

Нарасло надметање, нове опасности, променљива оданост и склоност осигураника и стално претећа инфлација подстичу осигуравајућу делатност на изналажење начина за увођење новина како би повећала обим посла, односно премију осигурања. Такве тржишне промене се непрекидно дешавају и осигуравачи, уколико желе опстати, треба увек да се прилагођавају променљивом окружењу. Напредак нове технологије и растућа свест осигураника о другим услугама за заштиту од опасности стварају све већи притисак за новине у осигурању. Ово важи посебно данас, у условима такозваног „меког тржишта“ и слабог привредног раста, што осигуравајућим друштвима не пружа нити изгледе за брзи раст премије, нити могућности стицања значајнијих приноса од улагања.

Тема новитети у осигурању је протеклих година добила на важности у бројним часописима, студијама и на Интернету. Стваралаштво и новотарије у грани осигурања сада се сматрају неопходним и кључним за дугорочни успех. Неки стручњаци из осигурања су чак мишљења да је ова делатност доспела на критичну тачку. Осигуравачи могу или расти, усредсређујући се на своје странке, или наставити истим путем уз постепено погоршање пословања, док ће осигураници прелазити ка друштвима са напреднијим решењима и пословним обрасцима примеренијим њиховим потребама. Стога не чуди што осигуравајуће куће највеће првенство придају управо новинама у услугама.

У исто време јавност сматра како су друштва за осигурање спора у увођењу новотарија, а посебно заштите за нове врсте опасности. Један стручњак из САД-а је својевремено чак написао да „откако су осигуравачи увели савремено осигурање домаћинства 1959, није уведена ниједна потпуно нова услуга неживотног осигурања за појединце, односно домаћинства.“ Слично, на једном од годишњих скупова удружења немачких осигураника кључна порука је гласила како „осигуравачи треба прилежније и паметније да раде на новинама те да престану покушавати с продајом једних те истих услуга.“

Будући да је тема овог рада везана за неживотно осигурање, треба истаћи да се под њим подразумева најпре имовинско осигурање, као убедљиво најважнији део. Такође, у неживотно осигурање још се убрајају осигурање од последица несрећног случаја код лица и добровољно здравствено осигурање.

Тешке штете из прошлих година су и даље на уму осигуравачима. Многи осигуравачи и реосигуравачи су, посебно почетком овог и током последње деценије претходног миленијума, морали празнити залихе као последицу погрешних

процена у осигуравању и дугорочних одштетних захтева у осигурању од одговорности (поготово у САД-у) поводом загађења околине и азбестозе. Очување одговарајуће главнице за покриће опасности је пресудно за осигураваче ако желе осигураницима у сваком тренутку испунити уговорна обећања. То исто значи да осигуравач приликом преузимања нових или променљивих опасности, које би у крајњем исходу могле угрозити његову платежност, мора бити суздржан, поготово у време пада приноса на тржиштима капитала и виших захтева за сопственим средствима на основу нових прописа, као што је Платежност 2.

Ипак, можемо истаћи да, супротно увреженом мишљењу у јавности, неживотни осигуравачи износе на тржиште нове услуге у осетној мери. Штавише, налази појединих истраживања упућују да осигуравајућа делатност по том питању не заостаје за другим услужним делатностима. Међутим, новине у осигурању се пре дешавају постепено и у малим корацима па стога нису претерано уочљиве.

1. Појам новине у осигурању

Растућа свест о неопходности осигуравајуће заштите и растући захтеви осигураника подстичу осигуравача да обезбеди што богатију и разноврснију понуду те да стално пружа нешто ново. Новина, новитет, новотарија су изрази који се широко користе, али често нису добро протумачени. Појам новине потиче од латинског глагола „innovare” што значи „обновити” или „променити”. Али није свака промена довољна да би била и новина. Новина би требало да уведе нешто ново што побољшава постојеће стање, неку нову радњу или замисао.

Поред тога, новитет би ваљало да пружи корист и другим лицима. Бити нов не значи неопходно открити нешто сасвим ново. Истовремено, показује се да ни сва открића у коначном исходу нису праве новотарије. Привредна новина подразумева развој замисли у утрживе производе и услуге како би настала нова вредност. Новостворена вредност се изражава тржишним успехом новог, обновљеног или измењеног производа или услуге, што подразумева раст продаје и стеченог добитка. Шире посматрано, новина обухвата квалитативна побољшања у циљу задовољења потреба појединаца, предузећа или друштва.

Не постоји, заправо, тачан образац по коме може настати новина, нити како се она шири по предузећима и читавим привредним гранама. Тако за неко предузеће може бити ново нешто што се код других предузећа или на другим тржиштима већ одавно примењује. Али, с временом, успешне новотарије по правилу ће бити широко прихваћене на целом тржишту.

Насупрот томе, новине за којима је тражња слаба или је нема полако ће нестајати зато што су се на тржиште пробила другачија решења.

2. Врсте новина у осигурању

Новине се појављују у следећим областима:

производ или услуга (увођење добра, односно услуге који су по својим обележјима или намераваној употреби нови или значајно унапређени. Дотеривање производа може се тицати важних промена у техничким обележјима, деловима, материјалу, једноставности за коришћење и слично);

процес (увођење новог или значајно измењеног начина производње или испоруке. То подразумева важне промене у техници, опреми или рачунарским програмима. Новине могу такође настати како би се смањило број корака у постојећем радном току и смањили трошкови његовог извођења, а, самим тим, и трошкови крајњег производа, односно услуге);

маркетинг (спровођење значајних измена у изгледу производа или услуге, паковању, оглашавању, утврђивању цене, односно продаји) и

организација (примена нове организацијске поставке повезане с пословном праксом предузећа, радним окружењем или спољним односима предузећа).

Када се разматра осигурање, већина људи од горе наведених области мисли на новине у услугама, уз могуће повезивање са новом технологијом. Ипак, за масовну понуду нове услуге по тржишно прихватљивој цени потребне су, такође, допуњујуће организацијско-маркетиншке новотарије, док су услуге које нуде осигуравајућа друштва истовремено и процеси, пошто се оне и стварају и троше у исто време. Осигуравачи не могу унапред произвести и ускладиштити своју услугу да би је продали у будућности.

Новине се, исто тако, разликују по мери у којој мењају постојећи производ или услугу, односно по начину на који се они испоручују. Са тог становишта постоји више различитих новотарија. На једном крају се налазе поступне новине, обухватајући умерена, али ипак важна побољшања. На другом крају се налазе новине које подразумевају темељне, корените, потпуне измене. Између ове две крајности се налази читав низ новитета различитог степена.

Према једном сличном стајалишту, поступци уобличавања осигуравајућих услуга се могу поделити на следећи начин:

развој нових услуга, побољшање постојећих услуга и надоградња услуга.

Развој нових услуга у пуном смислу речи подразумева појаву на тржишту такве осигуравајуће услуге које још није било. Ово је много лакше остварити у земљама у развоју које преузимају већ направљене полисе осигурања из развијених земаља пратећи њихов развитак осигурања. Таква тежња приметна је и на нашем тржишту током последњих петнаестак година.

Нова услуга може значити стварање нове врсте или подврсте осигурања: осигурање од пробијања звучног зида, осигурање сателита, осигурање од нуклеарних опасности и тако даље. Новине из осигурања у развијеним земљама често настају као последица праћења достигнућа привредних области и њихових захтева за заштитом.

Као нова исто се сматра услуга у постојећим гранама осигурања која има значајне нове саставне делове, дајући неку нову корист осигураницима - на пример, одржавање животног стандарда или избегавање подосигурања као недовољне заштите.

Побољшање постојећих услуга подразумева измене које не задиру у срж осигуравајуће заштите. Већ раније нуђене полисе се обнављају, осавремењавају и прилагођавају. Све се то ради како би се учиниле привлачнијим и приближиле тражњи. Као пример може се навести увођење допунских давања ради проширења покрића основних опасности (промена уништене браве у осигурању од крађе или козметичке операције у осигурању од последица несрећног случаја).

Под *надоградњом услуга* сматрају се њихове допуне, односно раздвајање према различитим циљним групама или областима земље, као и укључивање додатних услуга. Као пример за ово последње може се навести обезбеђење помоћи на друму уз каско-осигурање (превоз возила после саобраћајног удеса, оправка, прибављање другог превозног средства, преноћиште у хотелу).

3. НОВЕ УСЛУГЕ У НЕЖИВОТНИМ ПОСЛОВИМА

3. 1. Устаљена тржишта осигурања

Општа предоцба о осигурању, која важи у оквиру али и изван ове делатности, гласи да оно није посебно склоно новинама. Насупрот, рецимо, рачунарским друштвима, осигуравајуће куће често само у ограниченом обиму улажу у истраживање и развој како би развиле и спровеле нове пословне замисли. Овакво опажање о недовољности улагања се

односи и на делатности сродне осигурању. Према једном истраживању, ниједан осигуравач се не налази међу првих 50 привредних друштава у свету по увођењу новина, а најбоље пласирано друштво из области финансија је тек на 39. месту.

Лош углед због одбојности према увођењу новина је ипак незаслужен. Нека истраживања указују да новчане установе по том питању нису ништа ни боље ни слабије од понуђача других врста услуга. На пример, удео осигуравача који пријављују увођење нових услуга у поређењу са укупним бројем осигуравача подједнак је одговарајућим уделима у другим услужним делатностима. Вероватно није изненађујуће што су у развоју нових производа најрадљивија индустријска предузећа.

Уобичајени начин на који се новотарије уводе у осигурање може само појачати важеће неповољно мишљење о осигуравачима. Разлог је што је већина новина у услугама на тржишту осигурања постепена, као што су проширења покрића или измене постојећих полиса осигурања, и то све утемељено на достигнутом знању и надградњи. Обично нема коренитих измена.

Наравно да постоје и осигуравајућа друштва која улажу доста напора како би дошла до потпуно нових услуга. На светском тржишту су последњих година уведена сасвим нова покрића или другачији начини заштите од најразличитијих опасности. У наставку износимо примере нових врста осигурања.

1. Осигурање од прекида снабдевања као заштита од пресецања или застоја испорука од стране добављача, услед чега осигурано предузеће претрпи новчани губитак. Овим видом покрића покрива се, дакле, ризик добављача. У полиси осигурања нужно је именовати снабдеваче и врсте испорука. Обим заштите може бити ограничен на сметње код добављача настале због материјалних штета, као што су последице пожара или поплаве, али може укључивати и другачије узроке, рецимо, штрајк, тероризам, прекид рада рачунара.

2. Осигурање које покрива могуће штете од прекида испоруке из обновљивих извора енергије. Бројна осигуравајућа друштва су увела осигурања којим јемче за снабдевање из уређаја за коришћење сунчеве енергије.

3. Осигурање од интернетске одговорности. Сваки пословни корисник Интернета може се суочити са захтевом за накнаду штете од стране трећег лица због повреде умне својине, имовинског права, клевете и слично. Полиса са овим осигурањем покрива законску одговорност и трошкове одбране који су проистекли из пословања преко светске мреже. У њу се могу укључити и додатне одредбе које шире опсег покрића. Снабдевачи интернетских услуга овим видом заштите

обезбеђују се од одговорности према својим корисницима везане за прибављање и одржавање приступа мрежи.

4. Осигурање од губљења угледа представља заштиту привредног друштва од трошкова проистеклих као последица пада поверења од стране окружења, а поглавито странака. Полиса осигурања надокнађује штете због смањења прихода и издатке због мера предузетих за отклањање тешкоћа у предузећу које су довеле до губитка доброг гласа. Обим покрића, начин мерења изгубљеног угледа и насталих последица, као и друге појединости уговора о осигурању, разликују се од осигуравача до осигуравача.

