

NOVI TRENDovi KOJI TRANSFORMIŠU OSIGURANJE I REOSIGURANJE

Rezime

Osiguravajuća društva su tradicionalno konzervativna po pitanju prihvatanja inovacija. Iako su osiguravajuća društva morala kontinuirano da unapređuju svoje poslovanje, s obzirom na osnovni posao prihvata rizika u osiguravajuće pokriće i stalno menjajuću prirodu rizika kao i nastajanje novih rizika, ona nisu značajnije menjala svoje pristupe poslovanju tokom gotovo jednog veka. Novi trendovi kao što su informacione i komunikacione tehnologije, sajber rizici, pandemija, klimatske promene, ekonomske turbulencije, integracioni procesi, promenjeni zahtevi i potrebe osiguranika, i drugi nameću nužnost prilagođavanja poslovanja osiguravajućih društava kako u poslovima pružanja osiguravajućeg pokrića tako i u poslovima institucionalnog investiranja. Cilj rada jeste analiza uticaja novih trendova koji transformišu osiguranje i reosiguranje. U radu ćemo ukazati na najznačajnije trendove koji će obeležiti tekuću deceniju, neki od njih i čitav dvadeset i prvi vek. Ključni zaključak je da se osiguravajuća društva moraju prilagođavati brojnim trendovima koji su elaborirani u radu, ali ih i pravovremeno anticipirati. Između ostalog, zaključci rada ukazuju da je pandemija ostavila trajni trag za poslovanje osiguravača i reosiguravača utičući na značajne štete za osiguranje, da su klimatske promene neizbežne i posebno pogubne za osiguravajuća društva s obzirom na činjenicu da su njihovi efekti povećana verovatnoća i intenzitet katastrofalnih šteta, da su prisutne ekonomske turbulencije koje utiču na investicione aktivnosti osiguravača, da su se osiguranici promenili u pravcu potreba za većim online prisustvom osiguravača, da je pandemija posebno pokazala pogubnost neadekvatnog upravljanja rizicima snabdevanja i međunarodnog transporta, da su demografske promene determinanta koja će uticati na promene u tražnji

* Profesor emeritus, Novi Sad

** Redovni profesor, Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Novi Sad

pojedinih vrsta osiguranja, da je inkluzivnost nužna kao i društvena odgovornost osiguravača, bez koje marketing napori osiguravajućih društava ne mogu biti efektni.

Ključne reči: rizik, trendovi, promene, osiguranici, osiguravači, reosiguravači.

Summary

Insurance companies are traditionally conservative when it comes to embracing innovation. Although insurance companies had to improve their business continuously, given the primary job of accepting risks into insurance coverage and the constantly changing nature of risks and the emergence of new risks, they have not significantly changed their approaches to their business for almost a century. New trends such as information and communication technologies, cyber risks, pandemics, climate changes, economic turbulences, integration processes, changed requirements and needs of policyholders, and others impose the need to adjust the business of insurance companies in both insurance and institutional investment business. This paper aims to analyse the impact of new trends that transform insurance and reinsurance. This paper will point out the most significant trends that will mark the current decade, some of them the entire twenty-first century. The key conclusion is that insurance companies have to adapt to the many trends elaborated in their work, but also they need to anticipate them promptly. Among other things, the conclusions indicate that the pandemic has left a lasting mark on the business of insurers and reinsurers, affecting significant insurance damage, that climate changes are inevitable and especially devastating for insurance companies because they effects increase the likelihood and intensity of catastrophic losses, that economic turbulences are affecting the investment activities of insurers, that policyholders have changed in the direction of the need for the greater online presence of insurers, that the pandemic has shown the fatality of inadequate risk management of supply and international transport, that demographic change is a determinant in demand for certain types of insurance, that inclusiveness is necessary as well as the social responsibility of insurers, without which the marketing efforts of insurance companies cannot be effective.

Keywords: risk, trends, changes, insureds, insurers, reinsurers.

1. Uvod

Rizik {XE „Rizik“} je pratio civilizacijski razvoj, od prvobitne zajednice do današnjih dana. Svaki ključni korak u dosadašnjem civilizacijskom razvoju, počev od pronalaska točka do nanotehnologija, bio je praćen brojnim rizicima ali i potrebom upravljanja rizicima u cilju minimizovanja njihovog uticaja. U poredo sa razvojem rizika nastajali su i različiti metodi upravljanja rizikom u cilju obezbeđenja sigurnosti u odnosu na buduće ishode. Sa nastajanjem novih ili izmenjenih rizika menjali su se ili nastajali novi oblici upravljanja rizikom. Privatna svojina i razvoj trgovine i poslovanja podsticali su različite oblike upravljanja rizikom slične današnjem osiguranju. U svim fazama društvenog i ekonomskog razvoja osnovna načela na kojima se bazira i savremeno osiguranje, načela uzajamnosti i solidarnosti, ostaju nepromenjena. Sa razvojem matematike i statistike nastaje moderno osiguranje, koje su doduše prvo pružali pojedinci a potom, od formiranja prvog osiguravajućeg društva pod nazivom The Insurance Office, organizovane zajednice rizika u vidu osiguravajućih društava. Sa povećanjem verovatnoće ostvarenja i intenziteta šteta javljaju se i prva reosiguravajuća društva. Nastanak osiguravajućih i reosiguravajućih društava vezan je za pojavu velikih rizika, u oba slučaja rizika požara. Prvo nakon velikog požara u Londonu 1666. godine nastaje prvo osiguravajuće društvo a potom nakon velikog požara u Hamburgu iz 1842. godine nastaje prvo reosiguravajuće društvo. Dakle, sam nastanak osiguravajućih i reosiguravajućih društava vezan je za nove trendove u ispoljavanju rizika požara.

Od svog nastanka osiguravajuća i reosiguravajuća društva su se vremenom menjala pod dejstvom brojnih uticaja iz okruženja kao i kontinuirane promene rizika. To se jasno može videti na primeru etapa razvoja osiguranja i reosiguranja na prostorima bivše SFRJ koji je bio pod dejstvom brojnih uticaja iz okruženja. Tržište osiguranja je na prostorima bivše Jugoslavije prolazilo kroz različite faze društvenog i državnog uređenja sa različitim ulogama pojma svojine, tržišta i konkurencije. Paralelno sa promenama u opštem društvenom i ekonomskom okruženju menjalo se i osiguranje. Prvo su poslovala isključivo strana osiguravajuća društva, u nedostatku domaćeg znanja i iskustva a potom domaća čija je neadekvatna praksa rezultirala i krizom osiguranja neposredno pred Drugi svetski rat. Razvoj reosiguranja se javlja tek nakon Drugog svetskog rata. Iako su se u bivšoj Jugoslaviji zajednice osiguranja Croatia, Dunav, Sarajevo, Slavija Lloyd i Sava bavile poslovima reosiguranja, prve profesionalne reosiguravajuće organizacije bile su Pozavarovalnica Sava formirana 1977. od nekadašnjeg Sektora za reosiguranje u okviru Zavarovalnice Sava, Croatia Lloyd 1977, Dunav Re 1977, Bosna Re 1978, Vojvodina Re 1981. Nakon raspada SFRJ osiguravajuća društva svoje poslovanje počinju obavljati na manjim nacionalnim tržištima, uz posledično smanjenje prednosti ekonomije obima i mogućnosti disperzije rizika i u uslovima uspostavljanja novih zakonskih

okvira i regulatornih institucija, što je uticalo da danas postoji različit stepen razvijenosti osiguranja i reosiguranja u novonastalim državama.

Istorijski posmatrano, osiguravajuća i reosiguravajuća društva su se transformisala sa novim trendovima u političkom, ekonomskom, tehnološkom, demografskom, prirodnom i kulturnom okruženju a posebno vezano za promene u dve ključne determinante rizika – verovatnoći ostvarenja i intenzitetu štetnih posledica ostvarenja rizika. Pri tome, u određenim etapama razvoja osiguranja i reosiguranja, različiti uticaju su se podudarali i multiplikovali svoj uticaj. Ovo upravo oslikava i nove trendove koji transformišu sadašnje poslovanje osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Na primer, prethodnu i tekuću godinu karakteriše nastavak pandemije Covid-19, značajno ostvarenje katastrofalnih šteta, trend rasta tražnje za osiguranjem, rast premija reosiguranja, rast emisije obveznica za katastrofalne štete, geopolitički rizici, vidljivi znaci ekonomske krize sa padom zaposlenosti, rastom inflacije i kamatnih stopa, vidljivi znaci energetske krize, sve veći značaj informacionih tehnologija, promene kod osiguranika, problemi u lancima snabdevanja i nedostatak čipova, kao i naponi da se redukuju efekti klimatskih promena i time redukuju katastrofalne štete.

Trendovi su uticali na kontinuirane inovacije kojima su se menjala osiguravajuća društva. Inovacije su, zajedno sa korporativnim preduzetništvom unutar osiguravajućih i reosiguravajućih društava, ključni pokretač konkurentnosti, opstanka i razvoja samih osiguravajućih društava ali i ekonomskog rasta i prosperiteta čitavog društva. Proizvodne (usluga osiguranja), procesne (procesni prihvata rizika u osiguravajuće pokriće, upravljanja štetama, odnosno procesa proizvodnje i isporuke usluge osiguravajućeg pokrića) i organizacione i marketinške inovacije i to inkrementalne a ne evolutivne su se primenjivale u osiguravajućim i reosiguravajućim društvima tokom njihovog razvoja. Osim inovacija koje se ostvaruju u delatnosti osiguranja, osiguranje ima značajnog pozitivnog uticaja na ostvarivanje preduzetništva i inovacija u ekonomiji uopšte s obzirom da obezbeđuje zaštitu od rizika ali i finansijska sredstva putem investiranja na finansijskom tržištu. Međutim, osiguravajuća društva su tradicionalno konzervativna po pitanju prihvatanja inovacija. Brojne studije potvrđuju konzervativnost po pitanju inovacija u osiguranju. Jedna od značajnijih je studija Persona¹ iz 1997. godine koja je analizirala delatnost osiguranja u Velikoj Britaniji u periodu od 1700. do 1914. godine i došla do zaključka da su inovacije u osiguranju bitan element uspeha ali da je većina inovacija imala kontra ciklični i relativno nedinamičan karakter. Garth² je u studiji sprovedenoj 2011. godine ukazao da su osiguravajuća društva bila

1 Pearson, R.: Towards an Historical Model of Services Innovation: The Case of the Insurance Industry, 1700–1914., *Economic History Review*, Economic History Society, vol. 50, no. 2, str. 235-256, 1997.

2 Garth, D.: The insurance tipping point: Innovation and transformation, *The Journal of Insurance Operations*, 2011.

inovativna tokom šezdesetih i sedamdesetih godina a da su potom postala manje inovativna. Inovacije su prepoznate kao ključne za tržišno orijentisane osiguravače. Ispitivanjem uticaja konkurentskog okruženja na upotrebu tržišne orijentacije u Evropskoj uniji i SAD kao i efekata tržišne orijentacije na inovacije, došlo se do zaključka da osiguravajuća društva reaguju na okruženje različito i da se u zavisnosti od okruženja primenjuje i različit stepen inovacija. Identifikovan je pozitivan ukupan uticaj tržišne orijentacije osiguravajućih društava kao i stepena njihovih inovacija na poslovne performanse. Teza o povezanosti između inovacija i dugoročnog uspeha u osiguranju potvrđena je brojnim studijama.

S obzirom na konzervativan pristup implementacije inovacija u cilju amortizacije uticaja novih trendova na poslovanje, osiguravajuća i reosiguravajuća društva su morala kontinuirano da unapređuju svoje poslovanje primenom inkrementalnih inovacija. S obzirom na osnovni posao prihvata rizika u osiguravajuće pokriće, stalno menjajuću prirodu rizika i nastajanje novih rizika, kao i činjenicu da se osiguranje i reosiguranje baziraju na poverenju osiguranika i reosiguranika, ona nisu značajnije menjala svoje pristupe poslovanju tokom više od jednog veka.

Novi trendovi kao što su informacione i komunikacione tehnologije, sajber rizici, pandemija, klimatske promene, ekonomske turbulencije, integracioni procesi, promenjeni zahtevi i potrebe osiguranika, i drugi nameću nužnost prilagođavanja poslovanja osiguravajućih društava kako u poslovima pružanja osiguravajućeg pokrića tako i u poslovima institucionalnog investiranja. Cilj rada jeste analiza uticaja novih trendova koji transformišu osiguranje i reosiguranje. U radu ćemo ukazati na najznačajnije trendove koji će obeležiti tekuću deceniju, neki od njih i čitav XXI vek.

2. Klimatske promene

Pod pojmom vremena se podrazumevaju momentalne vremenske prilike koje čine realni fenomeni koji se mogu osetiti i precizno izmeriti, kao što su temperatura vazduha, vlažnost, količina kišnih ili snežnih padavina, snaga vetra, vazdušni pritisak, nivo mora i drugi meteorološki fenomeni nad nekim mestom/geografskim područjem koji se mogu menjati u kratkim vremenskim intervalima. Pod klimom se podrazumeva prosečno stanje atmosfere nad nekim mestom ili područjem u određenom vremenskom razdoblju.³ Klima je oduvek imala snažnog uticaja na čoveka, odnosno ljudsko društvo. U periodu pleistocenskog ledenog doba, poznatijeg kao poslednje ledeno doba, dolazi do povećanja veličine čovekovog mozga, razvoja oruđa i širenja ljudske vrste širom sveta. Nakon ledenih doba nastupa holocen, period u kome i danas živimo,

³ Enciklopedija leksikografskog zavoda, Jugoslovenski leksikografski zavod, Zagreb, 1967, tom 3, str. 499

a u kome je klima igrala veoma važnu ulogu u istoriji kultura i civilizacija, od pronalaska poljoprivredne proizvodnje do uspona i padova imperija.⁴

Ljudsko društvo se razvijalo u velikoj meri u zavisnosti od različitih klimatskih tipova koji se javljaju u okviru tri klimatska pojasa, žarki, umereni i hladni, koji su se formirali zahvaljujući obliku Zemlje i različitom stepenu zagrevanja njenih delova tokom godine. U okviru svakog od navedena tri klimatska pojasa javljaju se određeni klimatski tipovi, na primer u okviru žarkog pojasa – ekvatorijalna, monsunaska i tropska klima, u okviru umerenog pojasa – sredozemna, pustinjska, kontinentalna i umereno-kontinentalna klima a u okviru hladnog pojasa – subpolarna i polarna klima. Uticaj klime na čoveka najjasnije se može sagledati na osnovu činjenice da je najveća gustina naseljenosti stanovništva u oblastima kontinentalne i umereno-kontinentalne klime za koje je specifična karakteristika postojanja sva četiri godišnja doba.

Klima utiče na sve aspekte čovekovog života, njegov način oblačenja, osećanja i ponašanja, način i sadržaj ishrane, troškove zagrevanja ili rashlađivanja.⁵ Takođe, ona određuje raznovrsnost poljoprivredne proizvodnje, utiče na razvoj turizma (na primer, pojedine vrste turizma razvijaju se u zavisnosti od karakteristika podneblja u određenim oblastima, na primer, sredozemna klima se smatra veoma povoljnom za letnji turizam a planinska klima za zimski turizam), vrste biljnih i životinjskih vrsta, a utičući na odnose ponude i tražnje za određenim proizvodima, klima indirektno utiče i na finansijski sistem. Određene studije⁶ ukazuju i na uzročno-posledičnu povezanost između klime i životnog standarda. Na primer, zahvaljujući globalnom hlađenju, odnosno tzv. malom ledenom dobu u Evropi je tokom 13. veka došlo do smanjenja nutritivne vrednosti hrane što se dovodi u uzročnu vezu sa kugom koja je uzrokovala veliki gubitak ljudskih života u 14. veku (procene se kreću oko jedne četvrtine ili čak jedne trećine ukupnog stanovništva Evrope). Klimatske informacije imaju ogromnog ekonomskog značaja za različite poslovne aktivnosti kao što su poljoprivreda (na primer, informacije o tome da li će određeni klimatski uslovi biti povoljni za uzgajanje određenih vrsta biljnih kultura), građevinarstvo (na primer, klimatske informacije su u građevinarstvu neophodne zbog potrebe da građevine budu izgrađene na način da su sposobne da podnesu uticaje klime, kao što je na primer sposobnost podnošenja udara uragana), snabdevanje energijom (na primer, izgradnja polja vetrenjača zavisi od toga koji klimatski uslovi najviše odgovaraju korišćenju energije vetra), transport, ali i osiguravajućim i reosiguravajućim društvima kako bi mogli da predvide

4 Ochoa, G., Hoffman, J. i Tin, T.: *Climate: The Force That Shapes Our World and the Future of Life on Earth*, Rodale International Ltd, London, UK, 2005, str. 52

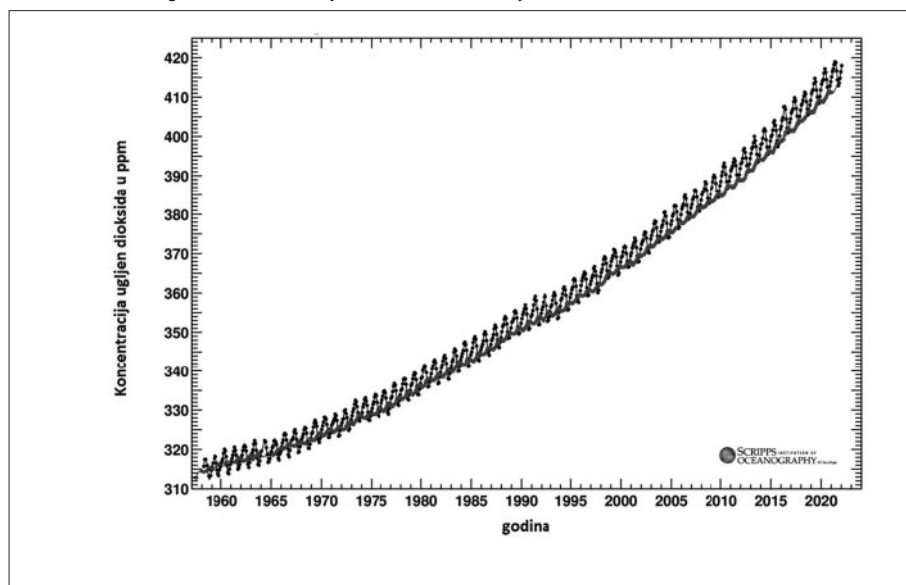
5 Njegomir, V.: Makroekonomski izazovi klimatskih promena, *Civitas*, vol. 12, br. 1, 2022.

6 Koepke, N. i Baten, J.: „Climate and its Impact on the Biological Standard of Living in North-East, Centre West and South Europe during the Last 2000 Years“, *History of Meteorology*, Vol. 2, 2005, str. 147-159.

potencijalne uticaje klime na ostvarivanje štetnih događaja, pre svega onih katastrofalnog karaktera.

Brojne studije ukazuju na činjenicu da je promena klime oličena u globalnom zagrevanju posledica uticaja porasta koncentracije pre svega ugljen dioksida u atmosferi. Imajući u vidu činjenicu da je ugljen dioksid jedan od osnovnih elemenata zahvaljujući kome je omogućeno da atmosfera vraća jedan deo energije ponovno na Zemlju jasno je zašto se upravo zahvaljujući povećanju koncentracije ovog elementa u atmosferi javlja uvećani efekat staklene bašte {XE „Staklena bašta“}. Povećanje koncentracije ugljen dioksida u atmosferi pokazuje grafikon 1.

Grafikon 1: Komparacija merenja prosečnih mesečnih koncentracija ugljen dioksida u atmosferi u periodu od 1957. do 2022. godine na Južnom polu i Muna Loa, Havaji.



Izvor: Scripps CO₂ Program, Mauna Loa and South Pole Graphic | Scripps CO₂ Program (ucsd.edu) (pristupljeno 15. 02.2022.)

Napomena: ppm – delova na milion

Prema četvrtom izveštaju⁷ od strane Međuvladinog panela za klimatske promene (Intergovernmental Panel on Climate Change – međunarodne grupe eksperata formirane od strane Svetske meteorološke organizacije i Programa Ujedinjenih nacija za zaštitu sredine koja rezultate istraživanja o klimatskim

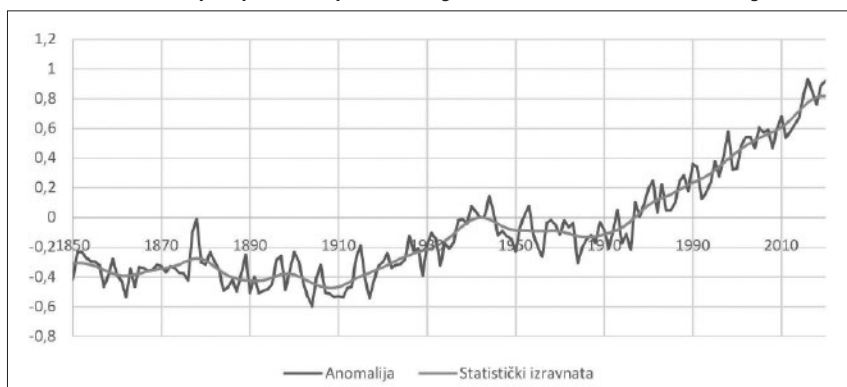
⁷ Fourth Assessment Report, Climate Change 2007: Synthesis Report, Intergovernmental Panel on Climate Change, Geneva, Switzerland, 2007.

promenama publikuje u vidu izveštaja svakih pet do šest godina od 1990. godine) u periodu od 1970. do 2004. godine zabeleženo je 80 % povećanje emisije ugljen dioksida što predstavlja 77 % ukupne emisije gasova koji izazivaju efekat staklene bašte {XE „Staklena bašta“}. Najveći deo porasta emisije ugljen dioksida u atmosferu uzrokovan je snabdevanjem energijom, transportom i industrijom dok su emisije uzrokovane stambenim i komercijalnim objektima, *šumarstvom* (uključujući i krčenje šuma) i poljoprivrednim sektorom imale manjeg uticaja jer su ove emisije ugljen dioksida rasle znatno sporije. Pre izveštaja grupe eksperata Međuvladinog panela za klimatske promene postojala su različita tumačenja u pogledu intenziviranja efekata staklene bašte {XE „Staklena bašta“}. Međutim, zaključkom četvrtog izveštaja ove ekspertske grupe definitivno, sa 90 % verovatnoćom, je razrešeno da je čovek, odnosno industrijska era ključni uzročnik globalnog zagrevanja. U izveštaju se navodi da bi suma solarne i vulkanske energije, bez postojanja uvećane emisije ugljen dioksida u atmosferu koja je uzrokovana čovekovim delovanjem, verovatno došlo do efekta globalnog hlađenja a ne zagrevanja.

Dugoročno posmatrano, industrijska revolucija iznedrila je problem klimatskih promena {XE „Klimatske promene“}. Naime, podaci iz navedenog izveštaja ukazuju da je koncentracija ugljen dioksida u atmosferi pre industrijske revolucije iznosila 280 delova po milionu (ppm) a da je 2005. godine iznosila 379 ppm. Takođe, smatra se da je ostvareno povećanje efekta staklene bašte {XE „Staklena bašta“} u industrijskoj eri bez presedana u periodu od više od 10000 godina. Ukoliko bi se zagađenje atmosfere ugljen dioksidom nastavilo po sadašnjem trendu do 2050. godine koncentracija ugljendioksida bi se udvostručila u odnosu na predindustrijski period, odnosno dostigla bi kritičnih 550 ppm što bi dovelo, sa najmanje 77 % šansom a možda i 99 % šansom, porast temperature za 2-5 °C. Takva kretanja dovela bi do povećanja rizika gladi za 25-60 %, u velikoj meri bi ugrozila raspoloživost vode, podstakla propadanje dela ili celine tropskih šuma u dolini Amazona, uzrokovala dupliranje šteta uzrokovanih uraganima kao i nepovratno topljenje ledenog pokrivača na Grenlandu.

Promena klime {XE „Promena klime“} u vidu globalnog zagrevanja je vidljiva, opipljiva i merljiva i predstavlja jedan on najznačajnijih rizika sa kojima se svet suočava. Štetni događaji {XE „Štetni događaji“} uzrokovani klimatskim promenama se kontinuirano povećavaju i to ne samo u oblastima koje su oduvek, za tržište osiguranja i reosiguranja bile izložene rizicima prirodnim silama izazvanih katastrofalnih događaja, kao što su SAD ili Japan, već i u drugim delovima sveta, posebno u Evropi. Imajući u vidu evidentnost klimatskih promena {XE „Klimatske promene“} pred poljoprivrednim proizvođačima kao i svim drugim subjektima privređivanja a posebno osiguravajućim i reosiguravajućim društvima se postavljaju izazovi identifikovanja potencijalnih kratkoročnih i dugoročnih efekata klimatskih promena {XE „Klimatske promene“} na njihovo

Grafikon 2: Postepeni porast temperature na globalnom nivou od 1850. do 2020. godine



Izvor: Climatic Research Unit and the UK Met. Office Hadley Centre (pristupljeno 15.2.2022.)

poslovanje i finansijske performanse i pronalaženja mera za njihovo minimiziranje. U svetu današnjice ne postavlja se više pitanje da li postoji ili ne globalna promena klime već kako se evidentne klimatske promene odražavaju i kako će se odraziti kao i kakve izazove prouzrokuju na život na Zemlji, ekonomiju a posebno na osiguravajuća i reosiguravajuća društva koja se nalaze u samom epicentru dešavanja, zbog njihove suštinske uloge u društvu da formiranjem zajednica rizika obezbeđuju zaštitu pojedinaca i privrednih subjekata od rušilačkog dejstva prirodnih sila i nesrećnih slučajeva izazvanih ljudskim delovanjem.

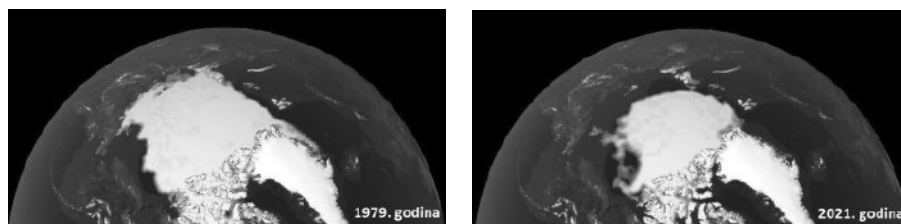
Sa povećanom emisijom ugljen dioksida efekat staklene bašte {XE „Staklena bašta“} je postao prenaplašen što je uzrokovalo stanje koje se označava kao globalno zagrevanje a čije su neposredne posledice topljenje ledenog pokrivača, porast globalne temperature, povećanje nivoa mora. Na evidentnost postojanja globalnog zagrevanja ukazuju podaci Svetske meteorološke organizacije⁸ o kretanjima temperature vazduha u 2006. godini u odnosu na tridesetogodišnji period 1961-1990. Naime, prosečna globalna temperatura tokom 2006. godine bila je za +0,42 °C iznad tridesetogodišnjeg proseka, odnosno na šestom mestu po visini temperature od 1861. godine, od kada postoje podaci. Temperatura u severnoj hemisferi bila je za +0,58 °C iznad tridesetogodišnjeg proseka i četvrta po visini temperature od 1861. godine a u južnoj hemisferi temperatura je bila za +0,26 °C iznad tridesetogodišnjeg proseka, odnosno sedma najtoplija godina u južnoj hemisferi od 1861. godine. Postepeni porast temperature tokom poslednjih 170 godina prikazuje grafikon.

⁸ *Statement on the Status of the global Climate in 2006*, World Meteorological Organization, Geneva, Switzerland, 2007.

Najtoplija godina od kada postoje merenja, odnosno od 1850. godine bila je 2014. godina. Slede je 2010. i 2013. godina. Povećanje globalne temperature u dvadeset prvom veku ilustruje i podatak da je najhladnija godina bila 2008. godina a da je pri tome prosečna temperatura u 2008. godini bila toplija od svih godina u dvadesetom veku sa izuzetkom 1998. i 1997. godine. Na osnovu ovih podataka jasno se može izvući zaključak da je globalno zagrevanje evidentno i posebno izraženo poslednjih godina.

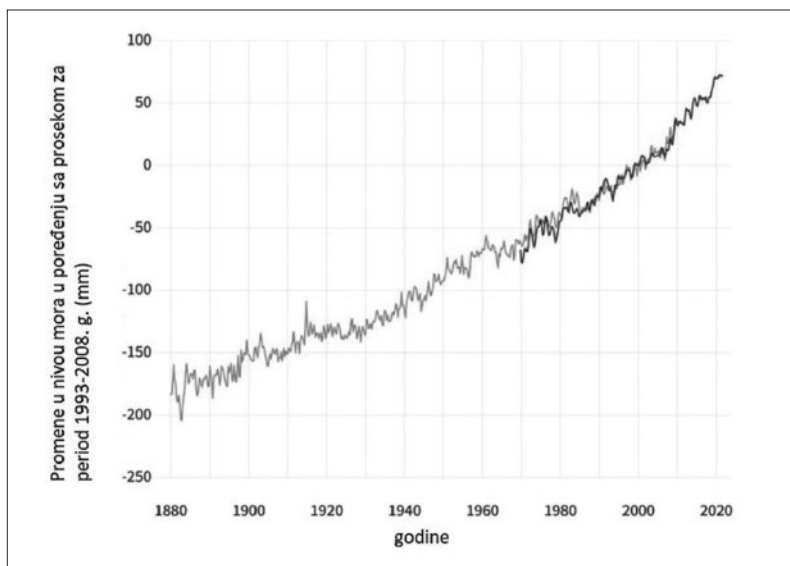
Pored porasta temperature, evidentna posledica prenaplašenog efekta staklene bašte (XE „Staklena bašta“), odnosno globalnog zagrevanja jeste i topljenje ledenog pokrivača kao i porast nivoa mora (vidi sliku 1 i grafikon 3).

Slika 1: Uporedni prikaz ledenog pokrivača na Arktiku i Grenlandu u 1979. i 2021. godini



Izvor: NASA (pristupljeno 25.2.2022.)

Grafikon 3: Porast nivoa mora zahvaljujući globalnom zagrevanju



Izvor: NOAA Climate.gov image based on analysis and data from Philip Thompson, University of Hawaii Sea Level Center Trends, <https://www.climate.gov/news-features/understanding-climate/climate-change-global-sea-level> (pristupljeno 22.2.2022.)

Topljenje ledenog pokrivača na Arktiku i Grenlandu, kao što prikazuje slika 1, dokaz je prisutnog globalnog zagrevanja. Prema podacima NASA-e površina leda na Arktiku se smanjuje prosečno za 9 % po dekadi.

Sa grafikona 3 se jasno vidi prosečan porast nivoa mora zabeležen u periodu od 1880. do 1980. godine. Prema analizama Programa Ujedinjenih nacija za životnu sredinu (United Nations Environment Programme) prosečan nivo mora na globalnom nivou tokom prikazanih 100 godina porastao je za oko 10 do 25 centimetara.

Katastrofalne štete {XE „Katastrofalne štete“} odlikuje istovremeno ostvarenje jedne ili više katastrofalnih opasnosti kod veoma velikog broja objekata, odnosno rizika sa visokim ljudskim i novčanim gubicima.⁹

Prema određenju Insurance Information Institute, katastrofalne štete predstavljaju štete uzrokovane prirodnim ili ljudskim faktorom koje su neobičajeno velike i koje utiču na veliki broj osiguravača i osiguranika.

U cilju nastojanja za davanjem kvantitativnog određenja pojma katastrofalnih šteta, Property Claims Services, deo Insurance Services Office iz SAD-a, pod katastrofalnim štetama podrazumeva svaki štetni događaj čija je vrednost osiguranih šteta na imovini jednaka ili veća od 25 miliona dolara i koje negativno utiču na značajan broj osiguranika i osiguravača.

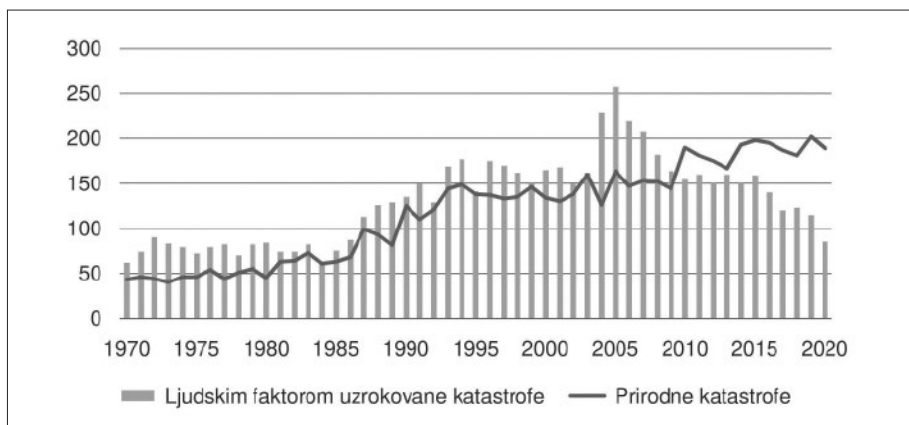
Događaji kao što su uragani (posebno sezona uragana iz 2005. godine), poplave (na primer, u Velikoj Britaniji poplave iz 2007. godine izazvale su štete nezapamćene u poslednjih 60 godina), zemljotresi (zemljotres u okolini Los Anđelesa iz 1994. godine, zemljotres u gradu Kobe, Japan iz 1995. godine i zemljotres u provinciji Sečuan, Kina iz 2008. godine), cunamiji (na primer, cunamiji koji su pogodili Tajland 2004. godine i Mjanmarsku uniju 2008. godine), teroristički napadi (na primer, napad na Svetski trgovinski centar od 11 septembra 2001. godine u SAD) sve češće se dešavaju i produkuju sve intenzivnije negativne posledice, kako za tržište osiguranja tako i čitave nacionalne pa i globalnu ekonomiju. Grafikonom 4 prikazano je povećanje broja katastrofalnih događaja u svetu u periodu od 1970. do 2020. godine.

Podaci sa grafikona eksplicitno ukazuju da se broj katastrofalnih događaja povećava. Takođe, evidentno je da se konstantno povećava broj prirodnih katastrofa.

Prirodne katastrofe {XE „Prirodne katastrofe“} se posebno intenziviraju poslednjih nekoliko godina, delimično uslovljene problematikom globalnog zagrevanja. To se posebno odnosi na prirodne katastrofe koje su uslovljene vremenskim prilikama. Prirodne katastrofe i to upravo one uslovljene promenama vremenskih prilika kao što su uragani, cunamiji, suše i poplave istorijski posmatrano a posebno u novije vreme najviše su ugrožavali osiguravajuća i reosiguravajuća društva.

⁹ Marović, B. i Žarković, N.: *Leksikon osiguranja*, DDOR Novi Sad, AD, Novi Sad, 2007, str. 110

Grafikon 4: Broj prirodnih i katastrofa izazvanih ljudskim faktorom u periodu od 1970. do 2020. godine



Izvor: Swiss Re Institute

Od sredine pedesetih godina dvadesetog veka dolazi do značajnog povećanja štetnih posledica katastrofalnih događaja. Na primer, pedesetih godina ukupne štete su iznosile preko 53 milijarde dolara a tokom devedesetih već preko 778 milijardi dolara. U godinama novog milenijuma štete se sve više uvećavaju. Na primer, od 25 najštetnijih događaja za sektor osiguranja, koji su se desili u periodu od 1970. do 2020. godine, 14 se ostvarilo u periodu od 2001. godine a od toga čak 12 u SAD.¹⁰ Najveće učešće tokom dvadesetog veka u katastrofalnim štetama imale su štete usled poplava, koje su, na primer u SAD, uzrokovale najveći gubitak života i najveće imovinske štete od svih prirodnih katastrofa.¹¹ Godina 2020. je deveta po veličini ukupnih ekonomskih šteta uzrokovanim prirodnim katastrofama. Nakon normizacije za efekte rasta BDP-a, prošlogodišnji ekonomski troškovi su rangirani na osamnaestom mestu ikada. Ova diskrepanca javlja se zbog akumulacije vrednosti koje su izložene štetnim događajima. S obzirom na prosečan godišnji rast šteta pri normalizovanom BDP-u od 1,3 %, između 1970. i 2020. godine, ukoliko bi događaji koji su se desili u tom periodu, danas bi izazvali znatno veće katastrofalne štete.

Osiguranjem pokrivena katastrofalna šteta su u 2020. godini iznosile 89 milijardi dolara. Ovo učešće delatnosti osiguranja i reosiguranja u pokriću ukupnih ekonomskih šteta je peto po veličini ikada i iznad je prethodnog desetogodišnjeg proseka koji je iznosio 79 milijardi dolara. Prirodne katastrofe su pokrivena osiguranjem u visini od 81 milijardu dolara dok su ljudskim faktorom izazvane katastrofalne štete pokrivena naknadom iz osiguranja u

¹⁰ Kunreuther, H. C. and Michel-Kerjan, E. O.: *At War With the Weather*, MIT Press, Cambridge, MA, 2009

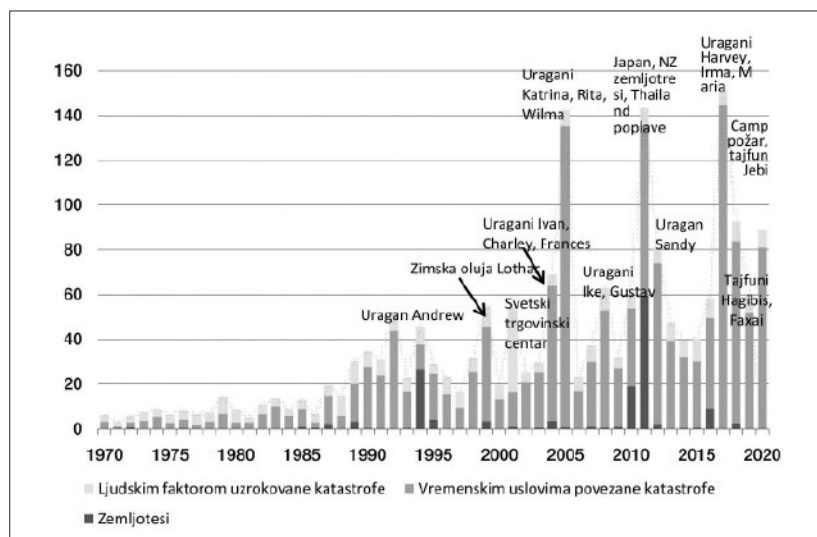
¹¹ Perry, C. A. *Significant Floods in the United States During the 20th Century – USGS Measures a Century of Floods*, USGS Fact Sheet 024-00, US Geological Survey, Lawrence, KS, 2000

vrednosti od 8 milijardi dolara. Ovo pokrće ukupno čini svega 4,9 % ukupnih svetskih fakturisanih premija osiguranja imovine.

Grube računice pokazuju da je od 280 milijardi ukupnih šteta od prirodnih katastrofa u 2021. godini, 120 milijardi bilo pokriveno osiguranjem. SAD su bile pogođene štetama od oluja, uključujući posebno uragan Ida, divljim požarima i zimskim olujama. Uragan Ida je bila najskuplja prirodna katastrofa koja je uzrokovala ukupne štete u visini od 65 milijardi dolara, od čega je 36 milijardi dolara pokriveno iz osiguranja. Ukupne štete za osiguranje u SAD iznosile su 85 milijardi dolara. U Evropi najveća pojedinačna šteta bile su poplave u julu koje su uzrokovale štete u visini od 54 milijarde dolara, od čega 40 milijardi dolara u Nemačkoj. To je uzrokovalo rast premija reosiguranja za više od 50 % u tržištima koja su bila stabilna godinama.

Koncentracija ljudi, zgrada, fabrika i infrastrukture po jedinici zemljišta kombinovana sa povećanjem populacije, vrednosti materijalnih dobara, tehnološkim razvojem i procesom globalizacije, do kojih je došao svet današnjice, dovodi do toga da ekonomski štetni događaji istog intenziteta mogu da ugroze sve veći broj ljudi i izazovu veću imovinsku štetu nego ikada do sada. prema procenama OECD-a, ponavljanje zemljotresa u Tokiju iz 1923. godine izazvalo bi štete veličine i do 75 % Japanskog bruto domaćeg proizvoda, odnosno štete u visini do 3000 milijardi dolara. Grafikonom 5 predstavljen je rastući uticaj, u pogledu veličine materijalnih šteta, katastrofalnih događaja uzrokovanih dejstvom prirodnih sila na tržište osiguranja u periodu od 1970. do 2020. godine.

Grafikon 5: Osiguranjem pokrivena katastrofalna šteta u periodu od 1970. do 2020. godine (u milijardama dolara)



Izvor: Swiss Re Institute

Podaci sa grafikona svedoče o kontinuiranom povećanju, posebno u poslednjoj dekadi, štetnih posledica ostvarenja katastrofalnih događaja. Posebno je evidentno povećanje uticaja prirodnih katastrofa koje su izazvane vremenskim prilikama, odnosno koje uzrokuju klimatske promene. Podaci o povećanju broja katastrofalnih događaja i njihovom intenzitetu nedvosmisleno potvrđuju uticaj klimatskih promena {XE „Klimatske promene“} i povećane koncentracije stanovništva i materijalnih vrednosti.

Klimatski rizik, odnosno rizik klimatskih promena za osiguravače može biti shvaćen kao grupa rizika, odnosno kao agregatni rizik koji obuhvata grupaciju rizika na koje utiču klimatske promene, kao što su na primer zdravstveni rizici od pojave novih bolesti, poplave, suše ili ekonomski uticaji kao što je na primer uticaj klimatskih promena na energetski sektor ili poljoprivredu. Stoga je ponuda električne energije blisko povezana sa prosečnim temperaturama, sa optimumom na oko 20 °C. Poljoprivredni sektor je takođe izrazito osetljiv na klimatske promene, kao što su promene prosečnog trajanja i broja sunčanih i dana sa padavinama kao i pojave ekstremnih događaja kao što su mraz ili grad. Svi ovi faktori posredno se odražavaju i na nekatastrofalne štete za industriju osiguranja i reosiguranja.

Međutim, ključni problem za sektor osiguranja predstavljaju katastrofalni događaji na koje utiču klimatske promene, odnosno koji nastaju zbog toga što se klima menja. Imajući u vidu značaj prirodnih katastrofa i njihovu povezanost, odnosno uslovljenost klimatskim promenama, za sektor osiguranja i reosiguranja su najznačajniji, imajući u vidu problematiku njihove solventnosti, uticaji klimatskih promena na prirodne katastrofe.

Sa ekonomskog aspekta globalno zagrevanje možemo definisati kao klimatsku promenu, pri čemu se gotovo po pravilu, imajući u vidu uticaj klimatskih promena na katastrofalne događaje, pretpostavlja negativan uticaj za sektor osiguranja i reosiguranja. Međutim, klimatske promene mogu imati, u slučaju pojedinih rizika i pozitivan uticaj. Na primer, povećanje globalnih minimalnih temperatura može značiti smanjenje mortaliteta povezanog sa hladnim talasima. Takođe, povećanje maksimalnih temperatura i veći broj toplih dana može uticati pozitivno na pomorsko kasko osiguranje. Ipak, klimatske promene imaju najviše negativnih efekata. Više maksimalne temperature koje podrazumevaju više toplih dana mogu povećati izloženost rizicima osiguravačima zdravstvenih i životnih osiguranja ali i osiguravačima auto-odgovornosti, imajući u vidu veću verovatnoću za saobraćajne nezgode. Više minimalne temperature mogu uticati negativno na aktivnost nekih pesticida, veću rizičnost od pojave lavina i topljenje većitog leda što bi imalo negativan uticaj i na osiguranje prekida poslovanja, životne i zdravstvene osiguravače kao i osiguravače industrije. Konačno povećano isušivanje tokom letnjih meseci može negativno uticati na gotovo sve vrste osiguranja jer može dovesti do povećanja šumskih požara, zdravstvenih rizika i prekida poslovanja. Povećanje

verovatnoće ostvarenja i intenziteta štetnih posledica klimatskih rizika je izvesno za sektor osiguranja čak i kada bi sa naučnog aspekta bilo nemoguće dokazati da je efekat staklene bašte odgovoran za sve češće i snažnije uragane ili negativan uticaj na zimske oluje ili poplave u Evropi. Povećan intenzitet procesa u atmosferi utiče pozitivno na povećanje verovatnoće ostvarenja i intenzitet tropskih ciklona, tornada, padavina sa gradom, poplava i drugih nepogoda u mnogim delovima sveta sa značajnim negativnim implikacijama za sektor osiguranja.¹² Novija istraživanja ukazuju potvrdno za tvrdnje iznešene još 1993. godine. Istraživanja pokazuju, na primer, da buduće zagrevanje može uzrokovati rastući trend destruktivnog potencijala tropskih ciklona i značajan porast šteta povezanih sa uraganima u dvadeset prvom veku.¹³

Funkcionisanje osiguranja bazira na premisama da su rizici merljivi (da postoji dobro razumevanje rizika), da postoji mogućnost diversifikacije rizika (da se u okviru portfelja osiguranja može neutralisati dejstvo jednih rizika drugim rizicima), da je njihovo ostvarenje slučajno i da je određena ekonomska cena rizika, odnosno cena po kojoj je osiguranje pristupačno osiguranicima. Međutim, klimatske promene utiču negativno na sve navedene premise na kojima osiguranje počiva jer je razumevanje rizika i njihova merljivost ugrožena u slučaju promene klimatskih uslova, jer je onemogućena diversifikacija rizika usled istovremenog ostvarenja rizika u različitim geografskim područjima, jer ostvarenje određenih ekstremnih događaja može postati regularno u pojedinim regionima i nivou šteta mogu usloviti da nivou premija osiguranja budu iznad onoga što su osiguranici spremni da plate.

Klimatske promene imaju snažnog negativnog uticaja na raspoloživost i pristupačnost usluga osiguravajuće zaštite, potencijalno usporavajući razvoj tržišta osiguranja i prebacujući veći deo rizika na državne institucije i pojedince. Sve više se smanjuje razlika između iznosa naplaćenih premija¹⁴ i iznosa isplaćenih iz osiguranja po osnovu nastalih šteta, što dovodi do smanjenja sposobnosti tržišta osiguranja i reosiguranja da apsorbuje štete povezane sa klimatskim promenama, a što ima negativne reperkusije na raspoloživost usluga osiguranja po prihvatljivoj premiji.

Posebno problematično područje i najevidentnije, u pogledu uticaja klimatskih promena na tržište osiguranja, jeste ostvarenje uragana koji pogađaju priobalno područje SAD. Na evidentnost uticaja klimatskih promena na ostvarenje uragana ukazuje i podatak da se 10 najrazornijih uragana i za

12 Leggett, J.: „Who will underwrite the hurricane?“, *New Scientist*, 1993, str. 28-33

13 Emanuel, K. A. „Increasing destructiveness of tropical cyclones over the past 30 years“, *Nature*, 2005, str. 686-688

14 Istraživanja u Velikoj Britaniji ukazuju da se rizičnost vremenskih uslova povećava u proseku 2 do 4 % godišnje što uzrokuje potcenjeno iskazivanje premija osiguranja za oko 30 % zahvaljujući postojanju vremenskog razmaka između istorijskih podataka koji se koriste pri kalkulacijama premija osiguranja i budućih odštetnih zahteva. – Izvor: Dlugolecki, A.: *A changing climate for insurance*, Association of British Insurers, London, UK, 2004

globalno tržište osiguranja najštetnijih desilo upravo u poslednjih 20 godina. Naučne su pretpostavke da je verovatnoća nastanka uragana povezana sa dugoročnim promenama u površinskoj temperaturi mora, koja se tipično pojavljuje u ciklusima sa trajanjem od 20 do 50 godina. Prognoze su da će se ove ciklične promene, tzv. Atlantske multidekadne oscilacije (AMO), a čije je ispoljavanje pojačano globalnim zagrevanjem, nastaviti u narednih 10 do 30 godina, uz mogućnost izazivanja učestalijih i intenzivnijih tropskih ciklona u odnosu na dosadašnji godišnji proseak.

