, $p < 0,01$) – ispitanici kojima je prilikom kupovine police životnog osiguranja bitan uticaj imao prihod na istu, statistički značajno će se prije odlučiti na ovaj izbor kupovine police životnog osiguranja. *Hipoteza o uticaju prinosa na životno osiguranje je prihvaćena.*

5.1.2. Hipoteze koje obuhvataju geografske faktore:

Hipoteza 5:

H0: Razlika u spolu ima uticaj na nivo potražnje i odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja.

H1: Razlika u spolu nema uticaj na nivo potražnje i odluku o kupovini proizvoda i usluga životnog osiguranja.

Tabela 23. Broj i postotak ispitanika u odnosu na spol i posjedovanje police životnog osiguranja

Grupna statistika						
		Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		Ukupno	Pearson χ^2	P
		DA	NE			
Spol	Ž	182	29	211	0,43	0,51
	M	75	15	90		
Ukupno		257	44	301		

Izvor: obrada autora

Prethodna tabela pokazuje da ukupno 257 (85,40%) ispitanika ima zaključenu policu osiguranja i to: 182 (86,30%) ženskih i 75 (83,30%) muških ispitanika.

Pearsonov χ^2 -test ukazuje na nepostojanje statistički značajne razlike u odnosu na spol i zaključenje police životnog osiguranja ($\chi^2 = 0,432$, $p > 0,05$). *Hipoteza o uticaju spola na odluku o kupovini životnog osiguranja je odbačena.*

Hipoteza 6:

H0: Starosna dob pojedinca ima uticaj na njegovu odluku o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Starosna dob pojedinca nema uticaj na njegovu odluku o kupovini police životnog osiguranja.

Tabela 24. Podaci mjerenja uticaja starosne dobi pojedinca na odluku o kupovini police životnog osiguranja

Grupna statistika						
Životna dob						Ukupno
	1 - 25	26 - 35	36 - 65	65 i više		
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	DA	8	142	81	26	257
	NE	4	20	14	6	44
Ukupno		12	162	95	32	301
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean Rank	Sum of Ranks		
Životna dob	DA	257	150,72	38.734,00		
	NE	44	152,66	6.717,00		

	Ukupno	301		
Mann-Whitney U	5.581,00			
Wilcoxon W	38.734,00			
Z	-0,15			
Asymp. Sig.	0,87			
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?				

Izvor: obrada autora

Tabela 24. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za životnu dob ispitanika u odnosu na zaključenost police životnog osiguranja. Najveći broj ispitanika 162 (53.80%) ima između 26 i 35 godina.

Ukupno 257 (85,40%) ispitanika ima zaključenu policu osiguranja, i to: 8 (66,70%) ispitanika mlađih od 25 godina, 142 (87,60%) ispitanika u dobi 26- 35 godina, 81 (85,30%) ispitanika u dobi 36- 65 godina te 26 (81,20%) ispitanika starijih od 65 godina.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 5.581,00; $z = -0,15$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,87$, pa možemo zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika između ispitanika ankete s obzirom na njihovu životnu dob i zaključenost police životnog osiguranja ($z = -0,152$; $p > 0,05$). Shodno prethodnom, *hipoteza o uticaju spola na odluku o kupovini police životnog osiguranja je odbačena.*

- Mann-Whitney U-testa za varijablu spol i dobna skupina s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Tabela 25: Mann-Whitney U-test za varijablu spol i dobna skupina s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Životna dob i spol	DA	247	142,34	35.158,00
	NE	29	105,79	3.068,00
	Ukupno	276		
Mann-Whitney U	2.633,00			
Wilcoxon W	3.068,00			

Z	-2,60
Asymp. Sig.	0,01
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	

Izvor: obrada autora

Tabela 25. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu životna dob i spol s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 2.633,00; $z = -2,60$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,01$, pa možemo zaključiti postojanje statistički značajne razlike u varijabli životna dob i spol s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja ($z = -2,60$; $p < 0,05$).

Ispitanici ($N = 247$) koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja postižu veći prosječni rezultat na ovoj subskali Mean Rank = 142,34, smatrajući da je životno osiguranje bitno za sve dobne i starosne skupine, da se povećavanjem godina tokom života povećava kako zdravstveni rizik, tako i cijena police životnog osiguranja.

Hipoteza 7:

H0: Nivo obrazovanja pojedinca ima uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Nivo obrazovanja pojedinca nema uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja.

Tabela 26. Podaci mjerenja uticaja nivoa obrazovanja na odluku o kupovini police životnog osiguranja

		Grupna statistika					
		Stepen obrazovanja					
		NSS	SSS	VŠS	VSS	MA	Ukupno
Da li imate zaključenu policu	DA	1	12	28	200	16	257
	NE	3	7	10	17	7	44

životnog osiguranja?							
Ukupno	4	19	38	217	23	301	
Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?			N	Mean Rank	Sum of Ranks		
Stepen obrazovanja	DA		257	15,64	40.000,50		
	NE		44	123,88	5.450,50		
	Ukupno		301				
Mann-Whitney U		4.460,50					
Wilcoxon W		5.450,50					
Z		-2,83					
Asymp. Sig.		0,01					
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?							

Izvor: obrada autora

Tabela 26. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu polica osiguranja u odnosu na stepen obrazovanja ispitanika. Najveći broj ispitanika 217 (72,10%) ima visoku stručnu spremu, od kojih 200 (92,20%) ima zaključenu policu životnog osiguranja; 38 (12,60%) ispitanika ima višu stručnu spremu, od kojih 28 (73,70%) ima zaključenu policu životnog osiguranja; 23 (7,64%) ispitanika su magistri, od kojih 16 (69,60%) ima zaključenu policu životnog osiguranja; 19 (6,31%) ispitanika ima srednju stručnu spremu, od kojih 12 (63,2%) ima zaključenu policu životnog osiguranja, dok 4 (1,33%) ispitanika ima nižu stručnu spremu, od kojih 1 (25,00%) ima zaključenu policu životnog osiguranja,.