5. Осигурање од угрожавања природе. Сврха увођења овог вида осигурања од загађења околине јесте очување разноврсног биљног, животињског света и њихових природних станишта, то јест заштићеног животног простора у јавној својини. Реч је о осигурању од одговорности којим се обухватају загађење околине услед рада осигураникових пословних јединица и постројења, те услед обављања одређених послова и производње или коришћења одређених производа. Осигурањем од угрожавања природе такође може бити покривена штета на осигураниковом поседу.

6. Осигурање од опасности повезаних са нанотехнологијом као науком која се бави сићушним деловима материје и њиховим спојевима. Тако је, на пример, покренут вид покрића од одговорности предузећа која у производњи примењују нанотехнологију.

7. Такафул представља најраширеније обличје исламског осигурања. Заснован је на узајамној подршци, при чему опасности треба да се деле, а не преносе с једне на другу страну као што се ради у тржишном осигурању. Осигуравачи који се баве такафулом поштују шеријатска начела по којима су забрањени камата, продаја неизвесности (коју са собом носи опасност), коцка и улагања у друштвено неприхватљиве делатности (попут производње алкохолних пића, прерађевина од свињетине или оружја). Друштва спроводе све врсте осигурања уважавајући наведене поставке. Узајамност и отклањање неизвесности огледају се у потпуној отворености, тако да осигураник тачно зна који се део премије осигурања користи за накнаде из осигурања, који за подмирење општих трошкова, а који чини добитак. Добитак се дели било у облику премијског попушта приликом обнове осигурања, било враћањем премије на крају године. Премда такафул има извесних сличности са узајамним осигурањем, велика већина осигуравача који се њиме баве послују као деоничарска друштва за осигурање, при чему су средства осигураника раздвојена од средстава деоничара.

8. Ситно осигурање подразумева различите услуге осигурања намењене домаћинствима, односно појединцима с ниским примањима. Прилагођено је имовини малих вредности, а пружа и накнаду код болести, несрећног случаја или смрти. Пошто је раван осигуравајућег покрића нижа од уобичајене, осигураницима се зарачунавају доста мањи износи премије осигурања. Често се среће у земљама у развоју где је тржиште осигурања неразвијено или га нема.

Али, гледано у целини, увођење нових врста покрића је сразмерно ретко. К томе, често је потребно времена да се новоуведени облици осигурања толико рашире да су у понуди свих осигуравача. И када се то деси, обично се у почетку нуди само делимичан обухват. На пример, осигуравајућа делатност тренутно покрива само ограничени део опасности од климатских промена.

Заправо, код осигуравајућих новотарија највише се ради о малим и постепеним прилагођавањима постојећих полиса, односно прилагођавањима постојећих услуга новим околностима у погледу опасности. Наводимо налазе једнога истраживања по коме је током неколико последњих година више од половине (52 одсто) најављених нових осигуравајућих услуга било у ширем смислу повезано са маркетиншко-техничким побољшањима. Ту се убраја продаја постојећих услуга новим циљним групама или осетније разграничење понуде од тржишних супарника.

Слично томе, друштва за осигурање (и други новчани посредници), у поређењу с предузећима из области других врста услуга, бележе мање учешће промета услуга које су потпуно нове на тржишту у поређењу са услугама које су нове за самог осигуравача. У наведеном истраживању само једна десетина (9 одсто) најављених нових осигуравајућих услуга биле су потпуно нове.

3. 1. 1. Налази из појединих земаља

Од почетка, односно од средине деведесетих година па наовамо, у неким земљама се редовно сачињавају извештаји о увођењу привредних новина. Првобитно они су обухватили само технолошка унапређења у производњи. Данас је обим проширен и на услужна предузећа како би био обухваћен читав низ новина у производима, односно услугама, процесима, организацији и маркетингу на тржишту одређене земље.

Ови прегледи обично садрже питања која се тичу утрошака, учинака, те организацијских становишта увођења новина у предузећа. Неки од података су бројчани, али је већина описна, попут одговора са „да” или „не”, односно

изричита (рецимо, наводи се да ли је у питању новина производа или процеса).

Не постоји један, јединствени показатељ којим би се задовољавајуће могао измерити степен развијања нових пословних решења. Али, одговори на три врсте питања пружају о томе корисне назнаке:

1. Број предузећа која су известила о уведеним новотаријама. Он се често изражава стопом новитета која указује на *важност новина* у некој привредној делатности или земљи у целини.

2. Издаци за истраживање и развој. Овај податак ће вероватно потценити напоре за примену новина у услугама у поређењу са производњом; ипак, настали трошак вероватно може пружити обавештење о месту које друштва придају истраживачко-развојним пословима. Стога, њиме је могуће мерити *јачину новина*.

3. Разликовање између оног што је ново за предузеће и што је ново за тржиште. Овај податак указује колико су нове услуге праве новотарије и њиме се мери *степен новина*.

У пракси одговори на ова три питања нису неопходно увек доследни. Природа посла у различитим областима може условити различите приступе новинама, а учесници истраживања вероватно немају уједначено разумевање тог обрасца. Исто тако, имајући у виду да је у неким земљама мали одазив на истраживање и да је неизбежно укључена пристрасност, доле наведене налазе ипак треба узимати са опрезом.

Према једном од најновијих извештаја обухваћене су земље на које отпада 55 одсто светске премије (САД, Велика Британија, Француска, Немачка, Италија, Шпанија, Холандија, Швајцарска). Истичу се следећа опажања:

1. По питању новина постоје велике разлике између земаља. Затим, начелно, удео предузећа која су склона новитетима већи је у производњи него у услугама. Учешће нових решења у новчаном посредовању, где спада и осигурање, не само да није ниже него у другим услужним гранама, а него је чак и више.

2. У неким земљама је важност новина већа у осигурању него у другим подручјима новчане делатности (понегде је чак виша него у другим привредним гранама). На пример, у Немачкој је преко 80 одсто осигураваача навело како су у истраживаном раздобљу увели нове услуге. Међутим, на овај податак може утицати чињеница да је просечна величина предузећа која су послала одговоре већа у осигурању него у другим делатностима у Немачкој.

3. Обим промета који отпада на новопокренуте услуге тежи да буде мањи у новчаним услугама него у другим деловима привреде. То би значило да је вероватно нижи и степен проналазачког духа. Ипак се стање по земљама осетно разликује. Нови осигуравајући, односно новчани производи, значајнији су у мањим европским земљама, из чега бисмо могли закључити како су тамошња новчарска предузећа, укључујући осигураваче, склонија изумима.

4. Међутим, вероватније је да осигуравачи који послују на малим домаћим тржиштима теже увођењу нових услуга које су другде осмишљене, како би повећали удео на домаћем тржишту. Овакав закључак је у складу с податком да је трошак за увођење новина у постотку од промета, у целини гледано, нижи код осигуравача у малим европским земљама кад је реч о истраживању и развоју или истраживању тржишта.

3. 1. 2. Најважнији постепени новитети

Најистакнутије поступне новине у неживотном осигурању обухватају три широка облика: прилагођавање, односно побољшавање полиса и услова осигурања; спајање или раздвајање покрића опасности; те показатељска заштита, то јест полисе код којих накнада из осигурања није везана за стварно настале штете, већ за догађај који их је покренуо.

3. 1. 2. 1. Побољшавање полиса

Код измена осигуравајућих услуга често се ради о проширењу обима покрића и промени услова осигурања одговарајућих полиса. Према већ помињаној студији, која је обухватила најављиване нове осигуравајуће услуге током неколико истраживаних година, безмало једна четвртина (23 одсто) новотарија тицала се дотеривања полиса осигурања ради поправљања обима заштите.

Преуређење полисе неретко се односи на измене уговорних одредаба или опсега покрића, што може имати темељног утицаја на разину заштите. Коришћењем својеврсних алатки осигурања као што су његово трајање, прилагодљиве могућности плаћања, граница покрића и друге, осигуравачи могу утицати на ширину обухвата, све више укључујући и осигураника у суштину посла.

Овакве новотарије обично настају од случаја до случаја као део дугорочног односа са одређеним осигураником када осигуравач има могућност процене прихода из свих полиса осигурања једне странке. Лоша страна приступа јесте што услуга током времена постаје све сложенија, и то у најмању

руку са становишта одређивања цене. Стога полисе треба повремено прилагођавати и упрошћавати.

У најважније могућности побољшавања полиса у наведеном смислу убрајају се:

1. Граница покрића – ова уговорна одредба ограничава највећу одштету са којом се осигуравач може суочити. Она претвара опасности чије се последице не могу поуздано бројчано исказати у унапред познату највећу изложеност штетама осигуравача. Као пример се може навести осигурање од одговорности. Такође, граница покрића је уобичајена у уговорима о реосигурању. Има облик реосигурања вишка штета где се накнада измирује реосигуранику по одбитку његовог дела, али само ако штета пређе унапред утврђену висину. Тада реосигуравач у целини или делимично преузима обавезу. Наравно, подразумева се да приликом уговарања посла он утврђује горњу границу своје обавезе.

2. Трајање осигурања – неживотне полисе редовно покривају осигураника на годину дана са годишњим обнављањем. Али, полазећи од природе опасности, неки осигураници могу желети да закључе покриће под уговореним условима на више година. Тиме обе стране имају користи од предности које доноси дугорочно разуђивање посла са становишта остварења опасности. Уз то, вишегодишње осигурање може помоћи смањењу осигуравачевих управних трошкова и трошкова потраге за новим послом, док власнику имовине доноси постојаност и подстицај да улаже у мере спречавања опасности, поготово ако има уговорен самопридржај, то јест учешће у штети.

3. Обим покрића – полиса осигурања од наведених опасности покрива само штете и губитке настале услед опасности изричито побројаних условима осигурања. Наспрам ње, полиса осигурања од свих опасности покрива све ризике сем ако нису изричито искључени. Искључења у осигурању од свих ризика зависе од врсте имовине за коју се уговара осигуравајућа заштита. Као неке од примера редовног искључивања можемо навести штете настале због следећих ризика: својства осигуране ствари, скривене мане, замор материјала, корозија, трулеж, испаравање, губитак на тежини, загађење.

4. Прилагодљивост у плаћању премије – посебно је важна у условима смањења платежности у привреди. Осигураник ће добити заштиту одмах по потписивању уговора, а платиће премију касније, могуће и у више делова. Неки осигураници, рецимо, због сезонских обележја производње, немају непрекидно исте износе новца на рачуну током целе године. С

њима ће се уговорити плаћање када оприходују производњу – рецимо, ратар након скидања усева или воћар након бербе воћа.

5. Вишеструки изазивачи – устаљени уговори о осигурању се односе, по правилу, на један или више физичких догађаја као осигураних опасности чијим се остварењем покреће осигуравајуће покриће. Уговори са вишеструким изазивачима су, међутим, тако сачињени да осигуравачеву обавезу исплате накнаде покрећу више од два различита, и то не само физичка догађаја који се остваре истовремено. Неке од тих појава су физичке, везане за технику осигурања (рецимо, износ појединачне штете треба да премаши 10 милиона евра, односно укупне штете у уговореном раздобљу осигурања 50 милиона евра), а друге немају везе са осигуравајућом техником, али проузрокују новчане последице по осигураника. Ови други изазивачи могу бити унутрашње природе (као што је промена висине осигураниковог учинка од улагања) или спољне природе (на пример, промена вредности деоница осигураниковог предузећа, каматних стопа или цена сировина на светском тржишту). Везивањем тих догађаја једним уговором смањује се вероватноћа настанка штете, што значи и премија осигурања. Ако постоје два таква догађаја, у питању су двоструки изазивачи. Вишеструки изазивачи се примењују и у пословима реосигурања.

