

UNIVERSITETI “ISA BOLETINI” - MITROVICË

FAKULTETI EKONOMIK



PUNIM DIPLOME

RIDONA FEJZULLAHI

Mitrovicë, 2025

UNIVERSITETI “ISA BOLETINI” - MITROVICË

FAKULTETI EKONOMIK

DEPARTAMENTI: BANKA, FINANCA DHE KONTABILITET



PUNIM DIPLOME

TEMA:

**RËNDËSIA E SIGURIMIT JETË DHE ANALIZË E PËRHAPJES SË TIJ
NË KOSOVË**

Mentori:

Prof.ass.dr.EBDA.Filloreta Kunoviku Demiri

Kandidate:

Ridona Fejzullahi

Mitrovicë, 2025

UNIVERSITY “ISA BOLETINI” - MITROVICË

FACULTY OF ECONOMICS

DEPARTMENT: BANKING, FINANCE AND ACCOUNTING



BACHELOR THESIS

TOPIC TITTLE:

**THE IMPORTANCE OF LIFE INSURANCE AND ANALYSIS OF ITS
SPREAD IN KOSOVO**

Supervisor:

Prof.ass.dr.EBDA.Filloreta Kunoviku Demiri

The Candidate:

Ridona Fejzullahi

Mitrovicë, 2025

UNIVERSITETI “ISA BOLETINI” - MITROVICË

FAKULTETI EKONOMIK

DEPARTAMENTI: BANKA, FINANCA DHE KONTABILITET



PUNIM DIPLOME

Lënda: Menaxhimi i riskut dhe sigurimeve

Titulli i punimit: Rëndësia e sigurimit jete dhe analizë e përhapjes së tij në Kosovë

Emri dhe Mbiemri: Ridona Fejzullahi

Statusi i studentit: I rregullt

Numri i amzës (ID Regjistri): 2105031002

Niveli i studimeve: Bachelor

Departamenti: Biznes dhe Menaxhment

Programi i studimit: Banka Financa dhe Kontabilitet

Mentori i punimit: Prof.Ass.Dr.EDBA.Filloreta Kunoviku Demiri

Aprovuar prej komisionit:

1. _____ **Kryetar**
2. _____ **Anëtar**
3. _____ **Mentor**

Data e aprovimit:

DEDIKIM

Këtë punim ia dedikoj familjes sime, veçanërisht nënës, e cila me përkrahjen dhe prezencën e saj në çdo kohë, u bë frymëzim për mua.

FALËNDERIME

Falënderimi i takon Zotit për shëndetin, vullnetin dhe çdo mirësi që më ka dhuruar. Ky rrugëtim trevjeçar ishte i mbushur me sfida, por ato u bënë më të lehta falë njerëzve që kisha pranë.

Fillimisht, dua të falënderoj familjen time, e në veçanti prindërit e mi, që ishin mbështetja ime më e madhe gjatë gjithë udhëtimit tim drejt dijes. Ju faleminderit nga zemra për besimin, përkrahjen dhe çdo sakrificë tuajën. Shpresoj që do të arrij të ju bëj krenarë edhe në të ardhmen.

Një falënderim i veçantë i takon mentores sime, Prof. Asoc. Dr. Filloreta Kunoviku Demiri, për përkushtimin, punën e saj të palodhshme dhe ndihmën e pakursyer gjatë realizimit të këtij punimi.

Falënderoj gjithashtu të gjithë profesorët e Universitetit “Isa Boletini” në Mitrovicë për njohuritë dhe këshillat e vlefshme që më ndihmuan vazhdimisht në zhvillimin tim profesional. Jam mirënjohëse edhe ndaj stafit akademik të universitetit për përkrahjen e tyre.

Së fundmi, dua të falënderoj të gjithë kolegët për bashkëpunimin dhe ndihmën gjatë viteve tona studimore, e në veçanti shoqen time, Blega Miftari, me të cilën kemi qenë gjithmonë pranë njëra-tjetrës në këtë rrugëtim.

Faleminderit të gjithëve!

DEKLARATA E ORIGINALITETIT / AUTORESISË

Unë, Ridona Fejzullahi, studente në Universitetin e Mitrovicës “Isa Boletini”, Fakulteti Ekonomik, Programi Banka, Financa dhe Kontabilitet, deklaroj me përgjegjësi të plotë që ky punim i diplomes me titullin “Rëndësia e sigurimit jetë dhe analizë e përhapjes së tij në Kosovë” është punimi im personal dhe deklaroj që këtë punim nuk e kam kopjuar nga punimet e studentëve të tjerë ose nga ndonjë burim tjetër. Të gjitha burimet dhe literaturën që i kam shfrytëzuar gjatë këtij punimi janë të listuara në referenca dhe janë plotësisht të cituara.

Gjithashtu, deklaroj se, në shkrimin e punimit kam respektuar rregullat etike të punës shkencore dhe akademike të UMIB.

STATEMENT OF ORIGINALITY / AUTHORITY

I, Ridona Fejzullahi, a student at the University of Mitrovica “Isa Boletini”, Faculty of Economics, Banking, Finance and Accounting Program, declare with full responsibility that this diploma thesis with the title “The Importance of Life Insurance and Analysis of its Spread in Kosovo” is my personal work and I declare that I have not copied this thesis from the works of other students or from any other source. All sources and literature that I have used during this thesis are listed in the references and are fully cited.

I also declare that, in writing the thesis, I have respected the ethical rules of scientific and academic work of UMIB.

Data\Date: _____

Ridona Fejzullahi _____

ABSTRAKT

Qëllimi i këtij punimi është të analizoj rëndësinë e sigurimit jetë si një mjet mbrojtës financiar për secilin person, të përcaktoj faktorët që ndikojnë në vendimet e individëve për të investuar në sigurimin e jetës si dhe të analizojë nivelin e përhapjes së këtij sigurimi në tregun kosovar. Po ashtu, punimi ka për qëllim identifikimin e barrierave dhe mundësitë për rritjen e ndërgjegjësimit dhe përmirësimin e shërbimeve në këtë treg të sigurimeve si dhe identifikimin e të gjithë faktorëve që ndihmojnë ose e pengojnë përhapjen e sigurimit jetë në vendin tonë.

Metodologjia e punimit është e bazuar në të dhëna sekondare të analizuara nga burime të ndryshme si: raporte zyrtare nga institutucione të ndryshme në vendin tone dhe jashtë vendit, revista shkencore të kësaj fushe si dhe libra nga autorë të ndryshëm.

Nëpërmjet analizës së të dhënave në Kosovë do të ofrojmë disa rekomandime se si të rritet ndërgjegjësimi dhe edukimi financiar si dhe cila është strategjia e nevojshme për përmirësimin e ofertave të sigurimit jetë në vendin tonë. Për më tepër do të bëhet edhe një krahasimi rajonal dhe ndërkombëtar se sa është i zhvilluar apo i përhapur ky sektor në krahasim me vendin tonë. Ky punim i kontribuon disa grupeve të interesit përfshirë Individët dhe Familjet, Përfaqësuesit e Industrisë së Sigurimeve, Politikat Publike, Akademikët dhe Hulumtuesit.

Fjalët kyçe: Sigurimi i jetës, Edukimi financiar, Përhapja, Ndërgjegjësimi, Politikat e sigurimeve, Zhvillimi Ekonomik.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the importance of life insurance as a financial protection tool for each person, to determine the factors that influence individuals' decisions to invest in life insurance, and to analyze the level of penetration of this insurance in the Kosovar market. The paper also aims to identify barriers and opportunities for increasing awareness and improving services in this insurance market, as well as to identify all factors that help or hinder the spread of life insurance in our country.

The methodology of the paper is based on secondary data analyzed from various sources such as: official reports from various institutions in our country and abroad, scientific journals in this field, and books by various authors.

Through data analysis in Kosovo, we will provide some recommendations on how to increase financial awareness and education and what is the necessary strategy for improving life insurance offerings in our country. Furthermore, a regional and international comparison will be made on how developed or widespread this sector is compared to our country. This paper contributes to several interest groups including Individuals and Families, Insurance Industry Representatives, Public Policies, Academics and Researchers.

Keywords: Life insurance, Financial education, Spread, Awareness, Insurance policies, Economic development.

LISTA E SHKURTESAVE

BQK	Banka Qendrore e Kosovës
BKS	Byroja Kosovare e Sigurimit
AMF	Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare
NAIC	National Association of Insurance Commissioners
ACLI	American Council of Life Insurers
LIMRA	Life Insurance and Market Research Association
CFA	Consumer Federation of America

LISTA E TABELAVE

Tabela 1. Të dhëna për sigurimin e jetës në Kosovë 2020–2024 (Burimi: Patricia Born, 2022)	29
Tabela 2. Të dhëna për sigurimin e jetës në Kosovë 2020–2024 (Burimi: Patricia Born, 2022)	30
Tabela 3. Krahësim rajonal: Kosova dhe vendet e Ballkanit Përendimor (Burimi: Patricia Born, 2022)	32
Tabela 4. Krahësimi ndërkombëtar (Burimi: Patricia Born, 2022)	33

