

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



TOKOVI OSIGURANJA



**DUNAV
OSIGURANJE**

**BEOGRAD 2016/ BROJ 2
GODINA XXXII**

ISSN 1451 - 3757, UDK: 368



TOKOVI OSIGURANJA

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



BELGRADE 2016 / No. 2 / XXXII YEAR

ISSN 1451 - 3757, UDK: 368



INSURANCE TRENDS

JOURNAL OF INSURANCE THEORY AND PRACTICE



**ČLANCI, RASPRAVE, ANALIZE, PRIKAZI
– ARTICLES, DISCUSSIONS, ANALYSES, REVIEWS*****Prof. dr Nebojša Š. Žarković***

BANKA KAO SAVREMENI PRODAJNI PUT OSIGURANJA.....	5
BANK AS A MODERN INSURANCE SALE CHANNEL.....	24

Mr Slobodan Ilijić

ODGOVORNOST ZA ŠTETU NASTALU VRŠENJEM DUŽNOSTI UTVRĐENIH ZAKONOM O OSIGURANJU.....	42
LIABILITY FOR DAMAGE CAUSED BY PERFORMANCE OF DUTIES ESTABLISHED BY THE INSURANCE LAW.....	52

IN MEMORIAM – Prof. dr Predrag Šulejić.....	63
--	-----------

IN MEMORIAM – Professor Predrag Šulejić, PHD.....	66
--	-----------

PRIKAZI SAVETOVANJA – REVIEWS OF THE CONFERENCES

ČETRNAESTI MEĐUNARODNI SIMPOZIJUM IZ OSIGURANJA 14th INTERNATIONAL INSURANCE CONFERENCE.....	69
PRIKAZ SPECIJALISTIČKOG SEMINARA „PREVENCIJA, UPRAVLJANJE RIZICIMA I OSIGURANJE OD POŽARA NA OBJEKTIMA“ REVIEWS OF SPECIALIZED SEMINAR „PREVENTION, RISK MANAGEMENT AND INSURANCE OF BUILDINGS AGAINST FIRE“.....	73

PRIKAZ KNJIGE – BOOK REVIEW

AKTUARSKA MATEMATIKA (ACTUARIAL MATHEMATICS).....	77
--	----

INOSTRANO OSIGURANJE – FOREIGN THEORY AND PRACTICE***Prikaz inostranog članka – Review of International Article:***

GRAD KAARST: FDP PODRŽAVA OSIGURANJE IZBEGLIH LICA THE TOWN OF KAARST: FDP (FREE DEMOCRATIC PARTY) SUPPORTS INSURANCE OF REFUGEES.....	80
--	----

SADRŽAJ/CONTENTS

Propisi Evropske unije – EU Regulations

DIREKTIVA O FINANSIJSKIM KONGLOMERATIMA: ODRAZ JAČANJA TRŽIŠNIH VEZA THE FINANCIAL CONGLOMERATES DIRECTIVE: REFLECTS STRENGTHENING OF MARKET TIES.....	82
---	----

Inostrana sudska praksa –International Court Practice

POLOŽAJ PUTNIKA U MEĐUNARODNOM VAZDUŠNOM PREVOZU STATUS OF PASSENGERS IN INTERNATIONAL AIR TRANSPORT.....	89
--	----

VESTI IZ SVETA – FOREIGN NEWS.....	92
---	-----------

SUDSKA PRAKSA – COURT PRACTICE.....	95
--	-----------

PITANJA I ODGOVORI – QUESTIONS AND ANSWERS.....	101
--	------------

BIBLIOGRAFIJA – BIBLIOGRAPHY.....	103
--	------------

POLITIKA ČASOPISA.....	112
-------------------------------	------------

POLICY.....	117
--------------------	------------

UPITSTVO ZA AUTORE ČLANAKA.....	122
--	------------

AUTHOR GUIDELINES.....	127
-------------------------------	------------

UDK: 368.021.1:336.71

Nebojša Š. Žarković,¹

Univerzitet „Džon Nezbit“ u Beogradu

BANKA KAO SAVREMENI PRODAJNI PUT OSIGURANJA

PREGLEDAN NAUČNI RAD

Apstrakt

U ovom radu obrađen je jedan od novijih prodajnih puteva na inostranom, a posebno na domaćem tržištu osiguranja. Najpre su istraženi savremeni prodajni putevi u osiguranju u celini, da bi se u žiži analize našla prodaja polisa osiguranja preko preduzeća koja nisu osiguravajuća društva i mesto banaka sa toga stanovišta. Od važnosti je bilo obraditi i polazišta razvoja bankosiguranja. Najznačajnije je, svakako, oceniti tržišnu zastupljenost banaka kao prodavaca osiguranja po pojedinim zemljama. U tu svrhu posebno su dati podaci o zastupljenosti bankovnog osiguranja u premiji životnih, kao i neživotnih osiguranja u Evropi i Severnoj Americi. Od posebne je važnosti i osvrt na stanje razvijenosti bankosiguranja u Srbiji. Dosadašnje razdoblje postojanja tog poslovnog poduhvata omogućilo je da se iščiste odrednice uspešnog rada kako na strani banke tako i na strani osiguravajućeg društva, čemu je, takođe, posvećena dužna pažnja.

Ključne reči: bankosiguranje, prodaja osiguranja, prodajni putevi osiguranja, bankovno osiguranje u Srbiji.

1 i-mejl: nzarkovic@sbb.rs
Rad je primljen: 5.7.2016.
Rad je prihvaćen: 15.7.2016.

1. Prodajni putevi u osiguranju

Prodajna politika osiguravajućeg društva obuhvata uređenje, praćenje i razvoj celokupnog sistema prodaje polazeći od postavljenih tekućih i razvojnih ciljeva preduzeća. U tom smislu, odbir prodajnog puta, odnosno prodajnih puteva, i njihovo usklađivanje jedan je od najvažnijih zadataka. Tokom poslednjih tridesetak godina na tržištu osiguranja pojavio se i ustalio potpuno nov prodajni put: bankoosiguranje. Za razliku od cenovne politike i vidova ponuđenih usluga koji su pod manjim ili većim državnim nadzorom, osiguravači mogu slobodno da biraju puteve prodaje polisa osiguranja.

Prodajni putevi u osiguranju mogu da se podele na nekoliko načina. Po jednoj podeli, postoje tri vrste prodajnih puteva: a) u sklopu osiguravajućeg društva, privredno i pravno zavisni (prodavci zaposleni u sedištu i poslovnica preduzeća, neposredna prodaja), b) vezani za društvo, privredno zavisni, pravno nezavisni (isključivi zastupnici, zastupnici više društava, prodajna društva u vlasništvu jednog ili više osiguravača), c) izvan osiguravajućeg društva, i privredno i pravno nezavisni, povezani tržišnim interesom (posrednici, prodaja preko preduzeća iz drugih delatnosti, prodajna društva čiji su vlasnici van osiguranja).² Prodajni putevi nezaobilazno se razvrstavaju takođe na ličnu i neposrednu prodaju.

Lična prodaja podrazumeva da između ponuđača i ponuđenog postoji neko treći kao prodavac. Pri tome je načelno nevažno koliko su ti treći povezani sa osiguravajućim društvom. Lična prodaja je preovladavala u prošlosti, preovladava u sadašnjosti, a tako će biti i u budućnosti. Osiguravajuće usluge su složene, i to ne samo u industriji i drugim delatnostima, već neretko i u osiguranju pojedinaca. Postupkom lične prodaje usluga se može podrobno opisati i objasniti, a često se mora i podstaći potreba za osiguranjem.³ Značajna odrednica ovog vida prodaje jeste lična povezanost prodavca s kupcem, što se javlja i kod banke kao savremenog prodajnog puta osiguranja. Razgovor po načelu „jedan na jedan” ima prednosti u poređenju s masovnim obraćanjem kao što su radijski ili televizijski oglasi, oglasi u novinama ili na internetu. Time se teži da sadašnja ili buduća stranka ima bolji prijem podataka o osiguravajućoj usluzi, a istovremeno se doprinosi tome da prilagodljivost prilikom razmene obaveštenja bude veća. Ličnim prodajnim razgovorom pažnja osiguranika smišljeno se usmerava na uslugu koja se teži prodati i prodavac ima mogućnost da na pitanja istog trenutka odgovori.⁴

2 Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015, str. 173.

3 Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete Auflage), Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2003, S. 19, 158.

4 Prack, R.-P., Czerwionka, A, *Verkauf von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist (k)eine*

Neposredna prodaja podrazumeva da se polise prodaju iz sedišta osiguravajućeg društva, isključujući bilo kakve zastupnike ili posrednike – između osiguravača i osiguranika, dakle, ne postoji treća strana. Taj vid prodaje nije nov (ponuda osiguranja putem pisama), ali je s razvojem tehnike, naročito računarske, dobio sveže podsticaje u telefonskom i, naročito, računarskom osiguranju. Prednosti neposredne prodaje vezuju se za snižavanje troškova poslovanja, s tim što je ona ograničena na jednostavnije i masovne oblike osiguranja.⁵

2. Prodaja osiguranja preko preduzeća iz drugih delatnosti i mesto koje u tome pripada banci

Osiguravajuća društva su, u težnji da povećaju promet, odavno shvatila korist od prodaje polisa posredstvom preduzeća iz drugih privrednih grana čija je osnovna delatnost usko povezana s određenim vrstama osiguranja. Takav pristup je privlačan korisnicima usluga takvih preduzeća koji imaju izražene potrebe za osiguravajućim pokrićem, ili je ono propisano zakonom. Prodaja preko drugih preduzeća načelno se ne smatra poslom zastupanja u osiguranju.

Nudeći osiguranje preko drugih preduzeća, osiguravači su se sreli s dve mogućnosti. Prva je izravno korišćenje prodajnih puteva drugih za ponudu sopstvenih usluga, za šta slikovit primer predstavlja prodaja osiguranja života preko bankarskog šaltera ili plasman različitih vrsta osiguravajuće zaštite posredstvom trgovinskih lanaca. Drugu mogućnost predstavlja vezivanje pratećih osiguravajućih usluga za usluge drugih, čime se njihova ponuda zaokružuje, za šta se kao primeri mogu navesti bankovno ili poštansko osiguranje.

Uz bankoosiguranje, prodaja polisa kao sporedan posao preduzeća iz različitih delatnosti na domaćem tržištu javlja se na više područja:⁶

- prodaja putnog osiguranja preko turističkih organizacija
- prodaja osiguranja od auto-odgovornosti preko tehničkih pregleda i zastupnika za registraciju motornih vozila
- prodaja kasko osiguranja i osiguranja od auto-odgovornosti preko iznajmljivačkih društava
- prodaja osiguranja biljne proizvodnje i životinja preko udruženja poljoprivrednika i poljoprivrednih zadruga
- prodaja osiguranja domaćinstva i osiguranja od nezgode putem računa javnih komunalnih preduzeća.

Magie (2. Auflage), Springer Gabler, Wiesbaden, 2015, S. 2.

⁵ Žarković, N., *Pojmovnik osiguranja*, „Skonto“, Novi Sad, 2013, str. 194.

⁶ Žarković, N., „Savremeni prodajni putevi osiguranja i njihova razvijenost u Srbiji“, u: *Izazovi usklađivanja prava osiguranja Srbije sa evropskim (EU) pravom osiguranja*, ur. Slavnić, J., Jovanović, S., Udruženje za pravo osiguranja Srbije, Palić, 2012, str. 78.

Premda se ponekad smatra kako su mogućnosti prodaje preko preduzeća iz drugih delatnosti u razvijenim zemljama uglavnom iskorišćene i iscrpljene, pokazuje se da to nije uvek tako. Istraživanje sprovedeno u Nemačkoj, na primer, pokazuje da čak 72 odsto kasko polisa koje prodaju auto-kuće ima puno, a ne delimično pokriće. To je znatno iznad učinka zastupničke, bankarske ili računarske prodajne mreže, koje daleko više prodaju delimično kasko osiguranje. Budući da istraživanje ukazuje na okolnost da se puno osiguranje znatno lakše prodaje na licu mesta, prilikom preuzimanja vozila, na osiguravačima je da nadalje pospeše korišćenje auto-kuće kao prodajnog puta osiguranja.⁷

3. Osnove razvitka bankoosiguranja

Savremeno bankoosiguranje nastalo je u Francuskoj i njegovi počeci vezuju se za zakonske promene iz 1984. godine, kojima je bankama dozvoljeno širenje i na osiguravajuće tržište.⁸ Obrazac bankoosiguranja, bankovnog osiguranja ili, kako se još naziva, obrazac svefinansiranja, širen je sa izuzetnim poletom. Na tržištu je pojačana težnja ka objedinjavanju novčarskih usluga, isprva kao posebno razučivanje bankarskih poslova na osiguranje života.

Dobro je poznato kako tržišne banke ostvaruju dobitak iz razlike između kamate koju dobijaju na sredstva uložena na tržištu i kamate koju odobravaju strankama. Rastuće nadmetanje opterećuje bankarsku zaradu, dok kreditna opasnost neprekidno predstavlja značajnu teškoću. Stoga banke pokušavaju da izvorne prihode dopune iz nagrada i dažbina koje stižu prodajom osiguravajućih polisa. Za neke od njih bankoosiguranje predstavlja korak ka ostvarivanju svojevrsnog novčarskog spajanja u kome će na jednom mestu objediniti sve novčane usluge.

Snažno nadmetanje, dakle, podstiče banke da u rastućem obimu naprave iskorak iz uobičajenih poslova te da povećaju i prošire izvore prihoda. Te novčane ustanove dopunjavaju ponudu, pokušavajući da za sebe što više vezuju stranke, kao i da što potpunije iskoriste postojeću prodajnu mrežu preko koje se odvija ponuda novih usluga.⁹ Težnja k prelasku od poslova s niskim stopama dobitka ka unosnijim delatnostima očigledno je dodatno usmerila banke u osiguravajuću delatnost.

Prema ustaljenom obrascu bankoosiguranja, drugu stranu zajedničkog poduhvata predstavljaju osiguravajuća društva. Sve veća tržišna borba u

7 Versicherungsmagazin, Studie: Autohaus wird als Vertriebskanal unterschätzt, Wiesbaden, 8. 11. 2011, <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/17682/Studie-Autohaus-wird-als-Vertriebskanal-unterschaeztz.html>, 15. 1. 2012.