Prirodne katastrofe uslovljene klimatskim promenama generišu mnoštvo međusobno povezanih pitanja i problema kao što su: kako da se rizikom nastanka takvih događaja upravlja na adekvatan način, kako da se oni adekvatno finansiraju i kako da se odredi prava cena za takve događaje.¹⁵ Procene rizika i kalkulacije premija osiguranja za katastrofalne događaje povezane sa vremenskim uslovima su tipično sprovedene retrospektivno, odnosno na bazi iskustva o ostvarenim štetama u prethodnom periodu. Adekvatni istorijski podaci o uticaju klimatskih promena nisu na raspolaganju osiguravačima što zahteva proaktivan pristup koji podrazumeva da osiguravači koriste geografske informacione sisteme, mapiranja rizika i scenarija događaja. Imajući u vidu činjenicu da ostvarenje rizika prirodnih katastrofa tipično uzrokuje štete širom geografskih područja (tipično kretanje je između 10000 i 100000 kvadratnih kilometara) i istovremeno uključuje ostvarenje brojnih individualnih rizika, čime dolazi do kumuliranja rizika, upravljanje rizicima u uslovima uticaja klimatskih promena je znatno teže ali je omogućeno primenom računarski podržanih modela koji analiziraju široka geografska područja i veliki broj osiguranih objekata, primenom brojnih scenarija mogućih ostvarenja štetnih događaja. U slučaju osiguranja prirodnih katastrofa i lokacija je od vitalnog značaja prilikom razmatranja osigurljivosti ovog rizika. Tako na primer, u Floridi najveću opasnost predstavljaju uragani tokom letnjih meseci dok u Kaliforniji najveću opasnost predstavljaju zemljotresi. Prikupljanje podataka o geografskoj lokaciji je ključno u pogledu limitiranja kumuliranja rizika, što je preduslov adekvatnog procenjivanja rizika prirodnih katastrofa koje se uzimaju u osiguravajuće pokriće.

Osim uticaja na poslove osiguranja, klimatske promene utiču i na promenu investicione klime. Klimatske promene imaju značajnog uticaja na investicione strategije osiguravača što povratno ima uticaja na njihovu dugoročnu finansijsku profitabilnost i solventnost. Naime, ove promene utiču ne samo na obe strane bilansa osiguravajućih društava, aktivu i pasivu, putem generisanja štetnih događaja, već utiču i na vrednost imovinskih pozicija putem reakcija finansijskog tržišta. Pod najvećim uticajem klimatskih promena su tržišta

15 Russell, T. and Dwight M. J.: *Catastrophe Insurance, Capital Markets, and Insurable Risk*, Journal of Risk and Insurance, Vol. 64, No. 2, 1997, str. 205-230

akcija i nekretnina ali takođe i korporativnih obveznica. Vrednost kompanija čije su poslovne aktivnosti ili proizvodi osetljivi na klimatske promene može biti ugrožena, što može izazvati iznenadne tržišne šokove jer klimatski faktori nisu integrisani u tržišne cene, čime mogu posledično biti ugrožene performanse investicionih portfelja osiguravača. Međutim, primenom kreativnih strategija zaštite od rizika kao i investiranjem u sektore i kompanije koji na odgovoran način reaguju na klimatske promene, osiguravajuća društva ne samo da mogu zaštititi i unaprediti performanse svojih investicionih portfelja, imajući u vidu da dugoročno posmatrano poslovanje ovih sektora i kompanija može biti profitabilnije uz niži rizik u odnosu na sektore i kompanije koji se neodgovorno odnose prema okruženju, već mogu unaprediti svoju tržišnu reputaciju i dodatno podstaći preduzeća da primenjuju mere limitiranja negativnog uticaja na okruženje, što je u krajnjoj instanci u interesu samih osiguravajućih društava.

Reosiguravajuća društva oduvek su imala značajnu ulogu u stabilizaciji tržišta osiguranja nakon nastanka katastrofalnih šteta uzrokovanih dejstvom prirodnih sila. Tako je recimo, veći deo nastalih šteta usled zemljotresa u San Francisku iz 1906. godine nadoknađen iz sredstava reosiguravajućih društava, pri čemu je posebno zabeležena uloga Lloyd's čiji su sindikati u tom slučaju isplatili bez ikakvih sporenja preko 50 miliona tadašnjih dolara, odnosno u današnjoj vrednosti dolara preko 1 milijarde. Takođe, u slučaju sezone uragana iz 2005. godine reosiguravači su isplatili oko 45 % ukupnih šteta a u slučaju sezone uragana iz 2004. godine reosiguravači su isplatili oko 20 % ukupnih šteta.¹⁶ Iako na reosiguravajuća društva utiču brojni rizici, uključujući regulatorna ograničenja, pritiske rejting agencija, ekonomsku stabilnost, kretanja na finansijskim tržištima kao i katastrofalne štete izazvane ljudskim faktorom, najznačajniji uticaj na stabilnost tržišta osiguranja i reosiguranja imaju prirodne katastrofe.

Prostorna disperzija rizika nalazi se u samoj srži funkcionisanja reosiguranja. Ona podrazumeva postojanje nezavisnosti između rizika prihvaćenih u reosiguravajuće pokriće u različitim geografskim područjima. Naprimera, zemljotres u SAD ne utiče na pojavu zemljotresa u drugim delovima sveta. Takođe, slično kao osiguravači, i reosiguravači vrše i disperziju rizika tokom vremena, formiranjem rezervi u godinama kada su izloženi manjim obimom štetnih događaja, disperziju po osiguravačim a i po vrstama rizika. Međutim, imajući u vidu globalni karakter klimatskih promena, diversifikacija rizika putem reosiguranja postaje sve ograničenija. U uslovima evidentnih klimatskih promena, reosiguravajuća društva, naročito velika kao što su Swiss Re i MunichRe, izložena su snažnim koncentracijama rizika ostvarenja prirodnih

16 Overview & Outlook for the P/C Insurance Industry: *An Industry at the Crossroads*, Insurance Information Institute, New York, April 23, 2007, slajd 62

katastrofa zbog ograničenih mogućnosti diversifikacije rizika. Klimatske promene utiču na učestalije pojavljivanje prirodnih katastrofa sa sve razornijim posledicama na sve širim geografskim područjima. Ograničene mogućnosti diversifikacije rizika su dovele do povlačenja nekih reosiguravača sa tržišta kao i povećane zahteve za kapitalom. Kao rezultat snažnog uticaja klimatskih promena u novije vreme, dolazi do povećavanja cena reosiguravajućeg pokrića jer one moraju reflektovati povećane zahteve za kapitalom koji je potreban da bi se podržale veće izloženosti reosiguravača katastrofalnim događajima.

Na osnovu empirijskih podataka evidentno je da klimatske promene utiču na poslovanje reosiguravajućih društava na sličan način kao i na osiguravajuća društva. Međutim, imajući u vidu da se uloga reosiguranja uglavnom svodi na preuzimanje odgovornosti za pokriće retkih ali ekstremnih događaja, jasno je da klimatske promene imaju još naglašeniji uticaj na poslovanje reosiguravača. Upravo zbog te činjenice reosiguravajuće kompanije su bile prve u ukazivanju na globalno zagrevanje i u podršci istraživačkih studija u cilju dobijanja statistički pouzdanijih srednjoročnih i dugoročnih prognoza vremenskih prilika. U sadašnjim uslovima, pred reosiguravačima su, uprošćeno posmatrano, na raspolaganju dve alternative: eliminisanje određenih rizika iz reosiguravajućeg pokrića, što je neprihvatljivo s obzirom da bi u tim uslovima i osiguravajuće pokriće za takve rizike izostalo ili povećavanje premija reosiguranja koje bi dovelo do nepraktičnosti sprovođenja osiguranja. Oskudica reosiguravajućeg kapaciteta koja neminovno prati efekte klimatskih promena zahteva pronalaženje novih rešenja u upravljanju rizikom osiguranja. Zbog toga reosiguravači nastoje da primenjuju sofisticiranija modeliranja rizika i disciplinovanije preuzimanje rizika ali, na bazi podrške istraživanjima fenomena klimatskih promena, i adaptivne mere kao što su sezonska predviđanja uragana, razumevanja osetljivosti novih industrija, istraživanja u cilju iskorišćavanja mogućnosti novih tržišta.

Ostvarivanje sve češćih katastrofalnih šteta sa sve intenzivnijim posledicama dovelo je do problema upravljanja velikim brojem odštetnih zahteva ali pre svega do problema ograničenosti kapaciteta tradicionalnog reosiguranja i retrocesija. Tipičan odgovor osiguravajućih društava na katastrofalne događaje, posebno one koji uzrokuju potrebu ponovnog utvrđivanja njihovih procena verovatnoće nastanka i intenziteta mogućih posledica, jeste ograničavanje ponude osiguravajuće zaštite i povećanje cena ograničenog pokrića koje je na raspolaganju. U tim slučajevima potrebno je uključivanje šire društvene zajednice u pokriće mogućih negativnih posledica ostvarenja katastrofalnih rizika.

Jedan od problema sa kojim se suočavaju zemlje u razvoju, uključujući zemlje regiona, jeste nedovoljna zastupljenost privatnog osiguranja, posebno kada je reč o osiguranju poljoprivrede kao i osiguranjima od poplava, požara ili zemljotresa. U takvim uslovima nameće se potreba za pronalaženjem rešenja u unapređenju zastupljenosti osiguranja kao i primenom rešenja minimizovanja

negativnih efekata klimatskim promenama izazvanih katastrofalnih šteta na osiguravajuća društva. Problem leži u činjenici što pojedinci na osnovu prethodnog iskustva očekuju da će država pokriti troškove šteta. S druge strane, česta je pojava da na državnom nivou preovlađuje svest o mogućnosti finansiranja iz međunarodnih izvora, odnosno pokrića budžetskih deficita po osnovu stranog donatorstva. Imajući u vidu navedeno i činjenicu nedovoljne tražnje za pojedinim osiguranjima u Srbiji, nameće se pitanje potrebe i mogućnosti uvođenja obaveznosti osiguranja. U pojedinim zemljama u razvoju postoji obaveznost zaključivanja osiguranja poljoprivrede. U Indiji i na Filipinima postoji obaveznost osiguranja useva i plodova za poljoprivredne proizvođače koji su u procesu odobravanja kredita od banaka. Ista situacija je prisutna i u Brazilu gde je obaveznost zaključivanja osiguranja useva neophodna poljoprivrednim proizvođačima ukoliko žele da dobiju kredite od državnih banaka.¹⁷ U Turskoj i Rumuniji postoji obaveznost zaključivanja osiguranja imovine od rizika potresa. Obaveznost osiguranja ima i negativne implikacije s obzirom da osiguranici osećaju da im je osiguranje nametnuto umesto da sami uviđaju potrebu za odgovarajućom osiguravajućom zaštitom od rizika. U nekim zemljama, kao što je Rumunija, uvođenje obaveznosti u domen osiguranja od katastrofalnih rizika nije dalo pozitivne rezultate. Smatramo i da bi u domaćim okvirima bilo najbolje putem edukacije unaprediti svest poljoprivrednih proizvođača o potrebi zaključivanja osiguranja, posebno u uslovima ostvarenja klimatskih promena. Unapređenje svesti, uvereni smo, dalo bi u domaćim okvirima znatno bolje rezultate.

Finansiranje katastrofalnih šteta, po pravilu, uslovljava ulogu privatnog sektora u tržišno orijentisanim ekonomijama. Državna intervencija u sferama gde tržišni mehanizmi funkcionišu obično se poistovećivala sa planskim ekonomijama. Iako osiguranje predstavlja ključni oblik upravljanja katastrofalnim rizicima, povećana verovatnoća nastanka katastrofalnih događaja tokom poslednje decenije skrenula je pažnju na limite osigurljivosti u okviru tržišno orijentisane ekonomije i ka relevantnosti javne intervencije na slobodnom tržištu deljenja rizika – tržištu osiguranja. Katastrofalni rizici su karakteristični po nagomilavanju – kumuliranju rizika iz više grana osiguranja pri čemu su rizici međusobno pozitivno korelisani, često zahvataju široka geografska područja, što ograničava primenu limitiranja rizika putem njegove diversifikacije.

Svaka država je zainteresovana da omogući uslove da privatna osiguravajuća zaštita postoji za sve rizike i sve osiguranike, a u uslovima kada je ponuda osiguranja za katastrofalne rizike privatnog sektora ograničena, država se po pravilu direktno uključuje u poslove osiguranja. Direktna uloga države na tržištu osiguranja ostvaruje se osnivanjem državnih osiguravajućih društava

17 Kalra, A. and Xing, L.: *Partnering for food security in emerging markets*, Sigma No 1/2013, Swiss Re, Zurich, 2013.

ili putem finansijske podrške privatnom sektoru kada država ima ulogu (re) osiguravača u krajnjoj instanci. U pogledu uključivanja države u poslove osiguranja i reosiguranja postoje različita mišljenja teoretičara i praktičara osiguranja. Ova mišljenja variraju od potpune negacije do potpunog odobravanja direktnog uplitanja države u vršenje funkcija osiguranja i reosiguranja, pa čak i zahtevanja osiguravajućih društava za državnom intervencijom. Uloga države postala je neophodna u slučaju katastrofalnih događaja širokih razmera koji uzrokuju nemogućnost tržišta osiguranja i reosiguranja da apsorbuje štete {XE „štete“} uzrokovane takvim događajima. Međutim, posmatrano sa ekonomskog aspekta, uloga države može biti i kontraproduktivna. Smatramo da se mnogo bolji način direktnog učešća budžetskih sredstava u finansiranju šteta nastalih ostvarenjem katastrofalnih događaja može ostvariti putem partnerstava javnog i privatnog sektora kao i obezbeđenjem finansijske kompenzacije oštećenih u slučaju ostvarenja rizika koji ne ispunjavaju uslove osigurljivosti postavljene od strane privatnog sektora. Prednost partnerstava javnog i privatnog sektora je u činjenici da se na taj način može unaprediti 1) sposobnost modeliranja katastrofalni šteta, 2) identifikacija efektivnih mera za smanjenje verovatnoće ostvarenja ali i negativnog uticaja u slučaju kada se štete već dese a prevashodno 3) kapaciteta za prihvatanje rizika.

Jedan od pretpostavljenog uticaja osiguravajućih društava na ublažavanje posledica klimatskih promena jeste njihov uticaj na osiguranike, na primer, kroz uvođenje obaveznih troškova vezanih za minimiziranje emisije ugljen dioksida u polise osiguranja motornih vozila. Međutim, industrija osiguranja nije u mogućnosti da to učini jer bi bilo potrebno ulogu osiguranja podići na nivo oporezivanja i uloge regulatora. Tržište osiguranja je izrazito kompetitivno na globalnom nivou pri čemu većina osiguranika se za usluge osiguravajućeg pokrića opredeljuje poredeći premije osiguranja ali i ukupne troškove pribavljanja osiguravajućeg pokrića, a aktivnosti kao navedene bi uticale na povećanje premije osiguranja motornih vozila što bi gotovo direktno vodilo ka smanjenju tražnje.

Nemogućnost nametanja obaveznosti redukcije ugljen dioksida ne podrazumeva istovremeno i potpuno odsustvo mogućnosti osiguravajuće delatnosti da utiče na ublažavanje negativnih efekata klimatskih promena. Prvo što osiguravajuće kompanije mogu učiniti jeste da svoje sopstvene kompanije izlože merama smanjenje emisije ugljen dioksida ili da postave ciljeve da postanu neutralne u pogledu emisije ugljen dioksida. Unapređenjem energetske efikasnosti osiguravajuća društva mogu postići ovaj cilj. Osim toga, treba imati u vidu da osiguravajuća društva imaju veliku kupovnu moć koja naročito dolazi do izražaja nakon ostvarenja štetnih događaja, kada osiguravači mogu imati značajnu ulogu u pogledu usmeravanja sredstava za ponovnu izgradnju. Upravljanje otpadom nakon ostvarenja potpunih šteta takođe predstavlja mogućnost uticanja na problem klimatskih promena. Na tržištu već postoje

polise osiguranja koje omogućavaju osiguranicima da umanje svoja putovanja prilikom kupovine osiguranja motornih vozila. Polise osiguranja bazirane na principu plati koliko voziš, o kojima će nešto više reći biti u nastavku, predstavljaju pravi primer ovakvih rešenja. U novije vreme osiguravači se fokusiraju na tzv. zelenu ekonomiju i izbegavaju osiguranje projekata, na primer, eksploatacije fosilnih goriva. Osiguravajuće kompanije mogu takođe da utiču na problem klimatskih promena u njihovoj ulozi institucionalnog investitora, odnosno ulozi vlasnika. S jedne strane, moguće je da osiguravajuća društva prilikom investiranja sredstava rezervi ta sredstva usmeravaju u kompanije koje primenjuju prakse redukcije emisije ugljen dioksida, odnosno da izbegavaju kompanije koje su značajni emiteri ugljen dioksida. S druge strane, osiguravajuće kompanije kao institucionalni investitori i vlasnici kapitala mogu u kompanijama u kojima imaju pravo upravljanja i odlučivanja iskoriste to pravo u cilju redukovanja postojeće emisije ugljen dioksida. Stručnjaci se slažu da je mogućnost uticanja na ublažavanje efekata klimatskih promena veća u drugom slučaju kada se direktno utiče na smanjenje emisije štetnih gasova. Konačno, brojne kompanije iz različitih oblasti ulažu u nove tehnologije koje mogu omogućiti izbegavanje efekata klimatskih promena u budućnosti a koje uključuju istraživanja geotermalne energije, energije vetra, korišćenje energije biomasa, hidro energije i slično. Podrškom ovih projekata u vidu investicija ali i razvijanjem proizvoda osiguranja prilagođenih njihovim potrebama industrija osiguranja može doprineti ublažavanju posledica klimatskih promena.

Na globalnom planu ulagali su se i ulažu značajni napori za regulisanje sporazuma o redukciji emisija štetnih gasova koji izazivaju efekat staklene bašte. Prvi takav sporazum je sporazum iz Kjota od 11. decembra 1997. godine. Za njegovo stupanje na snagu bilo je potrebno da garantifikuje najmanje 55 država i da države koje su ratifikovale protokol čine najmanje 55 % zagađivača. Ovaj protokol formalno je stupio na snagu kada ga je Rusija ratifikovala 16. februara 2005. godine i kada je ispunjen uslov postojanja 55 zemalja potpisnica koje su na osnovu podataka za baznu 1990. godinu uzrokovale 55 % od ukupnog svetskog zagađenja. Kjoto protokol {XE „Kjotoprotokol“} ratifikovan je i od strane vlada svih zemalja bivše SFRJ. Slovenija je protokol ratifikovala 2. avgusta 2002. godine, Makedonija 18. novembra 2004. godine, Bosna i Hercegovina 16. aprila 2007. godine, Hrvatska 30. maja 2007. godine, Crna Gora 4. juna 2007. godine i Srbija 19. oktobra 2007. godine. Zatim su sledili Milenijumska deklaracija, Rio+20 i sporazum u Parizu iz 2015. godine. Na međunarodnoj konferenciji u Parizu učestvovalo je 147 svetskih lidera iz čak 195 zemalja. Dogovorena je Okvirna konvencija o klimatskim promenama UN (UNFCCC, United Nations Framework Convention on Climate Change). Reč je o novom globalnom dokumentu koji bi istovremeno ograničio dalje sagorevanje fosilnih goriva i emisiju CO₂, uz postavljanje okvira za adaptaciju ugroženih područja. Sporazum je usvojen posle više od četiri godine međunarodnih pregovora i

dve nedelje intenzivnih razgovora u Parizu, i smatra se istorijskim.¹⁸ On je obezbeđujući i podrazumeva smanjenje CO₂ do 2030. godine. Sporazumom u Parizu vlade zemalja u svetu su se dogovorile oko niza mera koje uključuju zajedničko delovanje u redukciji emisija, unapređenju transparentnosti, adaptaciji, pitanjima gubitaka i oštećenja i podrške.

Poslednji sporazum je sporazum iz Glazgova iz 2021. godine. Klimatski pakt iz Glazgova je prvi klimatski sporazum kojim se eksplicitno planira smanjenje korišćenja uglja, najgoreg fosilnog goriva za efekat staklene bašte. Sporazumom se potpisnice obavezuju i na hitno smanjenje emisije štetnih gasova i veća izdvajanja za zemlje u razvoju – kako bi im se pomoglo da se prilagode uticajima klime. Ali ono što su delegati obećali nije dovoljno da se povećanje globalne temperature ograniči do 1,5 stepena Celzijusa, koliko naučnici smatraju da je potrebno kako bi se izbegle opasne posledice zagrevanja planete. Ovim sporazumom od država se traži:

- Od država se traži da revidiraju klimatske planove do kraja sledeće godine (2022. godine), i postave ambicioznije ciljeve za smanjenje emisija štetnih gasova za 2030. godinu.
- Naglašena je potreba da bogate zemlje povećaju novac koji daju onima koji već trpe gubitke i štetu od uticaja klimatskih promena – pored trenutnih 100 milijardi dolara godišnje.
- Prvi svetski klimatski sporazum u kome se pominje ugalj.
- Formulacija obaveze da se teži ka „postepenom ukidanju“ uglja je ublažena u odnosu na prvobitni nacrt – sada piše „postepeno smanjenje“ uglja.

3. Pandemija COVID-19

Pandemija Covid-19 je „obeležila“ drugu godinu od početka primene mera u cilju ublažavanja negativnog uticaja korona virusa na živote ljudi. Iako je u momentu pisanja rada prisutno ublažavanje uticaja pandemije, posebno nakon omikron soja virusa, nadamo se da virus na jesen neće imati ponovljeni značajan uticaj na zdravlje i živote ljudi i poslovanje privrednih subjekata, uključujući i osiguravajuća i reosiguravajuća društva. Sa uticajem od preko dve godine pandemija je pored tragičnih posledica u pogledu ljudskih života i zdravlja imala i značajan ekonomski uticaj, pre svega na globalne lance snabdevanja i posebno pojedine ekonomske sektore poput avioprevoznika, turizma, ugostiteljstva ali i delatnost osiguranja i reosiguranja.

¹⁸ Razlike u odnosu na Kjoto protokol {XE „Kjotoprotokol“} Sporazumom iz Pariza, sve države prihvataju obaveze smanjenja emisije gasova sa efektom staklene bašte {XE „Staklena bašta“}, dok su Kjoto protokolom tu obavezu imale samo industrijski razvijene zemlje. Sporazum je, naime, obavezujući za svaku državu ponaosob, nakon potpisivanja i ratifikacije na nacionalnom nivou. Sporazum određuje da će njegovo otvaranje započeti 22. aprila 2016. godine i trajće godinu dana. Srbija je obavezna da izradi Nacionalni plan adaptacije. Sporazum će stupiti na snagu kada najmanje 55 država koje istovremeno emituju 55 odsto ukupnih globalnih emisija, ratifikuje Sporazum i dostavi ratifikacioni instrument UN.

Trenutni podaci Svetske zdravstvene organizacije ukazuju da je ukupno obolelih osoba od korona virusa 508.827.830 ljudi a da je ukupno potvrđeno 6.227.291 smrtna slučaja.¹⁹ Ukupno je aplicirano preko milijardu doza vakcina, odnosno 11.426.994.800, odnosno preko 11 milijardi, prema podacima zaključno sa 28. aprilom 2022. godine. Navedene podatke smo menjali dva puta u toku pisanja ovog teksta s obzirom da se svakog dana menjaju podaci. Virus se proširio na sve zemlje u svetu, pri čemu samo u dve zemlje nije prisutan – u Turkmenistanu i Severnoj Koreji. Najveći broj zaraženih osoba je bio u periodu između 3. januara i 14. februara 2022. godine, dok je najveći procenat smrtnosti bio u periodu od 9. novembra 2020. godine do 1. marta 2021. godine. Trenutno središte virusa je u Evropi i SAD, ali je veliki uticaj i u nekoliko zemalja Azije, pre svega Indiji, Iranu, Iraku, Indoneziji, Turskoj i Azijskom delu Rusije. U Evropi je ukupno potvrđeno preko 213 miliona zaraženih, Podaci iz Kine, zemlje izvorišta pandemije, pokazuju da je 1.032.919 ljudi ukupno zaraženo od početka pandemije na slučaja zaraze potvrđeno kao i 15.006 smrtnih slučajeva, što je relativno malo u odnosu na broj stanovnika u Kini, posebno kada se poredi Kina i Evropa.

Najveća smrtnost i najveći broj zaraženih je trenutno u SAD, Indiji i Brazilu. U SAD je ukupno do 28. aprila 2022. godine zaraženo 80.270.473 osobe a 984.272 je umrlo, što ukazuje na smrtnost od 0,012 %. U Indiji je zaraženo 43.065.496 osoba a ukupno 523.654 je umrlo, što ukazuje na smrtnost od 0,012 %. U Brazilu je zaraženo 30.355.919 osoba a 682.722 je umrlo, što ukazuje na smrtnost od 0,022 %. U Francuskoj je obolelo 27.595.685 a umrlo 142.188, što ukazuje na stopu smrtnosti od 0,005 %. U Nemačkoj je ukupno zaraženo 24.479.055 osoba a umrlo je 134.832 osobe, a stopa smrtnosti je 0,005 %. U Velikoj Britaniji je ukupno zaraženo 21.994.813 a umrlo je 174.144 osobe, dok je stopa smrtnosti 0,007 %. U Rusiji je ukupno zaraženo 18.159.600 osoba a 375.400 je umrlo, dok je stopa smrtnosti 0,02 %. U Italiji je ukupno zaraženo 16.191.323 osobe i 162.927 je umrlo, dok je stopa smrtnosti 0,01 %. U Španiji je ukupno zaraženo 11.833.457 osobe a umrlo je 104.227 osoba, dok je stopa smrtnosti 0,008 %. U Turskoj je zaraženo ukupno 15.023.662 osobe a umrlo je 98.720. osoba, dok je stopa smrtnosti 0,006 %.

Kada je reč o regionu, Srbija je najpogođenija sa 2.003.334 zaraženih osoba ukupno i 15.969 umrlih osoba, dok je stopa smrtnosti 0,008 %. Sledi je Hrvatska sa 1.118.526 ukupno zaraženih i 15.801 umrlih osoba, sa stopom smrtnosti od 0,014 %. U Sloveniji je ukupno zaraženo 1.006.377 osoba i 7595 umrlih, sa stopom smrtnosti od 0,008 %. U Bosni i Hercegovini ukupno je zaraženo 376.897 osoba i 15.764 smrtnim ishodom, sa stopom smrtnosti od 0,042 %. U Makedoniji je ukupno zaraženo 309.229 osoba i 9277 umrle osobe,

19 WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard, <https://covid19.who.int> (pristupljeno 28.4.2022.)

sa stopom smrtnosti 0,03. U Crnoj Gorije ukupno zaraženo 234.871 osobe i ukupno 2713 smrtnih slučajeva, sa stopom smrtnosti 0,011 %.

Pandemija Covid-19 je i u 2021. godini bila ključni rizik koji je ugrožavao poslovanje svih, uključujući i osiguravajuća društva. Pandemija je imala uticaja na način sprovođenja osiguranja, na distributivne kanale, na promene u ponašanju kupaca (ugovarača osiguranja) i opadanje njihove lojalnosti u svetlu poboljšane transparentnosti premija, npr. putem agregatora, i pojednostavljenih procesa zamene polisa osiguranja, što je uticalo na primenu veće digitalizacije u osiguranju. Povećaće se tražnja za pojedinačnim proizvodima i uslugama: tradicionalne, dugoročne usluge osiguravajuće pokrića zamenice agilne usluge osiguranja. Promene u ponašanju kupaca dovešće do pomeranja potražnje ka fleksibilnom osiguravajućem pokriću i uslugama. Može se očekivati veća tražnja za polisama osiguranja u oblasti prekida poslovanja, pravnih saveta o radnom i ugovornom pravu, kao i za sajber osiguranje. Osiguravači se sada moraju suočiti sa izazovom revizije portfelja i razvoja dodatnih usluga i ponuda. Pandemija je posebno uticala na životne osiguravače, preko povećanja verovatnoće ostvarenja rizika smrti, ali je uticala i na neživotne osiguravače i to prvenstveno na putna zdravstvena osiguranja, osiguranje otkaza događaja, osiguranja povreda na radu i posebno osiguranje od prekida rada.

Smatra se da će ostvarenje korona virusa biti jedan od najvećih ako ne i najveći štetni događaj za delatnost osiguranja ikada. Takođe, odnos osiguravajućih društava prema osiguranicima je u centru pažnje štampanih i televizijskih medija ali i u centru društvenih medija. Način na koji pojedina osiguravajuća društva rešavaju odštetne zahteve biće opredeljujući za buduće ugovarače osiguranja. Na osiguravajućim društvima je da pokažu adekvatan odnos prema korisnicima osiguranja s obzirom da njihov način ponašanja prilikom rešavanja odštetnih zahteva predstavlja definišući momenat u razvoju odnosa sa potrošačima. Jednostavno rečeno, svi marketinški naponi biće uzaludni ukoliko osiguravajuća društva zakažu u isplati šteta, inače najtransparentnijoj aktivnosti osiguravača iz perspektive osiguranika. Dakle, osiguravajuća društva biće pod uticajem tzv. „perfektne oluje“ s obzirom da će pojedina osiguranja imati štete po osnovu poslova osiguranja dok će na većinu uticati umanjene prihoda po osnovu plasmana finansijskih sredstava osiguravača koji su izvesni s obzirom na izvesnu ekonomsku krizu, u najboljem slučaju posmatrano kratkoročno.

U pogledu rizika i kapitala osiguravača koji mogu biti ugroženi ostvarenjem pandemija, regulatori su predvideli potrebu za zaštitom od pandemija. U slučaju životnih osiguranja, Solventnost II eksplicitno zahteva modeliranje za slučaj katastrofalnog rizika pandemije u okviru tzv. standardne formule. S obzirom da se pandemije u proseku javljaju na svakih 25 do 50 godina, Solventnost II polazi od pretpostavke da se ostvaruju pandemije na svake 33 godine. Međutim, moguće je da u 100 godina bude četiri ili pet pandemija.

Verovatnoća ostvarenja pandemija može značajno da varira ali se one smatraju retkim štetnim događajima.

Opasno je postojanje iskušenja za otpisivanjem mogućnosti pojave pandemije jednom u 100 godina. Ukoliko se osiguravači pogrešno fokusiraju na apokaliptični scenario ostvarenja pandemija, otvara se prostor fatalizmu, kada se pogrešno postave pretpostavke da je rizik pandemije suviše mali zbog suviše male verovatnoće ostvarenja ovog rizika te da nema potrebe pripremati se adekvatno za ispoljavanje ovog rizika. S druge strane, opravdanje se pogrešno može naći u pretpostavci da bi u slučaju pojave veće pandemije bankrotirala i konkurentna osiguravajuća društva.

Ukupan uticaj korona virusa na delatnost osiguranja i reosiguranja zavisice od ukupnog trajanja uticaja korona virusa. U optimističnom scenariju, uticaj korona virusa u SAD na sve vrste osiguranja će iznositi 11 milijardi dolara, prema Willis Towers Watson u prvoj polovini 2020. godine. Ukoliko bi se društveno distanciranje nastavilo na ukupno 12 meseci, što *de facto* jeste, štete za delatnost osiguranja bi mogle da dostignu 80 milijardi dolara a ukupne ekonomske štete 1,2 biliona dolara (1200 milijardi dolara). U najgorem slučaju, ukoliko bi se virus ponovo počeo širiti nakon prekida svih mera, ukupne štete za delatnost osiguranja i reosiguranja dostigle bi 140 milijardi dolara (slučaj da dođe do zaraze 5,9 milijardi ljudi i 96 miliona umrlih). Trenutni podaci ukazuju da bi štete za delatnost osiguranja mogle prevazići ukupan iznos šteta nastalih napadom na Svetski trgovinski centar. Ukupna naknada štete iz osiguranja je za sada potpuno nepoznata, s obzirom da za razliku od katastrofalnih šteta korona virus pandemija i dalje traje.

Ključne vrste osiguranja koje su pogođene korona virusom uključuju: osiguranje od prekida rada, zdravstveno osiguranje i životno osiguranje a u određenoj meri i osiguranja od otkaza putovanja, osiguranje od otkaza koncerata i drugih događaja, osiguranje lanaca snabdevanja, osiguranja venčanja koja ne mogu biti održana kao i putna zdravstvena osiguranja. U suštini, najveći iznosi šteta za osiguravajuća društva su po osnovu prekida rada ali i zdravstvenog osiguranja i životnog osiguranja. Takođe, investicioni prinosi su ugroženi padom ekonomskom recesijom ali i padovima referentnih kamatnih stopa na istorijske minimume.

Isplata odštetnih zahteva značajna je i po osnovu osiguranja povreda na radu, s obzirom da se kompanije suočavaju sa zahtevima radnika kod kojih je ugovoren rizik pandemije u okviru njihovih dužnosti. To će gotovo izvesno biti preovlađujuće u zdravstvu. Takođe, štete će za osiguranje nastati i po osnovu različitih vrsta osiguranja od odgovornosti. Tužbe oko izjava menadžmenta u vezi sa krizom COVID-19 su verovatne. Kompanije se takođe mogu suočiti sa zahtevima u vezi sa praksama zapošljavanja i njihovim naporima da obuzdaju prenošenje COVID-19 na radnim mestima. Takođe, osiguravači bi se mogli suočiti i sa potrebom isplate odštetnih zahteva za građevinske objekte koji

kasne sa završetkom radova, odnosno kod kojih je došlo do neispunjavanja ugovorenih rokova.

Najviše publikovanih informacija odnosi se na žalbe u pogledu neadekvatnog pokrivanja osiguranja od prekida rada. Naime, u pojedinim zapadnim zemljama poput SAD-a moguće je ugovoriti osiguranje od prekida poslovanja koje se naziva još i osiguranjem poslovnih prihoda a koje je kao sekundarno vezano za osnovno imovinsko osiguranje koje sadrži vremenski element pokrivanja. U takvim uslovima, osiguranje od prekida rada može omogućiti isplatu naknade za prekid rada izazvan pandemijom COVID-19.

Uticao pandemija na životne osiguravače je neosporan. Međutim, za neživotne osiguravače uticaj pandemija nije jednostavan za razumevanje kao što je kod životnih osiguravača. Uticaj pandemija je težak za modeliranje u slučaju neživotnih osiguravača pre svega zato što nedostaju adekvatni podaci.

Značajan uticaj pandemija Covid-19 je imala na delatnost osiguranja i to kako na imovinske i osiguravače odgovornosti tako i na životne osiguravače i reosiguravače. Osiguravači su pogođeni po nekoliko vrsta osiguranja istovremeno. Takođe, jedan od značajnih problema koji su se javili su se odnosili i na procenu šteta što je tražilo balansiran odgovor u izlaganju sopstvenih zaposlenih korona virusu. Neživotni osiguravači nisu značajnije pogođeni ali i dalje postoji opasnost za pojedine vrste osiguranja. To se prvenstveno odnosi na osiguranje trgovinskih kredita, pokriva kompanija za dugove koje potencijalno neće platiti njihovi potrošači ili dobavljači. Reč je o izloženosti čija se ukupna vrednost procenjuje na oko 11 milijardi dolara globalno. Takođe, pored velikih kompanija velika je verovatnoća da budu pogođena i mala i srednja preduzeća.

Dakle, ostvarenje Covid-19 je bilo u skladu sa prethodnim scenarijima negativnog uticaja pandemija na zdravstveno i životno osiguranje, baziranih na SARS epidemiji i Španskoj groznici. Takođe, potvrđen je i ključni uticaj na dešavanja na finansijskim tržištima. Ono što nije bilo predviđeno i gde je pandemija korona virusa iznenadila jeste ogroman uticaj na realnu ekonomiju kao i na imovinske i osiguravače odgovornosti, posebno zbog osiguranja prekida poslovanja, problema sa okidačima naknada po ovoj vrsti osiguranja kao i primenjenim isključenjima iz osiguranja, što će svakako uticati na ograničenje osigurljivosti pandemija kao i na percepcije delatnosti osiguranja u vremenu koje dolazi. Tu posebno naglašavamo i percepcije budućih pandemija. Polazeći od delimičnog iskustva uticaja Covid-19, postavlja se logično pitanje koliko će pandemije uzrokovane prirodnim patogenima uticati na ljudsko društvo, kakav bi bio uticaj pandemija iz 1500-tih i 1600-tih godina, koje su prema procenama usmratile oko 90 % starosedelaca Američkog kontinenta.

Dakle, postavlja se pitanje ograničene osiguravljivosti. Iz samog pojma osiguranja uobičajeno se ukazuje na to da se osiguranje bazira na doprinosima velikog broja za slučaj štete koja može zadesiti nekolicinu. Osiguranje ne bi moglo da postoji da ne postoje nosioci rizika, odnosno osiguranici, koji

su voljni da se rasterete rizika i da za transfer rizika i njegovih potencijalno štetnih posledica plate i više o realne vrednosti pretpostavljenog rizika osiguravaču. Stoga je fundamentalni koncept osiguranja udruživanje rizika od strane osiguravajućih društava. Aktuarska osigurljivost podrazumeva mogućnost merenja, odnosno mogućnost da prosečna šteta za osiguravajuće društvo bude identifikovana i kvantifikovana a da rizici moraju biti udruženi tako da se zakon velikih brojeva može primeniti, što podrazumeva da rizici prihvaćeni u osiguravajuće pokriće moraju biti međusobno nezavisni.

Drugi zahtev je naročito značajan imajući u vidu značaj centralne granične teoreme koja se bazira na nezavisnosti odštetnih zahteva omogućavaju izvođenje intervala pouzdanosti i stoga procene dodatnog kapitala neophodnog za obezbeđenje solventnosti ili sigurnosnih margina za utvrđivanje premije osiguranja. U slučaju postojanja pozitivne međuzavisnosti, kao što je slučaj ostvarenja pandemije Covid-19, kada su hiljade odštetnih zahteva po različitim polisama međusobno povezane, kapital osiguravača mora biti povećan dok premije mogu ostati nepromenjene. Ovo proizilazi iz samog određenja reči pandemija koja vodi poreklo od grčke reči *pandemos* koja ima značenje „odnosi se na sve ljude“ a izvedena je iz reči *pan* „svi“ i *demos* „narod, ljudi“. Jedan od ključnih izazova pandemija kao i drugih katastrofa je da one mogu ugroziti solventnost čitavog tržišta osiguranja i reosiguranja. Definisane katastrofe predstavlja relativno teško pitanje u pogledu uticaja na delatnost osiguranja i osigurljivost ali je ključnikoncept geografska oblast kao i postojanje korelacije između šteta u portfelju, odnosno situacija kada diversifikacija više nije moguća.

Naime, visoka korelacija u životnim i zdravstvenim osiguranjima je ključna karakteristika pandemijskog rizika ali je kriza Covid-19 istakla i potencijal akumulacije u pogledu gubitaka na finansijskom tržištu kao i u imovinskim i osiguranjima odgovornosti. U kombinaciji sa pravnom neizvesnošću i problemima sa nepreciznim formulacijama, ova kombinovana akumulacija je izazivala neprijatna „iznenađenja“ za delatnost osiguranja.

Posledice zaključavanja su u mnogim slučajevima dovele do diskusija o tome da li je zaista određena šteta koja je nastala uzrokovana politikama vlada ili ne. Ovo naglašava kako kriterijum nesigurnosti jednoznačne i precizne definicije rizika često predstavlja izazov za polise osiguranja u stvarnom životu, posebno kada su u pitanju novi rizici ili događaji bez presedana.

Osim akumulacije rizika, još jedna karakteristika pandemije je činjenica da se za razliku od većine prirodnih katastrofa i katastrofa koje je čovek uzrokovao, gubici vremenom ostvaruju. Tokom ovog perioda donose se vladine i lične odluke o suzbijanju pandemije. Sa stanovišta delatnosti osiguranja i s obzirom na buduće definisanje osiguravajućeg pokrića, važno je pitanje da li pokriće osiguranja utiče na ove odluke, ili drugim rečima, može li moralni hazard predstavljati problem. Moralni hazard {XE „Moralni hazard“} predstavlja situaciju

u kojoj pojedinci i privredni subjekti, zahvaljujući postojanju osiguranja, imaju manju averziju prema prihvatanju rizika, odnosno manje su motivisani za redukovanje mogućnosti ostvarenja štete kao i intenziteta štetnih posledica kada štete već nastanu. Kako se takve odluke donose tek nakon što je pandemija započela, poseban fokus treba biti na ex post moralnom hazardu, mada će u budućnosti, sa sada povećanom svešću o pandemijskom riziku, biti od presudnog značaja i da se pripazi na efekat koji će dostupnost osiguravajućeg pokrića rizika imati na napore u pripremi za pandemiju (u slučaju prekida poslovanja, napore preduzeća u pripremi za pandemiju).

Tradicionalno postupanje osiguravajućih društava u pogledu osigurljivosti ovih rizika sa velikim intenzitetom negativnih posledica bila je diversifikacija rizika, po granama osiguranja, po geografskoj lokaciji i sl. Međutim, problem se dešava kada jedan događaj kao pandemija Covid-19, utiče na više geografskih lokacija istovremeno i na različite vrste osiguranja, zbog čega se diversifikacija po granama osiguranja ne može primeniti.

Još sredinom 2020. godine panevropska inicijativa za osnivanjem pula za podršku pokrića pandemije Covid-19 i budućih pandemija pokrenula je evropska organizacija privrednih komora i industrije koja predstavlja više od 20 miliona firmi, od čega preko 93 % malih i srednjih preduzeća, širom 43 evropske države. Ova organizacija je potpisala memorandum o razumevanju sa Generali osiguranjem prema kome su se oni dogovorili da sarađuju u promociji i implementiraju potencijalnog pula za pokriće rizika pandemije (Pandemic Risk Pool). Učešće u projektu se očekuje da uključi više evropskih institucija, zemlje članice i druge vodeće evropske institucije kako bi se formiralo javno-privatno partnerstvo i mehanizmi koji će obezbediti pokriće budućih pandemija. Planovi za potencijalni „Pandemic Risk Pool“ prate Generali-jev doprinos u rešavanju vanrednih situacija Covid-19 preko Vanrednog međunarodnog fonda (Extraordinary International Fund) od 100 miliona evra i Plan oporavka za Evropu (Recovery Plan for Europe) koji je Evropska unija pokrenula krajem maja 2020. godine.

Osim javno-privatnog partnerstva moguće je razviti obveznice za katastrofalne štete od pandemija koje bi prelele rizik pandemije na investitore na tržištu kapitala. Mehanizam emitovanja obveznica povezanih sa pandemijom osnovale bi vlade, sa glavnicom za pokrivanje značajnih troškova koji proizilaze iz pandemije. Ove obveznice, kojima bi se trgovalo na sekundarnom tržištu, generisale bi prinos adekvatan riziku za privatne i institucionalne investitore a koji bi se finansirao kroz premije osiguranja plaćenim iz javnih sredstava. U slučaju ostvarenja unapred definisanog događaja koji je okidač pandemije, odnosno događaj koji predstavlja ostvarenje pandemije i pokreće potrebu pokrića po osnovu ovih obveznica, glavnica obveznica postala bi dostupna vladama za pokrivanje troškova povezanih sa pandemijom. Kroz ovaj pristup, vlade se mogu finansirati od budućih rizika povezanih sa pandemijom. Na

sličan način bi i osiguravajuća i reosiguravajuća društva mogla preneti rizik osiguranja na tržište kapitala.

U međuvremenu, pokrenut je Plan oporavka za Evropu podržan sa 672,5 milijardi evra. Ovaj plan obuhvata nekoliko pravaca a to su zelena tranzicija, digitalna transformacija, pametan, održiv i inkluzivan rast i radna mesta, društvena i teritorijalna kohezija, zdravlje i otpornost, politike za sledeću generaciju, uključujući edukaciju i veštine. Prvi efekat jeste zajedničko zaduživanje na nivou EU koje treba da pruža osiguranje od katastrofalnih događaja državama članicama EU, što je u osnovi pozitivno i ima jasne prednosti stabilnosti za celu uniju nakon pandemije. Značajan je i kontra cikličan efekat, ali je mogućnost da dođe do brzog izlaska iz krize izazvane pandemijom dosta otežana, kako kašnjenjem tako i činjenicom da će i u toku 2021. i 2022. godine samo četvrtina isplata biti realizovano. Evropska unija mora osigurati da se ova sredstva koriste za jačanje evropskog potencijala održivog rasta u srednjem roku a 2021. godina će u svakom slučaju biti presudna za to koliko će održiv oporavak Evrope biti.

Pandemija Covid-19 je uzrokovala brojne izazove za osiguravajuća i reosiguravajuća društva. Ovi uticaji obuhvataju uticaje na samo sprovođenje delatnosti osiguranja, na distributivnu mrežu, promenu zahteva i potreba osiguranika i ugovarača osiguranja, na premije i profite i životnih i neživotnih osiguravača, na regulativu, na ograničenu osigurljivost rizika pandemije, na upravljanje rizicima i rešavanje šteta. U ovom radu fokusiramo se na promene u domenu upravljanja rizicima i rešavanja šteta.

Upravljanje rizikom, po definiciji koju smatramo najprihvatljivijom, predstavlja *koordinisane aktivnosti upravljanja i kontrolisanja organizacije u pogledu rizika*.²⁰ Ovom definicijom implicira se da je reč o disciplini kojom se na organizovan način upravlja sa neizvesnošću. Naime, upravljanje rizikom podrazumeva primenu kontrolisani, logičkih i racionalnih sredstava razumevanja prošlosti i projektovanja mogućih alternativa budućnosti u cilju donošenja boljih, naučno zasnovanih odluka u uslovima neizvesnosti. U osiguravajućim društvima neizvesnost se na bazi informacija iz prošlosti „pretvara“ u rizik, odnosno određeni neizvesni događaj u budućnosti, za koji je poznata verovatnoća ostvarenja i intenzitet posledica. U praksi se navedeno ostvaruje primenom matematike i statistike, pre svega modeliranjem rizika na bazi Zakona velikih brojeva i centralne granične teoreme, na osnovu čega se dobijaju uprosečene vrednosti koje predstavljaju očekivane vrednosti šteta na osnovu kojih se utvrđuje i premija koju treba naplatiti.

Imajući u vidu činjenicu da rizik predstavlja varijabilnost od očekivane vrednosti, odnosno u drugačijem kontekstu očekivanu vrednost šteta, njegovo

20 ISO/IEC Guide 73:2002 Risk management. Vocabulary. Guidelines for use in standards, International Organization for Standardization, Geneva, 2002

ostvarenje utiče na redukciju vrednosti te u tom smislu fundamentalni cilj upravljanja rizikom predstavlja minimiziranje troškova rizika, uključujući i troškove ostvarenja ali i troškove povezane sa upravljanjem rizikom, čime upravljanje rizikom suštinski doprinosi kreiranju, odnosno maksimizovanju vrednosti.²¹ Naime, upravljanje rizikom povećava verovatnoću uspeha i smanjuje verovatnoću neuspeha i neizvesnost {XE „neizvesnost“} ostvarenja organizacionih ciljeva u celini.