TABELA E PËRMBAJTJES

FALËNDERIME	vi
DEKLARATA E ORIGINALITETIT / AUTORESISË	vii
STATEMENT OF ORIGINALITY / AUTHORITY	vii
ABSTRAKT	viii
ABSTRACT	ix
LISTA E SHKURTESAVE	x
LISTA E TABELAVE	xi
I. HYRJE	13
1.1. Definimi i problemit	14
1.2. Objektivi i punimit	15
1.3. Metodologjia e punimit	15
II. RISHIKIMI I LITERATURES	17
2.1. Përkufizimi dhe funksioni i sigurimit të jetës	17
2.2. Llojet kryesore të sigurimit jetë	18
2.3. Sigurimi i jetës në ekonominë moderne	18
2.4. Sigurimi i jetës dhe ndikimi në stabilitetin social	19
2.4.1. Sigurimi i jetës në vendet në zhvillim (duke përfshirë Kosovën)	22
2.4.2. Sfidat dhe mundësitë në sigurimin e jetës në vendet në zhvillim	23
2.4.3. Roli i edukimit dhe promovimit të sigurimeve të jetës.....	25
2.5. Përfitimet dhe rreziqet e sigurimit të jetës	26
III. ANALIZË E PËRHAPJES SË SIGURIMIT JETË NË KOSOVË	28
3.1. Tregu i sigurimit jetë në Kosovë	28
3.2. Përhapja e sigurimit jetë në Kosovë gjatë periudhës (2020-2024)	29
3.3. Roli i pandemisë COVID-19 në rritjen e interesit për sigurimin e jetës në Kosovë	30
3.4. Përhapja e sigurimit jetë në Kosovë në krahasim me vendet e tjera	31
3.5. Barrierat dhe mundësitë për rritjen e sigurimit jetë në Kosovë	34
IV. KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME	37
V. BURIMET DHE LITERATURA	39

I. HYRJE

Sigurimi i jetës ka një ndikim të fortë në mbrojtjen e individëve dhe familjarëve të tyre nga secili rrezik i papritur që mund të ndodhë ku pastaj këto rreziqe ndikojnë në stabilitetin e tyre financiar. Në vendin tonë përballemi në raste të shumta me pasiguri ekonomike dhe sociale prandaj nevoja për sigurimin jetë patjetër që është e dukshme. Në Kosovë ekziston një problem i madh i përhapjes dhe i zhvillimit të ulët të sigurimit jetë, e kjo është shkak i mungesës së informimit për përfitimet të cilat mund ti marrim nga ky produkt. Për shumicën e popullsisë sigurimi jetë është i njohur si luks dhe jo si një nevojë bazike për ta e cila kjo nevojë ofron në raste të papritura mbrojtje financiare. Prandaj e gjitha kjo ndikon që kompanitë e sigurimit të cilat e ofrojnë këtë produkt ta kenë të vështirë rritjen e numrit të klientëve.

Sigurimi i jetës është një element kyç i planifikimit financiar dhe mbrojtjes sociale, i cili ofron mbulim financiar për individët dhe familjet në rast të ngjarjeve të papritura, si vdekja ose paaftësia e përhershme. Në Kosovë, sigurimi i jetës ka marrë një rëndësi gjithnjë e më të madhe, duke u zhvilluar në përputhje me nevojat dhe kërkesat e një popullate që po përballlet me sfida të ndryshme ekonomike dhe sociale. Megjithatë, kjo industri është ende në fazat e saj fillestare, dhe shumë individë dhe biznese nuk janë plotësisht të ndërgjegjshëm për përfitimet që ofron sigurimi i jetës.

Në një shoqëri ku shpenzimet për shëndetin dhe mirëqenien sociale shpesh janë të paplanifikuara dhe të paqëndrueshme, sigurimi i jetës luan një rol të rëndësishëm në ofrimin e mbrojtjes financiare për ata që mbeten pas një ngjarjeje tragjike. Në Kosovë, me rritjen e ndërgjegjësimit dhe zhvillimin e sektorëve të tjerë të sigurimeve, ka një mundësi për të rritur përhapjen e sigurimit të jetës si një mundësi për të siguruar stabilitetin financiar të familjeve, sidomos në një periudhë pas krizash ekonomike dhe pasigurie financiare.

Megjithatë, sfidat mbeten të shumta: përballueshmëria e premiumeve, mungesa e edukimit financiar, dhe përhapja e ulët e produkteve të sigurimit të jetës mes popullatës. Ndaj, është e rëndësishme që autoritetet dhe institucionet financiare të punojnë për rritjen e ndërgjegjësimit dhe përmirësimin e mundësive për akses në sigurim, duke ofruar produkte më të përshtatshme për individët dhe duke inkurajuar politikën që mbështesin zhvillimin e këtij sektori në Kosovë.

Është shumë e rëndësishme që të punohet rreth këtij sektori pasi që sigurimi jetë ofron mbrojtje dhe siguri të madhe për secilin person. Gjithashtu sigurimi jetë ka ndikim të madh në stabilitetin ekonomik dhe social të vendit e ky ndikim më pas krijonë një besim tek secili individë për të investuar në këtë produkt në të ardhmen.

Një prej sfidave kryesore për sigurimin jetë është mungesa e edukimit financiar dhe ndërgjegjësimit tek qytetarët. Shumica e popullsisë nuk kanë informata për përfitimet dhe funksionimin e këtij sigurimi. E për të kaluar këtë llojë sfide është shumë e rëndësishme që të realizohen fushata edukative nga të cilat qytetarët informohen rreth rëndësisë së sigurimit jetë rreth menyrës se mbrojtjes financiare në raste emergjente. Do të thotë që një prej zgjidhjeve të mundshme është marrja e informatave të rëndësishme në çdo detaj të mundshëm për këtë sigurim jete.

Gjithashtu një zgjidhje tjetër që do të kishte ndikim pozitiv është edhe bashkëpunimi në mes kompanive të sigurimit dhe institucioneve arsimore të cilat duhet të përfshijnë organizimin e seminareve të ndryshëm dhe aktiviteteve informuese të cilat ndikojnë në rritjen e edukimit financiar dhe ndërgjegjësimit për sigurimin jetë. Kjo zgjidhje do të ofronte shumë ndihmë duke krijuar një zhvillim të qëndrueshëm në Kosovë.

1.1. Definimi i problemit

Struktura e problemit rreth rëndësisë së sigurimit të jetës dhe analizës së përhapjes së tij në Kosovë përfshin disa komponentë kryesorë:

- Definimi i Problemit: Problemi kryesor është se sigurimi i jetës, nuk është i njohur dhe i pranuar mjaftueshëm nga qytetarët në Kosovë. Shumica nuk e kuptojnë rëndësinë dhe ndikimin e tij në rast të situatave të papritura.
- Përshkrimi i Situatës Aktuale: Aktualisht, përhapja e sigurimit të jetës në Kosovë është e ulët. Shumë njerëz marrin sigurim jete edhe për arsye të detyrueshme. Kjo situatë është më e vështirë për zhvillimin e këtij produkti.
- Analiza e Shkakut: Ajo e cila ndikon në këtë analizë është mungesa e edukatës financiare, besimin e ulët në institucionet financiare, dhe shumica e mendojnë se sigurimi i jetës është një shpenzim i panevojshëm. Këto dhe shumë barriera të tjera e pengojnë rritjen e këtij sektori.

- Rëndësia e Sigurimit të Jetës: Rëndësia e këtij instrumenti është thelbësore për të siguruar stabilitetin financiar dhe për të mbrojtur jetën dhe mirëqenien e individëve dhe familjeve. Sigurimi i jetës ndihmon në shumë raste për individët dhe familjet e tyre.
- Rekomandime për Zgjidhje: Një zgjidhje për të rritur ndërgjegjësimin dhe edukatën mbi sigurimin e jetës është e nevojshme. Kjo mund të përfshijë fushata informuese, bashkëpunim të kompanive të sigurimit me institucionet shkollore.

Kjo strukturë ndihmon në identifikimin dhe kuptimin më të gjerë të problematikës rreth sigurimit të jetës dhe përhapjes së tij në Kosovë.

1.2. Objektivi i punimit

Objektivi kryesor rreth temës "Rëndësia e sigurimit të jetës dhe analiza e përhapjes së tij në Kosovë" është të analizoj rolin që luan sigurimi i jetës në stabilitetin ekonomik dhe social të popullsisë. Gjithashtu, është e rëndësishme të identifikohen sfidat që pengojnë përhapjen e këtij produkti dhe të rekomandohen strategji për ta rritur ndërgjegjësimin dhe edukimin financiar. Objektivat kryesore të punimit janë:

- Të theksojnë rëndësinë e sigurimit të jetës si një mjet mbrojtës për individët dhe familjet, duke ofruar siguri financiare në rast të ngjarjeve emergjente.
- Të analizojnë faktorët që ndikojnë në përhapjen e sigurimit të jetës në Kosovë.
- Të identifikojnë sfidat dhe mundësitë për rritjen e sigurimeve të jetës në tregun e sigurimeve.
- Të ofrojnë rekomandime për përmirësimin e kushteve dhe shërbimeve nga kompanitë e sigurimeve në Kosovë.

Këto objektiva do të ndihmojnë në krijimin e një kuptimi të rëndësishëm për përhapjen dhe rëndësinë e sigurimit të jetës në Kosovë.

1.3. Metodologjia e punimit

Metodologjia e këtij punimi bazohet në të dhëna sekondare. Disa nga teknikat dhe metodat që do të përdoren për realizimin e punimit janë si më poshtë:

- Metoda e grumbullimit dhe hulumtimi i të dhënave: Pjesa më e madhe e informatave do të vijnë nga literatura ekzistuese. Ky hulumtim përfshin studime të mëparshme, raporte dhe analiza nga institucionet financiare si dhe agjencitë e sigurimeve.
- Analiza e të dhënave kuantitative sekondare: Kjo metode analizon përhapjen e sigurimit jetë duke identifikuar faktorë si edukimi financiar, niveli i të ardhurave, papunësia si dhe shumë faktorë të tjerë që ndikojnë në zhvillimin e tregut të sigurimeve jetë në Kosovë.
- Metoda analitike: Në bazë të kësaj metode pas mbledhje së të dhënave rreth faktorëve që e pengojnë ose e ndihmojnë përhapjen e këtij sektori do të nxirren përfundime duke u bazuar në analizën e përhapjes së sigurimit jetë në Kosovë.