8 Klasić, K., Analiza tržišta bankoosiguranja u Hrvatskoj, *Svijet osiguranja*, 5, 2004, str. 53.

9 Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015, S. 205.

uslovima pada tražnje za osiguranjem života u zapadnoj Evropi kao zasićenom i ograničenom tržištu nametnula je potrebu da i ova preduzeća neprekidno tragaju za novim putevima unapređenja usluga i zadovoljavanja potreba osiguranika.

S visokim stepenom pouzdanosti može se reći da dalji razvoj delatnosti osiguranja neće toliko zavisiti od vrsta usluga koje se nude – jer su one već manje-više iste kod osiguravajućih kuća iz raznih zemalja – koliko od pristupa novim putevima prodaje i mogućnosti koje nude računarske i druge napredne tehnologije.

Iz navedenog proističe da su za osiguravače izgledi koje nudi institut bankoosiguranja takođe izuzetno privlačni. Neophodan uslov jeste da se taj mehanizam na pravi način skroji i izgradi kako bi se omogućila osveženja u pogledu prodajnih puteva i širenja skupa osiguranja.

O pojavi bankoosiguranja, to jest svefinansiranja, ima dosta teorijskih razmatranja i manje ili više uspešnih pokušaja njegovog otelotvorenja u praksi. Teoretičari različito tumače bankoosiguranje. Ipak, možemo reći da je ono što se najuopštenije podrazumeva pod tim pojmom prodaja polisa posredstvom bankarskih poslovnica.¹⁰

Obrazac bankoosiguranja na tržištu može se ostvariti na različite načine, pri čemu često nije lako odrediti koji je najbolji za pojedino osiguravajuće društvo, odnosno banku. Odgovor na to pitanje dobija se utvrđivanjem strateških ciljeva i analizom sopstvenog položaja u datoj poslovnoj sredini.

Prema jednom viđenju, mogućnosti sprovođenja zamisli bankoosiguranja mogu se podeliti na sledeći način:¹¹

- Prodajni kanal jednog poslovnog ortaka koristi se samostalno skladištem podataka drugog ortaka. To je najprostiji vid uređenja bankoosiguranja koji pretpostavlja najtešnju vezu između dve strane kako bi poslovni poduhvat uspeo. Taj pristup, po pravilu, ipak ne donosi znatniju stopu isplativosti posla. Stoga se nadograđuje posebnim ugovorom između banke i osiguravajućeg društva po kome se ugovorne strane neposredno navode na stranke. Uspeh ovog pristupa je moguć jedino ako postoji puna saradnja. Prednost su niski troškovi pribave novih poslova.
- Banka sklapa ugovor o prodaji sa osiguravajućim društvom kao njegov ovlašćeni zastupnik. Može da prodaje osiguranje i pod svojim imenom. Ovakav obrazac nudi mogućnost obezbeđenja dobrih učinaka obema stranama uz niske troškove ulaganja.
- Razni drugi oblici saradnje, odnosno udruživanja izgledaju ovako: banka sa osiguravačem ili sama osniva potpuno novo osiguravajuće

¹⁰ Purvis, K., *English insurance texts*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2010, p 198.

¹¹ Mašić, N., „Bankoosiguranje“, *Osiguranje*, 4, 2003, str. 18–19.

društvo; banka preuzima postojeće osiguravajuće društvo; osiguravač stvara ili preuzima neku banku ne želeći da preda svoj tržišni deo bankoosiguravačima.

Prema drugom stanovištu, razvijena su tri osnovna obrasca prodaje usluga bankoosiguranja:¹²

- **Celoviti obrazac.** Svi bankarski činovnici prodaju sve vrste osiguranja. Ovaj obrazac zahteva sveobuhvatnu obuku bankarskih činovnika.
- **Obrazac stručnjaka.** Osiguranja po bankarskim poslovnica prodaju stručnjaci koji su po pravilu vezani za osiguravajuće društvo. Uloga bankarskog činovnika svodi se na prepoznavanje mogućeg kupca i upućivanje na znalca iz osiguranja. Za sprovođenje tog obrasca potrebna je manja obuka, ali i više podsticaja šalterskom radniku. Nedostatak je dužina procesa zbog postojanja dva koraka prodaje.
- **Spojeni obrazac.** Zaposleni u banci prodaju prostije, a stručnjaci osiguranja složenije usluge.

Svaki od iznetih pristupa prodaji delotvoran je u određenim okolnostima. U njihovom prepoznavanju leži tajna uspeha primene zamisli bankoosiguranja. Ključna odrednica je ustanovljavanje da li se obrazac uklapa u najvažnije ciljeve druge strane u poslu svefinansiranja.

4. Razvojna obeležja bankoosiguranja po područjima, odnosno zemljama

Udruživanje banaka i osiguravača u zajedničkom poslu prodaje osiguravajućih usluga preko široko rasprostranjene mreže bankarskih poslovnica proizvelo je, u nekim zemljama, veoma dobar učinak, dok je u drugim zemljama tržišni proboj bio znatno manji. Na te pojave utiču činioci iz privrednog, pravnog i demografskog okruženja.¹³

Obrazac bankoosiguranja najrašireniji je u zapadnoj Evropi – u nekim zemljama više od polovine premije životnih osiguranja ostvaruje se upravo tim prodajnim putem. Nasuprot tome, u Severnoj Americi prodor bankoosiguranja prilično je slab, a kao jedan od važnih razloga navode se dugogodišnja ograničenja u propisima.

U Japanu se bankovno osiguranje niz godina slabo razvijalo zbog zakonskih ograničenja.¹⁴ Ona su kasnije otklonjena, što, svakako, podrazumeva bolje razvojne mogućnosti. Suprotno tome, na istoj strani sveta, u Australiji,

¹² „Prednosti i mane bankoosiguranja“, *Svijet osiguranja*, 2, 2006, str. 65.

¹³ Cummins, J. D., Venard, B., *International Insurance Markets*, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 2, Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 11–12.

¹⁴ Yamori, N., Okada, T., *The Japanese Insurance Market and Companies*, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 185.

bankoosiguranja zauzelo je dosta visoko mesto. Na tom kontinentu mnoge osiguravače života već odavno su preuzela bankarska preduzeća. Slično kao i u većini drugih područja u svetu, rad banaka na azijsko-pacifičkom prostoru takođe prvenstveno odlikuje ponuda polisa osiguranja života.¹⁵

Kao što bi se i moglo očekivati, u zemljama u razvoju proboj svefinansiranja kao osobenog i srazmerno novog prodajnog puta je različit, na šta naročito utiču:¹⁶

- zakonodavno-nadzorni okviri
- obim prisutnosti ponuđača iz razvijenih zemalja
- društveno-kulturni činioci.

Možemo istaći da su ponuđači bankarsko-osiguravajućih usluga uglavnom dobro prodrli na azijska tržišta (pre svega na polju neživotnih osiguranja). Uspeh u prodaji zabeležen je, isto tako, u srednjoj i istočnoj Evropi, te u Latinskoj Americi.

4. 1. Zapadna Evropa i Severna Amerika

Banke su preovlađujući prodajni put životnih osiguranja u sledećim zapadnoevropskim zemljama:¹⁷

- Portugal 74,1 odsto
- Italija 71,9 odsto
- Španija 71,4 odsto
- Francuska 63 odsto
- Belgija 47,4 odsto i
- Austrija 45 odsto.

Nasuprot tome, njihov značaj je osetno manji u sledećim zemljama:

- Luksemburg 25 odsto
- Nemačka 18 odsto i
- Švedska 10 odsto.

U nekim zapadnoevropskim zemljama, životna osiguranja se gotovo i ne prodaju preko banaka. To su:

- Velika Britanija
- Irska i
- Holandija.

15 Kolhagen, J., *Bancassurance: Wichtiger Vertriebskanal für Lebensversicherer*, <http://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte/wichtiger-vertriebskanal-fur-lebensversicherungen/>, 8. 1. 2015.

16 Schweizer Rück, *Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen*, *Sigma*, 5, 2007, S. 11.

17 Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfoguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

Od značaja je istaći da je u gotovo svim navedenim zemljama između 1985. i 2000. godine udeo bankoosiguranja osetno porastao, ali je od 2000. uglavnom postojan ili tek neznatno uvećan.¹⁸

Zapadnoevropske banke istavljaju znatan broj polisa životnih osiguranja naročito tamo gde su one jednostavne i ujednačene, dobro se uklapajući u postojeće bankarske poslove. Osiguranja života sa uglavničijem se najbolje prodaju jer predstavljaju zamenu za obične bankarske pologe koji se okamaćuju. Tako, na primer, u zakljućenim pojedinačnim osiguranjima života, povezanim s ulagaćkim fondovima, u Italiji čitavih 76 odsto otpada na banke, a na osiguranja života povezana s ulagaćkim fondovima s jednokratnom uplatom premije na banke kao prodavce u Francuskoj otpada 66 odsto.¹⁹

Sasvim zadovoljavajući uspeh svefinansiranja takođe se beleži u prodaji usluga vezanih za opasnost od smrti (riziko-osiguranje života), budući da se lako mogu spojiti s bankarskim uslugama (hipotekarno osiguranje života ili kreditno osiguranje života).

Nasuprot tome, u prodaji složenijih vrsta usluga (recimo, iz oblasti zbrinjavanja za starost) bankoosiguranje je manje uspešno. Na primer, u Velikoj Britaniji pojedinačne polise zbrinjavanja za starost prodate preko banke učestvuju sa svega 7,5 odsto u ukupnom prometu te vrste usluge.

Kada su u pitanju neživotna osiguranja, na zapadnoevropskim tržištima preovlađujući prodajni put i dalje predstavljaju zastupnici i posrednici. Međutim, bankoosiguranje i ovde beleži rast, i već u osam zemalja njegovo učešće je premašilo pet procenata:²⁰

- Portugal 15,3 odsto
- Francuska 12 odsto
- Španija 10 odsto
- Belgija 7,4 odsto
- Velika Britanija 7,4 odsto
- Finska 7,3 odsto
- Nemačka 6,9 odsto i
- Austrija 5,7 odsto.

Nije teško zaključiti da su na vrhu spiska zemlje koje su po ovom prodajnom putu vodeće i u životnim osiguranjima. Očito je da u više zapadnoevropskih zemalja udeo bankoosiguranja kao puta prodaje neživotnih osiguranja od 2000. godine naovamo raste. Najbolje se zaključuju osiguranja povezana sa ustaljenim bankarskim uslugama, kao što su hipotekarni zajmovi

18 Bankvertrieb holt auf, *Versicherungsvertrieb*, 3, 2005, S. 3.

19 Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 13.

20 Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfoguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

prilikom kupovine nekretnina ili potrošački zajmovi.²¹ Isto tako, zanimljivo je zapaziti da se životna osiguranja u Velikoj Britaniji ne prodaju preko bankarskih šaltera, dok je kod neživotnih poslova potpuno drugačije.

U većini zapadnoevropskih zemalja najvažnija grana neživotnih osiguranja koja se prodaje putem bankoosiguranja jeste osiguranje domaćinstva. Tako učešće bankarskog osiguranja u ukupnoj premiji ubranoj u osiguranju domaćinstva u Španiji iznosi 32 odsto, a u Velikoj Britaniji 26 odsto. Osiguranja stvari su u mnogim delovima zapadne Evrope vrlo unosan posao i banke u njima vide dobru dopunu za svoje hipotekarne poslove.

Takođe, možemo zaključiti da je još uvek dosta nizak udeo pojedinačnih osiguranja motornih vozila putem bankoosiguranja. Granica učešća od pet odsto, uzimajući u obzir premiju preko svih prodajnih puteva, premašuje se samo u dve zemlje, Francuskoj sedam odsto i Belgiji 5,5 odsto. U njima, kao i u Velikoj Britaniji i Španiji, od 2000. godine naovamo beleži se stalan, mada umeren rast prodaje ove vrste polisa preko bankarskih šaltera.²²

Osiguranje motornih vozila može predstavljati ulaz za još neke druge vrste osiguranja preko banke, pogotovo kada se prodaju uz odobravanje zajma. Međutim, u izvesnim slučajevima, rastuća složenost i potreba za savetodavnom ulogom znači da osiguranje motornih vozila nije uvek tako jednostavno prodati preko bankarskog šaltera.

Što se tiče dopunskog zdravstvenog osiguranja, očekuje se dalje uvećanje obima prodaje, ali uz nezaobilazan preduslov razvitka jednostavnih i ujednačenih usluga koje se mogu prodavati posredstvom bankovnog osiguranja. Navodimo primer Portugala, gde je učešće bankoosiguranja u prodaji polisa zdravstvenog osiguranja dostiglo gotovo 30 odsto.

Kad je reč o severnoameričkom tržištu, tamošnje zakonodavstvo zadugo je prilično strogo razdvajalo banke od društava za osiguranje. Početkom devedesetih godina banke su snažno proširile svoj posao kako po vrsti i broju usluga tako i po sastavu korisnika i području na kome delaju.²³

Zakonom iz 1999. godine, u SAD je omogućeno stvaranje preduzeća koja nude sve vrste novčanih usluga čiji je delokrug širi od uobičajenog delokruga banaka. Te moćne ustanove u položaju su da utiču na privredna i politička kretanja na tom prostoru i van njega, ili čak i da ih određuju.²⁴

21 Klinge, U., Ernest, P., „Schadenversicherungen am Bankschalter“, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2006, S. 375.

22 CEA Insurers of Europe, CEA Statistics N°39, Insurance Distribution Channels in Europe, March 2010, p. 10, <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>, 4. 8. 2015.

23 Santomero, A., „Banking and Insurance: A Banking Industry Perspective“, in: *Financial Management of Life Insurance Companies*, Cummins, J. D., Lamm-Tenant, J. (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, pp. 21–22.

24 Babić-Hodović, V., „Konkurencija ili kooperacija bankarstva i osiguranja“, *Svijet osiguranja*, 3, 2003, str. 59–63.

Pa ipak, u poređenju sa Evropom ili Azijom, poslovi bankoosiguranja u SAD i Kanadi nisu mnogo rašireni. Razlozi za to su višestruki:

- nadzorno-pravne prepreke
- nepovoljna slika o bankoosiguranju u javnosti
- slaba naklonost stranaka tom putu prodaje
- kulturološki jaz između banaka i osiguravajućih društava
- procena banaka o manjoj isplativosti prodaje polisa osiguranja.