3. 1. 2. 2. Спајање и раздвајање покрића опасности

Спајањем покрића се означава повезивање различитих, некада и нових опасности у оквиру једне услуге осигурања. И овде је, наравно, циљ да се осигуранику понуди свеобухватна услуга. На пример, у полиси се могу спојити техничка осигурања са осигурањима од одговорности или хипотекарно осигурање са осигурањем од земљотреса. Затим, осигурањем отплате зајма дужник се штити од више различитих опасности – од последица несрећног случаја, болести, незапослености или смрти.

Привлачност за осигуранике може бити збирни самопридржај који се односи на скуп повезаних опасности чиме се прибавља примерена осигуравајућа заштита уз прихватљивије трошкове. Спајање покрића исто пружа могућности да ограничења из полиса буду смањена на најмању могућу меру. Уопштено, ово својеврсно „паковање” различитих опасности може бити привлачно мањим индустријским и занатским предузећима која немају намеру да се заокупљују стручним проценама из области управљања ризицима. Већа предузећа, опет, теже решењима која су примерена тачно њима,

за одређене опасности, нарочито због тога што им пословање често подразумева више разноврсних опасности.

Изузетак од тежње ка уговарању нижег самопридржаја представља претично осигурање¹ од одговорности које покрива далеко вишу своту осигурања од темељног осигурања, и то обично уз шире покриће. Уобичајено је да се оно склапа уз знатно већи осигураников самопридржај.

Са осигуравачевог становишта, могуће је да спој две независне опасности смањи очекиване штете. Он, такође, може пружити начин избегавања пристрасног ризика, то јест тешкоће да присуство осигурања повећа опасно понашање или да води ка претераним одштетним захтевима. Посебно, подстичући осигуранике да се укључе у мере спречавања настанка штетних догађаја, везивање покрића опасности може снизити висину штета које носи осигуравач.

У истом смислу, *раздвајање покрића опасности* представља користан начин да осигуравач још боље надзире укупну изложеност, а осигураник управља обележјима своје заштите. Као један од сликовитих примера рашчлањивања може се навести увођење осигурања од последица несрећног случаја путника током летења „флајтшуранс“ (Flightsurance) на немачком тржишту 2010. године.

У питању је јефтин вид осигуравајућег покрића са осигураном свотом од читавог милиона евра, а обухваћени су губитак живота и онеспособљеност. Ова полиса се, пре свега, одликује једноставношћу – једини подаци који су осигуравачу потребни јесу назив авионског превозника, одредиште лета и име осигураног лица. Са стајалишта осигуравача важно је што ова услуга има уграђена обележја која омогућавају већи надзор над изложеношћу опасностима. Насупрот редовном путном осигурању, осигуравајуће друштво може ограничити нагомилавање опасности. Тако, уколико се више од 20 путника пријави за лет, а сви претходни су купили полисе, њихова даља продаја се обуставља.

Ово осигурање од незгоде путника током лета има устаљене одредбе о искључењу опасности, али ипак укључује опасност од тероризма. Главно обележје новитета

¹ Претично осигурање је вид заштите која ступа на снагу само ако штете пређу износ покривен темељним осигурањем. Рецимо, прво осигурање је закључено на покриће од 100.000 динара, а претично осигурање преко тог износа све до 2.000.000 динара. Уколико штете буду испод 100.000 динара, делује само темељно осигурање. Премаше ли штете ту границу, то јест први слој, биће исплаћиване на основу претичног осигурања све до висине од 2.000.000 динара. Овакав додатни вид заштите среће се првенствено у осигурању од одговорности, али и у осигурању ствари те здравственом осигурању.

„флајтшурансу“ даје разлучивање устаљеног путног осигурања са широким обухватом који покрива све – од смртног случаја преко губитка пртљага па до отказивања лета, и издвајање само опасности од незгоде повезане са тачно одређеним летом. Лични осигураникови подаци, попут година старости, су неважни; одлучујући подаци се тичу ваздушног превозника.

Важно гледиште ове услуге је повезано са обрасцем њене продаје. Наиме, циљ је да се полиса купи истовремено када се купује возна карта или непосредно пре полетања. Ово може бити урађено непосредним продајним путевима, премда, бар у Немачкој, туристичке куће као и раније и даље остају главни продајни пут.

3. 1. 2. 3. Показатељско осигурање

Према вековном, увреженом приступу, полисе осигурања се заснивају на замисли да се осигуранику надокнади претрпљена штета. То подразумева да он претходно осигура одређену ствар, привредну делатност или предузеће од одређених опасности као што су олуја, земљотрес, поплава и многе друге. Ако је предмет осигурања уништен или оштећен после остварења обухваћених опасности, надокнађује се новчани губитак. Такав вид заштите је и данас убедљиво најважнији.

Међутим, новија тржишна кретања довела су до другачијег вида обезбеђења од неких врста опасности, показатељског осигурања, где исплата зависи од одређеног показатељског изазивача, независно од стварно наступиле штете. Овакви изазивачи су тачно исказане, физички мерљиве величине повезане са опасношћу и штетом, попут количине падавина, висине водостаја, јачине земљотреса, температуре ваздуха или брзине ветра, на пример, урагана. Висину показатељског изазивача прате независне установе као што су хидрометеоролошки заводи.

Исплата накнаде ће уследити чим се досегне уговорена висина показатељског изазивача, без обзира на то колика је одистински настала штета – рецимо ако током одређеног раздобља не падне одређени број литара кише на неком пољопривредном подручју и наступи суша. Ипак, у складу са начелом одштете, обештећење би и код показатељског осигурања требало да буде што правичније. Будући да осигуравачева обавеза исплате накнаде зависи од спољног мерила, искључује се дејство пристрасног ризика који би подстицао настанак штетног догађаја. Такође, обе уговорне стране имају равноправан приступ одабраном показатељу, што подразумева једнакост доступности обавештења. Обрада штета

не постоји, што смањује осигуравачеве трошкове. Заштита по изнетом обрасцу постоји и у реосигурању.

Показатељско осигурање од временских непогода представља вид показатељског осигурања које је ограничено на кретање мерила везаних за падавине (суша, поплава, висина снежног покривача), односно за кретање температуре ваздуха (мраз, превелике врућине). Намењено је осигураницима попут пољопривредника, авионских превозника, градских топлана, хидроцентрала и туристичких предузећа, чији посао зависи од временских услова. Могу га закључити и осигураници посредно погођени временском непогодом, као што су новчарске или државне установе које су одобриле зајмове лицима, односно предузећима зависним од времена.

3. 2. Другачији пренос опасности

Све већа унапређеност тржишта осигурања подразумева и нова решења помоћу којих осигуравачи и реосигуравачи измирују обавезе. Редовна тржишна способност ношења опасности често је недовољна, а за неке случајеве устаљена заштита ни не постоји. Стога су сталне промене обележја ризика и растуће појављивање нових и сложених опасности, као и кретање круга осигуравања, подстакли настанак другачијег преноса ризика.

Под другачијим преносом опасности обухватају се, с једне стране, другачији носиоци ризика, као што су сопствена друштва за осигурање, самоосигурање, савези осигурања и посебне скупине које пружају заштиту.

1. Сопствено, или, како се још зове, издвојено друштво за осигурање представља посебно предузеће које се оснива ради заштите имовине и лица његових оснивача. Овакве осигураваче поседују крупна, поготово америчка и енглеска, предузећа која делују у више земаља. Разлози њиховог оснивања су следећи: смањење трошкова; обезбеђење покрића ризика које не нуде други осигуравачи (као што је, рецимо, пословни ризик); другачији порез на премију када се она плаћа сопственом друштву; повољнији приступ тржишту реосигурања и слично. С друге стране, упошљавање руководећог и стручног осигуравајућег кадра може бити изузетно скупо, а целокупно пословање мора се прилагођавати месном, понекад изузетно удаљеном и неразумљивом тржишту. К томе, разорне или многобројне штете могу угрозити платежност издвојеног друштва. Целокупан обим, или барем највећи део послова ова друштва везују за осигуравање својих оснивача. У свету послује више хиљада сопствених друштава за осигурање. Већина има седиште на Бермудским острвима где постоје посебне пореске

олакшице, а, због истог разлога, бројна су и на Кајманским острвима, Барбадосу, Ирској и другде.

2. Самоосигурање подразумева да предузеће само сноси трошкове штета не преносећи их на неку другу организацију. Самоосигурање је широко распрострањен, мада сам по себи противречан израз, јер осигурање, по својој суштини, претпоставља постојање два уговорника – осигураника и осигуравача. У највећем броју случајева под саосигурањем се подразумева трајно накупљање сопствених средстава у посебан фонд којим правно или физичко лице – обично, веће предузеће – жели да се заштити од ризика без склапања уговора са друштвом за осигурање. Одвија се било по сопственој самоосигураниковој вољи, било зато што осигуравач не покрива или не жели да код дотичног осигураника покрије одређену врсту ризика. Применом ове установе могуће је осигурати се нарочито од учесталих малих штета. Сопствена друштва за осигурање, у неким случајевима и пензијски фондови, представљају развијеније облике самоосигурања.

3. Савез осигурања је вид повезивања друштава за осигурање или за реосигурање у циљу заједничког делања. Реч је о пословном удруживању у домаћим и међународним размерама ради заједничког ношења великих опасности као што су, рецимо, атомски ризици или опасности из ваздушног осигурања. Разлог за оснивање савеза осигурања може бити и неопходност изравнања ризика која се не може постићи код само једног члана. Савез послује на начелима било саосигурања, било реосигурања. Осигураник закључује осигурање с једним чланом савеза – осигуравачем који, затим, целокупан посао раздељује са осталим учесницима – саосигуравачима или реосигуравачима. Они преузимају уговором одређени део ризика и премије осигурања. Учесник у послу који је довео осигураника обично добија провизију. На савез осигурања, наравно, пада и решавање одштетних захтева уз ношење пратећих трошкова. Вишкови и недостајућа средства распоређују се на чланове такође према уговореним уделитема. Савези осигурања постоје особито на лондонском тржишту. Могућности за њихово оснивање постоје и у нашој земљи.

С друге стране, у другачији пренос ризика убрајају се оруђа попут обвезница за највеће штете, обвезница животног осигурања, условљене главнице, временских изведеница, реосигурања ограниченог ризика, при чему друге установе улагачи и појединци преузимају опасности уместо осигуравача и реосигуравача. Решења која нуди нови начин обављања послова свакако повећавају осигурљивост и искористивост огромних могућности међународног тржишта капитала.

1. Обвезнице за највеће штете су најраспрострањенији облик вредносница повезаних са осигурањем, посредством којих се на светско новчано тржиште преноси изложеност разорним опасностима попут олује или земљотреса. Сем у осигурању ствари примењују се и другде, рецимо у осигурању живота за пренос ризика повећане смртности. Издају их посредно осигуравачи или реосигуравачи преко друштава за продају вредносница. Купци су улагачи на тржишту капитала. Упростијено говорећи, ако се у одређеном року не деси уговорени штетни догађај, улагачи добијају назад свој новац увећан за припадајућу камату као надокнаду за уложу главницу и изложеност ризику. Уколико се, пак, догађај деси, улагачи губе камату, главницу или обоје, а новац се прослеђује осигуранику (реосигуранику) на име испуњења осигуравачеве (реосигуравачеве) обавезе. Обвезнице за највеће штете се издају с вишегодишњим трајањем, што подразумева да се заштита не мора обнављати сваке године као код уобичајеног осигурања, односно реосигурања. Улагачима су привлачне због високог приноса и неповезаности са општим привредним кретањима.