II. RISHIKIMI I LITERATURES

Sigurimi i jetës është një mjet mbrojtës financiar për secilin individ, ky sigurim garanton siguri për të ardhmen e familjes në rastin më të rëndë si humbja e jetës. Siç thotë dhe eksperti i njohur financiar Suze Orman:

“Duhet të kesh sigurimi jete. Të gjithë kanë nevojë. Ai mbron njerëzit që do”. (Orman.S, 2001).

2.1. Përkufizimi dhe funksioni i sigurimit të jetës

Është një kontratë midis një individi dhe një kompanie sigurimesh për mbrojtje financiare në rast vdekjeje. (Rejda & McNamara, 2013).

Sigurimi i jetës ofron mbrojtje për individët dhe familjet e tyre nga rreziqet financiare që mund të ndodhin në raste emergjente si vdekja ose sëmundjet e tjera. Kurse funksioni kryesor i sigurimit të jetës është mbrojtja financiare e individëve dhe familjeve nga rreziku i humbjes së të ardhurave, Ky lloj sigurimi gjithashtu mund të ofrojë mbështetje dhe siguri për qytetarët. (Fullani.A, 2009).

Bagehot, në veprën e tij të njohur "Laws of Banking", e përkufizon sigurimin e jetës si mekanizëm që lejon individët të mbrohen nga humbja e jetës së papritur, Sipas tijë sigurimi jete ka për qëllim shpërndarjen e rrezikut, mbrojtjen e pasurisë dhe ndihmën për mbështetje ekonomike për ata që mbeten pas një ngjarjeje fatale. Ky lloj sigurimi është një mjet i rëndësishëm për të mbajtur ekuilibrin e qëndrueshëm të qytetarëve. (Bagehot, W. L, 1873).

Sigurimi i jetës është një kontratë që ndihmon individët të mbrohen nga rreziqe të mundshme duke ofruar një mbështetje financiare në rastin e vdekjes ose sëmundjeve të ndryshme, ky sigurim ofron ndihmë financiare, siguri financiare dhe mbrojtje nga rreziqet e ndryshme. (Browne, M. J, 1995).

Funksioni i sigurimit të jetës është të ndihmojë individët të mbajnë stabilitetin financiar pas ndodhisë së një ngjarjeje të papritur, si dhe të inkurajojë individët të krijojnë burime financiare të qëndrueshme për të ardhmen. Sigurimi gjithashtu është një mjet që mundëson shpërndarjen e rrezikut, duke bërë që individët të ndihmohen nga të tjerët që ndodhen në situata të ngjashme. (Leibowitz, D. L, 1991).

2.2. Llojet kryesore të sigurimit jetë

Llojet kryesore të sigurimit të jetës (Rejda, G. E. & McNamara, M. J, 2013):

- Sigurimi i jetës afatgjatë (Whole Life Insurance): Ky lloj sigurimi ofrohet për gjithë jetën e të siguruarit.
- Sigurimi i jetës me afat (Term Life Insurance): Ky lloj sigurimi ofrohet për një periudhë të caktuar kohore (p.sh., 10, 20 ose 30 vjet). Nëse i siguruari vdes brenda këtij afati, përfituesit marrin shumën e sigurimit. Në të kundërt, kontrata skadon.
- Sigurimi i jetës me kursim (Endowment Life Insurance): Ky lloj kombinon mbrojtjen me një komponent kursimi, duke ofruar një shumë të caktuar në fund të periudhës së sigurimit ose në rastin e vdekjes së të siguruarit.
- Sigurimi i jetës me shëndet (Life with Health Insurance): Ky lloj sigurimi ofrohet në bashkëpunim me sigurimin e shëndetit, duke ofruar mbrojtje për të dyja aspektet.
- Sigurimi i jetës me aksidente (Accident Life Insurance): Ky lloj sigurimi ofrohet në bashkëpunim me sigurimin e aksidenteve, duke ofruar mbrojtje në rast aksidentesh që mund të çojnë në paaftësi ose vdekje.

2.3. Sigurimi i jetës në ekonominë moderne

Sigurimi i jetës në ekonominë moderne ka evoluar dhe ka marrë një rol të rëndësishëm në sigurimin e stabilitetit financiar për individët dhe familjet. Në kontekstin e ekonomisë moderne, sigurimi i jetës është më shumë se një mjet për mbrojtjen nga rreziqet e papritura, ai është gjithashtu një instrument për planifikimin financiar, investimet afatgjata, dhe shpërndarjen e riskut. Roli i tij ka ndryshuar për shkak të ndryshimeve në strukturën ekonomike, teknologji dhe kushte shoqërore. Sigurimi i jetës ofron një mënyrë për shpërndarjen e riskut. Në ekonominë moderne, ku rreziqet ekonomike dhe shoqërore mund të jenë më të paqarta dhe më të larta, sigurimi i jetës është një mjet i rëndësishëm për mbrojtjen e familjeve dhe individëve nga rrëziqet e papritura. Kjo është e rëndësishme pasi që ekonomitë moderne janë gjithnjë e më të ndërlydhura dhe shoqëritë janë më të pasigurta për shkak të faktorëve të ndryshëm, si krizat financiare, sëmundjet dhe ngjarjet natyrore. Industria e sigurimeve të jetës ka kaluar nëpër faza të ndryshme dhe ka luajtur një rol të madh në stabilizimin financiar të qytetarëve dhe vendit.

Ky zhvillim është ndikuar nga faktorë të ndryshëm, si ndryshimet ekonomike, kërkesat e ndryshme të konsumatorëve, zhvillimi i teknologjisë. Më poshtë janë disa shembuj të zhvillimit të industrisë së sigurimeve të jetës sipas disa autorëve:

Sigurimi i jetës është një pjesë thelbësore e ekonomisë moderne dhe ka evoluar për t'u përshtatur me ndryshimet ekonomike, shoqërore dhe teknologjike. Ai ofron mbrojtje financiare, mundësi investimi, dhe mund të jetë një mjet për planifikim afatgjatë dhe për shpërndarjen e riskut. Me kalimin e kohës, sigurimi i jetës ka kaluar nga një produkt i thjeshtë për mbulimin e humbjes së jetës në një mundësi gjithëpërfshirëse për planifikimin financiar, duke ofruar mbrojtje për të ardhmen dhe mundësi për rritjen e pasurisë personale. Industria e sigurimeve të jetës ka kaluar nëpër faza të ndryshme zhvillimi. Kërkesa për sigurim jetësor ka qenë e lidhur ngushtë me rritjen e të ardhurave dhe nevojën për siguri financiare në një periudhë kur shpenzimet e jetës u bënë më të mëdha dhe më të pasigurta (Browne, M. J, 1995).

Industria e sigurimeve të jetës është zhvilluar shumë në shumë vende, përfshirë Shqipërinë, ku sigurimi i jetës ka qenë një mjet i rëndësishëm për mbrojtjen e pasurisë dhe ofrimin e mbrojtjes financiare. Kjo industri ka përfituar nga rritja e ndërgjegjësimit për rëndësinë e sigurimeve dhe nga rritja e edukimit financiar. Zhvillimi i industrisë së sigurimeve të jetës ka pasur ndikim në stabilitetin ekonomik të vendeve të zhvilluara, duke ofruar mundësi për kursim dhe investim në periudha të pasigurta ekonomike. Zhvillimi i industrisë është ndihmuar nga përparimi i teknologjisë, ku kompanitë e sigurimeve i kanë përmirësuar produktet dhe shërbimet e tyre. Fullani, A. (2009). Zhvillimi i tregjeve të sigurimeve ka hapur mundësi për kompani të sigurimit të jetës për të hyrë në tregje të reja duke mundësuar kështu përfitime më të mëdha nga përhapja ndërkombëtare e kompanive të sigurimeve (Rejda, G. E, 2008).

2.4. Sigurimi i jetës dhe ndikimi në stabilitetin social

Sigurimi i jetës ka një rol të rëndësishëm në mbështetje të qytetarëve në rastet e papritura duke ofruar mbrojtje financiare. Përmes sigurimit të jetës, individët mund të sigurojnë një të ardhme të sigurt për ata dhe për familjet e tyre në raste emergjente.

Sigurimi i jetës ka një ndikim të rëndësishëm në stabilitetin social, pasi ndihmon individët dhe shoqëritë në përgjithësi të menaxhojnë rreziqet financiare dhe të sigurojnë mbështetje në raste të papritura. Ky ndikim mund të vërehet në disa nivele, si individuale, familjare, dhe shoqërore,

dhe ka një rol të rëndësishëm në ndihmën e individëve të përballen me vështirësi financiare dhe të kontribuojnë në një mjedis më të qëndrueshëm dhe të sigurt. Sigurimi i jetës është një nga mjetet më të rëndësishme për mbrojtje të individëve dhe familjeve pas ngjarjeve tragjike, duke ofruar mbrojtje financiare që siguron që pas vdekjes së një anëtarit të familjes, të mos ketë një ndikim të rëndë financiar për ata që mbeten pas. Sigurimi i jetës mund të mbulojë shpenzimet për arsimin e fëmijëve, pagesat e borxheve dhe nevojat e tjera. Përmes politikave të sigurimit të jetës, individët mund të krijojnë një bazë të qëndrueshme financiare për rreziqet që vijnë nga ngjarjet e papritura (Rejda, G. E, 2008).