Premda su u SAD otklonjena zakonska ograničenja, ovaj prodajni put osiguranja još uvek se nedovoljno brzo razvija. Neophodno je imati na umu činjenicu da su se banke i osiguravajuća društva u Severnoj Americi dugo razvijali nezavisno jedni od drugih. U međuvremenu, banke u SAD počele su da prodaju osiguravajuće usluga kao što su dobrovoljno penzijsko osiguranje i osiguranje kredita. Njihova zastupljenost u neživotnim poslovima i dalje je ograničena.

U Kanadi su sredinom devedesetih godina prošloga veka ublažena ograničenja poslovanja u novčarstvu, ali je jedna od ključnih zabrana ostala – bankama nije dozvoljena prodaja osiguranja. Dozvoljeno je, međutim, da banke kupuju ili osnivaju osiguravajuća društva i obrnuto. Premda se o zamisli bankoosiguranja često raspravlja, pretpostavlja se kako će u bliskoj budućnosti osnovu novčanog tržišta u ovoj zemlji ipak predstavljati takozvana „dva stuba“, razdvojene banke i osiguravači.²⁵

4. 2. Srednja i istočna Evropa

U srednjoevropskim, odnosno istočnoevropskim zemljama prodaja putem bankoosiguranja uglavnom se svodi na polise osiguranja života. Na taj prodajni put otpada sledeći deo ukupne premije životnih osiguranja:²⁶

- Poljska 38,9 odsto
- Hrvatska 20,1 odsto
- Rumunija 13,6 odsto i
- Slovenija 8,3 odsto.

Od šest zemalja za koje su dostupni podaci, u Bugarskoj i Slovačkoj životno osiguranje ne prodaje se preko bankarskih šaltera.

Značajan činilac rastućeg prodora bankoosiguranja u mnogim od tih zemalja predstavljaju inostrane banke i osiguravači koji su doprineli prenošenju odgovarajućeg obrasca iz zapadne Evrope. Takođe, razvoj svefinansiranja

²⁵ Bernier, G., Nathan, A., „A Descriptive Analysis of Canadian Insurance Markets“, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 445.

²⁶ Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfiresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

olakšan je pristupom dela ovih država u Evropsku uniju. U njima se, recimo, primenjuje Smernica o pružanju usluga kojom se dozvoljava zaključenje ugovora o osiguranju sa osiguravačem koji u odnosnoj zemlji nije osnovao kćerku-društvo ili podružnicu.²⁷

U pogledu neživotnih osiguranja, iskustva su znatno oskudnija, na šta jasno ukazuju podaci o beznačajnom učešću bankovnog osiguranja kao prodajnog puta:²⁸

- Hrvatska 3,1 odsto
- Poljska 2,3 odsto
- Slovenija 0,5 odsto i
- Rumunija 0,2 odsto.

Posredstvom bankoosiguranja neživotne polise se ne istavljaju u Bugarskoj i Slovačkoj.

Dalji podsticaj razvoju bankovnog osiguranja u srednjoj i istočnoj Evropi predstavljaće uvećanje obima bankarskih pozajmica, pre svega hipotekarnih i potrošačkih zajmova. Taj rast je, zbog pooštrenog upravljanja rizicima, probudio veće zahteve banaka za obezbeđenje pozajmljenog novca, što se čini zaključenjem osiguranja. Takođe, u tom delu Evrope menja se poreski sistem kojim se izjednačavaju različite štedne usluge, što pooštava nadmetanje i briše granice između pojedinih novčanih usluga. Navedena okolnost može samo podstaći rast bankoosiguranja.

Prodaja osiguranja života u Rusiji i drugim članicama Zajednice nezavisnih država veće se uveliko oslanja na pristup bankoosiguranja. Nadgradnja u delatnosti osiguranja, u šta spadaju i putevi prodaje, u tim zemljama još uvek treba da se izgradi. Banke uveliko imaju svoje mesto u prodaji, tako da na njih u Rusiji danas otpada oko 30 odsto premije iz osiguranja života.²⁹

4. 3. Srbija

Domaće tržište osiguranja, bez obzira na brojne pomake, i dalje se može smatrati nedovoljno razvijenim. Razvoj instituta bankoosiguranja, svakako, može doprineti njegovom unapređenju kao nova usluga, to jest kao novi prodajni put.

Zakonom o bankama Republike Srbije, usvojenim krajem 2005. godine, kao jedan od poslova koje banka može obavljati navodi se zastupanje u osiguranju. Prema zakonskim odredbama, banka to može obavljati samo uz prethodnu saglasnost Narodne banke Srbije.³⁰

27 Schweizer Rück, Allfinanz: „Trends, Chancen und Herausforderungen“, *Sigma*, 5, 2007, S. 17.

28 Insurance Europe, Table 23, *Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn%50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

29 Schweizer Rück, Allfinanz: „Trends, Chancen und Herausforderungen“, *Sigma*, 5, 2007, S. 17.

30 *Zakon o bankama*, Službeni glasnik Republike Srbije, 107, 2005, 91, 2010. i 14, 2015, čl. 4.

Polazeći od posebne odluke, poslovna banka može raditi poslove zastupanja u osiguranju sa ispunjenjem sledećih uslova:

- da obezbedi da te poslove obavljaju ovlašćeni zastupnici u osiguranju
- da obavljanje zastupničkih poslova bude uređeno unutrašnjim spisima i poslovnim planom banke
- da ima kadrovsku i tehničku osposobljenost za obavljanje poslova zastupanja i
- da s društvom za osiguranje ima zaključen ugovor o zastupanju.³¹

Trenutno 19 banaka ima dozvolu Narodne banke Srbije za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju.³² Mnogo važniji podatak bi bio odgovor na pitanje koliko, zapravo, polisa ti zastupnici prodaju i koliko premije osiguranja stižu. Nažalost, takvi podaci se još uvek zvanično ne vode u ravni cele zemlje. Polazeći od podataka dobijenih od nekoliko najznačajnijih osiguravajućih društava uključenih u bankovno osiguranje, izvedena je procena o učešću tog prodajnog puta u Srbiji od 2-3 odsto u premiji životnih osiguranja i oko dva odsto u premiji neživotnih osiguranja.³³

Opsežne promene u oblasti novčarstva, zakonske novine, ostvareni dolazak stranih ulagača u osiguravajuća društva i banke, te viši životni standard stanovništva važne su pretpostavke za dalji razvitak obrasca bankoosiguranja i u našoj zemlji. Taj obrazac u Srbiji očigledno još uvek nije uhvatio korena, ali je sasvim izvesno da predstavlja jedan od puteva razvoja našeg tržišta osiguranja.

5. Odrednice uspešnog poslovanja bankovnog osiguranja

Različiti pokušaji uspostavljanja bankoosiguranja, odnosno brojni uspešni i neuspešni primeri iz prakse, uz dužinu postojanja ovog rešenja, omogućavaju iščišćavanje odrednica na strani banke i na strani osiguranja neophodnih da se obezbedi uspešan rad ovog novčarskog spoja. Između tih odrednica, svakako, mora postojati jedinstvo i usklađenost.³⁴

31 Odluka o sprovođenju odredaba Zakona o osiguranju koje se odnose na obavljanje poslova posredovanja u osiguranju, odnosno zastupanja u osiguranju, Službeni glasnik Republike Srbije, 55, 2015.

32 Narodna banka Srbije, Registar tržišnih učesnika, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_1/index.html, 5. 7. 2016.

33 Žarković, N., „Savremeni prodajni putevi osiguranja i njihova razvijenost u Srbiji”, u: *Izazovi usklađivanja prava osiguranja Srbije sa evropskim (EU) pravom osiguranja*, ur. Slavnić, J., Jovanović, S., Udruženje za pravo osiguranja Srbije, Palić, 2012, str. 83–84.

34 Kern, H., „Bancassurance – Modell der Zukunft?”, *Verlag Versicherungswirtschaft*, Karlsruhe, 1999, S. 107.

5. 1. Zahtevi na strani banke

Kako bi pokrenula prodaju različitih vrsta osiguranja i izgradila kulturu prodaje kod zaposlenih (šalterskih radnika i savetodavaca stranaka), banka mora da ispuni nekoliko preduslova:

- preobražaj bankarskog činovnika u prodavca osiguranja; u uobičajenim uslovima bankarski činovnik se, pored savetovanja stranke i prodaje usluga, pre svega bavi neposrednim završavanjem tekućih poslova; bankarski radnik bi u okviru bankoosiguranja trebalo da se u budućnosti što više usredsredi na posao prodavca; kao podrška za to obezbeđuje mu se obuka za prodaju polisa osiguranja, postupci za podsticanje prodaje i informatička mreža, podrobna uputstva, odnosno priručnik za prodaju; zbog izmenjenih tržišnih okolnosti, koje se ne tiču samo uvođenja osiguravajućih usluga u prodajnu ponudu, neophodno je takođe menjati politiku prijema novih bankarskih činovnika;³⁵
- podsticanje šalterskih radnika i savetodavaca stranaka na osnovu postavljenih prodajnih ciljeva; određivanje ciljeva temeljilo bi se na primerenim sredstvima za vođenje i upravljanje poslovima, ostvarivanju dugoročnih i tekućih zadataka prodaje, podstrekivanju i osposobljenosti saradnika, njihovom zapošljavanju i zadržavanju u preduzeću, pojačanoj samosvesti rukovodilaca; najbolji podstrek trebalo bi da bude izgrađen uvođenjem i razvijanjem promerljivog nagrađivanja;
- neprekidno i živo obraćanje kupcima osiguravajućih usluga; ovde se ubrajaju posebne ponude prodaje pojedinih usluga, obezbeđivanje pomoći prilikom odgovora na pitanja mogućih ugovarača osiguranja, praćenje konkurencije, pravljenje podsticajnih oglasa, nastupi prema određenim ciljnim grupama, masovno slanje reklamnih dopisa i primena marketinga zasnovanog na korišćenju skladišta podataka stranaka banke;
- dosledno razdvajanje prodaje i opštih poslova u poslovnicu banke; bankarski činovnici često obavljaju i brojne administrativne poslove; prema nekim istraživanjima, na tu grupu poslova otpada čak oko polovina radnog vremena;³⁶ stoga je neophodno jasno razgraničavanje stvarnog zadatka poslovnice banke – prodaje osiguranja – od pratećih kancelarijskih poslova; deo administrativnih poslova može se u tom slučaju sa uspehom završavati na jednom mestu, recimo, za određeno područje zemlje;

35 Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998, S. 43.

36 Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998, S. 82.

- jednak pristup bankarskim i osiguravajućim uslugama. Jedino se izjednačavanjem položaja obe vrste usluga i stvarnim brisanjem granica između različitih preduzeća može obezbediti uspeh u prodaji polisa osiguranja;³⁷ ukoliko se zaključivanje osiguranja ne podstiče dovoljno, izvestan je neuspeh svenovčanog poslovanja; ova pitanja se ne odnose samo na naknadu troškova bankarskom prodavcu u vidu provizije, već i na podršku prodaji – čak i kada je čisto stanje s provizijom, neodgovarajuće mere podrške mogu otežavati prodaju ugovora o osiguranju;
- jedinstvena računarska podrška; činioци kao što su lični računari, računarske mreže, glavni računari i slično od izuzetne su važnosti kako bi se osiguravajuće društvo bez velikih poteškoća ugradilo u informatičku nadgradnju banke; time se obezbeđuje prihvatanje posebnosti osiguranja od strane bankarskih šalterskih radnika.

5. 2. Zahtevi na strani društva za osiguranje

Polazeći od ključnih zahteva koji se postavljaju pred banku, osiguravajuće društvo, sa svoje strane, mora takođe da doprinese uspehu spoja banke i osiguranja. Time će se upotpuniti saradnja koja pokriva sve značajne preduslove za neometan rad te ustanove. Puno prilagođavanje osiguravača svom bankarskom ortaku zasniva se na sledećim preduslovima:

- stvaranje jednostavnih, razumljivih i banci primerenih osiguravajućih usluga; u načelu, postoje dva puta prilikom smišljanja vrsta i načina prodaje usluga osiguranja; prema jednom, osiguravač može svoje celokupne usluge u istom, nepromenjenom obliku prodavati preko svih prodajnih puteva; druga mogućnost podrazumeva smišljanje posebnog niza usluga za svaki vid prodaje; u slučaju prodaje preko banke, u obzir bi trebalo da dođe samo ova druga mogućnost, jer rad ustanove bankoosiguranja podrazumeva takve posebnosti koje se ne mogu sresti ni kod jednog drugog vida prodaje polisa;
- usredsređenje na prodajne puteve banke; U savremenim uslovima, čak i onda kada je prodaja bankarskih usluga jedini posao, postoje potkanali kojima se to obavlja – Internet, telefon ili posebni terminali, što se sve može nazvati neposrednom prodajom; Svim tim prodajnim putevima mogle bi se nuditi i polise osiguranja; Ipak, u ovom trenutku to je možda više teorijsko razmatranje, jer je i ugovaranje osiguranja preko šaltera banke, dakle ustaljenim putem, još uvek opterećeno izvesnim ograničenjima i teškoćama; razučivanje po svim vidovima prodaje očigledno je nesvrishodno i trebalo bi ga izbeći;

³⁷ Trapp, J., Helm, F., Bancassurance: „Ein schlafender Riese“, *Versicherungswirtschaft*, 14, 2005, S. 1055.