Upravljanje rizikom oduvek je bilo sastavni deo poslovanja osiguravajućih društava. Uspešno, odnosno efektivno i efikasno upravljanje rizikom mora biti deo stratejskog opredeljenja i opredeljenje korporativnog upravljanja, s obzirom da je integrisano u zakonska uređenja delatnosti osiguranja, uključujući i direktivu Solventnost II ali i Zakon o osiguranju, i predstavlja imperativ savremenog poslovnog ambijenta izrazito prožetog rizicima koji od početka XXI veka postaju sve izraženiji, na šta ukazuju i klimatske promene i pandemija Covid-19.

U novije vreme, sve se više iskazuje potreba za holističkim upravljanjem rizicima i mogućnostima primene informacionih sistema u cilju podrške ovog novog pristupa upravljanja rizicima. Holistički pristup upravljanju rizikom ima za cilj kvantifikovanje ukupne izloženosti svim rizicima i njihovim međuzavisnostima, čime se obezbeđuje osnova za određivanje potrebne visine kapitala za pokriće ukupne izloženosti riziku a što za krajnji rezultat ima ex-ante pristup obezbeđenju besprekidnog poslovanja.²² Dolazi do primene tzv. kompjuterizovanih kompozitnih modela koji se baziraju na istovremenoj primeni većeg broja različitih softverskih paketa, čime je omogućena primena programa različitih proizvođača softvera kao i istovremena primena većeg broja različitih aplikacija (primene istorijske analize, Monte Carlo analize, procena eksperata, event-driven simulacije) za istovremenu analizu različitih kategorija rizika (tržišnog, kreditnog, operativnog i rizika osiguranja). Ovo je posebno značajno s obzirom da raznovrsnost softverskih rešenja predstavlja čest problem za osiguravajuća i reosiguravajuća društva a istorijski posmatrano, softverska rešenja su često pravljena kao međusobno isključiva i orijentisana na određene rizike, što je u uslovima sve veće orijentacije ka holističkom upravljanju rizikom od presudnog značaja. Kompozitni model omogućava punu izloženost sistema u vidu web usluge ali uz unapređenu autorizaciju i ukupnu bezbednost, odgovor sistema u realnom vremenu na promene parametara rizika uz mogućnost dobijanja kontekstno prilagođenog odgovora, što podrazumeva da korisnici na različitim nivoima organizacije mogu dobijati različite odgovore na identične upite.

21 Harrington, S. E. and Niehaus, G. R.: *Risk Management and Insurance*, McGraw-Hill/Irwin, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2004, str. 15-22

22 Njegomir, V.: *Upravljanje rizikom primenom kompozitnog modela*, Zbornik radova, 7. međunarodni simpozij informacijska i komunikacijska tehnologija i osiguranje, Plitvice, 2006

Delatnost osiguranja i reosiguranja je konzervativna s obzirom na suštinu poslovanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Zbog toga je za implementaciju informacionih tehnologija u osiguranju nužno bilo uvođenje i regulacije Solventnost II. U prethodnih godinu dana, ključni impuls za uvođenje novih tehnologija, odnosno za ubrzanje digitalizacije svih aspekata poslovanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava, a posebno upravljanja rizicima, daje pandemija Covid-19 kao i nova konkurencija u vidu tehnosiguravajućih kompanija.

Pandemija Covid-19 je uticala na osiguravajuća društva da zadovolje potrebu ili popune prazninu u primeni informacionih tehnologija. Nekoliko velikih osiguravača i posrednika u osiguranju i reosiguranju, kao što su Axa XL, Chubb, FM Global i Marsh, su primenili različite informacione tehnologije fokusirane na inženjering rizika upravo zahvaljujući pandemiji Covid-19.

Krajem novembra 2020. godine, Axa XL je lansirala svoju tehničku biblioteku, kolekciju tehnoloških partnera za osiguranike u oblasti građevinarstva. Ova osiguravajuća grupacija dobija zahteve od svojih osiguranika za primenom softvera za različite potrebe, od analitike geoprostornih slika do dronova. Takođe, ova je kompanija primenila i softver kao platformu za skeniranje rizika.

Aplikacija tehnologije u procenu i upravljanjem rizikom primenjuju i druge kompanije, uključujući osiguravača FM Global. Aplikacija pod nazivom „Remote visit“ omogućava udaljenu procenu sličnu ličnoj poseti koja uključuje procenu rizika. Udaljena procena je posebno značajna u uslovima pandemije Covid-19. Aplikacija koristi visoku rezoluciju slika tako da procenitelj rizika sa udaljenog računara, koristeći geografsku širinu i dužinu određene lokacije, može „šetati“ po klijentovom objektu i videti sve što je potrebno za procenu rizika. Aplikacija se pokazala posebno korisnom u uslovima restrikcija povezanih sa pandemijom Covid-19. Tokom pandemije aplikacija se pokazala kao izuzetno korisna omogućavajući procenu potencijalnih novih osiguranika. Aplikacija je takođe pomogla oko tekućih napora za minimizacijom rizika, pomažući osiguranicima da završe projekte koje su prethodno započeli.²³ Međutim, aplikacija je urađena kao deo dugoročnog rešenja za pitanja sigurnosti putovanja. S obzirom da su klijenti osiguravača FM Global globalni, a u nekim zemljama postoje sigurnosni problemi ili restrikcije za prilaz, ova aplikacija je izuzetno korisna.

Osiguravač Chubb Ltd. koristi interno razvijen softver kako bi zakazivao daljinske ergonomske procene kod osiguranja povreda na radu. Naime, zaposleni radnici doživljavaju veći stepen neprijatnosti, u nekim slučajevima, kao rezultat rada kod kuće. Osiguravač Chubb obično izvodi hiljade ergonomskih procena svake godine u okviru poseta klijentima, ali kao rezultat pandemije, kompanija je prešla na izvođenje ergonomskih procena na daljinu. Osiguravač

²³ Napomena: FM Global je osiguravajuće društvo za uzajamno osiguranje.

je izveo oko 150 daljinskih ergonomskih procena od maja do kraja 2020. godine. U jeku pandemije Covid-19 daljinske procene su potreba klijenata, odnosno ugovarača osiguranja. Takođe, osiguravač Chubb je proširio program procene na obuke ugovaračima osiguranja sa velikim brojem radne snage koji žele da sprovedu sopstvenu udaljenu ergonomsku procenu svojih zaposlenih.

Munich Re takođe koristi posebnu senzorsku aplikaciju za udaljenu primenu u uslovima primenjenih restrikcija povezanih sa pandemijom Covid-19. Početna vizija ovog alata za daljinsko merenje postojala je i ranije ali je sa efektima Covid-19 ona razvijena u poslovnu praksu osiguranja. Alat za daljinsku inspekciju je u početku bio sredstvo za ubrzano rešavanje odštetnih zahteva u slučaju ostvarenja katastrofalnih događaja. Kako se pandemija Covid-19 širila i ograničavala putovanja i pristup nekim lokacijama, ovaj alat je postao neophodan u sprovođenju brojnih vrsta inspekcija na licu mesta. Proširena je upotreba alata od primarnog obezbeđenja karakteristika objekata za analitiku katastrofa za druge karakteristike građevina koje su bitne za akvizitera ili upravljača rizikom, kako bi se u uslovima pandemije Covid-19 rizik adekvatno procenio.

U kompaniji Marsh, posredniku u poslovima osiguranja i reosiguranja, procene rizika pre pandemije Covid-19 su uključivale rizična putovanja inženjera na lokaciju kod osiguranika, odnosno ugovarača osiguranja, i trošenje tri do pet dana premeravanja i identifikovanja rizika i definisanja profila rizika. Kako bi prevazišli ograničenja povezana sa pandemijom Covid-19 bilo je potrebno da ova kompanija identifikuje načine na koje bi mogli da zadrže funkcionisanje redovnog poslovanja. Marsh je koristio slušalice sa „proširenom“ stvarnošću (augmented reality) za prenos video i audio zapisa uživo, omogućavajući udaljenim akviziterima osiguranja i proceniteljima rizika da vide lokaciju koja se procenjuje na svom telefonu ili laptop računaru. Ova kompanija je prepoznala upotrebu „proširene“ stvarnosti kao rešenje koje je potrebno da bude bez ličnog kontakta, s obzirom na zdravstvene i bezbednosne aspekte. Iako je primena u ranoj fazi, rezultat je poboljšano angažovanje klijenata, povećana efikasnost i ograničen iznos potreban za putovanja na udaljenu lokaciju zarad potrebe procene rizika u budućem periodu.

Ove inovacije značajne su i za rešavanje šteta. Ostvarenje pandemije Covid-19 i prateća zatvaranja u prvoj polovini 2020. godine uticala su na kašnjenja u procenama šteta u različitim vrstama osiguranja, posebno onim koja su zahtevala više analitičke procene šteta, kao što su osiguranja od odgovornosti, osiguranja prekida rada, zdravstvena osiguranja ili osiguranja povreda na radu. Ove i slične inovacije pomoći će snižavanju troškova procene rizika i rešavanje šteta a u slučajevima katastrofalnih šteta omogućiti brzo rešavanje odštetnih zahteva daljinskim uvidom u intenzitet nastale štete.

Kada je reč o premijama osiguranja, očekivanja su pozitivna u pogledu rasta ukupnih premija. Naime, očekuje se rast od 3,4 % premija u 2021. godini

i to 3,3 % rasta u neživotnim i 3,5 % rasta premija životnih osiguranja. S obzirom na ostvarenje pandemije Covid-19 postoji veća svesnost o riziku i kod pojedinaca i kod organizacija, što će dovesti i do povećanja tražnje a time i premija osiguranja. Očekuje se da će ukupna svetska premija osiguranja preći 7 biliona dolara po prvi put u istoriji sredinom 2022. godine. Rast neživotnih premija u zemljama u razvoju (5,8 %) biće veći od rasta u razvijenim zemljama (2,8 %). Međutim, rast premija u životnim osiguranjima biće manji u zemljama u razvoju (1,4 %) u odnosu na razvijene zemlje (4,1 %). Profitabilnost osiguravača trebala bi da se unapredi u 2022. godini, nakon izazovne 2021. godine, s obzirom na činjenicu da delatnost osiguranja i reosiguranja postepeno apsorbuje odštetne zahteve po osnovu pandemije Covid-19, iznad prosečnih katastrofalnih šteta i visoke inflacije. Profitabilnost neživotnih osiguravača trebala bi da se oporavi u 2022. godini sa uključivanjem očekivanja veće inflacije i rastom premija komercijalnih osiguranja. Investicioni prinosi će najverovatnije biti pogođeni niskim kamatnim stopama koje neće kompenzovati stopu inflacije u dovoljnoj meri, što će uticati na osiguravače da budu disciplinovaniji u prihvatu rizika u osiguravajuće, odnosno reosiguravajuće pokriće. Iako je jasno da novi soj Covid-19 nazvan „omicron“ pogađa poslovno raspoloženje i utiče na konzervativnije procene oporavka u 2022. godini, nadamo se da ovaj soj neće značajnije uticati na ostvarenje projekcija povezanih sa delatnošću osiguranja i reosiguranja.

Povećana osetljivost na premije i smanjeno razumevanje usluga dopunskog osiguranja, posebno među mlađom generacijom, dovode do pada potražnje za dopunskim proizvodima. Promene u ponašanju kupaca i opadanje lojalnosti kupaca takođe se primećuju u svetlu poboljšane transparentnosti premija, npr. putem agregatora, i pojednostavljenih procesa zamene polisa osiguranja. Kao odgovor većina osiguravača pokušava da ojača kanale distribucije. Iako je kratkoročni izazov povećati digitalizaciju ili ne, pandemija će verovatno srednjoročno i dugoročno masovno ubrzati digitalizaciju prodajnih procesa u delatnosti osiguranja.

Osiguranci će se vrlo nerado vratiti u „analogni“ svet, jer je zavisnost od digitalnih kanala dovela do promenjenih potreba kupaca, budućih osiguranika. Pad lojalnosti kupaca zbog veće transparentnosti premija kao i digitalizacija i automatizacija procesa stvaraju povećanu konkurenciju i pritisak troškova, povećavajući potrebu za digitalnom transformacijom. Osiguravači i posrednici u osiguranju moraju da se uvere da su spremni za digitalne procese, od prodajnih kanala i interakcije sa klijentima do analize podataka. Očekujemo da će distribucija osiguranja u budućnosti biti deo „ekosistema“, na primer, integrisanog u potrošačku robu ili životne situacije i stambene kupovine. Ekosistemska partnerstva nude mogućnost proširenja uloge osiguravača i distributera izvan plasmana proizvoda. Kroz partnerstva, osiguravači mogu pristupiti novim zaštićenim podacima kako bi produbili svoje odnose sa kupcima i privukli

nove kupce. Sa povećanjem obima podataka o ekosistemima, osiguravači kao i distributeri osiguranja će moći ponuditi personalizovane proizvode i usluge svojim kupcima, značajno poboljšavajući iskustvo kupaca. Upravo je masovna kastomizacija, odnosno masovno prilagođavanje trend koji je započet i pre pandemije COVID-19, ali će se posebno ispoljiti nakon pandemije.

Pad poslovanja očekuje se i u komercijalnom segmentu, delom podstaknut nižom solventnošću. Mnoge kompanije se bore sa smanjenjem prodaje, što dovodi do nižeg prihoda. Pored toga, očekuje se da će talas velikih promocija osiguravača i distributera osiguranja uzrokovati nesolventnost u kratkom i srednjem roku. Potreba za digitalnom transformacijom u sektoru komercijalnog osiguranja podstaknuta je preseljenjem procesa i tempom i stepenom digitalizacije koji se moraju prilagoditi specifičnim potrebama kupaca i prodajnih partnera. Kako se digitalizacija ubrzava i kako raste potreba za savetima, tako će rasti i tehnički i kulturni izazovi. Inovativne ideje su potrebne da bi se udovoljilo promenljivim potrebama kupaca i privukli novi kupci. Dakle, da bi ostali konkurentni, svi kanali prodaje osiguranja, kako direktni tako i posrednici, zahtevaju digitalizaciju. Posrednici u osiguranju se moraju sve više integrisati u digitalni lanac vrednosti.

Takođe, povećaće se tražnja za pojedinačnim proizvodima i uslugama: tradicionalne, dugoročne usluge osiguravajuće pokrića zameniće agilne usluge osiguranja. Promene u ponašanju kupaca dovešće do pomeranja potražnje ka fleksibilnom osiguravajućem pokriću i uslugama. Može se očekivati veća tražnja za polisama osiguranja u oblasti prekida poslovanja, pravnih saveta o radnom i ugovornom pravu, kao i za sajber osiguranje. Osiguravači se sada moraju suočiti sa izazovom revizije portfelja i razvoja dodatnih usluga i ponuda.

Iako će posrednici, agenti i brokери i dalje biti važan deo distributivnog okruženja, osiguravačima je potreban sistem koji uključuje opcije za „digitalne agente“. Fleksibilna radna snaga povećava otpornost na nepoznatu budućnost. Sofisticirani alati za generisanje digitalnih potencijalnih klijenata i izgradnju poverenja u početnim diskusijama su ključni. U tom kontekstu, višekanalni modeli će i dalje rasti na značaju. Osiguravači moraju omogućiti kupcima da se lako prebacuju između digitalne i oflajn komunikacije bez prekida ili neprijatnosti. Ovo će podstaći i omogućiti hibridno ponašanje kupaca.

Fizičke prodajne snage i posrednici odgovorni su za većinu distribucije osiguranja po geografskim područjima i vrstama poslovanja. Iako se udeo poslovanja obavljenog putem ovih kanala menja tokom poslednje decenije, dok se neki kupci „sele“ online, oni ostaju primarni kanali u životnim, komercijalnim i osiguranjima lične imovine. Ali kontinuirano fizičko udaljavanje ima dramatične i neposredne uticaje na distribuciju osiguranja.

U svetlu tehnoloških promena, potrošači sve više žele unikatni proizvod ili uslugu, unikatni medij, unikatnu prodaju, odnosno individualno prilagođen marketing (masovno prilagođavanje). U novom marketingu kompanija i

potrošači imaju ulogu u kreiranju i promovisanju proizvoda i usluga. Digitalni marketing model može se prikazati kao mreža međusobnih odnosa. U mrežnom modelu, postojeći i potencijalni kupci imaju pristup širokoj raznovrsnosti digitalnih platformi koje im omogućavaju interaktivnost, publikovanje, odašiljanje informacija i inoviranje a stoga i oblikovanje brendova, njihove reputacije ali i tržišta. Pored uticaja na potrošače koje ostvaruje kompanija preko direktne komunikacije, potrošači su pod uticajem međusobnih komunikacija.

U istraživanju preko 47.000 osiguranika na reakcije kako COVID-19 menja poglede, način kupovine i procene osiguranja, konsalting kuća Accenture je došla do sledeća 3 zaključka:²⁴

1. Tokom pandemije COVID-19, kuća ili stan su središte potrošačkog univerzuma. To je sigurna luka u pandemiji COVID-19. Takođe funkcioniše kao škola, kancelarija i tržišni centar. Potrošačeva digitalna veza omogućava i pokreće promenu. Zaštita te veze – uvek kritične veze između kuće i spoljnog sveta – sada je najvažnija. Nije iznenađujuće što su identitet i zaštita ličnih podataka najvažniji. Potrošačke usluge osiguravajućeg pokrivača za sajber osiguranje su potrebne na tržištu. Nuđenje zaštite potrošačkog identiteta i dragocenih digitalnih podataka osiguravačima pruža dodatnu dodirnu tačku.
2. Potrošači su sve više osetljivi na cene u recesivnim uslovima kreiranim pandemijom COVID-19. Zbog toga, oni zahtevaju od osiguravača da isporuče vrednost za potrošeni novac. Potrošači su rangirali vrednost za novac više od bilo kog drugog prioriteta – čak i više od mogućnosti upravljanja računima na način koji njima odgovara. Konkurentne cene osiguranja takođe su rangirane u prva tri faktora koja potrošači smatraju važnim.
3. Više od polovine anketiranih severnoameričkih potrošača kaže da im je osiguravač pružio potrebnu podršku u uslovima pandemije COVID-19. Ali globalno, potrošači su bili manje zadovoljni. Osamnaest posto kaže da njihov osiguravač nije jasno i efikasno saopštio svoj odgovor na pandemiju. Istorijski gledano, stope zadržavanja potrošača u osiguranju ostale su stabilne.

Potražnja klijenata za samoposluživanjem u trenutnom okruženju samo je ubrzala značaj digitalnog. Nedavno istraživanje potrošača u Španiji pokazalo je da se digitalni pristup osiguranju povećao za skoro 30 % od početka pandemije.²⁵ Ali isto istraživanje takođe je otkrilo da je nivo zadovoljstva

²⁴ Three ways COVID-19 is changing insurance, Accenture, 2020, <https://www.accenture.com/ae-en/insights/insurance/three-ways-Covid19-changing-insurance>

²⁵ McKinsey Marketing & Sales COVID-19 Digital Sentiment Analysis for Spain, preuzeto sa: How insurance can prepare for the next distribution model, <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/how-insurance-can-prepare-for-the-next-distribution-model>

kupaca digitalnom isporukom u osiguranju najniži u poređenju sa svim ostalim sektorima. Ključni razlog za nezadovoljstvo bili su „alati koji se teško koriste“.²⁶ Stoga će osiguravači trebati uložiti u proširenje i poboljšanje alata za samoposluživanje kako bi bolje podržali zadovoljstvo kupaca i agenata.

4. Rizici prekida lanaca snabdevanja u međunarodnom transportu

Transport i špedicija su značajni kako bi se proizvodi dostavili do krajnjih potrošača.

Transport je samostalna privredna delatnost koja se bavi prenosom materijalnih dobara, ljudi i vesti, sa jednog na drugo mesto, imajući u vidu zadovoljenje ljudskih potreba kako u sferi materijalne proizvodnje, tako i u svakodnevnom životu. Transport zapravo povezuje sferu proizvodnje sa sferom potrošnje. Transport je grana društvene delatnosti i ima značajnu ulogu u istorijskom razvoju ljudskog društva. Njegov razvoj vezujemo za početke velike društvene podele rada. Pojavom parobroda razvija se pomorski transport, nastankom železnice 1825. godine železnički transport, pronalaskom motora sa unutrašnjim sagorevanjem naglo se razvija drumski saobraćaj, da bi se pojavom aviona 1897. godine počeo razvijati vazdušni saobraćaj. Savremeni transport je vezan za industrijsku revoluciju kada dolazi do naglog razvoja proizvodnih snaga, trgovine, pa prema tome i međunarodnog transporta. Osnovna podela transporta jeste na 1) međunarodni, kada se vrši transport između pojedinih država i 2) nacionalni, kada se vrši na teritoriji jedne zemlje. U ovom delu rada ukazaćemo na ključne rizike međunarodnog transporta u novije vreme.

Međunarodni transport ne bi mogao funkcionisati bez špedicije. Špedicija organizuje transport i čine je pravna ili fizička lica koje se isključivo bave organizacijom otpreme i prijema robe svojih komitenata pomoću vozara kao i drugim poslovima koji su s tim u vezi a koji svojom delatnošću štiti interes komitenta u domaćem ili međunarodnom poslovanju. Kao koordinator i organizator poslova u domenu otpreme i dopreme robe od mesta proizvodnje do mesta potrošnje, od polazne do odredišne tačke, špedicija nailazi na niz često nepremostivih problema. Zbog toga špedicija više od drugih grana privrednih delatnosti u svom delokrugu rada, mora poznavati poslove međunarodnog transport, transportnog osiguranja, poslove carine, kontrole kvaliteta i kvantiteta robe i sl. Treba napomenuti da špedicija ima pretežno međunarodni karakter, a to proizilazi iz činjenice da se u pojedinim zemljama preko 96 % celokupnog uvoza i izvoza odvija preko međunarodne špedicije.

Snabdevanje putem međunarodnog transporta i špedicije posebno je značajno u međunarodnoj trgovini ali i u uslovima just-in-time proizvodnje. Pristup

²⁶ Isto.

poslovanju „just-in-time“ podrazumeva nizak nivo zaliha koji doprinosi smanjivanju troškova držanja zaliha ali počinje predstavljati problem u slučaju ostvarenja prekida u lancima snabdevanja, scenariju koji se ostvaruje nakon značajnih katastrofalnih šteta, koji je uslovljen i klimatskim promenama a posebno je eskalirao u vreme pandemije Covid-19. Procena troškova prekida poslovanja spada u najkompleksnije. Usled ovih vanrednih okolnosti dolazi do prekida u proizvodnji. Konkretno u slučaju pandemije Covid-19 došlo je do problema sa snabdevanjem čipovima što je uzrokovalo kašnjenje u isporukama a time povećanje verovatnoće i intenziteta ostvarenja rizika prodaje i pada tražnje, kao i upitanost ostvarivanja zarada, s obzirom da se nedostajući proizvodi vrlo brzo na tržištu zamene novim ili alternativnim. Na primer, u slučaju zemljotresa u Japanu došlo je do kašnjenje isporukeproizvoda kao što su baterije, fleš memorije, mikročipovi i automobili i to ne samo u Japanu već i u SAD i u Evropi. Specifična situacija je bila s obzirom da je cunami a potom i zemljotres prvo uzrokovao gubitke gotovih automobila spremnih na izvoz a usled potresa nuklearne elektrane Fukušima došlo je do prekida električne energije i prekida proizvodnje, što je dovelo do kašnjenja u isporukama i gubitaka. Kriza u sukobu Rusije i Ukrajine jasno je pokazala ostvarenje rizika u lancima snabdevanja, posebno energentima i hranom, značajnim izvoznim proizvodima Rusije i Ukrajine. Slična je situacija bila i 2021. godine kada se brod Ever Given, brod dugačak 400 metara, zaglavio u Sueckom kanalu pošto su ga jaki vetrovi nasukali na obalu. Nasukani brod je ugroziotransport duž Sueckog kanala ali i na kratko zaustavilo 10 % međunarodne pomorske trgovine koja se ostvaruje zahvaljujući Sueckom kanalu a svaki dan blokade donosio je velika kašnjenja i troškove za međunarodnu trgovinu i transport. Više od 300 brodova čekalo je na dva kraja kanala koji povezuje Crveno more i Sredozemlje.

Dakle, upravljanje rizicima lanaca snabdevanja u poslednje vreme se uslo-žnjava dejstvom višestrukih rizika istovremeno. U vreme pandemije Covid-19 koja je značajno ugrozila kontinuitet lanaca snabdevanja, pre svega zbog sprovođenja mera u cilju redukcije širenja pandemije, istovremeno su se ostvarivale i katastrofalne štete koje su uzrokovale prekide a posebno je negativan uticaj imala just-in-time proizvodnja, zaglavljivanje broda u Sueckom kanalu kao i ratni sukob između Rusije i Ukrajine. Očigledno je da se rizici vremenom razvijaju ali i da je moguć njihov multiplikativni i višestruki uticaj na kontinuitet lanaca snabdevanja. U ključne rizike koji mogu da dovedu do prekida lanaca snabdevanja u međunarodnoj trgovini i transportu spadaju:²⁷

- „Političke promene. Na primer, u Zapadnoj Evropi Bregzit je imao negativan uticaj na trgovinu, stvarajući volatilnost i slabeći britansku funtu.

27 Top 10 globalnih rizika lanca snabdevanja, Alogistics, <https://alogistics.rs/zanimljivosti/top-10-globalnih-rizika-lanca-snabdevanja> (pristupljeno 20.4.2022.)

Ovaj primer odražava samo jednu oblast zabrinutosti, dok promene političke pripadnosti i pripadnosti vladajućim strankama u zemljama širom sveta povećaće rizik za trgovinu.

- Ekonomska nestabilnost. Na primer, bankrot 7. najveće brodarske kompanije Južne Koreje (Hanjin Shipping) doveo je do dramatičnog smanjenja brodskih kapaciteta za isporuku u globalnom lancu. Kapacitet je pao za tri posto, a do 14 milijardi dolara tereta nije bilo moguće pristupiti.
- Ekstremni vremenski događaji i katastrofe. Ukazali smo na katastrofalne događaje uzrokovane klimatskim promenama, između ostalog. Značajni su i zemljotresi i zemljotresima izazvani cunami ali su posebno opasne tropske oluje koje se sve češće dešavaju zahvaljujući klimatskim promenama.
- Rizici po životnu sredinu. Ekološka odgovornost i održiva praksa su oba oblika društvene odgovornosti, a kako se donese više zakona koji regulišu životnu sredinu, okeanski prevoznici će biti pod većim nadzorom.
- Povezivanje. U 24/7 svetu savremene trgovine i „just-in-time“ proizvodnje, globalni rizici lanca snabdevanja takođe postoje. Iako se sistemi mogu integrisati putem softvera otvorenog koda, integracija i modifikacija sistema povećava rizik. Svaka modifikacija može rezultirati dodatnim troškovima za nove nadogradnje, a loše integrisani sistemi mogu dovesti do uskih grla i poremećaja.
- Sajber napadi. Sajber napadima bi se mogle srušiti čitave mreže lanca snabdevanja i poremetiti tarife za kratko vreme. Sajber napadi takođe postaju oružje za teroriste.
- Integritet podataka i kvalitet. Pogrešni podaci mogu ostaviti prevoznike sa smanjenom profitabilnošću.
- Doslednost dobavljača. Samo 45 odsto dobavljača može nastaviti sa radom posle katastrofe. Poremećaj u doslednosti dobavljača može biti rezultat bilo kog rizika koji bi se mogao dogoditi. Doslednost dobavljača odnosi se i na proizvođače.
- Gubitak transporta. Tamo gde postoji rizik, postoji rizik od gubitka sposobnosti transporta robe.“

5. Starenje stanovništva i povećanje očekivanog ljudskog veka

Iako osiguravači i reosiguravači životnih osiguranja počinju da usmeravaju pažnju i na druge rizike, ključni predmet transfera životnih reosiguravača ostaje rizik smrtnosti, zbog čega osiguravači i reosiguravači moraju posebnu pažnju posvećivati trendovima u domenu rizika smrtnosti. Iz godine u godinu dolazi do redukcije ovog rizika, s obzirom da se kontinuirano povećava broj odraslih osoba. Na primer, procene su da će do 2045. godine, broj osoba preko 60 godina prevazići, po prvi put u istoriji, broj dece, odnosno osoba ispod 15

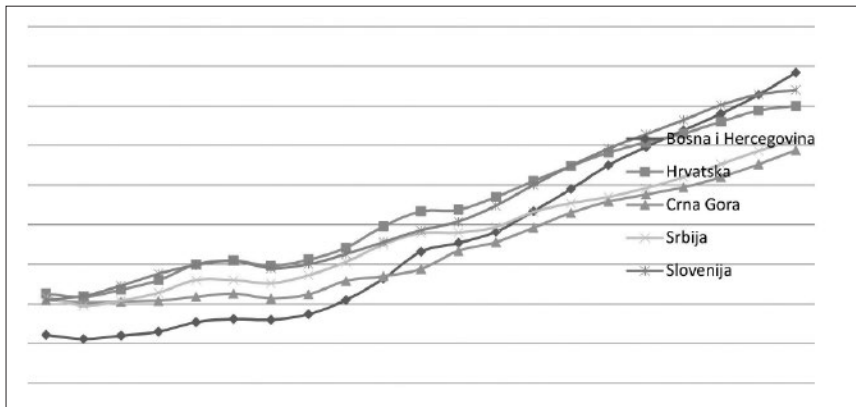
godina, pri čemu je proces starenja najkarakterističniji za Evropu, s obzirom da je broj odraslih osoba preko 60 godina prevazišao broj dece još 1995. godine. Slične su tendencije i u zemljama regiona bivše SFRJ.

Pomeranje starosne granice je drugo bitno obeležje svetskog stanovništva. Naime, u svetu vlada trend starenja stanovništva. Godine 1950. u svetu je živeo samo 131 milion ljudi koji su bili stariji od 65 godina dok se već u 1995. njihov broj povećao na 371 milion a očekivanju su da će do 2050. godine jedan od 10 ljudi biti 65 godina ili stariji.

Tendencije starenja stanovništva odraziće se na promenu tražnje. Na primer, tražnja za lekovima i zdravstvenom negom će porasti. Gotovo sve afričke zemlje, južnoameričke zemlje, bliskoistočne, Turska i Indija su zemlje sa veoma mladom populacijom kao i ubrzanim rastom stanovništva Zemlje EU, severnoameričke zemlje, Rusija i Kina su zemlje sa relativno starijom populacijom. Nemačka ima najstariju populaciju u Evropi. Proizvodi kao što su mleko, pelene, školski pribor i dečije igračke važnije su u zemljama koje imaju mladu populaciju nego u zemljama sa starijom populacijom.

Grafikon 6 prikazuje tendencije porasta učešća stanovnika preko 60 godina u Srbiji i regionu bivše Jugoslavije.

Grafikon 6: Procentualno učešće osoba iznad 60 godina u ukupnoj populaciji



Izvor: World Population Prospects: The 2010 Revision, Department of Economic and Social Affairs, Population Division United Nations

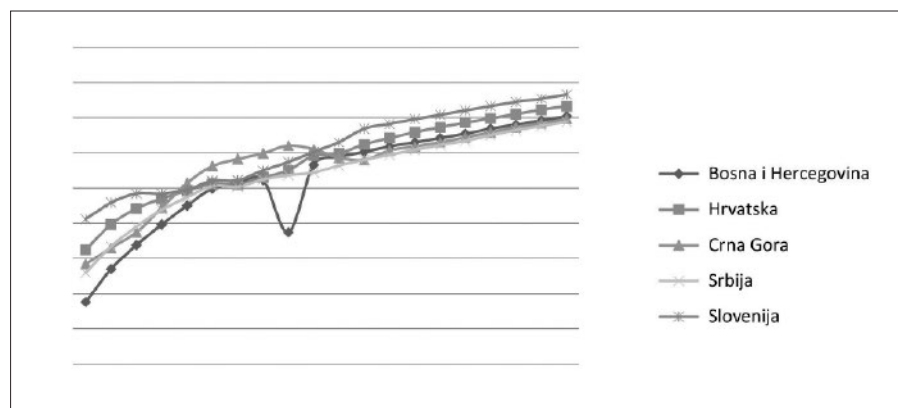
Ovi podaci o pomeranju starosne granice značajni su za rizik u životnim osiguranjima. Ključni razlog korišćenja reosiguranja od strane životnih osiguravača jeste mogućnost transferisanja rizika smrtnosti, što omogućava deljenje finansijskog uticaja ostvarenja smrti osiguranika između osiguravača i reosiguravača. U nekim slučajevima mogući su visoki procenti transfera rizika čitavog portfelja životnih osiguranja u cilju limitiranja izloženosti riziku smrtnosti,

posebno u slučajevima uvođenja novih proizvoda osiguranja života. Osiguravači životnih osiguranja transferišu rizike koje sopstvenim sredstvima ne mogu ili ne žele pokriti, čime obezbeđuju istovremenu redukciju izloženosti rizicima ali i potrebnog kapitala za pokriće rizika kojima su izloženi s obzirom da je pokrićem od negativnih fluktuacija u odštetnim zahtevima putem reosiguranja obezbeđena zaštita kapitalne osnovice i unapređena diversifikacija portfelja rizika. Ključna svrha primene reosiguranja od strane životnih osiguravača jeste limitiranje izloženosti pojedinačno velikim, retkim ili neuobičajenim rizicima smrtnosti ili rizika smrtnosti čitave grupe zaključenih ugovora o osiguranju u cilju izbegavanja fluktuacija u nivou isplate štete ili u cilju redukovanja rizika pojave velikog broja odštetnih zahteva po osnovu velikog broja smrtnosti uzrokovanih jednim događajem.

Razlozi za korišćenje reosiguranja mogu varirati od potrebe zaštite od statističkih fluktuacija ostvarenja rizika, preko potrebe zaštite od katastrofalnih rizika kao što su pandemije do potreba redukcije regulatorno zahtevane veličine kapitala. Razvojem novih vrsta životnih osiguranja, kao što su životna i rentna osiguranja vezana za jedinice investicionih fondova, nastaje i potreba transferisanja brojnih novih rizika, kao što su rizici povezani sa finansijskim garancijama, uključenim opcijama, na primer, u slučaju varijabilnog anuitetnog osiguranja, rizika dugovečnosti i drugih rizika.

Međutim, iako reosiguravači životnih osiguranja počinju da usmeravaju pažnju i na druge rizike, ključni predmet transfera životnih reosiguravača ostaje rizik smrtnosti, zbog čega osiguravači i reosiguravači moraju posebnu pažnju posvećivati trendovima u domenu rizika smrtnosti. Iz godine u godinu dolazi do redukcije ovog rizika, s obzirom da se kontinuirano povećava broj

Grafikon 7: Tendencije u prosečno očekivanoj dužini života



Izvor: World Population Prospects: The 2010 Revision, Department of Economic and Social Affairs, Population Division United Nations

odraslih osoba. Na primer, procene su da će do 2045. godine, broj osoba preko 60 godina prevazići, po prvi put u istoriji, broj dece, odnosno osoba ispod 15 godina, pri čemu je proces starenja najkarakterističniji za Evropu, s obzirom da je broj odraslih osoba preko 60 godina prevazišao broj dece još 1995. godine. Slične su tendencije i u zemljama regiona bivše SFRJ.

Promenu starosne strukture stanovništva prati promena u očekivanoj dužini života koja se konstantno povećava, kao što prikazuje grafikon 7.

Dakle, dolazi do značajnog redukovanja rizika smrtnosti koji direktno povoljno utiče na životne osiguravače ali istovremeno utiče na promene u potrebama za različitim vrstama osiguranja. Na primer, potrebe za kasko osiguranjem ili osiguranjem autoodgovornosti će se smanjivati ali će rasti potreba za zdravstvenim osiguranjem. Kontinuirano redukovanje rizika smrtnosti i ostvarenje pozitivnih investicionih rezultata doveli su do naglog redukovanja premija reosiguranja početkom novog milenijuma ali je vremenom, zahvaljujući konzervativnijem pristupu procenama dobitaka po osnovu produženja prosečnog životnog veka, došlo do povećanja premija reosiguranja. Povećanje premija reosiguranja javlja se zahvaljujući konzervativnijem pristupu određivanja premija, uzimanjem u obzir povećanih zahteva po osnovu rezervisanja (specifično za SAD) kao i unapređene pregovaračke snage. Smatramo da je konsolidacija u okviru sektora životnog reosiguranja imala opredeljujući uticaj na rast premija uprkos pozitivnim tendencijama u pogledu rizika smrtnosti.

Ograničene mogućnosti rasta na vodećim tržištima životnog reosiguranja, tržištima u SAD i Velikoj Britaniji, predstavljaju značajan izazov ograničenog daljeg razvoja sektora životnih reosiguranja ali istovremeno ovakve tendencije kreiraju podsticaje za razvoj usluga životnih reosiguranja u Evropi, koja se smatra rastućim tržištem, kao i u Aziji koja trenutno ima manje od 5 % učešća u ukupnim premijama životnih reosiguranja. Takođe, sve izraženije fokusiranje osiguravača životnih osiguranja u pravcu primene sveobuhvatnog upravljanja rizicima s jedne strane kreiraju opasnost od povećanog zadržavanja rizika ali s druge mogućnost za iskorišćenje prednosti životnog reosiguranja u upravljanju rizikom smrtnosti ali i kapitalom.

Reosiguravači životnih reosiguranja se sve više pozicioniraju kao upravljači rizikom koji ne nude samo prednosti u pogledu troškova upravljanja rizicima već i brojne druge koristi. Solventnost II je imala snažnog uticaja na prakse upravljanja rizicima i kapitalom svih Evropskih osiguravajućih i reosiguravajućih društava pri čemu je značaj diversifikacije rizika putem reosiguranja, kao mogućnosti redukovanja minimalnog (minimum capital requirement) i maksimalnog (solvency capital requirement) kapitalnog zahteva, još više dobilo na značaju.

6. Nužnost primene informacionih tehnologija u osiguranju i reosiguranju

Reč tehnologija potiče od grčke reči *techne* (veština) i *logia* (nauka) a suštinski se odnosi na alate, materijale i načine njihove primene. Čitav dosadašnji ekonomski i društveni razvoj karakterisala je određena vrsta tehnologije.²⁸ Savremene tehnološke promene, pre svega informaciona i komunikaciona ali i biotehnologija i nanotehnologija, postepeno transformišu ekonomiju i društvo kreirajući nove načine rada i nove vrste poslova. One omogućavaju da se obezbede rešenja za ključne sociološke izazove kao što su zdravstvena nega, okruženje, sigurnost, mobilnost i zaposlenost. Međutim, osim stvaranja novih načina upravljanja starim kao i novim rizicima, nove tehnologije stvaraju i nove rizike a time i mogućnosti ali i izazove za osiguravajuća društva.

Nanotehnologije {XE „Nanotehnologije“} predstavljaju tehnologije koje se baziraju na primeni komponenti čija veličina se meri u nanometrima. Nanometar predstavlja milijarditi deo metra, odnosno slikovito, prečnik ljudske dlake je oko 80000 nanometara. Primena nanotehnologija potencijalno nudi neslućene mogućnosti u brojnim oblastima kao što su ubrzanje prenosa podataka, unapređenje metoda lečenja i preventive raznih bolesti uključujući trenutno neizlečive, proizvodnja kvalitetnijih proizvoda po nižim cenama, redukovanje zagađenja, racionalnije korišćenje ograničenih resursa i sl. Međutim, naučnici ukazuju da primena nanotehnologija može izazvati ostvarenje rizika, iako ih trenutno još nije moguće identifikovati, u domenu uticaja na ljudske ćelije i biološke procese, mogućnost njihove biorazgradljivosti kao i eliminacije iz zemljišta, vode ili vazduha, primene u vojne svrhe, titulara vlasništva nad pronalascima povezanim sa nanotehnologijom, kao i u pogledu potencijalnog kataklizmičkog efekta ovih tehnologija u slučaju njihove samo-reprodukcije. Pažljivo ispitivanje i praćenje mogućnosti za negativna ispoljavanja primene nanotehnologije nužno je za sektor osiguranja u cilju eliminacije mogućnosti ponavljanja negativnih iskustava iz prošlosti, kao što je bio slučaj sa azbestnim zagađenjima.

Organizacija koja predstavlja biotehnološki sektor u SAD pod nazivom BIO definiše biotehnologiju kao korišćenje ćelijskih i biomolekularnih procesa u cilju rešavanja problema ili pravljenja korisnih proizvoda. Najjednostavnije, biotehnologija podrazumeva korišćenje živih organizama u cilju pravljenja korisnih proizvoda. Moderna biotehnologija pruža brojne prednosti kreirajući nove industrije i proizvode. Biotehnologija je omogućila razvoj u oblasti farmacije, medicine, proizvodnje mehaničkih organa, poljoprivrede i raznih industrijskih grana. Osim kreiranja novih mogućnosti, biotehnologija istovremeno dovodi i do stvaranja novih rizika, povezanih prvenstveno sa

²⁸ Njegomir, V.: Osiguranje, Ortomedic book, Novi Sad, 2011.

pravnim, etičkim i moralnim pitanjima. Ovi problemi se posebno odnose na potencijalne korisnike genetičkih informacija kao što su poslodavci, penzioni fondovi ili osiguravajuća društva. Primer kompleksnosti pravnog, etičkog i moralnog aspekta primene biotehnologije i posebno genetskih informacija predstavlja i pitanje prihvatljivosti korišćenja genetskih informacija za odbijanje, limitiranje ili otkazivanje osiguravajućeg pokrića. Ovi aspekti izraženi su najviše u vidu bojazni da biotehnologija i njena primena mogu uzrokovati nepoznate opasnost za ljudsko zdravlje, okruženje, biološku raznovrsnost ali i prevelik politički uticaj multinacionalnih korporacija. U samim počecima razvoja industrijske biotehnologije ili genetskog inženjeringa, na primer, osiguravajuća društva su kompanijama omogućavala pokriće u okviru osiguranja opšte odgovornosti a potom, sa sve većom ulogom javne debate, osiguravajuća društva postepeno isključuju ili limitiraju izloženost riziku od odgovornosti kod ovih kompanija. Imajući u vidu da osiguranje od odgovornosti predstavlja posebno izloženu vrstu osiguravajućeg pokrića, moguće je očekivati da ponuda u budućnosti bude bazirana na principima pružanja osiguravajućeg pokrića farmaceutskom sektoru, što podrazumeva ograničavanje svih velikih odštetnih zahteva koji mogu nastati kao posledica ostvarenja jednog događaja.

Kada je reč o informacionim tehnologijama, one su prvo primenjene u domenu upravljanja rizikom i distribuciji usluga osiguranja a potom u drugim aspektima poslovanja. Informacione tehnologije u predstavljaju nužnost za osiguravajuća društva današnjice.

Prilikom brojnih izračunavanja parametara koji omogućavaju upravljanje rizikom, kao što su verovatnoća, standardna devijacija, vrednost pri riziku (VaR { XE , VaR}), sadašnja vrednost, odnosno vremenska vrednost novca, neto sadašnja vrednost, riziku prilagođeni prinos na kapital i druge, u zavisnosti od vrste rizika i konkretne situacije, primenjuju se različita sredstva koja su podržana rešenjima iz oblasti informacione tehnologije a u koje spadaju informacioni sistemi za podršku upravljanja rizikom, intranet-i i web sajtovi za upravljanje rizikom i mape rizika.²⁹

Informacioni sistemi za podršku odlučivanju prilikom upravljanja rizikom predstavljaju računarskim softverom podržane baze podataka koje omogućavaju menadžerima rizikom da čuvaju i analiziraju relevantne podatke kao i da na osnovu tih podataka donose odluke o predviđanju budućih ostvarenja događaja i snižavanja nivoa šteta, odnosno donose odluke o upravljanju rizikom na bazi pouzdanih i dostupnih informacija. Ove baze podataka za upravljanje rizikom mogu da sadrže različite podatke po različitim domenima (pod domenima se uzimaju u obzir različite oblasti izloženosti rizicima, kao što je na primer imovina, odgovornost i život). Na primer, ako se ima u vidu domen upravljanja rizicima koji ugrožavaju imovinu, ove baze mogu sadržati

29 Rejda, G. E.: *Principles of Risk Management and Insurance*, Pearson Education, Inc., 2005, str. 75

podatke o karakteristikama elemenata imovine (kao što su na primer, podaci o karakteristikama materijala od kojih su izgrađene građevine, starost mašina, nivo obezbeđenih protivpožarnih mera, prisustvo bezbednosnih kamera i sl.), postojanju ili ne postojanju polisa osiguranja za pojedine elemente uz informacije o karakteristikama pokrića – vreme trajanja kao i obim osiguravajućeg pokrića, visine premije osiguranja koja se plaća, podaci o nastalim štetama u prethodnom periodu i sl. Ovakve informacije značajne su za donošenje odluka koje je zasnovano na informacijama kao i analizama koje se mogu na osnovu takvih informacija doneti a čiji rezultat mogu biti merenja efikasnosti preduzetih mera kao i identifikovanje prostora za preduzimanje dopunskih mera. Takođe, ove informacije značajne su i zbog zahteva osiguravajućih društava o postojanju istorijskih podataka o nastalim štetama, koje se mogu iskoristiti u cilju dobijanja bonusa u premijama osiguranja (ukoliko podaci iz baza podataka ukazuju da su štete bile male).

Internet se može definisati kao globalni komunikacioni sistem međusobno povezanih kompjuterskih mreža namenjen razmeni informacija svih oblika. U početku, prisustvo osiguravajućih društava na internetu baziralo se na njihovim statičkim web prezentacijama.³⁰ Počev od kasnih devedesetih godina dvadesetog veka osiguravajuća društva u Evropi su počela da usluge osiguranja života prodaju putem interneta. Uprkos relativno ranom prihvatanju interneta kao i posledičnom razvoju ponude usluga osiguranja putem interneta ponuda usluga osiguravajućeg pokrića putem interneta još uvek nije zaživela u punoj meri, posebno u nekim zemljama.

Internet su prvenstveno u svom poslovanju primenila osiguravajuća društva u SAD i kao i u drugim oblastima, dominantno internet prisustvo upravo se beleži od strane osiguravajućih društava u ovoj državi. Najveći stepen sofisticiranosti ponude usluga osiguranja kao i pratećih usluga, uz postojanje adekvatnih regulativa koje se odnose na elektronsko poslovanje. Takođe, i u zemljama Evropske unije postoje razvijene regulative koje se odnose na elektronsko poslovanje a time i na ponudu usluga osiguravajućeg pokrića putem interneta od kojih su posebno značajne one koje se odnose na elektronski potpis i zaštitu podataka o ličnosti.

Uopšteno posmatrano, danas osiguravajućim društvima internet omogućava potencijalni pristup većem broju osiguranika, poboljšanje prodajne usluge osiguranja preko digitalnog završavanja poslova i omogućavanjem raspoloživosti usluge osiguranja kada i gde potrošači to žele, multimedijalnosti i interaktivnosti što je naročito značajno kada se ima u vidu razvoj odnosa sa postojećim i potencijalnim osiguranicima a najveća neposredna korist od primene interneta jesu znatno niži troškovi u odnosu na druge kanale

30 Njegomir, V.: *Osiguranje*, Ortomedics Book, Novi Sad, 2011, str. 349-350

distribucije.³¹ Putem interneta moguća je prodaja usluga osiguranja koje uključuju sledeće: putno zdravstveno osiguranje, osiguranje od autoodgovornosti, kasko osiguranje automobila, osiguranje pomoći na putu, osiguranje nezgode, osiguranje domaćinstava i osiguranje odgovornosti vlasnika plovila. Primena interneta u distribuciji usluga osiguranja dovela je i do pojave osiguravajućih društava koja svoje poslovanje baziraju isključivo na prisustvu na internetu ali je njihova ponuda usluga osiguranja ograničena. Međutim, putem interneta se ne može obezbediti razmena svih potrebnih informacija. Putem interneta se mogu prodavati samo one usluge osiguravajuće zaštite, kao što je na primer osiguranje autoodgovornosti, putno zdravstveno osiguranje, osiguranje od nezgode ili osiguranje domaćinstava, koje ne zahtevaju detaljnije procene rizika niti prilagođenu uslugu. Veoma značajno je napomenuti da je pandemija Covid-19 naglasila značaj primene informacionih tehnologija u prodaji osiguranja a potom je došlo i do promene načina razmišljanja kupaca koji sve više zahtevaju i u normalnijim okolnostima dominaciju online prisustva.