Ukupno 257 (85,40%) ispitanika ima zaključenu policu životnog osiguranja, dok 44 (14,70%) ispitanika nemaju zaključenu policu životnog osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 4.460,50; $z = -2,83$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,01$, iz čega zaključujemo postojanost statistički značajne razlike između ispitanika u zaključenosti police životnog osiguranja s obzirom na stepen obrazovanja ispitanika ($p > 0,05$)

- Mann-Whitney U-test za varijablu stepen obrazovanja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Tabela 27. Mann-Whitney U-test za varijablu stepen obrazovanja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Stepen obrazovanja	DA	244	141,44	34.511,50
	NE	28	93,45	2.616,50
	Ukupno	272		
Mann-Whitney U	2.210,50			
Wilcoxon W	2.616,50			
Z	-3,40			
Asymp. Sig.	0,01			
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?				

Izvor: obrada autora

Tabela 27. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu stepen obrazovanja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 2.210,50; $z = -3,39$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,01$, pa možemo ukazati na statistički značajnu razliku u obrazovanju kao varijabli u odnosu na zaključenost police životnog osiguranja ($z = -3,40$; $p < 0,05$).

Ispitanici ($N = 244$) koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja pokazuju više prosječne rezultate na ovoj subskali Mean Rank = 141,44 smatrajući da veći stepen obrazovanja povećava averziju prema riziku, povećava i svijest o značaju finansijske sigurnosti, povećava stepen razumijevanja potreba i odgovornosti, kao i svijest o važnosti zaštite putem police životnog osiguranja. *Hipoteza o uticaju stepena obrazovanja na odluku o kupovini police životnog osiguranja je prihvaćena.*

Hipoteza 8:

H0: Broj izdržavanih članova domaćinstva pojedinca utiče na sklapanje police životnog osiguranja.

H1: Broj izdržavanih članova domaćinstva pojedinca ne utiče na sklapanje police životnog osiguranja.

Tabela 28. Podaci testiranja uticaja broja izdržanih osoba u domaćinstvu i police životnog osiguranja

Grupna statistika						
		Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja ?		Ukupno	Pearson χ^2	P
		DA	NE			
Broj izdržanih članova	1 – 3	211	26	237	0,84	0,36
	4 – 6	25	5	30		
Ukupno		236	31	267		

Izvor: obrada autora

Tabela 28. pokazuje da je 237 (88,80%) ispitanika koji imaju od 1 do 3 izdržanih osoba u domaćinstvu, od kojih 211 (89%) ima zaključenu policu osiguranja te 30 (11,20%) ispitanika koji imaju 4 do 6 izdržanih osoba u domaćinstvu, od kojih 25 (83,30%) ispitanika ima zaključenu policu osiguranja. Indikativno je da 34 ispitanika nisu uopće naveli broj izdržanih osoba u domaćinstvu.

Pearsonov χ^2 -test pokazuje nepostojanosti statistički značajne razlike između ispitanika u zaključenosti police životnog osiguranja s obzirom na broj izdržanih osoba u domaćinstvu ($\chi^2 = 0,84$; $p > 0,05$).

- Mann-Whitney U-test za varijablu broj izdržanih članova domaćinstva s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Tabela 29. Mann-Whitney U-test za varijablu broj izdržanih članova domaćinstva s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean	St. Deviation	Mean Rank	Sum of Ranks
Broj izdržanih članova domaćinstva	DA	247	12,79	2,08	143,10	35.346,00
	NE	29	10,62	3,75	99,31	2.880,00
	Ukupno	276	12,56	2,40		
Mann-Whitney U	2.445,00					

Wilcoxon W	2.880,00
Z	-3,12
Asymp. Sig.	0,02
a. Grouping Variable: Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja?	

Izvor: obrada autora

Tabela 29. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu broj izdržavanih članova domaćinstva s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja.

Vrijednost Mann-Whitney U testa iznosi 2.445,00; $z = -3.12$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,002$, iz čega uviđamo na postojanost statistički značajne razlike u broju izdržavanih članova domaćinstva u odnosu na zaključenost police životnog osiguranja ($z = -3,12$, $p < 0,05$).

Ispitanici ($N = 247$) koji imaju zaključenu policu životnog osiguranja imaju veći broj izdržavanih članova domaćinstva, uz manju varijabilnost rezultata ($M = 12,79$, $s = 2,08$) čime se *povrđuje hipoteza o uticaju broja izdržavanih članova domaćinstva na odluku o kupovini police životnog osiguranja.*

- Testiranje normaliteta distribucije subskala ankete

Tabela 30. Testiranje normaliteta distribucije subskala ankete

	Tests of Normality					
	Kolmogorov-Smirnov^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
Dohodak pojedinca	0,11	261	0	0,97	261	0
Cijena i prinos na policu	0,19	261	0	0,87	261	0
Spol i dobna skupina	0,3	261	0	0,76	261	0
Stepen obrazovanja	0,29	261	0	0,76	261	0
Broj izdržavanih članova	0,31	261	0	0,72	261	0
Kupovina police životnog osiguranja	0,12	261	0	0,93	261	0
a. Lilliefors Significance Correction						

Izvor: obrada autora

Tabela 30. pokazuje testiranje normaliteta distribucije subskala primijenjene ankete. Budući da Kolmogorov-Smirnovljev test pokazuje da dobivene distribucije svih varijabli – subskala ankete statistički značajno (na nivou značajnosti od 0,01) odstupaju od normalne distribucije, u ovom istraživanju je prilikom statistike analize značajnih subskala ankete bilo potrebno primjenjivati neparametrijske testove prilikom obrade podataka – Mann-Whitney U-test.

