

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



TOKOVI OSIGURANJA



**DUNAV
OSIGURANJE**

za Vaše dobro!

BEOGRAD 2012 / BROJ 1
GODINA XXVIII

ISSN 1451 - 3757, UDK: 368

BEOGRAD 2012 / BROJ 1 / GODINA XXVIII

ISSN 1451 - 3757, UDK: 368



TOKOVI OSIGURANJA

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



**DUNAV
OSIGURANJE**

za Vaše dobro!

Izdavač:

KOMPANIJA „DUNAV OSIGURANJE“ A.D.O.
Beograd, Makedonska 4

Izdavački savet:

Dr Milenka Jezdimirović, dr Rajko Tepavac,
prof. dr Predrag Šulejić, dr Jovan Ćirić,
dr Zoran Radović, dr Milica Slijepčević,
Ljiljana Lazarević-Davidović

Redakcijski odbor:

dr Zoran Radović, dr Dejan Drljača,
Vladimir Gajović, Margerita Bošković-Ibrahimpašić,
Jovanka Jovanović, Ljiljana Lazarević-Davidović

Glavni i odgovorni urednik:

dr Zoran Radović

Redaktor:

Ljiljana Lazarević-Davidović

Lektura:

Draško Vuksanović, Janko Medić

Sekretar redakcije:

Julija Pejaković

Redakcija:

Makedonska 4/VI, 11000 Beograd
Tel. 011 3245 142;
e-mail: redakcija@dunav.com

Kreativni koncept i grafički dizajn:

Kreativni tim Agencije „Profile“
www.eu-profile.com

Štampa:

↻ **Stojkov**, Novi Sad

Tiraž:

1000 primeraka

Publisher:

DUNAV INSURANCE COMPANY
Makedonska 4, Belgrade

Publishing Board:

Milenka Jezdimirović, PhD, Rajko Tepavac, PhD,
prof. Predrag Šulejić, PhD, Jovan Ćirić, PhD,
Zoran Radović, PhD, Milica Slijepčević, PhD,
Ljiljana Lazarević-Davidović

Editorial Board:

Zoran Radović, PhD, Dejan Drljača, PhD,
Vladimir Gajović, Margerita Bošković-Ibrahimpašić,
Jovanka Jovanović, Ljiljana Lazarević-Davidović

Editor-in-chief:

Zoran Radović, PhD

Sub-editor:

Ljiljana Lazarević-Davidović

Language Editors:

Draško Vuksanović, Janko Medić

Editorial Office Secretary:

Julija Pejaković

Editorial Office:

Makedonska 4/VI, 11000 Belgrade
Phone: +381 11 3245 142;
e-mail: redakcija@dunav.com

Concept and Design:

Creative team „Profile“ Agency
www.eu-profile.com

Print:

↻ **Stojkov**, Novi Sad

Circulation:

1000 copies

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd
368

TOKOVI osiguranja: časopis za teoriju
i praksu osiguranja / glavni i odgovorni urednik
Zoran Radović. – God. 16, br. 1 (2002) –
Beograd (Makedonska 4): Kompanija „Dunav
osiguranje“, 2002 – (Novi Sad: Stojkov). – 30 cm

Tromesečno. – Nastavak publikacije
Osiguranje u teoriji i praksi = ISSN 0353-7242
ISSN 1451-3757 = Tokovi osiguranja
COBISS.SR-ID 112095244

**ČLANCI, RASPRAVE, ANALIZE, PRIKAZI
– ARTICLES, DISCUSSIONS, ANALYSES, REVIEWS*****Šime Ivanjko***

UZAJAMNOST U OSIGURANJU INSURANCE MUTUALITY	9
--	---

Zoran Radović

OSIGURANJE BRODOGRADNJE SHIPBUILDING RISKS INSURANCE	23
---	----

Nada Vignjević Đorđević

INSTITUCIONALNI SEKTORI I MARKETING MENADŽMENT NA PRIMERU OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA INSTITUTIONAL SECTORS AND MARKETING MANAGEMENT EXAMPLIFIED BY INSURANCE COMPANIES	35
--	----

Slobodan Petrović***Milosav Stojanović***

PREVARE U OSIGURANJU INSURANCE FRAUDS	50
--	----

Snežana Videnović

PRIHVATANJE KONCEPTA COACHINGA U SAVREMENOM POSLOVANJU EMBRACING THE COACHING CONCEPT IN PRESENT-DAY BUSINESS OPERATIONS	75
--	----

PRIKAZ SAVETOVANJA – REVIEW OF THE MEETING

ČETRNAESTO TRADICIONALNO SAVETOVANJE UDRUŽENJA ZA ODŠTETNO PRAVO 14 TH TRADITIONAL MEETING OF THE LAW OF DAMAGES ASSOCIATION	81
SLOVENAČKI DANI OSIGURANJA SLOVENE INSURANCE DAYS	89

Prikaz knjige – Book Review**OSIGURANJE**

INSURANCE	92
-----------------	----

Inostrano osiguranje – Foreign Theory and Practice

Prikaz inostranog članka – Review of International Article:

POLISE SE STARAJU ZA ZDRAVLJE I FIZIČKU LEHOTU

POLICIES TAKING CARE OF YOUR HEALTH AND BEAUTY	95
--	----

Propisi Evropske unije – EU Regulations

DIREKTIVE SOLVENCY II I OMNIBUS II

SOLVENCY II AND OMNIBUS II DIRECTIVES	98
---	----

Inostrana sudska praksa – International Court Practice

PRAVO NA PRAVOVREMENU ISPLATU NAKNADE ŠTETE

THE RIGHT TO TIMELY INDEMNITY PAYMENT	101
---	-----

Vesti iz sveta – Foreign News	103
--	------------

Sudska praksa – Court Practice	108
---	------------

Pitanja i odgovori – Questions and Answers	113
---	------------

Bibliografija – Bibliography	115
---	------------

Poštovani čitaoci,

Pred vama je prvi ovogodišnji redovni broj časopisa *Tokovi osiguranja*. Uz promenu grafičke forme, koja, svakako, odmah pada u oči, redakcija je nastojala da i ovog puta obezbedi što aktuelnije teme u našoj zemlji, regionu i u svetu.

Kao lider na osiguravajućem tržištu, ali i inicijator promena i uvođenja novina u mnogim drugim sferama, Kompanija „Dunav osiguranje“ nastavlja da neguje dugu tradiciju naučnoistraživačkog rada i izdavaštva, radi unapređenja nauke i struke osiguranja u Srbiji.

Malo je poznato da je naša kompanija, prepoznajući značaj praćenja i razvijanja teorijskih i tehničko-tehnoloških dostignuća, još sedamdesetih godina prošlog veka osnovala sopstveni naučnoistraživački centar, koji je okupljao vrhunske teoretičare i eksperte. Preko ovog centra, svoje ogromno znanje i iskustvo u našu osiguravajuću kuću ugradili su prof. dr Vladimir Jovanović, prof. dr Ivica Jankovec, prof. Antonije Tasić, dr Veljko Tomašić, dr Nikola Nikolić, dr Vojislav Sokal, koji su omogućili da naraste njen ugled, ali i da se razvija i unapređuje celokupna praksa osiguranja u tadašnjoj Jugoslaviji. Ideja o osnivanju specijalizovane biblioteke i pokretanju časopisa ponikla je upravo u ovom centru. Najpre se formira stručna biblioteka – u to vreme, ali i dan-danas, jedina takva na Balkanu. Domaće i inostrane knjige, priručnici, zbornici radova i časopisi preko stručne biblioteke postaju dostupni ne samo zaposlenima u našoj kući, već i svim zainteresovanima za naučnoistraživački rad u oblasti osiguranja u zemlji. Da bi prikupljena građa bila još dostupnija širokom krugu korisnika, pokreće se i stručni časopis, koji ostvaruje saradnju sa uglednim naučnim i stručnim radnicima iz celog regiona. Na stranicama ove publikacije, osim radova pomenutih teoretičara, objavljuju se članci univerzitetskih profesora Predraga Šulejića, Živojina Aleksića, Jelene Kočović, Šime Ivanjka, Draga Pavića, Borisa Marovića, Jasne Pak, Ljubiše Dabića, Nebojše Žarkovića i brojnih drugih. Pored naučne i stručne elite,

redakcija je na pisanje i saradnju podstakla mnoge mlade autore, zaposlene na različitim poslovima u osiguranju, kojima je to bio prvi korak i uvod u dalji naučnoistraživački rad.

Časopis su do sada uređivali prof. dr Vladimir Jovanović, dr Ivo Ivanović i prof. Antonije Tasić, a od 2002. godine glavni i odgovorni urednik je Zoran Radović, doktor pravnih nauka, specijalista za transportna osiguranja, s dugogodišnjim iskustvom u poslovima osiguranja i otkrivanja prevara u ovoj delatnosti.

Naučno-stručna publikacija koja je pred vama pokrenuta je davne 1984. godine pod nazivom *Osiguranje udruženog rada*. U to vreme i godinama nakon toga ovo je bila jedina publikacija koja je proučavanju osiguranja pristupala interdisciplinarno, osvetljavajući njegove pravne, ekonomske, tehnološko-organizacione aspekte, ali i oblasti usko povezane sa ovom delatnošću, kao što su preventivni inženjering, informatika, menadžment i drugo. Naziv časopisa prvi put je promenjen u *Osiguranje u teoriji i praksi* 1990. godine, kada je izvršen i blagi redizajn, da bi sadašnji naziv *Tokovi osiguranja* bio ustanovljen 2002.

Uprkos promenama naziva i grafičke forme, cilj postavljen još prilikom pokretanja časopisa nije se promenio, a to je podsticanje razvoja teorije i prakse osiguranja, sistematsko proučavanje i analiza delatnosti, praćenje sudske prakse, kao i dostignuća i razvoja domaćeg i inostranog osiguranja.

Nadamo se da ćete u našem časopisu pronaći odgovore na pitanja koja vas interesuju, ali i da ćete odlučiti da svojim priložima date doprinos nauci i struci, kao i podizanju kvaliteta ove publikacije na još viši nivo.

Redakcija

Dear readers,

In front of you is this year's first regular issue of the journal *Tokovi osiguranja*. Along with changes in the graphical form, which are visible at first glance, the editorial staff strived, as usual, to address the most topical issues in the country as well as those in the region and worldwide.

As a leader in the insurance market and initiator of changes and innovations in numerous other fields, Dunav Insurance Company continues to foster a long standing tradition of scientific and research work and publishing trade aimed at promoting the insurance science and profession in Serbia.

It is not widely known that our company, recognizing the importance of monitoring and developing theoretical and technical-technological achievements, as early as in the 70s of last century set up its own scientific and research centre gathering leading theoreticians and experts. Through this centre, Professor Vladimir Jovanović Ph.D, Professor Ivica Jankovec Ph.D, Professor Antonije Tasić Ph.D., Veljko Tomašić Ph.D., Nikola Nikolić Ph.D., Professor Vojislav Sokal Ph.D, incorporated their vast knowledge and experience in our insurance company building its reputation and enabling it to develop and promote the complete insurance practice in the former Yugoslavia. The idea of setting up a specialized library and of launching a journal was actually borne in this centre. Firstly, a specialized library was created which at that time was, as it is today, one of a kind in the Balkans. Thanks to this specialized library, local and foreign books, reference books, collected papers and magazines became available not only to employees of our company but to all people in the country interested in scientific and research work in the insurance area. In order to make the collected material even more available to a wide range of users, a technical magazine was launched which established collaboration with reputable scientists and professionals from the whole region. Articles of university professors such

as Predrag Šulejić, Živojin Aleksić, Jelena Kočović, Šime Ivanjko, Drago Pavić, Boris Marović, Jasna Pak, Ljubiša Dabić, Nebojša Žarković and many others along with papers of theoreticians are published on the pages of this publication. In addition to the involvement of the scientific and professional elite, a large number of young authors, conducting different tasks in the insurance business, were prompted by the editorial staff to write and collaborate on the journal, and this was for them the first step and an introduction to further scientific and research work.

Editors of the journal have been so far Professor Vladimir Jovanović Ph.D, Ivo Ivanović Ph.D. and Professor. Antonije Tasić, and from 2002 the editor-in-chief has been Zoran Radovic, Doctor of Law, specialist in transport insurance, with long years of experience in the field of insurance and insurance fraud detection.

The scientific and technical publication in front of you was launched as long ago as 1984 with the name *Osiguranje udruženog rada*. At that time, and for years onward, this was the only publication with an interdisciplinary approach to insurance which brought into light not only its legal, economic, technological and organization aspects but also areas closely linked to this business, such as preventive engineering, informatics, management and other. In 1990 the name of the journal was changed for the first time into *Osiguranje u teoriji i praksi* and slight changes in design have been made, whereas the current name *Tokovi osiguranja* was given in 2002.

In spite of name and graphic changes, the goal set at the time when the journal has been launched, is still the same and that is the promotion of insurance theory and practice development, systematic study and analysis of the business, monitoring of court practice together with domestic and foreign insurance achievements.

We hope that our journal will provide answers to your questions but we also invite you to contribute articles as to promote science and profession and thus enhance the quality of this publication.

Editorial board

Prof. dr Šime I. Ivanjko,

redovni profesor na Pravnom fakultetu Univerziteta u Mariboru

UZAJAMNOST U OSIGURANJU

U prilogu se raspravlja o pojmu uzajamnosti koji predstavlja bitnu sadržinu osiguranja, mada se u savremenom zakonodavstvu ne tretira kao temelj te delatnosti. Detaljnije se razmatraju njegove prednosti, koje se ostvaruju u društvu za uzajamno osiguranje; ukazuje se na dvostruku ulogu osiguranika u tim društvima – kao člana društva i kao ugovornog partnera. Upoređuje se i položaj osiguranika u društvima za uzajamno osiguranje i osiguranika deoničarskih osiguravajućih društava.

Ključne reči: uzajamnost, društvo za uzajamno osiguranje, solidarnost, deoničko društvo za osiguranje, osiguranik, član društva za uzajano osiguranje.

1. Uvod

Uzajamnost se oduvek povezuje sa osiguranjem, mada o sadržini tog pojma postoje različita stanovišta i pristupi objašnjavanja, kao i o njegovoj ulozi u osiguranju. Kao opšti pojam, uzajamnost ima više značenja. U praksi se pre svega upotrebljava za opisivanje odnosa među ljudima, koji podrazumeva međusobnu pomoć i saučestvovanje. Prema toj logici, uzajamnost je bliska pojmu solidarnosti.¹

Rečnik slovenačkog književnog jezika ovaj pojam objašnjava na različite načine.² Načelo uzajamnosti i osiguranje tesno su povezani, pa se često ističe da je

1 Flis, S, *Zbrani spisi o zavarovanju (Odabrani spisi o osiguranju)*, 4. knjiga, Ljubljana, 2004, str. 397

2 Slovar slovenskega knjižnega jezika (*Rečnik slovenačkog književnog jezika*), Ljubljana, 1999, str. 566

uzajamnost temeljno načelo osiguravajuće delatnosti, koja ljudima na taj način pruža sigurnost od posledica štetnih i nepredvidljivih događaja. I zakonodavac često načelo uzajamnosti i solidarnosti uključuje u definiciju osiguranja (*mutual insurance*), kao što je, na primer, bilo određeno u čl. 897. Zakona o obligacionim odnosima iz 1978.³

U kontekstu takvog shvatanja i uloge uzajamnosti u osiguranju, zakoni bivše Jugoslavije određuju je kao bitan sastavni deo i osnov delatnosti.⁴

Nakon promene društveno-političkog sistema na prostorima bivše SFRJ početkom devedesetih godina prošlog stoleća, pojam uzajamnosti se u normativnim propisima više ne pojavljuje.⁵ Tako ga nema ni u Osnovnom zakonu o sistemu imovinskog i ličnog osiguranja,⁶ pa ni u slovenačkom zakonu o osiguravajućim društvima (Zakon o zavarovalnicah).⁷ U važećem slovenačkom obligacionom zakoniku (OZ), načelo uzajamnosti, pri određivanju pojma ugovora o osiguranju, nije spomenuto.⁸

Slovenački zakon o osiguranju (Zakon o zavarovalništvu – ZZavar)⁹ ne definiše načelo uzajamnosti, mada detaljnije reguliše društvo za uzajamno osiguranje (DUO) i pominje uzajamnost kao osnov za određivanje dopunskih zdravstvenih osiguranja, koja se, kao javni interes Republike Slovenije, izvode po načelu međugeneracijske uzajamnosti (tač. 12 čl. 14 ZZavar). Pri određivanju pojma DUO, načelo uzajamnosti navodi se kao osnovno načelo obavljanja poslova osiguranja u tom organizacionom obliku.¹⁰

Na području današnje Republike Slovenije osiguravajuća društva u prošlosti, u vreme svog nastajanja, bila su, po pravilu, organizovana i poslovala kao DUO i snažno su isticala načelo uzajamnosti. Jedna od najstarijih osiguravajućih kuća ustanovljena je kao „Cesarsko-kraljeva privilegirana vzajemna notarnjeavstriska

3 Pogledajte detaljno čl. 897 Zakona o obligacionim odnosima (Sl. list SFRJ br. 29/1978 s kasnijim dopunama i izmenama, gde se izričito navodi da se ugovorom o osiguranju osiguravač obavezuje da će, po načelu uzajamnosti i solidarnosti, udružiti određeni iznos u osiguravajuću zajednicu).

4 Tako je, na primer, Osnovni zakon o osiguranju i osiguravajućim organizacijama (Sl. list SFRJ br. 7/67) već u prvom članu pri definiciji osiguranja upotrebio pojam uzajamnosti.

5 Ivanjko, Šime, *Organisation des jugoslawischen Versicherungswesens, Versicherungen in Europa, heute und morgen*, Karlsruhe, VVW, 1991, (*Organizacija jugoslovenskog osiguranja, osiguranja u Evropi, danas i sutra*, Karlsruhe, str. 166.)

6 Sl. list SFRJ br. 17/90

7 Sl. list R.S. br. 64/94

8 Pogledati 921. član Obligacijskega zakonika, Uradni list Republike Slovenije (Prečišćen tekst) br. 97/2007

9 Uradni list RS br. 109/2006

10 Prvi stav. čl. 36 ZZavar

zavarovalnica“ za osiguranje šteta od požara, sa sedištem u Gracu.¹¹ Kao DUO, 1900. godine bilo je ustanovljeno društvo uzajamnog osiguranja „Vzajemnost“ u Ljubljani, čiji je pravni naslednik današnje Društvo za osiguranje (Zavarovalnica) „Triglav“ d.d.¹²

Među prvim pravilima za osiguranje tog društva isticana su načela dobrovoljnosti i uzajamnosti, na osnovu kojih je društvo neposredno obavljalo poslove osiguranja, pri čemu nije imalo za cilj ostvarivanje dobiti.¹³

Danas se načelu uzajamnosti ne poklanja velika pažnja ni u poslovanju DUO. U savremenom razvoju delatnosti, uzajamnost se, po pravilu, zanemaruje, mada se osiguranje u početku primarno zasnivalo na tom načelu, koje se u praksi određivalo sloganom „svi za jednoga, jedan za sve“.

Istorija nam nudi mnogo različitih oblika udruživanja ljudi na osnovu načela uzajamnosti, pri čemu je to načelo na snazi najviše u zadruzi, kao posebnom obliku organizovanja međusobne pomoći ljudi u pogledu smanjivanja troškova pri zadovoljavanju osnovnih životnih potreba.¹⁴

U ovom prilogu raspravljamo o načelu uzajamnosti kao bitnom osnovu delotvornosti celokupne delatnosti,¹⁵ pri čemu ćemo prikazati osobenosti DUO naspram deoničarskih društava za osiguranje (DDO).

11 Pomenuto društvo za osiguranje prethodnik je današnjeg društva za osiguranje „Grawe“ d.d. iz Graca, koje preko svojih društava deluje u svim republikama bivše SFRJ. Prvo (Prima d.d.) bilo je osnovano 1900. u Mariboru. Prvobitno društvo kao DUO osnovano je u Gracu 1829. godine za austrijske države Štajersku, Korušku i Kranjsku. Detaljnije, Škufca, F, *Zavarovalništvo na slovenskem od začetka do danes*, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje (*Osiguranje u Sloveniji od početka do danas*, Ljubljana, Slovenačko udruženje osiguravača), 2008, str. 51, koji se poziva na pisanje Josipa Mala, *Zgodovina slovenskega naroda (Mala istorija slovenačkog naroda)*, drugi deo, Celje 1993, str. 501.

12 Škufca, ibidem, str. 104.

13 Škufca, ibidem, str.113.

14 Zadruga je poseban oblik pravnog lica u koji se udružuju zadrugari kao članovi u cilju zadovoljavanja određenih potreba, koje se inače lako obezbeđuju na tržištu, mada se preko zadruge zadovoljavaju bitno jeftinije. Često se u praksi tvrdi da zadruga nije namenjena stvaranju dobiti, što je samo delimično tačno, jer i zadruga omogućava članovima da povećavaju svoju imovinu, što nije posledica iskorišćavanja okolnosti na tržištu, već organizovane odbrane od delovanja tržišta. Klasična razlika između preduzeća i zadruge u tome je što članovi stupaju u zadrugu da bi se branili od tuđe eksploatacije, a preduzeće se kao organizovani oblik privredne delatnosti osniva da bi napadom na imovinu drugih u suštini eksploatisalo druga lica i tako povećavalo svoju imovinu u obliku stvaranja dobiti. Preduzetnici su uspešni ako u skladu s pravilima privrednog i tržišnog poslovanja atakuju na imovinu drugih, dok se članovi zadruge organizuju radi zadovoljenja svojih potreba, uz odbranu svoje imovine pred agresivnošću preduzetnika. Preduzetnici povećavaju sopstvenu imovinu na račun „oduzimanja imovine drugima“, a članovi zadruge povećavaju svoju imovinu time što svoje potrebe zadovoljavaju uz manje troškove. O suštini preduzeća i zadruge pogledati detaljnije u: Ivanjko, Š, Kocbek, Prelič: *Korporacijsko pravo*, GV, Ljubljana, 2009, str. 97.

15 Što se tiče opšte komercijalizacije odnosa između ljudi, naročito agresivnosti učesnika na tržištu na području preduzeća i posebno na području osiguranja, treba upozoriti na načelo uzajamnosti i takođe na određene prednosti DUO u odnosu na DDO. U nemačkoj teoriji i praksi sve se više pojavljuju kritike na račun DDO koja zanemaruju interese osiguranika. Pogledati Hans Dieter Meyer, *Das Versicherungs(un)wesen*, „Heyne“, Munchen, 1993, str. 43.

2. Višeslojnost pojma uzajamnost

U stručnoj literaturi o povezanosti načela uzajamnosti sa osiguranjem postoje različita mišljenja. Neki autori izjednačavaju uzajamnost sa osiguranjem.¹⁶ Treba istaći da uzajamnost postoji u osiguranju, ali se ne može izjednačiti sa osiguranjem kao vršenjem osiguravajuće delatnosti, pogotovu ne u pribavljanju osiguravajućih poslova društva koja su organizovana kao DDO. Kod tih oblika društava načelo uzajamnosti smanjuje se na minimum.¹⁷ Načelo uzajamnosti u osiguranju temelji se na činjenici da osiguranik ima ekonomski interes koji, kao pojedinac, ne može sam ostvariti, ali ga je, po prirodi stvari, moguće realizovati na osnovu uzajamnosti s drugima u određenom društvu, čije članove ujedinjuje zajednički interes. Osiguranje po svojoj osnovnoj nameni teži otklanjanju štetnih posledica nepredvidljivih događaja. U prošlosti su se organizacije, kao što su cehovi i gilde, po pravilu temeljile na uzajamnosti¹⁸.

Cehovi i gilde kasnije su se u Evropi preoblikovali u zadružne organizacije. Na osnovu ideje o zadrugama, razvila su se DUO, kao poseban organizacioni oblik osiguranja.¹⁹

Mada su DUO i zadruge po zamisli vrlo slični, među njima postoji razlika, pa se tako zadruga ne može baviti osiguravajućim poslovima. Za vršenje delatnosti koja se temelji na uzajamnosti, bez obzira na to da li se odnosi na osiguravajuće ili druge poslove, bitno je da se zainteresovana lica organizuju sama i da izvode određene delatnosti po načelu uzajamnosti. Kod ostalih oblika privredne organizovanosti, kao što su trgovačka društva, organizovanje nekih privrednih delatnosti preuzima se za druge, tj. kupce njihovih usluga ili proizvoda. Zanimljivo je da načela uzajamnosti, kod uzajamno organizovanih oblika obavljanja drugih privrednih delatnosti, više ima kod *društava lica*, nego u delatnosti preduzeća kao društava kapitala, koja uvažavaju uzajamnost kao metod rada, a ne kao svojstvo odnosa među učesnicima.

¹⁶ Flis, koji se poziva na Steina, čije delo nije navedeno u njegovom popisu literature, str. 398. Po Flisovom mišljenju, Boncelj se nije slagao s tezom da je uzajamnost izjednačena sa osiguranjem, već je zastupao tvrdnju da je uzajamnost značajna sadržina osiguranja. Flis, ibidem, str. 393.

¹⁷ Flis, ibidem, str. 398.

¹⁸ Cehovi su staleške organizacije, značajne za srednji vek, u koje su se udruživali zanatlije, a gilde su bile organizacije u koje su se udruživali trgovci.

¹⁹ Kad govorimo o uzajamnom društvu za osiguranje kao organizacionom pojavnom obliku organizovanja delatnosti osiguranja, mislimo pre svega na društvo za uzajamno osiguranje, a ne na preduzeće DUO. U korporacijskoj teoriji razlikujemo društvo, bilo DUO ili DDO, od njegovog preduzeća kao organizovane delatnosti, u kome se sabiraju imovina društva, obavljanje osiguravajućih poslova, rad zaposlenih, potrebno stručno znanje i kreativno utvrđivanje zadovoljavanja potreba ljudi za obezbeđenjem putem obavljanja osiguravajućih usluga. Ivanjko u: Ivanjko, Kocbek, Prelič, *Korporacijsko pravo*, Ljubljana 2009. str. 101.

Pojam uzajamnosti nije neposredno vezan samo za osiguranje, već ima i sociološki značaj, kao poseban odnos među ljudima za koji je bitno da se udruženi članovi među sobom pomažu.²⁰ U osiguranju, uzajamnost postoji pri skupljanju sredstava potrebnih za pokriće štetnih događaja, što je posebno izraženo kod uzajamnih osiguranja. Kod ostvarivanja prava pojedinih članova uzajamnost izostaje jer se radi o odnosu koji se temelji na suprotstavljenim interesima.

3. Društvo za uzajamno osiguranje kao javni oblik ostvarivanja uzajamnosti

Organizacija obavljanja osiguranja na načelu uzajamnosti jeste prvobitni oblik modernog osiguranja, mada taj oblik organizovanja osiguranja u današnjim DUO ne pominje preduzeće kao organizacioni oblik rada preko kojeg DUO obavlja osiguravajuće poslove ostvarivanjem načela uzajamnosti.²¹ Ideju o DUO razvio je James Donson (1710-1757), koji je autor tabele smrtnosti za potrebe životnog osiguranja.²² Na osnovu njegovih obračuna smrtnosti, 1762. godine izrađena je matična baza za stvaraocce životnih osiguranja, naročito za prvo društvo za uzajamno osiguranje – „Society for Equitable Assurances on Lives and survivorship”. Prvo DUO („Feuerversicherungsbank des Deutschen Handelsstandes”) bilo je ustanovljeno u Nemačkoj na ideji trgovca Vilhelma Arnolda godine 1820. u Goti, čiji je naslednik današnje nemačko društvo za osiguranje „Gothaer”.²³

DUO nije društvo uređeno propisima o privrednim društvima, mada je, po statusnim obeležjima, moguće poređenje s privrednim društvom. To je društvo „sui generis”, koje ima primese zadrugarstva i udruživanja pogodnog u sistemu privrednih društava, posebno društva lica. DUO, kao i privredno društvo, mora obezbediti potrebna sredstva kao osnovni kapital, pa ga možemo upoređivati s društvom kapitala. U pogledu članstva, DUO se približava društvu lica. Unutrašnja organizacija,

20 Georg Büchner, *Der Begriff der „Gegenseitigkeit“ und seine mehrfache Bedeutung im Versicherungswesen*, „ZVersWiss”, 1965, 435. str.

21 Razlikovanje DUO od njegovog preduzeća u praksi se često zanemaruje. Poslovanje osiguravajućeg preduzeća pri DUO i DDO bitno se i ne razlikuje.

22 http://de.wikipedia.org/wiki/Versicherungsverein_auf_Gegenseitigkeit.

23 Osnivanje spomenute Feuerversicherungsbank des Deutschen Handelsstandes temeljilo se na ideji međusobne pomoći; svi zajedno snose teret pojedinca (Alle tragen gemeinsam die Last des Einzelnen). <http://www.gothaer.de>.

naročito upravljanje društvom za uzajamnu odgovornost, slična je upravljanju privrednim društvima.²⁴

U saglasnosti s prvobitnim opredeljenjem i određivanjem pojmova, za DUO je važno da su osiguranici istovremeno njegovi članovi, ugovorne stranke i „vlasnici“. Prva DUO su bila ustanovljena po ugledu na zadružne banke u kojima nije bilo posebno opredeljenog osnovnog kapitala, već je DUO poslovalo s kapitalom svojih osnivača, to jest članova.

U Saveznoj Republici Nemačkoj u oblasti osiguranja deluje 40 odsto društava, koja su organizovana kao DUO, pri čemu se više od polovine bavi različitim vrstama zdravstvenih osiguranja. Iz informacija u medijima moguće je zaključiti da se u DUO, u poređenju sa DDO, broj ugovora o osiguranju povećava.

3. 1. Finansijske prednosti DUO

Društva za uzajamno osiguranje, po pravilu, posluju sa sniženim troškovima i tako ostvaruju veću ušteđevinu. DUO obično imaju veći rast, naročito u oblasti osiguranja od imovinskih šteta i nezgode. Osnovni kapital zajedno s rezervama garantuje visok stepen solventnosti.²⁵

Za DUO je značajno da nemaju vlasnike koji bi imali pravo da učestvuju u njihovoj dobiti. Višak prihoda i rashoda uvek ostaje u društvu, od čega korist imaju isključivo njegovi članovi, ali na način kako to ostvaruju deoničari. Dobit kod DUO nikada se ne isplaćuje članovima u novcu kao što je to obično slučaj kod DDO, gde se dobit isplaćuje deoničarima bez obzira na to da li su deoničari u društvu ili nisu. Dobit kod DUO uvek se koristi za razvoj društva ili za povećanje prava članova, odnosno za smanjenje članarine. Podela dobiti jednaka je za sve članove, kao kod deoničkog društva, gde deoničari participiraju u dobiti s obzirom na broj deonica koje poseduju. Članovi ne mogu računati na povećanje svog vlasničkog kapitala u DUO nabavkom sredstava na tržištu kapitala, već moraju obezbediti osnovni kapital i rezerve iz svojih prihoda odnosno dobiti. Organizovanje osiguravajuće delatnosti u obliku DUO, u poređenju sa DDO, ograničava određene mogućnosti njenog razvoja, mada su članovi DUO u pogledu zadovoljavanja

24 Zapušek, B, *Primejjava med zavarovalno delniško družbo in družbo za vzajemno zavarovanje po slovenskem, hrvaškem in francoskem pravu (Upoređivanje između deoničkog društva i društva za uzajamno osiguranje po slovenačkom, hrvatskom i francuskom pravu)*, diplomski rad, Pravni fakultet Univerziteta u Mariboru, 2004, str. 39.

25 Na osnovu nekih podataka na portalima osiguravajućih društava u drugim državama, DUO ostvaruju veće razlike između prihoda i troškova pred oporezivanjem koje prenose u vlastitu imovinu. Po pravilu, DUO prenosi u vlastite rezerve oko 27 odsto ušteđevine, a DDO samo 10 procenata. (http://de.wikipedia.org/wiki/Versicherungsverein_auf_Gegenseitigkeit).

svojih potreba u osiguravajućoj zaštiti u bitno povoljnijem položaju. DUO su ograničena u širenju svog osiguravajućeg portfelja, koji je, po pravilu, vezan za članstvo, jer ta društva moraju osigurati sredstva za širenje poslovanja iz vlastite delatnosti.

Društva za uzajamno osiguranje koja teže širenju poslovanja sprovode postupak „demutualizacije“,²⁶ što predstavlja preoblikovanje DUO u DDO, ili organizuju HOLDING strukture, pri čemu je DUO krovni organizacioni oblik koji ustanovljava, vodi i vlada nad jednim ili više DDO kao zavisnim društvima u svom sastavu.

U finansijskom poslovanju bitna razlika između DUO i DDO u tome je što društva uzajamne odgovornosti moraju prvo obezbediti potrebne rezerve u okviru svog poslovanja, dok DDO mogu za te potrebe koristiti i kapital koji stiču na finansijskom tržištu. DUO obično moraju obezbediti veće rezerve nego što je to inače potrebno, jer pri povećanju svoje imovine nisu tako fleksibilna kao DDO. Rezerve su kod oba oblika društva u približno jednakoj srazmeri, mada je stepen solventnosti kod DUO najčešće viši nego u DDO. U oblasti životnih osiguranja stepen rezervi kod DUO je za 150 do 200 procenata viši nego u DDO. Međutim, na području zdravstvenog osiguranja on prelazi 200 do 300 procenata.²⁷ Potrebno je ukazati na činjenicu da DUO uglavnom posluju s manjim troškovima i imaju potrebu za manjim rezervama kapitala za pokriće svojih obaveza nego DDO. Kod društava za uzajamno osiguranje nema velikih odstupanja niti iznenađenja u rezultatima poslovanja, kao što je to moguće u deoničarskim društvima.

3. 2. Položaj osiguranika kao člana društva za uzajamno osiguranje

U pogledu finansijskih rezultata, osiguranici DUO nesumnjivo su u boljem položaju od osiguranika DDO, jer se kod DUO rezultati poslovanja ne dele trećim licima, kao što je to obavezno u DDO, koja deo dobiti moraju plaćati deoničarima a oni, po pravilu, nisu i osiguranici.

Treba takođe naglasiti da se DUO na zajedničkom tržištu bitno lakše tesno povezuju i saučestvuju nego DDO.²⁸

²⁶ Detaljnije pogledaj Vran, A: *Preoblikovanje družbe za vzajemno zavarovanje v zavarovalno delniško družbo (demutualizacija), Preoblikovanje društva za uzajamno osiguranje u osiguravajuće deoničko društvo (demutualizacija)*: magistarski rad, Pravni fakultet Univerziteta u Mariboru, 2007, str. 28.

²⁷ http://de.wikipedia.org/wiki/Versicherungsverein_auf_Gegenseitigkeit.

²⁸ U Saveznoj Republici Nemačkoj više od 60 DUO udružuje se u *Arbeitsgemeinschaft der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit e.V. (ARGE VVaG)* sa sedištem u Kelnu. Glavni cilj povezivanja u pomenuto udruživanje jeste zastupanje zajedničkih interesa na kojima se temelji njihovo poslovanje. Pomenuto udruživanje deluje naročito na promovisanju prednosti DUO.

U javnosti nisu poznate pomenute prednosti DUO i zato su uzajamna osiguranja manje poznata i prepoznatljiva od DDO.

Nesporno je da su DUO bitno bolje usmerena potrebama svog članstva, koje ima vlasnička, upravljačka i nadzorna prava. Ta prava osiguranici kod DDO nemaju. U DUO su članovi istovremeno i osiguranici i nosioci vlasničkih prava, što im omogućava posredno učestvovanje u rezultatu poslovanja.²⁹

U DUO je moguće obezbediti veći stepen motivacije za nove osiguravajuće poslove jer ih bodre i podstiču sami članovi društva.

3.3. Manja i veća društva za uzajamno osiguranje

Pri raspravljanju o prednosti DUO na području osiguranja treba upozoriti da razne države pri normativnom uređivanju organizovanosti tih društava poznaju pojednostavljene propise za manje DUO.³⁰

Manja DUO su orijentisana više ka lokalnom poslovanju i specijalizovana su samo za određene osiguravajuće poslove, čime je načelo uzajamnosti kod njih bolje zastupljeno nego kod velikih DUO.

U poređenju s drugim nosiocima osiguravajućih poslova, društva za uzajamno osiguranje, međutim, nisu imovinski bogata društva, za njih važi načelo da traže posebne inovativne pristupe u oblasti nuđenja poslova potencijalnim članovima – osiguravačima, na primer posebne tarife zdravstvenog osiguranja vegetarijanaca, nepušača, ili posebne pogodnosti za naročito zaštićene osiguranike iz oblasti imovinskog osiguranja. Pošto mala DUO imaju teškoće s preuzimanjem većih rizika, povezuju se često s drugim osiguravačima na osnovu saosiguranja ili reosiguranja.

Katkad kod DUO, naročito manjih, srećemo i razne vrste osiguravajućih ponuda; (1) osiguranje s garancijom kojom osiguravač jamči momentalnu isplatu potraživanja osiguranicima iz osiguranja ukoliko osiguranik uplaćuje veći doprinos, (2) osiguranje bez posebnog jemstva za momentalnu isplatu celokupnog potraživanja protiv plaćanja manjih doprinosa i (3) osiguranje za osiguranike koji nemaju upravljačka prava članova, odnosno, ako nemaju ista prava u upravljanju koje imaju redovni članovi društva.

²⁹ Participacija osiguranika u rezultatima poslovanja DUO nije u podeli dividendi u novcu, kao što je to kod DDO, već u povećanju prava ili u smanjenju doprinosa. DUO ne sme isplaćivati dividende.

³⁰ Tako npr. Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) (nemački Zakon o osiguravajućem nadzoru u paragrafu 53 sadrži odredbe o manjim DUO, koje su u poslovanju vezane za određeno područje i određeni personalni krug članstva).

Pomenuti oblici osiguranja omogućavaju članovima DUO da organizuju poslovanje zajedničke vlastite organizacije u skladu sa svojim potrebama s obzirom na to da je temeljni cilj DUO zadovoljavanje potreba članova u oblasti osiguranja, dok je kod DDO osiguranje samo sredstvo za stvaranje dobiti kao osnovnog cilja. U pogledu takvog opredeljenja, kod DUO je bitna motivacija obezbeđivanje kvalitetnih usluga sopstvenim članovima, dok je kod DDO zadovoljavanje potreba osiguranika, kako smo već naveli, samo sredstvo za ostvarivanje dobiti deoničara. Vlasništvo imovine DUO raspoređeno je na sve članove jednakopravno i jednakomerno. Osiguranici DDO svojim plaćanjem premije kupuju samo uslugu osiguranja, dok članovi DUO plaćanjem doprinosa istovremeno kupuju i udeo u zajedničkom vlasništvu.