Na značaj informacionih tehnologija i digitalizacije delatnosti osiguranja ukazuje i Svetski kongres osiguranja u Dubaiju iz 2022. godine. Ključna poruka prvog panelaovog kongresa jeste da osiguravajuća društva ne uspevaju da reaguju dovoljno brzo na promene u digitalizaciji. Promene u poslovanju osiguravajućih društava koje podrazumevaju digitalizaciju u različitim segmentima se primenjuju ali ne dovoljno brzo. Suština je da osiguravajuća društva razumeju koristi i izazove digitalizacije ali treba imati u vidu da je osiguranje delatnost koja zavisi od poverenja, što zahteva više tradicionalne pristupe. Takođe, istorijski posmatrano, osiguravajuća društva su bila konzervativna po pitanju razvoja i usvajanja inovacija, posebno onih radikalnog karaktera. Takođe, žurba za digitalizacijom dovela je do neuspeha pojedinih osiguravajućih društava. Velik broj kompanija je, s druge strane, žurio da uloži u različita tehnološka rešenja i aplikacije koje su često kratkog veka ili ne znače mnogo konkretnoj kompaniji, zbog čega bi imalo smisla za da čitava delatnost bude uključena kao i regulatorna tela. Informacione tehnologije su nužne u upravljanju rizicima osiguranja ali i rizicima sa finansijskih tržišta na kojima osiguravajuća društva učestvuju kao institucionalni investitori. Osim toga razvija se nova konkurencija u vidu tehnosiguranja, kao i novi pristupi upravljanju rizikom koji uključuju ne samo obradu podataka već i analitiku, što uključuje „big data“ i predikativnu analitiku, ali i prikupljanje podataka, isplati šteta, borbi protiv prevara, „pametnih“ ugovora, preuzimanje specifičnih rizika, što omogućavaju „internet of things“, telematički uređaji, dronovi, sateliti i blockchain tehnologija.

31 Isto.

Osiguravajuća društva su oduvek bila veliki korisnici podataka u analiziranju i merenju rizika koje prihvataju u osiguravajuće pokriće, postavljajući uslove za polise osiguranja i procenjujući rizik, prihvaćen od osiguranika) kao i uslove za ugovore o osiguranju, procenu rizika i isplatu šteta. Digitalne tehnologije donose značajne promene i u analizi podataka i duž vrednosnog lanca osiguranja, menjajući vrstu podataka koju osiguravači procenjuju, način analiziranja informacija i konačno veličinu stvarnog pula rizika. Digitalne tehnologije omogućavaju bolju procenu rizika i premija osiguranja na osnovu obrade velikih podataka. Broj podataka koji se obrađuju informacionim sistemima veći je nego ikada. To omogućava pre svega pravilno određivanje premija, rizika i šteta. Posebno su značajni Big Data (ili u bukvalnom prevodu veliki podaci), predikativna analitika i internet stvari (internet of things) koji je omogućio povezanost nosivih uređaja i telematičkih uređaja.

Prediktivna analitika se posebno razvija na osnovu potencijala informacionih tehnologija koje su omogućile upravljanje tzv. velikim podacima i kretanjem trenda „big data“. Suština termina „big data“ ili velik obim podataka nije u samom obimu podataka koji je moguće bilo analizirati sa pojavom računara. Reč je naime o grupama podataka koji su toliko veliki ili kompleksni da tradicionalno procesiranje sa aplikativnim softverima nije dovoljno. Što je moguće veći broj podataka omogućava različite primene prediktivne analitike. Kompanija koja na osnovu „big data“ može da predvidi zemljotrese „Terra Seismic“ nominovana je i za Nobelovu nagradu za mir a autor teksta je jedan od onih koji su nominovali ovu kompaniju i prediktivnu analitiku. Prediktivnom analitikom ova firma bi bila u stanju da predvidi zemljotres pre nego što se desi kako bi se stanovništvo moglo evakuisati i time sprečiti ljudske žrtve. Do sada to nije moguće. Za zemljotrese se znalo da se dešavaju ali ne i kada će se desiti. Posebno značajna uloga velikog broja podataka i prediktivne analitike jeste sprečavanje pojave prevara u osiguranju. Gde ljudi zakažu, obrada velikog broja podataka i prediktivna analitika mogu identifikovati nesklade između osiguranika, trećih lica uključenih u odštetni zahtev i čak društvenih medija i online aktivnosti osiguranika, uključujući društvene medije. Prevarni zahtevi koji delatnost osiguranja u svetu koštaju dodatnih 10 % ukupnih odštetnih zahteva mogu se identifikovati jednostavno i brzo. Osiguravajuće društvo će dobiti mnogo sigurnije mesto na tržištu ukoliko uspe da smanji obim odštetnih zahteva. Korišćenje velikog broja podataka unapređuje potrošačko iskustvo, odnosno zadovoljstvo osiguranika. Veliki broj podataka omogućava osiguravajućim društvima jednostavnije i brže održavanje zahteva sa klijentima. Analiza velikog broja podataka omogućava prodavcima osiguranja, agentima i brokerima da identifikuju neusklađenosti u polisama osiguranja i davanje relevantnijih predloga. Ovo će omogućiti osiguravačima uvećanje dodate vrednosti njihovim uslugama. Iako je za održavanje kvalitetnog odnosa sa osiguranicima ključna podrška ljudi zaposlenih u osiguravajućem društvu, zahvaljujući

korišćenju velikog broja podataka i prediktivne analitike moguće je potpuno razumevanje osiguranika, njihovog ponašanja, potreba i očekivanja što je od ključnog značaja za unapređenje odnosa sa njima. Takođe, na osnovu ovih preciznih podataka olakšaće se sama prodaja usluga osiguravajućeg pokrića.

„Internet of Things“ na našem jeziku se prevodi kao internet stvari ili internet inteligentnih uređaja. To je pojam koji se odnosi na povezanost milijardi fizičkih uređaja širom sveta opremljenih sensorima i softverima, koji su trenutno povezani na internet kako bi prikupljali i delili podatke. Zahvaljujući internetu stvari brojni uređaji koriste potrebne podatke u odgovarajuće vreme, uz pomoć kojih oni mogu sami da regulišu svoj rad.

Internet stvari sastoji se od tri međuzavisne komponente:

1. stvari sa umreženim sensorima poput automobila, razne opreme, zgrada i ljudi,
2. sistema za čuvanje podataka i
3. alata koji omogućavaju analizu podataka koje su senzori dostavili.³²

Internet stvari funkcioniše tako da senzori ugrađeni u objekte prikupljaju i šalju podatke o internim stanjima ili stanjima okoline prema računarima za skladištenje i obradu podataka, koji se potom analiziraju ili ubacuju u modele a potom povratnom vezom šalju nazad korisnicima. Internet stvari pruža brojne mogućnosti osiguravajućim društvima. Pojava pametnih domova koji podrazumeju povezanost svih uređaja na internet, na primer, omogućava osiguravačima jedinstvenu mogućnost adaptiranja i efektniju primenu tehnika upravljanja rizicima. Na primer, inteligentni senzori mogu vršiti nadzor nad tokom vode kroz cevi kako bi predupredili štete koje mogu nastati usled curenja iz vodovodnih cevi. Slična tehnologija može biti iskorišćena kako bi se kontrolisala mogućnost ostvarenja požara ili poplave ili provalna krađa u domaćinstva i komercijalne objekte. Internet stvari omogućava bolje poznavanje rizika ali i redukciju šteta, čineći osiguranje efikasnijim kako za sama osiguravajuća društva tako i za osiguranike.³³ Boljim poznavanjem rizika osiguravajuća društva mogu smanjiti svoju štetu nakon ostvarenja štetnog događaja i ponuditi nekim klijentima nižu premiju osiguranja koja korespondira sa nižim rizikom. Internet stvari jasno pokazuje nove konkurentske borbe i partnerske mogućnosti za osiguravajuća društva. Vodeći proizvođači tehnologija i potrošačke elektronike su već zainteresovali potrošače za primenu pametnih aplikacija i termostata. Moguće je da potrošači zbog toga neće želeći da dele iste ili dodatne podatke sa osiguravajućim društvima. Osiguravači, takođe, mogu biti u sukobu sa prikupljanjem podataka i menadžerskim izazovima povezanim sa internetom stvari i drugim povezanim uređajima. Sumarno,

32 Mašić, N.: Internet stvari – nova digitalna pomoć osigurateljima, Svijet osiguranja, Tectus, Zagreb, 2014.

33 Isto.

Internet stvari unapređuje poslovanje osiguravača redukcijom troškova, unapređenje potrošačkog iskustva kao i unapređenjem efikasnosti prihvata rizika u osiguravajuće pokriće.

Blockchain tehnologija je tehnologija primenjena u omogućavanju ponude kriptovaluta kao što je čuveni Bit koin. Tehnologija ima potencijal za brojne druge primene u finansijama, kao što je primena u emisiji obveznica po osnovu kriptovaluta ili u osiguranju. Blockchain je rastuća lista zapisa, nazvanih blokovi, koji su međusobno povezani korišćenjem kriptografije.³⁴ Kriptografija je praksa i teorija tehnika koje obezbeđuju sigurne komunikacije u prisustvu trećih strana. Kriptografija se odnosi na konstruisanje i analiziranje protokola koji onemogućavaju trećim licima ili javnosti da čita privatne poruke, da pristupa različitim aspektima u bezbednosti informacija kao što su poverljivost, integritet i autentičnost. Najprostije rečeno, blockchain se sastoji od niza blokova koji sadrže različite informacije koje su dostupne u lancu ali istovremeno zaštićene. Po dizajnu, blockchain ili lanac blokova informacija je otporan na modifikacije podataka. Blockchain je javna decentralizovana baza podataka u kojoj se transakcije izvršavaju i potvrđuju anonimno. Pored funkcija baze podataka blockchain sada ima i mogućnost izvršavanja programa, što predstavlja veliki potencijal za biznis.³⁵ Ova tehnologija ima jasne mogućnosti za primenu u osiguranju. U osiguranju je ključno obezbediti zaštitu informacija a uz redukovanje troškova transakcija redukovaće se i administrativni troškovi. Smatramo da će osiguranje nastaviti da postoji za razliku od veće dela bankarskih usluga. Iako se čuvanje novca i informacija može obezbediti i preko blockchain tehnologije, osiguranje će morati da postoji. Najvažniji razlog za to jeste činjenica da ova osiguranje zahteva poverenje koje se najčešće usmerava na instituciju a blockchain tehnologija može pomoći u izgradnji poverenja ali nikako kao zamena za institut osiguranja. Najveći potencijal za razvoj primene blockchain tehnologije u osiguranju se nalazi u sledećem:³⁶

- mikroosiguranje – Blockchain tehnologija omogućava da se poštuje imperativ malih troškova administracije ugovora o mikroosiguranju, jeftinim obezbeđivanjem pouzdanog registra za polise;
- isplata šteta – korišćenjem Blockchain infrastrukture za plaćanje moguća je brža i jeftinija isplata šteta, naročito u inostranstvu, npr. po zelenoj karti ili klinikama koje pružaju usluge za putno osiguranje;
- borba protiv prevara – zahvaljujući Blockchain tehnologiji moguće je dobiti znatno više informacija o osiguranim slučajevima, npr. o saobraćajnoj nesreći, iz različitih izvora, i na taj način sprečiti pokušaje prevara u osiguranju. Takođe, mreža uspešno otkriva lažne identitete

34 What is Blockchain Technology? A Step-by-Step Guide For Beginners, Blockgeeks, <https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology> (pristupljeno 17.11.2018.)

35 Pavlović, B.: Potencijal veći od rudarenja Bitcoina, Svet osiguranja, Tectus, br. 10, 2018, str. 46

36 Pavlović, B.: Potencijal veći od rudarenja Bitcoina, Svet osiguranja, Tectus, br. 10, 2018, str. 48-49

potencijalnih prevaranata i sprečava višestruko plaćanje iste štete u jednoj osiguravajućoj kompaniji, kao i isplatu jedne štete u više osiguravajućih kompanija;

- reosiguranje – znatno se olakšava i ubrzava razmena informacija o riziku i štetama između osiguravača, reosiguravača i daljih retrocesionara;
- pametni ugovori – moguća je automatizacija plaćanja šteta kod ove vrste ugovora o osiguranju, pošto Blockchain tehnologija omogućava ispitivanje da li su ispunjeni uslovi za isplatu;
- preuzimanje specifičnih rizika – pojednostavljuje se osiguranje specifične imovine kojoj je teško odrediti vrednost, npr. umetničkih dela, dijamanta itd., pošto Blockchain tehnologija omogućava čuvanje i pronalaženje podataka o poreklu i prethodnim kupoprodajama takvih predmeta;
- preuzimanje standardnih rizika – lakim pristupanjem javnim podacima o prethodnoj istoriji i ponašanju potencijalnog osiguranika, npr. u kasko osiguranju, koje obezbeđuje Blockchain tehnologija može se značajno unaprediti proces preuzimanja rizika.

Tehnoosiguranje (InsurTech) je novi termin vezan za aplikaciju informacionih tehnologija u osiguranju. Trend tehnoosiguranja deo je šireg trenda primene informacionih i komunikacionih tehnologija u finansijskim uslugama poznat kao FinTech, koji je nastao u prvoj deceniji dvadeset prvog veka. Tehnoosiguranje, međutim, nema jasno određenje samog pojma. Tehnoosiguranje pokriva različite pojmove, od širokog pojma digitalizacije i primene informacionih tehnologija u poslovanju osiguravajućih društava do označavanja nove konkurencije osiguravajućim društvima koja su iz tehnološkog sektora a počinju se baviti poslovima osiguranja. Oba određenja su tačna a širim smatramo određenje po kome tehnoosiguranje zapravo podrazumeva primenu informacionih inovativnih tehnologija u osiguranju i to sadašnjih i budućih tehnologija. Dakle, prema širem određenju tehnoosiguranja ono obuhvata sve tehnologije koje su u prvom planu inovacija u osiguranju, kao što su veštačka inteligencija, roboti za časkanje koji funkcionišu preko internet stranica (chatbots) i napredna prediktivna analitika. U narednim izlaganjima ukazaćemo na ključne inovacije koje se obuhvataju terminom tehnoosiguranja kao što su big data, blockchain, prediktivna analitika, internet stvari, telematički uređaji, dronovi i sateliti. Za razvoj tržišta osiguranja pojava i razvoj tehnoosiguranja imaju značaj pre svega u domenu distribucije ali i novih usluga osiguranja, kao što su osiguravajuća pokrića bazirana na korišćenju (plati koliko koristiš, plati koliko voziš i sl.). Takođe, dolazi do pojave isključivo online osiguravajućih društava, za šta je posebno zaslužna regulativa u Kini. Može se očekivati sve veći broj tehnoosiguravajućih društava koji predstavljaju izazove za tradicionalna osiguravajuća društva koja će morati da unaprede ponudu kako bi

imali konkurentsku prednost u odnosu na lako dostupne i cenovno efikasnije usluge osiguranja.

Poseban impuls razvoju tehnosiguranja dala je pandemija. Trend tehnosiguranja deo je šireg trenda primene informacionih i komunikacionih tehnologija u finansijskim uslugama poznat kao FinTech, koji je nastao u prvoj deceniji dvadeset prvog veka. Tehnosiguranje, međutim, nema jasno određene samog pojma. Tehnosiguranje pokriva različite pojmove, od širokog pojma digitalizacije i primene informacionih tehnologija u poslovanju osiguravajućih društava do označavanja nove konkurencije osiguravajućim društvima, koja su iz tehnološkog sektora, a počinju se baviti poslovima osiguranja. Na Svetskom kongresu osiguranja u Dubaiju 2022. godine je posebno ukazano da su mere zatvaranja usled pandemije Covid-19 doprinele ubrzanju digitalnih trendova, pri čemu su rizični kapitalisti između ostalog svojim investicijama podržali i tehnosiguravače. Dok je osiguranje tradicionalno zaostajalo za bankarskim sektorom, pojava blokčejn tehnologije i veštačke inteligencije (AI) promenila je trend, unapređujući efikasnost u pozadinskim operacijama, omogućavajući distribuciju pametnih polisa i poboljšanje zadovoljstva kupaca. Investicije u tehnosiguranje su dostigle iznos od 10 milijardi dolara, što je značajan porast sa 2 milijarde pet godina ranije.³⁷ Postojeća predviđanja su da će investicije u tehnosiguranje preći iznos od 100 milijardi godišnje do 2030. godine.³⁸ U rastu značaja tehnosiguranja i investicija u ovaj model sprovođenja osiguranja važnu ulogu imala je regulativa koja je podsticala nastojanja osiguranika da povuku ili obnove svoje polise osiguranja online, bez potrebe za tradicionalnim sastancima licem u lice. Bez pandemije to se ne bi dogodilo tako lako. Prema Aspen Re-u, većina investicija koje dolaze u tehnosiguranje su koncentrisane u samo 5 % tehnosiguravajućih kompanija. Ovo ukazuje da će osiguravači koji su ušli na tržište tehnosiguranje morati da privlače pravo finansiranje.

Pored brojnih pozitivnih efekata digitalizacije u osiguranju, koji uključuju uštede u troškovima na osnovu redukcije troškova odštetnih zahteva i troškova administracije, veću efikasnost, veću konkurentnost, bolje udovoljavanje zahtevima osiguranika, državnih organa, rejting agencija, preciznijeg određivanja premija osiguranja i boljeg upravljanja rizicima i kapitalom, digitalizacija ima i negativne aspekte. Negativni aspekti digitalizacije uključuju povećanje troškova usled potrebe ulaganja u edukaciju ljudi kao i kupovinu hardvera i softvera koji će podržati sprovođenje digitalizacije, veću opasnost od kopiranja biznis modela zasnovanog na digitalizaciji i pojavu nove konkurencije u vidu tehnosiguranja, veću izloženost rizicima, pre svega sajber riziku, mogućnost donošenja pogrešnih zaključaka u analitici baziranoj samo na digitalnoj obradi podataka, otpore određenih segmenata osiguranika, posebno starijih

37 DWIC 2022: Pandemic accelerates insurtech growth, Global Reinsurance, DWIC 2022: Pandemic accelerates insurtech growth | News | Global Reinsurance (pristupljeno 15.2.2022.)

38 Isto.

kao i probleme u održavanju i upravljanju odnosima sa potrošačima, odnosno osiguranicima usled odsustva ličnog kontakta u prodaji zasnovanoj na informacionim tehnologijama. Na značaj sajber rizika ukazuje i konvencija o siber kriminalu – Council of Europe Cybercrime Convention³⁹, potpisana 2001. godine u Budimpešti, kojom su kao kriminalne aktivnosti označene ilegalni pristup, ilegalno prekidanje, interferencija podataka, interferencija sistema, zloupotreba uređaja, sa računarima povezano falsifikovanje, prevare, dečija pornografija i povrede povezane sa pravima intelektualne svojine.

Sajber napadi na osiguravajuća društva eksponencionalno rastu sa naporima osiguravača ka uvođenju digitalnih kanala u nastajanju da se ostvare čvršće veze sa osiguranicima, ponude nove usluge osiguravajućeg pokrića i proširi udeo u finansijskim portfeljima njihovih klijenata.⁴⁰ Poseban aspekt ostvarenja sajber rizika naglašen na svetskom kongresu osiguranja jeste sajber rizik uzrokovan primenom veštačke inteligencije u praksama pripisa rizika u osiguravajućim društvima i rizika osiguranja veštačke inteligencije. Suština sajber rizika u slučaju primene ili osiguranja veštačke inteligencije jeste činjenica da osiguravači ili reosiguravači ne moraju biti svesni izloženosti sajber riziku, sve dok ne bude kasno. Navedeno se javlja zahvaljujući prirodi veštačke inteligencije i načina na koji se ona koristi, sa velikim bazama podataka i visoko kompleksnim, često netransparentnim, algoritmima i naprednom analitikom. Takođe, postoji i zabrinutost da upotreba veštačke inteligencije može značiti da osiguravači i reosiguravači namerno krše zakone o jednakosti polova prilikom procene rizika i određivanja premija (što je u EU zabranjeno od 2012. godine) između ostalog zbog načina na koji njihovi sistemi određuju odabir rizika i premija. Specifičnost sajber rizika koji nastaje zbog primene veštačke inteligencije jeste u činjenici da mnogi osiguravači i reosiguravači ne shvataju koliko su zaista izloženi, tako da se ovim izloženostima ne upravlja adekvatno u pogledu njihovog pokrića kapitalom. U trenutnim okolnostima, osiguranici će najverovatnije pokušati da pokrenu odštetne zahteve u vezi sa veštačkom inteligencijom u okviru svojih polisa osiguranja kojima je pokriven sajber rizik iako postoji eventualna mogućnost da štete po osnovu tih rizika spadaju u domen odgovornosti za proizvode i osiguranja od profesionalne odgovornosti.

Osiguravajuća društva moraju biti u stanju da upravljaju ovim rizicima na adekvatan način a to podrazumeva mogućnost njihovog identifikovanja i minimiziranja. Identifikovanje ovih rizika podrazumeva uspostavljanje i kontinuirani nadzor i reviziju upravljačkih i administrativnih procedura, internih i eksternih mera sigurnosti, što se može obezbediti pribavljanjem informacija putem primene testiranja sistema, intervjuisanja zaposlenih i revizije

39 Convention on Cybercrime – Council of Europe – <http://conventions.coe.int/Treaty/Commun/Que-VoulezVous.asp?NT=185&CL=ENG> (pristupljeno 20.3.2022.)

40 Global Cyber Executive Briefing, Insurance, Deloitte, <https://www2.deloitte.com/be/en/pages/risk/articles/insurance.html>(pristupljeno 17.3.2022.)

dokumentacije. Nakon što su rizici identifikovani potrebno je obezbediti njihovo minimiziranje uspostavljanjem politike sigurnosti, planova kontinuiteta, obuke zaposlenih i uspostavljanja procedura njihovog ponašanja pri korišćenju informacione tehnologije. Takođe, potrebno je uspostaviti sigurnosne sisteme bazirane na primeni informacione tehnologije koji uključuju anti virusne softvere, firewalls, programe enkripcije i sl. U sprečavanju prevara značajnu ulogu imaju i digitalni dokazi koji se mogu pronaći na primer u adresaru, kompresovanim, privremenim i *history* fajlovima. Sajber rizici su slabo poznati i brzo evoluiraju. Osiguravači moraju biti uključeni u unapređenje razumevanja i svesnosti o vrstama i opasnostima sajber rizika. Takođe, osiguravači moraju imati aktivnu ulogu u prevenciji sajber rizika, kako u svojoj izloženosti ovom riziku tako i izloženosti ovom riziku njihovih klijenata.

Povezano sa digitalnom transformacijom načina rada jeste i transformacija radnih mesta u pravcu prevencije zdravlja kod osiguranih organizacija ali i osiguravajućih društava. Ovo je zaključak okruglog stola koji je razmatrao pitanja digitalnog zdravlja i zdravlja i blagostanja na radnom mestu. Ključno ograničenje unapređenja preventive u ovom aspektu jesu društvene promene izazvane pandemijom koje podrazumevaju promenu osiguranika u pravcu preferiranja digitalnog pristupa, promena preferencija zaposlenih u pravcu većeg afiniteta ka radu od kuće i borba za zadržavanje i zapošljavanje najboljih zaposlenih. Da bi se kreiralo zdravo okruženje neophodno je adekvatno finansiranje, jasno definisano i motivisano osoblje i angažovanost top nivoa menadžmenta. Krajnji cilj jeste ostvarenje dobrih poslovnih rezultata zahvaljujući visokoj motivaciji zaposlenih koji su posvećeni svom poslu. Dakle, prevencija a ne briga oko rešavanja odštetnih zahteva treba biti primarna kada je reč o osiguranju zaposlenih na radu u organizacijama.

7. Integracioni procesi

Integracioni procesi sveprisutni su u svim fazama civilizacijskog razvoja kako u ekonomskoj sferi tako i u političkoj, kulturološkoj i religijskoj. Delatnost osiguranja je oduvek pratila opšte ekonomske tokove a možemo slobodno reći da su sam razvoj osiguranja uslovljavali integracioni trendovi, počev od međunarodne pomorske trgovine Mediteranom pa do stvaranja Evropske unije. Ključni integracioni procesi u ekonomskoj sferi današnjice su globalizacija, konsolidacija i konvergencija. Ovi procesi ostvaruju se i u sektoru osiguranja u vidu stvaranja globalnih osiguravajućih i reosiguravajućih društava čija ekonomska snaga prevazilazi ekonomsku snagu pojedinih država; spajanja i pripajanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava uključujući i procese konsolidacije, primene novih tehnologija i druge izazove za distributivne kanale; i konvergencije osiguranja i drugih finansijskih usluga.

Savremene uslove poslovanja ni jedan proces ne karakteriše više od procesa globalizacije, odnosno integracionih procesa na međunarodnom nivou.

Koreni ovih procesa nalaze se još u periodu antičkog Rima kao i prvih oplovljavanja sveta. Prvi put u ekonomskoj teoriji pojam globalizacija upotrebio je Teodor Levitt u svom članku pod nazivom „The Globalization of Markets“ publikovanom 1983. godine u Harvard Business Review.⁴¹ Iako su ovi procesi okarakterisali čitav period od završetka Drugog svetskog rata do današnjih dana, oni se posebno intenziviraju od devedesetih godina dvadesetog veka, počev od pada Berlinskog zida.

Sam pojam globalizacije ima različita tumačenja u zavisnosti od aspekta posmatranja. Ovi aspekti variraju od onih prema kojima globalizacija predstavlja način širenja prosperiteta i povećanja životnog standarda širom sveta, putem efikasnije raspodele resursa, nižih cena, veće zaposlenosti i veće proizvodnje, do onih prema kojima globalizacija predstavlja najveće zlo savremenog doba jer dovodi do povećavanja nejednakosti u svetu i osiromašenja većeg dela svetske populacije kao i rastuće dominacije Američke i Evropske korporativne kulture u svetu. Ne ulazeći u specifičnosti različitih aspekata posmatranja i različitih definisanja, globalizacija se generalno može odrediti kao termin koji se odnosi na rastuću povezanost, integralnost i međuzavisnost u svetu u ekonomskoj, sociološkoj, tehnološkoj, kulturnoj, političkoj i ekološkoj sferi. Globalizacija se razlikuje od internacionalizacije s obzirom da globalizacija služi ostvarenju vizije jedinstvene, kosmopolitske, integrisane, globalne ekonomije dok internacionalizacija predstavlja federaciju nacija koje saraduju kao suvereni entiteti u cilju unapređenja nacionalnih interesa svih članica. Globalizacija se najadekvatnije može razumeti kao jedinstven proces koji se sastoji od velikog broja potprocesa kao što su unapređena ekonomska međuzavisnost u svetu, povećani kulturološki uticaj, rapidni napredak u domenu informacione tehnologije i novi upravljački i geopolitički izazovi, koji doprinose rastućoj povezanosti ljudi i poslovanja u jedan globalni sistem.

Proces globalizacije, dakle, dovodi do stvaranja osećaja pripadnosti svakog pojedinca globalnoj zajednici i ukazuje na činjenicu da u savremenom svetu niko ne može živeti u izolaciji,⁴² što se posebno odnosi na osiguravajuća i reosiguravajuća društva. Globalizacija stvara i izazove i mogućnosti kako za osiguravajuća društva tako i za zemlje u kojima osiguravajuća društva posluju ili nameravaju da posluju. Zahvaljujući globalizaciji finansijski sistemi su danas efikasniji u pogledu podele rizika ali su efikasniji i u domenu transmisije šokova.⁴³ Ostvarenje svetske finansijske krize i brzo širenje pandemije Covid-19 potvrdilo je navedenu tezu.

Globalizacija poslovanja je sa sobom donela brojne pozitivne efekte s jedne strane, ali je takođe u pogledu ukupne slike rizika doprinela negativnim

41 Levitt, T.: *The Globalization of Markets*, Harvard Business Review, MA, May, 1983

42 Milward, B.: *Globalisation? Internationalisation and Monopoly Capitalism: Historical Processes and Capitalist Dynamism*, Edward Elgar Publishing, 2003, str. 12

43 Gieve, Sir J.: *Financial System Risks in the United Kingdom – Issues and Challenges*, Bank of England Quarterly Bulletin, 2006 (Third Quarter), str. 337-341

efektima porasta kako verovatnoće njihovog ostvarenja tako i intenziteta mogućih posledica ostvarenja rizika. Sa aspekta osiguravajućih i reosiguravajućih društava, globalizacija je doprinela mogućnosti bolje diversifikacije rizika i to kako geografski tako i po vrstama osiguranja. Međutim, globalizacija donosi sa sobom i sve veću koncentraciju rizika kao i uvećanu mogućnost sistemskog rizika. Globalizacija rizika se javlja pre svega zbog sve većeg učešća reosiguravajućih društava u finansiranju megakatastrofa, posebno ako se ima u vidu da je poslovanje reosiguravajućih društava po pravilu međunarodno pa se povećavanjem njihove izloženosti katastrofalnim događajima povećava cena reosiguranja koja se prenosi globalno, kao i sve većeg prenosa rizika na tržište kapitala, odnosno sve većim izdavanjem obveznica za katastrofalne štete, čime se povećava globalna izloženost riziku osiguranja. Globalizacija uslovljava sve snažniji uticaj katastrofalnih događaja na sektor osiguranja i reosiguranja u svetu. Katastrofalni događaji upravo zahvaljujući globalnoj povezanosti svetskog tržišta osiguranja i reosiguranja dobijaju globalni karakter, pri čemu je ovaj sektor odgovoran za nadoknadu štete koja može nastati usled rušilačkog dejstva prirodnih sila i/ili čovekovog delovanja u globalnim razmerama i koji na taj način povećava nivo finansijske sigurnosti u čitavom svetu. Sa rastućom međuzavisnošću poslovanja raste i rizičnost na globalnom nivou. Rizici koji mogu imati globalne posledice uključuju prirodne katastrofe, katastrofe izazvane ljudskim faktorom, rizike iz domena politike, ekonomije ili zaštite okruženja. Globalni izveštaj o riziku Svetskog ekonomskog foruma iz Davosa naglašava ne samo postojeće već i nastanak mogućih novih rizika usled ostvarenja klimatskih promena, neujednačenosti u pogledu ekonomske razvijenosti, finansijskih kriza, geopolitičkih konflikata, ekstremnih promena cena energenata, hrane, neuspeha u regulacijama i sl. Dakle, globalizacija poslovanja privrednih subjekata i rastuća međuzavisnost ljudi posredno utiče na tržište osiguranja i reosiguranja jer stvaraju „globalne rizike“ i „globalnog osiguranika“.

Poslovi osiguranja i reosiguranja, istorijski posmatrano, suštinski nikada nisu bili ostvarivani u izolaciji, pre svega zbog činjenice da je posao reosiguranja po svojoj prirodi međunarodni posao, koji danas nužno prevazilazi nacionalne i državne granice. Tako na primer, u SAD 80 % kupljenog reosiguravajućeg pokriva se obezbeđuje od inostranih reosiguravajućih društava. Naime, poznato je da upravljanje rizikom osiguravajuća društva ostvaruju primenom statistike i teorije verovatnoće pri čemu odstupanja od srednjih vrednosti, koja se javljaju kao posledica promene ekonomskih uslova, socijalne klime, efekata okruženja i dr., ona kompenzuju disperzijom rizika u vremenu, prostoru, po vrstama osiguranja itd. Upravo prostorna disperzija rizika dovodi do potrebe prekogranične saradnje. Osiguravajuća društva prekogranične usluge osiguravajuće zaštite pružaju ili direktnim osiguranjem rizika u drugim zemljama iz matične zemlje ili osnivanjem filijala u drugim zemljama, pri čemu

je osnivanje predstavništava ili akvizicije inostranih osiguravača u drugim zemljama znatno češći oblik prekograničnog delovanja globalnih osiguravača. Osim toga, globalizaciju poslova osiguranja i reosiguranja podstiče i potreba praćenja postojećih klijenata u njihovom poslovanju na teritorijama drugih zemalja kao i stalno traganje za uvećanjem profita, koje je moguće ostvariti upravo geografskim širenjem poslova osiguranja i reosiguranja. Proces globalizacije poslova osiguranja i reosiguranja pruža mogućnosti diversifikacije rizika i redukovanja troškova ali je postao moguć tek nakon liberalizacije i deregulacije nekada snažno zaštićenog sektora. Mnoge zemlje se kreću od protekcionističke politike i državne kontrole u pravcu više tržišnog pristupa, posebno u domenu sektora osiguranja i drugih finansijskih usluga. Države nastoje da deregulišu osiguranje kako bi se obezbedio stabilan, adekvatno upravljani i uspešan sektor, vrše privatizaciju kompanija u državnom vlasništvu i otvaraju svoja tržišta za strane kompanije.

Bitan razlog razvoja multinacionalnih osiguravača i reosiguravača jesu demografske promene. Brojne ekonomije koje su bile u prošlosti nestabilne postaju uređenije a kao rezultat javlja se srednja klasa u zemljama širom sveta. U mnogim od ovih zemalja poseban prioritet se daje porodičnim vrednostima te kao rezultat uvećanih prihoda dolazi do porasta štednje i kupovine usluga osiguravajuće zaštite. Takođe, velik deo populacije u zemljama u razvoju stari, što predstavlja dodatnu mogućnost za osiguravače. Konačno, globalizacija poslova osiguranja i reosiguranja uslovljena je i izazovima sa kojima se suočavaju osiguravači i reosiguravači na svojim lokalnim tržištima. Jedan od najznačajnijih izazova jeste pojava netradicionalnih konkurenata koji na tržištima Evrope, Kanade i SAD-a uključuju banke, nefinansijske kompanije kao što su konglomerati iz industrije zabave i robne kuće, finansijski maloprodajni centri i Internet. Takođe, osiguravajuća i reosiguravajuća društva iz razvijenih zemalja se suočavaju i sa tržišnim zasićenjem i sa strožijom regulacijom prodajnih praksi u svojim matičnim zemljama. Prve transnacionalne osiguravajuće i finansijske uslužne kompanije pojavljuju se, kao posledica globalizacije poslova osiguranja i reosiguranja, prvo u Evropi i uključuju AEGON, AGF, Allianz, AXA, Generali, ING Group, Mapfre, Prudential plc, Skandia, Royal Sun Alliance i Zurich Financial Services a zatim i u Severnoj Americi: Aetna, AIG, CIGNA, John Hancock, Manulife Financial, MetLife, New York Life, Principal Financial, Prudential i Sun Life. Pored navedenih uzroka globalizacije poslova osiguranja i reosiguranja poseban podsticaj ovom procesu dali su razvoj finansijskih tehnologija, unapređeno procesuiranje informacija i razvoj telekomunikacija.

Međunarodna diversifikacija koja predstavlja uzrok globalizacije poslovanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava predstavlja strategiju rasta koja ima značajan pozitivan uticaj na performanse poslovanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Veza između globalizacije poslovanja i unapređenja

poslovnih performansi osiguravača dokazana je brojnim istraživanjima.⁴⁴ Međunarodna diversifikacija osim unapređenog upravljanja rizikom nudi i brojne druge koristi, posebno onim osiguravajućim društvima koja su u svojim matičnim tržištima dostigla visoke nivoe konkurentnosti koje mogu iskoristiti i na međunarodnom nivou u cilju ostvarenja rasta i razvoja. Međutim, postoje i brojne opasnosti globalizacije delatnosti osiguranja i reosiguranja koje za osiguravače ali i lokalna tržišta predstavljaju značajne izazove. Na postoja-nje ograničenja u tokovima globalizacije poslova osiguranja i reosiguranja implicira i činjenica da se međunarodna diversifikacija poslova osiguranja od strane globalnih kompanija prvenstveno sprovodi na tržištima koja su fizički i kulturološki bliska matičnim tržištima globalnih kompanija.

Za osiguravajuća i reosiguravajuća društva koja nameravaju da nastupe na novim tržištima ili već posluju, negativan uticaj mogu imati barijere bili carinske bilo necarinske slobodnom protoku usluga, kapitala i radne snage. Najčešći oblici neujednačenog odnosa prema stranim i domaćim osiguravajućim društvima predstavljaju carine, kvote, subvencije i državne (javne) nabavke. Naime, carine predstavljaju po svojoj suštini namete na uvoznju robu ali se mogu, u kontekstu osiguranja i reosiguranja, odnositi na premije inostranih osiguravača i reosiguravača. Najkarakterističniji oblik ove vrste barijere jeste upravo različit poreski tretman domaćih i inostranih osiguravača. Na primer, može se pretpostaviti da u određenoj zemlji postoji duplo veća poreska stopa za inostrane osiguravače. Ova diskriminatorna mera rezultiraće povećanjem premija osiguranja, uvećanjem profita domaćih osiguravača i delimičnim povećanjem budžetskih prihoda po osnovu uvećanih poreza. Međutim, veće premije osiguranja usloviće smanjenje tražnje za osiguranjem što će usloviti smanjenje zaposlenih u sektoru osiguranja. Uticaj će biti indirektno ostvaren i na druge sektore ekonomije. Naime, imajući u vidu da izdaci za pribavljanje osiguravajućeg pokrivača predstavljaju suštinski troškove ili inpute za privredne subjekte a imajući u vidu da je logična posledica povećanja cena inputa rast cena finalnih proizvoda, moguće je očekivati povećanje cena gotovih proizvoda ili smanjenje profita privrednih subjekata. Ovakva dešavanja mogu usloviti smanjenje komparativne prednosti domaćih privrednih subjekata u odnosu na inostrane a u krajnjoj liniji uzrokovati povećanje nivoa cena koje domaći potrošači moraju da plate. Sve navedene posledice predstavljaju cenu primene protekcionističkih mera.

Ograničenja mogu biti i u vidu kvota. Poznato je uvođenje izvoznih ili uvoznih kvota, određenih u određenom broju ili količini proizvoda koja se sme izvesti ili uvesti kako bi se ograničio izvoz i uvoz. U osiguranju, ova vrsta ograničavanja moguća je u pogledu raspoloživog kapaciteta za pokrivače rizika

⁴⁴ Na primer, Capar, N. and Kotabe, M.: „The Relationship Between International Diversification and Performance in Services Firms“, *Journal of International Business Studies*, Vol 34, 2003, str. 345-355.

koji strana osiguravajuća i reosiguravajuća društva mogu nuditi na određenom stranom tržištu. Na primer, u Tajvanu je do ulaska u Svetsku trgovinsku organizaciju, bilo određivano stranim osiguravačima, ekskluzivno isključivo iz SAD-a, da na bazi osnivanja predstavništava u ovoj zemlji nude određeni obim osiguravajućeg kapaciteta. Subvencije direktno mogu biti usmerene u pravcu favorizovanja domaćih osiguravača. Subvencije ne moraju biti u obliku direktnih državnih podsticaja za pribavu osiguravajućeg pokrića kod svih ili samo nekih domaćih osiguravača već mogu biti i u vidu povrata poreza ili poreskih olakšica. Način sprovođenja javnih nabavki takođe ima značajnog uticaja na ograničavanje slobodnog delovanja osiguravajućih društava pri čemu prakse favorizovanja domaćih privrednih subjekata, uključujući i pribavljanje osiguravajućeg pokrića, nije bilo predmet razmatranja u okviru GATT-a. Do sada ispoljeni najštetniji efekti globalizacije na tržištu osiguranja i reosiguranja, za globalne osiguravače i reosiguravače jesu primeri veoma skupih ulazaka na pojedina tržišta, bilo u pogledu kupovine postojećih osiguravajućih i reosiguravajućih društava bilo u pogledu razvijanja mreže prodajnih kanala. Ograničavanje pristupa tržištu nije u skladu sa osnovnim principima slobodne i pravične međunarodne trgovine. Međutim, ovi primeri su brojni i javljaju se u različitim oblicima. Moguće je da se u nekim zemljama zahteva da osiguravajuća ili reosiguravajuća društva budu u većinskom domaćem vlasništvu, odnosno da domaći kapital bude većinski. Takođe, moguće je da se zahteva da strana osiguravajuća društva mogu pružati usluge osiguranja samo pod uslovom da imaju uspostavljeno fizičko prisustvo na tržištu određene zemlje, ili za određene vrste osiguranja može postojati obaveza da u određenom obimu budu pribavljena isključivo od osiguravajućih društava koja imaju licence za obavljanje poslova osiguranja u okvirima određene zemlje. Neke zemlje mogu ograničiti pristup inostranih osiguravačima u svim slučajevima osim u slučajevima kada određenu vrstu osiguranja nije moguće pribaviti od domaćih osiguravača. Konačno, u okviru tržišnih ograničenja javljaju se i ograničenje u pogledu transfera rizika u reosiguranje koja se javljaju u vidu obavezujućih cesija rizika prvo na domaće reosiguravače.

Proces globalizacije usluga osiguranja i reosiguranja kombinovan sa sve oštrijom konkurencijom na tržištu osiguranja i reosiguranja, neminovno dovodi do sve većeg ukupnjavanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Proces konsolidacije vođen je težnjom ostvarenja veće tržišne snage, smanjenja troškova i ostvarenja ekonomije obima. Za industriju osiguranja karakterističan je trend koncentracije i centralizacije kapitala odnosno, konsolidacije, posebno u Evropi. Konsolidacija predstavlja kombinovanje privrednih subjekata preko merdžera i akvizicija, odnosno, spajanja i pripajanja koja se sa različitim intenzitetom javlja od Drugog svetskog rata do danas. Merdžeri i akvizicije se u industriji osiguranja i reosiguranja dešavaju između brokera, samih osiguravajućih i reosiguravajućih društava a česte su i međusektorske

konsolidacije. Imajući u vidu nastojanje da analiziramo integracione procese u osiguranju ograničićemo se samo na analizu konsolidacije osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Merdžeri i akvizicije predstavljaju pojmove koji se često koriste kao sinonimi. Međutim, iako obe vrste ovih aktivnosti čine proces konsolidacije reč je o različitim pojmovima. Pod pojmom merdžera podrazumeva se kombinovanje dve različite institucije u jednu jedinstvenu. U slučaju akvizicija, kompanija koja je akviziter kupuje imovinu, najčešće akcije, institucije koja je predmet transakcije. Najveći broj slučajeva konsolidacije su u suštini akvizicije.

Postoje različite kvantitativne mere tržišne moći od kojih se najčešće u različitim sektorima, uključujući posebno sektor osiguranja i reosiguranja, koriste stopa koncentracije i Herfindal-Hiršmanov indeks. Stopa koncentracije određuje se za određeni broj privrednih subjekata u sektoru, pri čemu se obično uzima četiri ili osam tržišnih učesnika. Stopa koncentracije četiri tržišna učesnika uobičajeno se definiše kao procenat ukupne ponude u određenom sektoru koja se pripisuje grupi četiri vodeće kompanije. Analogno tome, stopa koncentracije osam tržišnih učesnika obično se definiše kao procenat ukupne ponude u određenom sektoru koja se pripisuje grupi osam vodećih kompanija. U čistom monopolu, stopa koncentracije vodećih tri, četiri, pet ili osam kompanija bila bi 100 %, s obzirom da jedna kompanija obezbeđuje ukupnu ponudu proizvoda ili usluga u određenom sektoru. U slučaju savršene konkurencije, pokazatelj stope koncentracije vodećih četiri ili osam kompanija težio bi nuli. Zahvaljujući nepoverenju u stopu koncentracije kao mere tržišne snage nastaje Herfindal-Hiršmanov indeks.

Potreba za konsolidacijom proizilazi iz rastuće globalizacije, deregulacije i liberalizacije, težnji za ukрупnjavanjem kapitala, posebno u reosiguranju, kako bi se mogli prihvatiti katastrofalni rizici ali i zbog mogućnosti povećavanja samopridržaja. Konsolidacija osiguravajućih društava omogućava smanjenje operativnih i fiksniš troškova čime se direktno utiče na profitabilnost. Ovo je posebno značajno imajući u vidu činjenicu da osiguravajuća društva imaju ograničene mogućnosti uticaja na racio šteta, odnosno na trendove ispoljavanja šteta, ali mogu uticajem na racio troškova, odnosno smanjenjem ukupnog obima troškova u poslovanju povećati ukupnu profitabilnost, odnosno stepen pokrivenosti zbira troškova i šteta naplaćenim premijama osiguranja. Slični motivi karakteristični su i za reosiguravače. Takođe, konsolidacija omogućava diverzifikaciju poslovanja, odnosno omogućava osiguravačima da relativno lako diverzifikuju rizike po vrstama osiguranja, s obzirom da spajanjem ili pripajanjem drugih kompanija mogu obuhvatnost svoje poslovne ponude na najlakši način proširiti, kao i po geografskim teritorijama, imajući u vidu da je moguće konsolidaciju sprovesti merdžerima ili akvizicijama inostranih osiguravača. Pripajanje ili spajanje sa inostranim osiguravačima omogućava stabilizaciju profita imajući u vidu da je obezbeđen i pristup novim tržištima. U posebnim

slučajevima, kada postoje značajna ograničenja ulaska na pojedina tržišta, preuzimanje ili spajanje sa postojećim tržišnim učesnicima može predstavljati jedini put ulaska na tržište. Takođe, procese konsolidacije osiguravajuća društva mogu inicirati u cilju ostvarenja koristi finansijske sinergije⁴⁵ ili u cilju redukovanja rizičnosti i/ili unapređenja obima i/ili vremena njihovih gotovinskih tokova.⁴⁶ Konačno, aktivnosti spajanja i pripajanja značajne su zbog mogućnosti unapređenja tehnologije, znanja, sposobnosti i drugih resursa koji nedostaju kompaniji. Značajno je ukazati da su paralelno sa ekonomskom razvijenošću i različitim regulatornim uslovima u određenoj meri razlikovali se i motivi za konsolidaciju koje navodi Rezaee.⁴⁷ Na primer, pre Drugog svetskog rata primarni motivi za merđžere i akvizicije su bili fokusirani na unapređenje efektivnosti i efikasnosti u poslovnim operacijama u cilju postizanja ekonomije obima. U periodu pre osamdesetih godina dvadesetog veka postojeća geografska ograničenja, posebno zabrane delovanja banaka između više zemalja su limitirajuće uticali na mogućnosti banaka u pogledu mesta i načina poslovanja. Tokom osamdesetih godina dvadesetog veka banke su postepeno počele da preuzimaju kompanije iz drugih finansijskih sektora, uključujući investicione fondove i osiguravajuća društva. Najnoviji talas merđžera i akvizicija fokusiran je na ostvarenje dopunskog rasta, povećanje efikasnosti i efektivnosti u poslovnim operacijama i diverzifikaciju finansijskih usluga.