5.2. Sarajevo osiguranje d.d. Sarajevo

Sarajevo osiguranje d.d. je najstarije i jedno od najvećih osiguravajućih društava na prostoru naše države. Vlasnička struktura društva je sastavljena od 45,48% državnog kapitala i 54,52% privatnog kapitala. U svom sastavu ima 8 podružnica i 70 ispostava unutar BiH sa 486 uposlenih radnika.

Društvo u svojoj djelatnosti obavlja poslove neživonog i životnog osiguranja. Životno osiguranje kao dio asortimana usluga je sadržano u sljedećim vrstama osiguranja:

Slika 3. Podružnice Sarajevo osiguranja d.d. u BiH



Izvor: izrada autora

1. Mješovito osiguranje- za slučaj smrti i/ili doživljenja

Ova vrsta životnog osiguranja predstavlja kombinaciju štednje i zaštite od rizika smrti osiguranika u toku trajanja ugovora o osiguranju. U slučaju nastanka rizika smrti, policia osigurava finansijsku pomoć porodici osiguranika. U slučaju doživljenja isteka zaključenog

ugovora o osiguranju, osiguranik pored ugovorenog iznosa novca (iznosa štednje), prima naknadu u obliku očekivane dobiti na štednju.

Mješovitim životnim osiguranjem obuhvaćeni su rizici:

- za slučaj doživljenja,
- za slučaj smrti usljed bolesti,
- za slučaj rizik smrti usljed nesreće.

2. Pčelica – moje prvo osiguranje

Osiguranje putem kojeg se ugovaratelju osiguranja pruža mogućnost za dodatnu brigu djeteta tokom njegovog odrastanja do punoljetstva. Ugovaratelj osiguranja može biti svaka bliska osoba maloljetnoj osobi.

3. Kreditno osiguranje- riziko osiguranje

Vrsta osiguranja putem kojeg se vrši otplata kredita od strane osiguravajućeg društva u slučaju nastupanja smrti korisnika kredita (osiguranika). Na ovaj način se obezbjeđuje zaštita porodice bližnjeg od mogućih dugovanja po nastalom kreditu.

4. Dodatne vrste osiguranja od posljedica nesretnog događaja

5. Dodatne vrste osiguranja od teških bolesti

Prema Herfindahl Hirschmanovom indeksu na tržištu životnog i neživotnog osiguranja u BiH za 2021. bio je odlikovan visokim nivoom konkurencije, dok je za tržište životnog osiguranja isti indeks bio umjeren.

Tabela 31. Pregled društava za osiguranje u BiH prema ostvarenoj premiji životnog osiguranja i tržišnom udjelu u periodu 2018-2021.

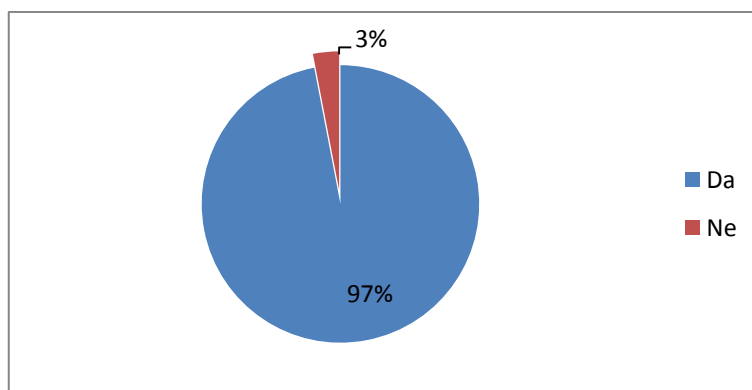
Osigravajuća društva u BiH	2019		2020		2021	
	Premija (u 000)	Tržišni udio	Premija (u 000)	Tržišni udio	Premija (u 000)	Tržišni udio
Vienna	36.960,00	23,33	34.109,00	21,81	40.560,00	23,20
Uniq	36.135,00	22,81	33.719,00	21,56	34.935,00	19,99
Grawe (FBIH)	28.416,00	17,94	29.055,00	18,58	30.521,00	17,46

Grawe (RS)	21.134,00	13,34	23.022,00	14,72	27.674,00	15,83
Triglav (FBIH)	15.655,00	9,88	21.317,00	13,63	24.871,00	14,23
Adriatic	4.609,00	2,91	4.549,00	2,91	6.287,00	3,60
Croatia	7.806,00	4,92	4.329,00	2,77	4.077,00	2,33
Sarajevo	4.177,00	2,64	3.674,00	2,35	3.212,00	1,84
Wiener	2.883,00	1,82	2.613,00	1,67	2.658,00	1,52
Dunav	662,00	0,41	0,00	0,00	0,00	0,00
Ukupno	158.437,00	100,00	156.387,00	100,00	174.796	100,00

Izvor: AZOS

U narednom grafikonu sadržano je anketno pitanje o poznavanju ispitanika o Sarajevo osiguranju d.d., prema kojem je većina ispitanika prethodno čula ili imala iskustvo sa ovim osiguravajućim društvom.

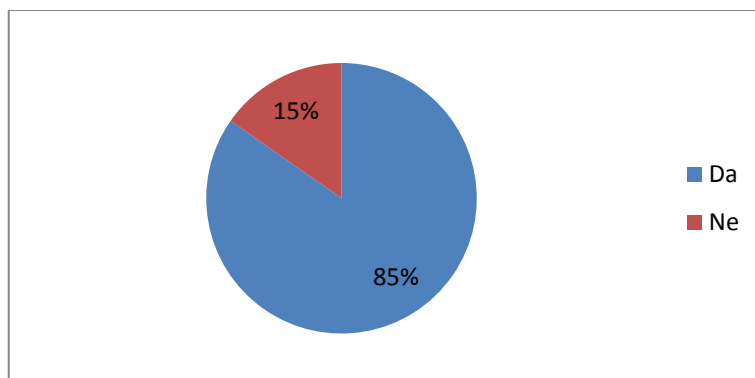
Grafikon 4: Podjela ispitanika prema poznavanju Sarajevo osiguranja d.d.



