

UDK: 65.016: 336.127.44+ 342: 347.72.031:368.031

Prof. dr Mirjana Ž. Arandelović, Medicinski fakultet Univerziteta u Nišu
dr Ivona R. Milić, Medicinski fakultet Univerziteta u Nišu

RAZVOJ JAVNO-PRIVATNIH PARTNERSTAVA U OSIGURANJU

Haiti je najsiromašnija zemlja na zapadnoj polulopti, koju su pogađale mnogobrojne prirodne i humanitarne katastrofe. U takvoj zemlji velika novčana ulaganja ne samo da pomažu otvaranju novih radnih mesta i stvaranju prihoda, već umnogome olakšavaju realizaciju strategija za opstanak nakon katastrofa. Naime, u takvim situacijama javno-privatno partnerstvo ima važnu ulogu u povećanju kvaliteta i dostupnosti usluga osiguranja za radnike sa nižim primanjima. Primer jednog od najvećih javno-privatnih partnerstava jeste Rashtriya Swastya Bima Yojana (RSBY), indijski nacionalni program osiguranja bolničkih pacijenata za porodice s niskim primanjima, plan kojim upravljaju državne i privatne osiguravajuće kuće. Na primer, ICIC „Lombard“, najveći privatni sektor opšteg osiguranja, po ovoj formuli obezbeđuje zdravstveno osiguranje za više od sedam miliona porodica. Neke vlade doprinose razvoju tržišta uspostavljanjem regulatornih mera mikroosiguranja i podrškom javno-privatnim partnerstvima.

Ključne reči: javno-privatno partnerstvo, dobra praksa, osiguranje

Uvod

Iako se proces globalizacije okrivljuje za siromaštvo u svetu, činjenica je da bi bez globalizacije broj siromašnih bio veći. Neke od najsiromašnijih zemalja u svetu (naročito zemlje podsaharske Afrike) marginalizovane su u procesu globalizacije i danas su siromašnije nego što su bile pre 2-3 decenije, a njihov prosečan realni dohodak *per capita* danas je niži. Osnovni uzrok opadanja nji-

hovog značaja jeste neuključivanje u tokove globalizacije, ali i problemi poput gladi, suša, ratova i bolesti koje bi globalizacija mogla da reši ravnomernom raspodelom svih koristi od povećane efikasnosti koju sa sobom nosi. Kao dokaz, Svetska banka navodi podatak da su tokom 1990-ih zemlje u razvoju koje su iskoristile sve prednosti globalizacije zabeležile rast realnog dohotka *per capita* od pet odsto godišnje, u poređenju sa dva procenta rasta u razvijenim zemljama, i tako smanjile razliku u životnom standardu. Prosečni realni dohodak *per capita* u zemljama koje nisu uključene u proces globalizacije rastao je po stopi od jednog procenta godišnje. Svetska banka je takođe ocenila da je broj veoma siromašnih ljudi (onih što žive sa manje od jednog američkog dolara na dan) opao za 120 miliona od 1993. do 1998. godine. Pokušavajući da učine svet boljim, 189 zemalja potpisalo je u septembru 2000. godine Deklaraciju o milenijumu, usvajajući ciljeve i zadatke za narednu epohu koji bi pomogli održivom razvoju do 2015. godine. Namera je da se krajnje siromaštvo i glad prepolove u poređenju sa 1990. godinom, da se ostvari opšti nivo obrazovanja, osnaži jednakost polova, smanji smrtnost dece, poboljša materinsko zdravlje, pobede sida, malarija i druge bolesti, obezbedi održivost životne sredine i uspostavi opšte partnerstvo za razvoj.

Primer dobre prakse

Haiti je najsiromašnija zemlja na zapadnoj polulopti, koju su pogađale mnogobrojne prirodne i humanitarne katastrofe. U takvoj zemlji velika novčana ulaganja ne samo da pomažu otvaranju novih radnih mesta i stvaranju prihoda, već umnogome olakšavaju realizaciju strategija za opstanak nakon katastrofa. Naime, u takvim situacijama javno-privatno partnerstvo ima važnu ulogu u povećanju kvaliteta i dostupnosti usluga osiguranja za radnike sa nižim primanjima.