Rentabilnost poslovanja kod DUO je, po pravilu, povoljnija jer treća lica nemaju prava na finansijska potraživanja na osnovu dividendi, kao što ih imaju deoničari kod DDO. Međutim, kako vođstvo DDO teži kratkoročnom dobitku, u DUO se naglašava važnost načela uzajamnosti, uzornosti, etike, privredne demokratije, kao i aktivno učestvovanje članova u poslovanju zajedničkog društva i dr. Članovi DUO utiču na upravljanje i poslovanje, dok osiguranici kod DDO, po prirodi ugovornog odnosa, nemaju takvih prava. Kod DDO je participacija u upravljanju koncentrisana na užu rukovodstvenu strukturu, tj. na upravu i nadzorni organ, odnosno na upravni odbor ako se radi o jednodomnom sistemu upravljanja.

Tržište osiguranja razvija se u savremenom društvu u skladu sa činjenicom da postoji sve više opasnosti da društvo kao celina, sa savremenim tehničkim i globalnim razvojem, postaje sve ranjivije. Osiguranje je sve više zastupljeno u ponudi osiguranja od opasnosti pri vršenju potrebnih poslova koji omogućavaju kvalitetan život. Osiguranje od egzistencijalne opasnosti se po obimu smanjuje u korist osiguranja, kojim se obezbeđuje očuvanje potrebnog i očekivanog standarda življenja. Zato su društva za uzajamno osiguranje naročito dobra za obavljanje osiguravajućih poslova za slučaj zbrinjavanja u starosti, osiguranje nege i pomoći ostarelih, čiji se broj svaki dan povećava. Istovremeno sa očekivanjem kvalitetnog života u starosti, DUO upotrebljavaju sva moderna sredstva slobodnog upravljanja imovinom za račun korisnika njihovih usluga, pri čemu prioritet nije ostvarivanje dobiti, nego osiguranje boljih uslova za život osiguranika.

3. 4. Posebnosti organa rukovođenja, upravljanja i nadzora

Upravljačka struktura kod DUO (uprava i nadzorni organ, te skupština članova) ima, u načelu, veliki broj specijalizovanih i definisanih ciljeva osiguranika, što nije slučaj kod DDO.³¹ DUO ima brojne mogućnosti na području svog organizovanog poslovanja. Na primer, kod DUO postoji mogućnost stvaranja organizacije holdinga u kojem se operativne tržišne delatnosti prenose na društva ćerke, koje su organizovane kao DDO. Moguće je da DUO izdaje obveznice s pravom participacije u ostvarenoj dobiti, korišćenje određenih poreskih olakšica, a u nekim slučajevima mogu se nuditi prednosti za pojedine skupine članova i dr. Kao što smo već pomenuli, DUO je pri obavljanju osiguranja pripremljeniji za kooperacijske odnose između osiguranika na tržištu. Između rukovodstva DUO i članstva, po pravilu, postoji dijalog o pitanjima vođenja poslova i upravljanja i o valjanosti rada članova. To se kod DDO ne primećuje.

„Podela dobiti“ kod društava za uzajamno osiguranje zasniva se na načelu ravnopravnosti jer se pri toj deobi radi o raspolaganju viškom prihoda u širenju poslova, odnosno u povećanju kvaliteta osiguravajućih usluga za sve članove, pod jednakim uslovima. Kod DDO udeo u dobiti zavisi od pojedinačnog ulaganja svakog deoničara.

Načelo uzajamnosti obezbeđuje članovima DUO sigurnost u ostvarivanju prava. Imovina deoničarskih društava namenjena je osiguranicima i njihovim ulagačima, to jest deoničarima, a imovina DUO isključivo članovima. Finansijski položaj DUO na tržištu nije zavisn od berzanskih kretanja vrednosti deonica, s obzirom na to da prava članstva u DUO nisu predmet finansijskih operacija, kao što su to deonice u DDO. Česte promene organa rukovođenja, upravljanja i nadzora kod DDO u zavisnosti su od volje deoničara, a ne od osiguranika. Takve promene organa kod DUO, po pravilu, nisu moguće.³²

Vođenje poslova kod DUO više je kontinuirano i potčinjeno načelima upravljanja u skladu s ponašanjem dobrog gospodara, za razliku od upravljanja u DDO, gde je upravljanje i privređivanje zavisno od skrivenih ciljeva deoničara. Planiranje poslovanja DUO sadrži više konstantnosti temeljnih načela u skladu s ciljevima društava, dok poslovanje DDO zavisi od promena na finansijskom tržištu i promena organa rukovođenja i nadzora.

Osiguravajući portfelj društava za uzajamno osiguranje često šire sami članovi, jer su motivisani da povećaju članstvo i tako obavljaju ulogu zastupnika i posrednika, koji ne primaju proviziju za rad, što ne važi za DDO, gde se portfelj širi samo uz pomoć zastupnika ili posrednika u osiguranju.

³¹ Detaljnije o organima DUO pogledaj Ivanjko, Š: *Zavarovalno pravo (Pravo osiguranja)*, Zavarovalno poslovni inštitut, Maribor, 2009, str. 56.

³² Ivanjko, Š: *Zavarovalna delniška družba in družba za vzajemno zavarovanje (Deonička društva za osiguranje i društvo za uzajamno osiguranje)*, „Podjetje in delo“, Ljubljana, 1996/8, str. 1343.

3. 5. Sticanje i ostvarivanje kolektivnih i individualnih prava

Osiguravajući odnosi koji se u DDO zasnivaju na ugovoru o osiguranju uobličeni su jednostrano, s obzirom na to da se temelje na opštim uslovima poslovanja DDO, koje jednostrano oblikuje posloводство, s ciljem da s manjim troškovima postigne veći učinak, to jest dobit. Osiguranici nemaju mnogo uticaja na oblikovanje ugovornih odnosa prema svojim potrebama i željama. Članovi društva za uzajamno osiguranje u okviru svojih prava, zajedno sa organima rukovođenja DUO, učestvuju u zajedničkoj organizaciji poslovanja, uz donošenje zajedničkih akata, te tako utiču ne samo na zajedničko poslovanje već i na individualne ugovorne odnose. Upravljanje društvom za uzajamno osiguranje je, prema tome, rezultat zajedničkog dogovora članova i rukovođenja, a među njima, po prirodi stvari, najčešće nisu mogući konflikti. U DDO se uvek odlučuje između zahteva osiguranika i želja deoničara. Između članova DUO i organa rukovođenja ne postoje suprotni interesi, dok su u DDO uvek u pitanju suprotni interes između društva i osiguranika³³.

Osiguranici su individualno zainteresovani za kvalitetne usluge osiguranja, dok su deoničari životno zainteresovani za povećanje dobiti i podelu dividendi. Rukovodeći organi DDO razapeti su između interesa osiguranika za što boljom osiguravajućom zaštitom i deoničara koji žele da ostvare potrebna sredstva za dividendu. U DUO je rukovodeća struktura usmerena pre svega ka obezbeđenju kvalitetnih usluga članovima. Organi upravljačke strukture u DDO imaju dvojni odgovornost: kako prema osiguranicima na osnovu ugovora o osiguranju tako i prema deoničarima, koji su ih imenovali da rade u njihovom interesu. Odgovornost članova rukovođenja i nadzora kod DUO je identična, kako prema ugovoru o osiguranju prilikom primene individualnih članskih prava tako i na osnovu statuta pri utvrđivanju kolektivnih članskih prava.

Načela uzajamnosti i solidarnosti, koja su, gledano istorijski, bila osnov za sve vrste osiguravajućih kuća, bitno su i u većoj meri sačuvana kod DUO nego kod DDO. Ta načela su kod DUO, po pravilu, prepoznatljivija s lokalnog gledišta i stručno

³³ U korporacijskom pravu poznata je činjenica da postoje interesne suprotnosti između društva i preduzeća na koje posebno upozorava teorija o suprotnim interesima u društvu. Teorija i praksa naglašavaju da u evropskom sistemu privrednih društava postoji osnovna suprotnost između interesa preduzeća (Unternehmensinteresse) i interesa društva (Gesellsch aft्सinteresse), kao i individualnih interesa deoničara, odnosno članova društva. S obzirom na postojanje pomenutih suprotnosti, zakonodavac je u društvu opredelio tri organa, koji predstavljaju pojedinačne interese: posloводство koje zastupa i osigurava interese preduzeća, nadzorni organ koji osigurava interese društva kao celine i nastupa kao arbitar između interesa preduzeća i društva, i skupština, u kojoj deoničari odnosno članovi društva ostvaruju svoje individualne interese. Pomenuti odnos suprotnosti postoji posebno u svim deoničarskim društvima, pri čemu se u DDO na području osiguranja dodatno pojavljuje i interes osiguranika.

orijentisana ka potrebama uže zajednice, dok se DDO u svom poslovanju praktično ne obaziru na uže lokalne interese.

Iskustva ukazuju da se u DDO u kriznim prilikama češće javljaju različite štetne finansijske afere nego u DUO. U javnosti se afere u DDO pokušavaju prikriti, jer je znanje o njima ograničeno na uži krug ljudi. Međutim, kod DUO je znanje o finansijski spornim transakcijama bitno šire, te je zbog toga medijskoj i društvenoj javnosti mnogo dostupnije.³⁴ Osiguranik kao ugovorni partner DDO je, po prirodi stvari, samo sredstvo za postizanje ciljeva DDO na stvaranju dobiti, koja pripada deoničarima, pa je značaj statusa osiguranika zbog toga zanemaren. Kod DUO je osiguranik prisutan sa svojim aktivnim i pasivnim pravom glasa u okviru ostvarivanja kolektivnih članskih prava, te je stoga takođe bitno prepoznatljiviji kao osiguranik, odnosno ugovorni partner. Pri oblikovanju poslovne strategije DDO, osiguranici nemaju uticaja, dok članovi DUO na to bitno utiču putem svojih prava u organima DUO.

Ako rukovodstvo DDO želi da ustanovi šta osiguranici misle o njihovom poslovanju, to mišljenje mogu dobiti putem različitih anketa, studija, istraživanja itd. U DUO te informacije rukovodioci dobijaju u dijalogu sa svojim članovima u okviru organa društva ili neposredno, s obzirom na to da je bliskost između rukovodstva i članstva bitno veća u DUO nego kod DDO.

Pri upoređivanju položaja osiguranika kod DDO i DUO, potrebno je upozoriti i na manje prepoznatljive činjenice, koje imaju bitnu ulogu prilikom delovanja jednog ili drugog oblika organizacije osiguranja na tržištu i u društvenom okruženju. To je osećanje pripadnosti, lojalnosti i solidarnosti osiguranika. Osiguranici u DDO, po pravilu, taj osećaj pripadnosti nemaju, budući da su samo ugovorni partneri sa DDO te među njima postoje suprotni interesi. Kod članova DUO osećanje pripadnosti i lojalnosti bitno je naglašeno i kao takvo utiče i na oblikovanje i razrešavanje ugovornih odnosa prilikom ostvarivanja individualnih interesa.

Zaključak

U težnji za dobitkom u praksi osiguranja zaboravljaju se osnovna načela na kojima se osiguranje temelji. U vezi s nastojanjem za ostvarivanjem humanijeg društva, treba upozoriti na nužnost poštovanja načela uzajamnosti i solidarnosti pri

³⁴ Tipičan primer je situacija u Sloveniji u vezi s velikim, medijski prenaduvanim aferama, koje su povezane s minulim poslovanjem u DUO Vzajemni, dok finansijske afere, koje se takođe dešavaju u DDO, javnosti praktično nisu poznate.

organizovanju osiguranja u obliku uzajamnog osiguranja. Osiguranje u DUO ima za osiguranike članove određena pozitivna svojstva – učestvovanje u dobiti i u upravljanju – dok takvih prava osiguranici DDO nemaju.

Sa slovenačkog prevela: Dušanka Kafol

Literatura i izvori

1. *Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) ZRN.*
2. Obligacijski zakonik, Uradni list RS, št. (uradno prečišćeno besedilo): OZ-UPB I, Ur. I. RS, št. 97/2007.
3. Temeljni zakon o zavarovanju in zavarovalnih organizacijah (Uradni list SFRJ, št. 7/67).
4. Zakon o obligacijskih razmerjih (Uradni list SFRJ, st. 29/1978).
5. Zakon o temeljnih sistema premoženjskega in osebnega zavarovanja (Uradni list SFRJ, št. 17/90).
6. Zakon o zavarovalnicah (Uradni list RS, št. 64/94).
7. Zakon o zavarovalništvu, (Uradni list RS, št. 109/2006); uradno prečišćeno besedilo Zzavar-UPB2.
8. Buchner, G: *Der Begriff der „Gegenseitigkeit“ und seine mehrfache Bedeutung im Versicherungswesen*, „ZversWiss“, 1965, stran 435.
9. Flis, S: *Zbrani spisi o zavarovanju*, 4. knjiga, Ljubljana 1999.
11. Ivanjko, Š, Kocbek, M, Prelič, S: *Korporacijsko pravo*, GV, Ljubljana 2009.
12. Ivanjko, Š: *Zavarovalno pravo*, Zavarovalno-poslovni institut, Maribor, 2009.
13. Ivanjko, Š: *Organisation des jugoslawischen Versicherungswesens, Versicherungen in Europa, heute und morgen*, Karlsruhe, VVW, 1991.
14. Ivanjko, Š: *Zavarovalna delniška družba in družba za vzajemno zavarovanje*. Podjet. delo, 1996, 22, št. 8.
15. Meyer, H: *Das Versicherungs(un)wesen* „Heyne“, Munchen, 1993.
16. *Slovar slovenskega knjižnega jezika*, Ljubljana.
17. Škufca, F: *Zavarovalništvo na Slovenskem od začetka do danes*, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, 2008.
18. Vran, A: *Preoblikovanje družbe za vzajemno zavarovanje v zavarovalno delniško družbo (demutualizacija)*, magistrsko delo, Pravna fakulteta Univerze v Mariboru, 2007.

19. Zapušek, B: *Primeljava med zavarovalno delniško družbo in družbo za vzajemno zavarovanje po slovenskem, hrvaškem in francoskem pravu*: diplomska naloga. Pravna fakulteta, Univerze v Mariboru, 2004. 49 f.
20. http://de.wikipedia.org/wiki/Versicherungsverein_auf_Gegenseitigkeit.
21. <http://www.arge-vvag.de/fsets/fverband.htm>.

Summary

Insurance Mutuality

Professor Šime Ivanjko, Ph.D.

The principle of mutuality represents beyond doubt the essential element of insurance. There is a mutual promise given by the participating assured to each other which protects them against perils that may endanger them. In this manner the assured are at the same time members and assured of the same insurance organization.

It should be noted that insurers in their desire to gain profit often forget the principles of insurance. In striving to accomplish a humanitarian society it is necessary that principles of mutuality and solidarity are sustained when organizing insurance in the shape of mutual insurance.

Dr Zoran D. Radović, doktor pravnih nauka,
glavni i odgovorni urednik časopisa Tokovi osiguranja,
Beograd, i-mejl zoran-radovic@hotmail.co

OSIGURANJE BRODOGRADNJE

U toku gradnje broda, brodogradilište i naručilac broda izloženi su raznovrsnim rizicima. Zbog toga je osiguranje neophodan pratilac ove delatnosti. Autor u članku ukazuje da je u slučaju spora potrebno obezbediti primenu našeg prava i nadležnosti naših sudova (arbitraže). To je moguće kod ugovora o osiguranju brodogradilišta, broda u gradnji i kod kreditnog osiguranja.

Ključne reči: brodogradnja, osiguranje broda, pomorska i unutrašnja plovidba.

1. Uvod

Gradnja brodova predstavlja značajnu delatnost za svaku zemlju koja raspolaže plovnim putevima. Brodovi koji plove pod zastavom priobalne države doprinose njenom razvoju, te izvozu i uvozu robe. Vozarine za prevoz robe brodovima niže su nego u prevozu železnicom, drumom ili vazduhom. Gradnja brodova za strane naručioce takođe je značajna, zbog čega države brodogradnji posvećuju veću pažnju.

Osiguranje nezaobilazno prati gradnju brodova. Brodogradilište i naručilac broda izloženi su u toku gradnje raznovrsnim rizicima, od štete usled nemarnosti radnika do gubitka broda usled delovanja više sile.

Naručilac broda, po pravilu, ne finansira gradnju sopstvenim novcem, već kreditom. Banka koja kreditira naručioca takođe je izložena riziku da naručilac ne izvrši svoje obaveze. Banka se štiti hipotekom na brodu u gradnji i osiguranjem potraživanja.

2. Izvori prava

- a) Zakonski propisi
 - Zakon o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi (dalje Zakon)¹
 - Konvencija o upisu prava na brodovima u izgradnji²
 - Konvencija o upisu brodova unutrašnje plovidbe, 1965. (dalje Konvencija)
 - Konvencija za izjednačavanje nekih pravila o pomorskim privilegijama i hipotekama na brodu, 1926.
- b) Ugovori o gradnji broda
- c) Ugovori o osiguranju broda

3. Brodogradnja

Prve slike brodova stare su više od 6.000 godina³. U Egiptu su pre 3.000 godina napravljeni brodovi izgrađeni po planu, od drveta, dugi 40 metara. Prvi dokovi za gradnju brodova sagrađeni su u Indiji pre 2.500 godina. Savremena gradnja brodova u Evropi počinje iz 18. veka, da bi se drveni brodovi na jedra usavršili u 19. veku. Prvi parni brod porinut je u vodu početkom 19 veka. Sredinom tog stoleća jedrenjaci su postepeno potisnuti.

Strateški razvoj brodogradnje počinje u 20. veku. Obuhvata brodogradilišta, industrijsku izradu delova za brodove i struku brodogradnje.⁴

3.1. Finansiranje brodogradnje

Na tržištu brodogradnje finansiranje kupovine novih brodova predstavlja početnu fazu posla. Kupovina novih brodova može se podeliti u dve faze, finansiranje pre isporuke i posle isporuke broda. Pravna pitanja u vezi s finansiranjem odnose se na ugovor o gradnji, upisu broda u gradnji i hipoteku na brodu u gradnji. Brodograditelj, koji je često vlasnik broda do njegove isporuke, snosi rizik gubitka i štete na brodu do njegove isporuke. Ove okolnosti utiču na položaj naručioca (kupca) i njegov odnos s bankom koja finansira kupovinu. Brodovi se ne kupuju gotovim novcem, nego zaduživanjem, za koje se poverioci

1 Službeni list SR, br. 12/1968.

2 Službeni list SFRJ, br. 1/71.

3 Peter Kemp, *The history of ships*, London, 1976, str. 9.

4 <http://en.wikipedia.org/wiki/Shipbuilding>

obezbeđuju hipotekom na brodu⁵, često na dva broda dužnika. Bez kreditnog osiguranja, finansiranje brodogradnje nije moguće. Kreditno osiguravajuće pokriće političkih i komercijalnih rizika, kojima je izložen poverilac (banka), omogućava kupcu da lakše dobije kredit.

3.2. Brod u gradnji

Brod u gradnji obuhvata gradnju broda od trenutka polaganja kobilice ili sličnog postupka gradnje do trenutka upisa u upisnik brodova u gradnji (Zakon). U upisnik se upisuje pravo vlasništva. Ako u upisnik broda u gradnji nije nešto drugo upisano, pravo raspolaganja brodom u gradnji obuhvata i stvari koje se nalaze na brodogradilištu, a nisu ugrađene u brod u gradnji, ako su, prema svojoj izradi, određene isključivo za ugrađivanje u određeni brod ili za njegov pripadak⁶, ili ako su na vidljiv način obeležene ili izdvojene za ugrađivanje u taj brod. Od trenutka upisa u upisnik brodova u gradnji, brod se podvrgava knjižnom režimu u istom obimu kao i brod u plovidbi.⁷ U Zakonu je detaljno regulisan prvi upis broda u gradnji. Upis brodova u gradnji prvenstveno ima svrhu da posluži za podizanje kredita pomoću hipoteke.⁸

Brisanje broda iz upisnika broda u gradnji ne može se obaviti ako se tome protivi poverilac koji ima zakonsko ili ugovorno založno pravo (hipoteku) na brodu.

3.3. Ugovor o gradnji broda

Ugovor o gradnji broda, kao i njegove izmene i dopune, moraju biti sastavljeni u pismenom obliku (Zakon). Apsolutna priroda zakonske pretpostavke (preasumptio juris et de jure), po kojoj se, ako nije drukčije ugovoreno, smatra da brod u gradnji pripada brodograditelju, ukazuje na specifičnu pravnu prirodu ovog

5 Hipoteka na brodu predstavlja pravo po kome je poverilac ovlašćen da se iz prodajne cene namiri sudskom prodajom broda. Ugovor o hipoteci katkad sadrži ovlašćenje da hipotekarni poverilac svoje potraživanje može namiriti iskorišćavanjem broda.

6 Pripadak broda jesu stvari koje po svojoj nameni trajno služe njegovoj upotrebi i kada su privremeno odvojene od njega. Pripadak jesu i stvari koje su upisane u brodski inventar.

7 Vidi odredbe Međunarodne konvencije o upisanim pravima na brodovima u gradnji od 1967. i čl. 2. Priloga i Ženevske konvencije o upisu brodova unutrašnje plovidbe od 1965, Emilio Pallua, u Komentararu i komentarskim bilješkama Zakona o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi u redakciji Siniše Trive, Zagreb, 1981, str. 83.

8 Emilio Pallua, „Stvarna prava na brodovima“, *Enciklopedija imovinskog prava i prava udruženog rada*, Beograd, 1980, str. 25.

ugovora kao mešovitog pravnog posla: ugovora o delu i ugovora o prodaji.⁹ Prema ugovoru, svojina na brodu ne može preći na naručioca kao kupca u momentu zaključenja ugovora. Rizik od gubitka i štete na brodu snosi brodograditelj sve do predaje izgrađenog broda kupcu. Ukoliko brodograditelj nije u celosti plaćen, prilikom predaje broda može se ugovoriti da brodska svojina ostaje kod brodograditelja. U praksi, brod se predaje kupcu i kad brodograditelj nije u celosti isplaćen, uz hipoteku na brodu kojom se brodograditelj štiti za neisplaćeni deo ugovorene cene.¹⁰

Brodograditelj ima obavezu da izradi, opremi i porine brod u skladu s dobijenim planom i specifikacijom.

Za plaćanje cene brodograditelj se obezbeđuje bankarskom ili drugom garancijom. Način plaćanja cene u ratama predviđen je ugovorom u zavisnosti od napredovanja gradnje, od polaganja kobilice, izgradnje trupa broda, ugradnje motora i probne vožnje. Odgovorni inženjer izdaje potvrdu da je određena faza izgradnje broda završena.¹¹

Brodograditelj garantuje kupcu brzinu broda, potrošnju goriva, kapacitet štiva (skladišta) ili tonažu. Brodograditelj nastoji da ugovornim odredbama isključi svoju odgovornost za ugrađenu opremu koja nije proizvedena u brodogradilištu.

U odredbama ugovora predviđen je datum predaje broda kupcu, dokumentacija o predaji, sertifikat o klasi, zapisnik o predaji i prijemu i prelazak vlasništva. Brodogradilište kupcu predaje potvrdu u kojoj se kupac imenuje kao prvi vlasnik.

Uobičajeno je da se ugovor o gradnji broda zaključuje putem tipiziranih ugovora. Najpoznatiji su evropski (Norwegian Shipbuilding Contract), američki i japanski. Ugovori sadrže različite odredbe o ugovoru o osiguranju broda u izgradnji. Brodograditelj ili kupac zaključuju ugovor o osiguranju, pri čemu su često saosiguranici.

4. Osiguranje

Odredbe Zakona primenjuju se na osiguranje gradnje broda i stvari namenjenih njegovoj gradnji ako je tako zaključeno po polisama ili uslovima uobičajenim za plovidbena osiguranja. Prema odredbama Zakona o obligacionim odnosima, „na plovidbena osiguranja, kao ni na druga osiguranja na koja se primenjuju pravila o plovidbenom osiguranju”, ne primenjuje se Zakon o

9 Siniša Triva, *Zakon o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi s napomenama i bilješkama*, Zagreb, 1981, str. 166.

10 Egest Barbullushi, *Ship building contracts: Theory and Practice*, Antwerpen, 2010.

11 Brand M. Caldwell, *Fisheries law, Ship building contracts, Marine Life*, Vancouver, September 2002.

obligacionim odnosima. Praktično pitanje jeste šta sve spada pod pojam „plovidbeno osiguranje”.¹²

4.1. Osiguranje broda (kasko)

Sa stanovišta rizika kojima su brodovi u gradnji izloženi, postoji pet odvojenih faza. Prva faza počinje pripremanjem materijala i delova budućeg broda u brodogradilištu i traje do polaganja kobilice. U toj fazi još nije počela izgradnja broda kao takvog, tako da imamo samo rizike kojima su inače izložene stvari na kopnu. Druga faza počinje od polaganja kobilice i traje do početka porinuća broda u more ili reku. U toj fazi gradi se budući brod na kopnu, kada je takođe izložen samo kopnenim rizicima, slično kao i drugi objekti prilikom njihove izgradnje na kopnu (požar, eksplozija, zemljotres, rušenje objekta i sl.). Treća faza obuhvata period porinuća u more ili reku, kada su brodovi izloženi specifičnim rizicima i štetama usled neuspelog ili delimično uspešnog porinuća, dok su u plutajućem stanju. Pored rizika u vezi sa završetkom gradnje, u toj fazi brod je izložen još i tipičnim plovidbenim rizicima, kao i drugi brodovi koji duže borave u lukama (tzv. lučki rizici). Peta faza obuhvata probne i ostale potrebne vožnje nakon dovršenja izgradnje i traje sve dok se brod ne preda kupcu.¹³

Ukoliko mašine, limovi i ostali brodograđevinski materijal nisu namenjeni za gradnju određenog broda, ili se ne mogu kao takvi identifikovati, nije ih moguće osigurati po odredbama Zakona koji reguliše plovidbena osiguranja.

4.2. Osiguranje broda u gradnji

Uslovi za osiguranje brodova u gradnji Kompanije „Dunav osiguranje” sadrže detaljne odredbe koje pružaju punu zaštitu osiguraniku, pokrivajući kasko štete i odgovornost osiguranika prema trećim licima.

Predmet osiguranja je brod u gradnji, od postavljanja kobilice do završetka probnih vožnji. Osiguranjem su obuhvaćene brodske mašine, oprema i materijal potreban za gradnju još pre njegovog unošenja u brod, pod uslovom da je tačno određen i naveden u polisi osiguranja. Osiguranje pokriva gubitak i/ili oštećenje

¹² Predrag Šulejić, *Pravo osiguranja*, Beograd, 2005, str. 43.

¹³ Veljko Tomašić, *Ugovor o plovidbenom osiguranju*, Beograd, 1990, str. 26.

osiguranog predmeta, uključujući i troškove popravke, izmene ili obnove bilo kog oštećenog dela koji se proglašuje neispravnim isključivo zbog skrivene mane na tom delu za vreme trajanja osiguranja. Osiguranje pokriva zakonsku odgovornost osiguranika zbog sudara osiguranog broda s drugim brodom, ali najviše do vrednosti broda, kao i njegove obaveze oko gubitka života i povreda lica, dizanja ili uništenja osiguranog broda ili tereta na njemu. Osiguranjem je pokrivena i generalna (zajednička) havarija.

Osigurani iznos uvek se utvrđuje ugovorom o osiguranju, s tim da nije uvek izvesno hoće li brod, kad bude izgrađen, imati veću vrednost od osiguranog iznosa. Zbog toga je preporučena¹⁴ ugovorena vrednost ili konačna vrednost (*completed value*), u zavisnosti od toga koja bude veća. Premija osiguranja treba da bude zbog toga prilagođena. Osigurani iznos često nije konačan (*provisional value*),¹⁵ već se ugovorom o osiguranju ponekad deli na deo koji se odnosi na trup broda i deo za mašine koje se kasnije ugrađuju. Premija osiguranja ne plaća se u celosti odmah po zaključenju ugovora.

U slučaju da se brod u gradnji reosigurava u inostranstvu, osiguranje treba sprovesti primenom engleskih institutskih klauzula koje se na to odnose.¹⁶ Uvodna klauzula predviđa primenu engleskog prava i prakse. Ova odredba ne isključuje mogućnost da se sudski spor vodi van Engleske.¹⁷ Međutim, postoji mogućnost da se odredba o primeni engleskog prava i prakse isključi.¹⁸

Institutske klauzule predviđaju da ugovor o osiguranju ostaje na snazi i u slučaju kada se sa zahtevom za naknadu štete ne pojavi osiguranik, nego drugo lice.¹⁹ U kojoj će meri pravo na naknadu štete imati brodograditelj ili kupac, zavisi od njihovog ugovora o gradnji broda, kojim je predviđen momenat prelaska svojine, pa time i rizika.²⁰

Mogu se ugovoriti i druge institutske klauzule koje pokrivaju rizike brodogradnje: osiguranje koje pokriva ratne rizike (rat, građanski rat, revoluciju, ustanak, građanski udar, uzapćenje, prisilno zadržavanje, napuštene mine i drugo napušteno

14 The Joint Construction Risk Committee

15 R. H. Brown, *Marine Insurance* Vol. 3-Hull Practice, London, 1975, str. 245.

16 *Institute clauses for builders' risks*, Cl. 351.

17 N. G. Hudson i J. C. Sallen, *The Institute Clauses Handbook*, London, 1986, str. 5.

18 Veljko Tomašić, *Nova engleska polica i uslovi za osiguranje robe*, Zagreb, *Osiguranje i privreda*, Zagreb, god. XXIII br. 11, str. 19.

19 „Any change of interest in the subject-matter insured shall not affect the validity of this insurance“ (institutске klauzule).

20 Prema odredbi Zakona, osiguranik može da bude samo lice koje ima ili može da očekuje da će imati opravdani interes da ne nastupi slučaj pokriven osiguranjem.

oružje);²¹ osiguranje koje pokriva rizike od štrajka (štete prouzrokovane od strane štrajkača ili radnika izbačenih s posla, štete od radničkih ili građanskih nemira, terorista ili od lica koja su bila zlonamerno ili politički motivisana).²² Postoji, pak, mogućnost da se za određene štete odgovornost brodograditelja ograniči, recimo ako je u planu izgradnje broda postojala greška.²³

4.3. Kreditno osiguranje

Mogućnost da se poverilac štiti osiguranjem za slučaj da mu dužnik ne vrati dug postoji u mnogim zemljama u svetu. U našoj zemlji osiguranje izvoznih kredita sprovodi Agencija za osiguranje i finansiranje izvoznih kredita Republike Srbije (dalje AOFI), kao i osiguravajuća društva u manjem obimu (bez osiguranja od političkih rizika). U Engleskoj ovo osiguranje sprovodi Export Credit Guarantee Department (dalje ECGD), kao i osiguravajuća društva.

Kad postoji potraživanje, postoji i opasnost da dužnik ne bude u mogućnosti da izmiri svoju obavezu prema poveriocu. Svako potraživanje koje se pojavljuje kao pravno regulisan odnos, zaštićen zahtev jednog učesnika obligacionopravnog odnosa, da mu drugi učesnik ne može da izvrši određenu činidbu,²⁴ može biti predmet ugovora o osiguranju.²⁵

Ako se poverilac osigura za slučaj neplaćanja potraživanja, potraživanje se pojavljuje kao predmet osiguranja.²⁶ Poverilac stiče pravo na naknadu štete po uslovima ugovora o osiguranju ako poverilac ne naplati svoje potraživanje, odnosno ne ostvari svoje pravo prema dužniku usled ostvarenja određenog rizika.²⁷

Kreditno osiguranje pokriva sledeće rizike: komercijalne (insolventnost dužnika); političke (rat, neprijateljstva, pobuna, revolucija) i finansijske (opšti moratorijum na plaćanje, zabrana transfera, zabrana uvoza/izvoza).²⁸

21 Institute War Clauses Builders' Risks, Cl. 349.

22 Institute Strikes Clauses Builders' Risks, Cl. 350.

23 Builders' Risks Institute clause for limitation of liability in respect of faulty design & P.&I. risks, Cl. 352.

24 *Pravni leksikon*, Beograd, 1970, str. 1173.

25 Zoran Radović, *Hipoteka na brodu*, Beograd, 1986, str. 108.

26 E. R. H. Ivamy, *General Principles of Insurance Law*, London, 1970, str. 11.

27 Veljko Tomašić, *Osiguranje u spoljnoj trgovini*, Beograd, 1970, str. 102.

28 Zoran Radović, *Osiguranje izvoznih kredita*, Beograd, 1989, str. 48-49.

4.4. Osiguranje interesa hipotekarnog poverioca

Osiguranje interesa hipotekarnog poverioca (kupca broda) sprovodi se u našoj zemlji. Predmet osiguranja jeste neotplaćeni deo prodajne cene broda naveden u polisi, čije je plaćanje obezbeđeno hipotekom.²⁹ Da bi se ugovor o osiguranju zaključio, potrebno je da se ispuni sledeće:³⁰

- a) da postoji potraživanje u korist identifikovanog poverioca
- b) da su, u odnosu na brod opterećen hipotekom, zaključeni određeni ugovori o osiguranju (kasko i odgovornost)
- c) da je potraživanje iz zaključenih ugovora o osiguranju ustupljeno poveriocu.

Obaveza osiguravača da osiguraniku isplati naknadu iz osiguranja nastaje ako osiguranik ne može da naplati potraživanje zbog sledećeg:

- politički događaji u zemlji hipotekarnog dužnika ili rat države hipotekarnog dužnika s drugom državom
- opšti moratorijum na plaćanje u zemlji hipotekarnog dužnika
- zabrana transfera u zemlji hipotekarnog dužnika
- zaplena, nacionalizacija, eksproprijacija ili druge mere zemlje koje se mogu izjednačiti sa zaplenom, nacionalizacijom i eksproprijacijom.³¹

Pravo poverioca da ostvari naknadu iz osiguranja jeste uslovljeno. Hipotekarni poverilac u svojstvu osiguranika³² jemči sledeće:³³

- da će brod biti osiguran u skladu sa zbirkom institutskih klauzula na određeno vreme
- da će biti učlanjen u Klub za zaštitu i obeštećenje (*Protecting & Indemnity Club*)
- da će navedena osiguranja biti indosirana na njega.

29 Zoran Radović, *Osiguranje izvoznih kredita*, Beograd, 1989, str. 113.

30 Hrvoje Kačić, „Osiguranje interesa založnog vjerovnika“, Savjetovanje o osiguranju pomorskog kaska, Split, 1984, str. 66-69.

31 Zoran Radović, *Osiguranje izvoznih kredita*, str. 113.

32 Veljko Tomašić, „Pravila o plovidbenom osiguranju“, Komentar Zakona o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi, u redakciji Siniše Trive, Zagreb, 1981, str. 287.

33 *Institute Mortgagees Interest Clauses*, Hulls, CI, 337.

Osiguravač će odbiti da obešteti osiguranika u sledećim slučajevima:

- prilikom propusta ili postupka brodovlasnika, preduzetnika, čarterera ili menadžera broda, njihovih poslenika ili agenata ako ne poštuju jemstva ili izričito ugovorene uslove
- prilikom namernog ili nehatnog postupka, uključujući namerno ili nehatno uništenje ili oštećenje broda, ili njegovo dovođenje u stanje u kome postaje nesposoban za plovidbu.

Pravo na naknadu štete ograničeno je visinom potraživanja hipotekarnog poverioca i osiguranim iznosom. Osiguranje prestaje u trenutku promene vlasništva, menadžmenta ili kontrole nad brodom, sem u slučaju da osiguranik odmah po saznanju obavesti osiguravača o nastalim promenama, a osiguravač prihvati da se osiguranje produži.

AOFI preuzima obavezu da osiguraniku isplati naknadu ako osiguranik svoje potraživanje ne može da naplati usled sledećih nepovoljnih okolnosti:

- politički događaji u zemlji hipotekarnog dužnika ili rat države hipotekarnog dužnika s drugom državom
- opšti moratorijum na plaćanje u zemlji hipotekarnog dužnika
- zabrana transfera u zemlji hipotekarnog dužnika
- zaplena, nacionalizacija, eksproprijacija ili druge mere države koje se s tim mogu izjednačiti
- katastrofalne elementarne nepogode.

Isključene obaveze važe za sledeće slučajeve:

- ako osiguranik nije obezbedio svoje potraživanje prema dužniku hipotekom na brodu
- ako je plaćanje potraživanja uskraćeno na osnovu pravosnažne sudske presude kojom je utvrđeno da osiguranik nije isporučio brod saglasno odredbama ugovora sa dužnikom
- ako je plaćanje cene uskraćeno zbog propasti broda usled ostvarenja osigurljivih rizika, a postojala je mogućnost da se brod osigura od takvih rizika
- ako je osiguranik bez saglasnosti osiguravača izmenio uslove o prodaji broda ili uslove obezbeđenja svog potraživanja prema hipotekarnom dužniku.

ECGD uslovljava da ugovor o *mortgage*³⁴ treba da sadrži odredbu prema kojoj potraživanje, obezbeđeno hipotekom, dospeva na naplatu odmah u celosti, ukoliko dužnik ne poštuje svoje obaveze oko broda:

- a) propusti
 - ako ga ne održi u ispravnom stanju
 - ako brod ne zadrži svoju klasu
 - ako ga osigura (kasko i odgovornost /P &I/).
- b) ako bez saglasnosti brodograditelja proda brod.

Interesi hipotekarnog poverioca mogu biti ugroženi, na prvom mestu zakonskim založnim pravom.³⁵ Potraživanja po ovom osnovu imaju prvenstveno pravo namirenja iz vrednosti broda pre hipoteke.³⁶ Njega takođe može da ugrozi hipotekarni dužnik koji je, prema ugovoru o hipoteci, bio dužan da osigura brod i da prenese pravo iz polise na poverioca. Ukoliko dužnik svojim nedozvoljenim postupkom izgubi pravo na naknadu štete iz osiguranja, vinkulirana polisa prenetna na poverioca neće pomoći poveriocu. Polisa ne sadrži samostalno pravo, nije hartija od vrednosti.

5. Merodavno pravo

Na odnose iz ugovora o gradnji primenjuje se pravo mesta brodogradilišta ako stranke nisu izabrale drugo pravo koje će se primeniti (Zakon). Nemogućnost primene izabranog prava može nastati iz više razloga, na primer zbog protivnosti javnom poretku.³⁷

Na ugovor o plovidbenom osiguranju primenjuje se pravo sedišta osiguravača, pod uslovom da ugovorači nisu odredili primenu drugog prava. Primena našeg prava ne može se isključiti ako su ugovorači iz naše zemlje (Zakon).