Sigurimi i jetës ka një ndikim të rëndësishëm në stabilitetin social, pasi ndihmon individët dhe shoqëritë në përgjithësi të menaxhojnë rreziqet financiare dhe të sigurojnë mbështetje në raste të papritura. Me ndihmën e sigurimeve të jetës, familjet mund të vazhdojnë të mbulojnë shpenzimet për edukim, kujdes shëndetësor, dhe nevoja të tjera bazë pa u shqetësuar për humbjen e të ardhurave. Kjo mund të ndihmojë në ruajtjen e një cilësie jetese më të qëndrueshme dhe pa stres. Kur një numër më i madh individësh angazhohen në sigurimin e jetës, kjo ndihmon në rritjen e besimit të publikut në sistemin financiar. Sigurimi i jetës është një mënyrë për të garantuar që individët dhe familjet do të kenë mbështetje financiare në raste të vështira. Kjo rrit besimin e përgjithshëm në tregjet financiare dhe mund të ndihmojë në ndihmën e përmirësimit të stabilitetit ekonomik. Sigurimi i jetës është një element i rëndësishëm i mbrojtjes sociale, pasi mund të mbrojë individët nga pasojat financiare të fatkeqësive. Në disa shtete, politikat e sigurimit të jetës mund të shërbejnë si mbështetje për ata që ndodhen në kushte më të vështira ekonomike ose shëndetësore, duke siguruar që ata të mos humbasin gjithçka në rastin e humbjes së jetës së një të dashuri. Ky ndikim mund të vërehet në disa nivele, si individuale, familjare, dhe shoqërore, dhe ka një rol të rëndësishëm në ndihmën e individëve të përballen me vështirësi financiare dhe të kontribuojnë në një mjedis më të qëndrueshëm dhe të sigurt. Sigurimi i jetës luan një rol të rëndësishëm në mbështetje të individëve dhe familjeve, duke u ofruar mundësi që ata të sigurojnë stabilitetin financiar pas humbjes së një anëtarit të familjes. Sipas tij sigurimi i jetës ka një ndikim të drejtpërdrejtë në uljen e varfërisë, pasi ofron mbështetje financiare për ata që mund të mbeten të pasiguruar dhe që mund të përballen me sfida të mëdha financiare pas ngjarjeve të papritura. Ky mjet siguron që individët të mund të menaxhojnë pasigurinë dhe të mbajnë një nivel jetese të pranueshëm (Fullani, A, 2009).

Trendët dhe sfidat e sigurimit të jetës: Një nga trendet më të dukshme në industrinë e sigurimeve të jetës është përhapja e produkteve të sigurimit të jetës. Politikat e sigurimit të jetës

me përfitime për investime, si sigurimi i jetës me vlerë kthimi (whole life insurance) dhe sigurimi i jetës universale (universal life insurance), janë bërë gjithnjë e më të kërkuara. Politikat e sigurimit të jetës që ofrojnë mundësi investimi kanë tërhequr individë që kërkojnë të përfitojnë nga mundësitë e investimeve ndërkohë që janë mbrojtur financiarisht (Leibowitz, D. L, 1991).

Teknologjia ka pasur një ndikim të jashtëzakonshëm në industrinë e sigurimeve, përfshirë sigurimin e jetës. Ajo ka kontribuar në mënyra të ndryshme, duke përmirësuar produktet dhe shërbimet, duke e bërë procesin e sigurimit më të lehtë dhe më të shpejtë, si dhe duke krijuar mundësi të reja për të arritur konsumatorët dhe për të rritur efikasitetin. Siguruesit po përdorin mjete dixhitale për të ofruar shërbime më të shpejta dhe më të përshtatshme. Teknologjia ka revolucionarizuar industrinë e sigurimeve të jetës në shumë aspekte, duke përmirësuar efikasitetin, shpejtësinë dhe personalizimin e shërbimeve të sigurimit. Ajo ka mundësuar që produktet të jenë më të përshtatshme dhe më të aksesueshme për individët, duke ofruar mundësi të reja për monitorimin e shëndetit, analitikë më të avancuara për përcaktimin e riskut dhe përmirësimin e procesit të blerjes dhe dëmshpërblimit. Këto avancime teknologjike jo vetëm që e bëjnë industrinë më efikase, por gjithashtu ndihmojnë në ofrimin e shërbimeve më të personalizuar dhe të sigurt për konsumatorët. Teknologjia ka ndihmuar në zhvillimin dhe krijimin e produkteve të personalizuar. Kompani të sigurimeve po përdorin në shumë raste dhe inteligjencë artificiale për të analizuar të dhënat e klientëve dhe për të ofruar çmime më të përshtatshme dhe të kuptueshme (Rejda, G. E, 2008).

Një trend tjetër i industrisë së sigurimeve të jetës është përballja me ndryshimet demografike. Kompanitë e sigurimeve janë duke zhvilluar produkte që janë më të përshtatshme për njerëzit që jetojnë më gjatë dhe për ata që kanë më shumë nevoja financiare. Industria e sigurimeve të jetës ka filluar të ofrojë politika që janë të përshtatshme për individët që jetojnë më gjatë, për shembull, politikat e sigurimeve me opsione të mundshme të pagesave pas pensionit ose pas moshës 65 vjeçare. Me rritjen e shpresës së jetës dhe një numër më të madh të individëve që jetojnë më gjatë, ka një rritje të kërkesës për sigurime të jetës që ofrojnë mbështetje financiare për individët pas daljes në pension. Ky trend ka nënkuptuar nevojën për produkte sigurimi që ofrojnë mbrojtje të vazhdueshme gjatë periudhës së pensionimit dhe që mund të mbulojnë nevojat për kujdes shëndetësor afatgjatë. Me rritjen e numrit të individëve të moshuar, shumë kanë nevojë për sigurim që të mbulojë kostot e kujdesit afatgjatë, që mund të përfshijnë shërbime spitalore, mjekësore dhe mbështetje për jetesën. Kjo ka rritur kërkesën për politikat e

sigurimit të jetës që përfshijnë mbulim për kujdesin afatgjatë. Në shumë raste, individët që jetojnë vetëm, pa fëmijë, mund të kenë nevoja të ndryshme sigurimi, si mbulimi i kostove të kujdesit shëndetësor, të dhënat e pasurisë dhe sigurimi i jetës për t'iu dhënë mbështetje të afërme ose partnerëve të jetesës. Kjo ka çuar në zhvillimin e produkteve që ofrojnë mbrojtje për ata që nuk kanë pasues të drejtpërdrejtë. Ndryshimet demografike kanë ndikuar në industrinë e sigurimeve të jetës në shumë mënyra, duke krijuar mundësi dhe sfida të reja. Nga plakja e popullsisë dhe rritja e shpresës së jetës deri te ndryshimet në modelet e familjes dhe migrimi, kompanitë e sigurimeve duhet të adaptohen dhe të ofrojnë produkte që janë më të personalizuar dhe të përshtatshme për kërkesat dhe nevojat e një shoqërie që po ndryshon vazhdimisht. Sigurimi i jetës, si rezultat, po bëhet më fleksibël, më tërheqës dhe më të përshtatshëm për një gamë më të gjerë të konsumatorëve (Fullani, A, 2009).

2.4.1. Sigurimi i jetës në vendet në zhvillim (duke përfshirë Kosovën)

Sigurimi i jetës në vendet në zhvillim, përfshirë Kosovën, ka njohur një rritje të konsiderueshme në vitet e fundit, por ndodhet ende në një fazë të ulët krahasuar me vendet më të zhvilluara. Edhe pse ky sigurim po bëhet qdo ditë e më shumë më i rëndësishëm për secilin individ. Sigurimi i jetës në Shqipëri dhe në rajonin e Ballkanit, përfshirë Kosovën, ka parë një rritje të dukshme në vitet e fundit, por ka ende një përhapje të ulët. Industrinë e sigurimeve e karakterizojnë dy elementë kryesorë: mungesa e edukatës mbi rëndësinë e sigurimit dhe nivelet e ulëta të besimit në sistemin financiar. Sigurimi i jetës në vendet në zhvillim është ende në faza të hershme, por po shihen përpjekje për të përmirësuar këtë situatë përmes edukatës financiare, përdorimit të teknologjisë dhe zhvillimit të produkteve të përshtatura për nevojat lokale. Për individët në këto shtete, sigurimi i jetës mund të ofrojë një rrugë për të siguruar të ardhmen e tyre dhe të familjeve të tyre (Fullani, A, 2009).

Në Shqipëri, sigurimi i jetës përbën një pjesë të vogël të tregut të sigurimeve. Sipas të dhënave të Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare, gjatë vitit 2023, sigurimet e jetës përbënin vetëm 8.12% të vëllimit të përgjithshëm të primeve, ndërsa sigurimet e jo-jetës dominonin me 91.82% (AMF, 2023).

Megjithatë, ka një tendencë rritjeje në interesin për sigurimin e jetës. Në periudhën janar-nëntor 2024, numri i kontratave të sigurimit të jetës arriti në mbi 136,000, duke shënuar një rritje prej rreth 13% krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar (AMF, 2023).

Në Kosovë, tregu i sigurimeve është gjithashtu në zhvillim, por me një penetrim të ulët të sigurimit të jetës. Sipas të dhënave të Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare të Kosovës, gjatë vitit 2023, aktiviteti i sigurimit të jetës arriti në 4.55 milionë euro, duke shënuar një rritje prej 2.82% krahasuar me vitin 2022 (AMF, 2023).

Megjithatë, krahasuar me aktivitetin e sigurimit të jo-jetës, i cili arriti në 94.06 milionë euro gjatë të njëjtës periudhë, sigurimi i jetës mbetet një segment i vogël i tregut (AMF, 2023).