Primer ovakve prakse objavljen je nedavno na sajtu Međunarodne organizacije rada (International Labour Organization – ILO). Reč je o Džozeti Lazar (Les Cayes, Haiti), četrdesetogodišnjoj medicinskoj sestri, majci troje dece koja je izgubila muža u zemljotresu 2010. godine. Kada su ekstremni meteorološki uslovi zahvatili Haiti u junu 2011, izazivajući pojavu klizišta, poplave i uništavanje imovine, Džozeta je izgubila sve svoje stvari, medicinsku opremu, uključujući i tablete za prečišćavanje vode, rastvor za oralnu rehidraciju i lekove.

Na svu sreću, imala je polisu osiguranja za zaštitu malih preduzetnika u slučaju prirodnih katastrofa, zaključenu kod najveće institucije za mikrofinansiranje u zemlji. Ubrzo je dobila odštetu (oko 125 američkih dolara), sanirala je kredit i dobila novi. „To me je opet pokrenulo“, rekla je Džozeta, „Fonkoze' mi je obezbedio medicinski materijal (sredstva) i edukovao me da bi se moj posao farmaceuta osavremenio i nastavio.“ Sa tom podrškom, Džozeta je mogla brzo da odgovori zahtevima koji su nastali s pojavom epidemije kolere u njenoj opštini.¹

Petsto miliona pristupa mikrofinansiranju

Broj osiguranja širom sveta koja štite preduzetnike s niskim primanjima poput Džozete dramatično se povećao u poslednjih pet godina. Nedavna istraživanja koja je sproveo „Microinsurance Innovation Facility“ o Međunarodnoj organizaciji rada i „Munich Re Foundation“ pokazuju da 500 miliona ljudi širom sveta s niskim primanjima sada imaju pristup povoljnim uslugama osiguranja, što predstavlja znatnu pomoć u slučajevima nesreća, bolesti, smrti u porodici, prirodnih katastrofa ili gubitka imovine. Uprkos ovoj novoj skali, regionalna distribucija mikrofinansiranja nije se dramatično promenila jer se podaci uglavnom odnose na Aziju.

Približno 80 odsto klijenata ovog osiguranja živi u Aziji, 15 procenata u Latinskoj Americi i pet odsto u Africi. Oko 60 procenata korisnika mikroosiguranja širom sveta su Indijci. Oni su zaštićeni preko razvijenih zaštitnih šema koje obezbeđuju zaštitu više od 50 miliona porodica, gde ima preko 160 miliona ljudi s niskim primanjima. I životno i poljoprivredno osiguranje, kao i osiguranje stoke, često subvencionise vlada. Oko 40 miliona ljudi u Kini imaju pristup osiguranju uglavnom preko osiguravajućih kuća u državnom vlasništvu. Faktor koji najviše doprinosi ovakvoj ekspanziji predstavlja svesnost vlade o koristi koju osiguranje donosi, kao i posvećenost državne politike zaštititi javnih ciljeva.

¹ Serena Guarnaschelli, Gill Cassar, Aparna Dalal: Selling more, selling better: a microinsurance sales force development study. *Briefing note n°14, ILO, December 2012.* www.ilo.org/microinsurance (pristupljeno: 19. 1. 2013)

Podrška vlade je ključni pokretač rasta

Neke vlade doprinose razvoju tržišta uspostavljanjem regulatornih mera mikroosiguranja i podrškom javno-privatnim partnerstvima. Dirk Rejhart iz „Munich Re Foundation“ definiše to ovako: „Izazovi su često preveliki da bismo ih sami pojedinačno ispunili. Neophodno je strateško i akciono delovanje širom zemlje. Dobar primer takve prakse su Filipini, gde delatnost osiguranja, vlada, donatori i druge organizacije predstavljaju udružene snage za opšte dobro klijenata.“