Izvor: izrada autora

Grafikon 6. pokazuje rezultate ankete gdje se 84,70% ispitanika odlučilo zaključiti policu životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju. Ostali ispitanici su policu zaključili u drugom društvu ili još uvijek nisu donijeli odluku o istom.

Grafikon 5: Podjela ispitanika prema posjedovanju police životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d



Izvor: izrada autora

Hipoteza 9:

H0: Specifičnost osiguravajućeg društva, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu kao i specifičnost prodajnih kanala, utiču na odluku pojedinca o izboru osiguravajućeg društva pri donošenju odluke o kupovini police životnog osiguranja.

H1: Specifičnost osiguravajućeg društva, specifičnost proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu kao i specifičnost prodajnih kanala, ne utiču na odluku pojedinca o izboru osiguravajućeg društva pri donošenju odluke o kupovini police životnog osiguranja.

Tabela 32. Grupisani podaci o specifičnostima osiguravajućeg društva, specifičnostima proizvoda i usluga životnog osiguranja koje društvo nudi na tržištu, specifičnost kanala distribucije koji su imali uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja kod Sarajevo osiguranja d.d., poredani prema važnosti o konačnoj odluci o izboru osiguravajućeg društva

Razlozi odabira Sarajevo osiguranja d.d. prilikom kupovine životnog osiguranja prema važnosti	DA	%
Iznos premije	229	76,10
Prihod na policu osiguranju	227	75,40
Uspješnost poslovanja osiguravajućeg društva na tržištu	150	49,80
Medijska propaganda društva	45	15,00
Privatno poznavanje nekog uposlenika	29	9,60
Uticaj prijatelja i rodbine	25	8,30
Znak podrške domaćim proizvodima i uslugama	14	4,70

Raznolikost ponude živonog osiguranja	12	4,00
Učešće društva u raznim projektima korisnim za društvo i zajednicu	4	1,30
Ostali razlozi	0	0,00

Izvor: izrada autora

Tabela 32. ukazuje na različite uticaje na pojedinca prilikom zaključenja police životnog osiguranja. Svaki od ispitanika anekte je mogao da navede jedan ili više faktora koji su bili od presudnog značaja. Prilikom vršenja ankete, u obzir je uzeto domaće osiguravajuće društvo Sarajevo osiguranje d.d..

Prema rezultatima ankete neki od faktora su imali veći uticaj na ispitanike u odnosu na ostale faktore. Općenito, osiguranici više preferiraju police s većim spektrom mogućnosti, uz prihvatljiviju premiju. Drugi značajan faktor prilikom odabira police jeste prihod na premiju. Visina ostvarenog prihoda od police je uobičajena za osobe koje putem police životnog osiguranja žele ostvariti određeni prihod i takvi pojedinci biraju ona društva koja uspješno obavljaju svoje poslovanje.

Uticaj prijatelja i rodbine kao i poznavanje nekog od uposlenika su razlozi zbog kojih je nekolicina osiguranika pristala na kupovinu police kod Sarajevo osiguranja d.d. Shodno tome, može se zaključiti kako će se potencijalni osiguranik svoju policu životnog osiguranja najprije zaključiti u društvu u kojem poznaje uposlenika. Također, jedan od zaključaka ankete je da pojedinci često donose lične odluke na temelju iskustava bliskih osoba, što je slučaj i sa policom životnog osiguranja.

- Mann-Whitney U-test za varijablu zaključivanja police životnog osiguranja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Tabela 33. Mann-Whitney U testa za varijablu zaključivana police životnog osiguranja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja

Imate li zaključenu policu životnog osiguranja?		N	Mean	St. Deviation	Mean Rank	Sum of Ranks
Kupovina police životnog osiguranja	DA	264	18,54	2,49	135,66	35.815,50
	NE	6	18,83	3,97	128,25	769,50
	Ukupno	270	18,55	2,52		
Mann-Whitney U	748,50					
Wilcoxon W	769,50					

Z	-0,23
Asymp. Sig.	0,81
a. Grouping Variable: Imate li zaključenu policu životnog osiguranja?	

Izvor: izrada autora

Tabela 33. pokazuje deskriptivnu statistiku i podatke o vrijednosti Mann–Whitney U testa za varijablu zaključivanje police životnog osiguranja s obzirom na postojeću zaključenost police životnog osiguranja. Ispitanici (N = 6) koji nemaju zaključenu policu životnog osiguranja imaju više rezultate na subskali značaja kupovine police životnog osiguranja, uz veću varijabilnost rezultata (M = 18,55, s = 3,97).

Vrijednost Mann-Whitney U-testa iznosi 748,50; $z = -0.23$, dok je njegova statistička značajnost $p = 0,81$, iz čega zaključujemo nepostojanje statistički značajne razlike u percepciji prema značaju kupovine police životnog osiguranja s obzirom na zaključenost police životnog osiguranja ($p > 0,05$).