2.4.2. Sfidat dhe mundësitë në sigurimin e jetës në vendet në zhvillim

Produktet që janë më të kërkuara në vendet në zhvillim janë politikat e sigurimit të jetës me mbulime shëndetësore dhe sigurimi i jetës për mbrojtjen e familjes. Produkti i fundit ka rëndësi të madhe për personat të cilët kujdesen më mbështetje financiare edhe për familjen e tyre. Ka pasur një rritje të konsiderueshme të kërkesës për sigurimin e jetës që ofron mbrojtje dhe mbështetje për familjet. Këto produkte janë bërë gjithnjë e më të kërkuara pasi individët në këto vende fillojnë të kuptojnë rëndësinë e sigurimit për të siguruar që familjet e tyre të kenë mbështetje financiare në rast se diçka ndodh me ta. Mundësitë e sigurimit të jetës janë të shumta dhe të ndryshme, dhe mund të përshtaten me nevojat e ndryshme të individëve dhe familjeve. Sigurimi i jetës nuk është vetëm një mjet mbrojtjeje financiare, por gjithashtu mund të jetë një mundësi investimi dhe planifikimi afatgjatë. Sigurimi i jetës për grupe është një produkt që ofrohet nga punëdhënësit për punonjësit e tyre. Ky lloj sigurimi mund të ofrojë mbulim për një numër të madh individësh nën një plan të përbashkët. Një mundësi tjetër për individët është sigurimi i jetës për ata që janë të angazhuar në planifikim pensioni. Sigurimi i jetës për pensione është një produkt që ofron mbulim për një periudhë të caktuar kohore, por gjithashtu mund të përdoret për të krijuar një burim të pasurive për pensionet. Ky produkt ka për qëllim të mbulojë jo vetëm mbrojtjen financiare për individët, por gjithashtu ndihmon ata të krijojnë një burim pasurie gjatë pensionit. Për të zgjedhur mundësinë më të përshtatshme, individët duhet të marrin parasysh qëllimet e tyre financiare, kushtet e jetës dhe mundësitë që ofrohen nga kompanitë e sigurimeve (McKinsey & Company, 2021).

Një nga sfidat kryesore në vendet në zhvillim është niveli i ulët i ndërgjegjësimit dhe besimit të konsumatorëve për sigurimin. Shumë individë janë të pasigurt për produktet e sigurimit të jetës dhe e shohin atë si një produkt të panevojshëm. Ka një rritje të kërkesës për produkte sigurimi të jetës në disa rajone të botës, përfshirë Ballkanin, ku ekonomitë janë në rritje dhe të ardhurat po përmirësohen. Kjo ka shtuar interesin për sigurimin e jetës, edhe pse shpenzimet për këtë produkt janë ende një barrë për shumë konsumatorë të vendeve në zhvillim. Në përgjithësi, sfidat e sigurimit të jetës janë të shumta dhe të ndryshme, por ato gjithashtu ofrojnë mundësi për zhvillim dhe inovacion. Industria ka nevojë për t'u përshtatur me kërkesat e ndryshueshme të konsumatorëve, ndryshimet ligjore, zhvillimet teknologjike dhe sfidat ekonomike që ndikojnë në mënyrën se si siguri ofrohet dhe menaxhohet. Duke përmirësuar ndërgjegjësimin, edukimin dhe inovacionin, industria e sigurimeve mund të përballojë këto sfida dhe të ofrojë produkte të dobishme dhe të përshtatshme për një gamë më të gjerë të konsumatorëve (Browne, M. J, 1995).

Disa nga sfidat kryesore me të cilat përballlet industria e sigurimeve të jetës janë (McKinsey & Company, 2021):

- Ndikimi i pandemive dhe krizave globale: Pandemit dhe krizat globale kanë pasur një ndikim të madh në industrinë e sigurimeve të jetës.
- Përdorimi i të dhënave dhe mbrojtja e privatësisë: Mbrojtja e të dhënave kundër shkeljeve kibernetike është një sfidë e vazhdueshme.
- Përdorimi i teknologjisë: Zhvillimi i teknologjisë ka sjellë mundësi dhe sfida të mëdha për industrinë e sigurimeve të jetës.
- Ndryshimet demografike: Për shumë individë që jetojnë më gjatë, kompanitë e sigurimit duhet të ofrojnë produkte që janë të përshtatshme dhe që mbulojnë periudha më të gjata të jetës.
- Rritja e kërkesës për personalizim: Klientët orientohen më shumë ndaj produkteve që janë të personalizuar për nevojat e tyre.

Disa nga mundësitë e sigurimit të jetës janë (McKinsey & Company, 2021):

- Rritja e ndërgjegjësimit dhe edukimit financiar: Kjo rritje gjithmonë kontribuon në rritjen e kërkesës për produktet e sigurimit jetë.
- Partneritete me banka dhe institucione të mikrokredisë: Këto bashkpunime me institucione financiare janë mënyra e duhur për shpërndarjen e sigurimeve jetë.

- Promovimi i produkteve të reja: Produktet e sigurimit jetë tu përshtaten nevojave të secilit klient.
- Mbrojtja financiare dhe investimet: Policat e sigurimit jetë ofrojnë mundësi edhe për të kursyer si një mjet mbrojtës financiar.

2.4.3. Roli i edukimit dhe promovimit të sigurimeve të jetës

Një tjetër faktor kyç për zhvillimin e tregut të sigurimeve të jetës në vendet në zhvillim është edukimi i konsumatorëve për përfitimet e këtij produkti dhe për rëndësinë afatgjatë të tij. Mungesa e edukatës financiare është një pengesë kryesore për përhapjen e sigurimit jetë, por disa kompani të sigurimeve dhe organizata ndërkombëtare po punojnë për të përmirësuar ndërgjegjësimin dhe edukimin financiar. Edukata financiare është një mjet i fuqishëm për të rritur ndërgjegjësimin dhe për të inkurajuar individët të angazhohen në produkte sigurimi të jetës. Përmirësimi i edukatës financiare mund të ndihmojë individët të kuptojnë rëndësinë e sigurimit të jetës dhe të marrin vendime të informuara që kontribuojnë në sigurinë e tyre financiare afatgjatë. Edukimi dhe ndihma për të kuptuar rëndësinë e sigurimeve të jetës kanë ndikim të madhë në përdorimin e këtij produkti. Sipas tij përqendrimi më i madhë duhet të jetë në edukimin e konsumatorëve dhe në krijimin e produkteve sa më të kuptueshme për rritjen e besimit rreth sigurimit të jetës. Edukimi financiar mundëson që individët të kuptojnë rreziqet dhe përfitimet e mundshme nga vendimet financiare që marrin. Për shembull, nëse një individ ka edukatë financiare të mirë, ai mund të jetë në gjendje të krahasojë ofertat e ndryshme të sigurimeve të jetës dhe të zgjidhë politikën që i përshtatet më së miri nevojave të tij. Edukimi financiar është i lidhur ngushtë me sigurimin e jetës. Individët që kuptojnë rëndësinë e sigurimit të jetës dhe mënyrën se si funksionon, janë më të prirur të marrin një politikë sigurimi që mbulon nevojat e tyre afatgjata. Edukimi financiar gjithashtu ndihmon në ndërtimin e besimit ndaj kompanive të sigurimeve dhe institucioneve financiare, duke ndihmuar në eliminimin e frikës nga mashtrimet dhe pasiguritë që mund të kenë individët pa një edukatë të mirë financiare (Leibowitz, D. L, 1991).

Disa nga ndikimet e edukimit financiar në sigurimin e jetës (Leibowitz, D. L, 1991):

- Rriten njohuritë për përfitimet që sjell ky sigurim.
- Perceptohen rreziqet dhe nevojat financiare për mbrojtje.

- Forcohet besimi rreth institucioneve financiare në marrjen e vendimeve.
- Klientët kanë qëndrime pozitive në krijimin e planifikimit financiar.

2.5. Përfitimet dhe rreziqet e sigurimit të jetës

Sigurimi i jetës ka rëndësi të madhe dhe ofron përfitime të shumta për individët dhe familjet. Ja disa arsye të rëndësishme rreth përfitimeve nga sigurimi jetë:

- Mbrojtje financiare për të afërmit: Sigurimi i jetës siguron mbrojtje financiare për bashkëshortët, fëmijët dhe të afërmit. Sipas një studimi të bërë nga National Association of Insurance Commissioners (NAIC), sigurimi i jetës mund të ndihmojë shumë e sidomos në rastet e vdekjes së personit i cili është i siguruar sipas këtij raporti shumica e personave që e kanë sigurimin e jetës kompanitë i mbrojnë vazhdimisht familjarët e tyre edhe pas vdekjes së të siguarit në ruajtjen e standardit të jetesës dhe ndikimet negative nga humbja e të ardhurave (NAIC, 2021)
- Mundësi kursimi dhe investimi: Sigurimi i jetës gjithashtu mund të jetë një mundësi kursimi dhe investimi. Për shembull, policat si sigurimi i jetës afatgjatë (whole life insurance) dhe sigurimi i jetës me kursim (endowment life insurance) përfshijnë një komponent të kursimit që krijon një fond për individët dhe mund të rritet me kalimin e kohës. Sipas Insurance Information Institute (III), sigurimi i jetës me kursim ofron mundësinë që të krijoni pasuri gjatë periudhës që keni sigurimin, dhe të keni një fond të mjaftueshëm kur të arrini moshën e pensionit (Insurance Information Institute, 2022).
- Përfitime tatimore: Sigurimi i jetës mund të ofrojë përfitime tatimore të rëndësishme. Ka shumë raste ku ofrohen përfitime tatimore si përjashtim nga tatimi për shumën që paguhet për të siguarit (në rast të vdekjes), duke ndihmuar në kursimin e një pjese të mëdha të pasurisë që mund të kalojë në trashëgim. Sipas American Council of Life Insurers (ACLI), shumica e polikave të sigurimit të jetës nuk janë subjekt i tatimit mbi të ardhurat në momentin që pagesat e përfituesve bëhen. Ky është një përfitim i rëndësishëm për individët që duan të minimizojnë ngarkesën tatimore mbi pasurinë e lënë pas (ACLI, 2020).
- Siguri për të ardhmen: Një tjetër arsye e rëndësishme për të pasur sigurim jete është se ai ofron siguri financiare për të ardhmen. Sipas një raporti të LIMRA (Life Insurance and Market Research Association), rreth 50% e familjeve amerikane që kanë sigurim

jete, e përdorin atë si një mjet për të ruajtur stabilitetin financiar dhe sigurinë e pasurive të tyre (LIMRA, 2021).