Nekoliko zemalja, uključujući Indiju, Peru, Filipine, Južnu Afriku, stvorilo je zakonsku podlogu za uključenje ljudi u finansijske aranžmane, koja je uklonila barijere i pokrenula podsticaje za mikroosiguravajuća društva. U Indiji su, na primer, objavljena „pravila mikroosiguranja“, koja su smanjivala zahteve sertifikacije za agente mikroosiguranja i definisala tu delatnost. Ove mere legalizovale su alternativne kanale i omogućile modifikovane metode distribucije usluga. Primer ovakve prakse ubrzo je prihvaćen u Brazilu.

Javno-privatna partnerstva dobar su način da se eksploatišu snage različitih aktera kako bi pomerili skalu primene i podigli standard usluga. Vlada može da obezbedi sredstva da privuče reosiguravače kod rizika od suše ili prirodnih katastrofa, može da obezbedi infrastrukturu (npr. zdravstvene ustanove), da održi stabilan balans rizika, a takođe i da promovise obrazovanje u vezi s poslovanjem osiguranja. Privatni sektor se pokazao podobnim da uvodi novine u poboljšanje efikasnosti i odgovara na potrebe klijenata.

Primer jednog od najvećih javno-privatnih partnerstava jeste Rashtriya Swastya Bima Yojana (RSBY), indijski nacionalni program osiguranja bolničkih pacijenata za porodice s niskim primanjima, plan kojim upravljaju državne i privatne osiguravajuće kuće. Na primer, ICIC „Lombard“, najveći privatni sektor opšteg osiguranja, po ovoj formuli obezbeđuje zdravstveno osiguranje za više od sedam miliona porodica. No, bez rukovodstva Vlade Indije, ova izvanredna vest o rastu korisnika pretvorila bi se u beznačajne podatke koji se tek uzgred spominju, kaže Krek Čerčil, rukovodilac tima ILO-Microinsurance Inovation Facility.²

² Protecting the poor – A micro insurance compendium: „Protecting the poor – A microinsurance compendium“ is a co-publication with the International Labour Organization (ILO), Geneva, Switzerland. Volume II (Date of publication: 10 April 2012)

Kvalitet nasuprot brojeva

Optimalni trend za porodice s niskim primanjima jeste da imaju bolji pristup većoj raznovrsnosti usluga za osiguranje spram rizika od gubitka vrednih stvari. Rast mikroosiguranja beleži se u nekoliko zemalja, ali u mnogim oblastima to još nije uhvatilo korena. Što više političara i supervizora osiguranja prate primere dobre prakse drugih i uče iz njihovog iskustva, to će više biti nove podrške u globalnom mikroosiguranju. Mikroosiguranje se može proširiti dalje ako zainteresovane strane promovišu premije subvencija i prošire svoje angažovanje, to jest javno-privatna partnerstva, kako bi postigli ciljeve javne politike sa ograničenim budžetima.

Kritičan izazov u stvaranju tržišta mikroosiguranja je u potražnji. Treba obezbediti uslove koji ohrabruju porodice s niskim primanjima da se prirodno okrenu ka osiguranju kao delu upravljanja svojim rizicima. Vlada, osiguravajuće kuće i zdravstveni radnici, u slučaju zdravstvenog osiguranja, treba da iskoriste povećanje tržišta, da omoguće pristup kvalitetnim uslugama i efikasnu isplatu kako bi postigli pune efekte javnog partnerstva.³