Po pravu države čiju državnu pripadnost brod ima ocenjuje se hipoteka na brodu. Pri prihvatanju rešenja prema kojem se na hipoteku primenjuje koliziono pravilo zastave broda, vodilo se računa da ovo rešenje odgovara postulatima doktrine, savremenoj judikaturi i međunarodnim konvencijama.³⁸ Prema odredbi Konvencije,

34 *Mortgage* ima karakteristike hipoteke, ali je jače obezbeđenje od hipoteke na brodu.

35 Prema odredbama Zakona i međunarodnih konvencija, zakonska založna prava postoje za potraživanja po osnovu naknade štete zbog sudara i spasavanja broda, plate zapovednika i posade, sudskih troškova i drugo.

36 Ivo Grabovac, *Pomorsko pravo*, Zagreb, 1971, str. 149.

37 Natko Katičić, *Zakon o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi* u redakciji Siniše Trive, str. 417.

38 Željko Matić, *Međunarodno privatno pravo*, posebni deo, Zagreb, 1982, str. 26.

redosled hipoteka s jedne strane, i zakonskih založnih prava i retencije s druge strane, određuje se prema pravu države u kojoj će brod biti upisan posle dovršene gradnje.

Primena prava na zakonska založna prava složenija je s obzirom na to da brod u toku plovidbe prolazi kroz luke različitih zemalja, u kojima može biti zaustavljen sudskim rešenjem. Rešenje prema kome se na stvarna prava na brodu ima primeniti pravo državne pripadnosti polazi od karakterističnih svojstava broda, koji, mada je svrstan u pokretnu stvar, po svom statusu ima sličnosti s nekretninom. *Lex situs* broda postao je problematičan kada se radi o *res in transitu*. Prvo, brod na otvorenom moru nema *lex rei sitae*, jer se često ne nalazi u granicama nijedne zemlje, i drugo, stvarna prava bi se sticala, menjala i gubila prema pravu mesta gde se brod u određenom momentu nalazi. Po jednom shvatanju,³⁹ državna pripadnost broda ima samo teoretsku prednost, koja ne može da se meri s praktičnom efikasnošću prava mesta u kome je brod prinudno zaustavljen i prodat u izvršnom postupku. Primena *lex fori* obrazlaže se shvatanjem da u postupku prinudne prodaje broda odlučuje jedino sud.⁴⁰

6. Zaključak

Građenje brodova treba da se obavlja na način da rizici s kojima se suočavaju brodograditelji i kupac budu u celosti zaštićeni. To se postiže stručnim načinom zaključenja ugovora o osiguranju.

Gradnja brodova neposredno je povezana s finansijskom institucijama, na prvom mestu s bankama. Velike vrednosti brodova praktično ne dozvoljavaju njihovu kupovinu bez kredita. Kupac broda obezbeđuje banku hipotekom na brodu. Eksploatacijom broda otplaćuje kredit, često sedam do osam godina. U ovom delu poslovanja kreditno osiguranje je neophodno. Hipotekarni dužnik može postati nemoćan da kredit otplaćuje iz više razloga, uključujući propast broda pod hipotekom. Banka koja finansira gradnju brodova u većoj je meri izložena rizicima u odnosu na finansiranje gradnje isključivo na kopnu. Brodovi u plovidbi menjaju jurisdikciju kada su izloženi zapleni. Potraživanja, obezbeđena zakonskim založnim pravom, imaju prioritet pri naplati u odnosu na potraživanja obezbeđena hipotekom na brodu.

Da bi se industrija brodogradnje uspešno razvijala, neophodna su sledeća osiguranja:

- a) Osiguranje koje zaključuje brodograditelj:

39 G. A. Zaphirou, *The Transfer of Chattels in Private International Law*, London, 1956.

40 Berthold Eisner, *Međunarodno privatno pravo*, II svezak., Zagreb, 1956, str.75.

- osiguranje broda u gradnji
- osiguranje za štete koje pričini kupcu broda
- osiguranje za štete koje pričini trećim licima.

b) Osiguranje koje zaključuje kupac broda:

- osiguranje broda u gradnji kada rizik pređe na njega (kasko i odgovornost)
- kreditno osiguranje (osiguranje potraživanja u svojstvu hipotekarnog poverioca).

U slučaju spora, svakako, potrebno je obezbediti primenu našeg prava, kao i nadležnost naših sudova (arbitraže). To je moguće kod ugovora o osiguranju brodogradilišta, broda u gradnji i kod kreditnog osiguranja.

Summary

Shipbuilding Risks Insurance

Zoran Radović, Ph.D.

There is a direct connection between shipbuilding and financial institutions, principally banks. Given the great value of ships, they can only be purchased through credits. The purchaser of a ship provides security to a bank by way of ship mortgage. Through the service of the ship he pays off the loan, often in seven to eight years' time. Credit insurance is indispensable in this part of business. The mortgage debtor may become unable to pay off the credit for a number of reasons, including the ruin of a mortgaged ship. Banks which finance the construction of a ship are more exposed to risks as compared to the financing of construction on land only. Ships under way change jurisdiction when subject to seizure. Claims secured by statutory lien, have priority for collection as compared to claims secured by ship mortgage.

In the event of a dispute, the enforcement of our law should be provided, by all means, together with the jurisdiction of our courts (arbitration). This is possible with shipyard, builder's risk and credit insurance contracts.

Translated by: Vesna Turudija

Dr Nada L. Vignjević Đorđević,

vanredni profesor, Državni univerzitet u Novom Pazaru,
midass@sezampro.rs

INSTITUCIONALNI SEKTORI I MARKETING MENADŽMENT NA PRIMERU OSIGURAVAJUĆIH DRUŠTAVA

U osnovi razvojne strategije stoji zahtev da ekonomska politika razvija konkurent-ske prednosti ukupne privrede Srbije, a ne samo komparativne prednosti određenih izvozno orijentisanih delatnosti. Time se investicije usmeravaju ka stvaranju nove, savremene struk-ture privrede, konkurentne na inostranom tržištu, što nadalje zahteva otvorenu privredu i zdrav tržišni ambijent, koji će pogodovati stranim ulaganjima i pokretanju domaće štednje.

Strane direktne investicije zahtevaju postojanje transparentne i korektno pravne regulative, te efikasnog bankarskog, odnosno finansijskog sistema. Privlačenje stra-nih investicija jedini je put koji vodi ka privrednom oporavku zemlje, ali podatak zabele-žen u 2005. godini da je samo 10 odsto stranih investicija prikupljenih u poslednje četiri godine uloženo u opremu nimalo ne ohrabruje.

Ključne reči: institucionalni sektori, strategijski marketing, tržište osiguranja, menadžment

Uvod i polazne pretpostavke

Osnovni cilj razvojne strategije Srbije jeste povećanje stope rasta bruto do-maćeg proizvoda i njeno održanje na nivou potrebnom da se suzi postojeći raskorak u *per capita* dohotku između Srbije i zemalja EU, kao i uspešnih zemalja u tranziciji. Srbija s trenutnim godišnjim proizvodom po glavi stanovnika spada u red najsiro-mašnjih zemalja Evrope.

Da bi izašla iz te kategorije, Srbiji je potrebna celovita razvojna strategija, čiji je jedan od ključnih elemenata privlačenje inostranog kapitala, pre svega u obliku direktnih investicija. Time se, pored kapitala, u zemlju unose i savremena tehnologija i menadžment, obezbeđuju izvozna tržišta i aktiviraju procesi koji unapređuju poslovanje domaćih preduzeća. Dodatne investicije predstavlja ljudski kapital, a istraživanje i razvoj obezbeđuje visoke stope rasta BDP-a, kao i povećanje konkurentnosti domaće privrede.

U osnovi, pitanje podizanja konkurentnosti i osposobljavanja zemlje da se integriše u tržište EU svodi se na razvojnu strategiju koja polazi od realnog tržišnog deviznog kursa i liberalizacije spoljnotrgovinske razmene.¹ Time se investicije usmeravaju ka stvaranju nove, savremene strukture privrede, konkurentne na inostranom tržištu, što zahteva otvorenu privredu i zdrav tržišni ambijent, koji će pogodovati stranim ulaganjima i pokretanju domaće štednje.

U osnovi razvojne strategije stoji zahtev da ekonomska politika razvija konkurentne prednosti ukupne privrede Srbije, a ne samo komparativne prednosti određenih izvozno orijentisanih delatnosti.

Strane direktne investicije zahtevaju postojanje transparentne i korektno pravne regulative, te efikasnog bankarskog, odnosno finansijskog sistema. Privlačenje stranih investicija jedini je put koji vodi ka privrednom oporavku zemlje, ali podatak zabeležen u 2005. da je samo 10 odsto stranih investicija prikupljenih u poslednje četiri godine uloženo u opremu nimalo ne ohrabruje. Transakcije ostvarene kupovinom nekog preduzeća zapravo predstavljaju prelivanje novca „iz džepa u džep“, jer čista prodaja preduzeća ne utiče na povećanje bruto društvenog proizvoda. Stoga valja pružiti prioritarnu podršku nematerijalnim investicijama koje se baziraju na znanju, savremenom *know-how*, inovacijama i novim proizvodnim tehnikama. Srbija treba da pristupi proizvodnom i razvojnom povezivanju sa zemljama u okruženju radi stvaranja sinergijskih efekata u pojedinim granama i delatnostima. U tu svrhu valja definisati potencijalna proizvodna jezgra u koja bi se mogla uključiti preduzeća u privatnom i javnom vlasništvu, te ponuditi konkretnu pomoć u prodoru na regionalna tržišta kojima domaći učesnici nisu u stanju sami da ovladaju.

¹ Za Srbiju nije prihvatljiva strategija da se depresijacijom domaće valute kritična masa preduzeća „ispod linije“ učini rentabilnom, uporedo s jačanjem carinske i vancarinske zaštite (protekcionizam). Ovakvom strategijom čuva se i reprodukuje zatečena privredna struktura. A ona je u našem slučaju, kako se videlo, zastarela, pretežno kompatibilna s tržištem koje je postojalo pre dve i po ili tri decenije.

Marketing menadžment osiguravajućih kuća

Kompanije moraju precizno odlučiti kako i gde će usmeriti svoj proizvod ili usluge osiguranja na odabranim segmentima tržišta. Potrebe i želje osiguranika na ciljnim tržištima moraju se materijalizovati u obliku određenog marketing miksa. Posebno je važno kako osiguranik doživljava uslugu osiguranja i kako je pozicionira u odnosu na konkurentsku ponudu. Putem analize, direktor marketinga u kompaniji nastoji da opiše aktuelne promene u okruženju i predvidi one u budućnosti. Vrednovanjem promena menadžer bi trebalo da bude u mogućnosti da utvrdi moguće pretnje i povoljne prilike izazvane kolebanjem u okruženju. Razumevanje postojećeg stanja i uzimanje u obzir pretnje i mogućnosti proizašlih iz promena u okruženju pomažu direktorima marketinga u osiguranju da procene delovanje i rezultate preduzetih marketinških napora u sadašnjosti, kao i da razviju marketinšku strategije za budućnost.

U ophođenju sa snagama okruženja u marketingu, mogu se primeniti dva opšta pristupa: prihvatiti snage okruženja kao one koje se ne mogu kontrolisati, ili im se suprotstaviti, uz pokušaj da ih oblikujemo. Ako se snage okruženja posmatraju kao da ih je nemoguće kontrolisati, kompanija ostaje pasivna i reaktivna. Umesto da pokušaju da utiču na snage okruženja, direktori marketinga u kompanijama nastoje da propaganda, usmena propaganda i prethodno iskustvo budu faktori koji utiču na očekivanu uslugu.

Na promovisanje usluga osiguranja eksterni marketing ima direktan uticaj, ali i indirektan – putem koncipiranja uslužne ponude osiguranja, u skladu sa zahtevima i željama osiguranika, a tu je i kreiranje elemenata marketing miksa s obzirom na prethodno iskustvo i usmenu propagandu. Budući da je indirektni uticaj posledica prethodnih rezultata, on se bazira na realnim mogućnostima i sposobnostima kompanije, što utiče na formiranje prethodnog očekivanja i u većini slučajeva potpuno je objektivno.

Eksternim komuniciranjem osiguravajuće kuće eksplicitno daju obećanja o budućoj osiguravajućoj usluzi, njenom kvalitetu i zadovoljstvu osiguranika. Promovišući usluge koje nudi, kompanija direktno utiče na formiranje očekivanja. Što je nivo prethodnih očekivanja viši, to kvalitet mora biti veći, da bi ga osiguranik tako i percipirao. Povećanje očekivanog implicira nužnost povećanja performansi objektivno merenog kvaliteta, kako bi i percipirani kvalitet bio veći. U protivnom, osiguranici su skloni da percipiraju nizak kvalitet čak i onda kada je, objektivno, kvalitet zadovoljavajući. Razlog tome leži u činjenici da (neopravdano) visoka očekivanja nisu ispunjena (istovremeno, manja je i inicijalna sklonost potencijalnog

osiguranika da zaključi osiguranje, ali i veći njegov revolt kada uoči da kvalitet isporučениh usluga nije na nivou obećanja).

Pogrešno je opredeljenje onih osiguravajućih društava koja su sklona da u komuniciranju naglašavaju velike prednosti i superiornost u odnosu na konkurenciju. Što su kreirana očekivanja veća, raste i opasnost od konačnog utiska da je kvalitet slab.

Analiza korisnika usluga osiguranja

Formiranje zajednice rizika osnovna je pretpostavka postojanja osiguranja. Članovi zajednice rizika (preduzeća, banke, zadruge, fizička lica) međusobno se udružuju radi raspodele tereta rizika, to jest radi zajedničkog obezbeđenja od nepredvidivih događaja i istih rizika koji im prete. U zajednici rizika jasno je da je osnovni motiv kupovine usluga osiguranja od strane osiguranika obezbeđenje od mogućnosti nastupanja štetnog događaja, a tu su i drugi, podjednako važni motivi kao što su sigurnost, poverenje i zaštita.

Na ponašanje osiguranika utiče čitav niz faktora koji mogu biti psihološke prirode. Faktori okruženja psihološke prirode jesu kognitivni i afektivni. Ono kognitivno podrazumeva proces od primanja informacija do rešavanja konkretnog problema. Polazi od znanja, razmišljanja i verovanja koja se formiraju pod uticajem iskustva, a uskladištena su u memoriji potrošača. Ono afektivno proističe iz emocija tj. osećanja koja potrošač ima prema određenim događajima ili stimulansima. Osećanja, pak, mogu varirati u intenzitetu i smeru.

Faktori okruženja koji mogu imati različite oblike uticaja na ponašanje osiguranika su i kultura, porodica, referentne grupe, društvene klase i slojevi, status, stil života i dr. Ovi faktori mogu uticati i na afektivnu i na kognitivnu dispoziciju osiguranika, a i na njegovo ponašanje. Kultura ima bazičan i najširi uticaj na ponašanje ljudi kao potrošača, definiše načine ponašanja, pravila, običaje i norme kojih se njeni pripadnici pridržavaju. U zemljama gde postoji tradicija kulture osiguranja, i tržište osiguranja je najrazvijenije, i obrnuto. U našoj zemlji, nažalost, kultura osiguranja je, iz objektivnih i subjektivnih razloga, na niskom nivou.

Referentne grupe predstavljaju grupe na čije se ponašanje pojedinac ugleda. Porodica je primarna referentna grupa. Ona na više načina utiče na formiranje vrednosti, verovanja i ponašanja pojedinaca, i to putem ekonomskog stanja, emocionalne podrške, socijalizacije dece i stila života. Ovo su neki od najuticajnijih socioloških faktora koji utiču na ponašanje osiguranika. Od makroekonomskih

faktora najuticajnije su visina nacionalnog dohotka, društveno uređenje i regulativa. Što je veći nacionalni dohodak, veći je i standard stanovništva, a time i potreba za osiguranjem.

Strategijski marketing

Prva faza stvaranja vrednosti i toka isporuke jeste izbor vrednosti, što je zadatak strategijskog marketinga osiguravajućih kuća. Segmentacija, targetiranje i pozicioniranje predstavljaju suštinu strategijskog marketinga. **Stvaranje i komuniciranje vrednosti** stvar su taktičkog marketinga. Prostor između marketinške strategije i osiguranika prema kome je ona usmerena ispunjen je taktičkim aktivnostima.

Cilj marketinške strategije osiguravajuće kuće može biti povećanje profitabilnosti (povećana prodaja polisa osiguranja već postojećim osiguranicima – povećanje njihove lojalnosti), te porast tržišnog učešća na starim ili novim tržištima, ili i na jednom i na drugima (privlačenje novih osiguranika). Dakle, cilj marketinške strategije osiguravajućih kuća mogu biti oba ova cilja spojena u jedan, što uglavnom i jeste praksa. Pre formulisanja ciljeva marketinške strategije, prema kojima bi bilo usmereno segmentiranje, targetiranje i pozicioniranje – potrebno je izvršiti situacionu analizu same osiguravajuće kuće. Situaciona analiza daje relevantne podatke o prodaji polisa osiguranja, troškovima osiguravajućeg društva, konkurentskim osiguravajućim kućama i različitim faktorima u makrookruženju. To važi i za podatke o tržištu osiguranja, kako je i definisano. **Jaka tržišna pozicija kompanija** znači da one imaju veliki udeo na tržištu i da su, obično, najprofitabilnije. Smatra se da tržišni udeo nije nužan da bi se ostvarila profitabilnost. Profitabilnost je, naime, rezultat poslovnih strategija, kao što je visok kvalitet pružanja usluga osiguranja itd. Pružanje usluga osiguranja superiornije od konkurenata povećava lojalnost osiguranika, pri čemu kompanija ima manje troškove oko privlačenja novih klijenata, što dovodi do profitabilnog poslovanja. Profitni uticaj na marketinšku strategiju (PIMS) ne koristi se samo za dijagnozu područja problema ili za prepoznavanje povoljnih prilika, nego i za pomoć pri alokaciji resursa među poslovnim jedinicama. Direktorima marketinga u osiguravajućim kućama PIMS ne može da posluži kao formula uspeha ili propisani vodič za garantovano uspešne planove strategijskih akcija. Ti modeli su dopuna, a ne zamena za vlastito prosuđivanje direktora.

Nefinansijske karakteristike u poslovanju osiguravajućih društava odnose se na samu internu organizaciju rada, u koju ulazi i interni marketing. Osnovne karakteristike nefinansijskog poslovanja tiču se funkcionalnog i internog *benčmarkinga*

(konkurentskog poređenja), u čijem se fokusu nalazi specifična aktivnost za kompariranje usluga, logistike i dr. najboljih kompanija, nezavisno od vrste delatnosti. Na primer, osiguravajuće kuće mogu porediti kvalitet svojih usluga iz domena šalterskog poslovanja sa subjektima koji zauzimaju dominantno mesto u toj oblasti (avio-kompanije i dr.). Interni *benčmarking* veoma je interesantan za kompanije koje imaju razučenu organizacionu strukturu. S obzirom na činjenicu da je za osiguravajuće kuće karakteristična struktura u vidu teritorijalno dislociranih organizacionih jedinica u obliku filijala, gde poslovanje čini skup sličnih operacija koje se na veoma jednostavan način mogu komparirati, preporučuje se intenzivna upotreba *benčmarkinga*.² Na primer, osiguravajuća kuća koja ima filijale u raznim regionima može da poredi rad u njima kako bi pronašla najbolje praktično rešenje, koje omogućava **kvalitet** prepoznatljiv za kupca usluge osiguranja ili pak identifikovanje potencijalnih **ušteta**. Filijale osiguravajućih kuća možemo smatrati stratezijskim poslovnim jedinicama.

Definisanje istraživanja tržišta osiguranja

Baza podataka uključuje i dijagnostičke i propisane informacije koje pomažu u analizi delovanja marketinga i formulisanja marketinške strategije. Analiza se usredsređuje na mogućnosti, probleme, resurse i povoljne prilike. U sadržaju istraživanja tržišta koje treba da pomogne osiguravajućem društvu pri odabiru strategije identifikovano je više od trideset činjenica koje utiču na njegovo poslovanje, a ogleđaju se u sledećem:

- udeo u odnosu na najvećeg konkurenta
- kvalitet usluga u poređenju s konkurencijom
- cene u poređenju s konkurencijom
- naponi marketinga naspram konkurencije
- modeli segmentacije tržišta
- stopa uvođenja novih proizvoda
- struktura proizvodnog procesa
- kapitalna intenzivnost
- stepen vertikalne integracije
- iskorišćenje kapaciteta.

Proizvodnost kapitalne opreme, proizvodnost zaposlenih, budžeti istraživanja i razvoja, budžeti oglašavanja i promocije – te činjenice mogu se svrstati u tri

² Upoređenje, a u istraživačkom smislu može da znači sprovođenje ankete.

skupa varijabli: (1) one što se odnose na strukturu tržišta gde kompanija konkuriše; (2) one koje opisuju konkurentsku poziciju preduzeća unutar tog tržišta; (3) one što se odnose na strategiju koju je preduzeće odabralo.

Kriterijumi pomoću kojih se formiraju osnovni segmenti podrazumevaju nekoliko grupa. Prvu grupu kriterija čine najčešće korišćene podgrupe, koje se odnose na geografsku lociranost kupaca i na njihova demografska obeležja kao što su starost, pol, zarada, životni ciklus porodice i sl. Radi se o kriterijumima segmentiranja koji su najjednostavniji i za koje su podaci uglavnom dostupni u svim statističkim izvorima sekundarnih podataka. Međutim, ono što ih čini jednostavno dostupnim istovremeno ih svrstava u grupu nužnih, ali ne i dovoljnih pretpostavki za realizaciju segmentacije i formiranja segmenata. Neki ih autori nazivaju kosturom segmentacije, koji se mora dopuniti ostalim kriterijima, pre svega onima iz grupe ponašanja potrošača.

Različite preferencije kupaca otvaraju problem definisanja uslužne ponude za različite tržišne segmente, zbog čega je uputno, na bazi informacija o koristima koje kupci žele i očekuju od usluge, segmentirati tržište shodno kriterijima iz grupe ponašanja potrošača:

- koristi koju traže od usluga
- očekivanja
- sklonost ka građenju dugoročnih veza
- spremnost da se uključe u proces pružanja usluga – reagovanje na marketinške faktore (faktore ponude) i obim transakcija.

PRIMER: Da bi se definisali tržišni segmenti, sprovodi se kvalitativno istraživanje tržišta, razgovori u fokus grupama od šest do 10 učesnika, u trajanju od 90 do 120 minuta. Ova tehnika omogućava dublje razumevanje ponašanja, stavova, motiva i sl. osiguranika, kao i prikupljanje velikog broja informacija u relativno kratkom vremenskom rasponu. Rezultati diskusije u fokus grupama ne mogu se generalizovati na populaciju, jer je uzorak isuviše mali. Uzmemo li u obzir da su ispitanici izabrani prema unapred odabranim kriterijumima, njihova mišljenja treba smatrati tipičnim samo za predmetni segment populacije; cilj istraživanja: ispitivanje stavova učesnika prema osiguravajućim kućama. Specifikacija ciljeva je sledeća:

- 1) upoznatost i stav prema različitim vrstama osiguranja
- 2) korišćenje i zadovoljstvo uslugama osiguravajućih kuća (OK)
- 3) poverenje u različite OK: privatne/državne, domaće/strane
- 4) percepcija idealne OK
- 5) način informisanja o OK
- 6) percepcija pojedinih osiguravajućih kuća.

Osiguravajuće društvo može da bira između tri opcione strategije usklađivanja svog potencijala s potencijalom tržišta: **1)** strategiju masovnog tržišta; **2)** strategiju koncentracije na jedan tržišni segment i **3)** strategiju višestruke segmentacije tržišta. Strategija masovnog tržišta ili tzv. nediferencirani marketing odgovara kada je tržište u svojim zahtevima homogeno. S jednom kombinacijom marketing miksa, baziranom na jednom proizvodu, preduzeće nastoji da podmiri potrebe svih kupaca. Ovu strategiju vrlo je teško izvesti na tržištu osiguranja, jer ono u svojim zahtevima nije homogeno. Strategija koncentracije na jedan tržišni segment ili tzv. koncentrisani marketing odgovarajuća je strategija kada postoji jedna dobro definisana grupa (segment). Preduzeće stvara marketing miksa za posebne potrebe jednog ciljnog segmenta između nekoliko tržišnih segmenata; radi se o jednoj marki proizvoda ili usluge prilagođene jednoj grupi potrošača. Konkurentska prednost stiže se specijalizacijom ili uniformnim, dobrim podešavanjem marketing miksa potrebama ciljnog tržišnog segmenta. Ova strategija segmentacije vrlo je raširena na tržištu osiguranja (penzijsko osiguranje, dobrovoljno zdravstveno, životno osiguranje i sl.).

Strategija višestruke segmentacije pretpostavlja orijentaciju ka nekoliko tržišnih segmenata, pri čemu se stvara marketing miksa za svaki segment ponaosob. Preduzeće koristi razlike između tržišnih segmenata nastojeći da ostvari maksimalno učešće u njemu. Preduzeće treba da ima velike izvore. Stvaraju se različiti okviri cena za svaki tržišni segment. Ovu strategiju segmentiranja na tržištu osiguranja mogu da sprovedu samo velike osiguravajuće kuće.

Segmentacija tržišta je aktivnost koja prethodi izboru ciljnih tržišta, dugoročnom uvećanju obima posla, dugoročnom povećanju dobiti, kratkoročnom uvećanju obima posla, kratkoročnom povećanju dobiti, utiče na organizacionu sliku, razloge za ofanzivnu strategiju, razloge za defanzivnu strategiju, interne resurse/mogućnosti, relativnu spremnost za nadmetanje itd.

Privlačnost segmenata svrstava se u nekoliko grupa:

1. Brzina rasta – brzina prosečnog godišnjeg rasta izvora prihoda koje koristi taj segment. Može se upotrebiti i ukupna prosečna brzina rasta. Naravno, prilikom njenog određivanja treba uzeti u obzir koliko je (ili nije) podsticajno poslovno okruženje.
2. Dostupna veličina segmenta – jedan od načina izračunavanja jeste da se proceni ukupan prihod tog segmenta tokom određenog vremena, umanjen za nedostupan prihod, bez obzira na uložena sredstva. Drugi najčešći način jeste da se upotrebi veličina celog segmenta, jer to

isključuje da rukovodilac treba da donese bilo kakav sud koji bi mogao iskriviti stvarnu sliku. Taj se metod preporučuje.

3. Potencijal profita – mnogo je teži za proračunavanje zbog znatnih kolebanja od segmenta do segmenta. Na primer, za procenu potencijala profita segmenta može se koristiti sledeći način proračuna.

PRIMER: U slučaju osiguranja, potčinioci mogu biti:

Tabela 1

Potčinioci	Rang segmenta, veliki, srednji, mali, x Ponderisana vrednost	Bodovi ponderisanih potčinilaca
Nezadovoljene potrebe za uslugama osiguranja, efikasnost	35	
Nezadovoljene potrebe za uslugama osiguranja (sigurnost)	35	
Potencijal cene	1	
Konkurentska snaga	10	
Troškovi ulaska u segment	10	

Izvor: istraživanje autora

Uz ove tri grupe činilaca (rast, veličina i dobit) mogli bismo, što se tiče tržišta osiguranja, dodati rizik, društveno-političke činioce i slično. Za svaki činilac privlačnosti segmenta ponderiše se relativna važnost u odnosu na one druge, u skladu s posebnim zahtevima određene osiguravajuće kuće. Ako se uzme da se ukupni cilj kompanije obično izražava profitom, te da je profit funkcija *obim segmenta* puta *zarada* puta *rast*, razumno je očekivati da će ponderisanje prema svakom nazivu grupe činilaca privlačnosti izgledati kako je prikazano:

Tabela 2 Segmentacija tržišta osiguranja i potencijal profita

Brzina rasta	40
Pristupačna veličina segmenta	20
Potencijal profita	40
Ukupno:	100

Izvor: istraživanje autora

U nekim slučajevima može doći do većeg ponderisanja rasta (tada treba smanjiti ostale stavke). Ti činioци, onda, mogu da se kombinuju sa specifičnim tržišnim činioциma.

Institucionalni sektori

Najznačajniji institucionalni sektori u formiranju i upotrebi akumulacije na nivou makrosistema, a time i komponentni delovi tržišnih izvora i plasmana jesu: **1.** privreda, **2.** neprivreda, **3.** stanovništvo, **4.** državni organi i institucije, **5.** banke i druge finansijske organizacije i **6.** inostranstvo. Posmatrano s razvojnog aspekta, najznačajnija je pozicija privrednog sektora u formiranju tržišnih i osiguravajućih resursa i korišćenju plasmana. Komplementaran značaj ima sektor stanovništva.

Najveći značaj ovih sektora, kao i njihov komplementaran odnos, proističe iz empirijskih podataka koji ukazuju da je privredni sektor tradicionalno finansijski deficitan, dok je sektor stanovništva permanentno finansijski suficitan. Pri tome, koliki će deo formiranih bankarskih resursa na bazi štednih depozita stanovništva biti upotrebljen za kreditiranje tog istog sektora, a koliki deo za kreditiranje sektora privrede, zavisi od ostvarenih stopa samofinansiranja u sektoru privrede. S obzirom na to, banke su veoma angažovane na razradi rafiniranih strategija za apsorpciju što većih iznosa depozita stanovništva. Ova strategija olakšana je činjenicom da rastuća i dinamična privreda obezbeđuje stalni porast dohodaka stanovništvu, što daje osnovu za procentualni porast štednje u ukupnom privrednom dohotku. Takođe, štedni depoziti stanovništva, čak i kada su neoročeni, nisu podložni prevelikim oscilacijama pri ulaganju i povlačenju, što bankama omogućuje da s velikom sigurnošću određuju iznos štednih depozita, a to se može transferisati u hroničan finansijski deficitni sektor privrede. Shodno tome, smanjuje se retransfer sredstava štednih depozita stanovništva, tj. odnos između korišćenih kredita i položenih depozita stanovništva. S jedne strane, ovo smanjivanje može biti posledica visokog porasta depozita stanovništva i, s druge strane, posledica pooštavanja uslova za korišćenje sredstava od strane stanovništva. Ukoliko se evidentiraju visoke stope preliivanja sredstava posredstvom banaka u korist privrednih transaktora, to može biti posledica niskih stopa rasta akumulativne i reproduktivne sposobnosti privrede, što, opet, povratno postaje uzrok kumulativnog zaduženja privrede.

Bilans poslovnih banaka kompleksna je i dinamična kategorija, kroz čije se promene reflektuju osnovne funkcije banaka. Presecanjem bilansa na određene delove, uz poštovanje njihovih interakcionih odnosa, stvaraju se uslovi za ocenu

performansi privrednog sistema, pre svega odnosa u formiranju i upotrebi akumulacije i štednje, s naglaskom na položaj preduzeća privrednog sektora. Shodno tome, pasiva bilansa se javlja u funkciji indikatora promena formiranja izvora sredstava po institucionalnim sektorima, dok je aktiva bilansa i njena struktura plasmana indikator ostvarene (moguće) transformacije (transfera) sektorski formiranih resursa. Uobičajeno je da postoji kvantitativni raskorak između sektorskih izvora i sektorskih plasmana.

Sektorsku transformaciju izvora bankarskih resursa omogućuje faktički različiti položaj institucionalnih sektora u formiranju i korišćenju ukupne akumulacije u makrosistemu. To znači da je bilans banaka indikator njihove uloge u mobilizaciji akumulacije i njene ekonomski racionalne alokacije.

Ukoliko su državni depoziti sastavni deo pasive banaka, to je indikator da u konkretnom privrednom sistemu postoji mogućnost institucionalnog zaduživanja države kod centralne banke. U tom slučaju radi se o nedovoljno razvijenoj tržišnoj privredi, gde se država neposredno zadužuje kod centralne banke i takva sredstva plasira za razne privredne intervencije, što se evidentira kao državni depozit. S obzirom na to da je u tim privrednim sistemima uloga političkog faktora velika, moguće je da kasnije dođe do plasmana tih sredstava u sasvim druge svrhe, nezavisno od njihove prvobitne namene. U razvijenim tržišnim privredama institucionalna mogućnost deficitnog finansiranja države ostvaruje se na tržišnim način. Naime, država prodaje svoje hartije od vrednosti na tržištu kapitala, a banke ih kupuju zavisno od svog poslovnog interesa. U ovom slučaju, deficitno finansiranje države evidentira se u vidu plasmana u hartije od vrednosti u okviru aktive u bilansu banaka. Time može doći do posrednog **transfera** sredstava nekih drugih sektora u korist plasmana u državni sektor. Ako se u pasivi bilansa poslovnih banaka u znatnijem obimu javljaju krediti centralne banke, to može biti znak da makrosistem ne obezbeđuje dovoljno akumulacije, zbog čega se znatan deo emisije kredita centralne banke usmerava preko deficitnog finansiranja države, za razne privredne i neprivredne intervencije, dok se drugi deo, takođe znatan, usmerava na finansiranje tzv. prioriteta preko poslovnih banaka. Ova praksa postoji kod netržišnih privrednih sistema, gde su banke prinuđene da se u većem obimu zadužuju kod centralne banke radi očuvanja sopstvene likvidnosti. U ovim slučajevima dolazi do povećanja depozitnog, a time i kreditnog potencijala, mada ne i u istoj srazmeri, zbog promene stope obaveznih rezervi. To omogućuje kasniju sektorsku transformaciju kreditnog potencijala poslovnih banaka.

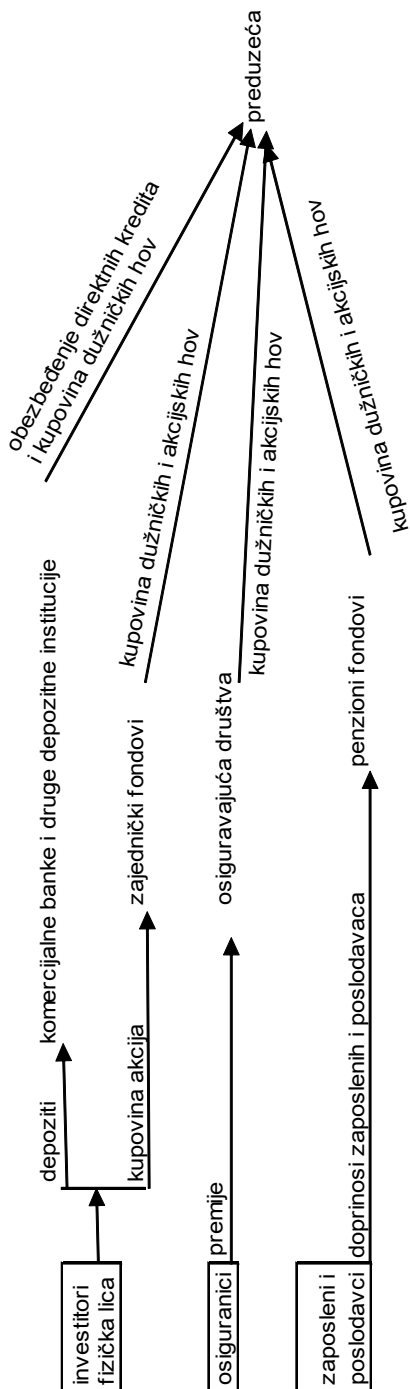
Stepen sektorske transformacije bankarskih sredstava može se sagledati i na posredan način, preko analize učešća pojedinih sektora u ukupnim plaćenim i

naplaćenim kamatama od banaka po osnovu deponovanih sredstava i korišćenih kredita. Sektor privrede permanentno **više plaća** (za primljene kredite) nego što naplaćuje kamate (za deponovana sredstva). Utvrđivanjem razlike između stope učešća sektora privrede u formiranju finansijskog potencijala banaka dobija se stepen sektorske transformacije potencijala poslovnih banaka u korist sektora privrede. Znatno iznos bankarskih izvora koji može biti sektorski transformisan potiče od deviznih transakcija sa inostranstvom. Ovaj bankarski izvor u nacionalnim uslovima ima dva komponentna dela: 1. devizne transakcije koje vrši privredni sektor i 2. devizne doznake naših radnika koji rade u inostranstvu ili primaju penzije iz inostranstva. Kod prvog ne postoji sektorska transformacija jer se objektivno može pretpostaviti da taj deo ponovo, u najvećoj meri, koristi privredni sektor.

Na osnovu **empirijskih podataka**, može se formulisati zaključak da svi sektori, osim privrede, koriste kod banaka znatno manje kredita nego što iznosi njihovo učešće u formiranju kreditnog bankarskog potencijala, dok neki sektori uopšte i ne koriste ove kredite. Iz toga se može izvući zaključak da sektor banaka vodi politiku izrazite sektorske transformacije sredstava u korist privrede. Ako se uočena politika posmatra sa aspekta kratkog roka, to može biti pozitivno, jer privredi obezbeđuje nedostajuća finansijska sredstva. Međutim, posmatrano na dugi rok, ova pojava mogla bi se shvatiti kao signal da u makrosistemu postoje defekti u formiranju akumulacije, zbog čega treba preduzeti određene institucionalne promene.

Navedene promene, kao i one u okruženju i u okviru samih preduzeća, potenciraće svu složenost upravljanja promenama marketinškog menadžmenta. Budući menadžeri u osiguranju postajaće sve više sistemski, umesto strogo trgovinski i osiguravajuće orijentisani. To praktično znači da će menadžeri u osiguranju biti više stratezi nego dosadašnji operateri, kako bi ostvarili evolutivni položaj osiguravajućih kuća u savremenim tržišnim uslovima. To će u punom smislu predstavljati inovativne, gotovo revolucionarne tokove karakteristične za ukupno poslovno okruženje.

U poslednje vreme desile su se mnoge konsolidacije među finansijskim institucijama, i jedan finansijski konglomerat može u sebe da uključuje sve tipove finansijskih institucija. Mnogi finansijski konglomerati nude usluge komercijalnih banaka, usluge bankarskog investiranja, brokerske usluge, zajedničke fondove, usluge osiguranja. Oni takođe imaju i penzijski fond i rade s penzijskim fondovima drugih kompanija. Najuočljiviji primer finansijskog konglomerata jeste „Citygroup” Inc, koja nudi usluge komercijalne banke preko „Citybank uni”, usluge osiguranja preko „Traveler’s insurance unit” i bankarske investicije i brokerske usluge preko „Salmon Smith Barney unit”.



Slika 1 Osiguravajuća društva na tržištu finansijskih usluga

Zaključak

Institucionalni investitori upravljaju sve većim delom štednje. Štednja ostvaruje beneficije od finansijskih inovacija, koje su znatno snizile troškove usluga upravljanja investiranim novcem i povećale kvalitet i raznovrsnost investicija. Ovo „prikupljanje“ individualne štednje unapredilo je granicu efikasnosti odnosa prihod – rizik i s druge strane, ostvarilo je ekonomiju obima transakcija preko veličine. Takođe, štediške mogu da očekuju viši nivo prihoda za isti nivo rizika.