2. Под условљеном главницом подразумевају се средства која повуче осигуравач (или реосигуравач) након што се деси нека тешка, односно разорна штета, на основу претходног споразума с банком или улагачем капитала. Они ће обезбедити зајам, односно додатну деоничарску главницу ако настане утврђени догађај (рецимо, природна непогода попут разорне олује) који може угрозити платежност због превеликих обавеза према осигураницима. Прибавилац средстава оваквим поступком не преноси ризик, као у осигурању, али ће добити неопходан новац у тренутку када му затреба. Правило је да се након истека уговореног рока средства по утврђеним условима враћају. Банка, односно други улагач, зарачунава накнаду за преузету обавезу да договорени новац држи у приправности. Дажбина је нижа него што би била премија реосигурања (односно премија осигурања, пошто ову установу користе и предузећа из других делатности која би се могла појављивати као осигураници). Примена условљене главнице има смисла поготово за отклањање последица ретких штетних догађаја.

3. Временске изведенице су хартије од вредности непосредно повезане са временским условима током одређеног раздобља на одређеном месту. Стање времена се утврђује на основу непристрасних временских индекса који обухватају број претоплих, односно прехладних дана, највишу и најнижу температуру ваздуха, количину падавина, висину снега, брзину ветра, број сунчаних дана и слично. Ове изведенице, у оквиру уговорених граница, штите од новчаних губитака које

предузећа чије је пословање повезано са временским околностима претрпе због, на пример, превелике или премале количине кише (пољопривредно добро), премалог броја сунчаних дана (хотел у излетничком пределу), високих одштета повезаних с временским непогодама (друштво за осигурање).

4. Рочнице представљају вид изведеница, то јест изведених хартија од вредности као високо уједначених, обострано везујућих рочних уговора који се склапају на новчарском тржишту. Своју примену налазе и у осигуравајућој делатности где су везане за кретање стопа штета у одређеној врсти осигурања. Делују тако што се стопе које се у тренутку закључења уговора очекују на неки будући дан пореде са вредностима које се тога дана доиста остваре. Деси ли се да је остварени однос између штета и премија осигурања неповољнији од очекиваног, осигуравач као купац рочнице зарађује за разлику између претпостављене и остварене вредности, и обрнуто. Тако ова вредносница дејствује као својеврсни уговор о реосигурању. Меридавни индекси се израчунавају из збирних података о кретању премија и штета код највећих осигуравајућих друштава на одређеном тржишту. За разлику од неких других изведеница, чији власник располаже само правом које не мора искористити, уговорници овде морају безусловно испунити своје обавезе.

5. Реосигурање ограниченог ризика, то јест финансијско реосигурање је сразмерно новија врста реосигурања. Представља спој преноса ризика и њиховог финансирања, при чему је прва ставка од мањег значаја, ограничена, док је тежиште је стављено на другу. Још га одликују ограниченост реосигуравачеве одговорности, вишегодишње трајање, уважавање очекиваног дохотка од улагања приликом прорачуна премије и враћање премије реосигуранику ако нема пуно штета. Изједначење опасности се постиже током времена у оквиру реосигураниковог скупа осигурања, што значи да се посао не темељи на заједници ризика, већ на само једној странци. Назива се и финансијско реосигурање зато што га реосигураник често прибавља како би побољшао биланс стања и обезбедио додатну новчану подршку. Постоји неколико различитих облика реосигурања ограниченог ризика. Као његови главни недостаци наводе се слаб развој у време ниских каматних стопа услед незаинтересованости обе стране за склапање нових уговора, те могућност прикривања реосигураниковог стварног новчаног стања због дугорочности заштите.

3. 3. Осигурање наспрам реосигурања

Уопштено говорећи, оквири новина су слични на тржиштима осигурања и реосигурања, нарочито у погледу увођења постепених новитета. Ово није само зато што се, заправо, ради о истим опасностима. Ипак, могу постојати донекле различити приступи које усвајају осигуравачи и реосигуравачи везано за место на коме раде и допринос у стварању вредности у осигуравајућем послу.

Прва разлика, полазећи од веће близине осигуравача осигуранику, јесте да су они боље упознати са потребама осигураника него реосигуравачи, што им омогућава непосредно праћење учинка развоја нових услуга. Ово делимично објашњава зашто неки од светских реосигуравача оснивају осигуравајуће куће како би понудили непосредно осигурање великим индустријским предузећима.

Друга разлика између осигуравајућег и реосигуравајућег тржишта тиче се тежишта новина. Код реосигуравача крајњи циљ је помоћ осигуравачу да уравнотежи приходе и расходе, док је код осигуравача у питању пренос опасности од осигураника како би им сачували вредност имовине. Мања разуђеност области реосигурања у поређењу са облашћу осигурања подстиче и вероватно олакшава новине. Посебно, реосигуравачи су морали да на тржишту капитала траже решења изван уобичајених како би превазишли недостатак својих реосигуравајућих способности.

Хартије од вредности повезане са осигурањем, а посебно поменуто обезнице за највеће штете, представљају очигледан пример. Овакве вредноснице су занимљиве улагачима на тржишту главнице због високих приноса и неповезаности са осталим облицима имовине, јер на њих не утичу, на пример, кретања каматних стопа или берзанских цена. Могући губици неће настати услед силазне путање привредних кретања, него због остварења опасности по уговорима о осигурању. С тога разлога, куповином вредносница повезаних са осигурањем улагачи постижу преко потребну разуђеност уложеног новца. Развој ових хартија од вредности био је подстакнут недостатком реосигуравајућег покрића врхунских ризика у осигурању од природних непогода с почетка последње деценије двадесетог века, када се у свету збио низ великих природних катастрофа. Тржиште обезница за највеће штете такође је донело користи од уједначавања података и напредног моделирања ризика. Овако нешто би било теже постићи на осигуравајућим тржиштима.

3. 4. Покретачи новина

По правилу, новине у производима или услугама не настају саме од себе. Често су веома важни спољни утицаји на неко предузеће или делатност који их у томе подстичу, односно спутавају. Када је реч о новитетима у осигурању, посебно су значајна три чиниоца – круг осигуравања, окружење са становишта опасности и надзора над осигурањем, те технолошка достигнућа.

3. 4. 1. Круг осигуравања

Под кругом осигуравања подразумева се променљивост тржишних околности које се наизменично крећу од тврдог тржишта ка меком тржишту и обратно, одражавајући односе између понуде и тражње неживотних осигурања. У условима тврдог тржишта премија осигурања је виша, услови неповољнији за осигуранике, па осигуравачи лакше стичу добитак. Насупрот томе, меко тржиште обележавају околности које више одговарају осигураницима. Круг осигуравања се разликује од једне до друге врсте осигурања и од једног до другог тржишта осигурања.

Потпуно је разумљиво да на тежњу ка увођењу новина утиче стање круга осигуравања. Када постоји тврдо тржиште, осигуравачи су вероватно задовољни усредсређивањем на устаљене врсте осигурања. Насупрот томе, у условима меког тржишта, када је тешко остварити увећање премијских стопа, нагласак је на покушајима раста осигуравајућег посла, поред осталог, и применом нових решења, односно услуга. Ипак, током трајања меког тржишта, појачано надметање може и спречити осетније новотарије. Осигураници задобијају већу преговарачку снагу да уговоре промене у увреженим полисама, на пример код одредаба о искључењима и границама покрића, па њима више одговарају овакве постепене измене него куповина нове полисе. Али, издвајање средстава за истраживање и развој нових услуга, посебно у временима када су тржишне околности тешке и трошкови ограничени, може помоћи осигуравачима да се припреме за новине, чак и у условима меког тржишта.

3. 4. 2. Опасности из окружења

Услови из окружења у погледу опасности одређују понуду осигуравајућих друштава. То значи да осигуравачи, по правилу, развијају нова осигуравајућа решења тек када се потребе странака за заштитом, односно финансирањем последица насталих опасности, измене. Стога новине у осигурању теже да прате неки одређени догађај или општије промене у

опасностима из окружења. Често један велики спољни догађај, као што је неочекивана разорна природна непогода, води ка преиспитивању текуће изложености опасностима код предузећа или појединаца. Они тада могу схватити да је наступила нова потреба за осигурањем. Рецимо, после стварања огромних облака дима пуног пепела из вулкана на Исланду 2010, код авионских превозника је настала потреба да се заштите од прекида летова након будућих сличних догађаја.

Посматрано у целини, промене опасности у окружењу одвијају се споро, потпуно нове претње се дешавају сразмерно ретко, а постојеће опасности се само постепено смањују са изменама начина живота појединаца и пословних обичаја предузећа. Занимљиво је истаћи да новине у неживотним осигуравајућим услугама, заживеле још у седамнаестом или осамнаестом веку, и данас представљају важне врсте осигурања. Пожарно осигурање је уведено у Немачкој 1676, а у Великој Британији 1680. Осигурање биљне производње од града настало је у Немачкој 1719, у Француској 1802, у Великој Британији 1840, док је осигурање животиња представљало новину у Немачкој 1765, у Француској 1805, а у Великој Британији 1844.

У неким врстама осигурања новитети се уводе чешће, у другим ређе, на шта превасходно утичу промене из спољног окружења. Тако се последњих година највише изменило осигурање од одговорности. Честе промене у областима попут законодавства и технолошког напретка, те из тога настајуће потребе, односно опасности, стварају нужност за новине у полисама овог осигурања. То је разлог што је највећи број нових врста осигуравајућих услуга у последње време повезан управо са различитим облицима покрића од одговорности.

До извесне мере, успешно изbacивање новотарија на тржиште може једноставно зависити од тренутка. Дobar пример је осигурање уређаја за коришћење сунчеве енергије. То је новија врста осигурања, уведена на тржиште почетком трећег миленијума, током постојања меког тржишта. Њиме се штите власници постројења која претварају сунчеву енергију у неки други облик енергије. Осигуравајуће покриће је обезбеђено за случајеве штета насталих током градње и каснијег редовног рада ових уређаја. Обухваћене су опасности сличне онима које се редовно укључују у осигурање од пожара, осигурање изградње, осигурање од крађе, осигурање од губитка прихода, осигурање од загађења околине, осигурање од одговорности и тако даље.

После извесног времена мировања, интерес за обезбеђење обновљивих енергетских извора је нарасло, па данас имамо, рецимо, и осигурање уређаја за коришћење енергије ветра које

је слично осигурању уређаја за коришћење сунчеве енергије. Нови видови заштите обновљивих енергетских извора настају као последица нарасле тражње, а и осигуравачима очигледно постаје све лагодније покриће таквих опасности, полазећи од све веће постојаности енергетске технологије.

Од самих почетака, већина неживотних осигурања била је усредсређена на пружање заштите од непосредних, физичких штета. У великој мери то важи и данас. Ипак, током времена се све више уважавају опасности повезане са нефизичким штетама, као што су штете од прекида рада. Погледи унапред на ризике у осигуравајућој делатности довели су до тога да се развија и растући број услуга које служе покрићу последица дешавања нематеријалних опасности. Као примери се могу навести кршење права умне својине, застој рада рачунарских система, престанак коришћења неке ствари или кршење закона о заштити личних података.

3. 4. 3. Надзорно окружење

Слично опасностима из окружења, државни надзор такође може имати важног утицаја на новитете у осигурању, и то било подстичући нове осигуравајуће услуге или, пак, неке забрањујући. Државни надзор се односи на праћење рада самих осигуравајућих друштава, али и на ограничења која се тичу њихових странака, то јест осигураника. Пример за ово последње је ограничавање могућности закључења полиса код страних осигуравача.