Umesto zaključka

Kostas Lapavistas, ugledni profesor ekonomije na Londonskom univerzitetu, smislio je kako bi svetsko stanovništvo moglo da se oslobodi od okova novca, kredita i potrebe za osiguranjem: „Svet posle kapitalizma promeniće novac i kredite u takve instrumente koji će služiti narodu.“ On tvrdi da je model vrlo jednostavan i primenjiv, kao i da su neki delovi tog modela već dobro uhodani u današnjem svetu. Lapavistas ističe kako je pre svega potrebno napraviti dva vrlo važna koraka da bi se moć novca smanjila. Prvi se odnosi na proširenje snabdevanja ključnim dobrima i uslugama. Tu se misli na stanovanje, obrazovanje, zdravlje, penzije, osiguranje i ostala neophodna dobra i usluge koji bi trebalo svima da budu dostupni. Drugi korak je omogućavanje da informacije, mediji, muzika i druga dobra budu praktično besplatno dostupni potrošačima, i to putem interneta. Profesor Lapavistas ističe da bi time kreativni međuljud-

³ ILO: „Work-in-Progress“, the ILO’s Blog: Jobs and livelihoods at the heart of the post-2015 development agenda

ski odnosi procvetali, a umetnost bi dobila na dubini. To bi automatski stvorilo veću pravednost i jednakost, te povećalo interesovanje ljudi za književnost, muziku, pozorište i ostale segmente koji ljudskom životu daju živost.

Ugledni ekonomista smatra da njegov model nije nerealističan jer, kako tvrdi, elementi ove ideje već postoje u kapitalističkom društvu. Lapavistas misli na besplatan pristup dobrima putem interneta ili zdravstveno osiguranje koje plaća država. U tom novom društvu novac bi bio samo praktično sredstvo za računovodstvo i dostavu dobara i usluga ljudima. Takođe, novac bi pružao mogućnost izbora, jednom kada su pokrivene sve osnovne potrebe pojedinca – za odeću, hranu, odmor i sl. U slične bi se svrhe koristili i krediti. Prema Lapavistasovom modelu, postojale bi javne banke koje bi nudile sigurnost za štednju, a javni penzioni fondovi finansirali bi se prema izboru pojedinaca. On napominje kako moderne banke već imaju baze podataka pomoću kojih mogu oceniti kreditnu sposobnost pojedinaca, samo što ih one danas uglavnom koriste za špekulacije, a to nas je i dovelo do recesije. U takvom novoformiranom društvu, informacije bi se koristile prvenstveno za prilagođavanje potrošnje prema izboru pojedinca, ali bez špekulacija. Lapavistas smatra kako bi se preduzimanjem ovakvih koraka mogla eliminisati toksična uloga novca u svim segmentima života, a stvarne ljudske vrednosti dobile bi pravu cenu.⁴

Literatura

- Serena Guarnaschelli, Gill Cassar, Aparna Dalal: Selling more, selling better: a microinsurance sales force development study. *Briefing note n°14, ILO, December 2012.* www.ilo.org/microinsurance (pristupljeno: 19. 1. 2013.)
- Protecting the poor – A microinsurance compendium: „*Protecting the poor – A microinsurance compendium*” is a co-publication with the International Labour Organization (ILO), Geneva, Switzerland. Volume II (Date of publication: 10 April 2012)
- ILO: „Work-in-Progress”, the ILO’s Blog: Jobs and livelihoods at the heart of the post-2015 development agenda.
- Tportal.hr (pristupljeno 18. 8. 2012)

⁴ Tportal.hr (pristupljeno 18. 8. 2012)

Summary

Development of Public-Private Partnerships in the Insurance Industry

*Prof. Mirjana Ž. Arandžević, PhD
Ivona R. Milić, PhD*

Haiti is the poorest country in the Western Hemisphere and has seen more than its share of both natural and man-made disasters. In a country like Haiti, major investments not only help create jobs and income, but add to a smoother implementation of survival strategies following a disaster. Namely, in such situations, public-private partnership plays an important role to scale up quality and affordable insurance products for low-income workers. One of the largest public-private partnerships is Rashtriya Swasthya Bima Yojana (RSBY), India's national inpatient insurance program for low-income households, a scheme that is managed by both public and private insurance companies. Under this scheme, for example, ICICI Lombard, the largest Indian private sector general insurance company, provides health coverage to more than 7 million families. Some governments contribute to market development by putting in place microinsurance regulation measures and supporting public-private partnerships.

*Language-edited by: **Bojana Papović***