Trenutni naponi na unapređenju poslovanja čine nezaobilazan aspekt tranzicionog procesa, jer su usmereni ka kristalisanju pravnog i regulatornog okvira, izgradnji poverenja kod domaćih i stranih investitora te jačanju finansijskih tržišta.

Tržište osiguranja očekuje rast u narednom periodu, što će izazvati ulazak stranih osiguravajućih društava. Očekuje se jaka konkurentska borba, a to će zahtevati intenzivno korišćenje istraživanja tržišta, kako od strane dosadašnjih lidera tako i od kompanija koje žele da postanu lideri na našem tržištu osiguranja.

U budućnosti se može očekivati još brža konsolidacija bankarskog sistema i osiguranja te veća konkurencija, a iz toga će proizaći povoljniji uslovi i veći dijapazon usluga koje će banke nuditi.

Literatura

1. McDonal L. Dunbal (*Segmentacija tržišta, Market Segmentation*), Clio, Beograd, 2003, str. 136.
2. Lanning M. J. i Michaels E. G, *A Business is a Value Delivery System*, Clio, Beograd, 2003.
3. Keller K. L, *Marketing management*, 12. izdanje, Data status, Beograd 2006, str. 36.
4. Nada Vignjević Đorđević, *Marfin-marketing u finansijama*, Europress, Beograd, 2005.
5. M. Beer and N. Nohria, *Cracking the Code of Change*, Harvard Business Review, may-june, 2000.
6. *Council Regulation*, EC, No 2007/2000.
7. Nada Vignjević Đorđević, Nebojša Žarković, *Osiguranje – pravo, institucije, mehanizam*, Finegraf, Beograd, 2010.
8. G. Davis and M. Useem, *Top Management Company Directors and Corporate Control*, Pettigrew and Wittington, 2003, <http://www/calpers.org>.

Summary

**Institutional Sectors and Marketing Management Exemplified
by Insurance Companies**

Nada L. Vignjević-Đorđević, Ph.D.

Institutional investors manage an increasingly larger portion of savings. Savings benefit from financial innovations which have considerably cut down costs of managing the invested funds while increasing the quality and variety of investments. Such „collecting” of individual savings has improved the efficient frontier of the returns-risk ratio and, on the other hand, has accomplished an economy of scale of transactions through size. In addition, depositors can expect a higher level of returns for the same level of risk.

Current efforts to promote business operations constitute an indispensable aspect of the transition process as they are aimed at the crystallization of a legal and regulatory framework, at gaining the trust of local and foreign investors and at the strengthening of financial markets.

Translated by: Vesna Turudija

Dr Slobodan R. Petrović,

penzionisani profesor Kriminalističko-policijske akademije u Beogradu¹

Dr Milosav R. Stojanović,

Policijska uprava za grad Beograd²

PREVARE U OSIGURANJU

Prisutan svuda, na svakom mestu i u svakom trenutku, rizik je sastavni deo ljudske egzistencije i kontinuirano vrši presiju na čoveka da mu se prilagođava. Pronalazeći razne načine, pojedinac je uspevao, manje ili više povoljno, da izađe na kraj s rizicima s kojima se suočavao. Jedan od takvih načina, koji je u velikoj meri pomogao čoveku da se s njima uspešno nosi, svakako, jeste i osiguranje. Međutim, istorija je uvek obilovala pojedincima i grupama koji su pokušavali, i u tome često uspevali, da svoje probleme rešavaju i potrebe zadovoljavaju na nezakonit način, prevarom, pa u tom smislu ni osiguranje nije pošteđeno. Na svu sreću, te prevare nisu uvek uspešne, što potvrđuje i slučaj „Uniq osiguranja“, obrađen u ovom radu. Ova prevara, iako nije uspela, predočava se javnosti, i posebno osiguravajućim društvima, kao pouka o jednom od mogućih načina prevare, kao upozorenje na posledice takvih prevara i, konačno, kao podsticaj i ohrabrenje da se i protiv takvih radnji može voditi uspešna borba.

Ključne reči: kriminal, rizik, osiguranje, prevare

1 slobo.petrovic@open.telekom.rs

2 milosav.stojanovic@mup.gov.rs

Uvod

Istorijska je činjenica da su s počecima čovekove socijalizacije nastajale i brojne druge, pa i neželjene pojave, među kojima posebno mesto zauzima kriminal, socijalni fenomen koji je s vremenom izrastao u monstruma čiji pipci zadiru doslovno u svaku poru čovekovog bitisanja. Iako je bio predmet posmatranja i izučavanja od drevnih vremena do danas, kriminal, kao izuzetno značajna, a uz to i veoma kompleksna tema, i dalje ostaje nedovoljno obrađen, zbog čega se suočavamo s problemima praktične i naučne prirode u njegovom razumevanju. Nedostaju nam jedinstveni odgovori na mnoga otvorena pitanja, a među njima je i elementarno pitanje *šta je kriminal?*³ Pitati *šta je kriminal*, svakako, nije neuobičajen postupak, iako se oko definisanja odgovora vodi veoma oštra borba. Decenijama, stručnjaci iz brojnih disciplina, kao što su pravo, sociologija i kriminologija, ulažu maksimalne napore da razumeju različite aspekte ovog fenomena. Od studija koje istražuju faktore koji doprinose donošenju određenih zabrana, preko onih što izučavaju uticaj zakona i njegovo sprovođenje, do radova fokusiranih na događaje koji prethode dekriminalizaciji određenih oblika ponašanja – postoji bezbroj primera naučnih pokušaja da se istraži priroda kriminala i njegova kontrola.⁴

Ono što, svakako, nije sporno jeste da način na koji se određena ponašanja razumeju i na njih odgovara zavisi od više faktora, od kojih, uz mnoge druge manje ili više uticajne, treba pomenuti istorijski trenutak, važeći društveni sistem, kulturu sredine i konačno moć i uticaj određenih interesnih grupa. Posledice toga očigledne su i iskazane činjenicom da je vrlo mali broj kriminalnih formi u svim vremenima i u svim sistemima smatran kriminalom (tu, na primer, spadaju ubistvo i izdaja), dok su mnoga ponašanja u raznim istorijskim etapama, na različitim geografskim lokacijama, jedni oglašavali kriminalnim, a drugi prihvatljivim.

Vratimo se pitanju „šta je kriminal“. Jednostavan odgovor mogao bi da glasi „*kriminal je nešto što je protivno zakonu*“. Međutim, ako bismo se vratili korak unazad od ovog bukvalnog tumačenja i razmotrili šire društvene procese koji pomažu da se dâ smisao kriminalu i njegovoj kontroli, ubrzo bi postalo jasno da je mnogo više otvorenih pitanja od jednostavnog pozivanja na ono što piše u zakonu.⁵

Ali da se ne upuštamo previše u teorijsku raspravu, konstatovaćemo samo da je kriminal danas istaknuta činjenica, sastavni deo rizika s kojima se suočavamo u

3 Wayne Morrison, *What is crime? Contrasting definitions and perspectives*, http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199227297/hale2e_ch01.pdf

4 *What is a Crime? – Defining Criminal Conduct in Contemporary Society*, Law Commission of Canada, <http://www.ubcpres.ca/books/pdf/chapters/whatisacrime/whattrime.pdf>

5 *What Is a Crime?*, *op. cit*

svakodnevnom životu. On funkcioniše kao organizovan (uređen) koncept u savremenom društvu. Izuzetno je stabilan i prilagodljiv svim mogućim uslovima i promenama i takoreći potpuno neosetljiv na sve pokušaje da se neutrališe i da se zaustavi njegovo širenje. Broj formi realizovanja kriminala kroz istoriju, toliko je velik da bi njihovo nabranje oduzelo nedozvoljivo velik prostor u ovom radu. Zato ćemo, u razmatranom kontekstu, pomenuti samo *prevaru*, kao jednu od tipičnih, najstarijih i najrasprostranjenijih formi kriminala, a u daljem razmatranju posebnu pažnju posvetićemo prevarama u osiguranju.

Međutim, govoriti o prevarama u osiguranju, a pre toga ne posvetiti odgovarajuću pažnju samom osiguranju i riziku na kojem se osiguranje zasniva, nije uputno. Iz tih razloga autori će čitaocu, posebno one nedovoljno upućene, u osnovnim crtama upoznati s dva ključna, međusobno povezana, a za čoveka izuzetno važna koncepta: *rizik* i *osiguranje*, u nadi da će im to pomoći da bolje razumeju osnovnu temu (prevare u osiguranju), i istovremeno ih podstaći da, shvatajući mesto, ulogu i značaj rizika i osiguranja u svom bitisanju, koriguju prema njima svoj prethodni (najčešće pasivan) odnos, kako ne bi bili neprijatno iznenađeni, budući da rizik nije nešto što pretil samo drugima.

Rizik

U kontekstu razmatranja rizika trebalo bi ukazati na jednu činjenicu, koju sigurno nije potrebno posebno dokazivati, jer je s vremenom postala aksiom: u celoj istoriji svog nastajanja i razvoja čovek je prolazio kroz brojne opasnosti i nedaće i sučeljavao se s mnoštvom pretnji, koje su se, u širokom spektru, prostirale od trivijalnih do katastrofalnih. Međutim, prirodni nagon za preživljavanjem prisiljavao ga je da na sve te izazove iznalazi adekvatne odgovore. Otkrivanje alata i uvećavanje veština i znanja omogućilo mu je da opstane i u tako surovim uslovima, u kojima je rizik življenja često bio ekstremno visok.

Tokom većeg dela ljudske istorije, rizik i opstanak išli su ruku pod ruku. Prisutnost rizika u svakom trenutku, na svakom mestu i u svakoj prilici, kao dela čovekove egzistencije, u značajnoj je meri opredeljavao pravce, sadržinu i dinamiku čovekovog razvoja. Poznato je da su u odnosu na današnje prilike praistorijski ljudi živeli kratak⁶ i brutalan život, tragajući neprekidno za hranom i skloništem, izlažući se pri tom fizičkim opasnostima surovih uslova. U kasnije nastalim i bolje uspostavljenim zajednicama razvijenim u

⁶ Prosečan život trajao je kraće od 30 godina. Čak i antički Grci i Rimljani smatrali su starošću vreme kad dostignu četrdesete godine.

Sumeru, Vavilonu i Grčkoj, drugi rizici, kao što su rat i bolest, nastavljaju da pustoše čovečanstvo. Dakle, za veći deo rane istorije, primarni rizici bili su fizičke prirode i u korelaciji s materijalnom nagradom. Uprošćeno, to bi značilo da je *preuzimanjem rizika pećinski čovek dolazio do hrane i obratno, gladovao do smrti*. Ovakav odnos prema riziku održao se do današnjih dana, što potvrđuje osnovanost konstatacije Aswatha Damodarana da se detaljnijim razmatranjem može dokazati da je *svaki veliki napredak u ljudskoj civilizaciji, od izuma primitivnog alata pećinskog čoveka do genetske terapije, bilo moguće ostvariti samo zato što je neko bio voljan i spreman da preuzme rizik i izazove status quo*.⁷

Ekonomske aktivnosti do industrijskog doba često su ljude izlagale fizičkom riziku na putu do ekonomske dobiti. Shodno tome, španski istraživači krenuli su u Novi svet, prepoznajući da su prihvatili pravi rizik od smrti, bolesti i povreda, ali i to da će biti bogato nagrađeni ako budu uspeali. Mladići iz Engleske krenuli su ka udaljenim ispostavama u Indiji i Kini, u nadi da će za sebe stvoriti bogatstvo, i tako su se, kao i španski istraživači, izlagali istom riziku.⁸

Svi ovi izazovi koji su pratili čoveka uglavnom su posmatrani kroz prizmu *dobre i loše sreće*, jer u to vreme *rizik*, kao termin u smislu u kojem se danas koristi, još nije bio u upotrebi.

Peter Bernstein, autor knjige *Protiv Bogova: Neobična priča o riziku (Against the Gods: The Remarkable Story of Risk)*, navodi da savremeni koncept rizika vuče korene iz hindu-arapskog brojnog sistema,⁹ koji je, prema različitim izvorima, stigao na Zapad između X i početka XIII veka.

Stephen Asbury smatra da je moć brojeva na Zapad stigla kada se istorijska knjiga o aritmetici, naslovljena kao *Liber Abaci*, pojavila u Italiji.¹⁰ To je bilo 15 knjiga pisanih rukom Leonarda Pisana, poznatijeg kao Fibonači,¹¹ koji je bio najbolji poznavalac niza za rešavanje problema: *Koliko će zečeva biti rođeno u toku jedne godine, počev od jednog para i uz pretpostavku da svakog meseca svaki par stvara novi par, koji može početi da rađa podmladak za dva meseca*.¹² On je prvi identifikovao moć brojeva, ali je njihovo korišćenje za procenu rizika ostalo udaljeno vekovima.¹³

7 Damodaran Aswath, *Risk Management*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/valrisk/>

8 Damodaran Aswath, *Risk Management*, op. cit.

9 Bernstein Peter, *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, JohnWiley & Sons, Inc, USA, 1998, str. 1.

10 *A history of risk – Stephen Asbury looks at how our understanding of risk defines modern times*, <http://www.csrisk.com/blog/index.php/2011/03/a-history-of-risk-stephen-asbury-looks-at-how-our-understanding-of-risk-defines-modern-times/>.

11 <http://c2.com/cgi/wiki?LeonardoFibonacci>

12 Šire o Fibonačijevoj sekvenci pogledati na <http://c2.com/cgi/wiki?FibonacciSequence>

13 *A history of risk – Stephen Asbury*, op. cit.

Bernstein opisuje i kako je razmišljanje o riziku evoluiralo delom i zbog promena matematičkih brojnih sistema, razumevanja statističke osnove verovatnoće i porasta popularnosti kockanja. Iako su igre na sreću i kockanje bili prikazani u egiptskim grobnim slikama iz 3500. godine p. n. e, sve do renesanse nije predstavljena nijedna „naučna“ ili statistička osnova za kockanje. Razlog je bio što je tek pojavom hindu-arapskog brojnog sistema omogućeno računanje izvan prostog sabiranja i oduzimanja, jer je za vreme renesanse deset cifara – od 0 do 9 – u potpunosti zamenilo nespretne rimske brojeve.¹⁴

To je, po njemu, označilo i početak ozbiljnog izučavanja rizika tokom renesanse. Bilo je to vreme kada je veliki deo Novog sveta trebalo da bude otkriven, a njegovi resursi eksploatisani, vreme verskih previranja, kapitalizma u povoju i energičnog pristupa nauci i budućnosti. U tom i takvom vremenu, ističe Bernstein, kada je renesansa bila u punom cvetu (XVII vek), izuzetna vizija velikih mislilaca toga vremena (Blaise Pascal, Gottfried von Leibniz, Abraham de Moivre i dr.) otkrila je *kako da se budućnost stavi u službu sadašnjosti*. Pokazujući svetlu kako da razume rizik, da ga meri i procenjuje njegove posledice, pomenuti mislioci konvertuju prihvatanje rizika u jedan od glavnih katalizatora koji pokreće moderno društvo. Kao Prometej, oni su prkosili bogovima i istraživali mrak u potrazi za svetlom, koje budućnost pretvara od neprijatelja u prilike odnosno mogućnosti.¹⁵

U doba renesanse, Điolamo Cardano, lekar, kockar i matematičar XVI veka, napisao je delo pod naslovom *Knjiga o igrama na sreću (Liber de Ludo Aleae)* i ona je, izgleda, prva studija verovatnoće zasnovana na kockanju. Prema Bernsteinu, i drugi veliki mislioci doprineli su razvoju literature na tu temu: Galilej je, oko 1630. godine, napisao kratak esej *Otkrića u kockanju (Sopra le Scoperte dei Dadi)*, delimično da ugodi Kozimu II, velikom vojvodi Toskane. Drugi matematičari i oni što su organizovali velike skupove podataka, kao, recimo, evidencije rođenja i smrti, uspostavljaju svojstva i pravila koja se odnose na uzimanje uzoraka, statističke tabele i načine da predvide ponašanja i događaje što se odvijaju u životu populacije.¹⁶

Sofisticiranost ovog perioda omogućila je snažan razvoj nauke, koji je doveo do vrlo značajnih otkrića. Pored ostalih, pojavio se Paskalov trougao (1653, Blaise Pascal), koji je nastao kao rezultat Paskalovog interesovanja za ruski rulet i ostale igre na sreću. Paskalov trougao doveo je do prvih statističkih tabela koje se i dan-danas koriste prilikom izračunavanja stope osiguranja. Ovo je formalizovalo praksu rizika i

14 *An Incomplete History of Risk Management*, http://www.quantil.com.co/qt/images/docs/Risk_Assessment_Ch01.pdf

15 Bernstein Peter, *Against the Gods*, str. 1, op. cit.

16 *An Incomplete History of Risk Management*, op. cit.

učinilo osiguranje pristupačnim. Takođe, treba pomenuti i njegovog zemljaka Pierre de Fermata, koji je otkrio način da iskaže verovatnoću i time razume nivo rizika. Dakle, oni su doprineli da intelektualni alat za kvantitativnu analizu rizika postane dostupan.¹⁷

Koncept rizika je u suštini proizvod modernog vremena. To potvrđuje i sociolog *Niklas Luhmann*, za koga je „rizik“ neologizam nastao na prelazu iz tradicionalnog u moderno društvo.

Danas, *rizik* je termin koji se uglavnom koristi kao sinonim za opasnost ili hazard. On je transdisciplinarna tema, jer pokriva sve aspekte čovekovog života i rada.¹⁸ U tradicionalnom smislu, rizik se obično posmatra s negativnom konotacijom. Vebsterov rečnik, na primer, definiše rizik kao „izlaganje opasnosti ili hazardu“. Međutim, rizik se može posmatrati i kao šansa događaja koji se dešava.¹⁹ U tom smislu kineski simboli za krizu daju mnogo bolji opis rizika.

危険

Prvi simbol je za *opasnost*, dok je drugi simbol za *moгуćnost* (*pogodnost, priliku, zgodu*), čineći tako rizik smešom *opasnosti* i *moгуćnosti*.²⁰

Sociolog Anthony Giddens pokazao je da je koncept rizika sada ključni za društvo i da definiše rizik kao različite opasnosti ili hazard, povezane s našim uticajem na životnu sredinu, koji direktno proizlaze iz posledica naših radnji u univerzumu u kojem živimo.²¹ Po ovom autoru, rizik se odnosi na buduće događaje, a takav koncept mogao se pojaviti samo u društvu naklonjenom kontrolisanju budućnosti. On napominje da je rizik duboko moderan fenomen²² i ističe da je pojam rizika pozitivan, kao i negativan, navodeći primer da se osnovni princip zapadnog kapitalizma zasniva na proračunu budućih rizika.²³

17 Naomi V. Hay-Gibson, *A River of Risk: A Diagram of The History and Historiography of Risk Management*, Northumbria Built and Virtual Environment Working Paper Series • Vol. 1 No. 2, 2008, str. 152-153.

18 Naomi V. Hay-Gibson, *A River of Risk*, str. 149, op. cit.

19 Naomi V. Hay-Gibson, *A River of Risk*, str. 149, op. cit.

20 Damodaran Aswath, *Danger and Opportunity: Dealing with Risk*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/country/dangeranalystsPeru.pdf>

21 *Risk-Management*, <http://www.jiscinfonet.ac.uk/InfoKits/risk-management/printable-version.pdf>.

22 Naomi V. Hay-Gibson, *A River of Risk*, str. 150, op. cit.

23 *Risk-Management*, op. cit.

Danas se osnovano može reći da je rizik sveprisutan i da je izloženost riziku potpuna i konstantna, jer je postao sastavni deo gotovo svih oblika ljudskog delovanja. Od trenutka kada ustanemo ujutru, odlazimo od kuće pešice, biciklom, kolima, javnim prevozom, kad stignemo na odredište, dok učimo, radimo, odmaramo se ili rekreiramo – izloženi smo rizicima različitih nivoa. Ako ulažemo novac u banku ili u akcije, ili ga čuvamo „u slamarici“, preuzimamo druge vrste rizika. Ako kupujemo loto tiket na kiosku ili ako se kockamo u kasinu ili na internetu, angažovani smo u aktivnostima koje uključuju element sreće – poprilično blisko povezan s rizikom.²⁴

Treba takođe imati u vidu da neki rizici nisu potpuno dobrovoljni, dok ima i onih koje svesno prihvatamo i u kojima uživamo. Pušenje koje premašuje dozvoljenih deset cigareta dnevno, konzumiranje više promila alkohola pred vožnju nego što je dozvoljeno, prekoračenje propisane brzine na auto-putevima, kockanje – samo su neki od primera. Osoba koja kupuje akcije može biti izložena značajnim ekonomskim rizicima, bez potencijala za fizičku opasnost, a lice koje provede vikend preskačući konopac izlaže se većem fizičkom riziku bez ekonomske nadoknade. I dok neki od tih rizika mogu da izgledaju trivijalno, drugi mogu da vrše značajan uticaj na način na koji živimo. Uza sve ovo, treba konstatovati da je u univerzumu u kojem živimo fizički rizik osetno prisutniji od ekonomskog.²⁵

Na razmišljanje o riziku i sopstveni odnos prema njemu, podsticajno mogu delovati i citati velikana, koji u manjoj ili većoj meri zadiru u ovaj fenomen. Tako Aristotel kaže: *Verovatno je da će se neverovatno desiti*, dok rimski istoričar Plinije Stariji konstatuje: ... *Jedino je sigurno da ništa nije sigurno (SOLUM CERTUM, NIHIL ESSE CERTI)*. I dva modernija citata: 1) Charles B. Perrow: *Veliki događaji su skromnih početaka*; 2) Marfijev zakon, koji se može formulisati na sledeći način: *Sve što može poći naopako, poći će naopako – i u najgorem mogućem trenutku*.²⁶ Na mikroplanu, u svakodnevnom životu, treba pretpostaviti da je svako od nas iskusio istinitost bar jednog, ako ne i svih navedenih citata.

Zbog svega toga, da ne bismo doživljavali neprijatna iznenađenja, moramo biti spremni da se suočavamo s rizikom, i što je još važnije, da upravljamo njime. Prvi korak u tom pravcu je, najkraće rečeno, razumevanje da se rizik definiše kao izvor potencijalnog uticaja, bilo pozitivnog ili negativnog, na postizanje utvrđenih ciljeva. Za određivanje nivoa potencijalnog uticaja određenog rizika potrebno je raspolagati njegovom procenom. Ovaj izraz (*procena rizika*) koristi se da bi se ukazalo

24 *An Incomplete History of Risk Management*, op. cit.

25 Damodaran Aswath, *Risk Management*, op. cit.

26 Hovden Jan, *Theory Formations related to the "Risk Society"*, NoFS XV 2003, Karlstad, Sweden, 13th to 15th June 2003, <http://www.risikoforsk.no/Publikasjoner/Risk%20Society-Karlstad-X.pdf>

na analitičke aktivnosti istraživanja i procenjivanja konkretnih rizika, te na ozbiljnost konsekvencija koje njihovim delovanjem mogu rezultirati.

Međutim, zbog stohastičke prirode parametara koji se u analizi koriste, ona ne nudi konkretna konačna rešenja, već može da posluži kao korisno pomagalo u upravljanju rizikom. Ovo potvrđuje i činjenica da postoji veliki broj modela i metoda za obavljanje analize rizika, ali nijedna od njih još uvek nije usvojena kao standardna.

Nivo potencijalnog uticaja, određen analizom rizika može onda da definiše obim i hitnost nekih akcija koje bi trebalo inicirati.²⁷ Pri upravljanju rizikom bitno je znati da na raspolaganju postoje četiri strategije:²⁸

- *Izbegavanje rizika*: svesno i privremeno odricanje od aktivnosti kojima bi se moglo izazvati delovanje određenog rizika u odnosu na koji ne postoji mogućnost uticaja ili kontrole;
- *Prihvatanje rizika*: podrazumeva svesno preuzimanje finansijske odgovornosti za specifične događaje; to praktično znači nepreduzimanje bilo kakvih aktivnosti u odnosu na određeni rizik, jer bi rezultujuća šteta bila manja od troškova preduzetih aktivnosti, ili verovatnoća realizacije rizika jednostavno ne bi opravdala troškove preduzetih aktivnosti;
- *Prenošenje rizika*: prenošenje posledica štetnog događaja na nekog drugog (garantni rok, ugovor o održavanju, polise osiguranja i sl.) ;
- *Kontrolisanje (limitiranje) rizika*: preduzimanje odgovarajućih aktivnosti u odnosu na identifikovani rizik radi uticaja i kontrole nad njegovom realizacijom.

Osiguranje

Osiguranje je fundamentalna forma upravljanja rizikom, koja se prvenstveno koristi za zaštitu od rizika mogućeg, neizvesnog gubitka. Definisano je kao pravičan transfer rizika od gubitka s jednog entiteta na drugi, u zamenu za plaćanje. Dakle, transakcija uključuje osiguranika koji prihvata garantovan i priznat relativno mali gubitak u vidu uplate na ime osiguravača, u zamenu za obavezujuće obećanje osiguravača da će nadoknaditi (obeštetiti) osiguranika za specificirane moguće buduće gubitke.²⁹

²⁷ *A history of risk – Stephen Asbury, op. cit.*

²⁸ Slobodan R. Petrović, *Zaštita računarskih sistema*, Visoka železnička škola, Beograd, 2004, str. 21.

²⁹ Cathy Pareto, *Tutorial: Intro To Insurance*, Investopedia, <http://www.investopedia.com/university/insurance/default.asp#axzz1YF2p1idk>; *A brief history of insurance*, RandMark40, Insurance Data Platforms, http://www.randmark40.com/index.php?option=com_content&view=article&id=33&Itemid=56

Ključni termini su:

- *osiguravač* – entitet koji prodaje osiguranje
- *osiguranik* – lice ili entitet koji kupuje *polis* osiguranja.
- *stopa osiguranja* – faktor koji se koristi da se odredi iznos (*premija*) koji se naplaćuje za određenu sumu osiguranja
- *polisa osiguranja* – ugovor o osiguranju, koji precizira uslove i okolnosti pod kojima će osiguranik biti finansijski namiren.

Činjenica koja verovatno uživa opštu saglasnost, a nedvosmisleno proizlazi iz našeg svakodnevnog života, jeste da svako od nas živi s rizikom, ne znajući šta donosi novi dan. To je velika neizvesnost i još veća nepredvidivost, koje su podstakle razvoj biznisa osiguranja.³⁰ Rizik u vezi sa osiguranjem odnosi se na *moгуćnost gubitka*. Skrećemo pažnju da nije reč o *gubitku*, već o *moгуćnosti gubitka*. Postoje dve vrste rizika, od kojih samo jedan može biti pokriven osiguranjem: *špekulativni rizik* i *čist rizik*. *Špekulativni rizik* pruža mogućnost za dobitak isto kao i mogućnost za gubitak, to jest stvara gubitnike i dobitnike. Kockanje i berza investicija su dva tipična primera. Ova vrsta rizika ne pokriva se osiguranjem. *Čist rizik* ima *samo* mogućnost gubitka, tako da se on može osigurati (osigurljiv je). Svrha osiguranja jeste da povрати osiguranika na prvobitne finansijske pozicije, to jest da pruži finansijsku podršku dovoljnu da zameni ili ublaži gubitak, a ne da pruži priliku za stvaranje dobitka. Kockari mogu da nastavljaju trošenje prihvatanjem višeg rizika nego što sebi mogu priuštiti, ali osiguranici mogu da troše samo do granice onoga što će osiguravači prihvatiti da osiguraju.³¹

Od svojih vrlo ranih dana kada su susedi pružali pomoć jedni drugima na jednoj reci u Aziji, osiguranje je evoluiralo do možda najveće delatnosti na svetu. Ono što se nameće kao zaključak jeste činjenica da je osiguranje oduvek bilo i ostalo neraskidivo utkano u naše živote.³² Iako njegova kompleksnost, s vremena na vreme, može biti prilično zbuњуjuća, njegova osnovna premisa, međutim, ostaje nepromenjena: da se rizik rasporedi, čineći tako prihvatljivim gubitak, ako i kada se dogodi.³³

Osiguravajuće kuće dobro su razumele da strah od budućnosti, budućnosti koju ne možemo predvideti, prodaje osiguranje. Zato su razvile i nude različite polise osiguranja u cilju zaštite od mnoštva (potencijalnih) nesreća koje se prostiru od invaliditeta ili bolesti na jednom kraju, do finansijskog kraha na drugom kraju, i mnogo toga između. Međutim, dok niko ne želi da mu se išta loše desi, mnogi potencijalni rizici koji se dešavaju u našim životima nisu vredni da se od

30 *Brief History of Insurance*, <http://www.insurancehistory.org/brief-history-of-insurance/>

31 *A brief history of insurance*, RandMark40, op. cit.; *Brief History of Insurance*, op. cit.

32 *A brief history of insurance*, RandMark40, op. cit.

33 *Brief History of Insurance*, op. cit.

njih osiguravamo.³⁴ Zato bi trebalo razumeti da osiguranje omogućava pojedincima, preduzećima i drugim subjektima da se zaštite od značajnih potencijalnih gubitaka i finansijskih teškoća u razumnoj srazmeri. Koristi se termin „značajan“ jer potencijalni gubitak, ako je mali, ne zaslužuje da se za zaštitu od njega plati premija. Na kraju krajeva, niko ne bi platio mesečnu premiju da se zaštiti od gubitka, na primer, vrednog 1.000 dinara, jer to većina ljudi ne bi smatrala značajnom finansijskom teškoćom.³⁵

U tom kontekstu, ilustracije radi, pomenimo životno osiguranje. Ako je neko primarni hranilac porodice, gubitak prihoda koji bi porodica iskusila kao rezultat njegove prerane smrti smatra se značajnim gubitkom i nevoljom od koje bi porodica trebalo da se zaštiti. Za porodicu bi bilo veoma teško da nadomesti prihode umrlog hranioca; stoga se mesečnim premijama obezbeđuje da ako on umre, njegov prihod bude zamjenjen osiguranim iznosom. Isti princip važi i za mnoge druge oblike osiguranja. Ako će potencijalni gubitak imati štetan efekat na lice ili entitet, osiguranje ima smisla.

S tim u vezi Beattie Andrew pravi interesantno poređenje i kaže: *Ako je rizik kao tinjajući ugallj čije varnice mogu u svakom trenutku da izazovu požar, onda je osiguranje aparat za gašenje požara.*³⁶

Sumirajući izloženo, konstatujemo da je osnovna ideja na kojoj počiva osiguranje upravo povezivanje rizika velikog broja sličnih osiguranika u jedan fond, tako da zakon verovatnoće i zakon velikih brojeva obezbedi da se samo relativno mali broj nepovoljnih događaja ostvari u jednoj godini. Trošak malog broja događaja veliki broj osiguranika lako može podneti.

Pošto je broj osiguranika toliko velik, osiguravajuća društva mogu da koriste statističke analize da projektuju koliki će njihovi stvarni troškovi biti u okviru date klase. Oni znaju da neće svi osiguranici pretrpeti gubitke u isto vreme, ili ih uopšte neće pretrpeti. Ovo osiguravajućim društvima omogućava da profitabilno posluju i u isto vreme plaćaju potraživanja koja se mogu pojaviti.

Na primer, pojedinci znaju da je rizik od požara u njihovoj kući mali, ali ga se boje zato što bi posledice bile veoma nepovoljne. Stoga su spremni da plate osiguranje od požara. Isti je slučaj i sa auto-osiguranjem, koje ima većina ljudi, od kojih će samo mali broj zaista doživeti nezgodu. Dakle, plaća se za verovatnoću gubitka i za zaštitu koja će biti realizovana za gubitak u slučaju da do njega dođe.³⁷

34 Cathy Pareto, *Tutorial*, op. cit.

35 Cathy Pareto, *Tutorial*, op. cit.

36 Beattie, Andrew, *The History Of Insurance*, <http://www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp#axzz1aHh9dl3y>

37 Cathy Pareto, *Tutorial*, op. cit.

Danas, praktično bilo šta – od svetovnog do bizarnog – može biti osigurano. Dobar primer ove tvrdnje jeste „Lojd”, koji je poznat po osiguranju života, zdravlja, nogu ili, čak, noseva filmskih i sportskih zvezda.³⁸

Na kraju ovog poglavlja ukazujemo da osiguranje danas postoji praktično za sve vrste nepovoljnih događaja i da se vrši preko širokog spektra „linija poslovanja”. S tim u vezi navodimo najrasprostranjenije tipove osiguranja po oceni autora:

- *životno osiguranje*, koje predviđa isplatu novca u slučaju smrti nasledniku ili onom koga je osiguranik naznačio
- *zdravstveno osiguranje*, koje pokriva predviđene troškove lečenja, lekova i pomagala za osiguranika
- *osiguranje automobila*, koje može obuhvatati kako osiguranje od štete na osiguranikovom vozilu tako i osiguranje od njegove odgovornosti za pričinjenu štetu
- *osiguranje imovine*, koje obezbeđuje osiguranje od požara, provalne krađe, razbojništva, zemljotresa, poplave i sličnih događaja
- *putničko osiguranje*, koje obično pokriva osiguranje od nesreće na putu, od krađe i bolesti
- *penzijsko osiguranje*, koje obezbeđuje dohodak u starosti
- *osiguranje od odgovornosti*, koje pokriva tužbene zahteve protiv osiguranog; na primer, za lekara koji je osiguran, eventualnu štetu po sudskoj presudi platiće osiguravajuće društvo
- *osiguranje od finansijskih gubitaka u užem smislu*, koje obuhvata osiguranje od kursnih promena, od neuspeha naplate potraživanja itd.

Prevare

Termin *prevare* nosi konotaciju da je aktivnost nezakonita i da podleže krivičnom gonjenju i sankcijama, kao pretećem ishodu (rezultatu). Realnost tekuće rasprave je, međutim, mnogo više proširila pojam prevare i on sada pokriva brojne nepotrebne, neželjene i oportunističke manipulacije koje ne spadaju u kriminalno ponašanje. Ipak, naša pažnja će biti usredsređena na onu vrstu prevara koje spadaju u kriminalno ponašanje. Osnovno obeležje ove vrste prevara jeste dovođenje druge strane u zabludu da bi se time pribavila protivpravna imovinska korist. Ona se u suštini svodi ili na lažno prikazivanje činjenica ili na njihovo prećutkivanje. Broj

38 *A brief history of insurance*, RandMark40, op. cit.

oblika prevara, kao i načina njihove realizacije, praktično je neograničen i u praksi se susreću one vrlo primitivne i grube a i one kod kojih učinci ispoljavaju visok stepen veštine i rafiniranosti.

Kao najtipičnije, izdvajaju se prevare povezane sa sledećim entitetima i oblastima:

- državna uprava
- komunikacije
- usluge
- investicije
- biznis
- poverenje.

Ovde, naravno, spadaju i prevare u osiguranju, koje su, kao predmet razmatranja u ovom radu, izdvojene iz gornjeg spiska.

Prevare u osiguranju

Mnoge definicije *prevara* u opštoj su upotrebi, a mi ćemo se opredeliti za sledeću: *Prevare u osiguranju je čin protivpravnog zahtevanja isplate od osiguravača na osnovu lažne tvrdnje po polisi osiguranja.*³⁹ Pokriva širok spektar različitih mogućih dela, jer svaki slučaj prevare u osiguranju može se neznatno razlikovati od drugih slučajeva. Mnogo različitih vrsta osiguranja dostupnih korisnicima, ako ništa drugo, omogućavaju najmanje toliko, a sigurno i više načina prevare. Prevare u osiguranju menjale su se kako je vreme prolazilo, uzimajući različite oblike, sa strategijama često složenijim od osnovnih laži, koje su se koristile u prošlosti.

Osiguranje, koje je nastalo kao rezultat komercijalne preduzimljivosti, u jednom ili drugom obliku, postojalo je vekovima, a i prevare u osiguranju postoje isto toliko dugo. Osnovni razlog tome je činjenica da se za svaku dobru ideju, čija je realizacija trebalo da doprinese dobrobiti čovečanstva, uvek pojavljivao neko ko je želeo da tu ideju zloupotrebi. U tom smislu ni osiguranje nije izuzetak. Opcija da se radi ličnog interesa iskoristi sistem kao što je osiguranje često je previše primamljiva za prevarante da bi je ignorisali. Zato oni u velikom broju i obimu vrše prevare u osiguranju kako bi stekli novac iz sistema koji bi trebalo da postoji radi zaštite vlasnika polisa.⁴⁰

³⁹ *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, <http://fraud.laws.com/insurance-fraud/insurance-fraud>.

⁴⁰ *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, op. cit, *What is Insurance fraud?*, <http://www.inininonline.com/PDF/INSURANCE%20FRAUD.pdf>,

Krajem prošlog i početkom ovog veka prevare u osiguranju prerasle su u vrlo ozbiljan društveni problem, rasprostranjen širom sveta. Nema sumnje da one danas postoje gde god se pišu polise osiguranja, koje uzimaju različite forme u cilju pružanja što raznovrsnijih i kvalitetnijih usluga klijentima što imaju želju i potrebu da se zaštite od različitih vrsta rizika.

Radi dubljeg sagledavanja i razumevanja prevara u osiguranju, ponovićemo da osiguranje, kao jedan od brojnih instrumenata za ograđivanje od rizika, podrazumeva transfer rizika od jedne stranke, za koju je rizik posebno skup, na drugu, koja taj rizik može da snosi mnogo lakše. S tim u vezi, ukazujemo na činjenicu da se s prenosom rizika s jedne na drugu stranku menjaju i *podsticaji za ponašanje* u oblasti osiguranja, čijim delovanjem normalno i odgovorno ponašanje, u određenim situacijama, može da se transformiše u neodgovorno, pa čak i kriminalno, što neizostavno dovodi do određenih manjih ili većih problema.⁴¹

Problemi nastaju zbog toga što, uproščeno rečeno, jedna strana donosi odluke, a druga plaća račune. Konkretno, u osiguranju problemi nastaju iz činjenice da se rizik prenosi na osiguravača, pa osiguranik ima mali podstrek da preduzima radnje koje mogu smanjiti verovatnoću, odnosno težinu, budućeg gubitka. Ovo je važno jer osiguranik može da utiče na gubitak: to je njegova imovina koja je osigurana, to je njegova akcija koja može dovesti do izloženosti potraživanju od trećeg lica.

S tim u vezi, u kontekstu prevara u osiguranju, a pre njihovog detaljnijeg razmatranja, od interesa je da se upoznamo i s terminom ugrađenim u samu osnovu ovih prevara: *informaciona asimetričnost*.