Нова надзорно-правна правила у делатности новчарства су, рецимо, подстакла већ помињано ситно осигурање у неким земљама у развоју. Даље, недавно уведена правила Платежност 2 у Европском савезу подстичу осигураваче на преиспитивање осигуравајућих услуга како би што боље одговорила на нове захтеве за главницом која је под надзором.

Након уочених мањкавости које су пратиле примену ранијих прописа о платежности (Платежност 1), у Европском савезу је 2001. отпочето са развијањем ширег приступа. Платежност 2 подразумева оцену довољности главнице засноване на ризику којом располаже осигуравач. Наиме, у случајевима осигуравајућих друштава која су исцрпела залиху платежности уведену Платежношћу 1, показало се да корен тешкоћа лежи у лошем квалитету управљања друштвом – недовољно уважавање струке, претерано прихватање ризика, немогућност зависног друштва да одговори изазовима месног тржишта због слабе повезаности са матичним предузећем у иностранству.

Платежност 2 је изузетно сложен и захтеван подухват у коме незаобилазно место имају актуари са својим знањима и стручношћу. Платежност 2 се састоји од три стуба. Први стуб се тиче захтева надзорног тела за основним и додатним капиталом осигуравача, други се усредсређује на надзор над осигурањем, како би била препозната друштва са већим пословним ризиком. трећи стуб обухвата достављање додатних података за које надзорни органи сматрају да су им потребни. Платежност 2 је уведена у земље Европског савеза с 1. јануаром 2016.

3. 4. 4. Технолошка достигнућа

Технологија такође може играти важну улогу у подршци новинама у делатности осигурања. Премда је већина технолошких унапређења у осигурању до сада била повезана с новинама у процесима или маркетингу, технолошки напредак може исто утицати на новитете у осигуравајућим услугама. Пре свега, технологија сама по себи редовно ствара нове опасности од којих предузећа и појединци траже заштиту, као што су безбедносне опасности и опасности од одговорности повезане са рачунарским системима.

Наравно, нова технологија може утицати и на обележја постојећих осигуравајућих услуга. На пример, за неке врсте неживотних осигурања које се темеље на степену коришћења осигураних ствари настало је сасвим ново тржиште. Такве услуге су, по правилу, упућене на примену такозване телематике. Телематика подразумева свеобухватно слање, пријем и чување података о понашању осигураника преко телекомуникацијских уређаја.

Најпознатија примена телематичке технологије је у осигурању моторних возила, где су бројни осигуравачи у више земаља увели неколико облика нових полиса. Коришћењем начела одређивања премије у каско-осигурању и осигурању од ауто-одговорности „плати како возиш“, премија осигурања се прилагођава појединачном коришћењу возила и возачевом понашању, рецимо, пређеној километражи, врсти путева по којима се саобраћа, подручју земље у коме се вози, прекршајима у саобраћају. Од овакве понуде осигуравајућих друштава корист, због ниже премије, посебно имају возачи који мало користе своја моторна возила и они који поштују саобраћајне прописе. Противници оваквог приступа, први пут примењеног у Великој Британији, замерају да се њиме задире у приватност осигураника.

За заштиту у осигурању моторних возила по начелу „плати како возиш“ обавештења о понашању у вожњи обично се стичу

применом технологије за сателитско праћење „ГПС“ (GPS) којом се бележе места вожње и пређене путање, односно преко уређаја уграђених у аутомобиле који бележе податке о начину вожње (убрзање, коришћење кочница, везивање заштитних појасева и друго).

Технологија је, исто тако, утицала на уобличавање краткорочних осигуравајућих услуга. На пример, у случају већ помињаног „флајтшуранса“, важан је приступ систему обезбеђивања карата „Амадеус“ (Amadeus) како би се препознао обим изложености опасностима на одређеном лету. К томе, брз приступ обавештењу о чину куповине возне карте може помоћи примени непосредног маркетинга, рецимо, да се пошаље порука мобилним телефоном путнику док се пријављује за лет.

Такође, напредне способности рачунара и израда рачунарских образаца омогућили су темељитију процену опасности, као што је случај у осигурању од разорних природних непогода. Могуће је прерађивати и испитивати све више података који описују претпостављене чиниоце опасности, како би се, у крајњем, што боље проценила вероватноћа настанка разорне непогоде, било да ју је проузроковала природа или човек. Ово је постао важан чинилац за поузданије одређивање цена нових осигуравајућих решења.

4. ОГРАНИЧАВАЈУЋИ ЧИНИОЦИ РАЗВИТКА ВЕЛИКИХ НОВИНА

Први ограничавајући чинилац увођењу великих тржишних новина у осигуравајућој делатности јесу неспорне предности постепених новитета. Други представљају природне границе увођењу потпуних новина.

4. 1. Предности увођења постепених новина

Постепене новотарије услуга могу осигуравачима значити тржишно успешан приступ. Оваква стратегија је често одлучујући чинилац за натецатељску способност предузећа у одавно утемељеним делатностима. Развојем осигуравајућих услуга корак по корак постојећа друштва за осигурање одржавају и побољшавају положај на тржишту без излагања опасности да не могу исплатити одштетне захтеве због недовољно обрачунате премије.

Нарочито, постепене новине могу помоћи осигуравачима да уводе потпуне новитете. Уколико се успешно управља поступним новотаријама, то ће омогућити продужетак прилива зараде од некада темељних новина и служити као одскачна даска за понуду сасвим нових видова осигуравајуће заштите.

Поступне новине, исто тако, помажу друштвима за осигурање да се на тржишту појаве са услугама различитим од супарника, на пример, прилагођавајући постојеће полисе потребама нових осигураника.

Полазећи од притиска на цене и смањене зараде, постепене новине могу такође помоћи осигуравачу да сачува премијске стопе. То може бити посебно важно у неким врстама осигурања које се све више сматрају „масовном робом” (осигурање домаћинства, осигурање моторних возила). Даље, прављење малих, примерених промена у осигуравајућим решењима може допринети задржавању постојећих осигураника. Постепене новине се обично уводе брзо и с ниским трошковима. Наспрам њих, за веће новитете потребно је, по правилу, више и времена и средстава.

Често је коренита промена једини дугорочан одговор на потресе у делатности. Али, када је за такву новину потребно више времена, постепени новитети могу помоћи да се попуни празнина. Увођење постојећих услуга на нова тржишта или код нових осигураника на устаљеним тржиштима су даљи изазови који неретко захтевају новотарије услуга примерене месним потребама. Тако различита надзорна окружења и различита понашања предузећа и појединаца редовно подразумевају прилагођавања осигуравајућих услуга. Поступна новина исто пружа осигуравачима нискоризичну основу да продубе темељне вештине којима ће остварити успешну и трајну праксу развијања потпуних новина.

Неки постепене новине радије означавају као прилагодљивост услуга. Такви новитети су ипак неопходни, једноставно да би се осигурљиве опасности и даље могле обухватати. Они често имају за последицу приметна побољшања премије или покрића. Са становишта осигураника, овакво подешавање полиса може бити од великог значаја због смањења трошкова преобимне осигуравајуће заштите. К томе, прилагођавања у оквиру појединачних уговора могу снижити и трошкове који настају приликом промене осигуравача. Са становишта осигуравача, поступне новине му помажу да успешније користи сопствене могућности покрића.

4. 2. Ограничења увођења потпуних новитета

Низ осигурљивих опасности је још увек изразито мали у поређењу са укупним опасностима које прете друштву, односно појединцима и предузећима. Сматра се како је у целом свету осигурано свега два посто ризика. Због тога се осигуравајућим друштвима склоним новинама пружају одлични изгледи да увећају своје тржишно учешће.

Већим или мањим делом и даље не постоји пуна осигуравајућа заштита за нека подручја рада предузећа као што су привредне и новчане опасности (везане за каматне стопе, девизе, сировине, зајмове, деонице); темељне пословне опасности (истраживање и развој, технологија, надметање, политичко окружење, углед предузећа); текуће пословне опасности (снабдевање, грешке у радном процесу, рачунарска безбедност); спољна провера усклађености с прописима (рачуноводство, надзор, преваре); опасности везане за кадрове (умни капитал, збрињавање запослених).

Због тога би развитак корених новина могао помоћи померању граница осигурљивости и побољшању раздео опасности у привреди, односно друштву у целини. Међутим, постоји читав низ чинилаца техничке, тржишне и организацијске природе који отежавају увођење оваквих новитета. Они се доста разматрају у теорији, али и у пракси постоје границе за обострано корисну размену опасности између осигуравача и осигураника. Стога, једноставно говорећи, осигуравачи треба да буду пажљиви када новотаријама проширују осигурљиве опасности како не би прекорачили границе осигурљивости.

Нека опасност се званично означава неосигурљивом када, полазећи од привредног окружења, није могућ обострано користан пренос опасности између осигураника и осигуравача. Делимична осигурљивост постоји када стране могу користити само део преноса опасности у обострану корист. Ово је шире тумачење у односу на чисти осигуравајуће-математички поглед који осигурљивост посматра превасходно са становишта примене закона великих бројева.

4. 2. 1. Зрелост тржишта

Полазећи од вишевековног постојања привредне гране осигурања, већина темељних, спроводивих новина углавном је већ примењена. Зрелост тржишта свакако представља разлог због којег су постепени новитети преовлађујући приступ у савременом осигурању.

Животни циклус привредне делатности обележава неколико степена развоја. Сваки од њих подразумева различито понашање у погледу новина. Током раног развитка делатности увођење новина је по правилу раширено; нови учесници на тржишту истражују и нове путеве обезбеђења добра или услуге. Како се понуда устаљује и отварају нова тржишта, долази до раздобља брзог раста и наставка изbacивања новина. Али, како делатност сазрева, продаја и могућности одређене делатности се, по правилу, уједначавају на некој разини, уз слабљење

увођења новитета. С временом предузећа природно теже ка само постепеним новинама које се превасходно тичу унапређења процеса. Другим речима, природно је преусмеравање од новина у услугама, односно роби, како је на почетку животног циклуса, ка новотаријама у процесима у каснијим степеницима развоја.

Осигуравајућа делатност као целина могла би се ускоро приближити врху развојне криве у одсечку који обележава засићење. Због тога у зрелим деловима тржишта осигурања не може бити пуно подстицаја ка новинама, полазећи од ограниченог простора за новитете у услугама који би водили брзом расту пословања. Додуше, ширење постојећих замисли на нова тржишта и подручја још увек неко време могу подржавати увећање прихода. Изнето на други начин, постепене промене, укључујући решења која су нова само одређеним осигуравајућим друштвима, могу бити корисне у даљем кретању целокупне области осигурања по његовој развојној путањи. Напослетку ће, по оваквом приступу, ипак бити досегнуте границе раста, изузев ако новине не подигну криву животног циклуса делатности осигурања у још вишу раван.

4. 2. 2. Недостатак тражње

Вредност осигурања је често потцењена и оно се посматра само као нужни трошак који се унапред сноси. С тога разлога, не постоји значајна скривена тражња за потпуно новим услугама, чак и кад би осигуравачи били спремни да их понуде. Чини се како велике новине обично настају само када постоји нека спољна покретачка снага која ће створити тражњу, као што су ново законодавство, пореске измене или надзор.

Премда би у неким случајевима могло изгледати сасвим сврсисходно да се развије нова врста осигурања то се не мора десити, јер ће понашање осигураника утицати да тражња не настане. На пример, неке мало вероватне догађаје тешко је осигурати зато што им људи једноставно не придају посебну пажњу. То нарочито може бити случај ако становништво сматра да ће влада обезбедити помоћ када се такав догађај оствари.