- Korelaciona matrica među ispitivanim varijablama

Tabela 34. Korelaciona matrica među ispitivanim varijablama

		Dohodak pojedinca	Cijena i prinos na policu	Spol i dobna skupina	Stepen obrazovanja	Broj izdržavanih članova domaćinstva	Kupovina police životnog osiguranja
Dohodak pojedinca	Pearson Correlation	1,00	0,41**	0,31**	0,34**	0,30**	0,28**
	Sig. (2-tailed)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	N	275	275	274	270	274	268

Cijena i prinos na policu	Pearson Correlation		1,00	0,59**	0,60**	0,54**	0,41**
	Sig. (2-tailed)			0,00	0,00	0,00	0,00
	N		277	276	272	276	270
Spol i dobna skupina	Pearson Correlation			1,00	0,91**	0,90**	0,61**
	Sig. (2-tailed)				0,00	0,00	0,00
	N			276	271	275	269
Stepen obrazovanja	Pearson Correlation				1,00	0,93**	0,61**
	Sig. (2-tailed)					0,00	0,00
	N				272	271	265
Broj izdržanih članova domaćinstva	Pearson Correlation					1,00	0,61**
	Sig. (2-tailed)						0,00
	N					276	269
Kupovina police životnog osiguranja	Pearson Correlation						1,00
	Sig. (2-tailed)						
	N						270

Izvor: izrada autora

Tabela 34. pokazuje korelacionu matricu među ispitivanim determinantama – subskalama primijenjenog anketnog upitnika. Putem provedenog istraživanja, vidjeli smo da svaka od navedenihh determinanti ima različito djelovanje na potražnju za životnim osiguranjem i da neke od njih imaju veći dok druge determinante imaju manji ili nikakav uticaj na samu potražnju. Međutim, u tabeli je vidljiva međusobna, pozitivna povezanosti između svih ispitivanih determinati ($p < 0.01$), što dalje govori da uticaj jedne varijable na potražnju je u direktnoj zavisnosti od uticaja ostalih (neovisnih) varijabli na prethodno navednu (ovisnu) varijablu.

- Tabela regresionog modela

Tabela 35. Regresioni model

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.172 ^a	0.030	0.015	2.503
a. Predictors: (Constant): 1. Iznos vlastitih mjesečnih prihoda, 2. Da li je jedan od motiva za kupovinu police životnog osiguranja bila štednja, 3. Da li je cijena police imala uticaj na odluku o kupovini, 4. Da li su pri kupovini police životnog osiguranja uticaj imali prihodi				
b. Dependent Variable: Kupovina police životnog osiguranja				

Izvor: izrada autora

Regresioni model predstavljen je u prethodnoj tabeli, pri čemu je **r** koeficijent korelacije ($r = 0.172$), a **r²** koeficijent determinacije ($r^2 = 0.030$), što implicira da naš model objašnjava 3% varijanse donošenja odluke o kupovini police životnog osiguranja.

Da bismo ocijenili statističku značajnost koeficijenta determinacije, upotrijebili smo tabelu ANOVA, koja pokazuje da je dobiveni koeficijent determinacije statistički nije značajan ($F = 2.027$, $p > 0.05$).

Tabela 36. Ocjena statističke značajnosti koeficijena determinacije

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	50.785	4	12.696	2.027	0.091 ^b
	Residual	1660.090	265	6.264		
	Total	1710.874	269			
a. Dependent Variable: Kupovina police životnog osiguranja						

b. Predictors: (Constant):

1. Iznos vlastitih mjesečnih prihoda,
2. Da li je jedan od motiva za kupovinu police životnog osiguranja bila štednja,
3. Da li je cijena police imala uticaj na odluku o kupovini,
4. Da li su pri kupovini police životnog osiguranja uticaj imali prihodi

Izvor: izrada autora

Da bismo utvrdili da li neka nezavisna varijabla u našem modelu doprinijela predikciji zavisne varijable može nam poslužiti tabela vrijednosti regresionih koeficijenata modela.

- Tabela vrijednosti regresionih koeficijenata modela

Tabela 37. Tabela vrijednosti regresionih koeficijenta modela

Coefficients^a						
	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17.176	1.637		10.495	.000
	Iznos vlastitih mjesečnih prihoda	-0.132	0.264	-0.031	-0.501	0.617
	Da li je jedan od motiva za kupovinu police životnog osiguranja bila štednja	-1.812	1.003	-0.122	-1.806	0.072
	Da li je cijena police uticala na odluku prilikom kupovine	0.526	1.224	0.031	0.430	0.667
	Da li su pri kupovini police životnog osiguranja uticaj imali prihodi	2.989	1.393	0.143	2.145	0.033
a. Dependent Variable: Kupovina police životnog osiguranja						

Izvor: izrada autora

B- nestandardizovani regresioni koeficijent, *St. Error*- standardna greška nestandardizovanih regresionih koeficijenata, β – standardizirani regresioni koeficijent, *t*-test, *p* – statistička značajnost t-testa

Na osnovu vrijednosti regresionih koeficijenata prikazanih u tabeli vidimo da samo varijabla „Da li su pri kupovini police životnog osiguranja uticaj imali prihodi?“ ostvaruje značajan doprinos u objašnjenju donošenja odluke o kupovini police životnog osiguranja ($\beta = 0.143$, $t = 2.145$, $p < 0.05$), dok za ostale varijable ne možemo tvrditi da predstavljaju adekvatne prediktore u objašnjenju kupovine police životnog osiguranja, s obzirom da je

za njih $p > 0.05$. S obzirom da je regresioni koeficijent pozitivan, možemo reći da informacija o tome koliki je iznos prihoda na policu životnog osiguranja je povezana sa donošenjem pozitivne odluke o kupovini police životnog osiguranja.

6. ZAKLJUČAK

Osiguravajuća društva su pored banaka, najvažnije finansijske institucije na tržištu, čiji razvoj ima direktan uticaj na privredu u cjelini. U većini zemalja koje su članice EU, zabilježen je trend rasta učešća osiguravajućih društava na finansijskom tržištu u periodu od 2005 do danas. Među prvim autorima koji su se bavili istraživanjem kako tržište osiguranja utiče na razvoj privrede su Ward i Zurbruegg (2000), nakon kojih su zabilježena brojna teorijska i empirijska istraživanja. Također, mnoge autore je zanimalo koji faktori utiču na potražnju za životnim osiguranjem, kao značajnom komponentom u poticajnu privednog rasta. Hussels, Ward i Zurbruegg (2005) naglašavaju da prepoznavanjem faktora koji stimuliraju rast potražnje za životnim osiguranjem, dolazi do povećanja mogućnosti za finansijsku razvijenost i privredni boljitak.