Informaciona asimetričnost odnosi se na situaciju u kojoj jedna strana u transakciji ima više ili bolje (superiornije) informacije u odnosu na drugu stranu. Ovo se često dešava u transakcijama u kojima prodavac zna više nego što zna kupac, mada je moguće i obrnuto. Potencijalno, ovo može da bude štetna situacija, jer jedna strana može da iskoristi nedostatak znanja druge strane. Ova činjenica stvara neravnotežu moći u transakcijama, što nekad može prouzrokovati da se transakcije odvijaju neregularno.

U tom smislu, informaciona asimetrija može da dovede do dva glavna problema, koji su označeni konceptima:

- *negativna selekcija*
- *moralni hazard*.

Negativna selekcija označava nemoralno ponašanje koje koristi prednost asimetrične informacije pre transakcije. Na primer, osoba koja nije optimalno

⁴¹ Doherty A. Neil, *Integrated Risk Management - Techniques and Strategies for Managing Corporate Risk*, The McGraw-Hill Companies, Inc, 2000, str. 61-64.

zdrava može biti više sklona da kupuje životno osiguranje nego neko ko se oseća dobro. Asimetrija informacija može takođe uticati i na ponašanje u okviru strateških mogućnosti. Na primer, ako osiguranici znaju više o svom mogućem riziku od osiguravača, osiguravač neće moći da podesi cene koje odgovaraju pojedincu. Tipovi niskog rizika u tom slučaju završiće subvencionisanjem tipova visokog rizika. To praktično znači da će osiguranje biti dobra kupovina za visoke rizike i loša kupovina za niske rizike. Na ovaj način, osiguravajuća društva suočiće se s činjenicom da su njihovi plasmani prepuni osiguranika s visokim potencijalnim gubitkom.⁴²

Moralni hazard rezultira iz situacije u kojoj se izvršava skrivena akcija, a odnosi se na nemoralno ponašanje koje koristi prednost asimetrične informacije nakon transakcije. Na primer, ako neko ima osiguranje od požara, mogu postojati veće šanse da će se paljenje dogoditi da bi se iskoristile prednosti osiguranja. *Moralni hazard* situacija je u kojoj se jedna strana, izolovana od rizika, ponaša drugačije nego što bi se ponašala ako bi u potpunosti bila izložena riziku.

Isto tako, moralni hazard nastaje zbog toga što pojedinac ili institucija ne preuzimaju u potpunosti posledice i odgovornost za svoje postupke, pa samim tim imaju tendenciju da deluju manje pažljivo nego što bi radili inače, ostavljajući drugoj strani da zadrži odgovornost za posledice tih radnji. Na primer, osoba sa osiguranjem od krađe automobila može biti manje oprezna pri zaključavanju svog automobila, jer negativne posledice krađe vozila (delimično) prelaze na društvo za osiguranje vozila.

Šire gledano, moralni hazard javlja se kada strana s više informacija o svojim postupcima ili namerama ima tendenciju ili podsticaj da se ponaša neprimereno iz perspektive strane koja raspolaže s manje informacija.

U svakom slučaju, problem nastaje zbog toga što osiguranik obično ima određeni stepen kontrole nad verovatnoćom da će se slučaj pokriven osiguranjem dogoditi, ili nad veličinom gubitka ako se on dogodi.⁴³

U meri u kojoj se koncepti *negativna selekcija* i *moralni hazard* vezuju za osiguranje, oni čine značajan deo problema upravljanja rizikom. Pri jednakim ostalim faktorima, oni povećavaju troškove osiguranja i stvaraju sklonost ka korišćenju alternativnih metoda upravljanja rizikom. Iako izloženi kratkim prikazom, ovi koncepti ilustruju važna pitanja koja se javljaju na tržištu osiguranja i koja, u manjoj ili većoj meri, ograničavaju snabdevanje uslugama osiguranja.

42 Doherty A. Neil, str. 61-64, op. cit.

43 Doherty A. Neil, str. 61-64, op. cit.

Svi oblici prevara u osiguranju uključuju obmane, a najčešće se vrte oko „naduvavanja“ gubitka i ubeđivanja osiguravajućih kuća da je potraživanje stvarno legitimno, ili barem da nije vredno daljeg istraživanja. Osiguravajuće kuće moraju da igraju igru *rizik/nagrada* u vezi s prevarom, igru u kojoj pokušavaju da utvrde da li je isplativije da prihvate potraživanje ili da zaista istraže i utvrde da li je ono lažno ili nije. Ali bez obzira na to da li će ili ne osiguravajuće društvo odlučiti da se bavi datim slučajem pojedinačne prevare, činovi ove vrste prevare izvršavaju se po celom svetu i nastavljaju da budu glavna prepreka za uspešno funkcionisanje celokupnog sistema osiguranja.⁴⁴

Metode za vršenje prevara u osiguranju variraju među vrstama osiguranja. Da se izvrši prevara u osiguranju života, na primer, biće primenjen potpuno drugačiji tip prevare od one koja bi se primenila kod prevare u osiguranju automobila, ili prevare u zdravstvenom osiguranju. Čak i motivacija među datim vrstama prevara može da varira, tako da će se prevara kod životnog osiguranja skoro nesumnjivo vršiti radi novca, dok prevara u osiguranju zdravstvene zaštite može biti izvršena od strane lekara radi dobrobiti pacijenata.

Da bi se lakše sagledale i razumele prevare u osiguranju, korisna je njihova klasifikacija, a jedna od osnovnih (grubih) klasifikacija jeste podela na „tvrde“ i „meke“ prevare.

Tvrda prevara dešava se kad neko namerno planira ili izmišlja gubitak, kao što je sudar, krađa automobila ili požar, kako bi naplatio naknadu „štete“. Dakle, tvrda prevara najčešće podrazumeva neku vrstu plana, čak s više izvršilaca, stvarajući situacije u kojima bi oni mogli od osiguravajućih društava da prikupe novac od osiguranja bez straha od bilo kakve kazne. Oni što bi počinili tvrdu prevaru najčešće su skloni opštem kriminalu, budući da se teška prevara u svom osnovnom obliku odvija veoma blisko unapred planiranom kriminalu.⁴⁵

Kriminalni prsti ponekad su uključeni u šeme tvrde prevare kada se mogu ukrasti milioni. Primeri tvrdih prevara su brojni, od planiranja načina da se iznudi žrtva u saobraćajnoj nesreći, u cilju inkasiranja novca za osiguranje od osiguravača žrtve, do režiranja nesreća da bi se lažirale povrede, tako da prevaranti inkasiraju novac od osiguranja na osnovu takvih tvrdnji. Većina tvrdih prevara obuhvata takve unapred planirane šeme nekih formi, a takođe skoro otvoreno uključuje obmane u

⁴⁴ *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, <http://fraud.laws.com/insurance-fraud/insurance-fraud>.

⁴⁵ *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, op. cit; *What is Insurance fraud?*, <http://www.inininonline.com/PDF/INSURANCE%20FRAUD.pdf>

izvršavanju prevara. Pokušaji tvrde prezare da se dobije novac za osiguranje ne zasni-
vaju se na stvarnim, legitimnim zahtevima, jer su potpuno izmišljeni i fabrikovani.⁴⁶

Meka prevara je druga vrsta prezare u osiguranju. Ova vrsta prevara, koja je daleko više rasprostranjena nego što je tvrda prevara, ponekad se takođe naziva i oportunistička prevara. Dok se tvrda prevara odnosi na umišljaj, blisko kriminalnoj šemi obmane, meka prevara najčešće je počinjena kao kriminal mogućnosti (prilike), bez predumišljaja. Reč je o vrsti prezare u kojoj osiguranici, koristeći ukazanu priliku, preuveličavaju svoja, na legitimnim zahtevima bazirana potraživanja. Na primer, kada učestvuje u saobraćajnoj nezgodi, osiguranik može da traži nadoknadu koja znatno prevazilazi štetu stvarno načinjenu na njegovom automobilu. Dakle, zahtev koji je uključen bio je legitiman, ali iznos potraživanja je preteran.

Meka prevara takođe se može javiti kada pojedinci, dok dobijaju novu poli-
su osiguranja, netačno prijavljuju prethodno ili postojeće stanje kako bi dobili niže
premije na svoje polise osiguranja.⁴⁷

U razmatranom kontekstu značajno je naglasiti činjenicu da mnogi ovu vr-
stu prezare ne smatraju ozbiljnom. Međutim, meka prevara jeste prevara, i to krimi-
nalna, iako nema težinu teške prezare. Naime, kako su meke prezare znatno češće
nego teške, po zakonu velikih brojeva, u konačnom zbiru mogu imati itekako zna-
čajnu finansijsku težinu, koja se ne sme zanemarivati. Zato meke prezare u celosti
predstavljaju pretnju bilo kojem korisniku osiguranja, jer zbog gubitaka koje one iza-
zivaju, neizbežna posledica biće da će osiguravajuće kuće naplaćivati veće premije
da povrate svoje gubitke od mekih prevara.⁴⁸

Za svaku vrstu osiguranja postoji drugačija vrsta prezare. Svaka vrsta osi-
guranja očigledno se bavi različitim problemom, to je „opklada” na osnovu različite
„igre”. Prevara u osiguranju, onda, mora da se prilagodi svakoj različitoj vrsti osigura-
nja, kako bi na odgovarajući način odigrala svoju „igru”.⁴⁹ Postoje neka preklapanja
između njih, ali generalno, svaka vrsta prezare u osiguranju ima svoju sopstvenu
praksu i svoje ključne karakteristike. Nijedan tip nije bitno bolji ili gori od bilo kog
drugog, jer se svi svode na prevaru u osiguranju, ali neke vrste prevara mogu da
imaju druge, kriminalne elemente dodate opštem aktu prezare, što čini da je taj po-
seban oblik prezare malo ozbiljniji od ostalih.

46 *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, op. cit.

47 *What is Insurance fraud?*, op. cit; *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, op. cit.

48 *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, op. cit.

49 *What Are The Types Insurance Fraud*, <http://fraud.laws.com/insurance-fraud/types/types-insurance-fraud>

Dakle, svaka od napred navedenih, ali i onih navedenih formi osiguranja ugrožena je bar jednom formom prevare. Ilustracije radi, pomenućemo nekoliko tipičnih formi prevara.⁵⁰

Prevara u auto-osiguranju povezana je s prevarom oko saobraćajnih nesreća. Auto-osiguranje zaštićuje imaoca polise od odgovornosti u saobraćajnim nesrećama i takođe pomoći imaocu polise da plati štetu nastalu u nesreći. Prevara u auto-osiguranju koristi ove prednosti, budući da prevarant pokušava da dobije više novca od polise auto-osiguranja nego što bi trebalo. Prevare u auto-osiguranju spadaju i u meke i u tvrde forme. Meka prevara je normalno samopreuvećavanje štete tvrdnjom da popravka auta košta više nego što zaista košta, ili tvrdnjom da je oštećenje koje je u stvari nastupilo ranije izazvano saobraćajnom nesrećom koja je posredi. Takve tvrdnje obično se odnose na manje iznose novca, a malo je verovatno da će osiguravajuće kuće u celosti krivično goniti takve počinioce. Počinioci teške prevare u auto-osiguranju, međutim, uglavnom izvode znatno težu akciju, budući da oblici teške prevare generalno obuhvataju režiranje nesreće ili izazivanje nesreće. Izazivanje nesreće lako se može uraditi s više zaverenika, koji će u suštini režirati takvu situaciju da nevina žrtva nema izbora nego da izazove auto-nesreću s jednim od prevaranata, čime se prevarantima omogućava da od osiguravača žrtve traže previsoku odštetu.

Prevara u zdravstvenom osiguranju razlikuje se od mnogih drugih prevara u osiguranju u smislu da nju obično ne izvršava imalac zdravstvenog osiguranja. Umesto toga, ovakva prevara biće izvršena od strane lekara, bilo prevarnom naplatom prakse ili izdavanjem nepotrebnih recepata i uputa. Prevara u zdravstvenom osiguranju ponekad je problematična makar samo zbog toga što je mnogi doktori često čine iz želje da pomognu svojim pacijentima. Oni će osiguravajućem društvu, na primer, fakturisati drugačiju operaciju od one koju su stvarno uradili, tako da će fakturisana operacija biti pokrivena pacijentovom polisom zdravstvenog osiguranja. Takve akcije se i dalje smatraju prevarama u zdravstvenom osiguranju, iako se izvode s najboljim namerama.

Prevara u životnom osiguranju generalno je teže izvodiva sa stanovišta dostupnih metoda, budući da je osiguranje života koncentrisano oko dvojne pretpostavke. Ako imalac polise životnog osiguranja umre, osiguranje se isplaćuje uživaocu zaveštanja. To je primarni mandat polise životnog osiguranja. Izvršenje prevara u životnom osiguranju zahtevalo bi prevarno ispunjavanje tog uslova, pod kojim bi osiguravajuća kuća imaoca polise smatrala mrtvim. Jedan od načina da se to uradi

⁵⁰ *What Are The Types Insurance Fraud*, op. cit.

jeste da se lažira smrt imao polise, a drugi način je da se imalac polise zaista ubije, dok je ubica, ili lice koje je unajmilo ubicu, u poziciji uživaoca zaveštanja polise životnog osiguranja ubijenog. U svakom slučaju, neophodne aktivnosti da se počini prevara u osiguranju života su, same po sebi, često opasan kriminal i kao rezultat toga poprimaju veoma ozbiljne dimenzije, koje ne moraju biti prisutne u drugim vrstama prevara u osiguranju.

Prevare u osiguranju imovine generalno je tip prevare koja podrazumeva kriminal protiv sopstvene imovine. Često, ovakva prevara uzima formu zlonamerne paljevine, počinjene nad zgradama s „teškim“ polisama osiguranja. Vlasnik objekta može da ga spali, ili da angažuje druge da to urade. Podmetanje požara, kao sredstvo za uništavanje imovine, izgleda veoma privlačno, jer vatra uništava skoro svaki dokaz koji bi istražnim organima mogao ukazati na počinioca. Podmetanje požara je kriminal, i to veoma opasan. Drugi oblici prevare u osiguranju imovine obuhvataju organizovanje krađe i lažni vandalizam, koji bi „žrtvi“ omogućili da potražuje naknadu iz osiguranja.⁵¹

Slučaj osiguravajućeg društva „Uniq“

Podsetimo da je od početka 90-ih godina do danas Republika Srbija prošla kroz buran period bitisanja, u kojem je doživela i preživela ratove i sankcije, promene društvenog i političkog sistema, ekonomske krize i nedaće. Kratko rečeno, sve ono loše što se jednom društvu može dogoditi u tako kratkom periodu. To je rezultiralo sledećim:

- odlivom mozgova
- padom prihoda
- redistribucijom dohotka
- rastom nezaposlenosti
- širenjem siromaštva
- porastom kriminala, korupcije i pljačke društvene imovine.

Ipak, Srbija se nije predala. Činjeni su i čine se napori da se nabrojane teškoće i problemi savladaju. Preduzimaju se brojne mere, prvenstveno na ekonomskom planu, manje ili više uspešne, koje pružaju nadu da nije sve propalo. Za razmatrani kontekst od interesa je mera republičke vlade da se pojednostavi sistem otvaranja preduzeća, pa je svako malo informisaniji mogao za dva-tri dana da registruje

⁵¹ *What Are The Types Insurance Fraud*, op. cit.

sopstveno preduzeće, uz simboličan iznos od 500 evra, i tako postane direktor i vlasnik firme.

Ovu dobro zamišljenu mogućnost, kao što to svuda i često u životu biva, lica sklona kriminalnom ponašanju koriste da se pojave na legalnom tržištu privredivanja otvaranjem sopstvenih preduzeća.

U takva preduzeća, osnovana sa iznosima obaveznog ulaganja od 500 evra, spadaju „Zatko company“ iz Temerina, „Mega media group“ iz Siriga, „Swift commerce“ iz Niša i „Pemal agro“ iz Beograda. Ova preduzeća, koja su se vrlo kratko nalazila na adresama na kojima su registrovana, beleže mali promet preko tekućeg računa, a nisu ni poslovala preko računa. Dogovorom, ovlašćena lica preduzeća, u nameri da sebi pribave protivpravnu imovinsku korist, fiktivnom dokumentacijom i simuliranim pravnim poslovima, od preduzeća koja su registrovana samo za takve poslove, nabavila su robu koja nema nikakvu tržišnu vrednost (razne vrste polugotovih optičkih sočiva), sa „naduvanom“ vrednošću koja prelazi više hiljada procenata stvarne vrednosti.

Radi prikrivanja prave vrednosti robe, organizatori prevare prikupili su i sačinili dokumentaciju (otpremnice i račune) na kojima je iskazana vrednost robe od preko 2,5 miliona evra, iako je roba vredela nekoliko hiljada evra. U fakturi je navedeno da će ista roba od oko 2,5 miliona evra biti plaćena kompenzacijom, to jest isporukom druge robe. Pored pomenute dokumentacije, organizatori prevare sačinili su i ugovor o poslovanju, kojim se predviđaju i sredstva obezbeđenja, to jest menice i menična ovlašćenja. Tako sačinjena dokumentacija proknjižena je kroz poslovnu dokumentaciju, kroz analitičke i sintetičke kartice i kroz knjige ulaznih i izlaznih fakture. Da bi se što više prikrija prevara, u simulirani posao uključeno je još nekoliko preduzeća, koja su na istovetan način sačinila neophodnu dokumentaciju (ugovore, otpremnice, fakture i dr).

Poslednja radnja koja je trebalo da zaokruži „ozbiljnost“ celog posla jeste dokumentacija koja je ukazivala na krajnjeg kupca i korisnika robe. Radilo se o preduzeću s prostora Kosova i Metohije (albanski deo – iz Peći). Reč je o preduzeću „NS-impex“ u svojstvu naručioca i potencijalnog krajnjeg korisnika robe. S „kupcem“ sa područja Kosova i Metohije sačinjeni su dopisi, predugovor i predračun.

Radi obezbeđenja boljih uslova u pogledu visine premije osiguranja robe i dokazivanja savesnosti u čitavom poslu, u magacinu, gde je uskladištena roba, ugrađeni su alarmni sistem i video nadzor. Nakon instaliranja bezbednosnog sistema u magacinu, organizatori prevare angažuju prevoznika koji im je, uz urednu otpremnicu i tovarni list, prebacio robu s lokacije u Nišu u pomenuti magacin u Beogradu, gde su i sedišta dva poslednja preduzeća u lancu prevare. Prevozniku je preko računa

plaćeno da bi se ostavio utisak o regularnosti posla. Bitan, a karakterističan moment za prevaru bio je taj što je odgovorno lice, koje je potpisalo ugovor sa osiguravajućom kućom i koje je bilo jedno od organizatora cele prevare, nekoliko dana pre prijave krađe otišlo u drugi grad, u hotel, ostavljajući tragove i stvarajući za sebe alibi.

S obzirom na to da je roba knjigovodstveno i fizički bila pripremljena, izvršen je izbor osiguravajuće kuće („Uniqa osiguranje“), koja će osigurati robu od krađe i drugo, naravno sa sumom osiguranja koja je po knjigovodstvenom iznosu višestruko uvećana. Tako pripremljena roba i dokumentacija stavljeni su na uvid radniku osiguravajuće kuće „Uniqa“, čime su ispunjeni uslovi osiguranja robe.

Nakon potpisivanja ugovora o osiguranju – u kojem je, shodno vrednosti robe koja se osigurava, određena premija s klauzulom da se plaćanje izvrši u više rata, a da se prva rata uplati odmah – organizatori su otpočeli realizaciju prevare.

Osigurana roba, koja se nalazila spakovana i uskladištena u magacinu, po nalogu organizatora, u kratkom vremenskom intervalu izvučena je iz kutija i u manjim količinama izneta iz magacina. Roba je bačena u Dunav, a prazne kutije vraćene su u magacin. Posle izvesnog vremena, po dogovoru organizatora, jedan od radnika u večernjim časovima razvalio je vrata magacina, fizički onesposobio alarmni sistem i odneo računar sa hard diskom na kome su se nalazili podaci sa video nadzora. Sve ovo trebalo je da ukaže da je izvršeno krivično delo teške krađe. Nakon izvršenih navedenih radnji, policija je obavestena o provalnoj krađi. Službena lica koja su izašla na lice mesta konstatovala su provalu i sačinila *zapisnik* o uviđaju. Na osnovu dokumentacije dobijene od lica koja su organizovala prevaru, policijski službenici sačinili su i *potvrdu* o teškoj krađi sa iznosom oštećenja, koja su na osnovu prezentovane dokumentacije iskazana, što je i bio cilj prevaranata. Zapisnik policije sa uviđaja i potvrdu o teškoj krađi, zajedno sa zahtevom za naplatu osiguranja, organizovana grupa prosledila je osiguravajućem društvu „Uniqa“, da osiguranu robu naplati u celokupnom iznosu osiguranja od preko 2,5 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Međutim, pored navedenih provera, policijski službenici naknadno su došli do saznanja i dokaza da je u ranijem periodu na tržištu Republike Srbije postojala ponuda optičkih sočiva i da je ista roba korišćena i u nekim drugim prevarnim radnjama (prvi put u osiguranju), jer se radilo o robi koja je potpuno izrabacena, istrošena i neupotrebljiva, ostarela do te mere da je njena vrednost bila minimalna. Daljom proverom došlo se do podataka da se uvozom ovakve vrste robe bavi nekoliko preduzeća, te da se na tržištu u toj branši zna o kakvoj se robi radi, ko bi mogao da je uveze i ko je krajnji kupac. Međutim, proverom je takođe utvrđeno da niko u skorije vreme takvu robu nije uvezio.

Roba korišćena u prevari vodila je poreklo iz EU i u Srbiji se nalazila više desetina godina, tokom kojih je u više navrata nuđena u raznim poslovima. Nakon tih saznanja i daljeg istraživanja, došlo se i do vlasnika, koji je robu prodao organizovanoj kriminalnoj grupi za nekoliko hiljada evra. Takođe, policijski službenici su operativnim delovanjem došli do saznanja da je roba bačena u Dunav, kao i do saznanja o široj lokaciji gde je to učinjeno. Pošto je roba bačena u blizini obale, jedan njen deo reka je izbacila na samu obalu, što je omogućilo njeno otkrivanje. Izvršena je i provera preko Uprave carine u vezi sa uvozom vrste sočiva proizvođača „Rozin Optikal“, koja se i koristila u pomenutim prevarnim radnjama. Tom proverom utvrđeno je da se ta vrsta sočiva nije uvozila u poslednjih 20-tak godina.

Na osnovu prikupljenih dokaza, svi članovi organizovane grupe procesuirani su i protiv njih je pokrenut krivični postupak kod nadležnog tužilaštva.

Na kraju, da konstatujemo kako je uspešnom akcijom organa unutrašnjih poslova sprečena ova dobro zamišljena i isplanirana prevara vredna 2,5 miliona evra, pri čemu je malo nedostajalo da se za toliku sumu osiguravajuće društvo „Uniq“ „olakša“.

Zaključak

S obzirom na trenutnu globalnu ekonomsku krizu i posustalu ekonomiju, kriminal će generalno biti u porastu. S tim u vezi, nema ni najmanje sumnje da će prevare u osiguranju, koje predstavljaju značajan finansijski gubitak, a za kriminalce nepresušni izvor zarade, i dalje ostati veliki izazov za delatnost osiguranja, državne organe, kao i za širu javnost. Upravo iz tih razloga državni organi i osiguravajuće kuće širom sveta, uz široku podršku javnosti, morali bi uložiti velike napore da se suprotstave ovoj izrazito štetnoj društvenoj pojavi, čije se posledice, na godišnjem nivou, u Sjedinjenim Državama vrednuju desetinama milijardi dolara, a ni u Velikoj Britaniji situacija nije mnogo bolja, što za nas predstavlja snažno upozorenje. Naime, njihovi talasi u ovoj, kao i u mnogim drugim sferama, neizostavno zapljuskuju i našu zemlju. Ove finansijske činjenice potvrđuju da mogućnost da se osiguranje uspešno prevari predstavlja zaista jak izazov, kojem mnogi ne mogu i neće moći da odole, a to znači da će se borba na tom planu i dalje voditi istim ili većim intenzitetom.

Najavljujemo samo da je izvesno da će u budućnosti, koja je već počela, internet iznedriti nove podvale u osiguranju, kako klijenti koji poznaju računare, i koji često mogu biti neotkrivljivi, budu kupovali polise od on-line osiguravajućih društava. Mladi ljudi odgajani na internetu verovatno će biti avangarda novog talasa ove vrste kriminala. Takođe, globalna ekonomija ogroman je podsticaj za šeme pranja

novca, koje često uključuju lažne osiguravajuće kuće, koje su ostavile milione ljudi bez novca. Njihovo poslovanje će se neizostavno širiti, a njihovo praćenje preko međunarodnih granica predstavlja veliki problem ne samo za osiguravajuća društva već i za sve kriminalističke službe sveta.

Dakle, opuštanja nema i ne sme ga biti, jer uprkos ohrabrujućem napretku, prevare u osiguranju ostaju ogroman i opasan kriminalni poduhvat, s jasno izraženom tendencijom daljeg širenja i jačanja.

Dva ključna pravca delovanja u uspešnom suprotstavljanju ovoj pošasti savremenog sveta bili bi, po oceni autora, s jedne strane, zaoštavanje kaznene politike u domenu prevara u osiguranju, a sa druge strane korišćenje i neprekidno poboljšavanje performansi sveukupnog sistema za blagovremenu detekciju prevara. Ovim bi se, svakako, rizik od prevara u osiguranju podigao na nivo neprihvatljiv za najveći broj prevaranata. Oni okoreli, što ne odustaju lako, morali bi da računaju na nepovoljne (oštre) kazne ukoliko budu otkriveni, jer njihov lopovluk plaćamo svi mi.

U vezi sa sveukupnim sistemom za blagovremenu detekciju prevara, treba napomenuti da on, pored angažovanja istražitelja, tesne saradnje osiguravajućih kuća i saradnje s državnim organima, podrazumeva i maksimalno korišćenje moćne informacione tehnologije – stvaranjem masivne sopstvene ili, što je, svakako, mnogo bolje, zajedničke baze podataka, pri čemu se koriste moćni softverski paketi sa snažnim analitičkim mogućnostima i algoritmima za „rudarenje“ podataka (data mining).

Kao ilustraciju pomenimo *Sistem za statističku analizu, SAS (Statistical Analysis System)*, proizveden u institutu SAS, koji je skraćenicu SAS uzeo i za svoje zaštitno ime. Reč je o integrisanom sistemu softverskih proizvoda koji, pored ostalog, omogućava pretraživanje, upravljanje, „rudarenje“ podataka, izveštavanje (tekstualno i grafičko), statističku analizu, poslovno planiranje, predviđanje, donošenje odluka i mnogo toga drugog.

S tim u vezi pomenimo da istraživanje („rudarenje“) podataka podrazumeva alat za otkrivanje skrivenih, prethodno nepoznatih obrazaca (šema) i izdvajanje skrivenih predskazujućih informacija iz velikih baza podataka koje stručnjaci mogu da propuste, jer leže van njihovih očekivanja. Ovaj alat za ispitivanje podataka predviđa buduće trendove i ponašanja, što omogućava kompanijama da donose proaktivne, znanjem vođene odluke. Automatizovane, dalekovide analize, koje nudi ovaj alat, prevazilaze analize prošlih događaja obezbeđene retroaktivnim alatom tipičnim za sisteme za podršku odlučivanju. Ovaj istraživački alat može da odgovori na pitanja poslovanja koja bi, ako bi se obavljala na tradicionalan način, oduzimala suviše vremena da bi se rešila. Reč je novoj moćnoj tehnologiji s velikim potencijalom da pomogne kompanijama da se fokusiraju na najvažnije informacije u skladištu podataka.

Takav sistem omogućava osiguravajućim kućama da tačnije i brže prepoznaju i otkrivaju prevarne aktivnosti, utvrđuju prioritete i poboljšavaju kvalitet i kvantitet svojih istraga, te da smanjuju troškove prevara i otkrivaju organizovane kriminalne aktivnosti.

Istina je da ovo košta, ali je takođe istina da se vrlo brzo višestruko isplati!

Literatura

1. *A brief history of insurance*, RandMark40, Insurance Data Platforms, http://www.randmark40.com/index.php?option=com_content&view=article&id=33&Itemid=56
2. *A history of risk – Stephen Asbury looks at how our understanding of risk defines modern times*, <http://www.crsrisk.com/blog/index.php/2011/03/a-history-of-risk-stephen-asbury-looks-at-how-our-understanding-of-risk-defines-modern-times/>
3. *An Incomplete History of Risk Management*, http://www.quantil.com.co/qt/images/docs/Risk_Assessment_Ch01.pdf
4. Beattie Andrew, *The History Of Insurance*, <http://www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp#axzz1aHh9dl3y>
5. Bernstein Peter, *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, JohnWiley & Sons, Inc, USA, 1998, str. 1.
6. *Brief History of Insurance*, <http://www.insurancehistory.org/brief-history-of-insurance/>
7. Cathy Pareto, *Tutorial: Intro To Insurance*, Investopedia, <http://www.investopedia.com/university/insurance/default.asp#axzz1YF2p1idk>
8. Damodaran Aswath, *Danger and Opportunity: Dealing with Risk*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/country/dangeranalystsPeru.pdf>
9. Damodaran Aswath, *Risk Management*, <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/valrisk/>
10. Doherty A. Neil, *Integrated Risk Management - Techniques and Strategies for Managing Corporate Risk*, The McGraw-Hill Companies, Inc, 2000, str. 61-64.
11. Hovden Jan, *Theory Formations related to the "Risk Society"*, NoFS XV 2003, Karlstad, Sweden, 13th to 15th June 2003, <http://www.risikoforsk.no/Publikasjoner/Risk%20Society-Karlstad-X.pdf>
12. *Insurance Fraud – What Is Insurance Fraud*, <http://fraud.laws.com/insurance-fraud/insurance-fraud>.

13. Stojanović R. Milosav, Petrović R. Slobodan, Stepanović Raško. *Značaj informacione tehnologije u bankarstvu na suzbijanju krivičnog dela prevare kao savremenog vida kriminala pod okriljem "legalnog" poslovanja*, Bezbednost, god. LII, br. 2, 2010, str. 81-96.
14. Naomi V. Hay-Gibson, *A River of Risk: A Diagram of The History and Historiography of Risk Management*, Northumbria Built and Virtual Environment Working Paper Series • Vol. 1 No. 2, 2008, str. 152-153.
15. *Risk*, <http://en.wikipedia.org/wiki/Risk>
16. *Risk-Management*, <http://www.jiscinfonet.ac.uk/InfoKits/risk-management/printable-version.pdf>
17. Wayne Morrison, *What is crime? Contrasting definitions and perspectives*, http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199227297/hale2e_ch01.pdf
18. *What Are The Types Insurance Fraud*, <http://fraud.laws.com/insurance-fraud/types/types-insurance-fraud>
19. *What Is a Crime? – Defining Criminal Conduct in Contemporary Society*, Law Commission of Canada, <http://www.ubcpres.ca/books/pdf/chapters/whatisacrime/whatcrime.pdf>
20. *What is Insurance fraud?*, <http://www.inininonline.com/PDF/INSURANCE%20FRAUD.pdf>
21. *What is Insurance fraud?*, <http://www.inininonline.com/PDF/INSURANCE%20FRAUD.pdf>

Summary

Insurance Frauds

*Slobodan R. Petrović, Ph.D.,
Milosav R. Stojanović, Ph.D.*

Risk is ever present, in any place and at any time. It is component part of human existence and man is under constant pressure to adjust to it. Individuals have with more or less success managed to find ways of coming to terms with the risks they faced. One of the ways which greatly helped man successfully cope with risk is, by all means, insurance. But then, we have a long history of attempts by individuals

and groups, and often successful ones, to solve their problems and accommodate their needs in an illegal way, by fraud, and in this respect the insurance business has not been spared. Luckily, such frauds are not always successful as is shown in the case of „Uniq Insurance“ which is discussed in this paper. This case of fraud, although an unsuccessful one, is presented to the public, and in particular to insurance companies, as a lesson on a possible method of fraud, a warning about the consequences of such frauds and, eventually, as an incentive and encouragement that we can successfully fight fraudulent activities.

Translated by: Vesna Turudija

Mr Snežana Videnović,

direktor Sektora za ljudske resurse, Kompanija „Dunav osiguranje“

PRIHVATANJE KONCEPTA COACHINGA U SAVREMENOM POSLOVANJU

Koristeći coaching metodu u upravljanju ljudima, menadžeri pomažu zaposlenima da obave posao na najefikasniji način i pritom razviju svoj unutrašnji potencijal. Menadžer/Coach pomaže tako što motiviše kada je to potrebno kako bi zaposleni naučili ono što je neophodno što je pre moguće. Kada se svemu ovome dodaju profesionalne (strukovne) veštine i vrednosti timskog rada, organizacije koje ga primenjuju uspevaju da iskuse neverovatnu autentičnu uključenost. Coaching dozvoljava razvijanje opuštenih odnosa u timu i dragoceno liderstvo u svakoj situaciji.

Ključne reči: *Coaching, kompanija, zaposleni, menadžer, promena, stil, umetnost, biznis.*

„Ako ne promenimo smer u kome idemo, najverovatnije ćemo završiti tamo kuda smo krenuli“ (Noah Samara)

Promene se dešavaju svakoga dana, na svakom živom biću i stvarima u svim aspektima našeg postojanja. Kada govorimo o promenama u kontekstu ljudskih odnosa, promene se u suštini svode na promenu stanja svesti ljudi koji su činioci tog odnosa. Oni se menjaju kroz promenu njihovog ponašanja i stavova. Ukoliko je promena diktirana, nametnuta, neće biti prihvaćena od strane osobe koja treba da je primeni. Ta osoba neće pružiti svoj puni doprinos, a samim tim, promena je osuđena na propast.

Kada govorimo o promenama u kontekstu posla, savremeni menadžeri moraju posedovati veštinu učenja zaposlenih da prihvataju promene i da lakše savladaju prelaženje iz starog u novo stanje. Menadžeri moraju razvijati i učiti zaposlene na

otvorenost za promene na svim nivoima u organizaciji, a njihova glavna uloga je da podstiču prelaz iz jednog stanja u drugo.

Promena postaje najvažniji element uspešnog organizacionog menadžmenta danas. Sve promene imaju u sebi element nepoznatog. Stoga, promena uvek nosi neki rizik. Većina osoba ima različite stavove prema riziku. „Element rizika“ zahteva od institucije da aktivno planira promene, ne da ih jednostavno čeka i da se tek onda pokušava nositi sa negativnim elementima koji iz njih proističu.

Strah od bilo kakve promene utiče na ponašanje mnogih ljudi. Većina ne daje voljni pristanak ni najmanjoj promeni u svom životu. Promena strane kreveta na kojoj spavaju, promena sleda ulica kojima se vraćaju kući sa posla i sl. izaziva kod mnogih osećaj nesigurnosti i nelagodnosti. Robujući svojim navikama, predrasudama i strahovima, sledbenici rutine upadaju u zamku stresa, jednoličnosti i besciljnosti. Nakon toga u najvećem broju slučajeva sledi začarani krug bolesti zavisnosti, odbačenosti ili psihosomatskih poremećaja.

Jedna od retkih tvrdnji koju možemo sa sigurnošću izgovoriti bez bojazni da će nas neko demantovati je, da je promena neminovna, ali iako je ona naša nužnost, samo ukoliko je shvaćena i prihvaćena kao izazov koji nudi razne pozitivne perspektive, onda je i željena. Osoba koja ih sprovodi zna tačno šta time dobija za sebe.

Ne iznenađuje onda, da sve veći broj kompanija i drugih organizacija koriste coaching u poslednje vreme. Zvanje coach se ne može naći u nacionalnoj nomenklaturi zanimanja, ali sve je više ljudi sa ovim nazivom na svojim biznis karticama. Ti isti ljudi se mogu naći u svim oblastima privrede, u preduzetničkim kompanijama, porodičnom biznisu, zdravstvenim organizacijama, vladinim agencijama - skoro svuda.

Coachingom se ne rešavaju problemi, iako će problemi biti rešeni. On se primarno ne bavi poboljšanjem performansi, postizanjem ciljeva, ili postizanjem rezultata, iako postoji izvesnost da će se sve to desiti u efikasnom coaching odnosu. Coaching je otkrivanje, svest, i izbor. To je način da se efikasno osnaže ljudi da pronađu svoje sopstvene odgovore, prihvatajući promene. Coaching ih ohrabruje i podržava na putu donošenja važnih odluka. On odražava promenu u svesti: svesnost da postoji izbor i jasnije opredeljenje za izbor na osnovu vrednosnih kriterijuma.

Coach igra ulogu agenta za promene. On ulazi u monodramu bez naznaka kako će se komad završiti. Svako u svojoj jednočinki, ljudi žive sa svojim unutrašnjim razgovorima. Tema tih razgovora se nameće spontano, često je izazvana spoljašnjim okolnostima, pojedinac ne može da je kontroliše i ona ga vodi često do katastrofičnih scenarija. Coach dobija ulogu katalizatora u ovom komadu, postaje važan element u procesu ubrzavanja promene, ali njegova uloga nije pasivna. Ciljevi i planovi, nova merila, dostignuća bilo koje vrste, su rezultati klijentovog rada, usmeravanog coaching interakcijom.

Coaching je oblik razgovora sa neizrečenim osnovnim pravilima u pogledu kvaliteta odnosa koja moraju biti prisutna: poštovanje, otvorenost, saosećanje, empatija i rigorozna posvećenost istini.

Odgovarajući na menadžerova pitanja u procesu coachinga, zaposleni postaje svestan svih strana posla i potrebnih akcija. Ta jasnoća omogućuje mu da uoči izvesnost uspeha i da odluči da preuzme odgovornost. Slušajući odgovore na pitanja postavljena kroz coaching, menadžer prepoznaje ne samo plan delovanja, nego i razmišljanja koja su dovela do toga. On je bolje obavešten nego što bi bio da je naredio podređenom šta da uradi i zbog toga ima bolji nadzor nad onim što se događa. Budući da u dijalogu i u odnosima nema pretnje, već podrške, nema promene ponašanja kad je menadžer odsutan. Coaching omogućava menadžeru stvarnu, a ne prividnu kontrolu, a podređenima stvarnu, a ne prividnu odgovornost.

Coach je uspešni posrednik, partner i posvećeni profesionalac koji se specijalizovao za razvijanje i pomaganje drugima. Coach je delom mentor, delom savetnik, ispitivač, ali i „đavolov advokat“. Coach stvara sigurno okruženje u kojem obe strane dele različite poglede i informacije, rešavaju uzroke ograničenja (nekada samonametnute), i identifikuju efikasne metode za praktikovanje novih pristupa. Kao nepristrasna treća strana, coach koristi različite metode da klijent postigne jasnoću, da razvije nove, ali i da unapredi postojeće veštine radi postizanja većeg zadovoljstva poslom i poboljšanja kvaliteta života.