Brojna istraživanja ukazuju da merđžeri i akvizicije unapređuju vrednost za akcionare kompanija koje su inicijatori ovih transakcija. Istraživanja ukazuju da su prinosi za kompanije inicijatore transakcija veći nakon akvizicije, dugoročno posmatrano, i to po pravilu veći ukoliko je veća relativna veličina transakcije.⁴⁸ Takođe, merđžeri između kompanija koje su locirane u okviru jedne iste Evropske države uobičajeno se ne ocenjuju pozitivno od strane tržišta, dok prekogranični merđžeri doprinose povećanju vrednosti za akcionare.⁴⁹ Pozitivni prinosi su značajno veći za kompanije koje češće ulaze u transakcije akvizicija i u zemljama gde postoji veći stepen zaštite investitora.⁵⁰ Takođe, podaci ukazuju da su tenderske ponude profitabilnije u odnosu na merđžere a da značajan uticaj na performanse inicijatora transakcije konsolidacije imaju i interni mehanizmi korporativnog rukovođenja, kao što su nezavisnost

45 Chamberlain, S., Tennyson, S.: „*Capital shocks and merger activity in the property-liability insurance industry*“, The Journal of Risk and Insurance, Vol. 65, 1998., str. 563-595.

46 Cummins, D., Weiss, M.: „*Consolidation in the European insurance industry: Do mergers and acquisitions create value for shareholders?*“, Working Paper, The Wharton Financial Institutions Center, 2004

47 Rezaee, Z.: *Financial Institutions, Valuations, Mergers, and Acquisitions*, John Wiley & Sons, Inc., Somerset, NJ, 2001

48 Floreani, A. and Rigamonti, S.: „*Mergers and Shareholders' Wealth in the Insurance Industry*“, EFMA 2001 Lugano Meetings, March 2001

49 Isto.

50 Boubakri, N., Dionne, G. and Triki, T.: *Consolidation and Value Creation in the Insurance Industry: the Role of Governance*, Working Paper 06-26, Centre interuniversitaire sur le risque, les politiques économiques et l'emploi, Montreal, 2006.

upravnog odbora i stalnost njegovih članova kao i vlasništvo akcija od strane generalnih direktora.⁵¹ Naime, performanse će biti bolje ukoliko upravni odbor ima više nezavisnih članova i ukoliko je procenat novo izabраниh članova upravnog odbora veći a biće lošije što generalni direktori poseduju više akcija.

Neživotno osiguranje je u najširem smislu globalnijeg karaktera od životnog osiguranja, posebno u pogledu određivanja premija kod osiguranja odgovornosti i potrebe globalne distribucije rizika. takođe, i u slučaju konsolidacije, osiguravajuća društva neživotnih osiguranja prednjače u odnosu na konsolidacije osiguravajućih društava životnih osiguranja.

Posmatrano iz perspektive pojedinih kompanija koje učestvuju u transakcijama spajanja i pripajanja, kao ključni problemi pojavljuju se prevelika cena koju kompanije plaćaju prilikom sprovođenja akvizicija, donose se pogrešne pretpostavke o strateškoj usaglašenosti transakcija i nakon što su akvizicije kompletirane neefikasno se sprovodi integrisanje kompanija.⁵² Usaglašenost znanja i obučavanje zajedno sa emocionalnim percepcijama integracije i kulturološkim razlikama, pri čemu se imaju u vidu razlike u organizacionoj kulturi ali i u opštoj kulturi ukoliko je reč o prekograničnim transakcijama spajanja i pripajanja, predstavljaju ključne faktore koji determinišu uspeh transakcija konsolidacije. Takođe, konsolidacija neophodno uzrokuje organizacionu kompleksnost. Naime, kompanije na osnovu konsolidacija postaju nefokusirane i kompleksne što se manifestuje dupliranjem ili multiplikovanjem sistema, proizvoda i procesa. Upravljanje osiguravajućim društvima koja su nastala kao rezultat velikog broja merđžera i akvizicija postaje izuzetno složeno. Različiti delovi organizacija mogu imati razlike u strukturi, poslovanju i kulturi što dodatno komplikuje mogućnosti ostvarenja pune efektivnosti i efikasnosti u upravljanju. U krajnjem ishodištu, navedena usložnjavanja mogu rezultirati potpunim ograničavanjem kompanije u pogledu efikasnosti i efektivnosti, odnosno njenog održivog rasta i razvoja. U takvim uslovima pojednostavljenje u smislu fokusiranja na određene proizvode, sisteme ili poslovne procese postaje ključna. Naime, dolazi do procesa koji se označava terminom disagregacija vrednosnog lanca. Disagregacija vrednosnog lanca suštinski podrazumeva „dekomponovanje“ složenog poslovnog sistema u jednostavniji sa ciljem omogućavanja fokusiranja na ključne aktivnosti. Naime, osnovni cilj koji kompanije imaju jeste ostvarenje maksimizacije profita što se ostvaruje maksimizacijom efektivnosti i efikasnosti. Ova maksimizacija može se ostvariti fokusiranjem na određene poslovne operacije gde organizacija ima konkurentsku prednost. Potrebno je utvrditi koje aktivnosti u kom obimu kreiraju vrednost, koje su visoko konkurentne tako da u poređenju sa konkurentima predstavljaju primer „svetske klase“ i koje mogu biti na efikasiji

51 Isto.

52 Cooper, C. L. and Finkelstein, S. (eds.): *Advances in Mergers and Acquisitions*, Volume 3, Elsevier Ltd., Amsterdam, The Netherlands, 2004

način realizovane. Disagregacija vrednosnog lanca može se pojaviti u različitim oblicima ali se u osiguranju najčešće javlja u vidu napuštanja vrsta osiguranja ili tržišta i korišćenja outsourcing-a za pojedine operacije. Napuštanje poslovnih aktivnosti koje ne kreiraju vrednost ili u kojim kompanija nije najbolja predstavljaju često dobru strategiju usmerenu ka povećanju ukupne efikasnosti a time i profitabilnosti. Drugi oblik disagregacije jeste primena outsourcing-a. Reč je o strategiji koja je usmerena ka redukovanju ukupnog broja procesa koje kompanija obavlja a u cilju redukovanja ukupnih troškova i fokusiranja na ključne kompetencije.

Pojedinci i privredni subjekti imaju brojne finansijske potrebe uključujući potrebe za štednjom, finansijskom zaštitom u starosti i od bolesti, potrebom za zaštitom imovine i finansijskim posledicama odgovornosti za štete pričinjene telesnom integritetu ili na imovini trećih lica, potrebe za finansiranjem poslovnih poduhvata, kupovine stambenih objekata ili automobila, investicionim menadžmentom i sl. Ove potrebe su, istorijski posmatrano, zadovoljavani od strane različitih institucija finansijskog sektora. Osiguravajuća društva su, na primer, zadovoljavala potrebe za zaštitom imovine ili potrebe za obezbeđenjem finansijskih sredstava u starosti. Pored osiguravajućih društava finansijske potrebe pojedinaca i privrednih subjekata podmirivale su banke, investicioni i penzijski fondovi. Osiguranje, bankarstvo i investicioni fondovi su tri sektora koja su istorijski iako sastavni delovi šireg sektora finansijskih usluga bili odvojeni, kako zbog regulatornih ograničenja tako i zbog strateških i upravljačkih, odnosno motiva ostvarenja veće profitabilnosti. Krajem osamdesetih godina a posebno tokom devedesetih godina dvadesetog veka, nastaje i razvija se koncept konvergencije, odnosno razvijaju se težnje uklanjanja granica između osiguranja i drugih segmenata u okviru sektora finansijskih usluga. Sama reč konvergencija je izvedena iz reči *convergere* (*com* označava zajednički a *vergere* povezati) koja u bukvalnom smislu znači „doći iz različitih pravaca i susresti se u određenoj tački kako bi postali jedna stvar“.⁵³ Upravo to sjedinjavanje se dešava u domenu sektora finansijskih usluga. Istorijski postavljene demarkacione linije između usluga osiguravača, reosiguravača, banaka, investicionih fondova i drugih finansijskih institucija nestaju s obzirom da osim tradicionalnog obavljanja poslova za koje su specijalizovane, finansijske institucije ulaze i u poslove pružanja usluga karakterističnih za druge finansijske sektore. Rastuća globalizacija finansijskog sektora ali i poslovanja u drugim sektorima kao i deregulacija finansijskih tržišta doprineli su potrebi za konvergencijom finansijskih usluga.

Osnovni motiv integracije finansijskih usluga, odnosno konvergencije osiguranja i drugih finansijskih usluga jeste obezbeđenje veće profitabilnosti na bazi snižavanja troškova isporuke usluga, diversifikacija rizika i prinosa

⁵³ Longman Dictionary of Contemporary English, Pearson Education Limited, Essex, England, 2003.

kao i izgradnje dugoročno održivih odnosa poverenja i lojalnosti klijenata. Smatramo, međutim, da je ključni uzrok konvergencije sektora finansijskih usluga u domenu upravljanja rizikom kao i u činjenici unapređenja diversifikacije, kako rizika tako i prinosa. Naime, kombinovanjem ekspertiza kao i kapitala iz različitih sektora omogućava se unapređeno upravljanje rizikom i kapitalom. Takođe, korisnicima finansijskih usluga potreba su rešenja usaglašena sa njihovim individualnim potrebama što zahteva promenu fokusa sa proizvoda na prilagođena rešenja. Postepen nestanak granica između pojedinih sektora finansijskih usluga neminovan je, s obzirom da je, posmatrano iz čisto ekonomske perspektive korisnika usluga, potpuno irelevantno da li određeni proizvod formalno spada u proizvod osiguranja ili reosiguranja ili je proizvod osiguravajućeg pokrića kombinovan sa bankarskim pristupom kako bi se kreirao hibridni proizvod.⁵⁴

Konvergencija se javlja na tri nivoa, na nivou snabdevanja, proizvoda i saveta. Istorijski posmatrano prvi oblik međusektorske integracije javlja se na nivou snabdevanja, odnosno prodaje usluga osiguranja a ostvaruje na bazi povezivanja banaka i osiguravajućih društava. Ovi oblici integracije poznati su pod nazivom *bancassurance*. Ovaj termin nastao je u Francuskoj početkom osamdesetih godina dvadesetog veka kako bi označio aktivnosti prodaje usluga osiguravajućeg pokrića putem banaka. Termin *bancassurance* često može da podrazumeva i suprotnu situaciju, odnosno prodaju bankarskih proizvoda putem osiguravajućih društava, mada se te aktivnosti imenuju i terminom *assufinance*. *Bancassurance* je najpoznatiji oblik konvergencije, odnosno međusektorskog povezivanja finansijskih usluga a može imati različite forme. Termin *allfinanz* se javlja u Nemačkoj a obično poistovećuje sa terminom *bancassurance* iako nekada može ukazivati ne samo na integraciju banaka i osiguravajućih društava, već sva tri sektora finansijskih usluga, uključujući i investicioni sektor.

Konvergencija različitih usluga u okviru finansijskog sektora istorijski posmatrano najduže se, uz bankosiguranje, ostvaruje na nivou savetovanja, odnosno u okviru savetodavnih usluga kao što su usluge računovođa, advokata, konsultanata za upravljanje rizikom, finansijskih planera, posrednika u osiguranju i sl. Ovi savetnici integrišu različite finansijske usluge kako bi svojim klijentima ponudili uslužne pakete koji će na najbolji način moći zadovoljiti sve ispoljene finansijske potrebe. Oni mogu neposredno nuditi pakete finansijskih usluga ili mogu usmeravati aktivnosti svojih klijenata na osnovu, na primer, integrisanog plana finansiranja ili plana upravljanja rizikom.

Trend konvergencije osiguranja i drugih finansijskih usluga prisutan je i na nivou proizvoda koje tržištu nude osiguravajuća društva a koji imaju elemente bankarskih proizvoda i elemente hartija od vrednosti karakterističnih

⁵⁴ Bock, K. J. and Seitz, M. W.: 'Reinsurance Versus Other Risk-Transfer Instruments – The Reinsurer's Perspective', in: Lane, Morton (ed.): *Alternative Risk Strategies*, Risk Waters Group Ltd, London, 2002.

za tržište kapitala. Možemo smatrati da je i klasično životno osiguranje kao i penziono osiguranje kombinacija proizvoda osiguranja i bankarstva, s obzirom na činjenicu da životno osiguranje kombinuje elemenat zaštite od rizika sa štednim elementom. Takođe, ponuda proizvoda kao što su polise osiguranja života povezane sa ulaganjima na finansijskom tržištu, kod kojih ukupan iznos novčanih sredstava koji će osiguranici ili korisnici osiguranja dobiti u velikoj meri zavisi od prinosa koji se ostvare ulaganjima a rizik ulaganja snose osiguranici, čime *de facto* osiguravajuća društva putem ovih proizvoda preuzimaju ulogu investicionih fondova. Osiguravajuća društva u novije vreme učestvuju u osiguranju kreditnih rizika čime ulaze u domen osnovne delatnosti banaka a učestvuju i u upravljanju tržišnim rizikom.

Alternativni oblici transfera rizika osiguranja predstavljaju oblik konvergencije tržišta osiguranja, reosiguranja i tržišta kapitala u cilju unapređenja diversifikacije rizika, odnosno pribavljanja kapitala. Ključni razlog relativno brzog prihvatanja alternativnih oblika transfera rizika osiguranja bila je potreba za obezbeđenjem novih izvora kapitala u vreme kada su kapital i upravljanje rizikom postali od krucijalnog značaja za tržište osiguranja. Naime, osim uticaja katastrofalnih događaja posebno su bili značajni i pritisci rejting agencija koje su povećale kapitalne zahteve za pokriće izloženosti katastrofalnim događajima što je s jedne strane izazvalo dodatnu potrebu za kapitalom u smislu transfera rizika osiguranja u reosiguranje i u retrocesiono pokriće a s druge strane uslovalo dodatno smanjenje raspoloživog kapitala za prihvatanje rizika na tržištu reosiguranja i retrocesija. Osiguravajuća i reosiguravajuća društva sve više poprimaju ulogu finansijskih intermedijara, što predstavlja potpuno novu dimenziju njihovog poslovanja a s druge strane tržište kapitala, odnosno investitori na tržištu kapitala koji su tradicionalno upravljali rizicima koji nemaju karakteristike osigurljivih rizika, kao što su tržišni ili kreditni rizici, počinju da preuzimaju tradicionalnu ulogu osiguravajućih i reosiguravajućih društava direktnim uključivanjem u upravljanje rizicima osiguranja. Trenutno se putem alternativnih oblika transfera rizika osiguranja na tržište kapitala transferiše oko jedna trećina ukupnog rizika sa tržišta reosiguranja i retrocesija. Međutim, smatramo da u budućem periodu čak i u uslovima potpune integracije tržišta osiguranja i reosiguranja i tržišta kapitala nije moguće očekivati da će tržište kapitala direktno preuzeti ulogu pružanja osiguravajućeg i reosiguravajućeg pokrića ali se može očekivati značajna uloga tržišta kapitala u domenu obezbeđenja kapitala za pokriće osigurljivih rizika pri čemu bi uloga osiguravajućih i reosiguravajućih društava bila svedena na ulogu intermedijara u upravljanju rizikom.

Primena sekjuritizacije u osiguranju prvo je primenjena u životnim a kasnije i u neživotnim osiguranjima. Na tržištu osiguranja početkom devedesetih godina dvadesetog veka dolazi do započinjanja primene mehanizama sekjuritizacije primenjenih u bankarstvu sa ciljem:

- monetizovanja nelikvidnih potraživanja i transfera kreditnog rizika (cilj identičan ciljevima ostalih sekjuritizacija),
- finansiranja povećanih regulatornih zahteva u pogledu veličine rezervi i
- transfera rizika osiguranja na tržište kapitala.

U životnim osiguranjima primenjuju se sekjuritizacije sa obuhvatom sva tri navedena cilja a u neživotnim osiguranjima se ostvaruje uglavnom samo treći cilj. Ključni razlog razvoja primene sekjuritizacije u oblasti neživotnih osiguranja jesu brojni katastrofalni događaji ostvareni u novije vreme koji su usloveli pojavu ograničenosti kapaciteta celokupnog tržišta osiguranja, posebno tržišta reosiguranja i retrocesija, za prihvatanje rizika. Na promenu tradicionalnog pristupa osiguravajućih društava, koji je podrazumevao isključivu primenu reosiguranja u cilju redukovanja rizika, pored ograničenosti kapaciteta karakteristične za neživotna osiguranja, uticali su i rastući troškovi i izloženost kreditnom riziku, što je zajedno sa mogućnostima upravljanja kapitalom doprinelo primeni sekjuritizacija u sektoru životnih osiguranja.

S obzirom da najveći značaj imaju sekjuritizacije rizika osiguranja za pokriće katastrofalnih rizika, njih detaljnije obrazložimo.⁵⁵ Obveznice za katastrofalne štete {XE „Obveznice za katastrofalne štete“} koje se u literaturi nazivaju i obveznicama za dela Božija {XE „Obveznice za dela Božija“} (*Act of God bonds*)⁵⁶ s obzirom da su u dosadašnjoj primeni korišćene isključivo za pokriće rizika prirodnih katastrofa, predstavljaju obveznice koje prvenstveno osiguravajuća i reosiguravajuća društva, a u novije vreme i nefinansijske institucije, koriste u cilju transfera rizika, čije ostvarenje uzrokuje katastrofalne štete, na investitore na tržištu kapitala. Naime, ove obveznice predstavljaju dužničke hartije od vrednosti, odnosno obećanja cedenta {XE „cedent“} transakcija da će investitorima isplatiti glavnice uvećanu za kamatu ukoliko se definisani katastrofalni događaj ne desi a u suprotnom, ukoliko se desi definisani katastrofalni događaj, investitori u ekstremnom slučaju mogu izgubiti i glavnice i kamatu.

Prva transakcija sekjuritizacije rizika osiguranja {XE „Sekjuritizacija rizika osiguranja“} kojom su bila obuhvaćena tri rizika ostvarenja prirodnih katastrofa, uragan u Floridi, zemljotres u Kaliforniji i zemljotres u Japanu, struktuirala je investiciona banka Merrill Lynch 1992. godine za potrebe osiguravajuće grupacije American International Group (AIG) u cilju transfera ovih rizika na investitore na tržištu kapitala. Međutim, pre nego što su ove obveznice ponuđene investitorima AIG se odlučio da obustavi ovu transakciju. Iste godine desio se najkatastrofalniji uragan u dotadašnjoj istoriji, uragan Andrew, a samo dve godine kasnije zemljotres u Northridge-u, čime bi bili

55 Njegomir, V.: Osiguranje i reosiguranje: tradicionalni i alternativni pristupi, Tectus, Zagreb, 2011.

56 Geman, Helyette: *Learning about Risk: Some Lessons from Insurance*, European Finance Review, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands Vol. 2, No. 2, 1998, str. 119

ispunjeni uslovi za pokretanje AIG-ovih obveznica, odnosno za obeštećenje {XE „obeštećenje“} AIG-a.

Obveznice za katastrofalne štete {XE „Obveznice za katastrofalne štete“} predstavljaju hartije od vrednosti kojima se rizik ostvarenja katastrofalnih šteta transferiše sa nosioca rizika, osiguravajućeg ili reosiguravajućeg društva, vlade ili nefinansijske institucije, na investitore na tržištu kapitala. Ključni, međutim, korisnici ovih obveznica su osiguravajuća i reosiguravajuća društva. U transakcijama transfera rizika katastrofalnih šteta putem obveznica na investitore na tržištu kapitala osiguravači i reosiguravači predstavljaju cedente transakcija a u slučaju da se kao inicijator transakcije javlja osiguravajuće društvo u ulozi cedenta {XE „cedent“} se može pojaviti reosiguravajuće društvo. Transfer rizika sa osiguravača i reosiguravača na investitore se, međutim, ne ostvaruje u direktnim odnosima ovih subjekata, s obzirom da u tom slučaju osiguravači i reosiguravači ne bi ostvarili prednosti priznanja transfera rizika u pogledu umanjenja regulatorno potrebnog kapitala, odnosno prednosti kapitalnih olakšica za transferisani rizik. Zbog toga se u transakcijama sekjuritizacije katastrofalnih rizika {XE „Katastrofalni rizik“} pojavljuju posrednici, slično kao i u sekjuritizacijama potraživanja. Ovi posrednici osnivaju se sa isključivom namenom posredovanja u određenim transakcijama sekjuritizacije rizika osiguranja {XE „Sekjuritizacija rizika osiguranja“}. S obzirom da sekjuritizacija {XE „Sekjuritizacija“} katastrofalnih rizika {XE „Katastrofalni rizik“} suštinski predstavlja zamenu za tradicionalno reosiguranje {XE „Reosiguranje“} ili retrocesije, sredstvo posebne namene se u ovom slučaju naziva reosiguravačem posebne namene s obzirom da ovaj posrednik cedentu transakcije, odnosno osiguravajućem društvu obezbeđuje reosiguravajuće pokriće slično tradicionalnim ugovorima o reosiguranju viška štete {XE „Reosiguranje viška štete“}. U slučajevima kada se kao cedent transakcije javlja reosiguravajuće društvo, transakcije transfera rizika osiguranja putem obveznica za katastrofalne štete imaju karakter retrocesionog pokrića. Da bi moglo da zaključi ugovor o reosiguranju {XE „ugovor o reosiguranju“} sredstvo posebne namene mora imati pravnu formu reosiguravajućeg društva ali osnovanog isključivo sa ciljem učešća u transakciji transfera katastrofalnih rizika {XE „Katastrofalni rizik“} sa osiguravača ili reosiguravača na investitore na tržištu kapitala. Reosiguravač posebne namene mora biti pravno nezavisan od osiguravača ili reosiguravača koji je cedent transakcije. Pravna nezavisnost je neophodna kako bi osiguravači ili reosiguravači obezbedili regulatorno priznanje transfera rizika, odnosno poreski, računovodstveni i regulatorni tretman identičan tradicionalnom reosiguranju i retrocesijama i kako bi se investitori obezbedili od uticaja rizika bankrotstva osiguravača ili reosiguravača, s obzirom da u slučaju pravne odvojenosti reosiguravača posebne namene i sponzora/cedenta {XE „cedent“} transakcije ne može doći do situacije da se sredstva reosiguravača posebne namene koriste, za podmirivanje obaveza

cedenta {XE „cedent“} transakcije u slučaju njegovog bankrotstva, odnosno za bilo koje druge namene osim namene predviđene transakcijom. U cilju izbegavanja dvostrukog oporezivanja reosiguravači posebne namene uglavnom se osnivaju u zemljama čiji pravni sistemi omogućavaju poreske prednosti, kao što su Irska, Bermudska ili Kajmanska ostrva.

Sekjuritizacije rizika osiguranja karakteristične su po tome što cedentima, osiguravajućim i reosiguravajućim društvima, obezbeđuju višegodišnje pokriće za transferisane rizike za razliku od tradicionalnog reosiguravajućeg odnosno retrocesionog pokrića koje je jednogodišnje. Iako je u početnim primenama sekjuritizacije bilo eksperimentisanja i sa desetogodišnjim trajanjem pokrića, one su bile bazirane na jednogodišnjem pokriću.

Obveznice za katastrofalne štete omogućavaju sponzoru (najčešće reosiguravajućem a ređe osiguravajućem društvu) da u slučaju nastanka predviđenog katastrofalnog događaja ne izvrši svoju obavezu, odnosno investitori u ove obveznice mogu izgubiti pripadajuću kamatu i/ili glavicu ukoliko se ostvari predviđeni osigurani slučaj. Već nekoliko godina je primetan trend sve veće zainteresovanosti sponzora da diverzifikuju raspoložive oblike upravljanja rizicima u odnosu na tradicionalno jednogodišnje reosiguravajuće pokriće. Obveznice za katastrofalne štete {XE „Obveznice za katastrofalne štete“} pokrivaju različite vrste katastrofalnih rizika {XE „Katastrofalni rizik“}. Paralelno sa većom prihvatljivošću obveznica od strane cedenata i investitora povećavao se i broj rizika za koje osiguravači i reosiguravači traže pokriće emisijom obveznica za katastrofalne štete. Za razliku od početnih transakcija, koje su uključivale isključivo rizik uragana u SAD, danas postoje obveznice kojima se na tržište kapitala transferišu rizici kao što su: zemljotres u Japanu, Kaliforniji, Australiji, Monaku, Francuskoj i Meksiku, tornado u SAD, uragan u Japanu, Havajima i Porto Riku, zimske oluje i oluje praćene gradom u Evropi i drugi. Osim obveznica za katastrofalne štete kojima se pokriva jedna vrsta rizika, vremenom su se razvile i obveznice kojima se pokriva više vrsta rizika, kao što su na primer zemljotres i uragan čija je lokacija različita. Prednost ovih obveznica za osiguravače i reosiguravače je u obezbeđenju maksimalne fleksibilnosti i efikasnosti koje se ostvaruju eliminisanjem potrebe za posebnim transakcijama za svaki pojedinačno navedeni rizik.

Ključni razlog kontinuiranog rasta emisija obveznica za katastrofalne štete jeste ograničenost kapaciteta na tržištu reosiguranja {XE „Reosiguranje“} i tržištu retrocesija {XE „retrocesija“} za prihvatanje rizika prirodnih katastrofa koja je nastala kao posledica enormno velikih šteta u vreme sezone uragana 2004. i 2005. godine. Međutim, bez zainteresovanosti investitora ne bi došlo ni do šire primene ovih obveznica. Pojava hartija od vrednosti povezanih sa rizikom osiguranja omogućila je investitorima da unaprede diverzifikaciju rizika u investicionom portfelju zbog činjenice da rizik osiguranja nije povezan sa drugim tržišnim rizicima, kao što je na primer rizik promene kamatne stope ili

deviznog kursa. Interesovanje investitora, podstaknuto je ne samo odsustvom korelacije rizika osiguranja sa rizicima inherentnim tržištu kapitala već i činjenici minornog učešća instrumenata povezanih sa rizikom osiguranja po osnovu kojih su investitori bili u prilici da izgube pripadajuću kamatu i glavnicu. U periodu pre sezone uragana iz 2005. godine investitori na tržištu kapitala su u sektor osiguranja ulagali putem ulaganja u akcije i obveznice osiguravajućih i reosiguravajućih društava čime su ostvarivali diverzifikaciju portfelja ali po cenu prihvatanja svih rizika poslovanja kompanija u čije su hartije od vrednosti ulagali. Pojavom izuzetno velikih katastrofalnih šteta i ograničenjem kapaciteta tradicionalnog tržišta reosiguranja, pri čemu je tržište retrocesija virtuelno prestalo da postoji, nastaju izuzetno profitabilne mogućnosti za ulaganja u rizike osiguranja, ali posredstvom hartija od vrednosti povezanih sa osigurljivim rizicima. Značajan podsticaj interesovanju investitora za ulaganjima u ove hartije od vrednosti dala je edukacija koju su uglavnom sprovodile investicione banke, posrednici u transakcijama i kompanije koje se bave modeliranjem rizika. Osim unapređenja razumevanja uobičajene terminologije karakteristične za sektor osiguranja i unapređenja poznavanja samih rizika koji se nalaze u osnovi ovih hartija od vrednosti, razumevanje korelacije sa drugim rizicima u investicionom portfelju i mogućnosti ostvarenja relativno visokih prinosa bili su ključni za investitore.

Prilikom razmatranja ulaganja u hartije od vrednosti povezane sa rizikom osiguranja investitori moraju razmotriti tri ključna elementa: rizik koji je predmet transakcije sekjuritizacije, rizik same hartije od vrednosti koja nastaje kao produkt sekjuritizacije i mogućnost ostvarenja prinosa. U razmatranju rizika osiguranja ključno je procenjivanje verovatnoće ostvarenja događaja i potencijalnih intenziteta njegovih posledica kako bi se mogao utvrditi i potencijalni rizik da će ostvarenjem tog događaja biti ugrožena investicija u hartiju od vrednosti koja ga referiše. Ključno razmatranje jeste analiza aktivatora, odnosno „okidača“ na kojima se bazira pokretanje transakcije, a koji se dele na one bazirane na obeštećenju i one koji to nisu. Aktivatori koji nisu bazirani na obeštećenju su razumljiviji za investitore s obzirom da su ključni parametri koji određuju stepen štete ostvarenjem određenog događaja definisani prilikom zaključenja transakcije. U slučaju primene na obeštećenju baziranih aktivatora, potrebno je razumevanje stvarne štete koju je pretrpelo određeno osiguravajuće ili reosiguravajuće društvo. Analiza rizika same hartije od vrednosti podrazumeva analizu uslova, karakteristika transakcije, primenjenog kolaterala i posebno mehanizama koji omogućavaju svakoj strani da raskine transakciju. Analiza ovih mehanizama posebno je značajna s obzirom da u transakcijama sekjuritizacije rizika osiguranja mogu biti uključene klauzule o opcionalnom opozivu, pri čemu sponzor transakcije može ostvariti dovoljan obim pokrića a da pri tome ošteti investitora (na primer, ako je reč o zimskim olujama u Evropi čija se sezona završava u aprilu, u slučaju

mogućnosti opoziva transakcije u martu, investitori bi dobili samo četvrtinu premije čime bi suštinski ostali uskraćeni jer je sezona oluja već pri kraju) a mogu biti uključene i klauzule o produžetku pokrića, čime se direktno povećava izloženost riziku. Mogućnost ostvarenja prinosa u direktnoj je korelaciji sa cenom (kamatna stopa, obično bazirana na LIBOR + određena premija) koju su sponzori spremni da plate. Imajući u vidu njihov višegodišnji karakter, hartije od vrednosti povezane sa rizikom osiguranja zahtevaju dugoročno vezivanje investitora za određeni prinos. Poznato je da cena ovih instrumenata u velikoj meri zavisi od ciklusa na tržištu reosiguranja i retrocesija, tako da u uslovima visokih premija na ovim tržištima investitori mogu očekivati i više prinose. U uslovima kasnijeg pada premija, prodajom ovih hartija od vrednosti može se ostvariti pozitivna razlika. Potpuno je suprotna situacija u slučaju kada je do zaključenja transakcije došlo u „mekoj“ fazi premija osiguranja a prodaju investitori žele u „čvrstoj“ fazi ciklusa. Takođe, prinosi će zavistiti i od tražnje za pokrićem za određenu vrstu rizika, što je tipično tržišno reagovanje, imajući u vidu zakon ponude i potražnje. Konačno, na finansijskim tržištima prinosi se uvek upoređuju sa kompatibilnim investicijama. Ključna karakteristika hartija od vrednosti koja je dovela do izuzetnog interesovanja investitora je odsustvo njihove korelacije sa drugim rizicima u portfeljima investitora. Finansijska kriza je potvrdila da ne postoji korelacija između rizika osiguranja i drugih finansijskih rizika. Potrebno je ukazati da u određenoj meri postoji mogućnost pozitivne korelacije između rizika osiguranja i rizika finansijskih tržišta (na primer, ostvarenje zemljotresa u Japanu svakako bi dovelo i do poremećaja na finansijskom tržištu) ali su mogućnosti takvog ostvarenja svakako lokalizovanog karaktera i teško da bi mogle uzrokovati značajnije poremećaje u smislu korelisanosti sa drugim rizicima.

Primena sekjuritizacije u osiguranju beležila je konstantan rast, kako zbog interesovanja osiguravača i reosiguravača tako i investitora. Posebno značajne godine, od 2002. godine i početka primene sekjuritizacija rizika bile su 2005. 2007. a potom i naredna dekada, uključujući i prethodne dve godine. Ključan impuls primeni sekjuritizacija dale su katastrofalne štete. Ukupan kapital obezbeđen obveznicama za katastrofalne štete krajem 2020. godine iznosio je 46,4 milijarde dolara. Emisijom novih obveznica za katastrofalne štete je prikupljeno dodatnih 8,5 milijardi dolara u prvoj polovini 2021. godine. U 2020. godini prikupljeno je 11 milijardi dolara putem ovih obveznica i očekivanja su da će se ove godine prikupiti više u odnosu na prošlu godinu. Da li će emisija novih obveznica u 2021. godini biti rekordna, ostaje da se vidi. U momentu pisanja nisu poznati podaci o emisiji ovih obveznica u trećem i četvrtom kvartalu. Ovaj rast ostvaren je usprkos značajnim katastrofalnim štetama ostvarenim u toku godine koje mogu „pokrenuti“ isplatu naknada iz prethodnih obveznica, ostavljajući investitore bez kamate a vrlo verovatno i dela glavnice. Prosečna veličina transakcije u prvoj polovini 2021. godine

iznosila je 282,3 miliona dolara u preko 30 novih emisija, što je znatno više u odnosu na prvu polovinu 2020. godine kada je prosečna vrednost emisije je bila 241, 8 miliona dolara u ukupno preko 27 transakcija.

8. Inkluzivnost osiguranja

U opticaju je niz pojmova koji se odnose na inkluzivno osiguranje. Tržišni lideri kao što je Allianz i AKSA se odnose na nove potrošače ili kupce u nastajanju. Drugi se odnose na masovno osiguranje ili popularno osiguranje, termin koji se često koristi u Latinskoj Americi. Meksička platforma za mobilno plaćanje Saldo.mk se ne fokusira na samo tržište, već na promene u procesu kako bi opsluživao ovo tržište, sa terminom nepodesivo osiguranje. Međunarodna Organizacija rada (ILO) se zalagala za ono što naziva osiguranjem uticaja.

Termin inkluzivno osiguranje se koristi da bi se obuhvatili mnogi različiti pristupi dostizanja neusluženih, nedovoljno usluženih, ranjivih populacija ili stanovništva sa niskim prihodima na tržištima u razvoju sa odgovarajućim i pristupačnim uslugama osiguranja.⁵⁷ Dakle, reč je o nedovoljnom uključivanju populacije u osiguravajuće pokriće koje je posebno prisutno u zemljama u razvoju. Pristupačne usluge osiguranja uključuju različite modalitete primene tradicionalnog osiguranja i kreću se od mikroosiguranja za ljude sa vrlo malim raspoloživim prihodima do novih usluga osiguravajućeg pokrića za srednju klasu u nastajanju ili novih primena osiguranja, kao što je primena spomenutog tehnosiguranja i zatvaranje praznine u dostupnosti osiguranja ili kao što je takaful osiguranja, specifično prilagođenog osiguranja određenim zahtevima osiguranika koje tradicionalno osiguranje ne ispunjava.

Čak i među ljudima sa vrlo malim raspoloživim prihodima, osiguranje može biti vitalno sredstvo za upravljanje finansijskim rizicima, kao što mnogi izveštaji pokazuju. Osiguranje može pomoći ljudima u bazi ekonomske piramide da upravljaju rizicima bolesti, neuspeha useva, prirodnih katastrofa ili gubitka prihoda zbog smrti nadničara.⁵⁸ Forum za razvoj osiguranja je prikupio dokaze o ulozi osiguranja u rešavanju prirodnih katastrofa i razvoju otpornosti. Proizvodi osiguranja pomažu ljudima da odgovore na šokove i čak ih mogu motivisati da investiraju da se izbegnu šokovi pre nego što se dogode ili da se ublaže kada nastupe. Na primer, zdravstveno osiguranje ohrabruje ljude sa niskim primanjima da posete lekara, što dovodi do smanjene smrtnosti majki i novorođenčadi. Poljoprivrednici koji imaju osiguranje mogu da se kvalifikuju za kredit koji im omogućava kupovinu semena sa većim prinosom, koje je otporno na sušu — tako da ako dođe do suše, oni mogu izbeći prodaju

57 Inclusive Insurance: Closing the Protection Gap for Emerging Customers, A joint report from the Center for Financial Inclusion at Accion and the Institute of International Finance, 2018.

58 Klapper, L., Demirguc-Kunt, A. and Singer, D.: „Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence,” World Bank, 2017.

imovine da bi pokrili štetu. Osiguranje može pomoći porodicama da izbegnu pribegavanje drastičnom strategijama kada dožive šok, kao što je odvođenje dece iz škole i njihovo radno angažovanje.⁵⁹

Glavni provajderi finansijskih usluga su sve sigurniji u ogromnu veličinu tržišta za povećanje inkuzivnosti osiguranja. Postojeći podaci o osiguranju i intervjui sa vodećim provajderima nude neke naznake o veličini ovog tržišta. Dok procenjena vrednost potencijalne premije onih koji nisu obuhvaćeni osiguranjem nije velika u poređenju sa postojećom premijom osiguranja, njene mogućnosti su vredne pažnje i rastu na šta ukazuje sledeće:⁶⁰

1. Procene veličine potencijalnog tržišta populacije koja nije pokrivena osiguravajućim pokrivenom variraju, ali dokazi dosledno potvrđuje da je značajan i raste, s obzirom na porast prihoda na tržištima u razvoju. Procenjuje se da inkluzivno osiguranje pokriva oko 3,8 milijardi ljudi na tržištima u razvoju širom sveta.⁶¹ Navedeno se vidi na grafikonu 8.

Grafikon 8: Veličina globalnog tržišta za inkluzivno osiguranje



Izvor: prema Hintz, M.: „Emerging Consumers 2016 Full Year Report“, Allianz SE, April 3, 2017.

2. Tržište je na ivici nove, znatno inkluzivnije ravnoteže. Trendovi u osiguranju i razumevanju potrošača sa niskim primanjima pokreću veću inkluzivnost u osiguranju. Na primer, onlajn i mobilni kanali smanjuju

59 Isto.

60 Isto.

61 Methodology from Hintz, M.: „Emerging Consumers 2016 Full Year Report“, Allianz SE, April 3, 2017.

troškove distribucije, dok tehnologija transformiše samu prirodu rizika omogućavajući nove načine za kreiranje, prikupljanje i analizu vrednih informacija koje mogu pomoći osiguravačima da bolje izračunavaju i upravljaju rizikom povezanim sa novim tipovima klijenata.

3. Nekim uslugama osiguranja kupci na tržištima u razvoju imaju lakši pristup i korišćenje. Podaci potvrđuju da se neke usluge osiguranja lakše nude od drugih. Statistika pokazuje disparitet pri čemu inkluzivnim tržištem dominiraju životno, osiguranjem od nezgode i osiguranje života zbog kredita, iako druge usluge osiguranja pokazuju veliki potencijal.

Mikrofinansije kao modalitet pružanja finansijskih usluga se prvo razvija u domenu obezbeđenja kredita, odnosno tzv. mikrokredita koje je prva počela da pruža neprofitna organizacija Accion International 1973. godine. Kao što osiguranje čini sastavni element finansijske uslužne industrije tako i mikroosiguranje čini sastavni deo mikrofinansija. Uprkos činjenici da se područje mikrofinansija počinje razvijati od sedamdesetih godina dvadesetog veka, mikroosiguranje do 2002. godine nije bilo značajnije razvijeno. Motivi koji su doveli do razvoja ideje i implementacije mikroosiguranja su slični motivima koji su doprineli razvoju mikrofinansija uopšte. Naime, izloženost riziku iziskuje troškove upravljanja rizicima, kako kratkoročne tako i dugoročne, bilo da je reč o *ex-ante* ili *ex-post* pristupu upravljanju rizikom. *Ex-ante* pristup polazi od primene diversifikacije i ulaska u nisko rizične i nisko profitne delatnosti, što posledično dovodi do smanjenja prosečnih primanja i potrošnje a u krajnjem ishodištu za rezultat ima očuvanje siromaštva. *Ex-post* pristup podrazumeva aktivnosti i prateće troškove koji se preduzimaju nakon ostvarenja štetnog događaja. Na primer, u ove aktivnosti spadaju smanjenje potrošnje za ishranu, podela rizika u neformalnim zajednicama i sl. Ove aktivnosti uzrokuju troškove koji mogu biti izraženi u vidu mogućeg ugrožavanja zdravlja u slučaju smanjenja izdataka za hranu ili gubljenje imovine po osnovu potrebe prodaje stoke u vreme posle katastrofalnog događaja što po pravilu rezultira podcenjenom vrednošću stoke.

Uopšteno posmatrano, ljudi su oduvek težili da redukuju izloženost neizvesnosti, zbog čega i nastaju prvi organizovani oblici grupnog udruživanja kao što su klanovi, bratstva i plemena. Grupa je pojedincima obezbeđivala zaštitu i uzajamnu pomoć među članovima. Vremenom su, međutim, pojedinci i privredni subjekti, posebno sa industrijskom revolucijom, postali izloženi brojnim rizicima od kojih zaštita u neformalnim grupama više nije bila dovoljna. Osiguranje nastaje takođe udruživanjem pojedinaca, ali u formalne grupe rizika. Iako u prevazilaženju navedenih problema sa upravljanjem rizikom i povezanim troškovima upravljanja rizicima i šteta mogu biti značajne i ostale mikrofinansijske usluge, kao što su fleksibilniji oblici štednje i mogućnosti kreditiranja u kriznim situacijama, osiguranju pripada najveći značaj. Osiguranje potencijalno

predstavlja finansijsku uslugu koja može omogućiti izbegavanje visokih troškova aktivnosti ex-ante i ex-post pristupa upravljanja rizikom, ali i omogućiti iskorišćavanje mogućnosti za unapređenje finansijske pozicije, odnosno prenebraganja siromaštva. Međutim, na osiguranje kao uslugu često se od strane siromašnijih gleda kao na luksuz ili odnos karakteriše nepoverenje s obzirom da se osiguranje ne može videti, osetiti ili dodirnuti. Uprkos takvom stavu upravo su siromašniji ti kojima su usluge osiguravajućeg pokrića potrebne s obzirom da imaju ograničen pristup zdravstvenim uslugama, veća je verovatnoća da žive u područjima za koja su karakteristične poplave ili druge prirodne katastrofe, što se posebno pogoršava ostvarenjem klimatskih promena.

Kao posledica izraženih potreba nastaje mikroosiguranje koje omogućava finansijsko obeštećenje u slučaju ostvarenja štete, omogućava izbegavanje drugih troškovno neefikasnih mehanizama zaštite od šteta što u krajnjem ishodu ima za rezultat redukovanje siromaštva. Upravo je redukcija siromaštva ključni fokus na koji se, u pogledu potencijala mikroosiguranja, usmeravaju Svetska banka i Ujedinjene nacije. Istraživači i ekonomski teoretičari ukazuju na potrebu razvoja finansijskog sektora a ne samo industrije za ostvarenje ekonomskog rasta. S druge strane, analitičari i mediji ukazuju na veličinu tržišta mikroosiguranja koje se često naziva tržištem „dna piramide“ a komercijalni osiguravači fokusiraju na mogućnosti ostvarenja profita.

Mikroosiguranje je nastalo u novije vreme ali je koncept poznat od ranije. Sam pojam mikroosiguranja relativno je novijeg datuma i vezuje se za stariji pojam – mikrofinansije. Termin se počinje prvi put u literaturi pojavljivati početkom devedesetih godina a sredinom devedesetih počinje se koristiti od strane Međunarodne organizacije rada i UNCTAD-a. Međutim, koncept prodaje proizvoda osiguranja sa malim premijama je poznat od ranije. U Velikoj Britaniji na primer, u okviru „industrijskog osiguranja života“ kompanije Prudential Life Assurance Society tokom kasnog devetnaestog veka prodavane su polise osiguranja života na male iznose a nedeljne premije su skupljane od vrata do vrata. U Švedskoj je osiguravajuća kompanija Folksam General Mutual, osnovana od strane kooperativnog pokreta, obezbeđivala osiguranje od požara radnika sa niskim primanjima i prodavnica kooperative. U SAD je 1936. godine od strane pokreta kreditnih unija osnovano CUNA Mutual osiguravajuće društvo u cilju obezbeđenja grupnog životnog osiguranja za članove unija kojima su odobreni krediti.

Mikroosiguranje se bazira na sličnim uopšteno prihvaćenim praksama kao i tradicionalno osiguranje, na primer aktuarsko određivanje veličine premije osiguranja, reosiguranje, i upravljanje odštetnim zahtevima. Međutim, usluge mikroosiguranje ne mogu biti jednostavno umanjene kako bi bile odgovarajuće za tržišta ekonomija u razvoju. Dosadašnje iskustvo je pokazalo da postoje fundamentalne razlike između tradicionalnog osiguranja i mikroosiguranja, kao što je prezentovano tabelom 1.

Tabela 1: Razlike između tradicionalnog osiguranja i mikroosiguranja

	Tradicionalno osiguranje	Mikroosiguranje
Klijenti	Okruženje niskog rizika Uspostavljena kultura osiguranja	Veća izloženost riziku/veća osetljivost Niska kultura osiguranja
Distribicioni modeli	Prodaju licencirani posrednici i zastupnici ili osiguravajuće kompanije direktno	Prodaju netradicionalni posrednici klijentima koji nemaju iskustva sa osiguranjem
Polise	Kompleksna dokumentacija sa brojnim isključenjima	Jednostavan jezik Nekoliko ili bez isključenja Grupne polise
Kalkulacija premije	Dobri statistički podaci Određivanje premije bazirano na pojedinačnom riziku (godište i druge karakteristike)	Malo istorijskih podataka Grupno vrednovanje Često veći racio premija prema pokriću Tržište izuzetno osetljivo na promene cena
Prikupljanje premije	Mesečne do godišnje isplate, često bazirane na poštom dostavljenim računima	Česte i neregularne isplate prilagođene varijabilnim gotovinskim tokovima klijenata Često povezano sa drugim transakcijama (na primer, isplatom kredita)
Kontrola rizika osiguranja (negativna selekcija, moral hazard, prevara)	Limitirana prikladnost Potrebna značajna dokumentacija Pregledanje, kao što su medicinski testovi, može biti potrebno	Široka prikladnost Limitirane ali efektivne kontrole (redukovani troškovi) Rizik osiguranja uključen u premije, isključenja iz osiguravajućeg pokrića retka Povezanost sa drugim uslugama (na primer kreditom)
Upravljanje odštetnim zahtevima	Komplikovani procesi Opsežna verifikacija dokumentacije	Jednostavne i brze procedure za male iznose Efikasna kontrola prevara

Izvor: Lloyd's 360° Risk Insight: „Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance“, Lloyd's and MicroInsurance Centre, 2009.

Postoje različita određenja samog pojma mikroosiguranja. Navešćemo samo nekoliko ključnih. Prema akademiji mikroosiguranja u Indiji, mikroosiguranje predstavlja oblik transfera rizika koga karakterišu niske premije i niski nivoi pokrića i prilagođenost ljudima niskih primanja koji nisu zaštićeni tipičnim programima socijalnog osiguranja. Međunarodna asocijacija supervizora osiguranja (IAIS) mikroosiguranje određuje kao osiguranje kojem pristup ima populacija sa niskim prinosima, koju obezbeđuju brojne institucije, ali kojim se upravlja prema generalno prihvaćenim osiguravajućim praksama, što ukazuje da se rizicima prihvaćenim u pokriće po osnovu mikroosiguranja upravlja na principima opštevažećim u osiguranju i da se ti rizici finansiraju

prikupljenim premijama. Microinsurance Innovation Facility definiše mikroosiguranje kao mehanizam za zaštitu siromašnih od rizika (nesreće, bolesti, smrti, prirodnih katastrofa i sl.) u razmenu za plaćanje premije osiguranja koja je prilagođena njihovim potrebama, prihodima i nivou rizika. Churchill definiše mikroosiguranje⁶² kao finansijski aranžman čiji je cilj obezbeđenje zaštite ljudi sa niskim primanjima od određenih opasnosti u zamenu za regularno plaćanje premije osiguranja koje je proporcionalno verovatnoći i troškovima povezanim sa ostvarenjem rizika. Dakle, iz navedenih definicija je jasno da sam pojam mikroosiguranje je dobio naziv ne zbog veličine rizika, institucije ili kanala isporuke, na šta takođe ukazuje Churchill, već zbog činjenice da je ova vrsta osiguranja prilagođena potrebama ljudi sa nižim primanjima. Mikroosiguranje je namenjeno osobama koje nemaju pristupa „tradicionalnom“ osiguranju i koje su isključene iz državnih programa socijalnog osiguranja a često zaposlene u neformalnom sektoru. Suština je u potrebi obezbeđenja brzog, jeftinog i jednostavnog osiguravajućeg pokrića za pojedince koji raspolažu sa malo finansijskih sredstava.