- obuka šalterskih radnika; obučavanje bankarskih službenika – saradnika za prodaju osiguranja, jeste neophodnost, budući da oni pružaju različite vrste novčanih usluga; podrazumeva se da program obuke smišlja i priprema osiguravajuće društvo, a sprovodi ga banka; dosadašnja iskustva ukazuju na to da je, u većini slučajeva, potrebno izvesti znatan obim obuke kako bi se povećala merodavnost šalterskog radnika za poslove osiguranja;³⁸
- stvaranje posebne prodajne svesti; izgradnja ovakve prodajne klime i kulture mora poticati ne samo od banke već i od osiguravajućeg društva; šalterski radnik se pri tome, sa stanovišta osiguravajućeg društva, posmatra kao prva stranka; zadovoljan i podstaknut, polazeći od sopstvenih dobrih iskustava sa osiguravajućim uslugama (odnos cene osiguranja i naknade, širina usluga), on ih strankama banke nudi kao „svoje” usluge ostvarujući umnoženi prodajni učinak; osiguravajuća društva koja su uvela ovakav pristup postigla su znatno viši obim prodaje putem bankoosiguranja nego ostala preduzeća;³⁹
- marketinški nastup; jedan od odlučujućih činilaca za prihvatanje neke osiguravajuće usluge ponuđene preko banke jeste ime pod kojim se prodaje, to jest njena marka. U načelu, ovde se može razmišljati o tri mogućnosti tržišnog nastupa: pod imenom osiguravača, pod imenom banke ili pod potpuno novim imenom; dosadašnja tržišna praksa upućuje na zaključak da je pretežni deo izgrađivanja ustanove bankoosiguranja zasnovan na pristupu „pod imenom banke”, pri čemu je osiguravačeva osobnost u pozadini, utopljena u banku počevši od reklamne poruke do zaključenja ugovora, što znači da je podređena uspehu zajedničkog posla;
- uslužni centar primeren bankarskim strankama; banke u savremenim uslovima raspolažu korisničkim centrima preko kojih pružaju pomoć i obaveštenja; zahvaljujući tome, nije neophodno da se stranka lično pojavi u banci kako bi dobila pomoć, već joj na raspolaganju stoje telefonski ili računarski „pomoćnici”; na isti način uređuju se i uslužni centri za osiguravajuće usluge kada se nude preko banke; pri tome je od važnosti da korisnički centri budu neprekidno (i van radnog vremena) dostupni osiguranicima kako bi se brzo odgovorilo na njihove potrebe, odnosno zahteve.

38 Chang, P.-R., Peng, J.-L., Fan, C. K., „A Comparison of Bancassurance and Traditional Insurance Sales Channels”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 36 (1), 2011, p. 93.

39 Warth, W. P., „Altersvorsorge ist die treibende Kraft”, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2003, S. 308.

6. Zaključak

Iskustva koja traju više od trideset godina u većini slučajeva upućuju na zaključak kako su očekivanja nastala uvođenjem ustanove bankoosiguranje ispunjena. Doduše, u mnogim od tih poduhvata trebalo je da protekne više godina dok bankoosiguranje nije proradilo na očekivani način. Svetski novčani poremećaji 2007–2008. takođe su imali uticaja na saradnju između banaka i osiguranja, otvorivši čak i neke nove mogućnosti.⁴⁰

Izvesno je da zamisao bankoosiguranja ima budućnost. Jedno od pitanja je i koji će njegov pojavni oblik preovlađivati. Prema nalazima studije koja je obuhvatila preko pet stotina banaka u Belgiji, Francuskoj, Nemačkoj, Italiji, Holandiji, Španiji i Velikoj Britaniji, na prvom mestu se nalazi saradnja samo s jednim spoljnim ortakom, osiguravačem. Na drugom mestu su osiguravajuća preduzeća-kćerke u vlasništvu banke. Sa izuzetkom Belgije i Velike Britanije, u svim zemljama ima i zajedničkih preduzeća banakara i osiguravača.⁴¹

Da bi se postigao uspeh u daljoj izgradnji bankoosiguranja, viđenja njenog razvoja moraju se poklapati i kod banke i kod osiguravajućeg društva. Obe strane treba da prepoznaju potrebe kupaca, da dobro odrede odnosno pripreme proces prodaje prilikom uvođenja ove ustanove i da budu spremne za savladavanje otpora ne samo stranaka već i svojih zaposlenih.

Naročito se procenjuju dobri izgledi prodaje životnih osiguranja preko bankarskog šaltera. Mišljenja mnogih učesnika na tržištu su da će to biti jedan od najunosnijih prodajnih puteva osiguranja u budućnosti. U svakom slučaju, s jedne strane, postojeća saradnja između bankarstva i osiguranja biće dograđivana i pojačavana, dok će, s druge strane, nadmetanje između tih delatnosti takođe snažiti. Obe grane moraju iskoristiti uporedne prednosti kako bi ponudile usluge prilagođene potrebama stranaka.⁴²

Sve navedeno važi i za razvitak bankoosiguranja u Srbiji. Kao što su pokazali nalazi ovoga istraživanja, premda je ovaj savremeni prodajni put uveden u našu zemlju još pre desetak godina, njegovo učešće u premiji i dalje je samo simbolično. Možemo pretpostaviti da će ono u budućnosti rasti, prevashodno na strani životnih osiguranja. To će doprineti da naše tržište postepeno počne da poprira obeležja veće razvijenosti.

40 Dressi, A., Schneider, M. C., „Bancassurance and Scale Economies: Evidence from Italy”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 40 (1), 2014, pp. 106–107.

41 *Partnership opportunities with European banks: mutual funds, life insurance and retirement savings*, Finaccord, London, 2002, pp. 11–18.

42 Hauser, H., „Banken und Versicherungen – Freund und Feind?“, *Versicherungswirtschaft*, 9, 2007, S. 653.

Literatura

- Babić-Hodović, V., „Konkurencija ili kooperacija bankarstva i osiguranja”, *Svijet osiguranja*, 3, 2003, str. 59–63.
- Bankvertrieb holt auf, *Versicherungsvertrieb*, 3, 2005, S. 3.
- Bernier, G., Nathan, A., „A Descriptive Analysis of Canadian Insurance Markets”, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp. 403–453.
- CEA Insurers of Europe, CEA Statistics N°39, Insurance Distribution Channels in Europe, March 2010, p. 10, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>, 4. 8. 2015.
- Chang, P.-R., Peng, J.-L., Fan, C. K., „A Comparison of Bancassurance and Traditional Insurance Sales Channels”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 36 (1), 2011, pp. 76–93.
- Cummins, J. D., Venard, B., International Insurance Markets, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp. 1–24.
- Dressi, A., Schneider, M. C., „Bancassurance and Scale Economies: Evidence from Italy”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 40 (1), 2014, pp. 89–107.
- Hauser, H., „Banken und Versicherungen – Freund und Feind?“, *Versicherungswirtschaft*, 9, 2007, S. 653.
- Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.
- Insurance Europe, Table 23, *Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.
- Kern, H., „Bancassurance – Modell der Zukunft?“, *Verlag Versicherungswirtschaft*, Karlsruhe, 1999.
- Klasić, K., Analiza tržišta bankoosiguranja u Hrvatskoj, *Svijet osiguranja*, 5, 2004, str. 53–57.
- Klinge, U., Ernest, P., Schadenversicherungen am Bankschalter, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2006, S. 374–375.
- Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015.

- Kolhagen, J., *Bancassurance: Wichtiger Vertriebskanal für Lebensversicherer*, <http://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte/wichtiger-vertriebskanal-fur-lebensversicherungen/>, 8. 1. 2015.
- Mašić, N., „Bankoosiguranje“, *Osiguranje*, 4, 2003, str. 18–19.
- Narodna banka Srbije, *Registar tržišnih učesnika*, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_1/index.html, 5. 7. 2016.
- *Odluka o sprovođenju odredaba Zakona o osiguranju koje se odnose na obavljanje poslova posredovanja u osiguranju, odnosno zastupanja u osiguranju*, Službeni glasnik Republike Srbije, 55, 2015.
- *Partnership opportunities with European banks: mutual funds, life insurance and retirement savings*, Finaccord, London, 2002.
- Prack, R.-P., Czerwionka, A., *Verkauf von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist (k)eine Magie* (2. Auflage), Springer Gabler, Wiesbaden, 2015.
- „Prednosti i mane bankoosiguranja“, *Svijet osiguranja*, 2, 2006, str. 65–66.
- Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete Auflage), Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2003.
- Purvis, K., *English insurance texts*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2010.
- Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998.
- Santomero, A., „Banking and Insurance: A Banking Industry Perspective“, in: *Financial Management of Life Insurance Companies*, Cummins, J. D., Lamm-Tenant, J. (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, pp. 19–28.
- Schweizer Rück, Allfinanz: „Trends, Chancen und Herausforderungen“, *Sigma*, 5, 2007.
- Trapp, J., Helm, F., Bancassurance: „Ein schlafender Riese“, *Versicherungswirtschaft*, 14, 2005, S. 1054–1057.
- *Versicherungsmagazin*, Studie: Autohaus wird als Vertriebskanal unterschätzt, Wiesbaden, 8. 11. 2011, <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/17682/Studie-Autohaus-wird-als-Vertriebskanal-unterschaetzt.html>, 15. 1. 2012.
- Warth, W. P., „Altersvorsorge ist die treibende Kraft“, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2003, S. 306–308.
- Yamori, N., Okada, T., *The Japanese Insurance Market and Companies*, in: Cummins, J. D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp. 147–204.

- *Zakon o bankama*, Službeni glasnik Republike Srbije, 107, 2005, 91, 2010. i 14, 2015, čl. 4.
- Žarković, N., *Pojmovnik osiguranja*, „Skonto”, Novi Sad, 2013.
- Žarković, N., „Savremeni prodajni putevi osiguranja i njihova razvijenost u Srbiji”, u: *Izazovi usklađivanja prava osiguranja Srbije sa evropskim (EU) pravom osiguranja*, ur. Slavnić J., Jovanović S., Udruženje za pravo osiguranja Srbije, Palić, 2012, str. 74–88.

UDK: 368.021.1:336.71

Professor Nebojša Š. Žarković, PhD¹
John Naisbitt University Belgrade

BANK AS A MODERN INSURANCE SALE CHANNEL

SYSTEMATIC SCIENTIFIC REVIEW

Abstract

This paper deals with one of the newest sale channels on foreign and especially on national insurance market. First of all modern insurance sale channels as a whole were researched so as the sale of insurance through companies not dealing with insurance was the focus of analysis, and the position of banks from that point of view. It was important to process basis for development of bancassurance. Of course, the most important thing is to assess market share of banks as sellers of insurance in certain countries. To that effect, data on bancassurance share in premium of life and non-life insurance in Europe and the North America were provided. Overview of the status of development of bancassurance in Serbia is of special importance. Existence of this business venture so far enabled consolidation of determinants of successful work both for banks and insurance companies, which was also given due care.

Keywords: *bancassurance, insurance sale, insurance sale channels, bancassurance in Serbia.*

¹ e-mail: nzarkovic@sbb.rs
Paper received: 5.7.2016.
Paper accepted: 15.7.2016.

1. Insurance Sale Channels

Sale policy of an insurance company includes organisation, monitoring and development of the entire sale system starting with established current and developmental objectives of the company. To this effect, selection of sale channels and their harmonisation is one of the most important tasks. In the past thirty years a completely new sale channel appeared in insurance market – bancassurance. Unlike the pricing policy and types of offered services that were under minor or major state supervision, insurers can freely choose insurance sale channels.

Insurance sale channels can be divided into several ways. According to one division there are three types of sale channels: a) within an insurance company, economically and legally dependent (sellers employed in the headquarters and affiliates of the company, direct sale), b) connected to a company, economically dependent, legally independent (exclusive agents, agents of several companies, companies in ownership of one or more insurers), c) outside an insurance company, both economically and legally independent (brokers, sale through companies dealing with other business activities, companies whose owners are outside of insurance business).²

Mandatory classification of sale channels is on personal and direct sale.

Personal sale means that between the proposer and the person being offered there is a third party acting as a seller. In principle, connection of such third parties with insurance companies is irrelevant. Sale was dominant in the past; it is dominant now and shall be dominant in future. Insurance services are complex, and not only in the industry and other businesses but quite often in personal insurance lines. Personal sale of services can in detail describe and explain, and frequently stimulate, the need for insurance.³ An important determinant of this type of sale is personal connection between the seller and the buyer, which is present in banks as modern insurance sale channels. One-on-one conversation has advantages compared to mass address such as radio or TV advertisements, newspaper or computer advertisements. The reason is better acceptance of information on insurance service by a current or a future client and higher adaptability during exchange of information. Personal sale conversation purposefully directs attention of an insured person to a service that is being sold and the seller has the opportunity to answer all questions immediately.⁴

2 Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015, S. 173.

3 Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete Auflage), Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2003, S. 19, 158.

4 Prack, R.-P., Czerwionka, A., *Verkauf von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist (k)eine Magie* (2. Auflage), Springer Gabler, Wiesbaden, 2015, S. 2.

Direct sale means that insurance policies are sold from the headquarters of an insurance company, excluding any agents or brokers – between an insurer and an insured person there is no third party. This type of sale is not new (proposal of insurance by letters), but along with development of especially computer technologies, it obtained fresh stimulation with appearance of insurance sale through a telephone or a computer. Advantages of a direct sale are connected to reduction of costs, provided that it is limited to simpler and mass insurance lines.⁵

2. Insurance Sale through Companies Dealing with Other Business Activities and Position of Banks

Long time ago insurance companies, in order to increase sale, realised benefit of insurance sale through companies dealing with other business activities whose core activity was closely connected to certain insurance lines. This approach is attractive for users of services offered by these companies that have need for insurance cover or such insurance is prescribed by the law. Sale through other companies is not in principle deemed as insurance agency activities.

By offering insurance through other companies, insurers faced two opportunities – the first one is direct use of others' sale channels in order to offer own services, which is confirmed by examples of life assurance sale through banks or sale of various insurance lines through chain stores. The second opportunity is linking of auxiliary insurance services to services of others, which combines their offer and examples of such activities are bank or postal insurance.

Apart from bancassurance, sale of insurance policies, as an additional activity of companies dealing with various activities in the national market, is present in several areas:⁶

- sale of travel insurance through tourist agencies;
- sale of motor third party liability insurance through MOTs and agencies for registration of motor vehicles;
- sale of motor-hull insurance and motor third party liability insurance through rental companies;
- sale of insurance of production of plants and livestock through associations of farmers and agricultural cooperatives;
- sale of household insurance and accident insurance by public utility bills.

⁵ Žarković, N., *Pojmovnik osiguranja*, „Skonto”, Novi Sad, 2013, p. 194.

⁶ Žarković, N., *Savremeni prodajni putevi osiguranja i njihova razvijenost u Srbiji*, u: *Izazovi usklađivanja prava osiguranja Srbije sa evropskim (EU) pravom osiguranja*, ur. Slavnić J., Jovanović S., Udruženje za pravo osiguranja Srbije, Palić, 2012, p. 78.