Postoje određene pretpostavke da bi taj razgovor bio uspešan. Pretpostavljaju se snaga i sposobnost, a ne slabost, bespomoćnost ili zavisnost. Pretpostavlja se duboka želja da se sagovorniku pruži najbolje da bi on ostvario potencijal. Ali u coaching su ugrađena i određena verovanja: da svaka situacija otvara nove mogućnosti i da ljudi zaista imaju moć izbora u životu. Coaching je stil komunikacije koji bi mogli nazvati jedinstvenim u ljudskoj istoriji jer je organski srastao uz iskonsku ljudsku potrebu da budemo blizu jedni drugima.

Termin coaching je preuzet iz sporta i u tom kontekstu se lako razume i još lakše prevodi. Trener. Međutim, kada ga upotrebimo u vansportskom kontekstu nailazimo na nedoumice. Da li je to trener, učitelj ili nešto treće, recimo, stil života? Jedno je sigurno, a to je da potiče iz engleskog jezika i da je odomaćen u zapadnoevropskim zemljama. Iako je coaching univerzalni metod koji se može primeniti u svim društvima i kulturama, u srpskom jeziku (i mnogim drugim jezicima) nema adekvatnog termina koji bi potpuno odgovarao značenju reči „coaching“.

Coaching je prirodni deo života i kao takav, postoji koliko sama ljudska rasa. Još od najranijih dana ljudske istorije, stariji ili iskusniji pripadnici zajednice uče mlađe kako se lovi, kuva ili slika na zidovima pećina, kako bi i oni postali uspešni i priznati

članovi plemena ili zajednice u celini. Ova vrsta praktične vještine vezane za podučavanje i dalje postoji u većini društava, do danas. Međutim, prvi pisani trag o sofisticiranom obliku rada sa ljudima, čiji je cilj bolje razumevanje ili svesnost, može se naći u najranijim radovima filozofije i religije, a prve prave coaching studije možemo pronaći u Ezopovim basnama.

Iako postoji od praistorije, W. Timothy Gallwey se smatra začetnikom ove nove discipline. On je napisao nekoliko knjiga koje su ustanovile novu metodologiju kako za lični, tako i za profesionalni razvoj i izvrsnost na mnogim poljima, što on naziva „unutrašnja igra“. Pedagog sa Harvarda i teniski stručnjak je prvi predstavio sveobuhvatni metod podučavanja koji se može primeniti u mnogim situacijama. Suština njegovog pristupa se ogleda u tome da u svakom ljudskom nastojanju postoje dve sfere angažovanosti: spoljašnja i unutrašnja. Spoljašnja igra se odigrava u spoljnim arenama da bi se prevazišle prepreke i postigao eksterni cilj. Unutrašnja igra se odvija u umu igrača, a prepreke su: strah, sumnja u sebe, poremećaji u percepciji, ograničenja i pretpostavke. Unutrašnja igra se igra da bi se prevazišle samonametnute prepreke koje sprečavaju pojedinca ili tim da ostvari svoj pun potencijal.

Vezano za organizacijske prilike, jedan od uslova koje coaching treba da ispunji da bi se smatrao uspešnom metodom za razvoj individue je, da klijenti prepoznaju vrednost tog podučavanja u okviru psihološkog ugovora koji poslodavac u najširem smislu ima sa zaposlenima. Psihološki ugovor je termin nastao 1960-ih da opiše odnos zaposlenih i organizacije u smislu očekivanja koje jedni od drugih imaju i da, ukoliko se ta očekivanja nisu ispunila, nestaje spona između njih.

Zaposleni nude	Zaposleni očekuju
Da vredno rade	Nagradu u skladu sa performansama
Da budu lojalni svom timu	Priznanja za ono što donose
Da budu fleksibilni	Dozvolu za fleksibilnost u izvršenju zadatka
Da uče i da se razvijaju	Izazove koji omogućavaju učenje
Da učestvuju i doprinose izvršavanju ciljeva tima	Povratnu informaciju koja prepoznaje doprinos
Da budu vrednovani srazmerno svom doprinosu bez obzira na rezultate tima	Povratnu informaciju koja prepoznaje loše izvršenje
Da dobijaju dodatne odgovornosti	Da budu podržani od strane menadžera

Istraživanje koje je sprovedeno u avgustu 2009.godine¹, pokazuje da menadžeri posvećuju 30 do 60 odsto svog vremena administrativnim poslovima i sastancima, 10 do 50 odsto na putovanjima i prisustvanju obuci, korišćenju pauze, vođenju posebnih projekata, ili direktnom učestvovanju u izvršilačkim poslovima kojima se tim kojim rukovode bavi. Oni troše samo 10 do 40 odsto vremena na upravljanje zaposlenima, između ostalog i na coaching. U kompanijama koje imaju najbolje prakse, menadžeri posvećuju 60 do 70 odsto svog vremena razvoju visoko kvalitetnih zaposlenih, tj. na individualnu obuku. Takve kompanije ohrabruju svoje menadžere da donose odluke i da otvaraju alternative.

Promena načina razmišljanja i razvijanje novih sposobnosti menadžera mogu biti najteži deo posla. Mnogi od njih vide ograničenja u onome što najviši rukovodioci od njih očekuju, a to ne dopušta vreme za coaching. Međutim, iako neupadljivo na prvi pogled, utrošiti dodatno vreme na razvoj zaposlenih je u interesu menadžera. Naravno da to iziskuje dodatna naprezanja i menadžera i zaposlenih, ali nikako nije idealizam koji ne donosi dodatnu vrednost. Naprotiv, sve poteškoće se mnogo lakše prihvataju ukoliko ljudi osećaju da neko o njima brine. Neki menadžeri prepoznaju potrebu za promenom svoje uloge, ali ih strah od neuspeha blokira. Pre nego što počnu da primenjuju coaching, kompanije moraju odlučno da zauzmu stav da u njihovim redovima nema mesta za one koji misle da zaposleni ne mogu da uče, ili da menadžeri samo prinudom mogu da utiču na poboljšanje učinka.

Prvi korak koji treba preduzeti je pomoći menadžerima da razumeju potrebu za promenama i kako to može učiniti stvari boljim. Ukoliko menadžer razvije empatiju, poštenje i objektivnost, utoliko će novi pristup prema njegovim zaposlenima oslabiti početni otpor koji će se možda javiti kod jednog tradicionalističkog dela zaposlenih, sumnjičavog prema promenama u načinu upravljanja. Oni se u suštini boje od preuzimanja odgovornosti koja proizilazi iz načina upravljanja ljudima kroz coaching.

Od menadžera/coacha se očekuje da bude fleksibilan, da je vešt u komunikaciji, da može da izvrši uticaj na zaposlene i da ima dovoljno neophodne energije za prilagođavanje brzim promenama. Ali ono što pre svega treba da uradi, to je, da upozna samoga sebe (*Nosce te ipsum*²).

1 McKinsey Quarterly "Unlocking the potential of front line managers", Aaron De Smet, Monica McGurk, and Marc Vinson, Source: Organization Practice

2 "Prepoznaj sebe sama" natpis u Delfima, na grčkom "Gnothi seauton", <http://www.mudremisli.com/2008/08/latinske-izreke/>

Summary

**Embracing the Coaching Concept
in Present-day Business Operations**

Snežana Videnović, M.A.

To spot the virtues and good qualities of an individual within an organization, to constantly develop, to focus on the aim and the vision of an individual and/or a team – to invest all the energy, talent and time in order to realize it, these are all possible ways of paying not too high a price for a small dose of existential security. Within the framework of objective conditions, it is possible to choose the lifestyle which is simply called coaching. Because this is what coaching actually is – a way of life and not merely a tool in the hands of managers.

Coaching is skill or art in business, if at all possible to draw a borderline here, because any sufficiently developed skill becomes art.

Translated by: Vesna Turudija

UDK: 303.443: 368.021 + 34: 347.426.6: 347.91:347.93

Mr Slobodan N. Ilijić,*član Predsedništva Udruženja pravnika Srbije***PRIKAZ SAVETOVANJA****ČETRNAESTO TRADICIONALNO SAVETOVANJE
UDRUŽENJA ZA ODŠTETNO PRAVO**

Udruženje za odštetno pravo iz Beograda i preduzeće „Intermex, Software Communications“ organizovali su u Beogradu, od 22. do 24. septembra 2011, Četrnaesto naučno savetovanje s međunarodnim sastavom učesnika. Opšta tema ovog redovnog savetovanja bila je „Osiguranje, naknada štete i novi građanski sudski postupci“. Posle pozdravne reči predsednika Udruženja za odštetno pravo **prof. dr Zdravka Petrovića**, učesnicima savetovanja obratio se predstavnik Privredne komore Beograda, u čijim su prostorijama održavane sesije ovog savetovanja. Takođe, učesnike su pozdravili predstavnici Narodne banke Srbije i Udruženja osiguravača Srbije. Pored šest sesija, održana su dva okrugla stola i uručene ovogodišnje povelje Udruženja za odštetno pravo, a promovisan je i Univerzitet „Sigmund Frojd“ u Beču, za master studije iz oblasti zdravstvenog prava.

1. Iz ugla osiguranja, kao čelne opšte teme ovog savetovanja, aktuelno je bilo upravljanje rizicima i prodaja osiguranja. U ovim temama, referenti su bili predstavnici Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o. iz Beograda. **1.1. doc. dr Rajko Tepavac**, član Izvršnog odbora Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o, i **mr Sanja Popov Karan**, direktor Direkcije za osiguranje velikih preduzeća; oni su obradili temu „Upravljanje rizicima i osiguranje u preduzećima različite veličine“. U iscrpnom referatu izložene su osnovne karakteristike upravljanja rizicima, sam taj proces, odnos osiguranja i upravljanja rizicima, razlikovanje preduzeća prema veličini i organizovanje upravljanja rizicima u preduzećima različite veličine – kao i specifičnosti preduzeća različite

veliĉine kao kupaca osiguranja. Takoĉe, objašnjene su karakteristike usluga i kanala prodaje osiguranja u preduzećima razliĉite veliĉine, zatim motivi preduzeća za kupovinu osiguranja i najzad, prednosti upravljanja rizicima. **1.2. Doc. dr Rajko Tepavac i Darko Stupar** iz „Dunav osiguranja“ a.d. Banjaluka prezentovali su „Moderne principe prodaje osiguranja“. U prvom redu koreferenti su ukazali da je u savremenom svetu poznato ukupno osam prodajnih kanala osiguranja. Od toga, akcenat u referatu stavljen je na dva kanala, konkretno na bankoosiguranje i na moderne principe poslovanja u osiguranju putem interneta. Organizator je s pravom ocenio da oba referata spadaju u kategoriju preglednih nauĉnih radova.

2. Pored referata o upravljanju rizicima i prodaji osiguranja, koje su podneli predstavnici Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o, sa istim temama na savetovanju oglašavali su se referenti iz stranih država. **2.1. Mr Sibylle Scania**, Head of Group Menagement, Grac, Austrija, obradila je problematiku „Znaĉaja upravljanja rizicima“. **2.2.** Dipl. pravnik **Berislav Matijević** iz Filijale Rijeka „Croatia osiguranja“ analizirao je razliĉite „Kanale distribucije osiguranja“. Analiza je otpočela definicijom distribucije osiguranja. Dalje, ukazano je da se klasifikaciji i izlaganju o kanalima distribucije osiguranja moţe pristupiti iz dva ugla. Prvi ugao ĉini podela na direktne i indirektno kanale, a drugi podela na tradicionalne i moderne kanale distribucije. Teţište u referatu stavljeno je na dva kanala distribucije osiguranja. Kao prvi kanal prikazani su zastupnici i posrednici, zajedno sa izuzecima, koji se javljaju pri obavljanju poslova zastupanja i posredovanja u osiguranju. Referent je kao drugi analizirani kanal distribucije osiguranja razmatrao bankoosiguranje. Naroĉit doprinos ovog referata jeste pregled dominantnih kanala distribucije osiguranja u deset evropskih država ponaosob, plus Turska; u tom pregledu ukazuje se na uĉešće svakog pojedinog kanala distribucije u zakljuĉenju poslova životnog i, odvojeno, neživotnog osiguranja. **2.3. Dr Mladen Sorajić** iz Beograda napisao je referat „Finansijski rizici“, gde je teţište bilo na sagledavanju ĉetiri osnovne vrste rizika: tržišni, operativni, kreditni i rizik likvidnosti. **2.4. Doc. dr Źarko Lekić** s Fakulteta za poslovni menadţment iz Bara pripremio je referat pod naslovom „Analiza finansijskih izveštaja“. Ideja vodilja referenta bila je da se sa aspekta pojedinog osiguravaĉa, a zatim i ostalih pravnih lica, detaljnije objasni suština i tehnika analize finansijskih izveštaja radi što potpunijeg upravljanja rizicima.

3. Razliĉiti oblici obaveznog i dobrovoljnog osiguranja bili su predmet brojnih referata odštampanih u zborniku radova sa ovog savetovanja. **3.1.** Pod naslovom „Šteta u steĉajnom postupku“ **doc. dr Vladimir Kozar i doc. dr Milan**

Počuča, obojica s Pravnog fakulteta Univerziteta Privredna akademija u Novom Sadu, obrađivali su odredbe Zakona o stečaju o odgovornosti za štetu, ali su se u jednom poglavlju osvrnuli i na zakonske odredbe o profesionalnom osiguranju od odgovornosti stečajnog upravnika. Pošto su izložili sadržaj zakonskih odredaba o obaveznom i dodatnom osiguranju od profesionalne odgovornosti stečajnog upravnika, koreferenti su se usredsredili na pitanja u vezi s premijom tog dodatnog osiguranja. Konstatovali su da ta premija spada u troškove stečajne mase nastale posle pokretanja stečajnog postupka, te da osiguravač eventualno potraživanje na ime premije iz tog dodatnog osiguranja stečajnog dužnika može da realizuje kondemnatornom tužbom, odnosno putem prinudnog izvršenja nad stečajnom masom u punom iznosu premije, ako se ona ne isplati u ugovorenom roku. Na ovo je ukazano kao na izuzetak od zakonskog pravila, po kome se, posle otvaranja stečajnog postupka, ne može sprovesti prinudno izvršenje nad stečajnim dužnikom. **3.2. Mr Dragan Obradović** iz Valjeva detaljno je obradio problematiku „Značaja uviđaja saobraćajne nezgode u parnicama za naknadu štete“. Valjano obavljen uviđaj, po oceni ovog referenta, smanjuje troškove kako vanskodskog postupka za naknadu štete oštećenog pred odgovornim osiguravačem i, eventualno, docnijeg parničnog postupka za naknadu štete, tako i svakog kaznenog postupka. U referatu su detaljno prikazani najčešći nedostaci koji se javljaju pri uviđaju saobraćajne nezgode. Osiguravačima je posebno preporučeno da, više nego do sada, povećaju interes kod svojih zaposlenih da se dođe do kvalitetnijih podataka prilikom uviđaja saobraćajnih nezgoda. U tom smislu referent je naglasio da bi bilo poželjno da osiguravači ostvare saradnju sa MUP-om RS i Pravosuđnom akademijom, te tim putem svojim zaposlenima omoguće da steknu više znanja o uviđaju saobraćajne nezgode. Ovakav predlog obrazložen je potrebom da se spreči porast broj prevara u osiguranju i prepoznaju pojedini novi pojavnici doprinosa oštećenog u nastanku štetnog događaja. **3.3.** „Vanskodski postupak za naknadu štete u obaveznom auto-osiguranju“ bio je naslov referata **mr Slobodana Ilijića**, člana Predsedništva Udruženja pravnika Srbije. U referatu su uporednopravnim metodom prikazane odredbe o vanskodskom postupku za naknadu štete u obaveznom auto-osiguranju važećih zakona iz materije obaveznog osiguranja u saobraćaju svih republika bivše SFRJ, kao i ključne odredbe direktiva EU o obaveznom auto-osiguranju. Posle toga odredbe tih zakona upoređivane su sa odredbama direktiva EU. U zaključcima je navedeno da su u zakonima iz materije obaveznog osiguranja u saobraćaju sve republike bivše SFRJ konstituisale vanskodski postupak za naknadu štete oštećenog pred štetnikovim osiguravačem po uzoru na direktive EU, ali je utvrđeno da je većina republika bivše SFRJ više ili manje skraćivala rok za završetak vanskodskog postupka za naknadu štete oštećenog pred

štetnikovim osiguravačem. To je omogućilo referentu da u zaključcima referata postavi pitanje da li je skraćivanje rokova završetka ovog postupka doprinelo boljoj zaštiti žrtava saobraćajnih nezgoda, ubrzanju isplate naknade štete iz obaveznog osiguranja od auto-odgovornosti i smanjenju broja sudskih sporova. **3.4.** U zborniku radova sa ovog savetovanja pažnju je privukao referat **mr Vesne Bilbije** iz Radne jedinice Subotica JP PTT saobraćaja „Srbija“. Tema je bila „Naknada štete iz obaveznog osiguranja zaposlenih od povreda na radu“. Referat sadrži empirijsku analizu dela prakse obaveznog osiguranja od povrede na radu i profesionalnog oboljenja, o čemu kod nas nema radova u pravnoj publicistici. Analizirani su oblici povreda na radu u javnom preduzeću, gde je zaposlen ovaj referent, uz kritički intoniranu tezu da se pažnja nedovoljno posvećuje povredama na radu u vidu pretrpljenog psihičkog bola i straha – što važi za zakonodavstvo i sudove. Posebno je interesantan podatak iz referata da je u poštama Srbije izvršeno 11 razbojništava, ali da ni posle toga sudska praksa nije prihvatila da su zaposleni na napadnutim poštanskim punktovima bili izloženi psihičkom bolu i strahu tokom i posle tih razbojništava. Čini se da je referent uspešno, ali odmereno, polemisala s takvim stavom sudske prakse. **3.5.** Referat **dr Hajrije M. Mujović Zornić** iz Instituta društvenih nauka u Beogradu obrađivao je „Odgovornosti za medicinske štete“. Tema ovog referata ne spada u grupu referata gde su se obrađivala pitanja o osiguranju. Međutim, ovaj referat uvršćen je u grupu referata o osiguranju zbog jednog stava referenta. Naime, izlažući osobenosti slučajeva medicinskih šteta u uporednom pravu, referent je istakla da se „razvoj drugih oblika obeštećenja (no-fault compensation) u domenu medicinske delatnosti vezuje za vansudske postupke, odštetne fondove i jednim delom za osiguranje. Lekar je dužan da zaključenjem ugovora o osiguranju obezbedi dovoljno novčano pokriće za podmirenje zahteva za naknadu eventualne štete izazvane njegovom nepropisnom medicinskom intervencijom. U slučaju kad se steknu uslovi za imovinsku odgovornost, lekar, u sporazumu sa oštećenim i osiguravačem, treba da reši spor mirnim putem“. **3.6. Mr Nikola Dožić**, asistent na Pravnom fakultetu Univerziteta „Mediteran“ u Podgorici, razmatrao je najvažnija pitanja obavezne „Kontrole poslovanja društava za osiguranje u Crnoj Gori“. U prvom poglavlju izloženi su različiti aspekti kontrole nad subjektima u delatnosti osiguranja, koju vrši Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore, a u ostala dva poglavlja bliže su prikazani poslovi kontrole u osiguranju koje vrše aktuari i revizori, saglasno crnogorskim propisima. Organizator je ovaj referat osnovano ocenio kao pregledni naučni rad. **3.7. Prof. dr Dragan Mrkšić** iz DDOR „Novi Sad“ pokrenuo je u referatu pitanje da li je moguće transformisati polisu mešovitog životnog osiguranja u neku drugu polisu osiguranja života. Odgovore na to pitanje izlagao je pod naslovom „Promena polise životnog

osiguranja", na podlozi ranije koncipiranih posebnih uslova osiguranja. Interpretacijom posebnih uslova osiguranja referent je ukazao da se transformacija takve polise može sprovesti samo za vreme važenja ugovora o mešovitom osiguranju života, ali se takva transformacija ne može sprovesti u polisu neživotnog osiguranja ili pak u polisu riziko-životnog osiguranja. Sam posao transformacije sastojao bi se u potpisivanju sporazuma o transformaciji ugovora mešovitoživotnog osiguranja u novu polisu osiguranja života, pri čemu bi bila izdata nova polisa; akumulirana sredstva, po osnovu ranije polise, bila bi prenetna na transformisanu polisu. U referatu je detaljno analiziran sam sporazum o transformaciji polise životnog osiguranja, njegovi potpisnici i drugi uslovi. **3.8.** U referatu na temu „Naknada iz osiguranja kao jedan od oblika zaštite prava pacijenata“ **prof. dr Vladimir Čolović** iz Instituta za uporedno pravo u Beogradu razmatrao je složenu svetsku i domaću problematiku zaštite pacijenata i naknade štete. Na primer, u pogledu osiguranja od odgovornosti lekara interpretirao je opšte uslove osiguranja („Basler osiguranja“), a u pogledu samoosiguranja pacijenata prikazao je regulativu Novog Zelanda. Takođe, u referatu su opisana tri poznata sistema odgovornosti za naknadu štete u svetu: sistem subjektivne odgovornosti, sistem objektivne odgovornosti i mešoviti sistem odgovornosti, uz konstataciju da je u Srbiji zastupljen sistem subjektivne odgovornosti, te da on povlači za sobom dugotrajan sudski postupak o naknadi štete s neizvesnim završetkom. Stoga, autor je u zaključcima ukazao šta zakonodavac a šta osiguravači treba da urade kako u pogledu osiguranja od odgovornosti lekara i drugog medicinskog osoblja tako i u pogledu samoosiguranja pacijenata. **3.9. Prof. dr Wolfgang Rorbah** iz Austrije podneo je referat koji je u zborniku radova odštampan na nemačkom jeziku pod naslovom „Patiensicherheit – Ein Wichtiger Aspekt der Privaten Krankenversicherung“. **3.10.** Referat **prof. dr Ilije Babića** s Fakulteta za evropske pravno-političke studije u Novom Sadu Univerziteta „Singidunum“ iz Beograda obrađivao je „Pretpostavke odgovornosti za štetu“. U referatu je ukazano na tri pretpostavke odgovornosti za štetu: (1) da je šteta nastupila; (2) da postoji uzročna veza između štete i radnje štetnika; (3) da je radnja kojom je prouzrokovana šteta protivpravna. Izlažući bliže prvu pretpostavku, referent je pažljivo osvetljavao odnos između štetnika, to jest odgovornog lica s jedne strane, i oštećenog s druge strane. Završni pasus tog izlaganja interesantan je za osiguranje i zato je ovaj referat svrstan u grupu referata o osiguranju. Taj stav glasi: „Štetnik, i pre nastanka štete, može svoju odgovornost za prouzrokovanu štetu ugovorom preneti na treće lice. Na osnovu ugovora o osiguranju, odgovornost za štetu se, zakonski, prenosi sa štetnika na osiguravajuće društvo. Osiguravajuće društvo, pod određenim pretpostavkama, po osnovu prava na regres, ovlašćeno je da zahteva od štetnika da mu vrati isplaćenu

naknadu. Ugovorom se, međutim, može u potpunosti isključiti pravo na regres odgovornog lica od štetnika.” **3.11.** Koreferenti **doc. dr Aleksandar Grujić**, zaštitnik građana Grada Novog Sada, i **mr Ozren Uzelac**, asistent Ekonomskog fakulteta u Subotici, sagledavali su „Neke aspekte odgovornosti osiguravača kod ugovora o dopunskom osiguranju od posledica nesrećnog slučaja”. Najpre se pošlo od razmatranja pravne prirode osiguranja života, a zatim od različitih teorija o pravnoj prirodi osiguranja od nesrećnog slučaja, ali sve sa aspekta uloge osiguravača. Potom su u prvi plan izlaganja stavljeni elementi ugovora o dopunskom osiguranju od posledica nesrećnog slučaja, kao što su nesrećan slučaj, dejstvo ugovora, različita isključenja obaveze osiguravača i zastarelost potraživanja po osnovu ovog ugovora. **3.12.** **Mr Marija Jovanović**, predavač na Visokoj školi računovodstva i berzanskog poslovanja u Beogradu, napisala je referat pod naslovom „Teorijski i empirijski aspekti odnosa između osiguravajućeg sektora i ekonomskog razvoja”. Referent je tražila odgovor na pitanje da li u ekonomskim okvirima teorijski postoje veze između osiguravajućeg sektora i ekonomskog razvoja, što znači da referat pripada oblasti ekonomske teorije i nauke, a ne pravu osiguranja. **3.13.** **Roman Župevec** iz „Grawe osiguranja” iz Ljubljane podneo je referat o „Modelu ciljnog vođenja kadra u osiguranju”. U referatu su obrađena pitanja opredeljenja pri obezbeđivanju uspešnosti zaposlenih, zatim postavljanju ciljeva i procenjivanju njihove uspešnosti, kao i pitanja povratnih informacija o uspešnosti zaposlenih.

4. Pored 19 prikazanih referata u prethodnim tačkama, koji su obrađivali osiguranje, u zborniku radova sa ovog savetovanja odštampano je još 14 referata. Neki od njih posredno mogu da budu interesantni za zaposlene u osiguravajućoj delatnosti. **4.1.** Na prvom mestu, u zborniku radova odštampan je referat **prof. dr Katarine Ivančević** s Pravnog fakulteta Univerziteta „Union” u Beogradu, čiji je naslov „Osvrt na pojedina rešenja u Prednactru građanskog zakonika Republike Srbije u pogledu neimovinske štete”. U referatu su obrađena sledeća četiri kruga pitanja: (1) pojam neimovinske štete; (2) naknada neimovinske štete zbog povrede ugovora; (3) dan dospelosti neimovinske štete; (4) nasleđivanje prava na neimovinsku štetu. U svakom od ova četiri kruga pitanja referent je primenila interesantan metodološki pristup. Naime, u svakom pitanju polazila je od teksta odredaba kako su one glasile u Skici za zakonik o obligacijama i ugovorima iz pera prof. dr Mihajla Konstantinovića (objavljeno 1996. godine), zatim kako je to isto izgledalo u odgovarajućim odredbama Zakona o obligacionim odnosima (objavljen 1978. godine i noveliran više puta kasnije), uključujući i uporednopravna rešenja. Potom je obrađen način kako je sve postavljeno u odredbama Prednacrta građanskog zakonika, a na kraju su ponuđeni

nepretenciozni predlozi kako bi se to pitanje u zakoniku moglo konačno rešiti u normativnopravnoj ravni. Organizator je s pravom ocenio referat kao originalan naučni rad. **4.2.** Istom ocenom kao i prethodni referat od strane organizatora ocenjen je i referat „Naknada nematerijalne štete nastale povredom autorskog prava“, iz pera **prof. dr Zdravka Petrovića** s Pravnog fakulteta Univerziteta „Mediteran“ u Podgorici, i **Vide Škero**, sudije Vrhovnog kasacionog suda Republike Srbije. Predmet referata obuhvatio je analizu pojma autorskog dela, zatim autorskih prava i, najzad, prava autora na naknadu nematerijalne štete zbog povrede autorskog prava. U zaključku su koreferenti istakli stav da je autorsko delo intelektualna tvorevina iz književnog, naučnog i umetničkog područja, te da ima individualni karakter, bez obzira na način i oblik izražavanja, vrstu, vrednost ili namenu. **4.3.** Dugogodišnji sudija Vrhovnog suda Srbije **Ljubodrag Pljakić** podneo je referat na temu „Odgovornost za štetu nastalu nezakonitim ili nepravilnim aktima državnih organa“. Polazište referata bilo je u prikazu odredaba člana 35. stava 2. Ustava RS i člana 172. stav 1. Zakona o obligacionim odnosima; zatim je predočena njihova realizacija u dva različita pravnosnažno presuđena predmeta iz upravnopravne materije, u kojima su utvrđene nezakonitosti ili nepravilnosti u aktima državnih organa. Referent je u tim predmetima podvrgao kritici odmereno i kompetentno postupanje državnih organa u presuđenim predmetima. Upravnopravna materija vrlo je široka oblast i kod nas nema mnogo poznavalaca te oblasti koliko ih ima u nekim drugim granama i oblastima prava, pa se otuda čini da se organizator ocenom ovog referata kao stručnog rada možda ogrešio. **4.4.** Iz oblasti urbanog prava, pred učesnicima ovog savetovanja našao se referat sledećeg naslova: „Odgovornost predsednika zgrade za štetu“. Koreferenti su bili **prof. dr Žarko Anđelković** i **Marko Anđelković Slijepčević**, dipl. pravnik. Reč je, kako je to naslov ukazao, o pitanjima odgovornosti predsednika zgrade s većim brojem stanova, kakvih u Srbiji ima mnogo. **4.5.** Počev od doba kada je primenjivano rimsko pravo, do savremenih gusto naseljenih gradskih naselja, aktuelna je tema o „Odgovornosti za štetu zbog izbacivanja predmeta i prosipanja tekućina iz prostorija“. Pregledni naučni rad na ovu temu pripremio je **doc. dr Slobodan Stanišić** s Fakulteta pravnih nauka Panevropskog univerziteta „Apeiron“ u Banjaluci. U prvom poglavlju izložen je istorijski aspekt ovog instituta od rimskog prava, preko srednjovekovnog prava i kodifikacije građanskih zakonika iz 19. i 20. veka, do važećih zakona u uporednom pravu. U daljih pet poglavlja obrađivane su pretpostavke ove odgovornosti, zatim pojam prostorije i pojam imaoca prostorije i, najzad, osnovi oslobođenja od ove odgovornosti i njena pravna priroda. Osobito zanimljivo bilo je poglavlje o pravnoj prirodi ove odgovornosti, gde su navedena mišljenja devet uglednih pravnih pisaca civilista o predmetu ovog referata. **4.6.** Referat **Mladena Nikolića**,

sudije Privrednog apelacionog suda u Beogradu, prikazao je „Nadzor nad radom izvršitelja i odgovornost izvršitelja“. Ovaj referat je vrlo aktuelan, jer je predstavio Zakon o izvršenju i obezbeđenju, koji je stupio na snagu pred održavanje ovog savetovanja, a tek je trebalo da počne da se primenjuje. Referat je prikazao privatnog izvršitelja – jedan od najvažnijih instituta tog zakona. Konkretno, referent je predložio nadzor suda, Ministarstva pravde i komore privatnih izvršitelja nad pravilnošću i zakonitošću rada privatnih izvršitelja. Takođe, u referatu je predstavljena odgovornost izvršitelja u pitanju naknade štete i njegova disciplinska odgovornost. Pored toga, smisao ovakvog prikaza sastojao se u tome što je referent bio moderator na okruglom stolu na ovom savetovanju, zajedno sa sudijom **Snežanom Andrejević**, na opštu temu „Novi procesni zakoni“. **4.7.** Na savetovanju je održan još jedan okrugli sto pod nazivom „Nova obavezna osiguranja pravnih profesija (advokata, notara, sudskih izvršitelja i stečajnih upravnika)“. Moderatori su bili **prof. dr Katarina Ivančević** i **mr Slobodan Iljić**.

5. Četrnaesto savetovanje Udruženja za odštetno pravo bilo je dobro posećeno, a proteklo je u kolegijalnoj i radnoj atmosferi, svojstvenoj pravničkoj struci, koju je predsedništvo ovog udruženja godinama znalački negovalo. Iz ovog prikaza čitalac može da primeti da se najveći broj referata na savetovanju, direktno ili indirektno, odnosio na oblast osiguranja. Između niza kvalitetnih referata iz oblasti osiguranja i naknade štete, ipak, pečat ovom savetovanju dali su referenti iz Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o, i to aktuelnošću obrađene materije iz oblasti osiguranja i inspirativnim nastupom u izlaganju.

Dr Zoran D. Radović, doktor pravnih nauka,
glavni i odgovorni urednik časopisa "Tokovi osiguranja"

PRIKAZ SAVETOVANJA

SLOVENAČKI DANI OSIGURANJA

Početak juna 2011. godine, Slovensko zavarovalno združenje organizovalo je svoje godišnje savetovanje u Portorožu. Bilo je izloženo 28 referata.

Maja Golovrški u svom referatu razmatrala je reformu penzionog osiguranja u Sloveniji u vezi sa dodatnim penzionim osiguranjem. Autir smatra da predlog, prema kome se zahteva podnošenje dodatne dokumentacije, ne doprinosi većoj transparentnosti, kao ni uređenosti sistema. Međutim, na ovaj način će dobrovoljno dodatno osiguranje omogućiti prikupljanje sredstava za penzione fondove različitim investicionom politikom. Neophodne izmene će doprineti da ceo proizvod postane u većoj meri atraktivan za potrošače. U slučaju da izaberu riskantniju investicionu politiku, moći će da očekuju veći povraćaj u odnosu na sadašnji garantovani iznos. U vezi sa tim, važno je da država i pružaoci usluga znaju da korisnici moraju biti adekvatno obavesteni, kao i da dokumentacija koja će im biti prezentovana bude razumljiva i potpuna.

Autori referata o stvaranju vrednosti putem upravljanja sredstvima i obavezama, **Michael Hauptmann**, **Marina Kunz** i **Rainer Stragies**, smatraju da značaj risk menadžmenta u osiguravajućim društvima raste. Kao razlog navode izmenjenu situaciju na tržištu kapitala i uvođenje novih pravila datih u direktivi Solventnost II. Menadžment koji procenjuje sredstva i odgovornost (*asset-liability-management /ALM/*), predstavlja centralnu komponentu i osnov za ostvarenje risk menadžmenta. ALM se sastoji iz dva dela: neophodno je da sredstva osiguravača budu tako strukturirana da omoguće izmirenje nastalih obaveza, a zatim je potrebno utvrditi visinu finansijskih rizika koji se mogu preuzeti.

Šime Ivanjko i **Simona Ivanjko**, pripremili su referat »Zaštita osiguranika na tržištu i Solventnost II«. Zaštita potrošača je bila predmet većeg broja regulativa,

a naročito Zakona o zaštiti potrošača. Ovaj zakon se takođe primenjuje na osigurani-ke. Solventnost II se u ovoj oblasti pojavljuje propisivanjem obaveznog informisanja imaoca vlasnika polise osiguranja o svim važnim činjenicama, ne samo pre zaključnje ugovora o osiguranju, već i u toku njegovog izvršenja. Normativni deo direktive unet je u slovenački zakon, naročito u delu koji se odnosi na obaveze osiguravača, radi upućivanja ugovorača osiguranja u sadržaj ugovora o osiguranju. U ovom delu detaljno je razrađena obaveza osiguravača u Zakonu o agenciji za nadzor.

Robert Sraka je pripremio referat »Dopunsko zdravstveno osiguranje i zdravstvena reforma«. Jedan od ciljeva zdravstvene reforme jeste izmena finansiranja zdravstvene nege putem smanjenja obima dopunskog osiguranja. S obzirom da dopunsko zdravstveno osiguranje predstavlja jednu petinu slovenačkog tržišta osiguranja, ova izmena će imati značajan uticaj na osiguranje u celini. Autor u članku daje argumente zbog čega je ukidanje dopunskog zdravstvenog osiguranja pogrešno. Izmene postojećeg sistema su potrebne, ali ne na način da korisnik usluga plaća više. To bi predstavljalo veće opterećenje za bolesna lica. Autor daje model prema kome bi se reforma mogla izvršiti.

Maja Ban je napisala referat o ulozi osiguravajućih društava u kontroli zdravstvenih usluga. Awtorka smatra da se ovaj vid kontrole nedovoljno sprovodi. Zabeležene su neregularnosti koje se odražavaju u ogromnim troškovima za pružene zdravstvene usluge. Ovo nije zabeleženo samo u Sloveniji već i u drugim evropskim državama. Ukoliko bismo uspeali da ove troškove smanjimo, vreme čekanja pacijenata kod lekara bilo bi kraće. Ovo predstavlja jedan od razloga da Zavod za zdravstveno osiguranje Slovenije i Privatno zdravstveno osiguranje treba u većoj meri da sarađuju. Privatno zdravstveno osiguranje raspolaže znanjem i stručnošću koji mogu doprineti efikasnijoj kontroli zdravstvene nege.

Kristina Kožman je izložila referat na temu poslovanja u osiguranju nakon uvođenja novih direktiva. Njeno izlaganje je bilo usmereno na posledice do kojih će doći u poslovanju osiguravajućih društava kada se uvede sistem risk menadžmenta. Kada bude uspostavljen efikasan sistem za praćenje izloženosti rizicima, osiguravajuća društva će moći u većoj meri da preuzimaju u pokriće i veće rizike.

Boris Peršak, Štefan Furlan i Marko Bajec napisali su stručni rad o zajedničkom nastupanju osiguravajućih društava u borbi protiv prevara kod osiguranja automobila. Slovenačka osiguravajuća društva osnovala su Nacionalni savet za otkrivanje prevara 2010. godine. Savet je formiran na bazi iskustava stečenih u osiguravajućem društvu u Mariboru.

Alan Medveš u referatu »E-arhiva u osiguranju« objašnjava da se usluge za skladištenje elektronske dokumentacije zasnivaju na informacionom sistemu, u cilju

čuvanja dokumentacije. Autor smatra da nijedan informacijski sistem ne može da osigura bezbedan, poverljiv i zakonski prihvatljiv način čuvanja za sve vrste uskladištene dokumentacije. Zbog toga veruje da organizaciju ovog posla treba uskladiti sa Zakonom o elektronskom poslovanju i Zakonom o bezbednosti dokumentacione i arhivske građe, kako bi dobijena rešenja bila prihvatljiva.

Referat o univerzalnom modelu produkta osiguranja, koji omogućava uspešno poslovanje osiguravajućim društvima napisao je **Marjan Trobina**. Prema autorovom konceptu, model će omogućiti stvaranje potrebne informaciono-tehnološke potpore. Model se sastoji od tri elementa: model osigurane opasnosti, model osiguranog predmeta i model obeštećenja.

O zaključivanju ugovora na daljinu, koji sve više postaje posao interesantan za osiguravajuća društva, referat je napisao **Dejan Srše**. Ukazao je da ovakvi ugovori mogu osiguranike kao potrošače, izložiti nekim rizicima. Ovo pitanje regulisano je detaljno u Evropskoj uniji. Rizik da će osiguravajuće društvo propustiti da imaocu polise osiguranja pruži dovoljno podataka o proizvodu osiguranja smanjen je putem propisa. Ipak, zaključivanje ugovora o osiguranju na daljinu može da predstavlja povećani rizik za osiguranike koji ugovor zaključuju na brzinu. Šta bi se desilo u slučaju da se osiguranik naknadno predomisli?