Такође, цена осигурања је често кључни покретач. Ако тржишни натецатељ обезбеди јефтине покриће, макар било и простије, осигураници могу одабрати да одустану од сложеније нове услуге. Штавише, поштено одређена цена до које је дошао актуар својим рачуницама може учинити да неке нове осигуравајуће услуге постану одбијајуће скупе.

Исто тако, текућа тражња за устаљеним полисама осигурања може бити снажнија него што се сматра, што онда

свакако оправдава нагласак који се ставља на постепене новине осигуравајућих услуга, а добро је познато како се постојећим полисама ипак може доћи до многих, различитих врста покрића. Такође, у поређењу са другим техникама смањивања последица опасности, уврежено осигурање представља успешан механизам преноса ризика – полисе могу бити брзо преиначене, док су за неке видове другачијег преноса опасности потребне године да би се развили и напредовали.

4. 2. 3. Недовољност података

Чак и ако постоји тражња за новим осигуравајућим услугама, осигуравачи могу бити спутани када недостају подаци потребни за снимање опасности и одређивање цена за њихово преузимање. Рецимо, дешава се да је за процену новопрепознате опасности тешко прибавити кључне податке, одлучујуће за разумевање понашања осигураника и тока штета. К томе, индустријска предузећа могу бити одбојна да обелодане осигуравачу привредно осетљива обавештења.

С друге стране, осигуравајућа друштва немају увек свеобухватан приступ прикупљању података који би им помогао да прибаве потпунија обавештења у погледу могућих нових покрића опасности и да их успешно прилагоде новонасталим потребама за осигурањем. Уместо тога, осигуравачи углавном теже прикупљању података за процену и утврђивање цене постојећих опасности, често не успевајући да обухвате нове опасности одмах по њиховом појављивању.

Неки делови осигуравајуће делатности су бржи од других у препознавању важности података и њиховом прикупљању. Тиме боље прате опасности које се развијају, као и потпуно нове опасности, те делотворност различитих решења управљања ризицима. Даље, неки осигуравачи редовно надзиру постепене новитете да би оценили колико они могу бити примењени и у другим пословима.

Водеће светско посредничко друштво „Аон“ (Aon) је још 2009. године увело интернетску платформу „ГРИП“ (GRIP - Global Risk Insight Platform) која представља светско складиште података о ризицима и њиховом осигурању. Она помаже посредницима и чиновницима „Аона“ да вреднују тржишта која ће бити заинтересована за одређену врсту покрића и осигураваче који ће пружити најбоља решења њиховим странкама.

Међутим, још увек постоје делови привредне гране осигурања где је присутна суздржаност, или у најмању руку тромост, у погледу примене нове технологије за

осавременавање пословних поступака како би се препознали нови облици осигуравајућег обухвата.

4. 2. 4. Незвесност опасности

Подразумева се да ће, чак и када располажу правим изобиљем података, осигуравачи бити одбојни да пруже заштиту од неких опасности, из простог разлога што може постојати знатна неизвесност с обзиром на вероватноћу наступања тачно одређеног догађаја и величину могућих штетних последица. На пример, осигурање од загађења околине након нуклеарне катастрофе многе велике осигуравајуће куће сматрају готово, ако не и потпуно неосигурљивим. Ту није само у великој мери неизвесна вероватноћа настанка штете и подношење одштетног захтева, него искрсава и питање да ако се осигураник суочи са правном тужбом нема јемства да ће трошкови које ће носити осигуравач бити у оквиру границе покрића наведене у полиси.

Разлог због ког су осигуравачи посебно на опрезу код неизвесних опасности тиче се неуравнотежене природе приноса - они никако не могу зарадити више од додатне премије, али могу знатно више изгубити ако су опасности озбиљно потцењене. Опасности које су међусобно чврсто повезане излажу друштва за осигурање такозваном системском, умноженом ризику који се не може разудити примереним избором заједнице ризика. Уместо тога, осигуравачи држе на залихама средства с којима ће се изборити уколико настане таква опасност (за чије покриће, иначе, захтевају вишу премију). Ова средства залиха можда морају бити исцрпљена ако је обим штете знатно већи него што је било претпостављено приликом уговарања.

Полазећи од неизвесности у погледу вероватноће остварења опасности - посебно дугорочних - тешко се може проценити колико штета у најгорем случају може бити висока. Стога постоји претња да осигуравач нижом премијом потцени опасност. У свету непотпуних и недовољних обавештења друштва која потцењују опасности могу се суочити с брзим привлачењем великог обима неуносног и нежељеног посла. То их, опет, може одвратити од увођења нових осигуравајућих услуга, или их барем усмерити према постепеним променама постојећих полиса у којима ће изложеност опасностима недвојбено ограничити.

4. 2. 5. Неједнакост обавештења

Изазов за осигураваче у пракси не представља само недостатак обавештења о вероватноћи или величини опасности. Осигуравајућа друштва обично знају мање од осигураника о опасностима, али и о мерама предузетим да се смање штете које касније настају. Ова неравномерност обавештења има значајне последице по изложеност осигуравача, па стога и на њихову спремност да пруже осигуравајуће покриће.

Новине осигуравајућих услуга са овог становишта пре свега могу бити ограничене *неповољним одабиром ризика и пристрасним ризиком*. Неповољни одабир ризика представља избор опасности који је лош по осигуравача, то јест тежњу лица да имовину или себе осигуравају само од тешких ризика или од делова ризика, што се среће нарочито тамо где је висока вероватноћа настанка штете. С друге стране, пристрасни ризик је заједнички појам за сва обележја опасности која проистичу из личних особина – природе, нарави и навика уговарача осигурања, осигураника или људи у њиховој близини (чланова породице или радника у предузећу). Пристрасни ризик обично утиче да настанак штетног догађаја постане вероватнији у поређењу са очекивањем према непристрасним мерилима – објективном ризику. Уколико полиса осигурања не уважава довољно наведене чиниоце, осигуравач се може суочити са неочекивано високим штетама.

Ово отворено питање је јамачно добро познато, па су уговори о осигурању тако постављени да побуде и за осигураника и за осигуравача буду што изједначеније. Рецимо, примерени избор осигураниковог самопридржаја, границе накнаде по полиси или природна накнада штете могу помоћи сужавању пристрасног ризика. Даље, уговори са показатељским изазивачима могу бити од користи да се превазиђу неке од тешкоћа повезане са несразмерношћу обавештења. На пример, они помажу отклањању могућности да осигураник утиче на наступање опасности или на висину штете. Слично томе, годишња обнова осигурања омогућава осигуравачу поновно одређивање цене осигурања ако је његова очекивана изложеност губицима испрва била потцењена.

Технике другачијег преноса опасности такође могу, до извесне мере, помоћи превазилажењу невоља везаних за пристрасне опасности. Неке студије су показале да извесне изведене хартије од вредности некада боље од осигурања изједначавају побуде уговорних страна. На пример, једно истраживање је одредило како, за разлику од устаљеног осигурања биљне производње, уговор са временском изведеницом више подстиче мере спречавања и сузбијања код осигураника зато што не отклања новчане последице

остваривања свих опасности повезане са временским неприликама.

4. 2. 6. Питање неодговарајуће исплате у показатељском осигурању

Обрасци заштите засновани на показатељима често су привлачни због своје јавности, јер се редовно темеље на физичком изазивачу уз плаћање које је унапред одређено. Недостатак у овом послу за осигураника је могућност да исплате не одговарају тачно наступилим штетама. И заиста, ако је уговорени изазивач недовољно повезан са насталим штетама, може се чак десити да нема накнаде осигуранику чак и ако је претрпео озбиљну штету.

Будући да је ношење овакве опасности, по правилу, пребачено на осигураника, онда је и на њему да разуме степен своје изложености те да нађе путеве да се ова неповољност смањи. Друштва за осигурање су често одбојна да на себе прихвате овакву опасност, јер су ограничена у њеном ношењу. Могући приступ овом питању би био да се показатељске полисе тако сачине да опасност од неплаћања деле и продавац и купац осигурања. Чини се, ипак, да на тржишту тренутно не постоји спремност за стварање овако прилагођених услуга.

Просторни и привредни домет светских реосигуравача може значити да би они имали више склоности ка прихватању опасности од неодговарајуће исплате у показатељском осигурању. Али, пошто ова опасност обично није у потпуности разуђена на тржишту, способност реосигурања да је покрије још увек је ограничена.

4. 2. 7. Подесност за присвајање

Једна од кључних препрека за изумитеље нових осигуравајућих решења јесте што супарници брзо преузимају њихове замисли. Стога неки осигуравачи једноставно бирају да буду нерадни и да не улазе у трошкове развоја, већ да опонашају новитете водећих друштава на тржишту. Као последица тога, осигуравачи који доносе новине често се боре како би стекли зараду из нових услуга. Ипак, неки званични и незванични механизми могу помоћи да се искористивост новотарија побољша и да водеће куће на тржишту ипак буду у положају да дођу до добитка.

На пример, нови облици полиса некада могу укључивати мере заштите умне својине као што су патенти, споразуми о поверљивости, споразуми о очувању тајности или одредбе о искључивости. Поврх тога, неке нове осигуравајуће услуге

често у приличној мери обухватају достигнућа људског и умног капитала која није могуће лако и брзо преузети, што омогућава водећој кући да дуже времена стиче предност из новитета. Исто тако, чекање на надзорно одобрење може неретко успорити нову услугу онима који су је присвојили, што до извесне мере пружа изворном проналазачу макар мало времена да користи новину пре него што се на тржишту појаве други са сличном понудом. Ипак, у пракси постоје знатна ограничења заштите нових услуга осигуравајућих друштава; одбрамбене мере често нису довољно снажне да спрече појављивање веома сличних, ако не и потпуно истоветних полиса.

Немоћ да се сачува вредност умне својине могла би у начелу бити озбиљна сметња. Осигуравајућа делатност ипак није погођенија овим отвореним питањем више од других привредних области, што се види из постотка швајцарских предузећа која наводе како је лако присвајање њихових производа, односно услуга препрека увођењу већих новина:

- индустрија 24%;
- грађевинарство 20%;
- хотелијерство и трговина 19%;
- саобраћај и комуникације 14%;
- банкарство и осигурање 12%;
- рачунарство 11% и
- друге услуге 19%.

Међутим, док супарници и могу бити способни да брзо преузму туђу услугу, много је теже достићи ону исту разину прихватања код купаца коју је први понуђач на тржишту већ постигао. Према једном тумачењу, пратиоцу нове осигуравајуће услуге треба око шест месеци за њено опонашање. Према другом извору, може бити потребно и више од пет година да опонашалац полисе задобије пуно поверење осигураника. Из наведеног можемо закључити како подстицаји за новине постоје и када их други сразмерно лако могу присвојити.

Ако се предузеће сматра доносиоцем новина, његови углед и робна марка могу бити унапређени. Друштву за осигурање корист од новитета делом, или, још чешће, претежно, није повезана са повећаном продајом саме нове услуге. Уместо тога, новотарије су још корисније за маркетиншке сврхе. Углед некога ко на тржиште избацује нове врсте услуга може отворити врата нових осигураника у устаљеним врстама осигурања, као и ојачати осигуравачеву моћ одређивања цена.

4. 2. 8. Суздржаност према прихватању опасности

Опрезност је међу осигуравачима понекад такође једна од препрека новинама. Другим речима, висок степен несклоности ризику код осигуравајућих кућа може их одвратити од новотарија. Парадоксално је што приступ подацима о природи нових или постојећих опасности може некада навести осигуравача на смањење обима заштите, односно на појачање напора да смањи властите ризике додавањем одредаба о искључењу, или, пак смањењем висине покрића. Тако се чини да се осигуравачи, с времена на време, понашају примерено стању на тржишту осигурања, смањујући обим заштите управо у време када је можда осигураницима најпотребнија.