Although it is sometimes deemed that opportunities for sale through companies dealing with other business activities in developed countries are mainly exploited and exhausted, it appears that that is not always the case. A research conducted in Germany showed that 72% of motor-hull insurance policies were sold by car dealers with full and not partial insurance cover. That is substantially above the performance of an agency, a bank or a computer sale network that far more sell partial motor-hull insurance. Since the research pointed to a circumstance that the travel insurance is easier to be sold on spot, when taking over a vehicle, it is up to insurers to stimulate greater use of car dealers as insurance sale channels.⁷

3. Basics of Development of Bancassurance

Modern bancassurance originated in France and its beginnings were connected to legal changes in 1984 which allowed banks to expand to insurance markets.⁸ The form of bancassurance or a bank insurance model spread with an extraordinary enthusiasm. A tendency for combining of financial services increased, at the beginning especially for division of banking activities to life assurance.

It is well known how banks generate income from difference between interest rate obtained to funds placed in the market and interest rate approved to clients. Increasing competition burdens banking income while credit hazard continuously presents a substantial difficulty. Therefore, banks have tried to supplement their original income out of awards and taxes obtained by sale of insurance policies. For some of them, bancassurance presents a step toward realisation of a special monetary merger in which all financial services would be combined in one place.

Strong competition stimulates banks to step out of regular business activities and increase and expand sources of income. These monetary institutions supplement the offer by trying to tie clients to them and to fully use the existing sale network through which sale of new services is done.⁹ Tendency to transfer from activities with low income rates to more profitable activities obviously directed banks into insurance industry.

According to a standard form of bancassurance, the other side of a joint venture are insurance companies. Even greater market competition when demand for life assurance in the western Europe is decreasing, since it

7 Versicherungsmagazin, Studie: Autohaus wird als Vertriebskanal unterschätzt, Wiesbaden, 8. 11. 2011, <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/17682/Studie-Autohaus-wird-als-Vertriebskanal-unterschaeztz.html>, 15. 1. 2012.

8 Klasić, K., Analiza tržišta bankoosiguranja u Hrvatskoj, *Svijet osiguranja*, 5, 2004, str. 53.

9 Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015, S. 205.

is an exploited and a limited market, imposed the need for these companies to continuously seek for new channels for improvement of services and satisfaction of insured persons' needs.

It can be said with a high degree of probability that future development of insurance industry shall not depend so much on types of services – because they are more or less all the same with insurance companies in various countries – but on the approach to new sale channels and possibilities of computer and other advanced technologies.

It appears from the above stated that prospects offered by bancassurance are extremely attractive to insurers. Mandatory condition is that this mechanism is created and built in a proper manner in order to freshen up sale channels and expand insurance.

There are plenty theoretical considerations on bancassurance, i.e. a bank insurance model, and more or less several successful realisations of bancassurance in practice. Theorists interpret bancassurance in different ways. However, we can say that what is generally meant under this term is insurance sale through bank branches.¹⁰

Bancassurance in the market can be realised in various ways where it is not often easy to determine the best way for a certain insurance company, i.e. a bank. Response to that question is obtained by determination of strategic objectives and analysis of own position in the concerned business environment.

According to some, possibilities to conduct a bancassurance can be divided as follows:¹¹

- Sale channel of a business partner is used independently with a database of another partner. This is the simplest way of arranging bancassurance that assumes the tightest link between two parties in order for the venture to be successful. However, this approach, as a rule, does not generate any significant profitability rate. Therefore it is upgraded by a special contract concluded between a bank and an insurance company under which contracting parties are directly referred to clients. Success of this approach is possible only with a full cooperation. Advantages are low acquisition costs.
- A bank concludes a sale contract with an insurance company as its authorised agent. It can sell insurance under own brand. This offers opportunity to provide good performance for both parties with low investment costs.
- Various other types of cooperation, i.e. associations: bank with an insurer or a bank that establishes a completely new insurance company; a bank takes over an existing insurance company; insurer creates or

¹⁰ Purvis, K., *English insurance texts*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2010, p 198.

¹¹ Mašić, N., *Bankoosiguranje, Osiguranje*, 4, 2003, str. 18-19.

takes over a bank without selling its market share to bancassurance providers.

According to another point of view, three basic forms of bancassurance sale are developed:¹²

- **Standard form.** All bank employees sell all insurance lines. This form requires comprehensive training of all bank employees.
- **Expert's form.** Insurance lines in bank branches are sold by experts who are as a rule tied to an insurance company. Role of a bank employee is to recognise a potential buyer and refer a client to an insurance expert. Minor training is necessary for this form, but also more motivation is necessary for tellers. Disadvantage is the length of the process due to existence of two sale steps.
- **Combined form.** Bank employees sell simpler insurance lines and insurance experts sell more complex services.

Each of the stated approaches in sale is efficient in certain circumstances. Secret of successful implementation of bancassurance lies in their recognition. Key determinant is defining whether the form fits in the most important objectives of the other party in bancassurance activities.

4. Developmental Features of Bancassurance in Areas, i.e. Countries

Associations of banks and insurers in joint venture of insurance services' sale through a widely spread network of bank branches resulted, in some countries, with a very good performance, while in other countries the market penetration was significantly lower. Factors from economy, legal and demographic environment influence these differences.¹³

The bancassurance form is the most used one in the Western Europe – in some countries over one half of life assurance premium is realised by this sale channel. Contrary to that, in the North America penetration of bancassurance is quite poor, and as one of important reasons for that is a long-term limitation of regulations.

Bancassurance in Japan developed slowly for years due to legal limitations.¹⁴ They were later eliminated, which certainly meant better options for development. Contrary to that, in the same part of the world, in Australia, the bancassurance is at a high position. In Australia many insurance companies

¹² Prednosti i mane bankoosiguranja, *Svijet osiguranja*, 2, 2006, str. 65.

¹³ Cummins, J.D., Venard, B., International Insurance Markets, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 2, Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 11-12.

¹⁴ Yamori, N., Okada, T., The Japanese Insurance Market and Companies, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 185.

were taken over by banks long time ago. Similarly, as in most countries, operations of banks in Asian-Pacific area also are primarily characterised by offer of life assurance policies.¹⁵

As could be expected, in the developing countries penetration of a bank insurance model, as a specific and proportionally new sale channel varies, which is affected by:¹⁶

- legal and supervisory framework;
- scope of presence of providers from developed countries;
- social and cultural factors.

We can emphasize that providers of bancassurance services are mostly deep in Asian markets (above all in non-life insurance lines). Success in sale was recorded also in the Central and Eastern Europe and Latin America.

4. 1. Western Europe and the North America

Banks are dominant sale channel of life assurance in the following Western European countries:¹⁷

- Portugal 74.1%
- Italy 71.9%
- Spain 71.4%
- France 63.0%
- Belgium 47.4% and
- Austria 45.0%.

Contrary to that, their importance is substantially lower in the following countries:

- Luxembourg 25.0%
- Germany 18.0% and
- Sweden 10.0%.

In some Western Europe countries, life assurance is not even sold through banks:

- Great Britain
- Ireland and
- the Netherlands.

It is important to stress that in almost all stated countries between 1985 and 2000 bancassurance share increased significantly, but since 2000 it was stable or slightly increased.¹⁸

¹⁵Kolhagen, J., *Bancassurance: Wichtiger Vertriebskanal für Lebensversicherer*, <http://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte/wichtiger-vertriebskanal-fur-lebensversicherungen/>, 8. 1. 2015.

¹⁶Schweizer Rück, *Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen*, *Sigma*, 5, 2007, S. 11.

¹⁷Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsuranceinfoguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

¹⁸Bankvertrieb holt auf, *Versicherungsvertrieb*, 3, 2005, S. 3.

Banks in the Western Europe sell a substantial number of life assurance policies especially when policies are simple and unified and fit well with the existing bank operations. Life assurance lines with capitalisation are best sold products because they are replacement for common bank deposits with interest rates. For example, out of concluded life assurance lines connected with investment funds in Italy 76% refer to banks, and life assurance lines connected with investment funds with one-off premium payment in France account for 66%.¹⁹

Satisfactory success of bancassurance is also recorded in sale of services related to hazard of death (term-life insurance), since they can be easily combined with bank services (mortgage life assurance or credit life insurance).

Contrary to that, sale of complex services (e.g. in the area of old-age insurance) bancassurance is less successful. For example, in Great Britain individual old-age insurance lines sold through a bank participate with only 7.5% in total turnover of this service type.

Regarding non-life insurance, the dominant sale channel in the Western European markets is still through agents and brokers. However, bancassurance also recorded growth and in eight countries its share exceeded 5%:²⁰

- Portugal 15.3%
- France 12.0%
- Spain 10.2%
- Belgium 7.4%
- Great Britain 7.4%
- Finland 7.3%
- Germany 6.9% and
- Austria 5.7%.

It is not difficult to conclude that countries leading in sale of life assurance through this sale channel are on top of the list. Obviously, bancassurance share, as a non-life insurance sale channel, in several Western European countries recorded growth since 2000. Insurance lines connected to regular bank services are best sold, such as mortgage loans, when buying property or consumer loans.²¹ It is also interesting that life assurance in Great Britain are not sold through banks, while it is completely different situation with non-life insurance.

In most Western European countries, the most important non-life insurance sold through bancassurance is a household insurance. So, share of

19 Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 13.

20 Insurance Europe, Table 23, *Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn%50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

21 Klinge, U., Ernest, P., Schadenversicherungen am Bankschalter, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2006, S. 375.

bancassurance in total premium of household insurance is 32% in Spain and 26% in Great Britain. Contents insurance is in most parts of the Western Europe a very profitable business and banks see in it a good addition to their mortgage operations.

We can also conclude that individual insurance of motor vehicles through bancassurance is still recording a very low share. Share limit of 5%, taking into account premium through all sale channels, is exceeded only in two countries, France 7.0% and Belgium 5.5%. In those countries as well as in Great Britain and Spain, since 2000, stable but moderate growth of sale of these policies through banks is recorded.²²

Motor insurance can present an entry for other insurance lines sold through banks, especially when insurance lines are sold with loans. However, in certain cases, growing complexity and need for consulting role means that it is not always simple to sell motor insurance through banks.

Increase of sale of private health insurance is expected, but with inevitable pre-condition that simple and unified products are developed and sold through bancassurance. We state Portugal as an example where bancassurance share in sale of private health insurance reached nearly 30%.

Regarding the North American market, its legislation strictly separated banks from insurance companies for a long time. In the beginning of the nineties banks experienced a great increase, both in types and number of services and types of users and number of areas where they operated.²³

The law from 1999 in the USA enabled creation of new universal financial organisations whose scope of operations is greater than the one in banks. These powerful institutions are able to influence or even define economic and political trends in that area, but also outside that area.²⁴

However, in comparison with Europe or Asia, bancassurance in the USA and Canada is not widely spread. Reasons for that are multiple:

- supervisory and legal obstacles;
- unfavourable image of bancassurance in public;
- poor tendency of clients toward this sale channel;
- cultural gap between banks and insurance companies;
- banks' assessment on reduction in profitability of insurance policies sale.

²² CEA Insurers of Europe, CEA Statistics N°39, Insurance Distribution Channels in Europe, March 2010, p. 10, <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>, 4. 8. 2015.

²³ Santomero, A., *Banking and Insurance: A Banking Industry Perspective*, in: *Financial Management of Life Insurance Companies*, Cummins, J.D., Lamm-Tenant, J. (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, pp. 21-22.

²⁴ Babić-Hodović, V., *Konkurencija ili kooperacija bankarstva i osiguranja, Svijet osiguranja*, 3, 2003, str. 59-63.

Although legal limits in the USA are eliminated, this sale channel is still not developing fast enough. It is necessary to keep in mind that banks and insurance companies in the North America have been developing separately in the North America for a long time. In the meantime, banks in the USA have begun selling insurance services such as voluntary pension insurance and credit insurance. Their presence in non-life insurance is still limited.

In Canada, in the middle of nineties, there has been a mitigation of limits in financial operations, but one of the key limits still remained – banks were not allowed to sell insurance. However, banks were allowed to buy or establish insurance companies and vice versa. Although bancassurance is discussed very often, it is assumed that in near future the basis for monetary market in this country would be the so called two pillars, separate banks and insurers.²⁵

4. 2. Central and Eastern Europe

In the countries of the Central and Eastern Europe, sale through bancassurance mainly covered life assurance policies. This sale channel accounts for the following portion of total life assurance premium:²⁶

- Poland 38.9%
- Croatia 20.1%
- Romania 13.6% and
- Slovenia 8.3%.

Data is available for six countries, but in Bulgaria and Slovakia life assurance is not sold through banks.

Significant factor of growing penetration of bancassurance in many of these countries present foreign banks and insurers that contributed to transfer of a corresponding form from the Western Europe. Also, development of a bank insurance model is facilitated by accession of some countries to the European Union. In those countries, for example, guideline for provision of services is applied, which enables conclusion of an insurance contract with an insurer that did not establish a daughter company or an affiliate in the concerned country.²⁷

Regarding non-life insurance, experience is substantially poor, which is confirmed by data on insignificant share of bancassurance as a sale channel:²⁸

25 Bernier, G., Nathan, A., A Descriptive Analysis of Canadian Insurance Markets, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, p. 445.

26 Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

27 Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 17.

28 Insurance Europe, Table 23, *Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn°50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.

- Croatia 3.1%
- Poland 2.3%
- Slovenia 0.5% and
- Romania 0.2%.

Non-life insurance policies are not issued in Bulgaria and Slovakia.

Further stimulation for development of bancassurance in the Central and Eastern Europe will present increase of bank loans, above all mortgage and consumer loans. This growth lead to, due to more strict risk management, greater requirements by banks for collateral for loans, which is done by concluding an insurance contract. Also, in that part of Europe tax system is undergoing changes so that different savings' products will be equal, which would make competition harsher and erase boundaries between certain monetary services. The stated circumstance can only incite growth of bancassurance.

Life assurance sale in Russia and other members of the Commonwealth of Independent States already greatly relied on bancassurance. Upgrade in insurance activities, which includes sale channels, in those countries still has to be built. Banks already have their position in sale so that in Russia they cover around 30% of life assurance premium.²⁹

4. 3. Serbia

National insurance market, regardless of numerous shifts, can still be deemed insufficiently developed. Development of bancassurance can surely contribute to its promotion as a new service, i.e. new sale channel.