Rani istraživački radovi iz oblasti mikroosiguranja bili su skeptični u pogledu mogućnosti razvoja sektora. U početku se uglavnom polazilo od činjenice postojanja potrebe i ljudi sa niskim primanjima da imaju pristup uslugama osiguranja ali su troškovi prenaplaćavani. Ukazivano je na činjenicu da je upravo snižavanje troškova distribucije i rešavanja odštetnih zahteva doprinelo izumiranju osiguranja od vrata do vrata, modaliteta distribucije usluga osiguranja koji je postojao na primer u Velikoj Britaniji, kao i činjenicu da s druge strane, u cilju razvoja mikroosiguranja mora postojati prilagođenost proizvoda finansijski nesofisticiranim klijentima i pouzdane informacije za upravljanje rizikom, koje su često oskudno raspoložive. Takođe, velik broj istraživanja fokusirao se na osiguranje useva i plodova, s obzirom da je ova vrsta i osiguranje poljoprivrede u celini jedno od najznačajnijih vrsta osiguranja upravo za grupe sa malim primanjima, a imajući u vidu njihovu zavisnost od poljoprivrede. Kao najčešći ograničavajući faktori navođeni su problemi sa moralnim hazardom, negativnom selekcijom rizika⁶³ i kovarijantnošću rizika. Fokus je sada usmeren u pravcu pronalaženja rešenja za ispoljene probleme koji se mogu, između ostalog, rešavati korišćenjem već uspostavljene mreže mikrofinansijskih institucija ili neformalnih grupa, čime se mogu, na primer, redukovati problemi negativne selekcije rizika i troškovi prikupljanja premija osiguranja. Velik značaj razvoju mikroosiguranja dala je odluka Indijskih vlasti da nuđenje usluga osiguranja ruralnim i socijalnim sektorima bude obavezno za sve osiguravače i kašnivo ukoliko ne ispunjavaju tu obavezu. Zahvaljujući tome u okviru kvota Indijski osiguravači obezbeđuju usluge mikroosiguranja i

62 Churchill, C.: *What is insurance for the poor?* u Churchill C. (ed.), „Protecting the poor: A microinsurance compendium“, International Labor Organisation, Geneva, 2006

63 Njegomir, V.: *Negativna selekcija, moralni hazard i prevare u osiguranju*, Svijet Osiguranja, br. 7, 2006

to životnog za šest miliona ljudi a neživotnog osiguravajućeg pokriva za preko deset miliona ljudi.

Utvrđeno je postojanje i značajnijih regionalnih razlika, imajući u vidu pre svega činjenicu najveće razvijenosti poslova mikroosiguranja u Aziji. Zdravstveno osiguranje je više uobičajeno u Zapadnoj i Centralnoj Africi dok u Severnoj Africi i Srednjem Istoku gotovo da i ne postoji ponuda usluga mikroosiguranja. Centrima poslova mikroosiguranja smatraju se Brazil, Južnoafrička Republika i Indija. Studija naglašava značaj regulacije u Indiji za razvoj poslova mikroosiguranja, kao i značaj nedostataka u kanalima distribucije, odnosno nedovoljnog učešća maloprodajnih posrednika i gotovo potpunog odsustva brokera što ograničava razvoj mikroosiguranja. Ovom studijom⁶⁴ bile su obuhvaćene i dve zemlje regiona bivše Jugoslavije – Makedoniju i Bosnu i Hercegovinu, međutim, podataka o sprovođenju mikroosiguranja u ovim zemljama nema, što upravo ukazuje na mogućnost razvoja mikroosiguranja i u zemljama regiona.

Uključivanje komercijalnih osiguravača predstavljalo je ključnu prekretnicu u razvoju tržišta mikroosiguranja, kako u pogledu omasovljenja, tako i u pogledu raznovrsnosti proizvoda. Iako su relativno najkasnije uključeni, posle neformalnih osiguravača, nevladinih organizacija, društava uzajamne razmene i drugih oblika organizovanja, komercijalnih osiguravači su uveli najveći broj novih proizvoda. Takođe, oni imaju potencijal da distribuiraju mikroosiguranje u velikom obimu što u kombinaciji sa unapređenjima u kvalitetu usluge i prepoznavanju potreba i specifičnih karakteristika tržišta može doprineti značajnijem razvoju mikroosiguranja u budućem periodu. Iako je ključni razlog privlačenja komercijalnih osiguravača na tržište mikroosiguranja bio mogućnost generisanja profita, postoje i drugi razlozi uključivanja komercijalnih osiguravača a kao najčešći se navode: reč je o novom, tržištu u razvoju koje ima potencijal za dalji razvoj sa krajnjim ishodištem da postane tržište po značaju ravno sadašnjem tržištu osiguranja, učešće na tržištu mikroosiguranja može unaprediti reputaciju i ime kompanije i stvoriti predušlove za značajnije učešće kompanije na tržištima za koja je karakterističan rast učešća srednje klase, koja inače predstavlja osnovni izvor profitabilnosti osiguravača, mikroosiguranje omogućava razvijanje dobrih odnosa i sa regulatornim i organima supervizije u zemljama koja predstavljaju novo tržište za osiguravače, učešće u poslovima mikroosiguranja doprinosi diverzifikaciji pula rizika, poznavanje tržišta i inovacije mogu biti primenjene i na druge poslovne aktivnosti a na domaćim tržištima mikroosiguranje može biti iskorišćeno u marketinške svrhe kao čin korporativne socijalne odgovornosti. Dakle, osim profita komercijalni osiguravači učešćem u poslovima mikroosiguranja mogu

64 Roth, J., McCord M. J., and Liber, D.: *Insurance provision in the world's 100 poorest countries*, The Micro-Insurance Centre, LLC, 2007

ostvariti i brojne druge finansijske i nefinansijske koristi, kako kratkoročnog tako i dugoročnog karaktera.

Ulazak na tržište određene zemlje mikroosiguravači a posebno komercijalni osiguravači započinju ponudom najjednostavnijeg a i trenutno najrasprostranjenije vrste osiguranja – osiguranja života za slučaj smrti korisnika kredita a potom postepeno uvode druge usluge mikroosiguranja. Brojne istraživačke studije, međutim, ukazuju na krucijalan značaj zdravstvenog osiguranja u siromašnijim regionima i zemljama. Reč je o vrsti osiguranja koja je najpotrebnija ljudima ali istovremeno predstavlja i najkompleksniji proizvod, odnosno uslugu koju mikroosiguravači treba da razviju. Većina istraživačkih studija ukazuje da je zdravstveno stanje na prvom mestu u listi prioriteta a tek potom dolaze život, imovina, smrt usled nezgode i invalidnost, sigurnost posla i ostalo. Međutim, istraživanja takođe ukazuju na značajan disparitet između tražnje i ponude, odnosno realnog stanja rasprostranjenosti pojedinih vrsta osiguranja. Tako je najrasprostranjenije životno osiguranje, potom osiguranje nezgode pa imovine a upravo najmanje ljudi je korisnik zdravstvenog osiguranja.

U ponudi pojedinih vrsta osiguranja osiguravači, odnosno ponuđači usluga mikroosiguranja, se suočavaju sa barijerama koje trebaju biti prevaziđene kako bi se dostigao željeni stepen razvoja poslova mikroosiguranje. Na neke od barijera je ukazano u prethodnom izlaganju te stoga ovde ukazujemo samo na barijere specifično vezane za pojedine usluge mikroosiguranja. Na primer, u slučaju zdravstvenog mikroosiguranja ključni preduslov za razvoj jeste postojanje adekvatne zdravstvene infrastrukture. Imajući to u vidu, zahvaljujući lošim i fizičkim i administrativnim uslovima u zdravstvenom sektoru siromašnijih zemalja, kvalitet zdravstvene nege je na niskom nivou a upravljanje mogućim programima zdravstvenog osiguranja veoma teško izvodljivo. U domenu životnog osiguranja, uprkos najvećem učešću ove vrste pokrića, slabost je u činjenici da dominantno učešće ima životno osiguranje korisnika kredita koje suštinski štiti instituciju kreditora za slučaj smrti korisnika kredita. U domenu imovinskih osiguranja najveća barijera jeste otežanost kontrolisanja prevara i moralnog hazarda. Potreba za različitim vrstama usluga mikroosiguranja, međutim, je konstanta i predstavlja osnov motivacije za rešavanje navedenih problema. Iako raspoloživa imovina siromašnih može biti limitirana na nekoliko životinja i/ili useva i skromnu sklonište-kuću, uništenje bilo kojeg elementa može uzrokovati značajan nepovoljan udarac za čitave familije. Imajući to u vidu, objašnjivo je zašto su i male sume osiguravajućeg pokrića za siromašne od velikog značaja. Međutim, sa aspekta osiguravača na prvi pogled može postojati potpuna nezainteresovanost s obzirom da male sume osiguravajućeg pokrića po pravilu znače i male premije i niske profite. Upravo iz tog razloga, mikroosiguranje da bi prosperiralo mora biti na efikasan način usmeravano, troškovno efikasno u

svima aspektima poslovanja i isporučeno u što je moguće većem obimu. S obzirom da je mikroosiguranje novina i često postoji izraženo nepoverenje u ovu uslugu, mikroosiguravači moraju uložiti sredstava u obrazovanje potencijalnih korisnika usluga. U određenim situacijama primena postojećih politika upravljanja rizikom može biti odgovarajuća, međutim, ključ za razvoj različitih vrsta usluga mikroosiguranja jeste, pored konstantnog prisustva i potrebe za inovacijama, jednostavnost. Naime, usluge mikroosiguranja moraju biti ponuđene sa relativno malim premijama, malim odštetnim zahtevima zbog čega transakcioni troškovi moraju biti minimalni. Da bi se to ostvarilo potrebno je razvijati visoko efikasne usluge, načine distribuiranja polisa, prikupljanja premija i rešavanja odštetnih zahteva. U ponudi na tržištu mikroosiguranja usluge moraju biti prilagođene lokalnim običajima i kulturama, na šta ukazuje na primer podatak iz Južne Azije gde su žene više zainteresovane za osiguranje života svojih muževa nego sopstvenih. Osim jednostavnosti usluga, što se posebno odnosi na jednostavnost uslova osiguranja i jezika koji se koristi, edukacije lokalnog tržišta, brze isplate odštetnih zahteva, potrebno je izabrati distribicioni kanal koji je na određenom tržištu već stekao poverenje klijenata. Na primer, u Bangladešu i u Indiji agenti osiguravača posećuju porodice po principu od vrata do vrata s obzirom da tamošnje žene retko kada napuštaju svoje domove.

Zdravstveno osiguranje se potvrđuje kao najtraženija usluga mikroosiguranja. Toliko značajna potreba za zdravstvenim osiguranjem proizilazi iz činjenice da usled bolesti nastaju dva vrste troškova, jedni su direktni i povezani sa izdacima za lečenja a drugi su indirektni i povezani sa činjenicom da u slučaju bolesti osoba koja radi ne bi mogla da obavlja svoje svakodnevne aktivnosti što bi ugrozilo čitave familije, ukoliko je reč o hranioocu porodice. Iako je razvoj zdravstvenog osiguranja u okviru mikroosiguranja vezan za postojeću zdravstvenu infrastrukturu, postojanje problema u pristupu uslugama zdravstvene zaštite, kao što su potreba za mitom, dugi redovi i sl., u velikoj meri može biti rešeno postojanjem mikroosiguranja. Iako najveći broj trenutno raspoloživih usluga zdravstvenog mikroosiguranja predstavlja usluge sa limitiranim obeštećujućim pokrićem, istraživanja potvrđuju da osobe sa postojećim zdravstvenim mikroosiguravajućim pokrićem imaju brži pristup zdravstvenoj nezi. Zbog ekonomskog i socijalnog značaja i snažne tražnje zdravstveno mikroosiguranje postepeno postaje sve veći predmet interesovanja osiguravača.

Usluge osiguravajućeg pokrića života su relativno interesantne u svim zemljama gde postoji prisustvo mikroosiguravajućih institucija uz izuzetak Zapadne Afrike. Međutim, usluge životnog osiguranja koje su dugoročnog karaktera po pravilu ne ispunjavaju svoju funkciju s obzirom da ljudi sa nižim primanjima su posebno izloženi negativnom dejstvu faktora kao što su devalvacija, inflacija, rani prekid zaključenih ugovora i sl. Penziono mikroosiguranje

kao vrsta dugoročnog osiguranja nije značajnije zastupljeno nigde osim u Kini i Indiji, gde dve institucije (All China Federation of Trade Unions u Kini i Life Insurance Corporation of India u Indiji) obezbeđuju pokriće za više od dvadeset miliona ljudi. Slična je situacija i sa osiguranjem od posledica nesrećnog slučaja, koje je takođe najrazvijenije u Južnoj Aziji. Brojnost proizvoda koji obezbeđuju ovu vrstu pokrića je najmanja a nude je isključivo komercijalni osiguravači, koji zbog limitiranost rizika ovu vrstu pokrića koriste često kao usluge sa kojima ulaze na određeno tržište.

Konačno, imovinsko osiguranje je najmanje zastupljeno imajući u vidu i najmanju tražnju ispoljenu za ovom vrstom osiguravajućeg pokrića. Neprofitni osiguravači uglavnom izbegavaju neživotna osiguranja i nastoje najčešće da se specijalizuju za zdravstvena i za životna osiguranja. Imajući u vidu da su sume osiguranja i premije male, troškovi neophodnih kontrola prilikom zaključenja i u toku trajanja osiguranja a naročito u uslovima ostvarenja šteta i rešavanja odštetnih zahteva, čine da ova vrsta osiguravajućeg pokrića nije dugoročno održiva. Najtraženije vrste u domenu imovinskih osiguranja su osiguranje useva i plodova, osiguranje domaćih životinja i osiguranje doma, iako u novije vreme postoji i prepoznatljivost potreba za zaštitom od katastrofalnih rizika. Međutim, i sa dve najtraženije vrste osiguravajućeg pokrića u domenu imovinskih osiguranja postoje značajne barijere za razvoj. U slučaju osiguranja useva troškovi administriranja su izuzetno veliki a odštetni zahtevi, ukoliko nastanu, teško dokazivi. Slični problemi postoje i u osiguranju domaćih životinja, gde postoji posebna opasnost od prevara i moralnog hazarda.

Za mikroosiguranje da bi bilo uspešno, za osiguranike i za nosioce rizika, brojni elementi su bitni, kao što su na primer jednostavni i pristupačni proizvodi osiguranja koji su dostupni velikom broju ljudi, pojednostavljena administracija, uključujući i naplatu premija, pojednostavljene procedure obrade i likvidacije odštetnih zahteva i verifikacije nastale štete, i rapidna isplata oštećenih. Ukoliko je većina ovih elemenata prisutna održivi razvoj mikroosiguranja je moguć.

Mikroosiguranje nudi značajne mogućnosti za ostvarenje prinosa u budućnosti, kao i drugih koristi za komercijalne osiguravače, uključujući izgradnju brenda i baze budućih klijenata, s obzirom da današnje siromašne zajednice, posebno u Aziji i Latinskoj Americi, u relativno kratkom vremenskom periodu mogu postati imućni klijenti u budućnosti. Takođe, perspektive razvoja mikroosiguranja su dobre.

Pored mikroosiguranja kao oblik prilagođenog osiguranja sa ciljem postizanja inkluzivnosti u osiguranju razvija se i takaful i retakaful. Takaful i retakaful, kao Islamskim zakonima prilagođene alternative tradicionalnom osiguranju i reosiguranju, razvijaju se kao deo šireg trenda razvoja Islamske

finansijske industrije.⁶⁵ Islamske finansije nastaju na bazi interesa vlada, institucija i konferencija za primenu Šeriatskih zakona u finansijama, sredinom sedamdesetih godina dvadesetog veka.⁶⁶ Osnovna ideja je razvijanje finansija bez kamate (riba).⁶⁷ Prva privatna banka bez interesa bila je Dubai Islamic Bank, koja je sa radom počela 1975. godine u nekoliko zemalja. Dve dodatne osnovane su 1977. godine pod imenom Faisal Islamic Bank u Egiptu i Sudanu a iste godine Kuvajtska vlada je uspostavila Kuwait Finance House. Reč je o trendu razvoja korporativno i socijalno odgovornih oblika bankarstva, osiguranja i upravljanja fondovima koji prati rastuće učešće srednje klase u zemljama kao što su Kuvajt, Malezija i Bahrain.

Ova industrija, čije je osnovno polazište u principima Šerijatskih zakona, iskusila je izuzetan razvoj poslednjih godina, kako u pogledu kvantiteta tako i kvaliteta usluga. U izveštaju o Islamskim finansijama⁶⁸ ukazuje se da na globalnom nivou prosečni godišnji rast Islamske finansijske industrije iznosi 11 % u odnosu na 2017. godinu, odnosno na 2,4 biliona dolara.

Višegodišnji rast, meren od 2012. do 2019. iznosio je 6 %. Ove činjenice bazirane su na izveštajima 56 zemalja, uglavnom zemalja Bliskog Istoka i Južne i Jugoistočne Azije. Iran, Saudijska Arabija i Malezija su najveća tržišta Islamskih finansijskih usluga u pogledu ukupne imovine, dok Kipar, Nigerija i Australija beleže najveći rast u novije vreme.

Iako je doskora bila pod uticajem lokalnih kompanija, ova industrija sve više privlači globalne kompanije kao što su HSBC, ABN Amro i Deutsche Bank a u oblasti osiguranja i reosiguranja kompanije kao što su Swiss Re, Munich Re, Hannover Re, AIG, Allianz i drugi.

Osim ponude finansijskih usluga prilagođenih Šerijatskim zakonima u pretežno muslimanskim zemljama, među kojima prednjače, zahvaljujući njihovoj razvijenosti, zemlje Bliskog Istoka, tržišta za ove usluge otvaraju se i u drugim zemljama. To utiče na dalji razvoj ove industrije i fokusiranje pažnje naučne i stručne javnosti na ovaj segment svetske ekonomije.

Na Svetskom kongresu osiguranja u Dubaiju 2022. godine potvrđen je veliki potencijal i rast takafula. Naime, ukazano je da osiguranje ima značajan potencijal za rast u regionu Bliskog Istoka. Na primer, osiguranje ima samo oko 20 % učešća u ukupnim finansijskim uslugama u okviru Međunarodnog finansijskog centra u Dubaiju. Banke prednjače u svakom aspektu. Postoji

65 Njegomir, V. i Petrović, Z.: Takaful i retakaful: islamskim zakonima prilagođena alternativa tradicionalnom osiguranju i reosiguranju, u monografiji Čolović, V. i Manić, S.: „Uvod u Šeriatsko pravo“, Institut za uporedno pravo Beograd, 2020, str. 243-257.

66 Gafor, A. A. L. M.: Interest-free Commercial Banking, Islamic Book Service, New Delhi, 1995. i Salihovic, E.: Major Players in the Muslim Business World, Universal-Publishers.com, Boca Raton, FL, 2015.

67 Kepel, G.: Jihad: on the Trail of Political Islam, Harvard University Press, 2003. i Alharbi, A.: „Development of the Islamic Banking System“, Journal of Islamic Banking and Finance, Vol. 3, No. 1, str. 12-25, 2015.

68 Islamic Finance Development Report: Building Momentum, Thomson Reuters, 2018.

velika mogućnost za osiguravajuća društva koja u saradnji sa regulatorom mogu rešiti ključna pitanja digitalizacije i izazova koje nameću osiguranici. Poseban značaj pored osiguravajućih i reosiguravajućih društava iz inostranstva u regionu imaju i takaful i retakaful kompanije.

Očekivanja su da će do 2024. godine po vrednosti tržišta takaful i retakaful dostići obim od 44 milijarde dolara. Međutim, jedan od ključnih problema ubrzanijem razvoju takaful osiguranja, starog inače oko 40 godina, jeste specifičan način poslovanja koji podrazumeva činjenicu da su osiguranici istovremeno i vlasnici. Uspešni modeli takaful osiguranja su u Maroku i Turskoj, gde se takaful fokusira na osiguranje osoba, gde svakako postoji veća svrha ovog oblika organizovanja osiguranja. Takođe, jasno diferenciranje takaful osiguranja kao društava za uzajamno osiguranje prisutnih na drugim tržištima, omogućilo bi pružanje šireg izbora osiguranicima i jasno diferenciranje što bi u realnosti značilo realizovanje punog potencijala.

Iako se takaful i retakaful, kao poseban fenomen na svetskom tržištu osiguranja i reosiguranja, značajnije razvijaju poslednjih nekoliko godina, prva takaful kompanija „The Islamic Insurance Company of Sudan“ nastala je 1979. godine u Sudanu a sam koncept znatno je stariji.

Smatra se da se koreni Takafula nalaze još u šestom veku u praksama plemena sa Arabijskog poluostrva uključujući praksu trgovaca iz Meke da formiraju fondove pod nazivom *hilf* kako bi pomagali žrtvama prirodnih katastrofa na njihovim dugačkim trgovinskim putovanjima kao i polaganja jemstva, tzv. *daman khatr al-tariq* kako bi trgovci koji bi tokom putovanja pretrpeli gubitak uzrokovan napadima bandita, pirata ili prirodnim nesrećama mogli biti kompenzovani od strane trgovaca čija su putovanja bila sa srećnijim ishodom.⁶⁹ Ove prakse su bile odobrene od proroka Muhameda u ranoj Islamskoj državi Arabiji oko 650. godine.⁷⁰

Takaful i osnovni koncept za sprovođenje takafula, proizilaze iz koncepta *Ta'awun*, odnosno koncepta uzajamnosti ili uzajamne pomoći. *Ta'awun* čini osnovu brojnih islamskih praksi. Učenje Islama u pogledu jednakosti i bratstva vernika i njihovih odgovornosti jednih prema drugima i čitavom čovečanstvu dovelo je do nekoliko različitih formi uzajamne pomoći, ekonomske i socijalne. Kao što smo ukazali, Takaful nastaje iz praksi plemena da pružaju uzajamnu pomoć članovima plemena a ta praksa je iz pre islamskih vremena.

Imajući u vidu da je muslimanima, generalno posmatrano, bilo opravdano da u nedostatku alternativa, odnosno postojanja osiguravajućih društava na osnovu uzajamnosti i društava uzajamne osiguravajuće razmene, pribavljanje osiguravajućeg pokrivača kod konvencionalnih osiguravajućih kompanija, kao

69 Fisher, O. C.: Policyholders, Governance and Takaful – Key Issues, The Takaful Report, Middle East Business Forum, 2018.

70 Islamic Insurance, Takaful. Hailey College of Banking & Finance, University of the Punjab. <https://documents.pub/document/22511567-takaful-absolutely-final.html> (pristupljeno 10.1.2022.).

i činjenicu odsustva razvijene svesti o potrebama za osiguravajućim pokrivenjem, što proizilazi iz duboko ukorenjene kulture koja je podrazumevala da su porodice podržavale jedna drugu u teškim vremenima, i slabih finansijskih mogućnosti, razvoj takafula i retakafula nije bio značajan.

Međutim, u novije vreme, naročito u periodu posle 2002. godine, zahvaljujući snažnom ekonomskom razvoju zabeleženom pre svega u zemljama Bliskog Istoka, koji je podstaknut visokim cenama energenata i velikim energetskim i infrastrukturnim projektima. Prema studiji istraživačke kompanije Global Futures and Foresight pod nazivom „The Middle East Leisure Landscape 2020“ u regionu Bliskog Istoka je za investicije u različite projekte namenjene podsticiju turizma namenjeno preko 1 bilion dolara.⁷¹

Takaful se je razvio vodeći računa o sledećim Šerijatskim principima:

- Alah (Bog) je vlasnik svog bogatstva. Ljudi su samo poverenici bogatstva, koja pripada Alahu. Ljudi moraju upravljati bogatstvom u skladu sa Alahovim zapovestima, koje promovišu pravdu i zabranjuju određene aktivnosti, uključujući gubljenje ili uništavanje resursa. Muslimani imaju pravo da uživaju u svim bogatstvima koja steknu i potroše na šerijatske načine.
- Materijalne težnje moraju biti izbalansirane sa duhovnim potrebama pojedinca. Ekonomske aktivnosti muslimana i potraga za bogatstvom treba da budu usklađeni sa duhovnim aspektima života. Ekonomska aktivnost koja se odvija prema šerijatu sama je čin obožavanja, ali ključno je pronalaženje ravnoteže između ekonomskih aktivnosti i duhovnosti. Od muslimana se očekuje umerenost u materijalnom svetu – da izbegne da bude ili u mizeriji ili previše materijalističan.
- Potrebe pojedinca moraju biti uravnotežene sa potrebama društva. Musliman mora uzeti u obzir društvo uopšte kad uživa u Alahovim blagodatima. Ova razmatranja uključuju promovisanje pravde u svim ekonomskim aktivnostima, imajući u vidu da svi ljudi imaju zajedničku odgovornost jedni prema drugima i odgovornost za mudro korišćenje Zemljinih resursa.
- Ekonomske transakcije trebale bi se odvijati u pravednoj, odgovornoj, slobodnoj tržišnoj ekonomiji. Islam ne ograničava ekonomsku aktivnost, već je usmerava da bude odgovorna prema drugim ljudima, prema Zemlji i prema Allahu. Islam dozvoljava slobodnu tržišnu ekonomiju u kojoj se na tržištu određuje ponuda i potražnja, ali on usmerava funkciju tržišnog mehanizma nametanjem posebnih zakona i etike. Primarna svrha nametanja ovih zakona i etike je podrška socijalne pravde: ravnoteže u kojoj bogatstvo ne gomila samo nekolicina dok većina drugih pati.

⁷¹ Over US\$1 trillion committed to developing the region's Leisure Landscape, Halal Focus journal, <https://halalfocus.net/over-us-trillion-committed-to-developing-the-region-s-leisure-landscape> (pristupljeno 15.2.2022.)

Podržavajući ove principe, šerijat zabranjuje poslovne transakcije zasnovane na sledećem:⁷²

- Kamata: *Riba*, arapska reč za kamatu, znači povećati, rasti ili umnožiti na više od onoga što bi trebalo da nastane. *Ribu* je Islam zabranio jer stvara društvenu nepravdu; u transakciji zasnovanoj na *ribi*, vlasnik bogatstva dobija povratak bez bilo kakvog napora, a zajmoprimac snosi sav rizik.
- Neizvesnost: Arapska reč *gharar* znači neizvesnost ili prevariti ili zavarati. Transakcije na osnovu *gharara* su nejasne ili dvosmislene; ne znaju svi koji učestvuju šta mogu očekivati i ne mogu svi doneti na informacijama zasnovanu odluku. *Gharar* postoji kada dve strane zaključe ugovor i jedna strana nema potpune informacije ili kada obe strane nemaju kontrolu nad osnovnom transakcijom.
- Kockanje: dve arapske reči – *maisir* i *qimar* – odnose se na transakcije koje uključuju kockanje. *Maisir* je sticanje bogatstva slučajno, umesto napora. *Qimar* se odnosi na igru na sreću. Obe vrste transakcija se zasnivaju na neizvesnosti; niko ne može znati kako će se kockanje isplatiti.
- Zabranjeni proizvodi i industrije: Islam zabranjuje proizvode i industrije za koje smatra da su štetni za društvo i predstavljaju pretnju društvenoj odgovornosti. Primeri uključuju alkohol, svinjetinu, prostituciju, pornografiju, duvan i bilo koje proizvode zasnovane na nesigurnosti ili kockanju.

Osiguranje se može posmatrati kao finansijski posao koji raspoređuje troškove neočekivanih šteta.⁷³ Naime, kupovina osiguravajućeg pokriva predstavlja jedan od metoda finansiranja mogućih negativnih posledica ostvarenja neizvesnih budućih događaja. Posmatrano iz perspektive pojedinaca i privrednih subjekata, osiguranje predstavlja zamenu izloženosti riziku sa mogućim različitim finansijskim posledicama, odnosno neizvesnog budućeg izdatka koji može nastati ukoliko dođe do ostvarenja štete za finansijsku sigurnost sa sigurnim ali znatno manjim novčanim izdatkom u vidu premije osiguranja.

Osiguranje ne može sprečiti nastanak štetnih događaja. Osiguranjem se ostvaruje posredna ekonomska zaštita povraćajem premija osiguranja, mobilisanih u osiguravajućem fondu, u formi naknada iz osiguranja. Time se zadovoljava objektivna potreba fizičkih i pravnih lica za pokrićem moguće štete. Osiguranje, kao institucija, omogućuje ublažavanje posledica nastupanja rizika materijalnom nadoknadom, odnosno isplatom sume osiguranja u slučaju nadoknade imovinske štete kod imovinskih osiguranja, odnosno isplatom osigurane sume kod osiguranja lica, kada nastupi osigurani slučaj.

Osiguravajuća društva, kao nosioci delatnosti osiguranja, udružuju rizike pojedinih osiguranika (pojedinih lica i privrednih subjekata) u tzv. zajednice

72 Jamaldeen, F.: *Islamic Finance For Dummies*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, 2012.

73 Dorfman, M. S.: *Introduction to Risk Management and Insurance*, Pearson Education International, Upper Saddle River, NJ, 2008.

rizika. Na bazi statistički izračunatih, uprosečenih podataka, o očekivanom ostvarenju štetnog događaja, čije ostvarenje kod pojedinih osiguranika i dalje ostaje neizvesno (ukoliko bi bilo izvesno ne bi došlo do udruživanja rizika), aktuari u osiguravajućim društvima određuju premiju osiguranja za svaki pojedinačni rizik, kao cenu nošenja rizika koja se ravnomerno raspodeljuje na sve članove zajednice rizika. Premijom se pokrivaju svi režijski troškovi, odnosno troškovi sprovođenja osiguranja kao i troškovi šteta. Jedan deo premije služi za ostvarenje profita osiguravajućeg društva. Najveći broj osiguravajućih društava u svetu funkcioniše u formi akcionarskih društava.

Međutim, ovaj standardni oblik zaštite pojedinaca i privrednih subjekata koji je široko prihvaćen i utemeljen u većem delu sveta, ne zadovoljava uslove prihvatljivosti u Islamskim zemljama a s obzirom da Šerijatski zakoni zahtevaju od muslimana da im se pridržavaju u svakom aspektu života, to zahteva da se ovi zakoni primenjuju i u oblasti osiguranja i reosiguranja. Postoje dva ključna razloga neprihvatljivosti komercijalnog osiguranja sa aspekta Šerijatskih zakona.

Prvo, ugovori koji sadrže *Gharar*, odnosno neizvesnost u pogledu ostvarenja transakcije, su prema Šerijatskim zakonima zabranjeni, a ugovori o osiguranju sadrže značajan element neizvesnosti. Naime, u poslovima komercijalnog osiguranja na osnovu zaključenog ugovora osiguranik plaća premiju a za uzvrat dobija garanciju da će biti obeštećen ukoliko nastane šteta, pri čemu se može desiti da on nikada ne ostvari pravu korist od ugovora o osiguranju za koju je platio premiju, u smislu isplate naknade štete ako ona ne nastane.

Prema tumačenju Akademije Islamske jurisprudencije iz 1985. godine, komercijalni ugovori o osiguranju sadrže značajan *Gharar* te su zbog toga nezakoniti, sa religioznog aspekta, za muslimane osim u slučaju kada ne postoji druga alternativa. Međutim, prema istoj rezoluciji ove akademije, osiguranje je prihvatljivo za Islam ukoliko se bazira na uzajamnoj pomoći i solidarnosti.

Naime, kooperativan oblik osiguranja koji se bazira na *Tabarru* (donacija) koje se daju na bazi uslova sopstvene koristi je prihvatljiv. Na tim osnovama nastaje Takaful, kao alternativa privatnom, odnosno tradicionalnom osiguranju.

Takaful je oblik osiguravajuće zaštite koji je usaglašen sa Islamskim zakonima. Sam naziv Takaful je Arapska reč koja ima sledeće značenje: „međusobno garantovati“ ili zajednička garancija.⁷⁴ Reč *Takaful* izvedena je iz Arapske reči *Kafala*, što znači garancija, pomoć, brinuti o tuđim potrebama.

Takaful je sistem Islamskog osiguranja baziran na principima *Ta'awun* (uzajamnog osiguranja) i *Tabaru* (dobrovoljni doprinos), gde se rizik kolektivno deli između grupe participanata, koji plaćaju doprinose u zajednički fond,

74 Shahzad, A.: Difference between Islamic Insurance (Takaful) and Conventional Insurance, <http://www.scribd.com/doc/18271425/Difference-between-Islamic-andConventional-Insurance> (pristupljeno 27.2.2022.)

pristaju da zajednički garantuju jedni drugima za štetu koja se može desiti bilo kome od njih, kao što je definisano u sporazumu. Takaful funkcioniše na bazi deljene odgovornosti, bratstva, solidarnosti i zajedničke saradnje.

U osnovi funkcionisanja Takafula i Retakafula, osim *Tabarru* koncepta kojim se eliminiše neizvesnost, nalaze se sledeći principi izvedeni iz Šerijatskih zakona:⁷⁵

1. Svaki osiguranik plaća sopstvenu donaciju (premiju) kako bi pomogao onima kojima je pomoć neophodna.
2. Neizvesnost je eliminisana u vezi sa uplatama i naknadama.
3. Nema ostvarivanja koristi kao trošak ili štetu drugih (odsustvo profita).
4. Obaveze su podeljene između participanata (osiguranika) u saglasnosti sa zajednicom udruživanja rizika (sporazumom).
5. Solidarnost i zajedničke garancije.
6. Osiguranici kooperiraju međusobno za njihovo zajedničko dobro i obezbeđuju samoodrživost za dobrobit zajednice.
7. Pomoć onima kojima je potrebna.
8. Sistem udruživanja u zajednicu (rizika).
9. Halal investicije.

Na osnovu ovih principa evidentno je da Takaful u suštini funkcioniše na osnovnim principima osiguranja koji se javljaju i u tradicionalnom osiguranju ali i kroz istoriju a uključuju solidarnost i uzajamnost. Formiranje zajednice rizika kako bi se nadoknadile štete koje mogu nastati u toku godine a koje će zadesiti samo neke od članova zajednice su karakteristike i tradicionalnog osiguranja.

Ključni pokretači razvoja Takaful tržišta uključuju sledeće:⁷⁶

- Takaful ubrzano dobija na značaju, naročito u azijsko-pacifičkom i regionu Zaliva, zahvaljujući velikom muslimanskom stanovništvu. Muslimani trenutno čine petinu ukupne globalne populacije i očekuje se da će se ti nivoi u budućnosti dodatno povećavati.
- Drugi glavni pokretač tržišta je taj što je, za razliku od Zapadnih zemalja, većina svetskog muslimanskog stanovništva mlada, a 60 % celokupnog stanovništva mlađe od 25 godina. Katalizirano rastućim nivoom bogatstva, ovo brojno muslimansko stanovništvo ima potencijal da predstavlja bazu klijenata za prilično dugo vreme.
- Prodor konvencionalnog osiguranja je relativno nizak u bogatim muslimanskim regionima poput zemalja Zaliva. Kao rezultat toga, Takaful

⁷⁵ Islamic Insurance, Takaful. Hailey College of Banking & Finance, University of the Punjab. <https://documents.pub/document/22511567-takaful-absolutely-final.html> (pristupljeno 10.1.2022.)

⁷⁶ Takaful Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2019-2024, IMARC, Amesbury, MA, 2019.

se doživljava kao ključni instrument za podizanje svesti o osiguranju i ima ogromne mogućnosti u tim zemljama.

- Potaknut faktorima kao što su etičko investiranje, očekivanjima snažnog rasta i cenovnoj konkurentnosti, Takaful predstavlja dobar poslovni predlog i ima značajan udeo i kod klijenata koji nisu muslimani.

Takaful tržište će biti u mogućnosti da se razvija, da proširuje ponudu proizvoda zaštite od rizika, kao i da odgovori na anticipiranu povećanu tražnju za proizvodima zaštite, koji su u skladu sa Šerijatskim zakonima, samo ukoliko paralelno bude razvijano tržište Retakafula koje omogućava podelu izloženosti rizicima sa Takaful kompanijama i time kapacitet za njihov rast.

Budući razvoj takaful i retakful tržišta u velikoj meri će biti uslovljen i prisutnošću stranih kompanija koje iskazuju sve veću zainteresovanost za ovo tržište, posebno u domenu Retakafula koji se smatra izuzetno lukrativnim, a koje sa sobom donose, osim potrebnog kapitala i neophodno iskustvo u pružanju usluga osiguranja i reosiguranja. Tempo evolucije na tržištu osiguranja i reosiguranja u ključnim finansijskim centrima pretežno muslimanskih zemalja, a posebno imajući u vidu zemlje Bliskog Istoka, će u određenom stepenu nastaviti da zavisi od cena nafte i regionalne stabilnosti. Ukoliko ova dva fundamentalna faktora ostanu nepromenjena, vrlo je verovatno da će visoki nivoi ekonomskog razvoja ostvareni poslednjih godina da se nastave, obezbeđujući snažnu platformu za razvoj tržišta takafula i retakafula. Naime, snažan ekonomski razvoj uvek je praćen rastom raspoloživog dohotka i kreiranjem većeg bogatstva u široj društvenoj zajednici a rast raspoloživog dohotka i veće bogatstvo neminovno vode povećanju tražnje za uslugama osiguranja i reosiguranja, što može posebno biti izraženo u slučaju takafula i retakafula.

U najširem smislu, izazovi obezbeđenja osiguranja za segmente stanovništva sa nižim prihodima su slični izazovima pružanja tradicionalnog osiguranja: identifikacija, razumevanje i povezivanje sa kupcima – ugovaračima osiguranja i osiguranicima; obezbeđivanje relevantnih usluga osiguravajućeg pokrića; i obavljanje administrativnih poslova naplate premija i isplate šteta. Za kupce koji su u osnovi ekonomske piramide, mali prihodi od kojih moraju da plaćaju premije osiguranja zahtevaju od osiguravača da reše ove izazove na veoma isplative načine. Nekoliko faktora pojačava izazov povezivanja sa ovim klijentima: njihove udaljene lokacije, niži nivoi obrazovanja i nedostatak iskustva sa formalnim institucijama.

Strategije za efikasno služenje ovom ciljnom tržištu uključuju:⁷⁷

⁷⁷ Inclusive Insurance: Closing the Protection Gap for Emerging Customers, A joint report from the Center for Financial Inclusion at Accion and the Institute of International Finance, 2018.

1. Pojednostavljanje proizvoda tako da su laki za razumevanje, laki za registraciju i laki za naknadu šteta. Za institucije, takvi jednostavni proizvodi izazivaju poverenje i jeftiniji su za obezbeđivanje.
2. Pronalaženje novih distributivnih kanala i agregatora – od telekomunikacija preko poljoprivrednih zadruga do banaka – za identifikaciju i povezivanje sa kupcima sa niskim primanjima.
3. Korišćenje digitalnih kanala i novih inovacija „insurtech“ (tehnoosiguranja) za povezivanje i opsluživanje klijenata sa niskim primanjima.
4. Implementacija novih poslovnih modela i usluga osiguranja za obezbeđivanje i administriranje rešenja za smanjenje rizika u obimu koji zadovoljavaju potrebe klijenata sa niskim prihodima.

9. Promene kod ugovarača osiguranja (osiguranika) u pogledu zahteva od osiguravača

Svet je izložen brojnim demografskim promenama koje utiču i na delatnost osiguranja života kao i reosiguranja životnih osiguranja. Ove promene obuhvataju porast broja stanovnika, prethodno spomenuto pomeranje starosne granice, promene u strukturi porodice, geografsko pomeranje stanovništva i rast obrazovanosti i informisanosti.

Porast broja stanovnika u svetu je tendencija koja nije ravnomerna, budući da neki kontinenti, regije ili države imaju stagnantnu ili opadajuću stopu rasta, dok drugima stopa rasta broja stanovnika rapidno raste. Procenjuje se da u svetu u 2021. godini živi 7,9 milijardi stanovnika. Procene su da će broj stanovnika do 2037. godine preći 9 milijardi, a do 2057. godine preći će 10 milijardi.⁷⁸

Najveći porast broja stanovnika odvija se u najsiromašnijim zemljama. U zemljama u razvoju živi 84 % svetskog stanovništva i taj trend rasta nastavlja se po stopi od 2,6 % godišnje, dok se u razvijenim zemljama porast stanovništva odvija po stopi od samo 0,6 %.⁷⁹ U nekim razvijenim zemljama prirodni priraštaj je negativan a porast stanovništva javlja se isključivo kao posledica migracije stanovništva. Srbija jeste zemlja u razvoju ali po kretanju broja stanovnika ispod je evropskog proseka, s obzirom da uz negativan prirodni priraštaj velika je migracija ljudi ka inostranstvu.

Porast broja stanovnika generalno predstavlja dobru razvojnu tendenciju za delatnost osiguranja. Problem predstavlja činjenica da veći deo čovečanstva nema životno osiguranje i to ne samo u Istočnoj Evropi već posebno u brzo

78 From 1950 to current year: elaboration of data by United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Population Prospects: The 2019 Revision. (Medium-fertility variant).

79 World Development Indicators Database, World Bank, https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?name_desc=false, (pristupljeno 20.10. 2021.).

rastućim zemljama. Primena mikroosiguranja koje nudi mogućnosti pristupa osiguravajućem pokriću i siromašnim pojedincima, porodicama i privrednicima, ima veliki potencijal.

Promene u strukturi porodice – sa rastom stepena razvijenosti zemlje broj članova domaćinstva postepeno opada, što utiče na strukturu potrošnje. Sve manje je bračnih parova, posebno bračnih parova sa decom a raste broj samačkih domaćinstava i bračnih parova bez dece. Samcima, razvedenim, neudatim, udovicama ili udovcima, potrebni su manji stanovi, jeftiniji i manji kućni aparati, nameštaj i dekorativni dodaci manjih dimenzija i manja pakovanja prehrambenih proizvoda. Navedeno takođe ima značajan uticaj na sve vrste osiguranja, posebno tradicionalnog životnog osiguranja čija je najčešća svrha finansijska zaštita potomaka. Može se očekivati povećani značaj investicione komponente kod životnih osiguranja. Generalno posmatrano, izdaci za osiguranje u menjajućoj strukturi porodice biće značajno manji.

Geografsko pomeranje stanovništva je jasno vidljivo na primeru Italije, Španije i Francuske, gde se stanovništvo seli sa juga na sever zbog mogućnosti zaposlenja, što sa aspekta marketara znači smanjenje tražnje za zimskom odećom i uređajima za kućno grejanje a povećanje tražnje za klimama. Geografsko pomeranje stanovništva u Srbiji i zemljama regiona imaće negativan uticaj na razvoj svih vrsta osiguranja.

Rast obrazovanosti i informisanosti, što rezultira tražnjom za kvalitetnijim proizvodima, knjigama, personalnim računarima, zabavom, putovanjima, i sl. Ovaj demografski trend uticaće pozitivno na razvoj svih vrsta osiguranja, s obzirom da je upravo nedovoljna informisanost i nedovoljno razvijena svest o potrebi za osiguravajućom zaštitom jedan od ključnih razloga male zastupljenosti dobrovoljnih osiguranja u Srbiji.

Sumarno, na osnovu ispoljenih trendova možemo zaključiti da je vrlo verovatno da će životna i druga osiguranja kao i reosiguranja dobijati sve više na značaju. Za očekivati je da dođe do promene u strukturi tražnje za pojedinim vrstama osiguranja. Neki trendovi delovaće pozitivno na ukupnu tražnju za osiguravajućim pokrićem a neki negativno a koji će više i u kojoj meri je teško sada predvideti. Važno je da osiguravajuća društva razumeju ove trendove kako bi smanjili značajnije varijabilnosti tražnje za osiguranjem a time i varijabilnosti rezultata.

Uspeh preduzetničkih aktivnosti oduvek se bazirao na sposobnosti menadžmenta da donosi adekvatne odluke koje uvek imaju u vidu razmatranje različitih opcija u pogledu odnosa rizika i prinosa. Među najznačajnijim su odluke o marketing aktivnostima imajući u vidu da je njihov osnovni cilj ostvarenje prodaje usluga osiguranja.

Osiguravajuća društva moraju oblikovati ponudu koja će zadovoljiti potrebe potencijalnih i postojećih osiguranika i moraju odlučiti koji je najbolji način da tu ponudu usluga osiguravajućeg pokrića prezentuju potencijalnim

osiguranicima, odnosno ugovaračima osiguranja, kako da distribuiraju ponudu osiguravajuće zaštite i kako da na najbolji način uvere potencijalne osiguravatelje da se baš kod njih osiguraju, a da to ne bude ostvareno uz maksimalnu profitabilnost i bez suprotnosti sa etičkim načelima.⁸⁰

Segmentacija klijenata predstavlja davno primenjen oblik pristupa osiguravajućih društava tržišnom pozicioniranju. Ipak u uslovima integracionih procesa, posebno kreiranja globalnog pristupa poslovanju, segmentacija dobija još više na značaju. Ona je izrazito prisutna kod individualnih osiguranja, posebno osiguranja motornih vozila, putnog osiguranja i osiguranja od posledica nezgode. Na primer, klijenti se mogu segmentirati 1) prema percipiranoj vrednosti na one koji žele isključivo nisku premiju osiguranja; one koji žele dodatni kvalitet usluge i one koji žele vrhunske usluge, 2) prema godištu, 3) prema odnosu koji potencijalni potrošači imaju u pogledu štednje i potrošnje. Komercijalni osiguravatelji se mogu segmentirati prema veličini i pripadnosti određenom tržišnom sektoru. Osnovni značaj segmentacije jeste mogućnost ciljanog usmeravanja marketinških i svih ostalih aktivnosti kompanije na određene segmente tržišta koji mogu u skladu sa identifikovanim mogućnostima i ograničenjima same kompanije, omogućiti ostvarenje maksimalne profitabilnosti. Omogućavajući fokusiranje na određene tržišne segmente i njima prilagođene usluge segmentacija doprinosi ostvarenju i troškovne efikasnosti.

Promene koje se događaju kod kupaca uključuju i promene vezane za online poslovanje, posebno u uslovima pandemije Covid-19 ali će se nastaviti i post Covid-19 periodu. Potpune informacije, komunikacija i mobilnost omogućavaju kupcima da naprave bolji izbor i prenesu svoje preferencije i mišljenja drugima širom sveta. Promene kod potrošača nastaju zahvaljujući sledećim novim mogućnostima:⁸¹

- Potrošači mogu da koriste internet kao moćno pomoćno sredstvo za pronalaženje informacija i kupovinu. Potrošači mogu da *uporede cene i karakteristike proizvoda*, da *pročitaju ocene korisnika* i da *poruče robu* preko interneta iz bilo kog mesta u svetu, 24 časa, 7 dana u nedelji.
- Potrošači mogu da pretražuju, da komuniciraju i da kupuju u pokretu. Potrošači sve više *koriste pametne telefone* i tablet uređaje u svakodnevnom životu. Jedno istraživanje je pokazalo da većina vlasnika pametnih telefona u Evropi koristi telefon za istraživanje i kupovinu proizvoda.⁸²
- Potrošači mogu da iskoriste društvene mreže da prenesu svoja mišljenja i da iskažu lojalnost.

80 Njegomir, V.: „Osiguranje života – marketing aspekti i specifičnosti“, Marketing, Vol. 37, Br. 1, str. 29-35. 2006. i Njegomir, V.: „Kanali distribucije usluga osiguranja i reosiguranja“, Marketing, Vol. 38, Br. 1-2, str. 47-53, 2007.

81 Kotler, F. i Keler, K. L.: *Marketing menadžment*, Data Status i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2017, str. 16-17

82 Smartphones Shape Habits in Europe, https://www.warc.com/newsandopinion/news/smartphones_shape_habits_in_europe/30470 (pristupljeno 5.3.2022.)