Prema rezultatima empirijskog istraživanja o uticaju ekonomskih i geografskih faktora na potražnju za životnim osiguranjem u Bosni i Hercegovini, stiče se jasnija slika koji su to ključni faktori koji potstiču potražnju i koji od tih faktora imaju manji ili nikakav uticaj. Dobiveni zaključci mogu poslužiti svima koji žele da postaknu štednju kod domaćih građana i doprinesu razvoju sektora životnog osiguranja u zemlji.

Osnovna pretpostavka je u skladu sa mnogim teorijskim istraživanjima a tiče se makroekonomskih faktora, kao najznačajnijoj kategoriji pri kreiranju potražnje za životnim osiguranjem. U skupinu ekonomskih faktora ubrojani su dohodak po pojedincu, nezaposlenost, inflacija, realna kamatna stopa i cijena police životnog osiguranja. Druga skupina faktora koja utiče na formiranje i kretanje potražnje za životnim osiguranjem su geografski (demografski) faktori, koji pored stanja o strukturi stanovništva, prema Pavković i Anđelinović (2014) su odraz ulaganja države u njen daljnji razvoj. U ovu kategoriju faktora spadaju broj stanovnika, dobna i spolna struktura stanovništva, broj izdržanih članova domaćinstva, obrazovanje i kultura stanovništva.

Na temelju rezultata provedenog empirijskog istraživanja, najveći uticaj na odluku o kupovini police životnog osiguranja imao je prinos na štednju. Također veliki uticaj su imali faktori poput dohotka, cijene, obrazovanja i članova domaćinstva dok su inflacija, starost i spol bili gotovo zanemarljivi.

Sarajevo osiguranje d.d. je domaće osiguravajuće društvo koje je poslužilo kao primjer kako bi se napravio uvid o faktorima koji su podstakli njihove klijente na odluku o

zaključenju police životnog osiguranja. Od presudnog značaja bila je premija osiguranja kao i ostvareni prinos na uložena sredstva. Također prisup i poznanstvo prodajnog agenta kao i preporuka bliskih osoba, bili su značajne determinante.

Najrazvijenija tržišta osiguranja su u visoko razvijenim zemljama poput SAD-a, Velike Britanije, Japana, Švicarske, Francuske, Njemčake, Italije. Tržište osiguranja Bosne i Hercegovine kao i zemalja iz regije, posmatrajući sa aspekta ostvarene premije životnog osiguranja su dosta ispod prosjeka u odnosu na zemlje EU. Također, struktura premije osiguranja kod zemalja članica EU broji dvostruko veći udio životnog u odnosu na neživotno osiguranje, što je potpuno suprotno strukturi osiguranja u BiH i zemljama regije.

Na domaćem tržištu, dominantu ulogu ima obavezno osiguranja od automobilske odgovornosti. Nerazvijenost ostalih vrsta osiguranja posljedica su nedovoljna zainteresovanosti osigurajućih društava za njihovo prilagođavanje i približavanje potencijalnim osigurancima. Veliko ogračnicenje u razvoju drugih vrsta osiguranja, uključujući i životno osiguranje, predstavlja nedostatak finansijske pismenosti domaćeg stanovništva, praćeno sa niskom platežnom moći i viskom stepenom nepovjerenja stanovništva u osiguravajuća društva. Bosna i Hercegovina se dugo vremena suoćava i sa demografskim izazovima poput pada nataliteta kao i visokom stopom migracija radno sposobnog stanovništva. Također, uloga države praćena sa zakonskom regulativom, mora biti dominantnija kako bi tržišta osiguranja u BiH doživjelo prospetiret, djelovanjem putem zakonskih odbredbi i usklađivanjem propisa koji će imati uticaj na formiranje potražnje za proizvodima i uslugama osiguranja. Trenutno tržište broji veliki broj malih osiguravajućih društava, ćija efikasnost je jako niska i kojima je primarni cilj povećanje tržišnog udjela.

Ogranićenja za razvoj svih vrsta osiguranja na domaćem tržištu su kod većine zemalja u razvoju, praćena istim karatkeristikama poput slabo razvijene domaće privrede, loše politićke situacija u zemlji i velikog zaostaka u odnosu na razvijene zemlje. Pred našom zemljom stoji dug i spor proces uređivanja tržišta osiguranja, koji sudeći prema iskustvima drugih tranzicijskih zemalja, javlja se kao posljedica razvoja privrede i nakon razvoja bankarskog sektora.

REFERENCE

- 1) Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini, *Statistika tržišta osiguranja u Bosni i Hercegovini, publikacija*, dostupno na:
<http://www.azobih.gov.ba/dokumenti/publikacija-bs-20.pdf> (pristup: 14.05.2022.)

- 2) Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, *Bosna i Hercegovina u brojevima, publikacija*, dostupno na:
https://bhas.gov.ba/data/Publikacije/Bilteni/2021/NUM_00_2020_TB_1_BS.pdf
(pristup: 16.05.2022.)
- 3) Arena, M. (2008). Does insurance market activity promote economic growth? A cross- country study for industrialized and developing countries. *Journal od Risk and Insurance*, 75(4), 921-946.
- 4) Andrijanić, I. & Klasić, K. (2007): *Osnove osiguranja: Načela i praksa*, TEB-poslovno savjetovanje, Zagreb, 79-85.
- 5) Beck, T. & Webb, I. (2003). Economic, demographic and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88.
- 6) Beenstock, M., Dickinson, G. & Khajuria, S. (1988). The relationship between property-liability insurance premiums and income: An international analysis. *Journal of risk and Insurance*, 259-272.
- 7) Browne, M. J. & Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*, 616-634.
- 8) Burnett, J. J. & Palmer, B. A. (1984). Examining life insurance ownership through demographic and psychographic characteristics. *Journal of risk and insurance*, 453-467.
- 9) Burns, A. C. & Bush, R. F. (2006). *Principes van marktonderzoek, 4/e*. Pearson Education, 74-76.
- 10) Campbell, R. A. (1980) The demand for life insurance: an application of the economics of uncertainty, *The journal of finance* 35(5), 1155-1172., dostupno na:
https://www.researchgate.net/publication/4767060_The_Demand_for_Life_Insurance_An_Application_of_the_Economics_of_Uncertainty (pristup: 14.03.2023.)
- 11) Çelik, S. & Kayali, M. M. (2009). Determinants of demand for life insurance in European countries. *Problems and perspectives in management*, 7(3), 32-37.
- 12) Chen, P. Y., Smithson, M. & Popovich, P. M. (2002). *Correlation: Parametric and nonparametric measures* (No. 139). Sage.
- 13) Cohen, J., Cohen, P., West, S. G. & Aiken, L. S. (2003). *Applied multiple correlation/regression analysis for the social sciences*.