The Law on Banks of the Republic of Serbia, adopted in the end of 2005, stipulates that one of activities a bank can perform are insurance activities. According to provisions of the law, a bank can perform such activities only with prior approval of the National Bank of Serbia.³⁰

According to a special Decision, a business bank can perform insurance activities under the following conditions:

- to ensure performance of such activities by authorised insurance agents;
- to regulate agency activities by internal acts and business plan of a bank;
- to have human resources and technical expertise for performance of insurance agency activities and
- to conclude a contract on agency activities with an insurance company.³¹

²⁹ Schweizer Rück, Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen, *Sigma*, 5, 2007, S. 17.

³⁰ The Law on Banks, the Official Gazette of the Republic of Serbia, 107, 2005, 91, 2010 and 14, 2015, Article 4.

³¹ Decision on Implementing Provisions of the Insurance Law Relating to Insurance Brokerage and Agency Activities, the Official Gazette of the Republic of Serbia, 55, 2015.

Currently 19 banks have a licence by the National Bank of Serbia to perform agency activities.³² Much more important data would be the actual number of policies sold and acquired premium amounts by these agents. Unfortunately, such data are still not officially recorded in the entire country. Using data obtained from some of the most important insurance companies involved in bancassurance, assessment on share of this sale channel was conducted in Serbia and the results were that 2-3% accounted for life assurance premium and around 2% for non-life insurance premium.³³

Extensive changes in monetary system, legal novelties, arrival of foreign investors in insurance companies and banks, higher living standard are important assumptions for future development of the bancassurance in our country as well. It is obvious that this form in Serbia is still not completely functional, but it certainly presents one of paths for development of our insurance market.

5. Determinants of Successful Bancassurance Operations

Various attempts have been made to establish bancassurance, i.e. various successful and unsuccessful examples from practice, with existence of this decision, enabled consolidation of determinants in banks and insurance companies required for successful operations of this monetary merger. Unity and compliance must exist among these determinants.³⁴

5. 1. Requirements by Banks

In order to start sale of various insurance lines and build a sale culture with employees (tellers and advisors of clients) a bank must fulfil several pre-conditions:

- transformation of a bank employee into an insurance sale agent. Usually a bank employee, above all, deals with current activities, apart from advising of clients and selling of services. Bank employee should in future, within bancassurance, focus more on sale. As support for that an employee is provided with: training for sale of insurance policies, procedures for stimulation of sale and IT network, detailed

³² The National Bank of Serbia, Insurance Market Participants, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_1/index.html, 5.7.2016.

³³ Žarković, N., Savremeni prodajni putevi osiguranja i njihova razvijenost u Srbiji, u: Izazovi usklađivanja prava osiguranja Srbije sa evropskim (EU) pravom osiguranja, ur. Slavnić J., Jovanović S., Udruženje za pravo osiguranja Srbije, Palić, 2012, str. 83-84.

³⁴ Kern, H., *Bancassurance – Modell der Zukunft?*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 1999, S. 107.

instructions, i.e. sale manual. Due to changed market circumstances, which do not influence only introduction of insurance services in sale, it is also necessary to change policy for hiring new bank employees.³⁵

- stimulation of tellers and advisors of clients based on established sale objectives. Determination of objectives would be based on: adequate funds for running and managing of operations, realisation of long-term and current sale objectives, stimulation and expertise of associates, employing and keeping them in the company, increased awareness of managers. The best stimulation should be built by introduction and development of award system for employees.
- continuous and live addressing of buyers of insurance services. Here we include special offers for sale of certain services, assistance when answering questions of potential policyholders, monitoring competition, making stimulative advertisements, appearance before certain target groups, mass delivery of advertising brochures and implementation of marketing based on use of database on banks' clients.
- consistent separation of sale and general operations in bank branches. Bank employees often perform numerous administrative tasks. According to some researches, that group of activities requires around one half of working hours.³⁶ Therefore, it is necessary to clearly separate the actual tasks of a bank branch – insurance sale – from accompanying administrative operations. One part of administrative operations can successfully, in that case, be completed in one place, let's assume, for a certain part of a country.
- equal access to bank and insurance services. Only by equalisation of position of both types of services and actual deletion of boundaries between various companies can a success in insurance sale be achieved.³⁷ If insurance sale is not stimulated sufficiently, success of all financial operations is not guaranteed. These issues refer not only to compensation of costs to a bank seller as a commission, but also to support to sale – even when status of commission is regular, inadequate support measures can make insurance sale difficult.
- a single IT support. Factors such as personal computers, computer networks, main computers and the like are of extreme importance for an insurance company to become part of a bank's IT upgrade without

35 Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998, S. 43.

36 Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998, S. 82.

37 Trapp, J., Helm, F., *Bancassurance: Ein schlafender Riese*, *Versicherungswirtschaft*, 14, 2005, S. 1055.

greater obstacles. Thus, acceptance of specificities of insurance activities is ensured by bank tellers.

5. 2. Requirements by Insurance Companies

Starting with key requirements for a bank, an insurance company must also contribute to a successful bancassurance. Thus, cooperation covering all significant pre-conditions for continuous work of bancassurance will be complete. Complete adjustment of an insurer to its bank partner is based on the following pre-conditions:

- creation of simple, understandable and adequate insurance services for banks. Essentially, there are two methods for creation of types and manners for insurance sale. According to one, an insurer can sell all of its services in an unchanged form through all sale channels. Other possibility means creation of a special set of services for each type of sale. In case of sale through a bank, only the second option should be taken into account because operations of a bancassurance mean such privileges that cannot be met with any other type of insurance sale.
- focus on bank's sale channels. In modern conditions, even when sale of bank services is the only business activity, there are sub-channels for such operations – internet, telephone or special points of sale, all of which can be called direct sale. All these sale channels could offer insurance policies. However, at this moment that is perhaps more theoretical consideration since insurance sale through banks, i.e. regular channels, is still burdened with certain limits and difficulties. Division on all types of sale is obviously useless and should be avoided.
- training of tellers. Training of bank employees – associates for insurance sale is necessary, since they sell various types of monetary services. It is understood that training programme is designed and prepared by an insurance company, and it is conducted by a bank. So far, experience has showed that, in most cases, it is necessary to conduct certain trainings in order to increase competence of tellers regarding insurance sale.³⁸
- creation of a special sale awareness. Building of such sale climate and culture must be initiated not only by a bank, but by an insurance company as well. A teller is considered as the first client, from the point of view of an insurance company. Satisfied and stimulated teller, starting with own good experience with insurance services (relation between insurance price and compensation, scope of services), offers

³⁸ Chang, P.-R., Peng, J.-L., Fan, C.K., A Comparison of Bancassurance and Traditional Insurance Sales Channels, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 36 (1), 2011, p. 93.

them to banks' clients as own services thus achieving double sale performance. Insurance companies that introduced this approach achieved much bigger scope of sale through bancassurance compared to other companies.³⁹

- marketing. One of decisive factors for acceptance of an insurance service offered through banks is the name under which it is sold, i.e. the brand. In principle, here we can consider three options for market appearance: under the name of an insurer, under the name of a bank or under a completely new name. Market practice so far indicates that the most part of building of bancassurance is based on approach "under the name of a bank", where insurer's characteristics are in the background, merged with a bank starting with advertisements to purchase of insurance, which means that it is subject to success of a joint venture.
- service centre adjusted to bank's clients. Banks in modern conditions manage call centres that provide assistance and information. Owing to that it is not necessary for a client to come personally to a bank in order to get assistance, but can count on telephone or computer assistants. In the same manner service centres for insurance services offered through banks are organised. It is important that call centres are continuously (even after working hours) available to insured persons in order to quickly address their needs, i.e. requests.

6. Conclusion

Experiences lasting over thirty years in most cases point to a conclusion that expectations from introduction of a bancassurance were met. However, many of these ventures took several years until bancassurance started to be operational as expected. World monetary disturbances in 2007 / 2008 also affected cooperation between banks and insurance companies by even opening some new options.⁴⁰

It is certain that the idea of a bancassurance has a future. One of questions remains on the form that would be dominant. According to findings of a study, which included over five hundred banks in Belgium, France, Germany, Italy, the Netherlands, Spain and Great Britain, in the first place is cooperation only with one external partner, an insurer. In the second place are daughter insurance companies owned by a bank. With exception of Belgium and Great Britain in all other countries there are also joint ventures.⁴¹

39 Warth, W. P., Altersvorsorge ist die treibende Kraft, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2003, S. 308.

40 Dressi, A., Schneider, M.C., Bancassurance and Scale Economies: Evidence from Italy, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 40 (1), 2014, pp. 106-107.

41 *Partnership opportunities with European banks: mutual funds, life insurance and retirement savings*, Finaccord, London, 2002, pp. 11-18.

In order to achieve success in future construction of bancassurance it is mandatory that both bank and insurance company have the same visions. Both parties should recognise buyers' needs, precisely determine, i.e. prepare sale process when introducing the bancassurance, and be ready for overcoming of resistance not only from clients but their employees as well.

Good prospects for life assurance sale through banks are especially assessed. Many market participants believe that it would be the most profitable insurance sale channel in future. In any case, on one hand, the existing cooperation between banking business and insurance activities will be upgraded and strengthened, while, on the other hand, competition between these activities will be also strengthened. Both industries must take advantages of comparative benefits in order to offer services adjusted to needs of clients.⁴²

All the above stated can be applied on development of bancassurance in Serbia. As findings of this research showed, although this modern sale channel was introduced for the first time in our country about ten years ago, its share in premium is still symbolic. We can assume that it will grow in future, first of all within life assurance. That will contribute that our market gradually assumes features of greater development.

Literature

- Babić-Hodović, V., Konkurencija ili kooperacija bankarstva i osiguranja, *Svijet osiguranja*, 3, 2003, str. 59-63.
- Bankvertrieb holt auf, *Versicherungsvertrieb*, 3, 2005, S. 3.
- Bernier, G., Nathan, A., A Descriptive Analysis of Canadian Insurance Markets, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp. 403-453.
- CEA Insurers of Europe, CEA Statistics N°39, Insurance Distribution Channels in Europe, March 2010, p. 10, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>, 4. 8. 2015.
- Chang, P.-R., Peng, J.-L., Fan, C.K., A Comparison of Bancassurance and Traditional Insurance Sales Channels, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 36 (1), 2011, pp. 76-93.
- Cummins, J.D., Venard, B., International Insurance Markets, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp 1-24.
- Dressi, A., Schneider, M.C., Bancassurance and Scale Economies: Evidence from Italy, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 40 (1), 2014, pp. 89-107.

⁴² Hauser, H., Banken und Versicherungen – Freund und Feind?, *Versicherungswirtschaft*, 9, 2007, S. 653.

- Hauser, H., Banken und Versicherungen – Freund und Feind?, *Versicherungswirtschaft*, 9, 2007, S. 653.
- Insurance Europe, Table 22, *Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn%50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.
- Insurance Europe, Table 23, *Breakdown of non-life insurance premiums by distribution channel – 2012*, <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsn%50europeaninsurancefiguresdataset.xls>, 3. 8. 2015.
- Kern, H., *Bancassurance – Modell der Zukunft?*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 1999.
- Klasić, K., Analiza tržišta bankoosiguranja u Hrvatskoj, *Svijet osiguranja*, 5, 2004, str. 53-57.
- Klinge, U., Ernest, P., Schadenversicherungen am Bankschalter, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2006, S. 374-375.
- Köhne, T., Lange, M., *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2015.
- Kolhagen, J., *Bancassurance: Wichtiger Vertriebskanal für Lebensversicherer*, <http://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte/wichtiger-vertriebskanal-fur-lebensversicherungen/>, 8. 1. 2015.
- Mašić, N., Bankoosiguranje, *Osiguranje*, 4, 2003, str. 18-19.
- Народна банка Србије, Регистар тржишних учесника, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_1/index.html, 5. 7. 2016.
- Одлука о спровођењу одредаба Закона о осигурању које се односе на обављање послова посредовања у осигурању, односно заступања у осигурању, Службени гласник Републике Србије, 55, 2015.
- *Partnership opportunities with European banks: mutual funds, life insurance and retirement savings*, Finaccord, London, 2002.
- Prack, R.-P., Czerwionka, A, *Verkauf von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist (k)eine Magie* (2. Auflage), Springer Gabler, Wiesbaden, 2015.
- Prednosti i mane bankoosiguranja, *Svijet osiguranja*, 2, 2006, str. 65-66.
- Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete Auflage), Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2003.
- Purvis, K., *English insurance texts*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe, 2010.

- Roland Berger & Partner, *Vertrieb, Kunden- und vertriebsorientiert im Vertrieb*, Interne Studie, München, 1998.
- Santomero, A., *Banking and Insurance: A Banking Industry Perspective*, in: *Financial Management of Life Insurance Companies*, Cummins, J.D., Lamm-Tenant, J. (ed.), Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, pp. 19-28.
- Schweizer Rück, *Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen*, *Sigma*, 5, 2007.
- Trapp, J., Helm, F., *Bancassurance: Ein schlafender Riese*, *Versicherungswirtschaft*, 14, 2005, S. 1054-1057.
- *Versicherungsmagazin*, Studie: Autohaus wird als Vertriebskanal unterschätzt, Wiesbaden, 8. 11. 2011, <http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/17682/Studie-Autohaus-wird-als-Vertriebskanal-unterschaetzt.html>, 15. 1. 2012.
- Warth, W. P., *Altersvorsorge ist die treibende Kraft*, *Versicherungswirtschaft*, 5, 2003, S. 306-308.
- Yamori, N., Okada, T., *The Japanese Insurance Market and Companies*, in: Cummins, J.D., Venard, B. (Editors), *Handbook of International Insurance*, Springer, New York, 2007, pp. 147-204.
- *Закон о банкама*, Службени гласник Републике Србије, 107, 2005, 91, 2010. и 14, 2015, чл. 4.
- Жарковић, Н., *Појмовник осигурања*, „Сконто“, Нови Сад, 2013.
- Жарковић, Н., *Савремени продајни путеви осигурања и њихова развијеност у Србији*, у: *Изазови усклађивања права осигурања Србије са европским (ЕУ) правом осигурања*, ур. Славнић Ј., Јовановић С., Удружење за право осигурања Србије, Палић, 2012, стр. 74-88.