- Potrošači mogu aktivno da komuniciraju o kompanijama. Ukoliko se prijave na mejlig liste, potrošači mogu da primaju marketinške i prodajne materijale, obaveštenja o popustima, kuponima i drugim posebnim ponudama.
- Potrošači mogu da odbiju marketinške aktivnosti koje smatraju neprikladnim. Potrošači mogu da blokiraju online poruke, da preskaču reklamne blokove pomoću digitalnih video rekordera i da izbegavaju marketinške podsticaje koji se plasiraju poštom ili telefonom.

Promene u primeni marketinga u odnosu na potrošače od analognog ka digitalnom dobu prikazuje tabela 2.

Tabela 2: Promene u odnosu na potrošače od tradicionalnog ka digitalnom marketingu

Od	Do
Potrošača kao masovnog tržišta	Potrošača kao dinamične mreže
Komunikacije se odašilju potrošačima	Komunikacije su dvosmerne
Kompanije imaju ključni uticaj (influenseri)	Potrošači imaju ključni uticaj
Marketing ubeđuje na kupovinu	Marketing inspiriše kupovinu, lojalnost i propagiranje
Jednosmerno kretanje vrednosti	Dvosmerno kretanje vrednosti
Ekonomija obima	Ekonomija potrošačke vrednosti

Izvor: Rogers, D. L.: *Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age*, Columbia University Press, New York, 2016.

Savremeno ponašanje potrošača, kako oni pronalaze, pristupaju, koriste, dele i utiču na proizvode, usluge i brendove radikalno je drugačije nego u primeni tradicionalnog marketinga. U najvećem delu XX veka je kompanije primenjivale su model masovnog tržišta. Jedna kompanija proizvodila bi proizvod koji je prodavan svim kupcima na tržištu. U paradigmi masovnog marketinga kupci su pasivni. Njihova jedina uloga jeste da kupe ili ne kupe određeni proizvod ili uslugu. Masovni mediji kao i masovna proizvodnja koriste se kako bi se isporučila i promovisala ponuda kompanije što je moguće većem broju kupaca. Uspeh ovog modela marketinga bazirao se na ostvarenju ekonomije obima, odnosno masovne proizvodnje koja omogućuje niže fiksne troškove po jedinici proizvoda. U svetlu tehnoloških promena, potrošači sve više žele unikatni proizvod ili uslugu, unikatni medij, unikatnu prodaju, odnosno individualno prilagođen marketing (masovno prilagođavanje). U novom

marketingu kompanija i potrošači imaju ulogu u kreiranju i promovisanju proizvoda i usluga. Digitalni marketing model može se prikazati kao mreža međusobnih odnosa. U mrežnom modelu, postojeći i potencijalni kupci imaju pristup širokoj raznovrsnosti digitalnih platformi koje im omogućavaju interaktivnost, publikovanje, odašiljanje informacija i inoviranje a stoga i oblikovanje brendova, njihove reputacije ali i tržišta. Pored uticaja na potrošače koje ostvaruje kompanija preko direktne komunikacije, potrošači su pod uticajem međusobnih komunikacija.

Ključ uspeha svake uslužne kompanije, uključujući i osiguravajuća društva, jeste stavljanje u fokus potrošača a ne funkcije. To se ostvaruje putem upravljanja odnosima sa potrošačima. Upravljanje odnosima sa potrošačima {XE „Upravljanje odnosima sa potrošačima“} se ogleda u održavanju i unapređivanju odnosa i zadržavanju potrošača kroz uvećanu vrednost usluge i razvoj poverenja, satisfakcije i snažne socijalne veze.⁸³ Da bi to ostvarilo, da bi zadržalo postojeće i privuklo nove osiguranike, svako osiguravajuće društvo mora nastojati da upotrebljava rafinirane informacije o postojećim i potencijalnim osiguranicima kako bi anticipiralo i adekvatno odgovorilo na njihove potrebe. Kreiranje zadovoljstva potrošača, tj. osiguranika, moguće je obezbediti integracijom front i back office funkcija, što podrazumeva da je marketing, kao poslovna funkcija osiguravajućih društava, samostalno nemoćan da „isporuči“ punu vrednost osiguranicima bez adekvatne saradnje sa proceniteljima, odnosno, organizacionim delom koji se bavi procesuiranjem odštetnih zahteva. Ova saradnja je neophodna kako bi se izgradila kultura gde prevazilaženje očekivanja predstavlja normu svakodnevnog poslovanja, a time kreiralo savršeno iskustvo osiguranika nakon procesuiranja odštetnih zahteva.

Unapređeno upravljanje odštetnim zahtevima neminovno se u savremenim uslovima poslovanja mora shvatiti kao elemenat koji potpomaže marketinške aktivnosti osiguravajućih društava. Studija osiguravajuće grupacije Chubb Group pokazuje da iskustvo u pogledu rešavanja odštetnog zahteva kod 76 % ispitanika igra važnu, a u velikom broju slučajeva i presudnu ulogu pri izboru osiguravajućeg društva.⁸⁴ Osiguranici nastoje da izbegnu ona osiguravajuća društva koja su poznata po svojoj lošoj reputaciji u pogledu ispunjenja odštetnih zahteva. Osim usmenih preporuka, u SAD postoji i web stranica, koju je kreirala National Association of Insurance Commissioners, putem koje su obezbedene informacije potrošačima u pogledu spornih odštetnih zahteva.

Sve više se osiguravajuća društva okreću zadržavanju postojećih potrošača kroz razvijanje odnosa sa njima, uz istovremeno povećavanje marketinških napora za pridobijanje novih, odnosno zadržavanje postojećih potrošača. Prvi cilj u okviru upravljanja odnosima sa kupcima je privlačenje novih kandidata

83 Ljubojevic, Č.: *Menadžment i marketing usluga*, Želnid, Beograd, 2001.

84 *Influencing the Insurance Purchase*, Chubb Group of Insurance Companies, Warren, NJ, SAD, June 2002

koristeći marketing miks sredstva. Sledeći cilj je napredovanje potrošača na lestvici lojalnosti do tačke gde postaju „klijenti“, „pobornici“ i na kraju „propovednici“ koji ne samo da šire pozitivnu usmenu reč „word of mouth“ koja je u osiguranju posebno značajna, nego i emocionalnu privrženost. Osiguravajuća društva se sve više u svom poslovanju okreću od ofanzivnog marketinga ka relationship menadžmentu. Relationship menadžment se ogleda u održavanju i unapređivanju odnosa i zadržavanju potrošača kroz uvećanu vrednost usluge i razvoj poverenja, satisfakcije i snažne socijalne veze.

Osiguravajuća društva moraju težiti da se na svim nivoima fokusiraju na ukupno zadovoljstvo potrošača (osiguranika), a ne na uslugu osiguranja. Cilj je da se zadovolje šire potrebe osiguravajuće zaštite i investicione potrebe potrošača kako bi se unapredilo njihovo zadržavanje i maksimizirala vrednost. Uslov za to je snažan brend koji se razvija kroz unapređenje odnosa sa osiguranicima. Na to ukazuju i istraživanja koja govore u prilog razvoja odnosa sa potrošačima u osiguranju jer opredeljujući faktor kod kupovine životnih osiguranja jesu odnosi sa kupcima, a ne cena (za razliku od drugih vrsta osiguranja, jer je cena kod životnog osiguranja određena tablicama smrtnosti, obračunskom kamatnom stopom i jedinim faktorom na koga osiguravajuća društva mogu uticati – troškovima sprovođenja osiguranja). Takođe, kod životnog osiguranja se još uvek preferira face-to-face kontakt odnosno neposredan kontakt sa agentom ili filijalom osiguravajućeg društva. Iz toga razloga osiguravajuća društva moraju imati uspostavljen call centar koji će u svakom momentu biti na usluzi osiguranicima, kako potencijalnim tako i postojećim.

10. Društvena odgovornost osiguravača

Osnovni cilj osnivanja i poslovanja osiguravajućih društava ali i drugih subjekata privređivanja oduvek je bio, jeste i biće maksimizacija profita. U savremenim uslovima poslovanja, zahvaljujući visokom standardu stanovništva u prvenstveno razvijenim zemljama, sve više se razvija svest o odgovornosti u poslovanju. Poznati menadžment guru Piter Draker⁸⁵ naglašava neophodnost postojanja odgovornosti organizacija za njen doprinos i ponašanje. Odgovorno poslovanje kompanija prema društvu u kome posluju pojavljuje se u antičkom periodu sa prvim oblicima donatorstva, finansiranja igara za zajednicu i sl. pri čemu je posebno interesantno ukazati na poznatog rimskog političara i diplomatu Gaja Kilnija Mecenu čije je ime kroz istoriju postalo sinonim za bogate i velikodušne finansijere umetnosti. Odgovorno poslovanje prisutno je i kasnije, u srednjem veku preko udruženja trgovaca i regulisanja dobrih poslovnih običaja do XIX veka kada se pojavljuju prve fondacije velikih, industrijalizovanih kompanija. Tokom dvadesetog veka dolazi do ubrzanijeg

⁸⁵ Draker, P.: Postkapitalističko društvo, Grmeč – Privredni pregled, Beograd, 1995.

razvoja društveno odgovornog poslovanja a početkom dvadeset i prvog veka ovakav pristup poslovanju postaje imperativ.

U naučnim istraživanjima najveći doprinos dao je Kerol⁸⁶ koji je još 1979. godine definisao društveno odgovorno ponašanje preko četiri grupe odgovornosti: ekonomske odgovornosti, pravne odgovornosti, etičke i diskrecione odgovornosti. U kasnijem radu Kerol⁸⁷ ukazuje na piramidalni model korporativne društvene odgovornosti pri čemu kompanije svoje odgovornosti treba da ispune sledećim redosledom:

1. ekonomske odgovornosti (Proizvodnja i/ili prodaja roba i usluga sa ciljem ostvarenje profita.),
2. pravne odgovornosti (Usklađenost poslovanja sa pravnim normama.),
3. etičke odgovornosti (Usklađenost poslovanja sa zahtevima društva u kojima posluju a koji nisu određeni pravnim normama. Reč je o poštovanju moralnih prava svih zainteresovanih, odnosno standardima, normama ili očekivanjima koja odražavaju brigu kompanija o tome šta potrošači, zaposleni, akcionari i zajednica u kojoj kompanija posluje smatraju pravičnim.) i
4. filantropske odgovornosti (Korporativne aktivnosti koje predstavljaju odgovor na očekivanja društvene zajednice u odnosu na kompanije kao dobre korporativne građane. Reč je o aktivnostima učestvovanja i/ili finansiranja aktivnosti koje promovišu društveno blagostanje kao što su sponzorstva u oblasti obrazovanja, zdravstva, kulture, umetnosti i sporta.

Hopkins⁸⁸ definiše društvenu korporativnu odgovornost kao proces koji se bavi tretiranjem zainteresovanih strana kompanije ili institucije na etički ili na odgovoran način. „Etički ili odgovoran“ podrazumeva tretiranje ključnih aktera na način koji se smatra prihvatljivim u skladu sa međunarodnim normama. Društveno odgovornim poslovanjem, koje obuhvata i saradnju kompanija ili institucija sa društvom, obezbeđuje se održivi društveni razvoj. Takođe, Hopkins ukazuje i na pojam društvenog i korporativnog. Dok se pod „korporativnim“, u kontekstu definisanja korporativne društvene odgovornosti, podrazumeva bilo koja privatna firma, kompanija, javno preduzeće ili nevladina organizacija, pod društvenom odgovornošću se podrazumeva izgradnja viših standarda održivog življenja uz obezbeđenje profitabilnosti i integriteta korporacija, shvaćenih u navedenom širem značenju.

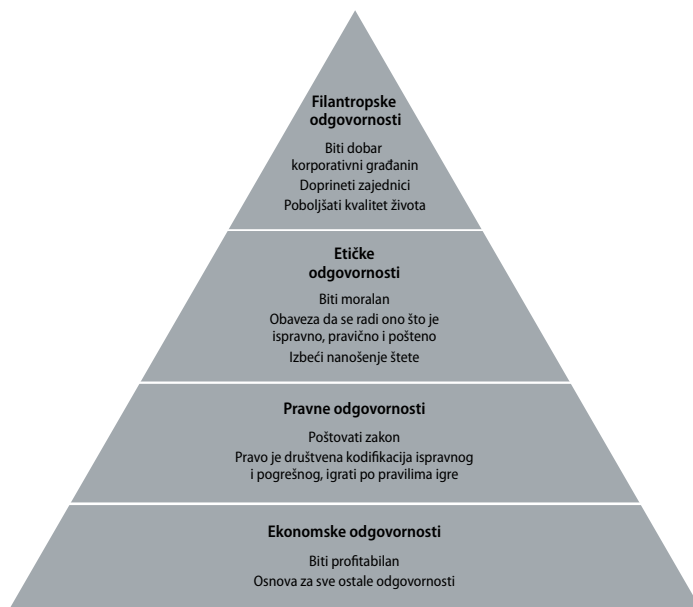
86 Carroll, A. B.: „A three-dimensional conceptual model of corporate performance“, *Academy of Management Review*, Vol. 4, No. 4, str. 497-505, 1979.

87 Carroll, A. B.: „The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders“, *Business Horizons*, Vol. 34, No. 4, str. 39-48, 1991.

88 Hopkins, M.: *SR and Sustainability: From the Margins to the Mainstream: A Textbook*, Routledge, London, 2016.

Kerol⁸⁹ je grafički determinisao korporativnu društvenu odgovornost u vidu piramide sa četiri nivoa. Ovu piramidu nazvao je piramida odgovornosti. Četiri različite odgovornosti su: ekonomske, pravne, etičke i filantropske. Grafikonom 9 predstavljena je Carroll-ova piramida.

Grafikon 9: Karolova piramida korporativne društvene odgovornosti



Izvor: prema Carroll, A. B.: „The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders“, Business Horizons, Vol. 34, No. 4, str. 39-48, 1991.

Prema zagovornicima teze o slobodnom tržištu i protivnicima Kejnzijanske neophodnosti državnog intervencionizma osnovna društvena odgovornost privrede jeste ostvarivanje profita bazirano na efikasnom upošljavanju ograničenih resursa i zadovoljavanju određenih potreba stanovništva. Iako su ovakvi i slični stavovi dominirali u zemljama sa dominantnom privatnom svojinom i uspostavljenim kapitalističkim društvenim odnosima, počev od šezdesetih godina dvadesetog veka, kada se prvi put spominje konzumerizam, sa razvojem potrošačkog društva jača težnja da se zaštite interesi potrošača zbog čega se kao cilj poslovanja javlja potreba zadovoljenja zahteva potrošača koja se postepeno transformiše u nastojanja prevazilaženja njihovih zahteva.

⁸⁹ Carroll, A. B.: „The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders“, Business Horizons, Vol. 34, No. 4, str. 39-48, 1991.

U poslednjoj dekadi prošlog veka sva više se naglašava potreba zadovoljenja ne samo interesa vlasnika kapitala u vidu profita i potrošača u vidu prevazi- laženja njihovih zahteva već i potreba zadovoljenja širih društvenih interesa. U cilju zaštite poslovne reputacije i izgradnje imidža kompanije iz različitih delatnosti nastoje da svojim poslovanjem u potpunosti udovolje zahtevima zaštite širih društvenih interesa.

Strategijski menadžment {XE „Strategijski menadžment“} kao pojam može se odnositi na grupu ljudi u preduzeću, menadžerski proces i naučnu discipli- nu.⁹⁰ Strategijski menadžment kao grupa ljudi odnosi se na menadžere koji su u preduzećima odgovorni za strategijski menadžment. Strategijski menadžment se uobičajeno definiše kao proces istraživanja postojećeg i budućeg okruženja, formulisanja ciljeva, implementiranje i nadgledanje realizacije odluka koje su povezane sa ostvarenjem dugoročnih ciljeva organizacije i izvršenjem akcionih planova.⁹¹ Strategijski menadžment kao proces podrazumeva kontinuirani, iterativni proces usmeren na stvaranje spremnosti preduzeća za prilagođava- nje u promenljivoj okolini primenom strateškog planiranja, implementacije planova i stratešku kontrolu⁹². Buble⁹³ sumira pet ključnih karakteristika strategijskog menadžmenta koje proizilaze iz različitih definisanja:

1. strategijski menadžment je kontinuiran proces koji neprestano traje,
2. angažman menadžera u procesu strategijskog menadžmenta manifestu- je se u seriji etapa koje započinju sa analizom okoline pa se nastavljaju na postavljanje organizacionog usmerenja, formulisanje i implementaciju strategije pa do kontrole i evaluacije postojeće strategije,
3. u procesu strategijskog menadžmenta menadžeri donose niz odluka i preduzimaju niz akcija kojima se teži ostvarivanju ciljeva preduzeća izraženih pomoću određenih performansi,
4. strategijski menadžment mora osigurati da se preduzeće organizuje tako da može adekvatno da odgovori zahtevima promenljivog okruženja,
5. proces strategijskog menadžmenta je iterativan, odnosno sastoji se od etapa koje se kontinuirano ponavljaju.

Strategijski menadžment ima ključan značaj u savremenom poslovnom okruženju koje karakterišu visoka turbulentnost, ograničenost resursa, eko- nomske krize i naglašena konkurentska borba. Fleksibilnost i dinamičnost moraju biti ključne karakteristike složenog procesa strategijskog menad- žmenta koji mora obezbediti poslovni uspeh organizacije kroz anticipiranje ali i reagovanje na promene u okruženju. Osim ostvarenja tržišnog uspeha i

90 Buble, M., et. al: *Strateški menadžment*, Sinergija, Zagreb, 2005.

91 Bobera, D.: *Preduzetništvo*, Ekonomski fakultet Subotica, 2010.

92 Kreitner, R.: *Management*, Cengage Learning, Mason, OH, 2012.

93 Buble, M., et. al: *Strateškimenadžment*, Sinergija, Zagreb, 2005.

povoljnih finansijskih rezultata, u strategiju osiguravajućih društava mora biti integrisana i odgovornost prema društvenoj zajednici u kojoj posluju.

Osiguravajuća društva su zbog specifičnosti svoga poslovanja, zaštite od rizika koji ugrožavaju čoveka, privredu i čitavo društvo od rušilačkog dejstva prirodnih sila i čovekovim delovanjem uzrokovanih nesrećnih slučajeva, neminovno upućena na održavanje visokih standarda u pogledu ispunjenja uslova korporativne društvene odgovornosti.⁹⁴ Pružanje usluga osiguravajućih pokriva za starost, osiguranja za posledice nesrećnog slučaja i razvoj mikro-osiguranja⁹⁵ tipični su primeri povezivanja osnovne delatnosti i sopstvenih interesa sa interesima društvene zajednice, odnosno sa brigom o ljudima i društvenoj zajednici.

Trenutno postoje tri sporazuma koji se odnose na osiguravajuća društva od kojih je najnoviji eksplicitno vezan za osiguravajuća društva. Prvi međunarodni sporazum jeste tzv. Globalni dogovor Ujedinjenih nacija, odnosno deset principa društveno odgovornog poslovanja koje ovaj dogovor podrazumeva. Globalni dogovor je najmasovnije dobrovoljno udruženje predstavnika kompanija, akademskih institucija, civilnog društva, gradova i sindikata posvećenih usaglašavanju svojih poslovnih aktivnosti sa deset univerzalnih principa društveno odgovornog poslovanja iz oblasti ljudskih prava, radnih prava, zaštite životne okoline i borbe protiv korupcije. Drugi sporazum se odnosi na principe odgovornog investiranja. Treći se odnosi na principe održivog osiguranja. Ovim principima stvoren je globalni okvir za upravljanje društvenim, rizicima i mogućnostima životnog okruženja i korporativnog upravljanja povezanih sa poslovima osiguranja, reosiguranja i investiranja osiguravajućih i reosiguravajućih društava.⁹⁶

Društveno odgovorno poslovanje mora biti ugrađeno u strategijska opredeljenja osiguravajućih društava. To podrazumeva ne samo sprovođenje akcija u kojima se promoviše odgovornost prema društvenoj zajednici već sprovođenje svih poslova uz poštovanje društvene odgovornosti. Korporativna društvena odgovornost predstavlja doprinos poslovanja održivom ekonomskom razvoju i interesima društva uzimanjem u obzir direktnog ili indirektnog uticaja aktivnosti kompanija na različite stejkholdere, uključujući potrošače, dobavljače, zaposlene, akcionare, društvenu zajednicu i prirodno okruženje.

Menadžment osiguravajućih društava mora preuzeti odgovornost i aktivnosti kako bi osiguravajuća društva doprinela unapređenju dobrobiti za čitavo društvo ali i za samo osiguravajuće društvo, njen poslovni upeh a time i na akcionare. Menadžment svakog poslovnog subjekta, uključujući i osiguravajuća

94 Njegomir, V. i Petrović, Z.: „Preduzetništvo u osiguranju: značaj i pravni principi društveno odgovornog poslovanja osiguravača“, Strani pravni život, br.1, str. 109-120, 2017.

95 Njegomir, V.: „Mikroosiguranje“, Industrija, Vol. 39, Br. 3, 2011, str. 295-314.

96 Njegomir, V. i Petrović, Z.: „Preduzetništvo u osiguranju: značaj i pravni principi društveno odgovornog poslovanja osiguravača“, Strani pravni život, br.1, str. 109-120, 2017.

društva, ima obavezu da pored zadovoljenja ekonomskih mora voditi računa i o širim društvenim ciljevima.⁹⁷ U Srbiji je to posebno naglašeno s obzirom da relativno mali broj preduzeća primenjuje društveno odgovorno poslovanje⁹⁸ integrisano u strategiju a time i sve aktivnosti. Iako osiguravajuća društva prednjače u domenu društvene odgovornosti u pogledu odgovornosti prema društvenoj zajednici, unapređenje je moguće upravo u domenu integrisanja društvene odgovornosti u stratejsko opredeljenje.

Iako su prethodno spomenuta dva međunarodna sporazuma neosporno izuzetno značajna za osiguravajuća društva, s obzirom da se odnose na njihove ukupne aktivnosti u pogledu zaštite ljudskih prava, radnih prava, životne okoline i borbe protiv korupcije i posebno investicione aktivnosti, principe održivog osiguranja smatramo ključnim imajući u vidu da se eksplicitno odnose na delatnost osiguranja. Principi održivog osiguranja nastali su kao rezultat inicijative pokrenute 2006. godine od strane osiguravajućih društava i podržane od strane programa Ujedinjenih nacija za zaštitu životne sredine (UNEP). Osnovna misija tada formirane Komisije osiguranja jeste promovisanje prihvatanja održivog osiguranja, odnosno strateškog pristupa osiguranju koji uključuje sistematsku identifikaciju, analizu, upravljanje i monitornih materijalnim pitanjima izloženosti izazovima životne sredine, društvene zajednice i korporativnog upravljanja u sektoru osiguranja. Nastanak Principa predstavljao je izraz potrebe sektora osiguranja u svetu da pruži reporni doprinos i iskaže dugoročnu posvećenost izgradnji održive globalne ekonomije na osnovu redukcije rizika, stimulacije inovacija, unapređenja poslovnih performansi i unapređenja društvene, ekonomske i održivosti životne sredine.

Razvoj principa tekao je kroz razmenu mišljenja preko 500 predstavnika osiguravajućih društava, vlada država, regulatora, međuvladinih i nevladinih organizacija, sektorskih udruženja i nauke putem konsultativnih sastanaka koji su se održavali u 7 različitim regiona u svetu i to u Africi, Latinskoj Americi i Karibima, Severnoj Americi, Okeaniji, Srednjem Istoku i Severnoj Africi, Evropi i Aziji. Principi su formalno objavljeni i usvojeni na konferenciji Ujedinjenih nacija održanoj u Rio de Ženeiru, u Brazilu, između 20. i 22. juna 2012. godine. Ovim Principima stvoren je globalni okvir za upravljanje rizicima i mogućnostima životnog okruženja i korporativnog upravljanja povezanih sa poslovanjem osiguranja, reosiguranja i investiranja osiguravajućih i reosiguravajućih društava.

Principi održivog osiguranja koji treba da prožimaju sve poslovne aktivnosti osiguravača i reosiguravača, od upravljanja rizikom, prihvata rizika u osiguravajuće pokriće, razvoja usluga osiguravajućeg pokrića, upravljanja

97 Milenković, B., Čosović, M. i Stanković, S.: „Društvena odgovornost preduzeća – imperativ savremenog menadžmenta“, Menadžment 2010, Kruševac, 17-18 mart 2010.

98 Đukić-Ivanović, M.: „Promovisanje društveno odgovornog poslovanja u Srbiji“, Sociologija, Vol. 53, br. 1, 2011.

odštetnim zahtevima, prodaje i marketing i investicionog menadžmenta, uključuju sledeće izjave posvećenosti osiguravača i reosiguravača:

1. uključivanje pitanja odgovornosti prema okruženju, društvene odgovornosti i korporativnog upravljanja (ODK) koja su relevantna za poslove osiguranja u procese odlučivanja,
2. kooperacija sa klijentima i poslovnim partnerima sa ciljem povećanja svesnosti o izazovima ODK, upravljanju rizikom i razvoju rešenja,
3. kooperacija sa vladama, regulatornim organima i drugim ključnim zainteresovanim subjektima (stejkholderima) kako bi se promovisalo rasprostranjeno delovanje na nivou čitavog društva u pogledu ODK pitanja,
4. iskazivanje odgovornosti i transparentnosti u redovnom javnom obelodanjivanju informacija o sopstvenom napretku u pogledu implementacije Principa.

Za svaki od navedena četiri principa održivog osiguranja predložene su aktivnosti kao i oblasti u kojima će se te aktivnosti sprovesti.

Svako društvo za osiguranje, društvo koje se bavi poslovima posredovanja ili zastupanja u osiguranju ili pružanjem drugih usluga u osiguranju kao i druge kompanije kao i udruženja, može postati potpisnik ili institucija podržavalac ovih Principa. Neophodno je postojanje saglasnosti najvišeg nivoa upravljanja o prihvatanju Principa kao i prihvatanju obaveza u pogledu učešća u godišnjem procesu javnog obelodanjivanja informacija i plaćanja godišnje članarine, u rasponu od 2000 do 16500 Švajcarskih franaka, koja varira u zavisnosti od veličine ukupno fakturisane godišnje premije, za društva za osiguranje, odnosno od veličine ostvarenih godišnjih prihoda, za ostale zainteresovane institucije. Primena Principa je u potpunosti dobrovoljna i neobavezujuća i za kompanije potpisnice. Imajući to u vidu njihova primena nije i ne može biti osnova za pravne ili regulatorne sankcije u slučaju njihovog nepoštovanja od strane Ujedinjenih nacija, kompanija potpisnica ili bilo koje treće strane.

U osnovi koncepta održivog razvoja jeste priznavanje postojanja društvenih troškova koji nisu ugrađeni u cenu proizvoda ili usluga zbog čega kompanije nastoje da unapređuju svoja znanja i daju doprinos očuvanju životne sredine, društvenom razvoju i odgovornom korporativnom upravljanju, što je zajedničko i osiguravajućim društvima. Osiguravajuća društva koja nastoje da posluju odgovorno, odnosno da podržavaju Principe održivog osiguranja se izdvajaju s obzirom da su efekti primene znatno šireg dejstva od samog sektora osiguranja a imajući u vidu brojnost i širinu namena usluga osiguravajućeg pokrića. Nadamo se da će i osiguravajuća društva u Srbiji nastojati da usvoje i primenjuju Principe usvojene na međunarodnom planu i da ćemo u budućem periodu biti svedoci većeg broja aktivnosti sličnih onima koje već sprovode neka osiguravajuća društva uključujući kompaniju Dunav osiguranje („Dunav svici“ – unapređenje bezbednosti dece u saobraćaju, podrška kulturno

umetničkim dešavanjima – Sabor trubača u Guči, muzički festival u Vrnjačkoj Banji i sl., Olimpijski tim Srbije, solarna energija i sl.), Uniqa osiguranje (projekat „Putujmo u Evropu“, podržavanje UNICEF projekta „Škola bez nasilja“, Exit festival i sl.), Delta Generali osiguranje (donacije sportskih događaja i sl.), DDOR Novi Sad (Navak – bezbednost u saobraćaju i sl.), Wiener Stadtische osiguranje („Wiener volonterski dan“, „Sportski čas – Ispravi se“ i sl.) itd.

U novije vreme javlja se još širi obuhvat od „samo“ društvene odgovornosti. Reč je o ESG zahtevima poslovanja i investiranja. ESG je skraćenica za životnu sredinu, društvo i upravljanje. Investitori sve više primenjuju ove nefinansijske faktore kao deo procesa analize kako bi identifikovali materijalne rizike i prilike za rast. ESG metrike obično nisu deo obaveznog finansijskog izveštavanja, iako kompanije sve više objavljuju informacije u svom godišnjem izveštaju ili u samostalnom izveštaju o održivosti. Brojne institucije, kao što su Odbor za računovodstvene standarde održivosti (SASB), Globalna inicijativa za izveštavanje (GRI) i Radna grupa za finansijska obelodanjivanja u vezi sa klimom (TCFD) rade na formiranju standarda i definisanju kako bi se olakšalo uključivanje ovih faktora u proces ulaganja.

Ne postoji jedna iscrpna lista ESG primera. ESG faktori su često međusobno povezani i može biti izazovno klasifikovati ESG pitanje samo kao ekološko, socijalno ili pitanje upravljanja. Ovi ESG faktori se često mogu meriti (npr. kolika je fluktuacija zaposlenih u kompaniji), ali može biti teško dodeliti im novčanu vrednost (npr. koliki je trošak fluktuacije zaposlenih u kompaniji).

Životna sredina podrazumeva očuvanje sveta prirode i uključuje sledeće primere: klimatske promene i emisije ugljen dioksida, zagađenje vazduha i vode, biodiverzitet, krčenje šuma, energetska efikasnost, upravljanje otpadom, nestašica vode i sl.

Faktori društva podrazumevaju ljude i odnose i uključuju sledeće primere: zadovoljstvo kupaca, zaštita podataka i privatnost, rod i raznolikost, angažman radnika, odnosi sa zajednicom, ljudska prava, standardi rada i sl.

Upravljanje podrazumeva standarde za vođenje preduzeća (korporativno upravljanje) a primeri uključuju: sastav odbora, struktura odbora za reviziju, mito i korupcija, kompenzacija izvršnih direktora, lobiranje, politički doprinosi, šeme uzbunjivača i sl.

ESG faktori su bili i predmet razmatranja Svetskog kongresa osiguranja u Dubaiju. Svetski kongres osiguranja u Dubaiju predstavlja sjajno mesto za razmenu novih ideja a njegove plenarne sednice okupljaju međunarodne lidere u oblasti osiguranja i reosiguranja. Ovaj kongres osiguranja omogućava učesnicima nenadmašne mogućnosti umrežavanja, poslovanja i razmišljanja.⁹⁹ Otkako je predstavljen 2017. godine, Svetski kongres osiguranja u Dubaiju se fokusira na pružanje platforme za susrete predstavnika osiguravajućih i reosiguravajućih

99 Dubai World Insurance Congress – <https://events.globalreinsurance.com/dwic>

društava. Održava se u okviru Međunarodnog finansijskog centra u Dubaiju. Ovogodišnji, peti po redu, Svetski kongres osiguranja održan je 9. i 10. marta. Prisustvovalo je preko 800 delegata iz 51 zemlje. U fokusu ovogodišnjeg kongresa razmatrana su razvojna pitanja osiguranja, posebno značaj prevencije i brzina reagovanja, poštovanju ESG standarda potencijalu Bliskog Istoka u domenu takaful tržišta, rasta tehnosiguranja i povećanja sajber rizika usled razvoja veštačke inteligencije. U nastavku detaljnije razmatramo ova pitanja.

Osiguravači i posrednici u osiguranju koji zanemare ESG standarde snosiće katastrofalne posledice. Postoji velika zainteresovanost investitora za ulaganja, kao i osiguravača i posrednika u osiguranju za osiguranja poslovanja koja nisu u saglasnosti sa ESG standardima, odnosno standardima zaštite prirodnog okruženja, društva i korporativnog upravljanja. Osiguravani koji prenebregavaju ove standarde rizikuju značajne šteta a za osiguravače to znači velike odštetne zahteve, posebno po osnovu osiguranja odgovornosti. Lloyd's na primer ne pripisuje rizike, odnosno ne zaključuje nove ugovore osiguranju povezane sa ugljem, katranskim peskom, istraživanjima Arktika. Pozitivna je činjenica da većina velikih organizacija iz energetskog sektora ulaže značajna sredstva u solarnu, hidro i energiju vetra. Međutim, problem predstavlja i odsustvo univerzalne definicije samog pojma ESG. ESG standardi postaju značajni ne samo u ovom regionu nego i šire a suštinski imaju za cilj da se povećaju troškovi kapitala za one kompanije koje su uključene, osiguravaju ili investiraju u sektore delatnosti koji ostvaruju delatnost u suprotnosti sa održivim prirodnim okruženjem (strategije klimatski promena, biodiverzitet, efikasnost voda, energetska efikasnost i sl.), društvenim ciljevima (jednakost šansi, sloboda udruživanja, zdravlje i sigurnost, odgovornost prema potrošačima i za proizvode i sl.) i upravljanjem (poslovna etika, usaglašenost sa regulatornim zahtevima, nezavisnost upravljanja, demokracija i akcionarskog odlučivanja i sl.).

11. Politički i ekonomski izazovi

Pod političkim rizicima se uobičajeno podrazumevaju rizici koji nastaju po osnovu aktivnosti države domaćina, ali oni mogu uključiti i aktivnosti sopstvene države (na primer, nametanje političkih sankcija nekoj drugoj zemlji čime se ograničavaju poslovne aktivnosti vlastitih kompanija). Politički rizik podrazumeva svaku aktivnost države koja može rezultirati ugrožavanjem života, gotovinskih tokova, profita ili postrojenja investitora i zaposlenih. Pojedini autori idu i dalje uključujući u politički rizik i aktivnosti koje se odnose na razlikovanje između domaćih i stranih kompanija, odnosno favorizovanje jednih ili drugih, ali i bilo koja akcija državne institucije koja proizvodi pretnju i koja može da utiče na smanjenje priliva kapitala iz inostranstva. Iako se često poistovećuje, politički rizik treba razlikovati od rizika terorizma, kidnapovanja i kreditnog rizika zemlje. Pod političkim rizicima se uobičajeno podrazumevaju

rizici koji nastaju po osnovu aktivnosti države domaćina, ali oni mogu uključiti i aktivnosti sopstvene države (na primer, nametanje političkih sankcija nekoj drugoj zemlji čime se ograničavaju poslovne aktivnosti vlastitih kompanija).

Politički rizici su brojni ali se mogu razvrstati u tri kategorije:

1. rizici koji ugrožavaju pravo vlasništva (na primer, nacionalizacija, eksproprijacija i konfiskacija imovine),
2. operativni rizici (na primer, nepredvidivost promena regulative kako centralne tako i lokalnih vlasti, nepravičnost regulative i rat) i
3. rizici koji ugrožavaju pravo transfera sredstava, odnosno repatrijaciju uložених sredstava ili profita (na primer, ograničavanje odliva stranih sredstava plaćanja).

Svi navedeni politički rizici mogu imati mikropoliticko (slučaj kada se odluke države, bilo strane ili sopstvene, odnose na pojedine kompanije ili sektore – na primer, mogućnost učešća u javnim nabavkama) ili makropoliticko dejstvo (slučaj kada se odluke države primenjuju na sve sektore i kompanije).

Izloženost političkim rizicima se povećava sa stepenom globalizovanosti svake pojedine kompanije. Prema Ohmae-u postoji pet faza globalizovanosti.¹⁰⁰

1. izvozno orijentisanje kompanije,
2. osnivanje filijala u inostranstvu u cilju direktne kontrole nad distributivnim kanalima i uslugama prema potrošačima,
3. izmeštanje proizvodnje u inostranstvo,
4. izmeštanje čitavog seta kontrolnih operacija u inostranstvo i
5. potpuna globalizacija, koja podrazumeva posmatranje svetskog tržišta kao jedinstvenog pri čemu brend kompanije postaje ključan a manje bitno poreklo ljudskih, materijalnih i tehnoloških resursa, koji se obezbeđuju tamo gde su uslovi za njihovo pribavljanje najpovoljniji (Nike i Sony su primeri potpuno globalizovanih kompanija).

Međunarodni politički odnosi i rizici odraziće se na poslovanje osiguravajućih društava i to u dva aspekta – jedan će se odnositi na povećanu rizičnost i potencijalno povećanje gubitaka osiguravajućih društava koja osiguravaju političke rizike kao i ne mogućnost praćenja globalnog osiguravača a drugi aspekt će se odnositi na još slabije mogućnosti investicionih plasmana.

Svake godine u globalnom izveštaju o riziku Svetskog ekonomskog foruma daje se slika rizika i u svakoj godini je prisutan i politički rizik. Ovogodišnji globalni izveštaj o riziku¹⁰¹ ukazuje na veliko razočarenje u efektivnost me-

100 Treba napomenuti da ne prate sve kompanije ove korake globalizacije svog poslovanja ali je njihovo prepoznavanje značajno zbog činjenice razlikovanja izazova pred kojima se u određenoj fazi kompanija može nalaziti.

101 Global Risks Report 2022, 17th editon, World Economic Forum In partnership with Marsh McLennan, SK Group and Zurich Insurance Group, Geneva, 2022.

đunarodnih napora minizacije geopolitičkih rizika. Međunarodni kriminal, otežavanje međunarodne trgovine i oružja masovnog uništenja su rizici rangirani kao vodeći po intenzitetu potencijalnog negativnog uticaja.

Multilateralan svet će ponovno da se menja tako da će do 2050. godine, 6 od ukupno 7 vodećih zemalja biti današnje zemlje u razvoju. Ekonomije u usponu investiraju u inostranstvu kako bi projektovale svoje uspehe a nove tehnologije menjaju svest o tome šta znači biti globalna sila. Nastajuće sile vode konkurentsku borbu koja rezultira geopolitičkom turbulentnošću i nepredvidivošću gde se ne zna ko je vodeći, ko su saveznici, ko protivnici ni ko će biti dobitnici a ko gubitnici. Na geopolitičkom planu dominantni uticaj će imati odnosi Kine i SAD-a, ali i odnosi na drugim relacijama poput Kina – Evropa, Rusija – Evropa, Rusija – Sad. Kao što se može videti na primeru korona virusa svet je postao pravo globalno selo a uticaji različitih geopolitičkih odnosa i time i rizika mogu imati dalekosežne reperkusije na dalji ekonomski razvoj ali i na političke odnose.

Navedene relacije posebno su se intenzivirale, u smislu povećanja rizika, sa ostvarenjem političkog rizika u sukobu između Rusije i Ukrajine. Ostvarenje ovog političkog rizika je pokazatelj međuzavisnosti rizika s obzirom da je ovaj, u osnovi politički rizik, uzrokovao ostvarenje višestrukih efekata širom planete, utičući ne samo na poslovne operacije kompanija već i na poslovne operacije osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Ovaj politički rizik je uzrokovao ostvarenje ekonomskih rizika, pre svega rast inflacije i prekida lanaca snabdevanja, uzrokovao je i narušavanje sajber sigurnosti i gotovo je izvesno, rast komercijalnih premija osiguranja i smanjenje raspoloživog kapaciteta za prihvatanje rizika u osiguravajuće pokriće. Sankcije nametnute Rusiji će uticati negativno na kompanije koje direktno saraduju sa ruskom vladom ili ruskim kompanijama. Sankcije će uticati na sposobnost ovih kompanija da obezbede osiguravajuće pokriće ili dobiju naknade po osnovu nastalih šteta koje pokrivaju postojeći ugovori o osiguranju.

Preliminarne procene ukazuju da bi globalna delatnost osiguranja i reosiguranja mogla biti izložena troškovima u milijardama dolara usled ukrajinske krize. Lloyd's procenjuje ukupne štete između 1 i 4 milijarde dolara. Ovu procenu Lloyd's je propratio objašnjenjem da je ukupna izloženost sindikata tržištu Rusije i Belorusije manje od 1 % ukupnog poslovanja ali da su svesni međusobne globalne povezanosti i integrisanosti osiguranja u svetsku ekonomiju, na šta smo ukazali u analizi izazova integracionih procesa. Osim toga, ukazano je da će nastaviti razvijati i primenjivati ekspertizu, resurse i mreže pokrivanja ključnih izazova kao što su sajber rizici, svemirski i politički rizici.

Brokerska kuća Marsh je ukazala da bi neuspeh u pronalaženju aviona u Rusiji mogao da znači gubitak od 5 milijardi dolara osiguranja u onome što bi mogao biti najveći gubitak u istoriji osiguranja avijacije. Takođe su ukazali da ukoliko kriza potraje da će se morati tražiti javno-privatno partnerstvo za

rešavanje gubitaka. Naime, prema konsultantskoj kuži IBA 523 aviona su u lizingu ruskih avio kompanija. Pri tome, 101 avion je u lizingu avio kompanije S7 a 89 aviona su u lizingu kompanije Aeroflot. Avioni obe kompanije su prestali sa letenjem na međunarodnim letovima, tako da ti avioni spadaju u zamrznutu imovinu. Prema konsultantskoj kući Ishka, vrednost ovih aviona iznosi oko 12 milijardi dolara.

Kao što smo naveli, Lloyd's je procenio svoju izloženost ovoj vrsti političkog rizika. Suština je da to moraju uraditi svi osiguravači i reosiguravači koji su pokrivali rizik rata povezan sa avio flotom. Smatra se da će ovo biti najveća potencijalna šteta po osnovu osiguranja aviona usled rizika rata od terorističkih napada 11. septembra 2001. godine. Inače, premije osiguranja aviona su u porastu godinama unazad. Uticaj ostvarenja političkog rizika u Ukrajini pored uticaja na osiguranje aviona ima uticaja na povećanje premija osiguranja sajber rizika kao i ograničenja prihvata ovog rizika u osiguravajuće pokriće.

Osim ostvarenja političkog rizika, ostvaren je i rizik prekida lanaca snabdevanja. Osiguravači ili odbijaju pokriće za plovila koja plove Crnim morem ili zahtevaju enormne premije. Ovi prekidi će nastaviti da izazivaju probleme za lanac snabdevanja koji već trpi. Forbes je nedavno objavio da se skoro 400.000 preduzeća širom sveta (90 % sa sedištem u SAD) oslanja na ruske dobavljače, dok se još 250.000 preduzeća (90 % sa sedištem u SAD) oslanja na ukrajinske dobavljače. Najnoviji podaci o ruskoj i ukrajinskoj trgovini, prema podacima iz 2019. godine a prema Kancelariji trgovinskog predstavnika Sjedinjenih Država, uključuju:¹⁰²

1. Mineralna goriva (13 milijardi dolara) Najveća uvozna roba iz Rusije u SAD uključuje fosilna goriva, kao što su sirova nafta i prirodni gas. Kako se Evropa oslanja na Rusiju za skoro 40 % svoje potrošnje prirodnog gasa i sirove nafte, dodatne sankcije mogle bi da izazovu značajan uticaj na ionako slab globalni lanac snabdevanja i implikacije na inflaciju.
2. Industrijski metali (3,6 milijardi dolara) Rusija i Ukrajina predvode globalnu proizvodnju metala kao što su aluminijum, nikel, bakar i ruda gvožđa. Konflikt bi mogao da izazove značajne poteškoće za američku građevinsku i proizvodnu industriju koje već pate od nestašice ponude i inflacije.
3. Poljoprivredna roba (1,5 milijardi dolara) Izvoz Rusije i Ukrajine čini više od 25 % svetske trgovine pšenicom, 20 % prodaje kukuruza i 80 % suncokretovog ulja. Ukupan uvoz poljoprivrednih proizvoda u SAD iz Rusije iznosio je 69 miliona dolara u 2019. godini.

¹⁰² How the Russia-Ukraine War Could Affect Your Insurance, Property & Casualty, CBIZ, Inc., 2022. <https://www.cbiz.com/insights/articles/article-details/how-the-russia-ukraine-war-could-affect-your-insurance-property-casualty> (pristupljeno 17. 02. 2022.)

Kako se borba nastavlja, kompanije treba da očekuju da će cene ovih proizvoda nastaviti da rastu, kao i da će se zalihe iz Ukrajine iscrpljivati. Rat Rusije i Ukrajine mogao bi pored političkog rizika i prekida lanaca snabdevanja povećati i rizik od sajber napada i dovesti do već viših premija za sajber odgovornost. Napadi hakera postali su uobičajena taktika napada ali i globalna briga. Ovaj trend pokazuje da sajber kriminalci mogu raditi i u ime države. Svoje kriminalne aktivnosti tradicionalno usmeravaju ka kritičnim infrastrukturama. Uz osiguravajuće pokriće sajber odgovornosti, kompanije treba da primene preporučene sajber procedure i politike, uključujući: Minimiziranje sajber upada implementacijom višefaktorske autentifikacije, ažuriranjem softvera za prevenciju sajber-a i korišćenjem usluga u oblaku za pravljenje rezervnih kopija.

Sa političkim rizikom često je neposredno povezan rizik terorizma. U Longmanovom rečniku¹⁰³ terorizam je definisan kao „upotreba nasilja kao što su bombaški napadi, pucanje ili kidnapovanje kako bi se ostvarili politički zahtevi kao što je na primer primoravanje vlade da nešto učini“. Rizik terorizma, prema definiciji koju Swiss Re¹⁰⁴ koristi u ugovorima o reosiguranju, predstavlja akt ili opasnost od nasilja ili akt štetan za čovekov život, opipljivu ili neopipljivu imovinu ili infrastrukturu sa namerom uticanja na bilo koju vladu ili stavljanje javnosti, ili dela javnosti, u poziciju straha. Terorizam ima snagu ne samo da promeni kurs političke istorije već i ekonomskog poretka. Ovaj rizik ima velikih sličnosti sa rizicima prirodnih katastrofa kao što su zemljotresi, oluje i poplave. U svim slučajevima, individualni događaji mogu imati snažnog negativnog efekta na čitave ekonomije, a nastale štete mogu biti raširene na velik broj različitih vrsta osiguranja. Međutim, za razliku od prirodnih katastrofa, teroristički napadi su katastrofalni događaji koji su po pravilu dobro isplanirani, imaju jasnu nameru da ostvare određene efekte i nikad nisu spontani događaji, kao što je to slučaj sa katastrofalnim događajima uzrokovanim dejstvom prirodnih sila.

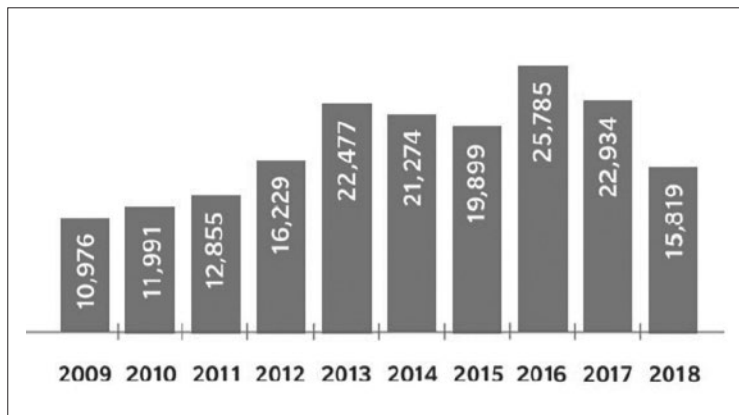
Prvi slučaj ostvarenja rizika terorizma koji je imao katastrofalne posledice predstavlja bombaški napad Irske Republikanske Armije u Londonu iz aprila 1992. godine kada su nastale štete za tržište osiguranja iznosile 671 milion dolara. To je bio prvi slučaj da je rizik terorizma prepoznat kao katastrofalni rizik. Međutim, kao i sa većinom sličnih događaja ove vrste u ranijoj istoriji, ovi bombaški napadi pripisani su nacionalnom terorizmu. Za razliku od ranijih slučajeva ostvarenja rizika terorizma, događaji od 11. septembra 2001. godine su ukazali na pojavu potpuno novog talasa terorizma koji za cilj ima ugrožavanje što većeg broja ljudskih života te su najviše ugroženi oni privredni subjekti

103 *Longman dictionary of contemporary English*, Pearson Education Limited, London, UK, 2003, str. 1712

104 Schaad, W.: *Terrorism: dealing with the new spectre*, Swiss Reinsurance Company, Zurich, Switzerland, 2002, str. 2

koji posluju sa velikim brojem ljudi kao što su hoteli, aerodromi, zabavni parkovi i sl. Osim toga, veličina potencijalnih šteta uzrokovana ostvarenjem rizika terorizma sve je veća. Podaci pokazuju da je trend ostvarenja rizik terorizma promenljivog karaktera ali prisutan u svakoj od posmatranih godina u izveštaju agencije Marsh o globalnim rizicima, kao što se vidi na grafikonu 10.