Међутим, под одређеним околностима можда и постоје оправдања за несклоност ризику код осигуравача у погледу нових услуга. Прво, раздвајање власништва од управљања, посебно код друштава чије се деонице налазе на берзи, може довести до тога да пословодство избегава нове врсте осигурања које могу проузроковати губитак. На став о неприхватању опасности код руководиоца у осигуравајућим друштвима утичу и споро избрисива сећања када су новине у услугама довеле до озбиљних, неочекиваних губитака – као пример је могуће навести осигурање филмова током деведесетих година прошлог века када су осигуравачи покривали велики део буџета за снимање филмова.

Друго образложење за суздржаност осигуравача јесте што су осигуравајућа друштва надзиране привредне јединице које се, стога, суочавају са додатним препрекама када покушавају да изнесу новине на тржиште. Исто тако, полазећи од понекад ограничених обавештења, осигуравачима је каткад потребно времена да боље разумеју, процене и бројчано искажу нове опасности. Стога оно што на први поглед личи на тромост, може, једноставно, одражавати потребу за дубљим истраживањем пре него што се осигуравач определи за нову грану осигурања. Постоје и случајеви одстрањивања уговорних одредаба о искључењу након што је осигуравач боље упознао опасност. Рецимо, полисе осигурања без искључења азбестних штета данас су широко распрострањене.

4. 2. 9. Уређење осигуравајуће делатности

Унутрашња уређеност друштава за осигурање не одговара увек за новине у услугама. Пословне јединице осигуравача су редовно раздвојене по различитим врстама осигурања. Када се замисли о новитетима не уклопе у такав образац поделе, осигуравачима може бити тешко да их спроведу до краја. На пример, спајање ризика из осигурања ствари и из превозног осигурања, који су, суштински, доста слични, обично се не

покаже тако једноставним. Уистину, у пракси су неретко раздвојене услуге за које би се очекивало да буду спојене.

Посматрано у равни целокупне осигуравајуће делатности, њена уситњеност у неким земљама зна представљати сметњу за развој и увођење новина. У таквим условима постојећа друштва за осигурање могу преживљавати а да ни не буду посебно склона новотаријама, што је изузетно раширена појава.

Годишњи круг обнове неживотних полиса и сам доприноси тромости у делатности осигурања. У извесној мери, годишња обнова одговара осигураницима, јер су им расположива средства и процес новчаног и пословног извештавања, по правилу, такође одређени по годинама. Али овакав круг обнављања може водити ка губљењу ширине, када из видика нестају заједнички циљеви предузећа, или најмање ка тежњи усредсређивања на краткорочна решења. Са становишта странке, ни појединци ни предузећа често нису спремни да се изван обнове осигурања одлучују за нове услуге. А за време обнове обично је најважније постојећи посао завршити што брже и успешније, што оставља мало или нимало времена за разматрање и увођење нових услуга.

5. НАЧИНИ ОБЕЗБЕЂЕЊА НОВИХ УСЛУГА НЕЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

5. 1. Могући путеви и ограничења поспешивања новина

Неке од препрека за подупирање новина у осигурању изгледа да су дубоко укорене и особене за природу осигуравајућег посла. Као последица тога једноставно постоје границе до којих осигуравачи могу или треба да иду у погледу понуде услуга. Све преко тога представља подручја у којима осигурање или није прикладно или где осигуравачи готово да немају упоредних предности. Ипак, полазећи од ширих друштвених користи осигурања, могло би се истаћи како се на тржишту нуди мање заштите од опасности него што би било друштвено потребно. То значи да би друштво као целина имало више интереса за новија осигуравајућа решења у односу на приватне осигураваче којима понекад недостаје довољно подстицаја да их обезбеде.

Јавно-приватна сарадња постаје све значајнија у подстицању нових делова тржишта осигурања. Нарочито је државно учешће у ситном осигурању често било важно за стварање надградње и обезбеђење почетних способности за ношење опасности. Слично томе, код неких врста опасности, као што је тероризам, владе се могу понашати као реосигуравачи у крајњем решењу, јемчећи да исплате одштете

које превазилазе унапред одређени износ осигурања. Њихово укључивање је кључно за омеђивање могуће изложености приватних друштава таквим опасностима.

Будући да осигуравачи ретко улазе у новине потпуно сами, вероватно би требало предузети подстицаје да друштва усаглашавају своје напоре, односно сарађују како би се тржишту испоручивали осигуравајући новитети. Слично томе, индустријска предузећа се понекад здружују, често уз подршку државних или недобитних установа, да заједнички истражују нову технологију у корист свих чланова здруживања. Начелно, можда би могао постојати простор за осигураваче и друге новчане посреднике да сарађују у уобличавању нових осигуравајућих решења и дељењу опасности, посебно у областима где постоје озбиљне препреке новотаријама.

Могла би бити истражена и замисао стварања савеза друштава за узајамно осигурање где би чланице савеза једна другој пружале реосигурање, ограничавајући висину штета појединих друштава. Такви споразуми за покриће опасности од тероризма били су развијени у бројним европским државама, уз државну потпору, како пре тако и после напада на Светски трговински центар у Њујорку 11. септембра 2001. Доказ да је сарадња међу осигуравачима и те како могућа представља оснивање заједничког предузећа „Опасности” (PERILS). Оно тежи ка унапређењу расположивости података о тржишту осигурања од разорних природних непогода како би побољшало разумевање таквих опасности у осигуравајућој делатности и олакшало њихов пренос заснован на показатељима штета.

Кад је реч о ограничењима која се налазе на путу мера за поспешивање новина, и држава и делатност осигурања треба да пазе на извесне могуће нежељене последице. Помоћ владе осигурању могла би подстаћи погрешне радње становништва. На пример, држава ће, новчано подржавајући осигурање од поплаве, подстрекивати градњу у високо угроженим подручјима. Исто тако, сарадња међу осигуравајућим кућама може водити њиховом тајном договору или другим облицима ограничавања надметања, наравно на штету осигураника. Новитети такође могу довести до повећане сложености и непрозирности тржишта, подстичући њихову злоупотребу.

5. 2. Уравнотежени скуп неживотних осигурања са новинама

С обзиром на изазове да се осетно прошири низ осигурљивих опасности, разумљив је, а вероватно и неопходан преовлађујући образац постепених новина у неживотном осигурању. У исто време, осигуравачи би ваљало да препознају

могуће опасности од превеликог усредсређивања на поступне новине. Неки стручњаци упозоравају како водеће предузеће или делатност који се сувише ослањају на постепене новитете могу бити рањиви на потпуне новотарије које уведу други, што би подрило њихов тржишни положај.

Светски новчани поремећаји с краја прве деценије двадесет првог века били су само привремено ослабили натецатељски притисак из банкарске делатности. Када се банкама додају и мала новооснована предузећа која се већим или мањим делом наслањају на осигурање, извесно је да тржишних супарника у будућности неће недостајати. Као што је напред речено, крива животног циклуса осигуравајуће делатности налази се близу врха, у подручју које означава засићење. Чак и када би тражња за осигурањем остала довољно снажна да омогући даље померање привредне гране осигурања дуж њене развојне криве, биће неопходне корените новине услуга како би се прешло на нову криву на вишем нивоу и подстакао стваран раст на зрелом тржишту.

Поставља се питање о проналажењу уравнотеженог споја постепених и потпуних промена. Друштва која теже расту увођењем новина вероватно ће се окористити уравнотеженим скупом осигурања који не само што обухвата више подручја (услуге и производе, процесе, стратегију, па чак и основни образац уређења предузећа), него и различите обресе новина, од поступних па све до темељних.

Према неким истраживачима, дугорочан приступ новинама може бити приказан пирамидом са три различите, али повезане равни. Најшири, део пирамиде, основу, чине све *постепене и трајне новине* неопходне за даљу продају производа, односно услуга. У основи би се налазила већина осигуравајућих новитета. Средњи слој пирамиде обухвата *развојне промене* које служе побољшању расположиве понуде. Коначно, на врху је мали број нових, *кључних замисли* које имају способност да значајно промене предузеће или делатност.

У овом оквиру, успешно развијање и увођење новина често захтева подстицаје на све три равине. Важно је запазити како се они могу премештати из једног у други ниво пирамиде. На пример, замисао из средњег дела може толико добити на значају да се преобрати у потпуну новост. Предност пирамидалног обрасца је у томе што приходи од малих, постепених новотарија могу помоћи покривању трошкова великих промашаја.

Постоје назнаке да осигуравачи прихватају схватање о важности уравнотеженог приступа новинама. Полазећи од награда за новитете које се додељују у равни целокупне делатности, може се уочити како су новине у услугама, а

посебно у процесима и маркетингу, добиле на значају током протеклих година. Неке новоразвијене осигуравајуће услуге су признате као изворне и јединствене. Насупрот томе, озбиљне организацијске новине још увек нису постале снага која вуче напред.

Новине у процесима и маркетингу ће у будућности, по свему судећи, и даље расти. Рецимо, развој електронске продаје и других продајних путева ће несумњиво добијати на значају. Истовремено је доказиво како постоји још простора за увођење новитета у услугама. Он се превасходно налази у три области – већа усмереност ка осигуранику, одређивање цена још заснованије на опасности и ближа сарадња између осигурања и тржишта капитала.

5. 2. 1. Већа усмереност ка осигуранику

Новотарије теже да настају углавном у случајевима када су њихови творци близу странкама. Ако су творци новина превише удаљени од тржишта, онда може бити тешко доћи до замисли и развика успешног производа. Због тога ваља да осигуравачи траже што боље начине повезивања постојећих знања о управљањима опасностима са помнијим разумевањем потреба осигураника. Боље схватање странака може бити пресудно да новина заиста доведе до проширења обима покрића и унапређења осигуравајуће заштите.

Осигуравачи су досада следили тржишни приступ превасходно утемељен на понуђеној услузи, а мање на осигураниковим потребама. Полазиште вредновања новитета им је редовно уважавање постојеће технологије па затим трагање за њеном применом. Ређе се у жижу прво ставља осигураник и тек онда одабир технологије за задовољење његове потребе. Пребацавање на овај приступ би код неких осигуравача захтевало промену пословног обрасца преусмеравањем ка уважавању очигледних и скривених опасности са којима се осигураник суочава.

Често је успех у новитетима више питање правог тренутка него обележја саме услуге. Зато је од пресудног значаја пажљиво следили захтеве осигураника који се мењају, бити прилагодљив и брзо изнети на тржиште осигуравајућу услугу. Спајањем новине у услузи са маркетиншком стратегијом друштво за осигурање може хитрије прилагодити своју стручност потребама странке.

5. 2. 2. Одређивање цена још заснованије на опасностима

Осигуравачи ће вероватно уводити даље новине које им омогућују да још тачније, полазећи од опасности, одреде цену осигурања. Рецимо, премда се телематика споро и суздржано прихвата, изгледа вероватним како ће овакав и слични подухвати наставити да се истражују, у најмању руку на тржиштима где су очекивани добици од делотворног одређивања цена у поређењу са улагањима довољно велики да подстакну на учешће и осигуранике и осигураваче. Ширење телематике могу такође подржати спољни чиниоци као што су такозване црне кутије за моторна возила. Овај уређај бележи податке о техничким условима, начину вожње и регистрацији возила. Црна кутија може послужити као непристрасан сведок полицији, судовима и осигуравајућим друштвима. У Европском савезу од 2018. године сва нова возила морају имати овакав уређај, а главна сврха његовог обавезног уграђивања је смањење броја погинулих у саобраћајним незгодама.