Translated by: **Jelena Rajković**

UDK: 347.31:3.085:347.417:368.021:368.036:347.154:241.36:336.711(497.11)

Mr Slobodan N. Ilijić¹,

član Predsedništva Udruženja pravnika Srbije

ODGOVORNOST ZA ŠTETU NASTALU VRŠENJEM DUŽNOSTI UTVRĐENIH ZAKONOM O OSIGURANJU

NAUČNA KRITIKA

Apstrakt

Zakon o osiguranju stupio je na pravnu snagu 26. decembra 2014, ali je najveći broj njegovih odredaba počeo da se primenjuje 27. juna 2015. Jedna od specifičnosti tog zakona bile su odredbe člana 217. Zakona o osiguranju (ZOS). U tim odredbama regulisano je da se od odgovornosti za štetu oslobađaju oni koji su vršili dužnosti utvrđene Zakonom o osiguranju. U članku su izložene opšte i posebne karakteristike odredaba člana 217. Zakona o osiguranju. Član 217. ZOS-a bio je istovetan članu 86b. Zakona o Narodnoj banci Srbije u vreme stupanja na snagu Zakona o osiguranju. Odlukom Ustavnog suda Srbije utvrđeno je da odredbe člana 86b. Zakona o Narodnoj banci Srbije nisu saglasne sa Ustavom Republike Srbije, pa je autor u zaključku predložio da se član 217. Zakona o osiguranju putem novele izostavi iz tog zakona.

Ključne reči: *Zakon o osiguranju; Zakon o Narodnoj banci Srbije; nadzor nad subjektom u delatnosti osiguranja; oslobođenje od odgovornosti za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih zakonom.*

¹ E-mejl: sloba.ilijic@gmail.com

Rad je primljen: 23.6.2016.

Rad je prihvaćen: 30.6.2016.

Uvod

Zakon o osiguranju² stupio je na pravnu snagu 26. decembra 2014. godine. Počeo je da se primenjuje posle isteka šest meseci od dana njegovog stupanja na snagu, tj. 27. juna 2015. Od ukupno 281 člana, najveći broj odredaba ovog zakona počeo je s primenom 27. juna 2015. godine, a izuzetno, određene odredbe ZOS-a počće da se primenjuju od dana pristupanja Republike Srbije Svetskoj trgovinskoj organizaciji, odnosno od dana pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji. Danom stupanja na snagu ZOS-a prestao je da važi raniji zakon o osiguranju,³ osim što je nekoliko njegovih odredaba nastavilo pravni život. Pored ZOS-a, nadzor nad subjektima u delatnosti osiguranja regulisan je i u Zakonu o Narodnoj banci Srbije,⁴ tako da su ZOS i Zakon o NBS najvažniji pravni izvori za nadzor nad delatnošću osiguranja. ZOS je, kao i raniji zakon iz 2004, regulisao statusna pitanja subjekata u delatnosti osiguranja, a naročito nadzor nad tim subjektima. Konkretno, predmet ovog rada čine odredbe o odgovornosti za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih ZOS-om. Te odredbe sadrži član 217. ZOS-a.

1. Opšte karakteristike odredaba o odgovornosti za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih Zakonom o osiguranju

1) *Odredbe o odgovornosti za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih ZOS-om locirane su u X glavi Zakona o osiguranju.* Ta glava ima ukupno 33 člana, a njen naziv glasi Nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja. U strukturi, glava X sadrži tri odeljka. U prvom je bliže regulisano vršenje nadzora nad subjektima u delatnosti osiguranja (čl. 187–196.). Drugi odeljak je posvećen brojnim merama koje se mogu izreći u nadzoru nad subjektima iz delatnosti osiguranja (čl. 197–217.), s tim što je samo poslednji član tog odeljka, tj. član 217. ZOS-a, direktno i neposredno regulisao odgovornost lica ovlašćenih da vrše nadzor nad subjektima u delatnosti osiguranja. Najzad, treći odeljak ove glave objedinio je odredbe o dodatnom nadzoru nad subjektima u delatnosti osiguranja (čl. 218–219.). Dakle, 32 člana u glavi X ZOS-a odnose se na vršenje nadzora i mere u nadzoru nad subjektima u delatnosti osiguranja, pri čemu ti subjekti predstavljaju objekte u nadzoru, a jedino se član 217. ZOS-a odnosi na lica koja neposredno i direktno vrše nadzor nad tim objektima. Iz te pravne činjenice potekao je interes da se posebno razmatra član 217. ZOS-a.

2 *Službeni glasnik RS*, br. 139/2014 (dalje u tekstu: ZOS).

3 *Službeni glasnik RS*, br. 55/2004, 70/2004 – ispravka, 61/2005, 61/2005 – dr. zakon, 82/2005 – dr. zakon, 101/2007, 63/2009 – Odluka US, 107/2009, 99/2011, 119/2012 i 116/2013 (dalje u tekstu: Zakon iz 2004.).

4 *Službeni glasnik RS*, br. 72/2003, 55/2004, 44/2010, 76/2012, 106/2012 i 40/2015 - Odluka US (dalje u tekstu: Zakon o NBS)

2) *Uz član 217. ZOS-avezuje se jedna zakonodavno-pravna protiv-rečnost. Protivrečnost se sastoji u tome što naimenovanje iznad tog člana upućuje na temu odgovornost, a sama sadržina odredaba u tom članu pouzdano govori o neodgovornosti ili o oslobođenju od odgovornosti. To će reći da naimenovanje iznad člana najavljuje odredbe o građanskoj odgovornosti, a sadržina odredaba u tom članu nesumnjivo pokazuje da se ne radi o građanskoj odgovornosti, već o oslobođenju od odgovornosti za naknadu štete nastale vršenjem dužnosti utvrđenih ZOS-om. Dakle, zakonodavno-pravna protivrečnost uz član 217. ZOS-a do te je mere očigledna da za njeno zapažanje nije neophodno prethodno pravno obrazovanje.*

3) *Službeno obrazloženje Predloga ZOS-a⁵ nije se osvrtao na razloge kojim se zakonodavac rukovodio prilikom uvođenja odredaba o oslobođenju od odgovornosti za naknadu štete nastale vršenjem dužnosti utvrđenih ZOS-om. U zakonima sistemskog karaktera često se reguliše pitanje odgovornosti lica koja su ovlašćena ili zadužena za primenu upravo tog zakona, te se u tim zakonima u obrazloženju posvećuje odgovarajuća pažnja pitanju normi koje su regulisale odgovornost za primenu tog zakona. ZOS je sistemski zakon za oblast osiguranja, pa se osnovano očekivalo da se u obrazloženju navedu razlozi ili osnovi kojim se zakonodavac rukovodio kad je uvodio odredbe o oslobođenju od odgovornosti za naknadu štete. Umesto tih razloga, Službeno obrazloženje osvrnulo se na drugi odeljak u sasvim drugom kontekstu. Službeno obrazloženje je podvuklo da je u drugom odeljku glave X povećan broj mera u nadzoru u odnosu na raniji ZOS iz 2004. Reč je o merama u nadzoru koje Narodna banka Srbije (dalje u tekstu: NBS), kao nadzorni organ, može da izrekne svakom subjektu iz delatnosti osiguranja. Dakle, umesto da iznese razloge za uvođenje odredaba člana 217. ZOS-a, Službeno obrazloženje je poklonilo pažnju sasvim drugoj temi.*

4) *Član 217. ZOS-a i povećan broj mera nadzora u ZOS-u tangirali su pitanje pravne prirode mera u nadzoru koje može da izrekne NBS, a naročito pitanje pravne prirode novčane kazne. Povećanje broja mera u nadzoru u osiguranju, kao i povećanje opšt društvene pažnje prema upravnom nadzoru, predstavlja važnu i aktuelnu društvenu pojavu u Srbiji. Uočavajući tu tendenciju, domaća pravna nauka iz oblasti upravnog prava punu pažnju poklonila je objašnjenju pravne prirode diskrecionih ovlašćenja u upravnom nadzoru. Međutim, skoro nikakva pažnja nije poklonjena pitanju pravne prirode mera u upravnom nadzoru, pa i u slučaju mera u nadzoru NBS nad subjektima u delatnosti*

5 Aktom guvernera Narodne banke Srbije KG br. 4935/1/14 od 3. decembra 2014. godine naslovljenim na predsednika Narodne skupštine Srbije, kod koga je akt zaveden pod 01 br. 400-4390/14 od 5. decembra 2014, dostavljeni su na razmatranje i usvajanje Predlog zakona o osiguranju i predlozi tri zakona o izmenama i dopunama iz materije zaštite korisnika finansijskih usluga, iz materije deviznog poslovanja i iz materije o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma (dalje u tekstu: Službeno obrazloženje).

osiguranja⁶. Prema drugom odeljku glave X ZOS-a, predviđeno je devet mera koje NBS može da izrekne subjektu u delatnosti osiguranja. To su pismena opomena, javno objavljivanje informacije o neizvršavanju ili neblagovremenom izvršavanju obaveza društva ili o poslovanju društva suprotno propisima, mera za otklanjanje nezakonitosti i nepravilnosti u poslovanju društva, mera zbog nepostupanja u skladu s pravilima o upravljanju rizikom, razrešenje i suspenzija članova uprave, privremene mere, prinudna uprava, prenos portfelja osiguranja, oduzimanje dozvole za obavljanje pojedinih ili svih vrsta osiguranja za koje je izdata dozvola⁷. Nezavisno od preduzimanja navedenih mera, NBS u nadzoru subjekta u delatnosti osiguranja može da izrekne novčanu kaznu u rasponu od 100.000 do 5.000.000 dinara, a odgovornom licu u tom subjektu kaznu u rasponu od 30.000 do 1.000.000 dinara.⁸ Novčana kazna, po mišljenju potpisnika ovog rada, očigledno predstavlja kaznenu meru, oblik kažnjavanja privrednog subjekta i odgovornog lica, odnosno oblik posezanja organa za nadzor u imovinu kažnjenog subjekta. Propisana novčana kazna u ZOS-u nije ni krivična, ni privredno prestupna, ni prekršajna sankcija, koje, saglasno našem ustavno-pravnom sistemu, u propisanom postupku mogu izricati samo sudovi. U vezi s novčanom kaznom, koju na osnovu navedenih odredaba ZOS-a može da izrekne NBS, valja još imati u vidu da se ona izvršava tako što se uplaćuje u korist posebnog računa NBS, te da predstavlja njen prihod, odnosno da naplaćena novčana kazna od strane NBS ne predstavlja prihod budžeta Republike Srbije. Organ za nadzor, njegov funkcioner ili službeno lice unapred je, na osnovu člana 217. ZOS-a, oslobođeno od odgovornosti za naknadu štete pričinjene na radu i u vezi s radom, čak i kada bi se za izrečenu meru u nadzoru, kasnije, u sudskom postupku, utvrdilo da je nepravilno ili nezakonito izrečena. Dakle, član 217. ZOS-a i povećanje broja mera nadzora u ZOS-u otvorili su pitanje pravne prirode mera u nadzoru iz ZOS-a, a naročito pitanje pravne prirode novčane kazne koju u nadzoru može da izrekne NBS. U krajnjoj liniji ostalo je nerešeno ustavnopravno pitanje novčane kazne u ZOS-u.

5) *Procesnopravni okvir člana 217. ZOS-a zaslužuje posebnu pažnju.* Svaka od propisanih mera, pa i novčana kazna saglasno navedenim odredbama ZOS-a, izriče se subjektu u delatnosti osiguranja po sprovedenom upravnom postupku, s tim što je zakonski uslov da se svako lice (pravno ili fizičko) u upravnom postupku pred organom za nadzor izjasni, a po potrebi i sasluša uz vođenje zapisnika, o okolnostima od značaja za upravo tu konkretnu meru kojom mu je zaprećeno, a sve s obzirom na to da se radi o kaznenoj meri, sankciji. To je

⁶ Ljubodrag Pljakić, sudija Vrhovnog suda Srbije: „Rešavanje po slobodnoj oceni – izraz načela zakonitosti“, *Pravni informator* br. 11/2003, str. 2–4; prof. dr Zoran R. Tomić: „Diskreciona ocena u upravnom pravu“, *Bilten Vrhovnog suda Srbije* br. 3/2006, str. 187–203.

⁷ Čl. 197, 198. Zakona o NBS.

⁸ Čl. 197 i 198. u vezi sa čl. 259, 260, 261, 262, 263. ZOS-a.

važno u svetlu činjenice da je rešenje NBS o izricanju mera nadzora konačno u upravnom postupku, da tužba protiv rešenja o izricanju mere ne može sprečiti i odložiti izvršenje, kao i da upravni sud nema punu jurisdikciju⁹ povodom mere u nadzoru izrečene od strane NBS. Stranka nezadovoljna odlukom upravnog suda (donetom u nepunjoj jurisdikciji) može da potraži pravdu pred Ustavnim sudom Srbije, a ako ni tada ne dobije satisfakciju, sledeća stepenica je Sud za ljudska prava u Strazburu. Dakle, procesnopravni okvir u kome egzistira član 217. ZOS-a otvorio je nove horizonte primene ljudskih prava i osnovnih sloboda u pravnom sistemu Srbije.

6) *Poreklo odredaba člana 217. ZOS-a ima zanimljivu pravnu istoriju.* Pre svega, sadržina odredaba člana 217. ZOS-a istovetna je sadržini odredaba člana 86b. Zakona o NBS, što znači da je član 217. ZOS-a u stvari preuzeti (prepisani) član 86b. Zakona o NBS. Naime, novelom Zakona o NBS¹⁰ iz 2010. zakonodavac je, pored ostalog, uveo član 86b. Zakona o NBS u zakonodavno-pravni poredak Srbije. Tim članom zakonodavac je usvojio stav da u nadzoru nad finansijskim uslugama za štetu nanetu u obavljanju tih poslova ne mogu da odgovaraju oni koji sprovode nadzor i u praksi utvrđuju i izriču mere u nadzoru. Taj stav naš zakonodavac je ugradio u član 180a. ranijeg ZOS-a iz 2004, sa minimalnim korekcijama u odnosu na član 86b. Zakona o NBS, a zatim je, takođe s minimalnom korekcijom, isti stav ugradio u Zakon o bankama.¹¹ Dakle, naš zakonodavac je ocenio da nije bilo dovoljno da se u Zakonu o NBS, kao propisu u kome je utvrđena organizacija rada i status organa i zaposlenih u NBS, reguliše da oni koji u praksi sprovode taj nadzor nad subjektima u oblastima finansijskih usluga ne treba da odgovaraju za štetu koja nastaje u vršenju njihovih dužnosti. Tim putem se došlo do preuzimanja sadržine odredaba člana 86b. Zakona o NBS u član 217. ZOS-a.