Miroslav Končina je napisao referat »Usluga osiguranja kao apstraktno obećanje na tržištu«. Usluga osiguranja predstavlja nedepozitnu finansijsku uslugu na finansijskom tržištu. Polazeći od tržišnih karakteristika usluga, osiguranje predstavlja apstraktno obećanje osiguravajućeg društva. Zbog svoje kompleksnosti, usluga osiguranja je teško razumljiva za kupca - osiguranika. Ovo predstavlja osnovni razlog zbog čega osiguravajuće društvo treba konstantno da ima u vidu etičke principe u tržišnom procesu i da vodi računa o značaju transparentnosti.

Referat na temu »Kako sistem upravljanja treba uključiti u širu dimenziju poverenja kao osnov za osiguravajuće društvo - primer novog uređenja skupštine društva za uzajamno osiguranje« priredio je **Janez Gregorič**. Autor je dao objašnjenja o novom modelu skupštine i to u vreme ekonomske krize, kada su porasle sumnje u finansijske institucije. Struktura nove skupštine predstavlja dobar primer, način na koji njeni članovi treba da budu zastupljeni. Svi članovi društva podeljeni su u pet grupa prema godinama starosti, što će omogućiti da interesi svih članova budu ravnomerno zastupljeni. Sve grupe u skupštini imaju ista prava prilikom glasanja. Očekuje se da će odluke skupštine odraziti princip reciprociteta koji je važan za uzajamno osiguravajuće društvo.

Dr Radmila L. Trifunović

PRIKAZ KNJIGE
“OSIGURANJE”

Autor: Berislav Matijević

Izdavač: Naklada d.o.o, Zadar, 2010.

Obim: 947 str.

Knjiga **Osiguranje** predstavlja zbirku autorovih pojedinačno objavljenih radova na temu – Aktuelnosti hrvatskog zakonodavstva i pravne prakse. Sadržaj knjige proširen je i novim aktuelnim temama iz prakse osiguranja, pa tako objedinjene čine jednu celinu. Po rečima autora knjige, koji je po profesiji pravnik sa dugogodišnjim radnim iskustvom na stručnim poslovima u „Croatia osiguranju“ d.d., Filijala Rijeka, namera mu je bila da delatnost osiguranja prikaže u „njegovoj sveukupnosti“, i pokuša da ga približi široj domaćoj javnosti u cilju njegove popularizacije i boljeg razumevanja. Knjiga je takođe namenjena i „praktičarima u osiguranju, zdravstvenim djelatnicima i menadžerima svih profesija“.

Autor se trudio da materiju osiguranja izloži na jednostavan i razumljiv način, koliko je u tome uspeo, čitaoci će dati svoj konačan sud.

Tematski knjiga je podeljena na tri osnovna poglavlja, i to:

Menadžment – upravljanje rizicima u osiguranju i finansijskim tokovima

Ekonomija – ekonomska načela u osiguranju i

Pravo osiguranja.

Poslednji deo knjige sadrži „trenutno“ važeće najznačajnije propise iz osiguranja Republike Hrvatske.

U prvom poglavlju autor na svojstven način slikovito definiše pojam **Menadžement** kao „mozak“ osiguranja, **Ekonomiju** kao njegov „krvotok“, a **Pravo osiguranja** kao „kostur“, koji omogućava njegovo sprovođenje u život.

Sušтина funkcije menadžmenta u osiguranju je slična kao i u drugim srodnim delatnostima – da poslovne rizike svodi na ekonomski prihvatljive i na ekonomski neprihvatljive. Pojam „risk management“ se definiše, kao proces kojim se obezbeđuje uspešno poslovanje u tržišnoj utakmici, pomoću raznih metoda, tehnika i veštine. U okviru ove teme, obrađeni su tzv. **distributivni** elementi osiguranja; pojam tržišne utakmice; mogućnosti za nove „akvizicije“ osiguranja; neophodne statusne promene u cilju približavanja EU i dr. U tom kontekstu važnu ulogu ima „**menadžment šteta** u osiguranju“ što podrazumeva efikasnu isplatu šteta i naknada iz osnova osiguranja.

U razmatranju teme o **upravljanju** rizikom u osiguranju, navodi se institut saosiguranja i analiziraju neki njegovi osnovni modeli, sa posebnim osvrtom na zakonsku regulativu u RH (Zakon o obveznim odnosima i Zakon o osiguranju RH). Ovim zakonskim aktima, između ostalog, propisuje se solidarnost jednog osiguravača kao dužnika, umesto koliko osiguravača toliko ugovora što, iako u interesu osiguranika, predstavlja odstupanje od uobičajenih pravnih rešenja EU.

U poglavlju **Ekonomija**, posebna pažnja je posvećena tzv. **Bankovnom** osiguranju, tj. razvijanju poslovne saradnje bankarskih i osiguravajućih institucija, prevashodno u distribuciji usluga osiguranja. U nastavku, navedeni su uporedno-pravni prikazi zakonske regulative i poslovnih rezultata reprezentativnih osiguravajućih društava u Francuskoj, Nemačkoj i Velikoj Britaniji. U posebnom delu ovog poglavlja analizirani su novi oblici osiguranja života vezanih za investicione i novčane fondove. Kao jedan od alternativnih oblika osiguranja, navodi se osiguranje života vezano za berzanski indeks (*index linked*) u kom slučaju tzv. *index linked* polise mogu biti vezane za jedan ili za više indeksa (npr. Milanska berza, Milanska i Pariska berza, Londonska berza, i dr.). Međutim, praktična primena ovih, kao i drugih modernih oblika štednje na bazi polise osiguranja života vezanih za investicione fondove ili berzanske indekse, zahteva visoko profesionalno poznavanje finansijskog tržišta.

U okviru ovog poglavlja obrađene su još i sledeće aktuelne teme: **Long term care** (LTC) osiguranje, pod kojim se podrazumeva rizik „nesposobnosti za samostalan život“. Sažeto su izneta uporedno-pravna iskustva u Nemačkoj; iskustva socijalne i zdravstvene sigurnosti u SAD, sa posebnim osvrtom na LTC osiguranje u Hrvatskoj.

U podnaslovu **Factoring**, kao važnom alternativnom sredstvu za finansiranje osiguravača, neophodnom za trenutni pristup novčanim sredstvima radi održavanja sopstvene likvidnosti, objašnjava se njegova ekonomska svrha, kao i neki mogući oblici ugovaranja.

U Hrvatskoj, primena factoring poslovanja je u porastu, s obzirom da pored banaka, ovu vrstu usluge nude i brojna specijalizovana društva koja se bave isključivo ovom vrstom posla.

U nastavku izlaganja dati su uporedno-pravni prikazi za Ujedinjeno Kraljevstvo (UK) i Italiju (I).

U okviru ove teme, autor obrađuje pitanje **rehabilitacije** (medicinske, socijalne i profesionalne) sa aspekta nastalih šteta na osobama, odnosno ozleđenim korisnicima usluge osiguranja.

Novo pojmovno razmatranje u knjizi odnosi se na tzv. „**sinergiju** zaštitarske i osiguratelne djetanosti”, što podrazumeva privatnu zaštitu od strane osiguranika i osiguravajuću od strane osiguravača, kada se zajedničkim merama postiže obostrani interes i otklanjaju opasnosti ili smanjuju štetne posledice.

Posebno, treće poglavlje pod nazivom **Pravo**, odnosi se na izradu i primenu osiguravajućih pravnih normi tzv. Uslova osiguranja. U okviru ovog poglavlja obrađena je materija obaveznog osiguranja putnika u javnom saobraćaju od posledica nesrećnog slučaja, gde spada odgovornost za održavanje puteva; osiguranje od profesionalne odgovornosti u zdravstvenoj delatnosti; odgovornost za štetu iz upotrebe medicinskih uređaja, kao i osiguranje odgovornosti sudskih veštaka u parničnim postupcima.

Na kraju svakog odeljka nalazi se sažet rezime odnosno zaključak, kao i spisak citirane literature.

Poslednji deo knjige, sadrži pravnu regulativu osiguranja R. Hrvatske, i to:

Zakon o osiguranju Republike Hrvatske, 2005. godine;

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o osiguranju RH, 2008. godine;

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o osiguranju RH, 2009. godine;

Kodeks poslovne osigurateljne i reosigurateljne etike Hrvatske gospodarske komore, 2004. godine.

U posebnom odeljku nalazi se: spisak korišćene literature i indeks pojmova.

PRIKAZ INOSTRANOG ČLANKA

POLISE SE STARAJU ZA ZDRAVLJE I FIZIČKU LEPOTU

Međunarodna privreda zdravog života i fizičke lepote svake godine beleži novi procvat u svetlu rastuće potrošačke kulture. Osiguravači su stoga zakucali i ušli na velika vrata banjskih lečilišta, odmarališta, fitness centara i salona lepote.

Zdravlje je u trendu

Na tim adresama je sve više ljudi koji žele da ublaže posledice stresa, smanje telesnu težinu i budu u top formi kako bi dosegli sklad duha i tela.

Internacionalni institut za neprofitna istraživanja SRI procenjuje da širom sveta postoji oko 289 miliona korisnika velnes tretmana, kojima se nudi sve širi izbor relaksacije. U Velikoj Britaniji raste broj pobornika banjskog oporavka uz korišćenje blagodati termalnih voda, a među najpopularnijima je banja Bat, koja godišnje ugosti više od 200.000 posetilaca. U ponudi su gimnastičke vežbe, kure mršavljenja, masaže, tretmani za lepotu lica i tela. Na bogatom banjskom repertoaru su i alternativna medicina, stomatološka i kozmetička hirurgija, koje izdašno pune svoje budžete. SRI beleži da tržišta zdravog života i fizičke lepote godišnje inkasiraju više od dva biliona američkih dolara: industrija lepote i fitness zarade više od jednog biliona, banjski sektor prihoduje oko 60 milijardi, a u blagajnama velnes i rehabilitacionih centara izbroji se oko 106 milijardi američkih dolara.

Razvoj privrede zdravog života

Vrtoglavi profiti u ovoj privrednoj grani plodno su tlo za mnogobrojne poslove u oblasti osiguranja. Istovremeno s proširenjem palete banjskih usluga, produžava se i boravak posetilaca, među kojima je sve više mladih ljudi iz takozvane bejbi

bum generacije. Doprinos svetskom velnes biznisu očekuje se i od još nedovoljno poznatih, a brojnih rehabilitacionih adresa u Aziji i Latinskoj Americi.

Asgar Hassanali, anderrajter (preuzimač rizika) u osiguravajućoj kući „Lokton“, specijalizovanoj za polise osiguranja u sektoru banjskih, hotelskih i velnes usluga, tvrdi da će u skoroj budućnosti gotovo svaki veliki hotel imati svoju banju, jer je to podjednako važno koliko i obezbediti hranu gostima. Firma u kojoj on radi u ponudi već ima polise osiguranja za klijente voljne da se podvrgnu kozmetičkoj hirurgiji, homeopatiji i tretmanima kiropraktika osteopatije i fizioterapije. On kaže da ugledni velnes brendovi sve više sarađuju sa osiguravačima i brokerima u vezi s rizikom upravljanja i odgovarajućeg osiguravajućeg pokrivača u svojoj delatnosti.

Svrishodnost osiguranja

U toku proteklih godina standardi u oblasti velnesa i fitnesa znatno su se poboljšali, a veliki doprinos tome dali su osiguravači, i to unapređenjem upravljanja rizicima i stalnim učešćem u profesionalnim tokovima privrede zdravog života.

Hassanali navodi da danas većina velikih velnes centara poput banja, hotelskih lanaca i klinika zapošljava stručnjake za upravljanje rizicima u osiguranju. Uzlaznom trendu profesionalnih velnes usluga doprinosi i obavezna akreditacija fizioterapeuta, koje angažuju menadžeri u toj oblasti. Samo terapeuti s velikim znanjem svojim tretmanima mogu da pruže relaksaciju i prijatnost, koje neće imati posledice na klijente, a na taj način smanjuju se i rizici za osiguravače.

Potencijalni rizik nastaje kad klijent traži velnes tretman za rešenje svog zdravstvenog problema. Do sada je postojala granica između medicinskih terapija i tretmana za fizičko opuštanje, ali je ta razlika, u praksi, s vremenom postajala sve manja. U poslednjih nekoliko godina klijenti su podneli visoke odštetne zahteve osiguravajućim kućama zbog tretmana masažom koji su im pogoršali zdravstveno stanje i ponekad izazivali paralizu određenog dela tela. Zabeležen je i slučaj osiguranika koji je tražio odštetu zato što se neuspešno podvrgao lečenju tumora alternativnom metodom u početnoj fazi bolesti, kada je lekarska prognoza obećavala boljitak. Slični odštetni zahtevi zasad su, ipak, izuzetak. Ima više slučajeva kada su klijenti nezadovoljni rezultatima kozmetičkih „botoks“ tretmana u renomiranim salonima lepote.

Hassanali naglašava da se ta vrsta tretmana pokazala delotvornom kod većine klijenata, ali da ima i primera da su ljudi osetili trajne zdravstvene posledice.

Medijska sfera svakodnevno obiluje reklamama koje poručuju: „Ako ne probaš tretman, nećeš uspeti!“. Pri tome se ne obraća dovoljno pažnje na medijske

izveštaje o posledicama različitih neuspelih terapija, uz koje idu i odštetni zahtevi. Pristalice mnogobrojnih tretmana za ulepšavanje i rehabilitaciju sve su glasnije u traženju prava na odštetu kad im se očekivanja ne ispune, a i svote koje iznose pred tuženu stranu sve su veće.

Kombinovano osiguranje

Poznate banje i hoteli u prošlosti su se oslanjali na individualno osiguranje od profesionalne odgovornosti medicinskog osoblja i terapeuta, ali se to pokazalo nedovoljnom merom zaštite od potencijalnih odštetnih zahteva klijenata. Danas većina turističkih odmarališta i lečilišta ima pakete osiguranja koji pokrivaju više vrsta potencijalnih rizika.

„Podstičemo osiguranike iz privrede zdravog života da svoje celokupno osiguranje od profesionalne odgovornosti odmah povere samo jednoj vrsti polise s mnogobrojnim rizicima – umesto da nabavljaju više polisa s manje pokrića zbog kojih, kada se štetni događaj desi, imaju glavobolju od visine odštete koju treba da isplate“, poručuje Hassanali.

<http://www.lloyds.com/News-and-Insight/News-and-Features/Health/Health-2012/Underwriters-enjoy-wellness-industry-benefits>

Prevela i priredila: Ana Vodinelić, M. A.

PROPISI EVROPSKE UNIJE

DIREKTIVE SOLVENCY II I OMNIBUS II

Komisija EU predložila je Savetu EU i Evropskom parlamentu Direktivu Omnibus II. Kada ova direktiva bude usvojena, doći će do znatnih izmena u direktivi Solvency II. Očekuje se:

- da se primena direktive Solvency II pomeri za prvi januar 2013. godine¹;
- da se Evropska komisija ovlasti da može fleksibilnije postupati kod primene odredbi Solvency II²;
- da će se osnovati Institucija za osiguranje i profesionalne penzije (*European Insurance and Occupational Pensions Authority /EIOPA/*) koja će dobiti velika ovlašćenja.³

EIOPA preuzima ovlašćenja i obaveze od prethodnog tela osnovanog da sprovodi nadzor nad osiguranjem (*Committee of European insurance and reinsurance supervisors /CEIOPS/*). U vezi sa nadzorom EIOPA će biti ovlašćena da predlaže i sprovodi utvrđene tehničke standarde nadzora. Omnibus II predviđa sledeće:

- nacionalni nadzornici će imati obavezu da primenjuju uputstva i preporuke EIOPA kao i da podnose izveštaje u slučaju svojih propusta;
- EIOPA ima ovlašćenja koja se odnose na vrednovanje mera za smanjenje rizika;
- u slučaju nesporazuma između nacionalnih nadzornika postoji mogućnost da se sporni predmet prenese na odlučivanje EIOPA;
- EIOPA je ovlašćena da utvrđuje da li je došlo do pada finansijskog tržišta.

1 Puna primena Solvency II ne očekuje se pre početka 2014. godine.

2 Komisija će dobiti pravo da primenu nekih odredbi Solvency II odloži za 10 godina, najdalje do 2023. godine.

3 Na osnovu Lisabonskog sporazuma.

Direktiva Omnibus II će ovlastiti Komisiju da može odložiti primenu nekih odredbi direktive Solvency II. U pogledu neophodnog minimalnog kapitala, sa kojim osiguravač mora raspolagati (*minimum capital requirement /MCR/*), Komisija može odložiti primenu ove obaveze osiguravača za jednu godinu. To se odnosi i na druge odredbe direktive Solvency II (na obaveze osiguravača da saraduje sa nadzornicima, javno obaveštavanje, procena imovine i obaveza).

Osiguravači su različito reagovali na direktivu Omnibus II, kao npr. da su ovlašćenja koja se daju EIOPA preširoka i da ih treba smanjiti. Mnogi neće biti zadovoljni zbog dodatne nesigurnosti koju Omnibus II donosi.

U cilju smanjenja rizika kojima su osiguravači izloženi, Evropski parlament je 2011. godine objavio izveštaj o radu institucije koja je za ovu svrhu osnovana – Institucija o garancijskom osiguranju (*Insurance Guarantee Schemes /IGS/*). U slučaju da osiguravač nije u stanju da svoje obaveze prema osiguraniku ispuni, obratiće se za pomoć IGS. U jednom broju evropskih zemalja osnovane su ovakve institucije. Svrha osnivanja IGS je sledeća:

- zaštita potrošača u slučaju bankrotstva osiguravača;
- zaštita potrošača nezavisno od činjenice u kojoj državi osiguravač posluje;
- zaštita potrošača u slučaju da bude prevaren;
- zaštita poreskog obveznika u slučaju da IGS bude neuspešna.

Evropski parlament ne insistira da se IGS obavezno osniva. U slučaju propasti većeg broja osiguravajućih kompanija došlo bi do velikog pritiska na IGS. Neće moći da apsorbuje veliki broj odštetnih zahteva. Rad IGS treba da pokrije teritoriju jedne države članice EU.

Težište je na nadzornom organu države članice da spreči bankrotstvo osiguravajućih kompanija. Nacionalni nadzorni organi treba da saraduju sa evropskim finansijskim nadzornim organima (*European system for financial supervision /EIOPA/*) od kojih se očekuje da testiraju tržišne uslove širom Evrope kako bi utvrdile mogućnost propasti nekog osiguravača. Obaveze IGS se utvrđuju na nacionalnoj osnovi od koje se očekuje da obešteti osiguranike u slučaju propasti domicilnog osiguravača. Za sada IGS štiti samo fizička lica kao potrošače u svim vidovima osiguranja. Evropska unija insistira da se delatnost IGS proširi (*Deposit Guarantee Scheme Directive, the Investors Compensation Directive i na Solvency II Directive*).

Izvori

- Newsletter Understanding where Solvency II is heading
www.pwc.lu/insurance
- The Omnibus II directive and Solvency II
Freshfields Bruckhaus Deringer, LLP, Marcq 2011.
www.freshfields.com
- Solvency II: Omnibus directive arrives
[http://www.lloyds.com/The-Market/Communications/
Regulatory-Communications-Ho](http://www.lloyds.com/The-Market/Communications/Regulatory-Communications-Ho)
TheNortoneRoseLLP [http://www.nortonrose.com/knowledge/33896/
blog-solvency](http://www.nortonrose.com/knowledge/33896/blog-solvency)

Dr Zoran D. Radović

INOSTRANA SUDSKA PRAKSA

PRAVO NA PRAVOVREMENU ISPLATU NAKNADE ŠTETE

Komisija britanskog parlamenta (*Law Commission*) uzela je u razmatranje sudsku praksu u vezi sa pravom osiguranika da od osiguravača ostvari naknadu štete zbog toga što je osiguravač osiguraniku štetu kasno platio. Danas osiguranik nema pravo da ovakvu štetu od osiguravača naplati. Ovakvo rešenje predstavlja izuzetak od opšteg pravila engleskog prava.

U kontroverznoj presudi (*Sprung vs. Royal Insurance /UK/, 1999*) je izneto stannovište koje odstupa od engleskog prava. Sud je usvojio tužbeni zahtev od 75.000 funti - zbog toga što je osiguravač tuženiku isplatio štetu sa tri godine zakašnjenja. Sud je tužiocu dodelio posebnu novčanu naknadu. Sud je u presudi naveo da je tužilac, zbog neosnovanog kasnog plaćanja štete od strane osiguravača, izgubio mogućnost da uspešno proda svoju radnju. Osiguravač je izgubio spor s obzirom da je viši sud preinačio presudu prvostepenog suda.

Od polovine devetnaestog veka englesko pravo u ovom delu se zasniva na sudskoj presudi *Hardley vs. Baxendale* (1854) koja je usvojena kao precedentno pravo. Ukoliko jedna ugovorna strana ne ispuni svoju ugovornu obavezu druga strana može da ostvari samo naknadu štete koja je bila predvidiva u trenutku zaključenja ugovora. Ukoliko su kod zaključenja ugovora bile prisutne posebne okolnosti one su morale biti obelodanjene drugoj ugovornoj strani.

Polise osiguranja predstavljaju izuzetak od navedenog pravila engleskog prava, s obzirom da su polise zasnovane na pretpostavci da je osnovna obaveza osiguravača da ne dozvoli da osiguranik pretrpi štetu. Ukoliko postoji odštetni zahtev, koji je pokriven osiguranjem, osiguravač ima obavezu da plati štetu. Englesko pravo ne prihvata postojanje obaveze osiguravača da obešteti osiguranika zbog propuštanja da mu pravovremeno plati štetu pokrivenu osiguranjem.

Komisija je ispitala praksu osiguravača i izvršila potrebne konsultacije. Zauzela je sledeći stav: Osiguranik od osiguravača kupuje obećanje da, ukoliko se desi nešto nepredviđeno, osiguravač ima obavezu da obešteti osiguranika. Na

ugovor o osiguranju treba primeniti englesko pravo u celosti. Osiguranje ne predstavlja izuzetak. Zbog toga je presuda drugostepenog suda u slučaju Sprung bila pogrešna. Propuštanje osiguravača da osiguraniku pravovremeno plati štetu predstavlja kršenje obaveze osiguravača prema osiguraniku.

Engleska sudska praksa i dalje stoji na stanovištu da osiguranik nema pravo na obeštećenje zbog toga što osiguravač kasni sa ispunjenjem svoje obaveze prema osiguraniku u vezi sa naknadom štete. Presuda (*Banque Financiere vs. Westgate Insurance /1990/*) je potvrdila da osiguranik ovo pravo nema i pored toga što je utvrđeno da osiguravač nije postupao u dobroj veri. Engleski zakon o pomorskom osiguranju (*Marine Insurance Act*), koji se primenjuje u toj zemlji na celokupnu oblast osiguranja, predviđa da u slučaju da osiguravač nije postupao u dobroj veri prema osiguraniku, osiguranik ima jedino pravo da ugovor o osiguranju raskine. U Kini, Nemačkoj i Italiji u ovakvim slučajevima osiguraniku se dodeljuje kompenzacija. Sudovi SAD i Kanade obavezuju osiguravače da plate i kaznene štete (punative damages). Ovo u slučaju ako sud utvrdi da je osiguravač postupao zlonamerno ili nepravedno.

U Engleskoj je uspostavljena određena zaštita interesa potrošača preko posebne službe (*Financial Ombudsman Service*). Potrošači kao osiguranici mogu biti obeštećeni. Ovakvu mogućnost drugi osiguranici nemaju.

Komisija je pokrenula postupak da se englesko pravo zakonskim putem promeni. Potrebno je doneti zakon koji će upućivati osiguravače kako treba da postupaju sa postavljenim odštetnim zahtevima. Kada osiguravač utvrdi da je osiguranik stekao pravo da bude obeštećen, osiguravač je dužan da mu štetu odmah isplati. Zakon bi morao predvideti kakve će posledice pogoditi osiguravača ako štetu osiguraniku ne plati pravovremeno, kao što je npr. obeštećenje za gubitak osiguranika koji je bio predvidiv.

Izvori

- Emma Rice, Legal update – insurance law reform Post Magazine, 16 September 2010.
- www.postonline.co.uk/category/claims

Priradio: **Dr Zoran D. Radović**

CEA postaje Insurance Europe

Brisel: Komitet evropskih osiguravača i reosiguravača – CEA promenio je svoj naziv u *Insurance Europe* – objavljeno je 1. marta 2012. u obaveštenju za javnost ove federacije. Da je osiguranje okosnica modernog društva i ključni element rasta i stabilnosti globalne ekonomije, kazao je ovim povodom **Sergio Balbinot**, predsednik *Insurance Europe*. Balbinot je istakao i novi korporativni identitet Federacije koji, prema njegovim rečima, odslikava dinamičnost i važnost delatnosti osiguranja.

Evropska delatnost osiguranja sa 37 posto učešća na svetskom tržištu osiguranja, danas je najveća u svetu, a preko 34 članice nacionalnih udruženja osiguravača federacija *Insurance Europe* zastupaju interese 5 000 evropskih osiguravajućih i reosiguravajućih kompanija koje zbirno godišnje privređuju 1.100 milijardi evra premijskog prihoda i zapošljavaju gotovo milion ljudi.

Komitet evropskih osiguravača i reosiguravača - CEA osnovan je u Parizu 1953. godine i uvek je bio u prvim redovima svih dešavanja koja su pratila evropsko tržište osiguranja.

Z.N.J.

Evropski osiguravači nezadovoljni tekstom Direktive Omnibus II

Insurance Europe (IE - bivša CEA), izrazila je nezadovoljstvo odredbama direktive Omnibus II koje se odnose na dugoročne garancije. Tekst Direktive je krajem marta odobrio Komitet ekonomskih i monetarnih poslova Evropskog parlamenta. Iz federacije IE smatraju da ova „krucijalna stvar“ zahteva trojno razmatranje Evropskog parlamenta, Saveta i Komisije. Evropski osiguravači u izjavi Mihaele Koler, generalne direktorke IE, traže da pregovarači garantuju da će osiguravači klijentima moći da ponude štedna osiguranja po razumnoj ceni. „Jasno nam je da tekst Direktive sadrži paket mera koje bi u principu mogle da garantuju da su rizici korektno izmereni, kao i da pomognu da se izbegne veštačka volatilnost bilansa, ali i žalimo zbog neodgovarajućih restrikcija koje će onemogućiti delovanje ovih mera na način na koji je to

bilo predviđeno“. Mihaela Koler smatra da će ovakva situacija uticati na nepotreban rast troškova penzijskog osiguranja i drugih vrsta osiguranja koja predstavljaju vid štednje za starost. Evropski osiguravači bi zbog toga mogli da se povuku sa poslova osiguranja sa dugoročnim garancijama.

Insurance Europe apeluje na sve tri učesnice razgovora da omoguće evropskim osiguravačima konkurentnost na globalnom tržištu, tako što će obezbediti da ekvivalentne odredbe za režime zemalja van Evropske unije budu održive.

Z.N.J.

Novе metode analize rizika ili zadiranje u privatnost

Švajcarska firma koja se bavi posredovanjem u preuzimanju polisa životnog osiguranja ponudila je firmi *Rigi Capital Partners* (RCP) polisu osiguranja starije gospođe koja prema izveštajima specijalista boluje od demencije. RCP je trebalo da preuzme otplatu premije, a posle smrti osiguranice nasledi sva prava i naplatiti dobit od polise životnog osiguranja. U dijagnozama lekara specijalista koje su ukazivale na visok stepen demencije istaknuto je da se pacijentkinja ne seća čak ni datuma rođenja svog sina. Ipak, izgleda da lekarski izveštaji nistu bili dovoljni vlasniku RCP. Iz predostrožnosti je rešio da pretraži društvene mreže i tako na Facebooku registrovao veoma „živu“ aktivnost navodno dementne starice. Sasvim dovoljan podatak da se zdravstveno stanje gospođe predočeno u medicinskim izveštajima dovede u pitanje a vlasnik RCP od kupovine polise odustane.

Ovaj događaj bio je povod da se u britanskom „*Ekonomistu*“ postavi pitanje da li su lekarski izveštaji, na koje smo se do sada oslanjali, najpouzdaniji izvor procene rizika u životnom osiguranju. Vlasnik firme RCP smatra da će informacije objavljene i u javnosti, poput onih na društvenim mrežama, postati veoma koristan kanal u proceni rizika. Nažalost, njegova firma nije toliko velika i razvijena da bi imala resurse za ovakve pretrage podataka. Ipak, velikim osiguravačima su na raspolaganju softveri poput onih koje nude „Allfinanz“ i TCP „LifeSystems“. Reč je o softverima za filtriranje marketinških podataka koji bi osiguravačima signalizirali da kod potencijalnog osiguranika postoji povećana opasnost da postane buduća žrtva teškog oboljenja ili nezgoda. Ove informacije se mogu pribaviti od marketinških firmi koje prikupljaju razne vrste podataka na osnovu pisanih tragova iz recepata prepisanih lekova i drugih proizvoda iz maloprodajnih objekata, sa izdatih garancija za proizvode, iz anketa istraživanja potrošača, pretplata na časopise, a u nekim slučajevima i na osnovu plaćanja kreditnim karticama. U SAD čak dve velike kompanije životnog osiguranja ne koriste izveštaje lekara specijalista

kod procene pojedinih osiguranika, zato što su na osnovu rezultata pretraživanja marketinških firmi stekli sliku o zdravim životnim navikama tih ljudi. Poenta priče je da ovi softveri prikupljaju podatke koji su osiguravačima važni, a nema ih u istorijama bolesti. Nečije nemarno i neodgovorno ponašanje je veoma važno upozorenje pri analizi rizika. Veća je verovatnoća da sportske povrede zadobije osoba koja je često kažnjavana za prekoračenje brzine nego što se to može desiti pažljivom vozaču. Softver takođe otkriva i druge skrivene korelacije. Ljudi koji novac podižu na bankomatima i plaćaju gotovinom žive duže od onih koji se opredeljuju za plaćanje kreditnim karticama i čekovima! Nije poznato zbog čega, ali izgleda da su ljubitelji bankomata spontani ljudi koji vole da kod sebe imaju keš, životni stil im je aktivniji i nisu takozvani „sedeći tip“.

S druge strane, tehnologija nije savršena. Za neka predviđanja su analize krvi i dalje zlatni standard. Ali, kako živimo u vreme govora novca, konstatuje se da klasično preuzimanje rizika zasnovano na lekarskim nalazima košta i po nekoliko stotina dolara. Kako u SAD, tako i u Evropi ova procedura traje u proseku 42 dana, što daje dovoljno vremena osiguraniku da obiđe konkurenciju ili iz drugih razloga odustane od vaše usluge. Automatska procena rizika košta deseti deo ove sume i softver nam podatke servira bukvalno pritiskom na tastaturu.

Smatra se da će iz svih ovih razloga pretraživanje podataka biti sve privlačnije za osiguravače, a već ima i investitora zainteresovanih za softvere koji prečešljavaju Facebook i Twitter.

S druge strane, koliko god privlačno ova tehnologija izledala, možda nismo ni svesni kojom stranputicom nas vodi ako se uzme u obzir prikrivena opasnost da se protiv ovakvih metoda analiza rizika javnost pobuni, jer niko nema prava da toliko zadire u vašu privatnost.

Z.N.J.

Osiguranje domaćinstava – poskupljenje premija na pomolu

Velika Britanija: Osiguravači domaćinstava upozoravaju da je poskupljenje premija u ovom sektoru neizbežno i po cenu smanjenja obima posla. Trenutne cene su nerealne s obzirom na porast odštetnih zahteva, a konkurencija sve veća. Ukoliko se trend rasta šteta nastavi ovim tempom i poplave usled vremenskih nepogoda učestaju, osiguravačima domaćinstava preči sudbina sektora osiguranja motornih vozila. Iz kompanije „Ageas“ smatraju da ni povećanje premija osiguranja domaćinstava za 16 posto nije dovoljno da se uspostavi stabilnost u ovoj grani osiguranja.

Z.N.J.

Pokriće za ukradene medicinske dosjee

Krađa elektronskih podataka u medicinskim ustanovama predstavlja veliki i sve češći problem u Severnoj Americi. Povećana opasnost za razne ordinacije i zdravstvene institucije na meti sajber kriminala podstakla je „Lojdovog“ brokera „Beazley“ da proširi spektar pokrića polise za osiguranje medicinskog pravnog lica od krađe elektronskih dokumenata. Ta vrsta polise namenjena je prvenstveno najvećim američkim zdravstvenim ustanovama i bolnicama, zato što na njihovu adresu stiže najviše odštetnih zahteva zbog neodgovarajuće medicinske usluge ili kršenja kodeksa privatnosti u procesu lečenja. Nova polisa osiguranja, shodno potrebi, pokriva više vrsta rizika, čije je posledice na svojoj koži dosad osetilo preko 200.000 pacijenata, a i lekari u privatnoj praksi imaju mogućnost da osiguraju svoju delatnost. Administrativna kontrola rada lekara i medicinskog osoblja znatno je pooštrena u septembru 2009. godine. Razlog za to je i u činjenici da u SAD ima više od 419.000 lekarskih ordinacija, kao i mnogih velikih medicinskih ustanova. Najčešće štete koje trpe elektronski sistemi medicinaru izazivaju hakerski napadi, krađa laptopova i „pozajmljivanje“ hard diskova s dosijeima pacijenata.

Ali da ne bude zabune: praksa je pokazala kako većina sajber kriminalaca krađe lične podatke ljudi koji se leče ne zato što ih interesuje njihova anamneza, nego da bi saznali brojeve platnih kartica i bankovnih računa. Osiguranje kojim se obeštećuje pojedinac ili firma koja je platila polisu višestruko je korisna investicija, jer se dobijaju znatne odštetne sume: od 2.500 do 20.000 dolara za pojedince, a od 500.000 do deset miliona dolara za bolnice, organizacije za zdravstvenu zaštitu ili udruženja lekara. Budući da broj sajber kradljivaca elektronskih medicinskih podataka raste, ali i da isto važi za pokušaje zloupotrebe osiguranja, osiguravač svom stručnom timu mora prepuštiti da analizira svaki pojedinačni slučaj pre nego što odluči hoće li i u kom iznosu obeštetiti klijenta.

A.V.

Ciklus solarnih oluja preti planeti Zemlji

Ugledna nemačka osiguravajuća kompanija „Alijans“ navodi da bi 2012. i 2013. godine moglo da dođe do ciklusa olujnih aktivnosti na Suncu, što bi izazvalo velike eksplozije koje bi oslobodile milijarde tona vrelog gasa pri brzini od 1.600.000 kilometara na sat. Ako bi taj gas pogodio magnetno polje Zemlje, nastupila bi

solarna oluja koja bi oštetila transformatorska postrojenja širom sveta – što bi dovelo do toga da dobar deo naše planete ostane bez električne energije.

Nadajmo se da se to ipak neće dogoditi, no eksperti iz „Alijansa“ upozoravaju: ako bi došlo do spomenute katastrofe, zbog nestašice struje svetska privreda doživela bi gubitke od „preko bilion dolara“!

– Zamislite da delovi zemalja ili kontinenata nedeljama ili mesecima nemaju struju, to je ozbiljna stvar – kaže stručnjak za solarnu fiziku sa britanskog univerziteta **Džim Vajld**. Nadalje, Vajld objašnjava da trenutno nijedan satelit nije dovoljno blizu Sunca kako bi dao upozorenje u roku dužem od sat vremena pre nego što dođe do solarne oluje. S druge strane, ovaj naučnik ističe da bi modernizacija satelita koji bi ljudima na Zemlji dali više vremena da se pripreme za opasnost koštala oko milijardu dolara.

A koliko je situacija za stanovnike planete Zemlje ozbiljna, govori i podatak da se ovim problemom ne bave samo stručnjaci iz osiguravajućeg sektora (prevencija šteta/reosiguranje), već i eksperti iz oblasti državne bezbednosti.

Ono što nikako ne bi valjalo, to je da svet, pored ekonomske krize, koju je čovek izazvao, upadne u još jednu krizu, koju bi teško mogao da kontroliše.

P. R.

Otporni na prednji, zadnji i bočni udar

Prestižni nemački proizvođač automobila „Folksvagen“ dobio je nagradu TOP SAFETY PICK 2011 od Američkog osiguravajućeg instituta za bezbednost na auto-putevima (IIHS), i to za sledeće modele: „džeta sedan“, sportski model „džete“, „golf“, „golf GTI“ i „tiguan“.

Američki stručnjaci utvrdili su da svi „Folksvagenovi“ modeli pružaju izuzetno visok stepen zaštite putnika u slučaju prednjeg, zadnjeg i bočnog udara, uključujući i prevrtanje vozila.

Pored strukturne karoserije, standardni bezbednosni sistemi kao što su ABS, ESP i zavesasti jastuci takođe su bili podvrgnuti testiranju stručnjaka iz Američkog osiguravajućeg instituta za bezbednost na auto-putevima.

Nagrada TOP SAFETY PICK dodeljuje se svake godine, a dobijaju je kompanije čija vozila pokazuju izuzetne mogućnosti kada je reč o bezbednosti četvorotočkaša na auto-putevima. Za najbezbednija vozila u 2011. godine, pored pobednika, tj. „Folksvagen“, učestvovalo je još 66 modela vodećih proizvođača automobila. Budući da je dodela spomenute nagrade i marketinški vrlo korisna, može se očekivati da će se u tekućoj godini brojni proizvođači vozila – uprkos bauku svetske ekonomske krize – potruditi da je osvoje.

P. R.

Naknada štete

Tužilja koja je kao suvozač u putničkom vozilu povređena u saobraćajnoj nezgodi ima pravo na naknadu štete i od vlasnika vozila u kojem se nalazila i od osiguravajuće kuće kod koje je vozilo osigurano, shodno članu 174. ZOO.

Iz obrazloženja:

Iz spisa proizlazi da se kritičnog dana dogodila saobraćajna nezgoda u kojoj je tužilja zadobila telesne povrede, a do nezgode je došlo tako što je policijsko službeno vozilo, u kome se tužilja nalazila na mestu suvozača, udarilo u putničko vozilo koje se kretalo ispred njega. Navedeno službeno policijsko vozilo vlasništvo je tužene Republike Srbije, a u vreme nezgode bilo je osigurano kod drugotuženog.