Законодавство Европског савеза забрањује коришћење пола као основице за одређивање премије осигурања, што у том политичко-привредном удружењу неспорно представља ограничење за обрачун цена неких видова неживотних осигурања који би били још заснованији на опасностима. Упркос томе, и у Европском савезу вероватно још постоји значајног простора да се сачињавају уговори осигурања који више него раније уважавају опасности, а нису подвојени према странкама са становишта законских прописа.

Посматрано у целини, требало би да постоје могућности које смањују утицај неједнакости обавештења на расположивост осигуравајуће заштите и одређивање цене осигурања према опасности у још већој мери него раније, без неправедног искључивања делова друштвене заједнице из правичнијег обухвата осигурањем.

5. 2. 3. Ближе садејство осигурања и тржишта капитала

Одмах након светских новчаних поремећаја крајем прве деценије двадесет првог века настављена је тежња уске повезаности између осигуравајуће делатности и тржишта капитала. Осигуравачи могу имати улогу у преузимању неких новчаних и пословних опасности које су у прошла времена биле неосигурљиве. С друге стране, улагачи на тржиштима капитала настављају да траже додатне могућности и такве видове улагања који нису повезани са тржиштима деоница или обвезница. За то се нуде управо поједине опасности из осигурања.

Криза је свакако допринела већем разграничавању коришћења инструмената осигурања и тржишта капитала, а

посебно већем схватању и уважавању домета и једних и других. Док су пре избијања светских новчаних поремећаја неки можда и замишљали пуно стапање расположивих инструмената за финансирање опасности и за пренос опасности, сада је нагласак пре на међусобно допуњујућим разликама између решења с тржишта капитала и са устаљених осигуравајућих тржишта.

Добар пример пружа заштита од опасности на пољопривредним тржиштима. Кључно поље новина овде је проширење покрића за произвођаче који се сучељавају како са опасношћу од смањења обима и квалитета производње, тако и са опасношћу од прениских цена пољопривредних производа које не одговарају улагањима. Прво је чинилац опасности који се редовно преноси на осигуравача и процењује актуарским разматрањима о физичким чиниоцима опасности који могу прекинути производњу и проузроковати штете, као што су лоше време, отказивање пољопривредних машина или борба између радника и послодаваца. Наспрам тога, ценовне опасности се преносе на тржишта сировина, процењујући се разматрањима с тржишта капитала.

Опште посматрано, инструменти тржишта капитала могу бити подесни за пренос опасности где постоји већа количина јавних обавештења о опасности или где је изложеност штети купца заштите разумно добро повезана са независним показатељем или ценом. То делом објашњава сразмерни успех вредносница повезаних са осигурањем од природних разорних опасности. За разлику од других оруђа, као што су хартије од вредности засноване на хипотеци или неком облику имовине, код тих вредносница постоји висок степен јавности о опасностима. К томе, на располагању стоји доста података да стручни улагачи независно процене своје улагање. Посвећени стручни улагачи у вредноснице повезане са осигурањем од природних разорних опасности постали су преовлађујући код куповине обвезница за највеће штете, Међутим, они хартије од вредности мање посматрају као средство за разуђивање целокупног скупа улагања, а више као начин да из њих одмах извуку што више користи. Због тога би за снажнији раст овог одсечка међународног тржишта капитала итекако биле потребне веће установе улагачи попут пензијских фондова.

Полазећи од доступности обавештења, осигурање је, за разлику од горе наведеног случаја, зацело најподесније када осигураник има сопствена сазнања о опасностима, а изложеност штетама се лако не повезује с неком независном променљивом, па и када то подразумева ограничење обима осигурљивости. Могу постојати и повољне спољне околности које упућују да предузеће закључи осигурање, као што су

осигуравачи који спроводе спољну надзорну улогу у смањењу и спречавању штета.

Са становишта финансирања последица опасности, осигурање може имати улогу сличну обезбеђењу додатне деоничарске главнице. Посао дугорочне условљене главнице, где осигуравач изјављује да ће прибавити средства неком предузећу ако се деси одређени ризични догађај, представља добар пример новине за обезбеђење капитала. Ипак, доспеће осигуравачеве обавезе у овом смислу није спојиво с годишњим обновама редовног осигурања. Вишегодишња условљена главница коју обезбеђује друштво за осигурање може играти извесну улогу; ипак, недостатак поузданих процена о штетама на одређеном тржишту представља озбиљну сметњу изузетно дугорочном покрићу условљеном главницом. Када се још уваже природне тешкоће везане за неједнакости обавештења између страна у послу, те могућност погрешних подстицаја за повлачење главнице, то значи како постоје природне границе колико осигурање заиста може заменити деонички капитал.

6. ОДРАЗ САВРЕМЕНИХ КРЕТАЊА НА НОВИНЕ НА ТРЖИШТУ НЕЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У СРБИЈИ

Најважнији чиниоци који опредељују увођење и ширење новина у неживотним осигурањима у нашој земљи су обележја осигуравајућих друштава и законски прописи.

6. 1. Обележја друштава за неживотно осигурање и њихове пословне политике

Када разматрамо најзначајније одлике осигуравајућих кућа које продају полисе неживотног осигурања, незаобилазно је осврнути се на њихов број, власнички састав и пословну политику.

У Србији се неживотним осигурањима тренутно бави 14 друштава, од којих се осам бави само неживотним пословима, а шест су мешовита друштва. Број неживотних осигуравача готово да је остао непромењен током последњих година; рецимо, 2010. на тржишту је пословало 15 таквих осигуравача. Полазећи од величине и платежности осигураника за наше тржиште би вероватно био довољан и једноцифрени број неживотних друштава.

Осигуравачи који су у иностраној својини свакако имају шири избор могућности да уведу новине у пословање, једноставно их преносећи или прилагођавајући из земље оснивача, односно купца, односно из земаља на сличном степену развоја као што је наша. Уколико истражимо власнички састав друштава за

неживотно осигурање у Србији, запазићемо да су куће у страном власништву, мерено висином премије осигурања, преузеле вођство 2007. године. Оне данас у укупној премији животног осигурања учествују са 62,4 одсто.

Кад је реч о новитетима у неживотним осигурањима, треба стално имати на уму да је реч о готово четири петине домаћег тржишта. Утицај друштва у страном власништву овде се не може оценити претерано успешним, јер су она углавном преузела, односно наставила користити старе услове осигурања који деценијама готово да нису мењани. Једно од водећих друштва са иностраном главницом је, чак, смањило обим покрића аутомобилског каско-осигурања (избачена штета од непознатог возила). Као да је водиља њиховог пословања била „сужено покриће – мање штете – већа зарада”, уместо да су понуду освежили бројним новим услугама, на пример, осигурањем од прекида рада после лома машина (до пре неку годину готово да није било присутно) или осигурањем на нову вредност (и даље јако слабо заступљено).

Што је посебно занимљиво, у понуди на србијанском тржишту дуго није постојала заштита имовине од свих опасности, премда се на западним тржиштима примењује већ десетинама година. Два водећа неживотна осигураваача у страном својини донела су услове за осигурање имовине и осигурање од прекида рада од свих опасности тек 2010, односно 2012, и то на својеврстан притисак великих осигураника, углавном друштва у иностраном власништву која траже обухват у складу са захтевима матичних кућа. Из овог закључујемо да допринос за увођење новина на домаће тржиште осигурања имају и осигураници чији су власници странци.

На домаћем тржишту пољопривредног осигурања осигурање од ризика суше налази се у понуди само једне осигуравајуће куће. Ово осигуравајуће друштво почело је 2010. осигуравати усеве и од опасности суше како би изашло у сусрет захтевима пољопривредника условљеним климатским променама и појавом општег загревања. Под сушом се код овог осигураваача подразумева умањење количине падавина у односу на вишегодишњи просек падавина. Без обзира на тржишни новитет ваљало би истаћи како ово није право осигурање од последица суше ако се зна да на ову природну непогоду утиче више од 30 фактора међу којима су падавине само један, додуше и најважнији.

Да се позабавимо и бројчаним подацима. Године 2001. осигурање од ауто-одговорности учествовало је у укупној премији неживотних осигурања са 38 одсто, а 2006, као последње године у којој су превласт имала друштва у домаћем

власништву, 36 одсто. У 2015. његов удео је нарастао на 47 одсто. Долазак нових понуђача зацело би требало да прати пад, а не повећање важности обавезних осигурања.

Оцењујемо да су се друштва у страни својини на страни неживотних осигурања пре уклопила у колотечину коју су затекла, него што су ширила неспорно велика знања и умења својих власника, нове услуге и нов приступ пословању. Њихов рад заслужује знатно бољу оцену у погледу животних послова. Премда на развој тржишта осигурања утичу и многи други, привредни и непривредни чиниоци, сматрамо да друштва у страном власништву још увек нису довољно допринела развоју имовинских и осталих неживотних осигурања у Србији.

6. 2. Нове врсте неживотних послова по домаћим законским прописима

Као што је напред истакнуто, до покретања новина у осигурању често долази када их подстакне неки спољашњи покретач, попут новог закона. Тако нешто се десило и у Србији. Године 2004. донет је Закон о осигурању који као врсте неживотних осигурања наводи неке видове заштите који код нас до тада нису постојали. У 2014. усвојен је сада важећи Закон о осигурању у коме су набројане исте врсте неживотних осигурања као у претходном закону.

Неживотна осигурања која су законским решењима постала нова на тржишту у нашој земљи су следећа:

осигурање од новчаних губитака (учешће у неживотним осигурањима у 2015. години 0,9 одсто);

осигурање трошкова правне заштите (0,01 одсто) и

осигурање помоћи на путовању (помоћ на путу везана за друмско возило – 0,09 одсто).

1. Осигурање од новчаних губитака обухвата осигурање разних приредаба од атмосферских падавина, осигурање због штете од откупа кривотвореног страног новца, осигурање од опасности отказивања туристичких путовања и друге видове обезбеђења од различитих новчаних штета, односно губитака. Према приказу података Народне банке Србије, осигурање од прекида рада такође се убраја у осигурање од новчаних губитака. Ова премија је искључена из горе наведеног учешћа од 0,9 одсто, будући да тај вид заштите код нас није нов.

2. Осигурање трошкова правне заштите покрива издатке правне заштите који терете осигураника приликом правних спорова и вођења судских поступака. Растуће непознавање права, заједно с високим судским трошковима и сразмерно малим бројем стручњака за пружање правне помоћи, створило

је потребу за постојањем и овакве врсте осигуравајућег покрића. Циљ му је очување осигураникових интереса уколико су задовољене одређене претпоставке – плаћена премија осигурања и остварена пуна сарадња са осигурачем. Осигурање правне заштите се може уговорити без обзира да ли се ради о страни која тужи или која се брани. На развијеним, првенствено европским тржиштима, среће се више посебних подврста овог осигурања са различитим обимима осигуравајуће заштите – правна заштита у саобраћају, правна заштита породице, правна заштита предузећа и друге. Нарочити облик је и осигурање од изгубљеног спора. Осигурач може проширити покриће и на правну заштиту ван судског поступка.

3. Осигурање помоћи на друму обезбеђује надокнаду из осигурања возачима моторних возила након што њихов аутомобил доживи квар или удес на путу. Покривени трошкови обухватају поправку у случају мањег квара, вучење, односно превожење поквареног возила, изнајмљивање заменског возила, преноћиште возача и путника, превоз возача и путника до пребивалишта или одредишта, враћање возила које је оштећено у иностранству, издатке за возача који враћа поправљено возило. Осигурање помоћи на друму спроводи се у оквиру каско-осигурања моторних возила или самостално.