- Mbështetje për shpenzime të papritura: Sigurimi i jetës gjithashtu mbulon shpenzime të papritura si aksidentet, sëmundjet e rënda, dhe paaftësitë. Sipas një studimi të bërë nga Consumer Federation of America (CFA), sigurimi i jetës i lidhur me shëndetin ofron një formë të mbrojtjes për shpenzimet mjekësore dhe ato për ndihmë afatgjatë për ata që nuk mund të punojnë për shkak të sëmundjeve të rënda ose aksidenteve (CFA, 2020).

Sigurimi i jetës në vendet në zhvillim, përfshirë Kosovën, ka përjetuar një rritje të ngadaltë edhe pse ende është në një fazë zhvillimi. Në krahasim rajonal apo ndërkombëtar tregu i sigurimeve jetë është ende i vogël duke përfshirë sfida të ndryshme si mungesa e edukimit financiar dhe besimi shumë i vogël tek institucionet financiare. Në mënyrë që ky produkt të përhapet më shumë duhet të mbahen fushata edukative dhe bashkpunime të ndryshme në mes të kompanive të sigurimit në mënyrë që këto produkte të jenë të përshtatshme dhe të kuptueshme për klientët. Individët që blejnë sigurim jete duhet të jenë të kujdesshëm dhe të kuptojnë plotësisht kushtet dhe përjashtimet e policës që kanë zgjedhur. Pagesa e lartë e primës, përjashtimet dhe kufizimet e politikave, si dhe mosmarrja e dëmshpërblimit për shkak të kushteve të policës, janë disa nga rreziqet që mund të hasen. Autoritetet si NAIC, III, dhe ACLI theksojnë rëndësinë e sigurimit jetë për të dhënë një llojë sigurie që politikat janë të përshtatshme për nevojat dhe mundësitë financiare të qytetarëve.

Disa nga rreziqet e sigurimit të jetës janë (McKinsey & Company, 2021):

- Rreziku i vdekjes së parakohshme: Humbja e jetës në raste të papritura duke mos i përmbushur objektivat si (si rritja e fëmijëve apo shlyerja e kredive).
- Rreziku i paaftësisë së përhershme: Humbja e aftësisë për të punuar.
- Rreziku i sëmundjeve të rënda: Përballimi i kostove të larta.
- Rreziku i mospërmbushjes së detyrimeve nga kompania e sigurimeve: Në raste të falimentimit të kompanisë që e ofron produktin e sigurimit jetë.

III. ANALIZË E PËRHAPJES SË SIGURIMIT JETË NË KOSOVË

Qëllimi i analizës së përhapjes së sigurimit jetë në Kosovë është të kuptohet se sa i zhvilluar është ky produkt në tregun e sigurimeve, duke i analizuar të gjithë ata faktorë që ndikojnë në rritjen apo uljen e këtij sigurimi. Kjo analizë synon matjen e nivelit të përhapjes, identifikimin e barrierave, kuptimin e sjelljeve të klientëve, krahasimin me vendet e tjera.

3.1. Tregu i sigurimit jetë në Kosovë

Në Kosovë, tregu i sigurimeve është ende në fazën e zhvillimit, edhe pse ka pasur rritje të interesit për sigurimin e jetës, industria mbetet ende shumë e vogël në krahasim me vendet më të zhvilluara. Në Kosovë, disa nga kompanitë e sigurimit që ofrojnë sigurim jete përfshijnë:

SIGAL UNIQA Group Austria: SIGAL është një nga kompanitë më të njohura të sigurimeve në Kosovë dhe ofron një gamë të gjerë produktesh, duke përfshirë edhe sigurimin e jetës. SIGAL UNIQA Group Austria ofron disa paketa sigurimi jetë:

- **Pako Silver:** Mbulon humbjen e jetës aksidentale dhe invaliditetin nga aksidentet.
- **Pako Gold:** Mbulon humbjen e jetës nga shkaqet natyrore (sëmundje).
- **Pako Gold Plus:** Kombinim i mbulimit për humbjen e jetës nga shkaqet natyrore dhe aksidentale, si dhe invaliditetin nga aksidentet (SIGAL UNIQA Group Austria).

Illyria: Illyria është një tjetër kompani e njohur që ofron sigurime të jetës e cila ofron këto paketa sigurimi jetë:

- **Sigurimi miks i jetës:** Kombinon sigurimin e jetës me kursimin.
- **Sigurimi i jetës së kredimarrësit:** Siguron shlyerjen e kredisë në rast të vdekjes.
- **Sigurimi i jetës në grup:** Ofron mbulim për grupe të mëdha individësh, si punonjës të një kompanie (Illyria Insurance).

Sigurimi i jetës në Kosovë është ende në faza të hershme dhe përballët me një numër sfidash të ndryshme. Disa nga këto sfida përfshijnë mungesën e edukatës financiare, besimin e ulët në institucionet financiare dhe kulturen e ulët të sigurimeve. Megjithatë, ka shenja pozitive se tregu i sigurimeve të jetës mund të rritet, përkatësisht vitë pas viti po ka interesim me një rritje të lehtë nga qytetarët për produktet e sigurimit jetë që mund të ofrohen.

3.2. Përhapja e sigurimit jetë në Kosovë gjatë periudhës (2020-2024)

Sigurimi i jetës në Kosovë ka pasur një zhvillim të ngadaltë gjatë viteve të fundit e sidomos gjatë periudhës 2020-2024, ky sigurim ka pasur një përhapje të ulët në krahasim me sigurimet e tjera që janë ofruar në tregun e sigurimeve. Më poshtë është tabela me të dhënat përkatëse për periudhën 2020–2024:

Tabela 1. Të dhëna për sigurimin e jetës në Kosovë 2020–2024 (*Burimi: Patricia Born, 2022*)

Viti	Prime bruto të shkruara (EUR)	Pjesa e sigurimit të jetës në totalin e primeve (%)
2020	3.55 milion euro	6.9%
2021	3.6 milion euro	4.1%
2022	4.9 milion euro	4.8%
2023	6.65 milion euro	4.5%
2024	7.6 milion euro	4.5%

Këto të dhëna tregojnë se gjatë viteve 2020-2024 ka filluar një rritje e dukshme nga një shifër prej 3.55 milion euro në vitin 2020 deri në 7.6 milion euro në vitin 2024. Nga viti 2021 shihet qartë se përqindja e sigurimit jetë në totalin e primeve ishte 4% pastaj gradualisht deri më vitin 2024 rritet në 4.5%, kjo rritje e vazhdueshme e përhapjes së sigurimit jetë tregon një interesim jo edhe aq të madhë por të konsiderueshëm nga qytetarët. Sigurimi i jetës në Kosovë mbetet ende në nivele tepër të ulëta në krahasim me standardet e vendeve ndërkombëtare. Sipas të dhënave në tabelen përkatëse në vitin 2020 kishte prime bruto të shkruara 3.55 milion euro pastaj në vitin 2021 u rrit në 4.55 milionë euro, duke shënuar një rritje me një përqindje të ulët në krahasim me vitin 2022. Por duke u bazuar tek këto të dhëna mund të themi se sigurimet jetë në krahasim me totalin e sigurimeve tjera është i zhvilluar vetëm afër 5% kjo prapë tregon që ka një përhapje të ulët të këtij sigurimi. Kur e bëjmë një krahasim me Shqipërinë sigurimi jetë është i zhvilluar deri në 9% kurse në Kosovë 5% ky rezultat tregon që në Kosovë sigurimi i jetës ka ende kufizime në përhapjen e tij.

Sipas një raporti të Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare të Kosovës (AMF) në vitin 2020, tregu i sigurimeve në Kosovë ishte në fazën e një zhvillimi, dhe përqindja e sigurimeve të jetës në totalin e sigurimeve ishte prapë e ulët deri në 6.9%. Gjithashtu, gjatë viteve në vazhdim ka pasur

një tendencë për rritje të ndërgjegjësimit mbi rëndësinë e sigurimit të jetës, veçanërisht për produktet që mbulojnë shëndetin dhe paaftësinë (AMF, 2020).

Tabela 2. Të dhëna për sigurimin e jetës në Kosovë 2020–2024 (*Burimi: Patricia Born, 2022*)

Viti	Numri i kontratave të sigurimit jetë
2020	9,626 kontrata
2021	13,807 kontrata
2022	25,184 kontrata
2023	42,257 kontrata
2024	54,790 kontrata

Këto të dhëna të paraqitura në tabelën më lartë tregojnë një trend rritës të numrit të kontratave të sigurimit të jetës në Kosovë gjatë periudhave 2020-2024. Sipas të dhënave lartë në Kosovë mund të themi se ka patur një rritje të ndjeshme gjatë kësaj periudhe. Sipas të dhënave nga BQK në vitin 2021 numri i kontratave u rritë në 13,807 duke e shënuar një rritje në krahasim me vitin 2020 që ekzistonin 9,626 kontrata. Gjithashtu në vitin 2023 numri i kontratave të sigurimit jetë në Kosovë ishte 42,257 kishte shënuar rritje në krahasim me periudhën e vitit 2022 kur ishin lidhur 25,184 kontrata. Rritja e numrit të kontratave të sigurimit jetë gjatë kësaj periudhe reflekton një anë pozitive të qytetarëve në rritjen e besimit dhe informimit për këtë sektor. Numri i kontratave për sigurimin e jetës në vitin 2024 arriti në 54,790 me një rritje deri në 15% krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit 2023.