Grafikon 10: Broj terorističkih napada u svetu



Izvor: 2019 Terrorism Risk Insurance Report, Marsh & McLennan, New York, 2019.

Globalni indeks terorizma (GTI)¹⁰⁵ za 2022. pokazuje da uprkos porastu napada, uticaj terorizma nastavlja da opada. U 2021, smrtni slučajevi od terorizma pali su za 1,2 % na 7.142 žrtve, dok su napadi porasli za 17 %, naglašavajući da terorizam postaje manje smrtonosan.

Uprkos povećanju globalnih terorističkih napada na 5.226 u 2021, smrtni slučajevi su blago opali za 1,2 %.¹⁰⁶ Sukob u Ukrajini će verovatno dovesti do porasta tradicionalnog i sajber terorizma, preokrenuvši prethodna poboljšanja u regionu. Terorizam na Zapadu je značajno opao, a napadi su pali za 68 %. SAD su zabeležile najniži rezultat od 2012. Podsaharska Afrika čini 48 % smrtnih slučajeva globalnog terorizma. Sahel je dom najbrže rastućih i najsmrtonosnijih terorističkih grupa na svetu. Mjanmar je imao najveći porast terorizma sa smrtnim slučajevima koji su se povećali 20 puta na 521 smrt u 2021. Islamska država (IS) zamenila je talibane kao najsmrtonosnija teroristička grupa na svetu 2021. godine, sa 15 mrtvih po napadu u Nigeru. Terorizam je postao koncentrisaniji, sa 119 zemalja bez smrtnih slučajeva, što je najbolji rezultat od 2007. Na Zapadu su politički motivisani napadi pretekli

¹⁰⁵ Global Terrorism Index: Measuring the Impact of Terrorism, Institute for Economics & Peace, Sydney, 2022.

¹⁰⁶ Isto.

verske napade, koji su opali za 82 %. Bilo je pet puta više političkih napada nego verskih. Teroristi koriste naprednije tehnologije, uključujući dronove, GPS sisteme i šifrovane servise za razmenu poruka.

Usko povezani sa političkim rizicima su i ekonomski rizici, odnosno rizici koji proizilaze iz ekonomskih kretanja a na osiguravače mogu kao i politički uticati dvostruko, na umanjene prihoda po osnovu osnovnog posla osiguranja i na dezavuisanje prihoda od investicija, kao što je pokazala svetska finansijska kriza. Ekonomski rizik predstavlja verovatnoću odstupanja makroekonomskih uslova od trenda. Ostvarenje ekonomskog rizika za osiguravače se najčešće prikazuje promenama u bruto domaćem proizvodu, inflaciji i kupovnoj moći. Za rast i razvoj osiguravača, uopšteno posmatrano, poželjan je kontinuirani rast bruto domaćeg proizvoda. Ukoliko je on negativan, odnosno ekonomija je u recesiji, tražnja za osiguranjem će opasti. Stoga je ekonomski rizik veoma bitan za osiguravače. Osim tražnje za osiguranjem, opašće i zarade od investicija, u najgorem slučaju moguć je i gubitak glavnice u investicijama u akcije i obveznice.

Globalna ekonomija pokazuje znake turbulentnosti. Međunarodni monetarni fond je projekcije rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP), pre globalne pandemije COVID-19, sveo na 3 %, što je najniža projekcija rasta od vremena ekonomske krize iz 2008. i 2009. godine. Pandemija Covid-19 je značajno uticala na redukcije ekonomskog rasta kao i ulazak u ekonomsku recesiju.

Prvi pokazatelj uticaja korona virusa na ekonomske aktivnosti bio je udar na Dow Jones indeks industrijskog proseka koji je za samo jedan dan, 12. marta 2020. godine, pao za 9,99 %. Ovaj indeks je imao najveći pad još od „crnog ponedeljka“ iz 1987. godine, kada je pao za 22 %. Standard & Poor's indeks opao je za 9,5 %, takođe je reč o najvećem padu od 1987. godine a Nasdaq kompozitni indeks opao je za 9,4 %. Ovi drastični padovi indeksa javili su zbog toga što administracija Donalda Trampa nije na vreme ukazala na primenu mera koje pogađaju ekonomiju usled ostvarenja korona virusa. Međunarodni monetarni fond (MMF, 2020) je 4. marta ukazao da se projekcije o globalnom ekonomskom rastu od 2,9 % neće ostvariti. Kratkoročni ekonomski uticaji pandemije na industrijsku proizvodnju odražavaju strogost vladinih politika zatvaranja. Zemlje koje su uvele strože mere zatvaranja, takođe su zabeležile oštriji pad industrijske aktivnosti.

Usporavanje ekonomske aktivnosti – i ograničenja transporta – u pogodnim zemljama imalo je uticaja na proizvodnju i profitabilnost određenih globalnih kompanija, posebno onih koje se bave proizvodnjom gotovih proizvoda ili proizvodnjom sirovina koje se koriste u preradi. Mala i srednja preduzeća, posebno preduzeća koja su se oslanjala na repromaterijal iz pogodnih regiona i koja nisu bila u stanju da se lako prebace na druge izvore snabdevanja, imala su veće poteškoće da prežive prekide u proizvodnji i snabdevanju.

Preduzeća širom sveta gubila su prihode i imala poremećene lance snabdevanja usled gašenja kineskih fabrika. Kina je postala primarni izvor mnogih presudnih medicinskih lekova, uključujući penicilin, heparin i lekova neopodnoh za operacije. Do 80 % osnovnih svetskih sastojaka za proizvodnju antibiotika proizvodi se u Kini. Američka farmaceutska industrija izvestila je o strahu od nestašice lekova pošto se Indija 24. marta suočila sa blokadama. Indija je vodeći svetski proizvođač sterilnih injekcionih lekova, isporučuje gotovo polovinu generičkih lekova koji se koriste u zemljama poput SAD-a. Američka uprava za hranu i lekove (FDA, 2020) objavila je 27. februara 2020. godine izjavu u kojoj se navodi da SAD doživljava prvu nestašicu lekova direktno povezanu sa pandemijom COVID-19.

Putovanja i turizam su bile najteže pogođene ekonomskim poremećajem uzrokovanim pandemijom COVID-19, sa uticajima na ponudu i tražnju putovanja, kao i ogromnim gubicima radnih mesta. U 2018. godini sektor putovanja i turizma je zapošljavao 319 miliona radnih mesta širom sveta. Većina avio kompanija je već smanjila svoj letaćki kapacitet za najmanje 75 % i najavila otkaze. Svetska turistička organizacija Ujedinjenih nacija procenjuje da bi međunarodni dolasci turista mogli da se smanje za 70 % do 75 % u 2020. Teški akutni respiratorni sindrom (SARS), prethodno izbijanje bolesti izazvano drugim novonastalim korona virusom, a koje je imalo mnogo uži geografski domet i kraći uticaj, rezultiralo je gubicima od 30 do 50 milijardi dolara. Navedeno sugerise da bi potencijalni gubici od pandemije COVID-19 mogli biti daleko veći od prethodno iznetih procena. Zemlje na koje će najverovatnije uticati negativno su one koje se u velikoj meri oslanjaju na međunarodni turizam. Na primer, na Maldivima putovanja i turizam doprinose više od 60 % nacionalnog bruto domaćeg proizvoda.

Predviđa se realni ekonomski rast od 5,6 % u 2021. godini, 4,1 % u 2022. godini i 3 % u 2023. godini. Prognoza usporavanja bazira se na nedostatku radne snage, problemima u lancima snabdevanja i visokim cenama energije.

Visoka inflacija predstavlja najznačajniji kratkoročni rizik. Očekivanja su da će inflacija u 2022. godini biti oko 5 % u SAD, 2,6 % u Evro zoni I 3,8 % u Velikoj Britaniji, dakle iznad 2 % targetirane inflacije centralnih banaka. Kada je reč o premijama osiguranja, očekivanja su pozitivna u pogledu rasta ukupnih premija. Naime, očekuje se rast od 3,4 % premija u 2021. godini i to 3,3 % rasta u neživotnim i 3,5 % rasta premija životnih osiguranja.

S obzirom na ostvarenje pandemije Covid-19 postoji veća svesnost o riziku i kod pojedinaca i kod organizacija, što će dovesti i do povećanja tražnje a time i premija osiguranja. Očekuje se da će ukupna svetska premija osiguranja preći 7 biliona dolara po prvi put u istoriji sredinom 2022. godine.

Rast neživotnih premija u zemljama u razvoju (5,8 %) biće veći od rasta u razvijenim zemljama (2,8 %). Međutim, rast premija u životnim osiguranjima biće manji u zemljama u razvoju (1,4 %) u odnosu na razvijene zemlje (4,1 %).

Profitabilnost osiguravača trebala bi da se unapredi u 2022. godini, nakon izazovne 2021. godine, s obzirom na činjenicu da delatnost osiguranja i reosiguranja postepeno apsorbuje odštetne zahteve po osnovu pandemije Covid-19, iznad prosečnih katastrofalnih šteta i visoke inflacije. Profitabilnost neživotnih osiguravača trebala bi da se oporavi u 2022. godini sa uključivanjem očekivanja veće inflacije i rastom premija komercijalnih osiguranja. Investicioni prinosi će najverovatnije biti pogođeni niskim kamatnim stopama ali i rastom kamatnih stopa, što će uticati na osiguravače da budu disciplinovani u prihvatu rizika u osiguravajuće, odnosno reosiguravajuće pokriće.

12. Specifični trendovi u reosiguranju

Većina novih trendova značajno utiče na poslove reosiguranja. U nekim sferama kao što je slučaj sa ostvarenjem pandemije ili katastrofalnih šteta uslovljenih klimatskim promenama, reosiguranje je direktnije i u većoj meri pogođeno nego samo osiguranje. Razlog leži u činjenici uloge samog reosiguranja a to je da osiguravači transferišu u reosiguranje po pravilu samo one rizike koje svojim sredstvima rezervi osiguranja i kapitalom, bilo dužničkim ili akcionarskim, ne mogu ili ne žele da pokriju, odnosno da zadrže u sopstvenom samopridržaju.

Kupovinom reosiguravajućeg pokrića osiguravajuća društva obezbeđuju diverzifikaciju rizika što posledično utiče na smanjenje veličine potrebnog kapitala, odnosno kupovina reosiguravajućeg pokrića sa finansijskog aspekta upravljanja osiguravajućim društvima suštinski predstavlja zamenu za kapital kojeg osiguravajuća društva moraju da drže „vezanog“ u okviru bilansa stanja kao protivteže preuzetim rizicima a u cilju obezbeđenja solventnosti. Proizilazi da je suštinska svrha reosiguranja {XE „Reosiguranje“} čisto tehnička, odnosno ona podrazumeva da osiguravači primenjuju reosiguranje {XE „Reosiguranje“} u cilju redukovanja materijalnih posledica ostvarenja osiguranih slučajeva na upravljivi nivo¹⁰⁷ sa aspekta ukupno raspoloživog kapitala, odnosno na nivo prihvatljiv u pogledu odluke o nivou zadržavanja rizika, imajući u vidu ukupan odnos prinosa i troškova po osnovu upravljanja rizicima. Reosiguranje doprinosi stabilizaciji poslovnih rezultata osiguravača, posmatrano u dužem vremenskom periodu, smanjivanjem standardne devijacije stvarnih od očekivanih nivoa šteta. Dakle, iz specifičnosti uloge reosiguranja proizilaze i specifični trendovi u reosiguranju. Prvo ćemo ukazati na trendove rasta premija reosiguranja usled ograničenosti retrocesionih kapaciteta a potom na šest ključnih trendova specifičnih za delatnost reosiguranja.

Premije reosiguranja u januarskim obnavljanjima ugovora o reosiguranju, koja su tipična za transfere rizika osiguranja u reosiguranje u zemljama

107 Stettler, Heinz; Eugster, Fritz and Kuhn, Michael: *Reinsurance matters: A manual of the non-life branches*, Swiss Re, Zurich, 2005, str. 23

regiona i Evrope, su značajno varirale. Zahvaljujući katastrofalnim štetama i ograničenom retrocesionom tržištu premije reosiguranja za imovinu bile su više dok su premije za reosiguranje odgovornosti takođe porasle ali u manjem obimu. Zabrinutost zbog inflacije uticala je na odluke reosiguravača.

Reosiguravači su morali da ostanu vrlo selektivni po pitanju prihvata rizika u reosiguravajuće pokriće. Ekonomski rizici su veliki, inflacija je visoka a kamatne stope su nisko, iako su centralne banke počele da dižu kamatne. Zvanična inflacija u evro zoni je iznosila 5 %, u SAD 7 %, u Velikoj Britaniji 5,4 %.

Za razliku od uobičajenih obnavljanja ugovora ove godine nije dolazilo do direktnih produžetaka ugovora, s obzirom da je bilo teško izvući pojedinačne podatke iz velikih varijacija u rezultatima, tako je dolazilo do restrukturiranja ugovora o reosiguranju. Premije reosiguranja i provizije su varirale od reosiguravača do reosiguravača i to znatno više nego što je uobičajeno bilo prethodnih godina.

Indeks globalnog imovinskog reosiguranja katastrofa (reosiguranja viška štete za katastrofalne događaje) brokerske kuće Guy Carpenter pokazuje rast od 10,8 % u odnosu na prethodnu godinu. Ovaj indeks inače se osvežava svake godine nakon januarskih obnavljanja ugovora o reosiguranju. Na tržištu imovinskih reosiguranja, one vrste osiguranja koje nisu bile pogođene katastrofalnim štetama su, u proseku, ostale nepromenjene u odnosu na prošlu godinu ili su rasle do 7 %, dok su štetama pogođene vrste imovinskih osiguranja porasle za 10 % do 30 % u odnosu na prethodnu godinu. Kada je reč o reosiguranjima osiguranja odgovornosti, premije reosiguranja su ostale nepromenjene ili su rasle do 20 %.

Značajan uticaj na obnavljanje ugovora o reosiguranju imaju katastrofalne štete koje su se desile u prethodnoj godini, u ovom slučaju u toku 2021. godine. Grube računice pokazuju da je od 280 milijardi ukupnih šteta od prirodnih katastrofa u 2021. godini, 120 milijardi bilo pokriveno osiguranjem. SAD su bile pogođene štetama od oluja, uključujući posebno uragan Ida, divljim požarima i zimskim olujama. Uragan Ida je bila najskuplja prirodna katastrofa koja je uzrokovala ukupne štete u visini od 65 milijardi dolara, od čega je 36 milijardi dolara pokriveno iz osiguranja. Ukupne štete za osiguranje u SAD iznosile su 85 milijardi dolara. U Evropi najveća pojedinačna šteta bile su poplave u julu koje su uzrokovale štete u visini od 54 milijarde dolara, od čega 40 milijardi dolara u Nemačkoj. To je uzrokovalo rast premija reosiguranja za više od 50 % u tržištima koja su bila stabilna godinama.

Krajnji rezultati bili su različiti po osiguravaču, po vrsti osiguranja, po teritoriji. U proseku, premije su rasle značajnije nego prethodnih godina. Premije reosiguranja vezane za osiguranja u SAD nisu porasla toliko značajno kao kada je reč o reosiguranju osiguranja rizika u Evropi, gde premije nisu menjane u poslednjih 10 godina.

Pored prirodnih katastrofa, u čitavoj 2021. godini prisutna je pandemija Covid-19. Osigurane štete od pandemije su procenjene na 44 milijarde dolara i predstavljaju treći po veličini trošak za osiguravače ikada, posle troška uragana Katrina i terorističkih napada od 11. septembra 2001. godine. To je svakako znatno manje od inicijalnih prognoza da će štete biti preko 100 milijardi dolara. Najveće učešće u štetama imaju osiguranja od prekida rada i otkaza događaja. U međuvremenu, osiguravači su izuzeli Covid-19 iz brojnih polisa.

Uočena je težnja reosiguravača da napuste tržište imovinskih reosiguranja katastrofa i to prvenstveno zbog čestih šteta manjeg intenziteta, odnosno sekundarnih opasnosti, što je takođe uticalo na rast premija reosiguranja. Ne katastrofalna pokrića odgovornosti, poput osiguranja od odgovornosti direktora i službenika i finansijskih linija, gde su premije značajno porasle, su od reosiguravača viđena kao izuzetno atraktivna.

Zahvaljujući velikim štetama u sajber osiguranju, premije reosiguranja sajber osiguranja su značajno porasle. Zahtevi za eksplicitnim pokrićem ili isključenjem „tihog sajber rizika“ su prisutna svuda u obnavljanjima ugovora o reosiguranju, posebno u okviru Lloyd's of London. „Tihi sajber rizik“ je nepoznata izloženost sajber riziku u portfelju osiguravača koja nije eksplicitno isključena. „Tihi sajber“ postoji ukoliko su se osiguranici oslanjali na informacione i operativne tehnologije u vođenju svojih poslova.

Retrocesiono tržište je doživelo najveće povlačenje kapitala, odnosno redukciju raspoloživog retrocesionog pokrića. Obveznice za katastrofalne štete su ostvarile dobre performanse. Kolateralizovana retrocesiona pokrića bazirana na obeštećenju su loše funkcionisala u poslednje tri do četiri godine, što je i rezultiralo redukcijom retrocesionog pokrića baziranog na obeštećenju.

Bank of America predviđa veće od očekivanih rezultate evropskih reosiguravača za četvrti kvartal 2021. godine. Moguće je da rezultati evropskih reosiguravača budu viši od očekivanih i znatno bolji u odnosu na isti period 2020. godine. Moguće je da nemački reosiguravač Hannover Re ostvari neto prihod od 1,3 milijarde evra, a Swiss Re svoj prvi profit u imovinskim i reosiguranjima od odgovornosti od 2016. godine.

Očekivanja su da će se strožiji prihvat rizika u reosiguravajuće pokriće kao i rast premija reosiguranja nastaviti i u obnovama ugovora o reosiguranju u julu 2022. godine. To se posebno odnosi na imovinska reosiguranja katastrofa, dok se stabilniji tržišni uslovi mogu očekivati za osiguravače komercijalne imovine.

Osim promena kod obnavljanja ugovora o reosiguranju koje su nastale kao posledica ostvarenja rizika, pre svega katastrofalnih šteta usled klimatskih promena i pandemije, postoji šest faktora koji utiču i opredeljujuće budućnost reosiguranja. Ovi trendovi će uticati na strukturu i ekonomiku reosiguranja kao delatnosti kao i ulogu reosiguravača u upravljanju rizikom.

Ovi trendovi uključuju sledeće:¹⁰⁸

- Okretanje ka modelu prenosa rizika plus usluga. Reosiguravači će ojačati svoju relevantnost tako što će se udaljiti od obezbeđivanja kapaciteta primarnim osiguravačima, koji im trebaju manje nego u prošlosti. Umesto toga, reosiguravači će se fokusirati na ujednačavanje poslovnih rezultata primarnih osiguravača, štiteći ih od „rizika od propasti“ i nudeći im usluge sa dodatnom vrednošću, bazirane na ekspertizi koju reosiguravači imaju. Ove usluge će uključivati i tehnološka rešenja koja pomažu primarnim osiguravačima da optimizuju svoje poslovne i operativne modele.
- Konsolidacija reosiguravača i posrednika srednje veličine. Konsolidacija će se nastaviti među reosiguravačima i brokerima. Epicentar spajanja i pripajanja će se ostvarivati između reosiguravača srednje veličine kao i brokera srednje veličine, što će dovesti do stvaranja manjeg broja većih globalnih reosiguravača. Strateško obrazloženje jeste da će aktivnosti merdžera i akvizicija, odnosno spajanja i pripajanja obezbediti veću efikasnost u ostvarenju prinosa, veću fleksibilnost u alociranju kapitala širom tržišta i širu ponudu kako bi se zadržali klijenti.
- Stalni priliv alternativnog kapitala putem instrumenata alternativnog transfera rizika osiguranja. Tržite reosiguranja i retrocesije svedok je kontinuiranog priliva alternativnog kapitala i to će se nastaviti i u budućem periodu. Očekivanja su da će alternativni kapital naći širu primenu umesto fokusiranja na katastrofalne rizika, što će omogućiti snižavanje cene kapitala za tržište reosiguranja i retrocesija kao i za reosiguravače koji prihvate primenu alternativnog kapitala. Reosiguravači će razvijati nove poslovne modele fokusirane na strukturiranje i sekjuritizacije rizika, umesto zadržavanja rizika u sopstvenim bilansima.
- Zamagljivanje granica u okviru lanca vrednosti reosiguranja. Osiguravači, brokeri i reosiguravači su se repositionirali u okviru lanca vrednosti reosiguranja, kreirajući veću vrednost. Nove tehnologije i tehnosiguranje ubrzavaju ovu zamagljenost granica u vrednosnom lancu. Istovremeno kako premije padaju brže nego troškovi, ekonomika vrednosnog lanca je postala neodrživa. Kako bi odgovorili ovom izazovu, osiguravači i reosiguravači kao i alternativni učesnici vrednosnog lanca će preoblikovati vrednosni lanac baziranjem na bližem usklađivanju između potreba klijenata i njihove konkurentске prednosti. Ovo će rezultirati u tri glavna tipa lanca vrednosti: vođeni savetom, vođeni efikasnošću i vođeni uslugama.

108 Prilagođeno prema: This time is different: Six trends that will determine the future of global non-life reinsurance, Deloitte, 2020.

- Porast automatizovanog plasiranja reosiguranja. Proces plasmana reosiguranja je evoluirao sporo, a koeficijenti troškova akvizicije stalno rastu. Sada, međutim, na tržištu je prisutna konvergenciju više moćnih sila koje sugerišu da će se automatizovano plasiranje reosiguranja sve više primenjivati. Ove snage se kreću od novih tehnologija preko tehnosiguranja koje se lansiraju u cilju modernizacije tržišta. Ipak, usvajanje će biti postupno i fokusirano pre svega na katastrofalne rizike u domenu imovinskih reosiguranja. Automatsko plasiranje će najviše koristiti platformama za distribuciju i alternativnim dobavljačima kapitala.
- Uspon sekundarnih tržišta zasnovanih na razmeni. Provajderi infrastrukture grade elektronske berze kako bi olakšali bržu i jeftiniju trgovinu hartijama od vrednosti povezanih sa osiguranjem. Međutim, ove berze se suočavaju sa brojnim preprekama, kao što su sporo i retko izveštavanje o štetama što utiče na hartije od vrednosti kojima se trguje i nerazumljivi procesi za njihovo vrednovanje. Trgovci će prevazići ove barijere, omogućavajući reosiguravačima koji u potpunosti koriste sekundarna tržišta da dinamičnije optimizuju svoj rizik i kapital.

13. Zaključak

Osiguravajuća i reosiguravajuća društva su suočena sa brojnim izazovima. Svojim poslovanjem osiguravajuća i reosiguravajuća društva su navikla da se suočavaju sa brojnim rizicima, njihovim promenama i nastankom novih rizika. Ono što je, međutim, drugačije u poslednje vreme jeste istovremeni uticaj međusobno uslovljenih i/ili povezanih brojnih trendova koji podstiču transformacijuposlovanja osiguravajućih i reosiguravajućih društava.

Pandemija Covid-19 je ključni rizik koji je još uvek prisutan a u prethodne dve godine je ugrožavao poslovanje svih, uključujući i osiguravajuća i reosiguravajuća društva. Pandemija je imala uticaja na način sprovođenja osiguranja, na distributivne kanale, na promene u ponašanju ugovarača osiguranja i opadanje njihove lojalnosti u svetlu poboljšane transparentnosti premija, npr. putem agregatora, i pojednostavljenih procesa zamene polisa osiguranja, što je uticalo na primenu veće digitalizacije u osiguranju. Povećala se tražnja za pojedinim osiguravajućim pokrićima, tradicionalne, dugoročne usluge osiguravajuće pokrića u narednom periodu zameniče agilne usluge osiguranja. Može se očekivati veća tražnja za polisama osiguranja u oblasti prekida poslovanja, pravnih saveta o radnom i ugovornom pravu, kao i za sajber osiguranje, koje je povezano sa drugim trendom nužnosti primene informacionih tehnologija u osiguranju. Osiguravači se sada moraju suočiti sa izazovom revizije portfelja i razvoja dodatnih usluga i ponuda. Pandemija je posebno uticala na životne osiguravače, preko povećanja verovatnoće ostvarenja rizika smrti, ali je uticala i na neživotne osiguravače i to prvenstveno na putna zdravstvena osiguranja,

osiguranje otkaza događaja, osiguranja povreda na radu i posebno osiguranje od prekida rada.

Promene rizika u lancima snabdevanja i međunarodnom transportu su povezane sa pandemijom ali i sa geopolitičkim tenzijama, ekonomskom nestabilnošću, katastrofalnim događajima između ostalog uzrokovani klimatskim promenama i rizicima po životnu sredinu. Prekidi u lancima snabdevanja su se pokazali kao kritični u uslovima primene just-in-time proizvodnje kao i na primeru zastoja u Sueckom kanalu. Ove promene u lancima snabdevanja izazvale su i povećanje rizika ali i povećanu osetljivost upravljanja ovim rizikom za osiguravajuća i reosiguravajuća društva.

Štetni događaji {XE „Štetni događaji“} uzrokovani klimatskim promenama se kontinuirano povećavaju i to ne samo u oblastima koje su oduvek, za tržište osiguranja i reosiguranja bile izložene rizicima prirodnim silama izazvanih katastrofalnih događaja, kao što su SAD ili Japan, već i u drugim delovima sveta, posebno u Evropi. Prema preliminarnim podacima Swiss Re, ekstremni vremenski događaji 2021. godine, uključujući ekstremne zimske uslove, poplave, jake grmljavine, toplotne talase i veliki uragan, doveli su do procenjenih godišnjih osiguranih gubitaka od prirodnih katastrofa od 105 milijardi dolara, što je četvrti najveći iznos još od 1970. godine. Dok je uragan Ida bio najskuplja prirodna katastrofa u 2021. godini, zimska oluja Uri i drugi sekundarni štetni događaji izazvali su više od polovine ukupnih šteta, s obzirom da akumulacija bogatstva i efekti klimatskih promena u područjima sklonim katastrofama povećavaju i verovatnoću i intenzitet štetnih događaja. Katastrofe izazvane ljudskim faktorom izazvale su dodatnih 7 milijardi dolara osiguranih šteta, što je rezultiralo procenjenim globalnim osiguranim gubicima od 112 milijardi dolara u 2021. godini. Ukupne šteta za ekonomiju iznosile su 259 milijardi dolara, od čega 250 milijardi su uzrokovale prirodne katastrofe. Osigurane štete od prirodnih katastrofa su nastavile prethodni desetogodišnjih trend prosečnog godišnjeg povećanja šteta za 5 do 6 % u odnosu na prethodnu godinu.

Postoji nekoliko demografskih trendova koji će uticati na poslovanje osiguravača i reosiguravača, kao što su globalno povećanje broja stanovnika, promene u strukturi porodice, geografsko pomeranje stanovništva, rast obrazovanosti i informisanosti i starenje stanovništva i povećanje očekivanog ljudskog veka. Od navedenih trendova, na osiguranje i reosiguranje će uticati svi ali dominantno trend starenjastanovništva i povećanja očekivanog ljudskog veka koji će izazvati promene u tražnji za osiguranjem kao i promene u traženim vrstama osiguranja.

Razvoj informacionih i drugih tehnologija uslovljava i njihova široka primena, naročito poslednjih godina, doveli su do nužnosti primene informacionih tehnologija u osiguranju. Pandemija je posebno podstakla razvoj digitalnih tehnologija ali je to učinila i nova konkurencija u vidu tehnosiguranja. Takođe,

značajan podsticaj digitalizaciji osiguravajućih i reosiguravajućih društava dali su i osiguranici kod kojih su se desile brojne promene u pogledu zahteva od osiguravača, od kojih je kontinuirani online pristup dominantan. Veća izloženost informacionim i komunikacionim tehnologijama izložila je osiguravajuća i reosiguravajuća društva dejstvu sajber rizika i potrebi upravljanja ovim rizikom ne samo za potreba osiguranika već i za sopstvene potrebe, pre svega u cilju zaštite poverljivih podataka ugovarača osiguranja i osiguranika.

Inkluzivnost u osiguranju se podrazumeva. Ono posebno dobija na značaju u zemljama u razvoju, posebno u dve najmnogoljudnije zemlje na svetu, Indiji i Kini, ali i šire. Inkluzivnost je princip važeći u svim zemljama. Međutim, u novije vreme inkluzivno osiguranje se kao termin koristi da bi se obuhvatili različiti pristupi za obezbeđenje odgovarajućeg i pristupačnog osiguravajućeg pokrića za neuslužnu, nedovoljno osiguranu, ranjivu populaciju ili stanovništvo sa niskim prihodima na tržištima u razvoju. Da bi se obezbedilo inkluzivno osiguranje u velikoj meri će pomoći primena inovativnih distributivnih kanala, informacionih tehnologija u osiguranju i primena tehnosiguranja, primena novih poslovnih modela kao što je mikroosiguranje ili takaful i pojednostavljenje usluga osiguranja.

Integracioni procesi su brojni a uobičajeno se odnose na globalizaciju, spajanja i pripajanja kompanija i tendencije konvergencije različitih sektora. U radu smo ukazali na konvergenciju različitih sektora, pre svega na primenu alternativnih mehanizama transfera rizika koje nameću izazovi poput klimatskih promena i pandemije, globalne integracione procese u osiguranju povezane sa upravljanjem rizikom kao i značaj konsolidacija i uticaj na konkurentnost i profitabilnost u poslovanju.

Društvena odgovornost osiguravača zasniva se na integrisanju ekonomskih, društvenih i ekoloških dimenzija u poslovanje, čime se doprinosi društveno-ekonomskom napretku i rastu kompanije. Cilj primene društveno odgovornog poslovanja osiguravača jeste pozitivan stav javnosti kao i postizanje marketinških napora čiji rezultati izostaju bez primene društveno odgovornog poslovanja. Društveno odgovorno poslovanje treba smatrati elementom strateškog pristupa poslovanju kroz prizmu ključnih interesnih grupa, koje bi trebalo da budu uključene u proces strateškog odlučivanja. Osiguravači takođe treba da integrišu društveno odgovorno poslovanja u svoju stratešku orijentaciju.

Sa rastućom globalizacijom poslovanja osiguravajuća i reosiguravajuća društva su indirektno, preko osiguranja pravnih lica, i direktno, sve više izložena dejstvu i političkih rizika i potrebom primene izbalansiranih programa upravljanja ovim rizikom. Geopolitičke tenzije uzrokovane pandemijom, izazovima na relaciji Kina-SAD-Evropa-Rusija, kao i kriza u Ukrajini ilustrativno ukazuju na izloženost ovim rizicima.

Za osiguravajuća društva je ključno da znaju nove trendove kako bi na adekvatan, proaktivan način, mogla pravovremeno odreagovati i prilagoditi

premije kako bi naknade bile isplaćene svima a da se pri tome poverenje u instituciju osiguranja ne dovede u pitanje niti naruši reputacija osiguravača.

U planovima osiguravajućih i reosiguravajućih društava moraju se razmatrati trendovi koje smo analizirali u radukako bi se obezbedio kontinuitet poslovanja i opstanak osiguravajućih i reosiguravajućih društava. Ukoliko se osiguravači pogrešno fokusiraju na apokaliptični scenario ostvarenja rizika, otvara se prostor fatalizmu, kada se pogrešno postave pretpostavke da je rizik suviše mali zbog suviše male verovatnoće ostvarenja i/ili intenziteta štetnih posledica te da nema potrebe pripremati se adekvatno za ispoljavanje rizika. Neophodno je da se osiguravajuća društva, uključujući društva u Srbiji i regionu, pripremaju za izazove na koje smo ukazali. Osiguravajuća društva za pripremu i zaštitu od rizika mogu pribaviti reosiguravajuće pokriće ili koristiti alternativne mehanizme transfera rizika osiguranja na tržište kapitala.

Literatura

1. 2019 Terrorism Risk Insurance Report, Marsh & McLennan, New York, 2019.
2. Bobera, D.: *Preduzetništvo*, Ekonomski fakultet Subotica, 2010.
3. Bock, K. J. and Seitz, M. W.: 'Reinsurance versus Other Risk-Transfer Instruments – The Reinsurer's Perspective', in: Lane, Morton (ed.): *Alternative Risk Strategies*, Risk Waters Group Ltd, London, 2002.
4. Boubakri, N., Dionne, G. and Triki, T.: *Consolidation and Value Creation in the Insurance Industry: the Role of Governance*, Working Paper 06-26, Centre interuniversitaire sur le risque, les politiques économiques et l'emploi, Montreal, 2006.
5. Buble, M., et. al: *Strateški menadžment*, Sinergija, Zagreb, 2005.
6. Capar, N. and Kotabe, M.: „The Relationship between International Diversification and Performance in Services Firms“, *Journal of International Business Studies*, Vol 34, 2003, str. 345-355.
7. Carroll, A. B.: „A three-dimensional conceptual model of corporate performance“, *Academy of Management Review*, Vol. 4, No. 4, str. 497-505, 1979.
8. Carroll, A. B.: „The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders“, *Business Horizons*, Vol. 34, No. 4, str. 39-48, 1991.
9. Chamberlain, S., Tennyson, S.: „*Capital shocks and merger activity in the property-liability insurance industry*“, *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 65, 1998., str. 563-595.
10. Churchill, C.: *What is insurance for the poor?* u Churchill C. (ed.), „Protecting the poor: A microinsurance compendium“, International Labour Organisation, Geneva, 2006.
11. Climatic Research Unit and the UK Met. Office Hadley Centre (pristupljeno 15.2.2022.)

12. Convention on Cybercrime – Council of Europe – <http://conventions.coe.int/Treaty/Commun/QueVoulezVous.asp?NT=185&CL=ENG> (pristupljeno 20.3.2022.)
13. Cooper, C. L. and Finkelstein, S. (eds.): *Advances in Mergers and Acquisitions*, Volume 3, Elsevier Ltd., Amsterdam, The Netherlands, 2004.
14. Cummins, D., Weiss, M.: „*Consolidation in the European insurance industry: Do mergers and acquisitions create value for shareholders?*“, Working Paper, The Wharton Financial Institutions Center, 2004.
15. Dlugolecki, A.: *A changing climate for insurance*, Association of British Insurers, London, UK, 2004
16. Dorfman, M. S.: *Introduction to Risk Management and Insurance*, Pearson Education International, Upper Saddle River, NJ, 2008.
17. Draker, P.: *Postkapitalističko društvo, Grmeč – Privredni pregled*, Beograd, 1995.
18. DWIC 2022: *Pandemic accelerates insurtech growth*, Global Reinsurance, DWIC 2022: *Pandemic accelerates insurtech growth* | News | Global Reinsurance (pristupljeno 15.2.2022.)
19. Đukić-Ivanović, M.: „Promovisanje društveno odgovornog poslovanja u Srbiji“, *Sociologija*, Vol. 53, br. 1, 2011.
20. Emanuel, K. A. „Increasing destructiveness of tropical cyclones over the past 30 years“, *Nature*, 2005, str. 686-688
21. *Enciklopedija leksikografskog zavoda*, Jugoslovenski leksikografski zavod, Zagreb, 1967.
22. Fisher, O. C.: *Policyholders, Governance and Takaful – Key Issues*, The Takaful Report, Middle East Business Forum, 2018.
23. Floreani, A. and Rigamonti, S.: „*Mergers and Shareholders' Wealth in the Insurance Industry*“, EFMA 2001 Lugano Meetings, March 2001.
24. *Fourth Assessment Report, Climate Change 2007: Synthesis Report*, Intergovernmental Panel on Climate Change, Geneva, Switzerland, 2007.
25. *From 1950 to current year: elaboration of data by United Nations*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. *World Population Prospects: The 2019 Revision. (Medium-fertility variant)*.
26. Gafor, A. A. L. M.: *Interest-free Commercial Banking*, Islamic Book Service, New Delhi, 1995. i Salihovic, E.: *Major Players in the Muslim Business World*, Universal-Publishers.com, Boca Raton, FL, 2015.
27. Garth, D.: *The insurance tipping point: Innovation and transformation*, *The Journal of Insurance Operations*, 2011.
28. Geman, H.: *Learning about Risk: Some Lessons from Insurance*, *European Finance Review*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands Vol. 2, No. 2, 1998.
29. Gieve, Sir J.: *Financial System Risks in the United Kingdom – Issues and Challenges*, *Bank of England Quarterly Bulletin*, 2006 (Third Quarter), str. 337-341
30. *Global Cyber Executive Briefing, Insurance*, Deloitte, <https://www2.deloitte.com/be/en/pages/risk/articles/insurance.html> (pristupljeno 17.3.2022.)

31. Global Risks Report 2022, 17th edition, World Economic Forum In partnership with Marsh McLennan, SK Group and Zurich Insurance Group, Geneva, 2022.
32. Global Terrorism Index: Measuring the Impact of Terrorism, Institute for Economics & Peace, Sydney, 2022.
33. Harrington, S. E. and Niehaus, G. R.: *Risk Management and Insurance*, McGraw-Hill/Irwin, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2004, str. 15-22
34. Hintz, M.: „Emerging Consumers 2016 Full Year Report“, Allianz SE, April 3, 2017.
35. Hopkins, M.: *SR and Sustainability: From the Margins to the Mainstream: A Textbook*, Routledge, London, 2016.
36. How the Russia-Ukraine War Could Affect Your Insurance, Property & Casualty, CBIZ, Inc., 2022. <https://www.cbiz.com/insights/articles/article-details/how-the-russia-ukraine-war-could-affect-your-insurance-property-casualty> (pristupljeno 17. 02. 2022.)
37. Inclusive Insurance: Closing the Protection Gap for Emerging Customers, A joint report from the Center for Financial Inclusion at Accion and the Institute of International Finance, 2018.
38. Influencing the Insurance Purchase, Chubb Group of Insurance Companies, Warren, NJ, SAD, June 2002.
39. Islamic Finance Development Report: Building Momentum, Thomson Reuters, 2018.
40. Islamic Insurance, Takaful. Hailey College of Banking & Finance, University of the Punjab. <https://documents.pub/document/22511567-takaful-absolutely-final.html> (pristupljeno 10.1.2022.)
41. ISO/IEC Guide 73:2002 Risk management. Vocabulary. Guidelines for use in standards, International Organization for Standardization, Geneva, 2002.
42. Jamaldeen, F.: *Islamic Finance for Dummies*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, 2012.
43. Kalra, A. and Xing, L.: *Partnering for food security in emerging markets*, Sigma No 1/2013, Swiss Re, Zurich, 2013.
44. Kepel, G.: *Jihad: on the Trail of Political Islam*, Harvard University Press, 2003. i Alharbi, A.: „Development of the Islamic Banking System“, *Journal of Islamic Banking and Finance*, Vol. 3, No. 1, str. 12-25, 2015.
45. Klapper, L., Demirguc-Kunt, A. and Singer, D.: „Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence“, World Bank, 2017.
46. Koepke, N. i Baten, J.: „Climate and its Impact on the Biological Standard of Living in North-East, Centre West and South Europe during the Last 2000 Years“, *History of Meteorology*, Vol. 2, 2005, str. 147-159.
47. Kotler, F. i Keler, K. L.: *Marketing menadžment*, Data Status i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2017, str. 16-17
48. Kreitner, R.: *Management*, Cengage Learning, Mason, OH, 2012.

49. Kunreuther, H. C. and Michel-Kerjan, E. O.: *At War With the Weather*, MIT Press, Cambridge, MA, 2009.
50. Leggett, J.: „Who will underwrite the hurricane?“, *New Scientist*, 1993, str. 28-33
51. Levitt, T.: *The Globalization of Markets*, Harvard Business Review, MA, May, 1983.
52. Lloyd's 360° Risk Insight: „*Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance*“, Lloyd's and MicroInsurance Centre, 2009.
53. Longman dictionary of contemporary English, Pearson Education Limited, London, UK, 2003.
54. Ljubojevic, Č.: *Menadžment i marketing usluga*, Želnid, Beograd, 2001.
55. Marović, B. i Žarković, N.: *Leksikon osiguranja*, DDOR Novi Sad, AD, Novi Sad, 2007.
56. Mašić, N.: *Internet stvari – nova digitalna pomoć osigurateljima*, Svijet osiguranja, Tectus, Zagreb, 2014.
57. Hintz, M.: „Emerging Consumers 2016 Full Year Report“, Allianz SE, April 3, 2017.
58. Milenković, B., Čosović, M. i Stanković, S.: „Društvena odgovornost preduzeća – imperativ savremenog menadžmenta“, *Menadžment 2010*, Kruševac, 17-18 mart 2010.
59. Milward, B.: *Globalisation? Internationalisation and Monopoly Capitalism: Historical Processes and Capitalist Dynamism*, Edward Elgar Publishing, 2003.
60. NOAA Climate.gov image based on analysis and data from Philip Thompson, University of Hawaii Sea Level Center Trends, <https://www.climate.gov/news-features/understanding-climate/climate-change-global-sea-level> (pristupljeno 22.2.2022.)
61. Njegomir, V. i Petrović, Z.: „Preduzetništvo u osiguranju: značaj i pravni principi društveno odgovornog poslovanja osiguravača“, *Strani pravni život*, br.1, str. 109-120, 2017.
62. Njegomir, V. i Petrović, Z.: Takaful i retakaful: islamskim zakonima prilagođena alternativa tradicionalnom osiguranju i reosiguranju, u monografiji Čolović, V. i Manić, S.: „Uvod u Šeriatsko pravo“, Institut za uporedno pravo Beograd, 2020, str. 243-257.
63. Njegomir, V.: „Osiguranje života – marketing aspekti i specifičnosti“, *Marketing*, Vol. 37, Br. 1, str. 29-35, 2006.
64. Njegomir, V.: „Kanali distribucije usluga osiguranja i reosiguranja“, *Marketing*, Vol. 38, Br. 1-2, str. 47-53, 2007.
65. Njegomir, V.: *Makroekonomski izazovi klimatskih promena*, Civitas, vol.12, br. 1, 2022.
66. Njegomir, V.: „Mikroosiguranje“, *Industrija*, Vol. 39, Br. 3, 2011, str. 295-314.
67. Njegomir, V.: *Negativna selekcija, moralni hazard i prevare u osiguranju*, Svijet Osiguranja, br. 7, 2006.
68. Njegomir, V.: *Osiguranje i reosiguranje: tradicionalni i alternativni pristupi*, Tectus, Zagreb, 2011.

69. Njegomir, V.: Osiguranje, Ortomedic book, Novi Sad, 2011.
70. Njegomir, V.: *Upravljanje rizikom primenom kompozitnog modela*, Zbornik radova, 7. međunarodni simpozij informacijska i komunikacijska tehnologija i osiguranje, Plitvice, 2006.
71. Ochoa, G., Hoffman, J. i Tin, T.: *Climate: The Force That Shapes Our World and the Future of Life on Earth*, Rodale International Ltd., London, UK, 2005.
72. Over US\$1 trillion committed to developing the region's Leisure Landscape, Halal Focus journal, <https://halalfocus.net/over-us-trillion-committed-to-developing-the-region-s-leisure-landscape> (pristupljeno 15.2.2022.)
73. Overview & Outlook for the P/C Insurance Industry: *An Industry at the Crossroads*, Insurance Information Institute, New York, April 23, 2007.
74. Pavlović, B.: Potencijal veći od rudarenja Bitcoina, Svet osiguranja, Tectus, br. 10, 2018, str. 48-49
75. Pearson, R.: Towards an Historical Model of Services Innovation: The Case of the Insurance Industry, 1700–1914., *Economic History Review*, Economic History Society, vol. 50, no. 2, str. 235-256, 1997.
76. Perry, C. A. *Significant Floods in the United States During the 20th Century – USGS Measures a Century of Floods*, USGS Fact Sheet 024-00, US Geological Survey, Lawrence, KS, 2000.
77. Rejda, G. E.: *Principles of Risk Management and Insurance*, Pearson Education, Inc., 2005.
78. Rezaee, Z.: *Financial Institutions, Valuations, Mergers, and Acquisitions*, John Wiley & Sons, Inc., Somerset, NJ, 2001.
79. Rogers, D. L.: *Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age*, Columbia University Press, New York, 2016.
80. Roth, J., McCord M. J., and Liber, D.: *Insurance provision in the world's 100 poorest countries*, The MicroInsurance Centre, LLC, 2007.
81. Russell, T. and Dwight M. J.: *Catastrophe Insurance, Capital Markets, and Insurable Risk*, *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 64, No. 2, 1997, str. 205-230
82. Schaad, W.: *Terrorism: dealing with the new spectre*, Swiss Reinsurance Company, Zurich, Switzerland, 2002.
83. Scripps CO₂ Program, Mauna Loa and South Pole Graphic | Scripps CO2 Program (ucsd.edu) (pristupljeno 15.2.2022.)
84. Shahzad, A.: Difference between Islamic Insurance (Takaful) and Conventional Insurance, <http://www.scribd.com/doc/18271425/Difference-between-Islamic-and-Conventional-Insurance> (pristupljeno 27.2.2022.)
85. Smartphones Shape Habits in Europe, https://www.warc.com/newsandopinion/news/smartphones_shape_habits_in_europe/30470 (pristupljeno 5.3.2022.)
86. *Statement on the Status of the global Climate in 2006*, World Meteorological Organization, Geneva, Switzerland, 2007.
87. Stettler, Heinz; Eugster, Fritz and Kuhn, Michael: *Reinsurance matters: A manual of the non-life branches*, Swiss Re, Zurich, 2005.

88. Takaful Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2019-2024, IMARC, Amesbury, MA, 2019.
89. This time is different: Six trends that will determine the future of global non-life reinsurance, Deloitte, 2020.
90. Three ways COVID-19 is changing insurance, Accenture, 2020, <https://www.accenture.com/ae-en/insights/insurance/three-ways-Covid19-changing-insurance> (pristupljeno 17.2.2022.)
91. Top 10 globalnih rizika lanca snabdevanja, Alogistics, <https://alogistics.rs/zanimljivosti/top-10-globalnih-rizika-lanca-snabdevanja> (pristupljeno 20.4.2022.)
92. What is Blockchain Technology? A Step-by-Step Guide For Beginners, Blockgeeks, <https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology> (pristupljeno 17.11.2018.)
93. WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard, <https://covid19.who.int> (pristupljeno 28.4.2022.)
94. World Development Indicators Database, World Bank, https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?name_desc=false, (pristupljeno 20.10.2021.)
95. World Population Prospects: The 2010 Revision, Department of Economic and Social Affairs, Population Division United Nations.