- 14) Ćurak, M. & Jakovčević, D. (2007): *Osiguranje i rizici*, RRIF plus, Zagreb, 88-101.
- 15) Ćurak, M. (2015) *Potražnja za životnim osiguranjem – usporedba razvijenih i nerazvijenih Europskih zemalja*, Sveučilište u Splitu, dostupno na: <https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst%3A10/datastream/PDF/view> (pristup: 02.03.2023.)
- 16) Das, U. S., Davies, N. & Podpiera, R. July 2003, Insurance and Issues in Financial Soundness. *IMF Working Paper* 03/138.
- 17) Emirhafizović, M. & Zolić, H. (2017): *Dobna struktura i reprodukcija stanovništva Bosne i Hercegovine*, 308-332.
- 18) Fortune, P. (1973). A theory of optimal life insurance: development and test. *The Journal of Finance*, 28(3), 587-600.
- 19) Guerineau, S. & Sawadogo, R. (2015) *On the determinants of life insurance development in Sub-Saharan Africa: the role of the institutions quality in the effect of economic development*, HAL archives-ouvertes, Etudes et Documents, dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/282237015_On_the_determinants_of_life_insurance_development_in_Sub-Saharan_Africa_the_role_of_the_institutions_quality_in_the_effect_of_economic_development (pristup: 17.3.2023.)
- 20) Haiss, P. & Sümegi, K. (2008). The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis. *Empirica*, 35(4), 405-431.
- 21) Hakansson, N. H. (1969). Optimal investment and consumption strategies under risk, an uncertain lifetime, and insurance. *International Economic Review*, 10(3), 443-466.
- 22) Holsboer, J. H. (1999). Repositioning of the insurance industry in the financial sector and its economic role. The Geneva Papers on Risk and Insurance. *Issues and Practice*, 24(3), 243-290.
- 23) Hubbard, R. G., Skinner, J. & Zeldes, S. P. (1995). Precautionary saving and social insurance. *Journal of political Economy*, 103(2), 360-399.
- 24) Insurance Hotline (2017): *Top Factors That Affect Your Life Insurance Premiums*, dostupno na: <https://www.insurancehotline.com/resources/the-top-10-factors-that-affect-life-insurance-premiums/> (pristup: 14.4.2023.)
- 25) *Sarajevo osiguranje d.d.*, dostupno na: <https://www.sarajevoosiguranje.ba/>, (pristup: 14.3.2023.)

- 26) Sarkodie, E. E. & Yusif, M. H. (2015): Determinants of Life Insurance Demand, Customer Perspective – A Case Study of Ayeduase Kumasi Community, Giana, dostupno na: https://pdfs.semanticscholar.org/3164/6400a12f47b2677f6765c5367108908694a3.pdf?_ga=2.120222984.1271511490.1654245603-2054156170.1654245603 (pristup: 04.05.2022.)
- 27) Kim, K. (1993): An International analysis os life insurance demand, *Journal of Risk and Insurance*, 60 (4), 616-634.
- 28) Klasić, K. (2003): Utjecaj psihologije pojedinca na izbor vrsta osiguranja, *Ekonomski pregled*, 54 (7-8), 595-620.
- 29) Klix (2013): *Važnost životnog osiguranja – potreba a ne luksuz*, dostupno na: <https://www.klix.ba/biznis/vaznost-zivotnog-osiguranja-potreba-a-ne-luksuz/130513118> (pristup: 30.3.2023.)
- 30) Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P. & Wee, T. (2007): The Demand for Life Insurance in OECD Countries, *Journal of Risk and Insurance*, 74 (3), str. 637-652.
- 31) Narayan, B.P. (2014) Penetration, *Density and Elasticity aspects of Insurance sector in India*, *Conference: Role of Financial sector in Economic Growth*, Hindu College and Acharya Nagarjuna University, dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/272182346_Penetration_Density_and_Elasticity_aspects_of_Insurance_sector_in_India (pristup: 13.4.2023.)
- 32) Pešić, M. (2005): Ulaganje sredstava životnog osiguranja - bitna sastavnica marketing miksa osiguravajućeg društva, *Ekonomski pregled*, 56 (7-8), 480-500.
- 33) *Popis stanovništva, domaćinstava i stanova u Bosni i Hercegovini, 2013*. Rezultati popisa, Agencija za statistiku BiH, dostupno na: <https://www.popis.gov.ba/popis2013/knjige.php?id=0> (pristup: 1.4.2023.)
- 34) Peace, S. *et al.* (2007) U: Peace, S., Dittman-Kohli, F., Westerhof, J.G. and Bond, J. (U.). *Ageing in Society: European Perspectives on Gerontology* (3rd ed.), SAGE Publications, London, Los Angeles, New Delhi, Singapore
- 35) Radio Slobodna Evropa (2022): *Transparency upozorava na zastoj u borbi protiv korupcije širom svijeta*, dostupno na: <https://www.slobodnaevropa.org/a/korupcija-transparency-indeks-/31662168.html> (pristup: 11.4.2023.)