3.3. Roli i pandemisë COVID-19 në rritjen e interesit për sigurimin e jetës në Kosovë

Pandemia e COVID-19 ka pasur një ndikim të rëndësishëm në industrinë e sigurimeve të jetës në Kosovë dhe në të gjitha shtetet e tjera. Ajo ka rritur ndërgjegjësimin e njerëzve për nevojën për sigurim të jetës, sidomos për mbrojtje në shumë situata të papritura. Sipas një studimi të McKinsey & Company (2021), pandemia e COVID-19 ka ndikuar pozitivisht në kërkesën për produkte sigurimi, përfshirë sigurimin e jetës. Shumë individë dhe familje në Kosovë kanë filluar të kërkojnë më shumë mbrojtje për shëndetin dhe mbështetje për familjet e tyre pas një periudhe të pasigurtë që solli pandemia. Ky ndryshim ka ndihmuar në rritjen e kërkesës për sigurimin e jetës në rajon. Gjatë kësaj periudhe u nxorrën në pah mangësitë për mungesën e edukimit financiar të popullsisë, ku shumë qytetarë nuk ishin të informuar për mundësitë që ofron sigurimi jetë si një llojë formë e mbrojtjes afatëgjatë. U perceptua që në këtë fazë sigurimi

jetë nuk është vetëm për këto raste ekstreme por edhe për nevojat bazike për secilen familje, COVID-19 ka pasur ndikim pozitiv në tregun e sigurimeve jetë në Kosovë frika nga pandemia shtoj një lloj pasigurie ku i bëri individët më të vetëdijsëm për një mbrojtje financiare në rast të sëmundjeve të ndryshme ose vdekjes. Pas pandemisë është rritur një interes i madh për produktet e sigurimit jetë, poashtu kjo periudhë i nxiti shumë kompani me i përhap produktet të cilat janë më të kuptueshme për nevojat e ndryshme të popullsisë. Mund të thuhet se pandemia nxiti tek individet rritjen e edukimit financiar, besimin në institucione financiare edhe pse Kosova ka hapësirë ende për zhvillim të sigurimit jetë në të ardhmën. Pandemia e COVID-19 ka ndryshuar të gjithë industrinë e sigurimeve të jetës. Jo vetëm në Kosovë por edhe në vendet e tjera është rritur kërkesa për këtë produkt pasi që qytetarët u bënë më të vetëdijsëm për rëndësinë e sigurimit jetë (McKinsey & Company, 2021).

3.4. Përhapja e sigurimit jetë në Kosovë në krahasim me vendet e tjera

Sigurimi i jetës në Kosovë është ende në fazë të hershme zhvillimi dhe ka një përhapje shumë më të ulët krahasuar me shumicën e vendeve të rajonit.

Tabela 3. Krahaskim rajonal: Kosova dhe vendet e Ballkanit Përendimor (*Burimi: Patricia Born, 2022*)

Shteti	Pjesa e sigurimit të jetës në totalin e sigurimeve	Treguesit kryesorë	Kompani aktive
Kosova	4.5%	Treg i ri me rritje të ngadaltë.	2
Shqipëria	9%	Përhapje më e lartë por ende e ulët në krahasim me standardet europiane	3-4
Maqedonia e Veriut	15%	Treg më i zhvilluar. Sigurimi i jetës është më i pranishëm përmes bankave dhe punëdhënësve	5
Mali i Zi	13%	Kompanit e huaja kanë sjelle më shumë inovacion dhe ndërgjegjësim.	3-4

Pjesëmarrja e sigurimit të jetës në totalin e primeve bruto të shkruara:

- **Kosovë:** Sigurimi i jetës është **4.5%** të totalit të primeve.
- **Shqipëri:** Sigurimi i jetës është **9%** të totalit të primeve.
- **Maqedoni e Veriut:** Sigurimi i jetës është **15%** të totalit të primeve.
- **Mal i Zi:** Sigurimi i jetës është **13%** të totalit të primeve.

Në këtë rast të krahasimit rajonal mes Kosovës dhe vendeve të Ballkanit Përendimor shihet se tregu i sigurimeve jetë është në faza të hershme të zhvillimit. Sipas të dhënave, pjesëmarrja e sigurimeve të jetës në totalin e primeve të sigurimit është e ulët deri në 4.5% kurse pjesëmarrja më e lartë është në Maqedoninë e Veriut me 15%. Vendet që kanë të ardhura më të larta kanë pjesëmarrje më të lartë të sigurimit jetë. Sipas ketyre të dhënave edukimi financiar është më i përhapur në Malin e Zi kurse Maqedonia e Veriut ka 5 kompani aktive të cilat ofrojnë sigurimin

e jetës në krahasim me vendet e tjera. Duke e bërë këtë llojë krahasimi rajonal shihet që edhe Kosova e ka një potencial të konsiderueshëm për zhvillimin e këtij tregu në të ardhmen e cila ka vetëm 2 kompani aktive që e ofrojnë sigurimin jetë.

Tabela 4. Krahasimi ndërkombëtar (*Burimi: Patricia Born, 2022*)

Rajoni/Vendi	Përqindja e sigurimit të jetës në tregun total	Karakteristikat
Bashkimi Evropian - mesatarja	50-60%	Sigurimi i jetës është komponenti më i rëndësishëm në tregun e investimeve.
Gjermania	60%	Sigurimi i jetës ofrohet nga bankat dhe punëdhënësit. Edukimi financiar është i lartë.
Zvicra	70%	Produktet e sigurimit jetë janë të integruara me kursimet për pension dhe investime.
Shtetet e Ballkanit-mesatarja	10-15%	Ende është në zhvillim ky sektor, niveli i edukimit financiar mbetet i ulët dhe produktet e sigurimit jetë janë të kufizuara.

Sigurimi jetë është një sektor shumë i rëndësishëm për secilin shtet pasi që ofron mbrojtje financiare për individët dhe familjet. Në bazë të dhënave shihet që shtete që kanë një zhvillim më të lartë si Zvicra, Gjermania kanë tregun e sigurimeve jetë më të zhvilluar se në Kosovë. Të gjitha këto shtete që kanë tregje më të zhvilluara të sigurimeve jetë kanë nivele më të larta të edukimit financiar, poashtu këto shtete kanë besim më të lartë në institucione financiare në krahasim me Kosovën që i ka këto mangësi për këtë sektor të sigurimeve.

Kosova ka një treg të sigurimit të jetës ende të pazhvilluar, me një përhapje shumë të ulët krahasuar me vendet e rajonit. Ky sektor ka nevojë për strategji të fokusuar në edukimin financiar, rritjen e ndërgjegjësimit dhe zhvillimin e produkteve që plotësojnë nevojat e qytetarëve për të arritur një zhvillim të qëndrueshëm dhe të balancuar të tregut të sigurimit të jetës. Kosova është ende në fazën fillestare për zhvillimin e këtij sektori. Pjesëmarrja në treg është më e ulëta në rajonin e ndikuar nga shumë faktorë si mungesa e edukimit financiar,

papunësia, niveli i të ardhurave. Në krahasim me vendet e tjera, Kosova ka një zhvillim shumë të ulët të tregut të sigurimeve jetë.

3.5. Barrierat dhe mundësitë për rritjen e sigurimit jetë në Kosovë

Sigurimi i jetës në Kosovë është ende në fazë të zhvillimit dhe ka një përhapje shumë më të ulët në krahasim me shumicën e vendeve të rajonit të Ballkanit Perëndimor. Disa faktorë kryesorë që ndikojnë në këtë zhvillim të dobët janë:

- **Niveli i të ardhurave:** Të ardhurat e ulëta të popullsisë janë një pengese për investime në sektorin e sigurimit jetë shumë qytetare nuk e shohin sigurimin jetë si një nevojë bazike. Niveli i të ardhurave ka një ndikim të konsiderueshëm në mënyrën se si individët dhe familjet mund të përfitojnë nga sigurimi i jetës. Ata me të ardhura të ulëta mund të hasin vështirësi në përballimin e premieeve dhe mund të përqendrohen në sigurimin e jetës për mbrojtje bazë, ndërsa individët me të ardhura më të larta kanë mundësi të zgjedhin produkte të sigurimit të jetës që ofrojnë mundësi investimi dhe planifikim pasuror. Sfidat për individët me të ardhura të ulëta kërkojnë që industria e sigurimeve të jetës të zhvillojë mundësi të përballueshme dhe të ofrojë edukim për rëndësinë e sigurimit të jetës (AMF, 2021).
- **Mungesa e edukimit financiar:** Një pjesë e madhe e popullsisë kosovare nuk ka informata të mjaftueshme mbi rëndësinë e sigurimit të jetës si një llojë mjeti që ofron siguri financiare. Kjo çon në ulje të kërkesës për produkte të tilla dhe nevoja për këto produkte është gjithmonë më e ulët. Një nga barrierat kryesore për zhvillimin e sigurimit të jetës në Kosovë është pra mungesa e edukatës financiare për rëndësinë e sigurimeve jetë. Shumë individë nuk e kuptojnë rëndësinë e sigurimit të jetës dhe e shohin atë si një produkt të panevojshëm. Edukimi mbi sigurimet është një nga faktorët më të rëndësishëm për rritjen e tregut të sigurimeve të jetës në Kosovë dhe në rajonin e Ballkanit. Për të rritur tregun e sigurimeve të jetës në Kosovë është e nevojshme secili institucionet financiare të investojnë në edukimin financiar të qytetarëve dhe të krijojnë fushata për ndërgjegjësimin që shpjegojnë përfitimet e sigurimit të jetës. Një edukatë e duhur financiare ndihmonë në rritjen e besimit të konsumatorëve dhe mund të rrisë kërkesën për produkte të sigurimit jetë (AMF, 2021).