Neosnovani su žalbeni navodi tužene Republike Srbije da je prvostepeni sud pogrešno primenio materijalno pravo zbog toga što su vozila tuženog osigurana od auto-odgovornosti kod drugotuženog, zbog čega tuženi smatra da za štetu odgovara samo osiguravač, a ne i vlasnik vozila. Ovo iz razloga što se odgovornost imaoca motornog vozila zasniva na odredbi člana 174. ZOO, a odgovornost osiguranja tuženog kao osiguravača na odredbama Zakona o osnovama sistema osiguranja imovine i lica. Ta odgovornost tuženih je solidarna, pa je tužilja, kao oštećena, ovlašćena da naknadu štete zahteva od oba solidarna dužnika. Oštećeni u smislu Zakona o osiguranju imovine i lica ima pravo da odštetni zahtev istakne neposredno prema Zajednici osiguranja, ali to ne znači da je izgubio pravo da takav zahtev istakne i prema njegovom osiguraniku – štetniku. Stoga postojanje odgovornosti drugotuženog – Zajednice osiguranja, ne isključuje odgovornost štetnika, to jest prvotužene Republike Srbije.

*(Presuda Apelacionog suda u Kragujevcu,
Gž 1517/11 od 6. septembra 2011)*

Naknada nematerijalne štete

Kada saobraćajna policija podnese prekršajnu prijavu protiv tužioca, a prekršajni postupak se obustavi usled zastarelosti, tužilac nema pravo na naknadu nematerijalne štete zbog pretrpljenih duševnih bolova nastalih usled povrede časti i ugleda.

*(Presuda Višeg suda u Čačku,
Gž 755/11 od 21. septembra 2011)*

Ugovor o kreditu

Odredba člana 400. st. 1. i 2. ZOO ne primenjuje se na kreditno poslovanje banaka i drugih bankarskih organizacija.

Iz obrazloženja:

Prvostepenom presudom usvojen je tužbeni zahtev tužioca, pa je tuženi obavezan da tužiocu na ime duga isplati iznos od 161.348 dinara. Dokazima izvedenim u toku postupka utvrđeno je da je dana 8. oktobra 2008. godine između tužioca i tuženog zaključen ugovor o otvaranju i vođenju tekućeg računa. Ugovorom o odobravanju pozajmice po tekućim računima fizičkih lica tuženom je odobrena pozajmica u iznosu od 26.000 dinara na rok od 12 meseci. Na dan 7. avgust 2009. godine tužilac je na tekući račun tuženog pripisao dug po kreditnoj kartici u iznosu od 100.281 dinar, a dug tuženog na tekućem računu na dan 7. avgust 2009. godine iznosio je 51.414 dinara, tako da je ukupan minusni saldo na tekućem računu tuženog na dan 7. avgusta 2009. godine iznosio 161.384 dinara. U ovaj minusni saldo uključen je dug tuženog po osnovu promena na tekućem računu, dug tuženog po kreditnoj kartici, pozitivna te negativna kamata i troškovi, a dug tuženog dospeo je na dan kada je njegova partija predana na utuženje.

Neosnovana su isticanja u žalbi da veštak nije odgovorio u potpunosti na primedbe i pitanja tužene strane da li je pripisivanje kamata vršeno na način kako to vrši tužilac i da li predstavlja pripis kamate na iznos glavnog duga, na koji zbirni iznos kamata teče, tj. da li je reč o potraživanju kamate na kamatu. Veštak ekonomske struke u dopunskom nalazu i mišljenju naveo je da se primena komfornog metoda ne

smatra obračunom kamata na kamatu, a na održanom ročištu naveo je da je razlika između komfornog metoda obračuna kamate i obračuna kamate na kamatu u tome što se pri obračunu kamate na kamatu pripisivanje vrši u periodima koji ne odgovaraju periodima za koje je utvrđena visina stope zatezne kamate. Pravilan je zaključak prvostepenog suda da se u konkretnom slučaju odredba člana 400. st. 1. i 2. ZOO ne primenjuje na kreditno poslovanje banaka i drugih bankarskih organizacija, a dug tuženog nastao je iz poslovnog odnosa banke i tuženog, koji ima sve karakteristike kreditnog poslovanja banke s trećim licima.

*(Presuda Višeg suda u Užicu,
Gž. 981/10 od 24. avgusta 2010)*

Teško delo protiv bezbednosti javnog saobraćaja

Za nastanak saobraćajne nezgode bitno je utvrditi ne samo da li ima propusta na strani okrivljenog već i da li je oštećeni svojim propustima prouzrokovao nastanak saobraćajne nezgode.

*(Rešenje Apelacionog suda u Nišu,
Kž 1008/11 od 31. marta 2011)*

Prevara

(Član 65. ZOO)

Postojanje prevare shodno čl. 65. ZOO prilikom zaključenja ugovora mora se utvrđivati svim raspoloživim dokazima.

*(Presuda Opštinskog suda u Gornjem Milanovcu
P. 292/08, od 2. juna 2009, i
Presuda Apelacionog suda u Kragujevcu,
Gž 381/10 od 19. februara 2010)*

Zastarelost potraživanja

(Član 371. ZOO)

U slučaju pruženih usluga po osnovu korišćenja parkirališta, ima se primeniti opšti rok zastarelosti predviđen u čl. 371. ZOO.

*(Presuda Opštinskog suda u Gornjem Milanovcu
P. 210/09 od 26. maja 2009, i
Presuda višeg suda u Čačku,
Gž 1346/09 od 3. marta 2010. godine)*

Krivično delo nepružanje pomoći licu povređenom u saobraćajnoj nezgodi

(Član 296. stav 1. KZ)

Svako napuštanje mesta saobraćajne nezgode u kojoj je oštećeni povređen od strane vozača motornog vozila predstavlja radnju izvršenja krivičnog dela nepružanje pomoći licu povređenom u saobraćajnoj nezgodi iz čl. 296. st. 1. KZ, bez obzira na razloge napuštanja mesta nesreće.

Iz obrazloženja:

Prvostepeni sud dao je jasne razloge zbog čega nije prihvatio odbranu okrivljenog, gde je ovaj isticao da je lice mesta napustio jer je bio napadnut, našao se u opasnosti; i sam je okrivljeni, iznoseći svoju odbranu, potvrdio je da je lice mesta napustio iako je bio svestan da je došlo do povređivanja oštećene u saobraćajnoj nezgodi, koja je neposredno pre toga nastala, te je bez ikakvog uticaja njegova odbrana da se te iste večeri dobrovoljno prijavio najbližoj policijskoj stanici. Te činjenice nisu od značaja za postojanje predmetnog krivičnog dela, pa je, po oceni ovoga suda, prvostepeni sud pravilno izveo zaključak da je okrivljeni prisutnima na licu mesta predočio da će preparkirati vozilo (oštećenom i njenom suprugu), a u stvari je seo u svoje vozilo i lice mesta napustio ostavljajući povređeno lice bez pomoći. Prvostepeni sud je pravilno izveo pravni zaključak da je okrivljeni, postupajući na

taj način, počinio krivično delo nepružanje pomoći licu povređenom u saobraćajnoj nezgodi iz čl. 296. st. 1. KZ.

*(Presuda Opštinskog suda u Čajetini K. 46/09, od 16. oktobra 2009,
i Presuda Apelacionog suda u Kragujevcu, Kž 1606/10 od 7. maja 2010. godine)*

Teško delo protiv opšte sigurnosti

Izreka osuđujuće presude zbog krivičnog dela teško delo protiv opšte sigurnosti treba da sadrži uzročno-posledičnu vezu između aktivne radnje okrivljenog u vidu preduzimanja opšte opasne radnje i nastale konkretne posledice u vidu opasnosti za živote i tela ljudi.

*(Rešenje Apelacionog suda u Kragujevcu,
Kž 1482/10 od 7. septembra 2010)*

Teško delo protiv bezbednosti javnog saobraćaja

Nepriлагоđena brzina kretanja motornih vozila i ograničena brzina ne predstavljaju istu kategoriju.

*(Presuda Opštinskog suda u Valjevu
Kž1. 216/08 od 23. septembra 2008)*

UNUTRAŠNJA MANA ROBE

Pod manom robe podrazumeva se nedostatak izvesnog svojstva koje roba mora da ima. Zbog ovog nedostatka roba se može oštetiti za vreme transporta i skladištenja, bez delovanja vanrednog spoljašnjeg uzroka. Nedostatak robe, na prvom mestu, nastaje u procesu proizvodnje.

Mana robe predstavlja njen skriveni nedostatak koji prouzrokuje ili doprinosi njenom oštećenju. Takve osobine ili nedostaci nisu prihvatljivi za prevoziocce i osiguravače. Ako karakteristike ili nedostaci robe nisu vidljivi, krcatelj i ugovorač osiguranja imaju obavezu da to pravovremeno saopšte prevoziocu i osiguravaču. Ako to ne učine, snosiće posledice: u slučaju štete za vreme prevoza, korisnik prevoza koji je istovremeno osiguranik neće biti obeštećen ako je šteta nastala isključivo kao posledica mane robe.

Šteta u prevozu može nastati ne samo zbog mane već i zbog prirodnog svojstva robe. Pod prirodnim svojstvom podrazumevaju se osobine koje roba određene vrste normalno ima, a usled kojih mogu nastati gubici ili štete pri normalnom toku prevoza bez ikakvog vanrednog spoljašnjeg uzroka. Na primer, kaliranje robe, isparavanje, rđa, eksplozija, dejstvo mikroorganizama i samozapaljenje.

Zakon o pomorskoj i unutrašnjoj plovidbi iz osiguranja isključuje štete nastale usled mane ili prirodnog svojstva robe. Zakonska odredba ne navodi da su iz osiguranja isključene sve štete koje su neposredno ili posredno nastale usled navedenih uzroka. Za razliku od ovog rešenja, kod osiguranja broda isključene su štete nastale neposredno ili posredno zbog mane ili nesposobnosti broda za plovidbu. Do ove razlike došlo je stoga što usled mane broda može doći do sudara ili druge saobraćajne nezgode, dok to nije slučaj s manom ili prirodnim svojstvom robe, kada gubitak ili oštećenje uglavnom nastaje bez delovanja spoljašnjeg uzroka. Recimo, ako se roba sama zapali, takvo samozapaljenje ne može se smatrati rizikom u smislu osiguranja jer ne predstavlja vanredan događaj: samozapaljenje je nastupilo pri normalnom transportu i isključivo zbog prirodnog svojstva robe. Isti je slučaj sa eksplozijom robe koja je nastala bez vanrednog spoljašnjeg uzroka (slučaj eksplozije hemikalije u prtljažniku putničkog vazduhoplova „Adrije” u Jemenu).

Štete usled unutrašnje mane robe i njenog prirodnog svojstva isključene su iz osiguranja, sem ako izričitom ugovornom odredbom nisu pokrivena.

Ako osiguravač smatra da njegova obaveza da obešteti osiguranika ne postoji, utvrđivanje uzroka štete pozivanjem na manu robe ili njeno prirodno svojstvo nije uvek jednostavno. Roba se može oštetiti usled više faktora. Od osiguravača se očekuje da dokaže šta je najviše doprinelo nastanku štete. Ako uspe to da dokaže, takav uzrok, kao dominantan, smatra se neposrednim uzrokom štete (*causa proxima, non remota, spectatur*).

Izvori:

- Ivamy, E. R. Hardy, *Chalmers' Marine Insurance Act*, 1906, London, 1993.
- Tomašić, Veljko, *Ugovor o plovidbenom osiguranju*, Beograd, 1990.
- www.labeline.com

Dr Zoran D. Radović

Stefani Seitz: Vertrauensschaden-Versicherung hat hierzulande noch viel Potenzial. Trotz steigender Wirtschaftskriminalität ist die Versicherungsdichte hierzulande noch schwach. – Osiguranje od zloupotrebe poverenja u Nemačkoj i dalje ima veliki potencijal. Uprkos rastućem privrednom kriminalu, zastupljenost osiguranja po glavi stanovnika još je slaba. Kao odgovor na rast privrednog kriminala, uslovi osiguranja od zloupotrebe poverenja kontinuirano su proširivani. Obim šteta u 2010. godini u Nemačkoj iznosio je ravno 62 miliona evra, što je 10 miliona evra više nego pre dve godine. Štete su rasle a s njima se menjala svest o nepravdi, *outsorsingu* (outsourcing) i globalizaciji. Ipak, u poređenju sa SAD, u Nemačkoj je zastupljenost osiguranja još slaba (dva grafička prikaza).

(Versicherungswirtschaft, br. 20/2011, str. 1502-1505)

Willis versichert den guten Ruf von Hotels. Schutz vor den Auswirkungwn schlächter PR. – „Willis“ osigurava dobar glas hotela. Širenje epidemija, zagađenja životnih namirnica ili nezgode s gostima mogu u najkraće vreme da unište ugled hotela – a time i njegov godišnji bilans. Da bi hotelijerstvo zaštitio od gubitaka usled medijskog širenja loših vesti, veliki makler „Willis“ je, u saradnji s međunarodnim osiguravačima, izradio novi osiguravajući projekat za ograničenje finansijskih posledica „negativnog PR-a“. **„Hotel Reputation Protection 2.0“** nudi osiguranim preduzećima finansijsko obeštećenje i potporu u radu s javnošću kada neki događaj izazove negativno izveštavanje u štampanim ili elektronskim medijima. Navode se i ostali rizici od kojih se osigurava, a među njima i **norovirus**, odgovoran za 90 odsto svih stomačnih oboljenja, i legionarska bolest, koja može da bude prouzrokovana kontaminiranim sistemom za vodu.

(Zeitschrift für Versicherungswesen, br. 22/2011, str. 780)

Jessica Knoll: Den Umgang mit betrügerischen Schäden weiter optimieren. Treba dodatno optimizirati pristup štetama od prevara. Rizikom od prevare

moglo bi mnogo bolje da se upravlja putem riziko-menadžmenta nego u sklopu menadžmenta štetama, što je u praksi u najvećem broju preduzeća. Menadžment štetama mogao bi, pak, da bude još efikasnije korišćen nego do sada kao instrument upravljanja troškovima i kao marketinški instrument.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 23/2011, str. 1741-1743)

VW: Stromgewinnung aus der Kraft der Elemente. Erneuerbare Energien verändern die Risikolandschaft für Versicherer. Dobijanje struje iz snage prirodnih elemenata. Obnovljiva energija menja riziko-predeo (polje) za osiguravače. Uređaji „na vetar“ postaju sve veći i efikasniji. Ova branša razvijala se polako, od „radionice šrafova do ozbiljne industrije“, rečeno je na stručnom zasedanju o obnovljivim vrstama energije sredinom oktobra 2011. u Hanoveru. Na ovom zasedanju Karsten Kalondan (Karsten Callondann) iz krovnog udruženja nemačke privrede osiguranja GDV detaljno je govorio o razvoju (kretanju) šteta i preventive razvoja šteta kod *photovoltaik* uređaja (PV-Anlagen) i objasnio **tehničko uputstvo (priručnik) VdS 3145**, koje je izradilo Udruženje GDV sa VDE GmbH. Kalondan je izvestio da oko 840.000 PV uređaja, koji su do kraja 2010. godine instalirani u oblasti Savezne Republike Nemačke, u sebi nose odgovarajući potencijal šteta. Najveći broj šteta, doduše, potiče od previsokog napona i od tereta snežnih nanosa. Ali najveći izdatak, svakako, dolazi iz rizika od požara i oluje. Ovo uputstvo detaljno ulazi u sve vrste preventive šteta i daje dragocene savete za građevinsku zaštitu od požara, mere spasilačkoj službi za olakšanje gašenja, savete za pogon (rad) uređaja, kao i za zaštitu od krađe. Na kraju se preporučuje da se PV uređaji, kao svaki drugi tehnički uređaj, redovno održavaju i proveravaju kako bi se štete minimizovale. Marko Viser (Marco Visser), koji predstavlja „HDI-Gerling Industrie Versicherung“, skupio je najpre činjenice što ukazuju na promenjene riziko-oblasti, pri čemu je u oči palo povećano učešće internacionalnih faktora, kao i porast viših šteta iz elementarnih opasnosti. Digitalizovanje privrednih i radnih procesa neretko je dovelo do imovinskih šteta upravo bez štete na „supstanciji stvari“ (Sachsupstanze). Posle zemljotresa u Japanu od 11. marta 2011. došlo je do promene vrste energije koja se koristi, što je izazvalo novi pritisak na inovatore. Ovaj proces treba pratiti preko delatnosti osiguranja. Viser se time nadovezao na tezu prethodnog govornika da se ovo može ostvariti samo u kompletnoj kooperaciji sa ugovaračem osiguranja.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 23/2011, str. 1770)

Transportgeschäft bleibt weich. – Nemačka: Transportno osiguranje ostaje meko. U transportnom osiguranju mešovitih osiguravača cene su „mekane kao maslac“. Ova grana je u poslednjim godinama izgubila mnogo premija, konstatuje se u članku. Nije bilo nikakvih velikih šteta. Brodarima se time otvarala mogućnost da uštede na troškovima osiguranja. Smanjenja premija moguća su i koristiće se. Uprkos velikom broju nesolventnih firmi, izgleda da se tržište kreditnog osiguranja postepeno normalizuje. Novi ponuđači (QBE, TCR e i Ducroix Delkredere) ponovo pokreću konkurentsku borbu.

(Versicherungswirtschaft, br. 20/2011, str. 1470)

Christian Hoffmann: Rückversicherer sorgen sich wegen Überscheidung Deckungssummen. – Reosiguravači brinu zbog prekoračenja sume pokrića.

U poslu „dugog rêpa“ (*long tail*) osiguranja od odgovornosti potreban je takođe „*long tail pogled*“ u regulisanje ugovora o reosiguranju. Suma pokrića principijelno je, doduše, konstantna veličina, no ipak je varijabilna. Određeni portfelji odgovornosti daju povod da se osvetli fenomen prekoračenja osiguravajuće sume pokrića, i to tehnički, kao i iz ugla reosiguravača koji je u poziciji da deli sudbinu klijenta. Fenomen prekoračenja nominalne sume pokrića nastupa naročito kod lekarskog osiguranja od odgovornosti. Objasnen je slučaj iz osiguranja od odgovornosti lekara, kao i udvostručena potreba za detaljnijim regulisanjem nakon 40 godina pravne regulative. Uz pet tabelarnih prikaza i tri tabelarna „scenarija“, ova tema je detaljno razmatrana.

(Versicherungswirtschaft, br. 23/2011, str. 1722 - 1725)

Wolfgang Rief, Ralf Bender: „Orsa – das Herz von Solvency II“. – Orsa – srce Direktive Solvency II. Autori članka iznose stav prema nadzoru nad osiguranjem i smatraju da je **Orsa – proces (Own Risk and Solvency Assessment)** potencijal za postizanje centralnog instrumenta nadzora, koji osiguravače „primorava“ da Solvency II ne vide kao čistu obaveznu vežbu za obračunavanje solventnosti, već da doprinesu da se zahtev nadzora i interno upravljanje međusobno povežu. Dalje se objašnjavaju ciljevi Solvency II i konstatuje se da kriza nije nikakav razlog za odugovlačenje.

(Versicherungswirtschaft, br. 20/2011, str. 1493)

fs: Insolvenzschutz soll europaweit gelten. – Zaštita od insolventnih osiguravača treba da važi širom Evrope. *Nadzorne vlasti i sigurnosni fondovi treba uže da sarađuju.* Evropska unija, prema mišljenju **EIOPA** (evropska nadzorna osiguravajuća vlast) treba da unapređuje saradnju pojedinačnih sigurnosnih sistema zaštite od insolventnosti. U napisu se iznose informacije iz oktobarskog izveštaja evropske nadzorne vlasti o neophodnosti pomenute koordinacije kako bi se potrošači efektivno štitili od osiguravajućih kuća. EIOPA stoga pledira da se šeme, tzv. *Insurance Guarantee Schemes (IGS)*, tako izrade da mogu funkcionisati izvan granica neke zemlje kao partner za potrošače kojima se treba obratiti. Tako bi, po mišljenju EIOPA, za nemačke potrošače trebalo da postoji mogućnost da se obrate sigurnosnim vlastima u svojoj zemlji, čak i kad insolventni osiguravač ima sedište u nekoj drugoj državi Evropske unije.

Pojedinačni sigurnosni sistemi stoga bi trebalo usko da sarađuje u razmeni s nacionalnim nadzornim vlastima, te da budu snabdeveni potrebnim informacijama. Osiguravači koji su aktivni u raznim evropskim zemljama putem svojih samostalnih firmi ćerki morali bi da razmenjuju informacije između nadzornih vlasti sigurnosnih sistema prekoračujući granice zemlje, stoji u Izveštaju. Važno je da sigurnosna mreža može blagovremeno da upozori na opasnost od moguće „nizbrdice“ pojedinačnih preduzeća, čime bi se omogućila pravovremena reakcija. Ovakvo rano upozorenje neophodno je da bi dotičnim potrošačima mogla da se plati kompenzacija, ili da njihove ugovore o osiguranju preuzme drugi osiguravač.

Do sada nije bilo formalne saradnje između nacionalnih IGS i nadzornih vlasti. Ali prema izveštaju EIOPA, 10 IGS među sobom neformalno razmenjuju informacije. Sedam sigurnosnih sistema sarađuje formalno sa svojim nadzornim vlastima. Pored fondova za stradale i povređene u saobraćaju, sedamnaest država Evropske unije trenutno ima najmanje jedan sigurnosni sistem koji štiti potrošače od bankrota njihovih osiguravača života ili od bankrota imovinskog osiguravača (VW 7/2001, str. 498). U Nemačkoj osiguranike od nesolventnosti osiguravača štiti **Protektor** klijenata osiguravača života, dok se **Medikator** stara za klijente zdravstvenog osiguranja.

(Versicherungswirtschaft, br. 20/2011, str. 1444)

„Solvency II – Transparenz und ihre Grenzen“. – Solventnost II – Transparentnost i njene granice u osiguranju. Raste kritika branše osiguranja zbog zahteva u pogledu transparentnosti shodno Solvency II. Već danas je

utvrđeno da će se znatno povećati obuhvat budućih izveštaja o obimu, o snabdevanju riziko-kapitalom i o riziko-menadžmentu. Ovo važi za pojedinačna osiguravajuća društva, kao i za osiguravajuće grupe. Predviđena je obaveza da se izradi jedan izveštaj godišnje („*Solvency and Financial Condition Report*” – SFCR), koji će sadržati informacije o strukturi preduzeća, *governance* sistemu, kao i o bitnim kretanjima tokom godine o kojoj se izveštava. Autor takođe objašnjava neophodna pitanja na ovu temu.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 23/2011, str. 1749)

Petra Webr/Markus Kopetzky: Kundenwertmodelle im Praxiseinsatz.

– „**Modeli za određivanje vrednosti**” za klijente u praksi. *Customer Relationship Management* u osiguranju nalazi se pred evolucijskim skokom: skoro svako veće osiguravajuće društvo aktuelno eksperimentiše sa „*Kundenwert*” modelima, da bi se saznali neiskorišćeni potencijali i povećala rentabilnost dosadašnjih odnosa s klijentima. Razvoj takvih modela u mnogim osiguravajućim kućama već je daleko uznapredovao. Na bazi kompleksnih analiza stanja (portfelja) klijenata i ugovora, aktuari mogu ne samo da pronađu aktuelnu vrednost portfelja nego i da s visokom preciznošću predvide koje će vrednosti ubuduće otkupiti sa ovim klijentom i s kojom će se verovatnoćom ovi potencijali realizovati. No, iako ovo znanje stoji na raspolaganju, ne znači da se i efektivno koristi. U svakodnevni rad do sada su se samo retko slivala saznanja dobijena iz modela vrednosti klijenata (*Kunden-Wertmodelle*). Samo jedna trećina ovakvih modela dolazi do upotrebe u operativnom poslu. A i tamo se primena ograničava na manje, delimične oblasti. To je rezultat aktuelnog vodiča kroz branšu osiguranja „*Branschenkompass 2011 Versicherungen*”, koji izdaje „*Steria Mummert Consulting*” u saradnji sa institutom F.A.Z. U članku se najpre daje **definicija pojma „Kundenwert”**: suma svih neto plaćanja koja proizlaze iz odnosa prema jednom klijentu, sa određenom kamatom u aktuelnom trenutku. Zatim se kaže da pri tom postoje dve vrste neto premija. Daje se i konkretan primer. Da bi se pomenuti i u članku objašnjeni model vrednosti za klijente sprovodio na širem frontu, treba rešiti još nekoliko zadataka, konstatuje se. Tekst je potkrepjen i jednim grafičkim prikazom.

(*Zeitschrift für Versicherungswesen*, br. 24/2011, str. 850)

Martin Eling i Christian Hess: Operationelle Risiken in der Assekuranz sind messbar. Eine Unterschätzung von Risiken aus Geschäftstätigkeit kann ernste Konsequenzen haben. – „Operationelle“ rizici u osiguranju su merljivi. Potcenjivanje rizika iz poslovanja može imati ozbiljne posledice.

Najpre se objašnjava da su *operativni* rizici (OpRisk) važna riziko-kategorija u sektoru pružanja finansijskih usluga, zbog čega ih treba brižljivo analizirati. Nabraja se šta oni obuhvataju: veoma heterogene događaje (od prevare saradnika do EOP-ispadanja), koji nisu obuhvaćeni standardnim riziko-kategorijama kao tržišni ili osiguravajući rizici.

(Versicherungswirtschaft, br. 20/2011, str. 1500 - 1501)

Peter Meybom: Chancen im Bankenvertrieb. Potenziale im Vermittlungsgeschäft besser realisieren. – Šanse za osiguravače u prodaji preko banaka. Treba bolje realizovati potencijale u zastupničkom poslu.

Prodajni kanal **banaka** osiguravači mogu da koriste na mnogim poljima pri povećanju svog provizionog posla. Rezultati ove studije objašnjavaju nužnost da se u mnogobrojnim institucijama najpre intenzivira značaj zastupničkog posla. Uspeh u velikoj meri zavisi i od rukovodeće kulture. Ovaj u članku predstavljen model za sedam sektora predočava konkretne mere za poboljšanje posla, da bi se trajno realizovale šanse za osiguravače u bankarskoj prodaji (praćeno sa šest grafičkih prikaza).

(Zeitschrift für Versicherungswesen, br. 22/2011, str. 788 - 793)

Thomas A. Friedrich: Verbraucher haben kein Vertrauen mehr in die Assekuranz. – Potrošači nemaju više poverenje u osiguranje. Ugled osiguranja je, izgleda, ruiniran. Osiguravači života rangirani su u ravni s naftnim koncernima, što znači da su na skali omiljenosti sasvim pri dnu. Zastupnici bi morali da daju još bolje savete ako hoće da zarade novac uprkos narušenom ugledu osiguranja.

(Versicherungswirtschaft, br. 21/2011, str. 1599)

Christian Diedrich: Damit die Kunden das „Kleingedruckte“ besser verstehen. – Da bi klijenti „sitno pisano“ bolje razumeli... Osiguravajući uslovi mogu istovremeno biti pravno „sigurni“ i razumljivi. Kad klijenti dobro znaju šta potpisuju, ostaje malo prostora za nesporazum i sporove. Transparentnost postaje više nego ikad do sada pretpostavka za poslovni uspeh, a ona nije moguća dok su uslovi osiguranja „pisani sitnim slovima“.

Autor u članku kao primer daje pregled nemačkih uslova za osiguranje od odgovornosti, od njihovog prvog formulisanja pre više od jednog stoleća – 1905. godine – preko nekoliko temeljnih izmena i dopuna u narednim decenijama. Promene su nastajale bilo tako što su novi zakoni pooštrili odgovornost – kao što se desilo 1993. sa Zakonom o odgovornosti za okruženje – bilo tako što je sudska praksa zahtevala nove formulacije zbog promenjenih životnih okolnosti: novi rizici koji su odatle proizišli, kao što su štete od korišćenja interneta, našli su mesto u uslovima osiguranja. No uprkos svim preradama, poput one iz 2004. godine čiji je cilj bio da se postigne bolja razumljivost, uslovi osiguranja od odgovornosti ostali su „sitna slova“ i opširno, komplikovano, teško pregledno štivo. Razlog tome je i u činjenici da se uslovi privatne odgovornosti u sadašnjoj formi po pravilu sastoje iz opštih uslova odgovornosti (AHB) i „posebnih uslova“ i „opisa rizika“ za privatno osiguranje od odgovornosti i za druge rizike od odgovornosti (BBR). U članku se daju detaljna objašnjenja svih pojmova, kao i odgovor na pitanje zašto su osiguravajući uslovi tako komplikovani. Nakon 1994. godine sudovi su donosili pooštrene presude o dovoljnoj ili nedovoljnoj transparentnosti osiguravajućih uslova. Dugo se tražilo rešenje za uslove koje bi svaki ugovarač osiguranja razumeo. Navodi se i zapažanje da je klijent do reforme Zakona o ugovoru o osiguranju (VVG) iz 2008. godine dobijao uslove tek u isto vreme s polisom osiguranja, dakle nije imao mogućnost da se pre zaključenja ugovora dovoljno informiše. Danas on ove i druge potrebne dokumente mora da ima u rukama pre nego što stavi svoj potpis u ugovor. „Razumevanje“ je dugo vremena za laike donosilo štetu i nije ostalo bez posledica. Prema jednom istraživanju klijenata društva „Ergo“, pokazalo se da skoro niko (98 odsto) nije bio zadovoljan, te da je samo mali broj njih bio zadovoljan razumljivošću osiguravajućih uslova. Pošto je potreba klijenata za više razumljivosti postala očigledna, isplatila se analiza pitanja moraju li uslovi osiguranja biti takvi kakvi su, po pravilu, današnji uslovi? Kuća „Ergo Versicherungsgruppe“ uverila se da se temeljna i sveobuhvatna prerada uslova isplatila. Ima nekoliko stvari za pojednostavljenje, kako pokazuje primer privatnog osiguranja od odgovornosti: iz uslova je najpre izbrisano sve što je stvaralo zbrku a nije značajno za konkretan rizik, dakle privatnu odgovornost klijenata. Tako u privatnoj odgovornosti nije neophodno da se preuzmu regulisanja koja se tiču odgovornosti vlasnika preduzeća ili odgovornost za

proizvode. U jednom poglavlju pod naslovom „Kvalitet ostaje i pri neznatnijem kvantitetu“ nabrajaju se primeri šta je sve izbačeno kao nevažno da bi se postigla valjana transparentnost osiguravajućih usluga. Ovaj primer pokazuje da se uslovi osiguranja mogu temeljno pojednostaviti, što će omogućiti klijentima da kratkim razgledanjem razumeju uslugu i ponuđenu zaštitu.

(Versicherungswirtschaft, br. 22/2011, str. 1690 - 1691)

fs: Schlechte Kommunikationspolitik...Kunden sind unzufrieden mit ihren Versicherern. – Loša komunikaciona politika. Klijenti su nezadovoljni svojim osiguravačima. U skoro 40 odsto slučajeva potrošači uopšte nisu informisani, a samo 30 procenata anketiranih izjavilo je da su zadovoljni informativnom politikom svojih osiguravača. Podaci za ovaj napis potiču iz „Kundenmonitor Assekuranz 2011“, preduzeća za istraživanje tržišta „Yougov Psychonomics“.

(Versicherungswirtschaft, br. 22/2011, str. 1692)

Demografie bremst Versicherer aus. – Nemačka: Demografija koči osiguranje. Do 2030. godine osiguranje će u svim granama izgubiti ravno sedam miliona klijenata. Zanimljivi podaci na temu smanjenja stanovništva i smanjenja prodaje osiguranja potiču iz tržišne studije „Dejstvo demografskog kretanja na tržišni potencijal osiguranja i kreditnih instituta“, iz septembra 2011. godine, u realizaciji Hamburškog instituta za istraživanje menadžmenta i privrede. Pored ostalih podataka, istaknuto je da će osiguranje od odgovornosti motornih vozila biti najveći gubitnik.

(Versicherungswirtschaft, br. 22/2011, str. 1625)

Frank Görgen: Staatsschuldenkrise: Wege und Irrwege in der Kommunikation mit Versicherungskunden. – Državna dužnička kriza: Putevi i stranputice u komunikaciji s klijentima osiguranja. Za razliku od banaka, nemačke osiguravače do sada jedva da je dotakla finansijska kriza. Ovo se promenilo posle visokog zaduženja pojedinih zemalja Evropske unije. Osiguravajući koncerni, u visokom stilu, investirali su sredstva u državne zajmove u evrozoni, što je još dugo posle izbijanja krize pre tri godine važno za sigurnu investiciju. Prvi put u istoriji Evropske unije više država je odmah, nedugo jedna za drugom, izgubilo „Investment-Grade-Status“.

U svakom slučaju, od 129 ispitanih osiguravajućih društava u stres-testu evropske nadzorne osiguravajuće vlasti EIOPA početkom jula ove godine, trinaest ih je doživelo neuspeh. Samo dužnička kriza država, verovatno od 2013. godine, potisnuće šest osiguravajućih koncerna ispod važeće granice minimalnog kapitala. Ugovarači osiguranja su uznemireni. Ako na kraju ipak dođe do još jednog reza dugova u više zemalja PIGS grupe, to bi moglo povećati razočarenje kod klijenata. Prete žestoki gubici u raspodeli dobitka osiguravača. Na kom bi raskršću branša osiguranja sada trebalo da se sretne s klijentima? U članku je ova tema detaljno analizirana sa svih aspekata.

(Zeitschrift für Versicherungswesen, br. 23/2011, str. 816 - 818)

Andreas Glotz: Erste Schritte zu präventiver Compliance Vertrieb. – Prvi koraci za preventivnu Compliance u prodaji. Pod aspektima nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju, preventivna *Compliance* u prodaji osiguranja sa organizacijom isključivosti trenutno još podleže mnogim neprohodnostima. Katalozi sa osmišljenim merama su raznovrsni, a mnogi su, svakako, podvrgnuti tehničkim restrikcijama. Užim komunikativnim umreženjem rada i prodaje kao prva mera mogu da se sretnu bar jednostavni rizici od odgovornosti. Na početku napisa objašnjeno je **značenje reči Compliance**. Pojam *Compliance*, koji potiče iz anglosaksonskih pravnih krugova, nema odgovarajući sinonim u nemačkom jeziku i zato se „mekano“ primenjuje. A kratka definicija bi glasila: **„Pod pojmom Compliance treba podrazumeti urednu, transparentnu i potpunu integraciju svih zakonskih odredaba i internog davanja prednosti u poslovnim procesima.“** Uz definiciju pojma, daju se i ostale karakteristike *Compliance*, i kaže se da je to, pored ostalog, preventivni instrument za smanjenje rizika od odgovornosti. Članak je potkrepljen tumačenjem dotičnih paragrafa iz nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju .

(Versicherungswirtschaft br. 23/2011, str. 1750-1752)

Betrüger besser erkennen. - Prevarante treba prepoznati. Da bi se slučajevi prevare spoznali, obradili i zaključili, potrebna je obučenosť. Udruženje DVA počće u tom smislu u sledećoj godini sa svojim Četvrtim obrazovnim kursom **„Specijalista za borbu protiv prevare“** (Berlin, od 26. marta, troškovi 4.800 od 5.600 evra). Predavanja drži 50 saradnika iz osiguravajućih društava, iz GDV i iz

Bibliografija

policije, što mora da skrene pažnju na tehničko-pravnu zaštitu podataka pri identifikaciji prevare. Učesnici treba da izuče tehnike razgovora i rukovanje pomoćnim sredstvima. Među predavačima se nalaze eksperti i lekari. U pojedinačnim modelima reč je o korišćenju informacija o bezbednosti dokaza (zaštiti dokaza), o identifikaciji privrednog kriminala i korišćenju poverljivih informacija. U izboru obaveznih modela produbljuje se znanje u pojedinačnim vrstama osiguranja (motorna vozila, odgovornost, osiguranje stvari, osiguranje od nesposobnosti za obavljanje određenog zanimanja, životno osiguranje i osiguranje od nezgode).

(Versicherungswirtschaft, br. 23/2011, str. 1743)

Prevela i priredila: Gordana Popović

Poziv na saradnju

Poštovani,

Časopis „Tokovi osiguranja“, u izdanju Kompanije „Dunav osiguranje“, objavljuje originalne naučne i stručne radove, rasprave, analize i prikaze iz oblasti osiguravajuće delatnosti.

Vaša saradnja i stručno znanje doprineli bi razvoju teorije i prakse osiguranja.

Buduće saradnike redakcija moli da se pri pisanju tekstova pridržavaju sledećih uputstava i navedu sve relevantne podatke:

- *puno ime, prezime i srednje slovo autora*
- *pun naziv i sedište ustanove u kojoj je autor zaposlen*
- *slati samo članke na srpskom ili engleskom jeziku*
- *dužina sažetka (apstrakta) treba da iznosi od 100 do 150 reči*
- *navesti ne više od deset ključnih reči*
- *rezime članka treba da bude do jedne desetine dužine članka*
- *fusnote pisati pri kraju strane*
- *lista referenci (citirana literatura) treba da obuhvati bibliografske izvore, koji se navode isključivo u zasebnom odeljku, na kraju članka.*

Bez navedenih podataka rukopisi se neće uzimati u razmatranje.

Rukopis se kuca srednjim proredom do ukupno 45.000 znakova.

Članak ne sme biti ranije objavljivan.

Objavljivanjem članka sva autorska prava prelaze na časopis „Tokovi osiguranja“.

Redakcija bi bila zahvalna ako biste priloge dostavili na CD-u ili na e-mail adresu.

Adresa Redakcije:

*Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o, za Redakciju časopisa „Tokovi osiguranja“
Beograd, Makedonska 4, Telefon: +381 11 3245 142, e-mail: redakcija@dunav.rs*

Invitation for Cooperation

Dear Sirs,

Insurance Trends Journal issued by Dunav Insurance Company publishes original scientific and technical papers, discussions, analyses and reviews in the field of insurance.

You are welcome to contribute with your professional knowledge to the development of insurance theory and practice.

Editorial office invites future contributors to observe the following rules and indicate all relevant details:

- *Full name and middle initial of the author.*
- *Full name and head office of the institution the author is employed with.*
- *Only articles in Serbian or English should be sent.*
- *The summary (abstract) should be 100 - 150 words long.*
- *Not more than ten key words should be stated.*
- *The article summary should be up to one tenth of the article's length.*
- *Footnotes should be written at the end of the page.*
- *References (quoted bibliography) should include bibliography sources which are exclusively listed in a separate section at the end of the article.*

Texts without the indicated details will not be considered.

Texts should be typed in 1.5 lines with up to 45.000 characters.

Articles must not have been published previously.

Upon article's publication all copyrights will be transferred to Insurance Trends Journal.

Editorial office would appreciate the contributions on a CD or at the e-mail address.

Editorial office address:

*Dunav Insurance Company a.d.o, for editorial office of Insurance Trends Journal
Belgrade, Makedonska 4, Telephone: +381 11 3245 142, e-mail: redakcija@dunav.rs*



**DUNAV
OSIGURANJE**

za Vaše dobro!