- 36) Stipić, M. (2008): *Osiguranje s osnovama reosiguranja*, Split, 96-112.
- 37) Yaari, M. E. (1964): The Consumer's Lifetime Allocation Process, *International Economic Review*, 5 (3), 137-150.

PRILOZI

Prilog 1.: Anketa o životnom osiguranju

Poštovani,

anketa je anonimnog karaktera, a rezultati istraživanja će biti korišteni u svrhu izrade završnog rada „Ekonomski i geografski faktori potražnje za životnim osiguranjem“.

Unaprijed zahvaljujem na Vašem sudjelovanju u istraživanju.

1. Spol: *

- Muškarac
- Žena

2. Da li imate zaključenu policu životnog osiguranja? *

- Da
- Ne

3. Životna dob? *

- od 18-25
- od 26-35
- od 36-65
- 65 i više godina

4. Poslovni status:

- zaposlen/a
- nezaposlen/a
- u penziji
- student/ica

5. Broj izdržavanih članova u porodici: *

- 1 – 3
- 4 – 6
- 7 – 9
- nemam izdržavanih članova

6. Stepen obrazovanja: *

- Niža stručna sprema
- Srednja stručna sprema
- Viša stručna sprema
- Visoka stručna sprema
- Magistar
- Doktor nauka

7. Iznos vlastitih mjesečnih prihoda: *

- do 400 KM
- od 401 KM do 900 KM
- od 901 KM do 1200 KM
- od 1201 KM do 1600 KM
- više od 1601 KM

8. Razlozi zbog kojih ste se odlučili za životno osiguranje:

- Psihološka sigurnost izazvana neizvjesnom budućnosti
- Socijalna i finansijska sigurnost porodice
- Strah od iznenadne smrti
- Kreditno zaduženje kod banaka i drugih finansijski institucija
- Nemam zaključenu policu životnog osiguranja

9. Da li je inflacija imala uticaj na Vašu odluku o kupovini police životnog osiguranja?

- Da
- Ne

10. Da li je cijena imala uticaj na Vašu odluku o kupovini police životnog osiguranja?

- Da
- Ne

11. Da li je prinos na policu imao uticaj na Vašu odluku o kupovini?

- Da
- Ne

12. Da li ste čuli za osiguravajuću kuću Sarajevo osiguranje d.d.?

- Da
- Ne

13. Da li imate li ugovorenu policu životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d.?

- Da
- Ne

14. Smatrate li da je ponuda policica životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d. u skladu s konkurencijom?

- Da
- Ne

15. Ukoliko ste zaključili policu životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d., navedite razlog koji je uticao na tu odluku ?

Možete izabrati više od jednog odgovora, ukoliko imate zaključenu policu živonog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d.. Ukoliko imate policu u drugom društvu za osiguranje izaberite zadnju ponuđenu opciju.

- Iznos premije
- Prihod na policu osiguranja
- Pomoć prodajnog agenta
- Poznanstvo prodajnog agenta
- Izgrađeno prethodno povjereje
- Savjeti prijatelja i rodbine
- Patriotski razlozi
- Uspješan rad društva za osiguranje
- Medijska zastupljenost
- Sudjelovanje društva za osiguranje u društveno korisnim projektima

- Nemam zaključenu policu životnog osiguranja u Sarajevo osiguranju d.d.

Drugi dio:

Nezavisne varijable

Molimo Vas da odgovorite na svaku rečenicu koristeći 5 Likertovu skalu, gdje je (1) - Snažno se ne slažem; (2) - Ne slažem se; (3) - Neutralno; (4) - Slažem se i (5) - Snažno se slažem.

Dohodak i štednja	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Zadovoljan sam trenutnim dohotkom/platom					
Moj dohodak je dovoljan da pokrije mjesečne troškove					
Moj dohodak direktno utiče na moju kupovnu moć					
Imam naviku mjesečno štediti					
Uvijek trošim prema budžetu					

Cijena police i prinos na policu	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Cijena police životnog osiguranja je fleksibilna i kao takva je prilagodljiva mojim potrebama					
Prinos na policu mi je jako značajna komponenta prilikom odabra police životnog osiguranja					
Omjer cijene i prinosa je zadovoljavajući					

Spol i dobna skupina	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Životno osiguranje je bitno za sve dobne skupine					
Sa povećanjem godina povećava se i zdravstveni rizik					
Sa povećanjem godina povećava se i cijena police životnog osiguranja					

Stepen obrazovanja	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Veći stepen obrazovanja povećava averziju prema riziku					
Veći stepen obrazovanja povećava svijest o značaju finansijske sigurnosti					
Društvo sa većim stepenom obrazovanja je bolje poznaje kako djelovati i spriječiti nesretne događaje					
Stepen obrazovanja doprinosi povećanju stepena razumijevanja potreba i odgovornosti					
Veći stepen obrazovanja doprinosi povećanju svijesti o važnosti zaštite putem police životnog osiguranja					

Broj izdržanih članova domaćinstva	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Povećanje broja izdržanih članova domaćinstva zahtijeva i povećanje troškova					
Povećanje broja izdržanih članova domaćinstva zahtijeva veću finansijsku brigu o troškovima					
Broj izdržanih članova domaćinstva utiče na odluke o kupovini					

Zavisna varijabla

Kupovina police životnog osiguranja	Snažno se ne slažem	Ne slažem se	Neutralno	Slažem se	Snažno se ne slažem
Kupovinu police namjeravam obaviti u toku životnog ciklusa kako bi se zaštitio/la od životnih neprilika					
Vjerujem da će policia životnog osiguranja koristiti mojoj budućnosti					
Smatram da je policu životnog osiguranja "lijepo posjedovati"					
Mislím da je životno osiguranje prevara					

Da je finansijska situacija bolja, sigurno bih kupio/la dodatnu policu životnog osiguranja					
--	--	--	--	--	--