- **Papunësia:** Papunësia ka një ndikim të ndjeshëm në aksesin dhe përdorimin e sigurimit të jetës. Mungesa e të ardhurave dhe vështirësitë financiare që lidhen me papunësinë mund të bëjnë që individët të zgjedhin të mos investojnë në sigurim të jetës ose të mos mund të përballojnë premiumet e nevojshme. Për individët që humbasin punën, është e rëndësishme të shqyrtojnë mundësitë që mund të kenë për të ruajtur mbulimin e sigurimit të jetës, si për shembull, kalimi nga sigurimi i jetës grupor në një policë individuale. Gjithashtu, edukimi dhe ndërgjegjësimi për rëndësinë e sigurimit të jetës është kyç për t'i ndihmuar individët të kuptojnë mundësitë dhe nevojën për mbrojtje financiare, edhe në periudha të pasigurisë ekonomike. Niveli i lartë i papunësisë si dhe i varfërisë në Kosovë e bën më të vështirë për shumë persona investimin në produkte të sigurimit të jetës. Në kushte të tilla ekonomike primare për secilin individë është mbulimi i nevojave të menjëhershme, duke lënë pas investimet afatgjata si sigurimi i jetës (AMF, 2021).
- **Përmirësimi i infrastrukturës dhe rregullativave për sigurimet në Kosovë:** Një tjetër aspekt i rëndësishëm për zhvillimin e industrisë së sigurimeve të jetës në Kosovë është përmirësimi i infrastrukturës dhe rregulloreve që mbështesin këtë industri. Kjo përfshin krijimin e kushteve ligjore që e favorizojnë zhvillimin e tregut të sigurimeve dhe mbrojnë interesat e konsumatorëve. Sipas Raportit të Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare të Kosovës (AMF) për vitin 2021, ka pasur përpjekje të vazhdueshme për të përmirësuar rregulloren dhe infrastrukturën ligjore për sigurimet. AMF ka miratuar një numër masash për të siguruar që kompanitë e sigurimeve të ofrojnë shërbime të sigurt dhe të besueshme, duke ndihmuar kështu në rritjen e besimit të konsumatorëve në industrinë e sigurimeve të jetës. Ky proces përfshin gjithashtu trajnimet dhe mbështetje për profesionistët e sigurimeve në Kosovë (AMF, 2021).

Mundësitë për rritjen e sigurimit jetë në Kosovë:

- **Edukimi dhe ndërgjegjësimi:** Organizimi i fushatave edukative është mjaft i nevojshëm pasi që ndihmojnë në perceptimin dhe rritjen e interesit për këtë produkt (AMF, 2021).
- **Përmirësimi i infrastrukturës ligjore dhe rregullative:** Përmirësimi i ligjeve dhe rregulloreve që e rregullojnë sigurimin e jetës është i nevojshëm për të siguruar një mjedis të favorshëm për investitorët dhe konsumatorët (AMF, 2021).

- **Përmirësimi i besimit në institucionet financiare:** Rritja e transparencës në ofrimin e produkteve të sigurimit jetë dhe komunikimin e kushteve të kontratave.
- **Zhvillimi i produkteve të përshtatura:** Për të tërhequr më shumë individë, është e nevojshme të ofrohen produkte sigurimi që i përshtaten nevojave të ndryshme të konsumatorëve (AMF, 2021).

Përdorimi i këtyre strategjive kërkon një angazhim të përbashkët nga ana e institucioneve shtetërore, sektorit privat dhe shoqërisë civile për të krijuar një mjedis të favorshëm për zhvillimin e sigurimit të jetës në Kosovë.

IV. KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME

Ky punim diplome kishte për qëllim të tregonte se sa i rëndësishëm është sigurimi jetë si dhe të analizoj se sa është i përhapur sigurimi jetë në Kosovë. Sigurimi i jetës luan një rol të rëndësishëm tek secili individë dhe familjet e tyre pasi që ofron mbrojtje në rast të papriturave të ndryshme që mund të shpiejnë në humbjen e jetës së një individi. Në Kosovë sigurimi jetë ka një nivel të përhapjes shumë të ulët e kjo është për shkak të mungesës së edukimit financiar, nivelit të ulët të ardhurave, mosbesimit tek institucionet financiare etj.

Në Kosovë janë dy kompani aktive të cilat e ofrojnë sigurimin e jetës. Këto kompani që ofrojnë këtë produkt kanë potencial për rritje në të ardhmen duke i ofruar popullsisë sigurime të kuptueshme dhe të përshtatshme si dhe edukim financiar. Edhe ndërhyrjet shtetërore luajnë rol të rëndësishëm si në rregullimin e tregut të sigurimeve poashtu dhe në pjesëmarrje duke ofruar lehtësira tatimore.

Ajo e cila ndikon më shumë në mos përhapjen e sigurimeve jetë është mungesa e informacionit të saktë dhe e edukimit financiar. Poashtu edhe mosbesimi në kompanite e sigurimit ka ndikuar negativisht që qytetarët të mos jenë të gatshëm të investojnë në sigurimin jetë, pra për shkak të të ardhurave të ulëta sigurimi jetë shihet si një luks dhe jo si një produkt i domosdoshëm.

Në krahasim me vendet e rajonit Kosova ka përhapje më të ulët të këtij sektori edhe pse gjatë pandemisë është rritur përkohësisht interesi për sigurim jete por prap nuk ka patur ndikim të mjaftueshëm afatgjatë.

Bazuar në analizën e të dhënave për sigurimin jetë në Kosovë këto janë disa nga rekomandimet si më poshtë:

- Përmes fushatave të informimit dhe edukimit financiar në shkolla, në universitete dhe në media të rritet ndërgjegjësimi për këtë lloj të sigurimit.
- Të realizohen përjashtime tatimore apo lehtësime të ndryshme nga institucionet shtetërore për personat që marrin sigurim të jetës.
- Kompanitë e sigurimit të cilat e ofrojnë sigurimin jetë duhet të ofrojnë produkte të cilat janë të përballueshme për kushtet ekonomike në Kosovë.

- Është e nevojshme që kompanitë e sigurimeve të investojnë më shumë edhe në kampanja vetëdijësuese duke i shpjeguar në detaje përfitimet e sigurimit jetë për të gjithë qytetarët.
- Për të rritur besimin në publik është më mirë që kompanitë e sigurimit jetë të jepin garanci për klientët në rast të falimentimit në mënyrë që klientet të mos i humbin mjetet e investuara në atë sigurim.
- Të analizohen dhe të tejkalohen të gjitha barrierat të cilat e pengojnë përhapjen e sigurimit jetë në Kosovë.

V. BURIMET DHE LITERATURA

Bagehot, W. L. (1873). *Laws of banking*. London: William Heinemann.

Browne, M. J. (1995). The economics of life insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 62(3), 377–392. <https://doi.org/10.2307/253857>

Fullani, A. (2009). *Sigurimi dhe zhvillimi ekonomik*. Tiranë: Shtëpia Botuese.

Leibowitz, D. L. (1991). *Financial planning for life*. Prentice Hall.

McKinsey & Company. (2021). *Insurance industry insights post-COVID-19*. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-industry-insights-post-covid-19>

Orman, S. (2001). *The courage to be rich*. Riverhead Books.

Rejda, G. E. (2008). *Principles of risk management and insurance* (10th ed.). Pearson Education.

Rejda, G. E., & McNamara, M. J. (2013). *Principles of risk management and insurance* (12th ed.). Pearson.

Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare. (2020). *Raporti i mbikëqyrjes 2020*. https://amf.gov.al/pdf/publikime2/mbikeqyrje/RAPORTI_MBIKEQYRJES_2020_23tetorfina1.pdf

CFA Study Guide. (n.d.). *Insurance pricing example*. <https://cfastudyguide.com/insurance-pricing-example/>

English Gazeta Tema. (n.d.). Why life insurance is struggling in Albania and Kosovo. *Gazeta Tema*. https://english.gazetatema.net/economy/why-life-insurance-is-struggling-in-albania-and-kosovo-i338602?utm_source

Illyria Insurance. (n.d.). *Sigurimi nga aksidentet*. <https://www.illyriainsurance.com/sq-ko/insurance/injury/>

Life Office Management Association (LOMA). (2022). *LIMRA 2021 annual U.S. life insurance sales growth highest since 1983*. <https://www.loma.org/en/news/press-releases/2022/limra-2021-annual-u.s.-life-insurance-sales-growth-highest-since-1983/#:~:text=In%202021%2C%20term%20new%20premium,compared%20with%20fourth%20quarter%202020>.

National Association of Insurance Commissioners (NAIC). (2021). *Insurance department resources report*. <https://content.naic.org/article/naic-releases-2021-insurance-department-resources-report>

Radio Kosova e Lirë. (n.d.). *Sektori i sigurimeve në zhvillim e sipër*. https://www.radiokosovaelire.com/sektori-i-sigurimeve-ne-zhvillim-e-siper/?utm_source

SIGAL Kosovo. (n.d.). *Sigurimi individual i jetës*. <https://sigal-ks.com/jete/sigurimi-individual-jetes/>

XPRIMM. (2024). *XPRIMM insurance report, first half 2024*. [https://fliphtml5.com/tmmz/mgdb/XPRIMM Insurance Report First Half 2024/?utm_source](https://fliphtml5.com/tmmz/mgdb/XPRIMM_Insurance_Report_First_Half_2024/?utm_source)

XPRIMM. (n.d.). *Kosovo insurance market overview*. <https://www.xprimm.com/Kosovo-118.htm>