

UDK: 655.535.5: 330.34: 336.76(430)+339.722:368.081:336.36+681.32:614.8.024

**Prof. dr Nebojša Š. Žarković<sup>1</sup>**

PRIKAZ INOSTRANOG ČLANKA

## **PRATIOCI NA PUTU I UPRAVLJAČI KRIZOM – OSIGURAVAČI IZMEĐU NULTE KAMATNE STOPE, DIGITALNE REVOLUCIJE I KRETANJA KA BEZBEDNOJ BUDUĆNOSTI**

Članak koji je predmet ovoga prikaza napisao je ekonomista Mihael Hajze, savetnik uprave koncerna osiguranja „Alijanc“ za privredna i strateška pitanja. U njegov posao takođe spadaju predviđanja razvoja nemačkog i međunarodnog novčanog tržišta. Povodom sedamdesetogodišnjice časopisa *Privreda osiguranja*, taj stručnjak dao je zanimljivo viđenje novih poslovnih tokova i važnih budućih zadataka savremenih osiguravajućih društava.

Poznato je da su od leta 2012. godine kamate na evropskom privrednom prostoru gotovo neprekidno padale. To kretanje ima nepovoljne posledice za štedišu u celini. Zbog izostajanja očekivanih prihoda od kamata, sve je teže ostvariti ciljeve povezane s uvećanjem imovine. U najvažnije ciljeve štednje stanovništva ubrajaju se zbrinjavanje za starost, kupovina nekretnina i predupređenje nepovoljnog dejstva zdravstvenih rizika. A upravo u tim oblastima cene su i najviše porasle. Zbog kretanja na strani kamata, ulagači nose na svojim plećima sve više opasnosti. U razdoblju nultih kamatnih stopa osiguravači i drugi ulagači na novčanim tržištima jedva da mogu ponuditi strankama usluge koje donose dobitak. Iz toga razloga razvijaju se novi vidovi osiguravajuće zaštite koji i u vremenima niskih kamata daju prednost

<sup>1</sup> Autor prikaza je redovni profesor Univerziteta „Džon Nezbit“ Beograd

I-mejl: nzarkovic@sbb.rs

Rad je primljen: 31. 05. 2017.

Rad je prihvaćen: 05. 06. 2017.

osiguravačima u poređenju s ponuđačima drugih novčanih usluga. Osiguranici to znaju da cene, pa promet takvih usluga raste i kada je ukamaćenje na niskoj razini.

U trogodišnjem razdoblju 2012–2015. premije životnih osiguravača na evropskom privrednom prostoru ukupno su porasle za 19 odsto. To kretanje pokazuje kako nisu bili u pravu oni što su predviđali kraj životnih osiguranja u uslovima velikih privrednih teškoća. Pokazalo se da upravo u nesigurnim vremenima raste potreba za postojanošću i pouzdanošću. Životna osiguranja, kao i ranije, nude bezbednost, i u ovom trenutku nadmoćna su u poređenju s većinom drugih oblika ulaganja. Prilikom zaključenja novih poslova, osiguravači imaju mogućnosti da odgovore izazovima proisteklim iz niskih kamatnih stopa – na primer odgovarajućim preobličavanjem ustaljenih usluga i drugačijim pristupom ulaganjima. Po prirodi stvari, teže je s ranije zaključenim ugovorima. Ranije data (pre)velika kamatna obećanja sada se svete ukoliko obaveze nisu pokrivena odgovarajućim imovinskim vrednostima. Tome treba dodati i nepovoljno dejstvo novih propisa iz oblasti „Solventnosti 2”.

Niske kamate nisu jedino tržišno kretanje kome se osiguravači moraju prilagođavati. Možda još više od toga opterećuju delovanje ubrojčavanja, to jest digitalizacije. I to iz razloga što se prilikom korišćenja ubrojčenih prodajnih puteva i obilja podataka koje ih prati ne radi samo o preobličavanju i prilagođavanju. Nova tehnologija temeljno menja načine na koji osiguravajuća društva preuzimaju rizike, opšte sa strankama i rešavaju štete. Obilje podataka iz osnova menja procenu rizika: namesto verovatnoće nastupa izvesnost, namesto velikih brojeva u zajednici opasnosti nastupa pojedinačno određeni rizik.

Kao i svaka velika novina, digitalizacija i obilje podataka obećavaju bolju budućnost, noseći sa sobom i nove opasnosti. U kojoj meri pojedinačno određivanje rizika, pre svega u oblasti zdravstva, može voditi ka isključenju osigurljivosti? Koliko sve veće analiziranje i nadgledanje obrazaca ponašanja vode ka zahtevima za jedinstvenim ponašanjem? Gde se završava preterana sklonost ka prikupljanju podataka i gde počinje zaštita privatnosti? Isto tako, kod novih sredstava saobraćanja sa strankama ne radi se samo o tehničkim pitanjima gde je pismo zamenjeno računarskim dopisom i primenjenim programom za mobilni telefon. Naposljetku, radi se o takozvanom „predlogu vrednosti” kao obećanju koristi koje osiguravač daje svojim strankama.

Kuda to ide osiguravajuća delatnost? Ona ostaje istaknuti partner stanovništvu koje mora štedeti za starost i čiji broj raste. Znanja i umenja za dugoročne obrasce ulaganja i obezbeđenja, u značajnu prilagodljivost osiguravača, pri tome su velika prednost. Osiguravajuće kuće nisu vezane za određene vrste i načine ulaganja, već se mogu uključiti u gotovo svaku mogućnost. Zato je ovakav „predlog vrednosti” koji daju osiguravači maltene nepobediv na tržištu, takođe i u vremenu niskih kamata.

U doba digitalizacije tržišno nadmetanje je sve nepreglednije. Doduše, nove vrste tehnologije i društvima za osiguranje pružaju znatne izgledne i mogućnosti. U budućnosti neće postojati svet bez osiguravača. Tražnja za zaštitom od nepovoljnih posledica ostvarenja najrazličitijih rizika neće jenjavati. Zato osiguravajuća delatnost ulazi u bezbednu budućnost u kojoj će igrati važnu društvenu ulogu. U tome se osiguranje nalazi pred dvostrukim izazovima – prilagođavanju ubrojčenoj revoluciji i prilagođavanju ravni nultih kamata. Osobito je važno da se tome pristupi bez oklevanja.

### ***Literatura***

- Michael Heise, Wegbegleiter und Krisenmanager – Versicherer zwischen Nullzins, digitaler Revolution und dem Aufbruch in eine sichere Zukunft, *Versicherungswirtschaft*, 7, 2016, S. 12–13.