7) *Ustavni sud Srbije nije se složio sa stavom zakonodavca prema odredbama člana 86b. Zakona o NBS.* Prvi dokaz tog neslaganja Ustavni sud Srbije (dalje u tekstu: Ustavni sud) izrazio je donošenjem Rešenja o pokretanju postupka za utvrđivanje neustavnosti odredaba člana 86b. Zakona o NBS od 19. decembra 2013.¹² Navedeno rešenje dostavljeno je na odgovor Narodnoj skupštini Republike Srbije. Odbor za ustavna pitanja i zakonodavstvo Narodne skupštine RS uputio je odgovor Ustavnom sudu.¹³ Konačan dokaz neslaganja

9 Jelena Ivanović, sudija Upravnog suda u Beogradu: „Spor pune jurisdikcije u upravnosudskoj praksi Republike Srbije”, časopis *Pravni život* br. 10/2013, str. 303-317.

10 Član 90. Zakona o izmenama i dopunama Zakona o Narodnoj banci Srbije („Službeni glasnik RS”, br. 44/2010) predložio je guverner Radovan Jelašić, kao guverner u ostavci, a Narodna skupština RS usvojila je taj stav u integralnoj verziji Zakona o NBS.

11 *Službeni glasnik RS*, br. 107/2005, 91/2010 i 14/2015.

12 Rešenje IUz-1243/2010 od 19. decembra 2013. Videti na <http://www.ustavni.sud.rs/page/predmet/sr-Cyrl-CS79976/?NOLAYout=1>

13 O argumentaciji Odbora za ustavna pitanja i zakonodavstvo Narodne skupštine RS u predmetu

Ustavnog suda sa stavom zakonodavca prema sadržini odredaba člana 86b. Zakona o NBS usledio je u Odluci Ustavnog suda Srbije IUz-1243/2010 od 23. decembra 2014.¹⁴ Drugim rečima, Ustavni sud je iz pravnog poretka Srbije u celini uklonio član 86b. Zakona o NBS. Tom odlukom Ustavnog suda nije pominjao član 217. ZOS-a, ali se mora zaključiti da je i sadržina odredaba člana 217. ZOS-a postala nesaglasna Ustavu RS. Povrh svega, ustavnosudska odluka ima snagu zakona.

8) *Sledi kraći uporednopravni osvrt na pitanje odgovornosti poslodavca za štetu zaposlenog prema trećim licima, kao i osvrt na to pitanje u domaćem važećem pravu.* Prema Opštem austrijskom građanskom zakoniku, Srpskom građanskom zakoniku i Opštem imovinskom zakoniku za Crnu Goru, poslodavac za zaposlene u svojoj službi odgovara po principu krivice, dok Nemački građanski zakonik i Švajcarski zakonik o obligacijama predviđaju da poslodavac za zaposlenog odgovara po principu pretpostavljene krivice.¹⁵ Prema odredbama člana 170. stav 1. Zakona o obligacionim odnosima,¹⁶ za štetu koju je zaposleni u radu ili u vezi s radom prouzrokovao trećem licu odgovara poslodavac po pravilima objektivne odgovornosti za štetu. Poslodavac se ne može osloboditi odgovornosti dokazujući da on nije kriv za nanesenu štetu. Zaposleni odgovara za štetu po principu krivice (subjektivne odgovornosti za štetu).¹⁷ Dalje, prema članu 124. Zakona o državnim službenicima,¹⁸ za štetu koju državni službenik, na radu ili u vezi s radom, prouzrokuje trećem licu nezakonitim ili nepravilnim postupanjem, odgovara Republika Srbija (stav 1.). Oštećenik ima pravo da naknadu štete zahteva od državnog službenika ako je on štetu prouzrokovao namerno (stav 2.). Ako oštećeniku naknadi štetu koju je državni službenik prouzrokovao namerno ili iz krajnje nepažnje, Republika Srbija ima pravo da od državnog službenika zahteva naknadu plaćenog iznosa u roku od šest meseci od dana isplaćene naknade štete (stav 3.). Iz ovog kratkog osvrta na glavne pravne izvore uporednog i domaćeg prava o građanskoj odgovornosti poslodavca za štetu pričinjenu trećem licu može se doći do sledeće opšte karakteristike. Dakle, u daljoj i bližoj uporednopravnoj praksi, to jest među važećim pravnim izvorima, nije bilo zakonika ili zakona koji je predviđao ili danas predviđa da se poslodavac unapred oslobodi od građanske odgovornosti za štetu pričinjenu trećim licima na radu ili u vezi s radom, te u tom pogledu odredbe člana 217. ZOS-a predstavljaju pravni anahronizam.

IUz-1243/2010 detaljnije mr Slobodan Ilijić: „Na marginama Zakona o osiguranju“, *Pravo i privreda* 7-9/2016, str. 577–586.

¹⁴ *Službeni glasnik RS*, br. 40/2015 od 7. maja 2015.

¹⁵ Prof. dr Ilija Babić: „Odgovornost radnika i poslodavca za štetu koju radnik prouzrokuje trećem licu“, *Pravna riječ* br. 43/2015, str. 45–58.

¹⁶ *Službeni list SFRJ*, br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i *Službeni list SRJ*, 31/93 (dalje u tekstu: ZOO).

¹⁷ Prof. dr Ilija Babić – fusnota br. 14.

¹⁸ *Službeni glasnik RS*, br. 79/2005.

2. Posebne karakteristike odredaba o odgovornosti za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih Zakonom o osiguranju

1) *Predviđen je krug lica koja ne odgovaraju za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih ZOS-om.* U tom krugu lica nalaze se NBS i zaposleni u NBS, kao i lica koje po nalogu NBS vrši dužnost utvrđenu Zakonom (stav 1. člana 217. ZOS-a). Za pravilno tumačenje kruga lica merodavne su kako odredbe Zakona o NBS tako i odredbe ZOS-a. Prema Zakonu o NBS, u krugu lica u smislu stava 1. zakonski termin NBS obuhvata NBS kao pravno lice i organe NBS. Pod organima NBS podrazumevaju se guverner, viceguverneri, Izvršni odbor i Savet guvernera. Što se, pak, tiče zakonskog termina – zaposleni u NBS – njegovo tumačenje u praksi ne bi trebalo da izazove teškoće, jer podrazumeva lica koje ima zaključen ugovor o radu s poslodavcem, tj. sa NBS. Drukčije stoji stvar s tumačenjem zakonske formulacije „lice koje po nalogu NBS vrši dužnost utvrđenu ZOS-om“. Ta zakonska formulacija u svakom konkretnom slučaju zahteva tumačenje. U vezi s ovom zakonskom formulacijom može da se navede jedan slučaj. Naime, u članu 174. ZOS-a predviđeno je pravo NBS da u toku vršenja nadzora zahteva proveru ranije datog mišljenja aktuara društva za osiguranje nad kojim se upravo vrši nadzor, razume se, ako postoji sumnja u njegovu ispravnost. U tom slučaju NBS će odrediti drugog aktuara da proveri ranije dato mišljenje prvog aktuara. Taj drugi aktuar za dato mišljenje po nalogu NBS mogao bi da se svrsta u krug lica koja po nalogu NBS vrše dužnost utvrđenu članom 217. ZOS-a. Dakle, krug lica koja ne odgovaraju za štetu nastalu vršenjem dužnosti utvrđenih zakonom većim delom predviđen je i utvrđen u odredbama zakona.

2) *Zakonodavac je u odnosu na krug lica iz člana 217. ZOS-a predvideo i jedan izuzetak.* U članu 217. stavu 1. ZOS-a propisano je da NBS i zaposleni u NBS, kao i lica koje po nalogu NBS vrši dužnost utvrđenu ovim zakonom, ne odgovaraju za štetu koja nastane vršenjem te dužnosti, osim ako se dokaže da je šteta prouzrokovana namerno ili krajnjom nepažnjom. Reči iz završnog dela stava 1., koje glase „osim ako se dokaže da je šteta prouzrokovana namerno ili krajnjom nepažnjom“ predstavljaju taj izuzetak. Tom zakonskom formulacijom htelo se reći da ipak postoji odgovornost NBS, zaposlenih u NBS i lica koje po nalogu NBS vrši neku dužnost utvrđenu ovim zakonom. Međutim, to je tako samo na prvi pogled. Jer, ako bi oštećeni podneo tužbu sudu i u njoj ponudio dokaz da mu je pri vršenju nadzora zaposleni u NBS namerno ili krajnjom nepažnjom prouzročio štetu, sud bi tužbu odbacio zbog prvog dela izreke iz stava 1. člana 217. ZOS-a o neodgovornosti štetnika u NBS. Dakle, navedeni izuzetak čini samo da je član 217. stav 1. ZOS-a protivrečan sam sebi i ništa više od toga.

3) *Na kojim je razlozima zasnovano mišljenje potpisnika ovog rada da odredbe člana 217. ZOS-a nisu saglasne Ustavu RS?* Članom 35. stav 2. Ustava

RS garantovano je osnovno ustavno pravo da svakom (pravnom ili fizičkom licu) pripada naknada materijalne ili nematerijalne štete koju mu nezakonitim ili nepravilnim radom nanese državni organ, imalac javnog ovlašćenja, organ autonomne pokrajine ili organ jedinice lokalne samouprave. U vršenju poslova nadzora nad subjektima u delatnosti osiguranja, NBS nije ništa drugo do imalac javnog ovlašćenja čija su prava, dužnosti i odgovornosti bliže uređeni u Zakonu o NBS, u ZOS-u i ZOO. Dalje, navedeno osnovno ustavno pravo razrađeno je u članu 172. ZOO. U tom članu je propisano da pravno lice odgovara za štetu koju njegov organ pričinu trećem licu, kao i da pravno lice ima pravo da se regresira za štetu od lica koje je štetu skrivilo namerno ili krajnjom nepažnjom. Otuda mišljenje potpisnika ovog rada jeste da po navedenim osnovima u Ustavu RS i ZOO pravno ili fizičko lice koje pretrpi štetu zbog nezakonitog ili nepravilnog rada NBS u postupku nadzora nad subjektom u delatnosti osiguranja može da zahteva naknadu te štete od NBS u parničnom postupku. U zavisnosti od uspeha oštećenog u parnici protiv NBS, zbog radnji ili propusta u vršenju nadzora po osnovu ZOS-a, NBS je ovlašćena da u regresnoj parnici zahteva da se utvrdi zla namera ili krajnja nepažnja lica iz člana 217. ZOS-a, tako da izuzetak naveden na kraju stava 1. tek tada može da dođe do primene. U suštini, odluka Ustavnog suda da je član 86b. Zakona o NBS nesaglasan Ustavu RS bila je zasnovana na članu 35. stava 2. Ustava RS i članu 172. ZOO, pa ti osnovi mogu da važe i za ustavnost člana 217. ZOS-a, budući da su u momentu donošenja odluke Ustavnog suda odredbe člana 86b. Zakona o NBS i člana 217. ZOS-a bile istovetne. Dakle, ta dva osnova čine glavne razloge na kojima se temelji mišljenje potpisnika ovog rada da su odredbe člana 217. ZOS-a nesaglasne Ustavu RS.

4) *Privilegije i imunitet lica predviđenih u članu 217. ZOS-a.* Odredbama st. 1. i 2. člana 217. ZOS-a konstituisan je tzv. sindrom suverena. To znači da je raniji nosilac individualne ili kolektivne funkcije u organu NBS, koji je prestao s vršenjem te funkcije, odnosno ranije zaposleni u NBS, kome je radni odnos prestao u NBS (prešao u poslovnu banku, postao penzioner i sl.), zadržao i dalje zadržava sve ranije privilegije i imunitet. S obzirom na napred izraženo mišljenje potpisnika ovog rada da je član 217. ZOS-a u celini nesaglasan sa Ustavom RS, to se mišljenje proteže i na odredbe stava 2. tog člana.

5) *Novo proširenje privilegija i imuniteta lica iz člana 217. ZOS-a (st. 3 i 4.).* Ovim odredbama na nov način je proširen tzv. sindrom suverena, jer je predviđeno da NBS snosi troškove zastupanja u sudskim i upravnim postupcima u vezi s dužnostima koje su ta lica obavljala i posle prestanka radnog odnosa, odnosno prestanka vršenja dužnosti u NBS. Na prvi pogled, moglo bi se razumeti da se odredbe člana 217. st. 3. i 4. ZOS-a odnose samo na zaposlene u NBS. Međutim, zakonska formulacija koja je imala u vidu lica

kojima je prestao radni odnos u NBS mogla je da se odnosi i na nosioce funkcija kolegijalnih i individualnih organa NBS, tako da bi bilo pogrešno privilegije i imunitet iz st. 3. i 4. člana 217. ZOS-a svoditi samo na zaposlene u NBS. Otuda treba uzeti da su odredbe st. 3. i 4. člana 217. ZOS-a stipulisane u korist svih iz kruga lica navedenih u svim stavovima tog člana. Dakle, reč je o novom proširenju privilegija i imuniteta lica iz člana 217. ZOS-a da NBS snosi troškove zastupanja u svim vrstama sudskih postupaka i bez vremenskog ograničenja.

Zaključak

1) Odlukom Ustavnog suda Srbije utvrđeno je da odredbe člana 86b. Zakona o Narodnoj banci Srbije nisu saglasne sa Ustavom RS.

2) Član 217. Zakona o osiguranju bio je istovetan članu 86b. Zakona o Narodnoj banci Srbije u vreme stupanja na snagu Zakona o osiguranju, čime su se stekli ustavnopravni razlozi da se član 217. Zakona o osiguranju putem novele izostavi iz tog zakona.

Literatura

- Ustav Republike Srbije (*Službeni glasnik RS*, br. 98/2006);
- Zakon o obligacionim odnosima (*Službeni list SFRJ*, br. 29/1978, 39/1985, 45/1989-USJ, 57/1989, 31/1993);
- Zakon o Narodnoj banci Srbije (*Službeni glasnik RS*, br. 72/2003, 55/2004, 85/2005-dr. zakon, 44/2010, 76/2012, 106/2012, 14/2015, 40/2015-US);
- Zakon o Ustavnom sudu (*Službeni glasnik RS*, br. 109/2007, 99/2011, 18/2013-US, 40/2015-dr. zakon, 103/2015);
- Zakon o Narodnoj skupštini (*Službeni glasnik RS*, br.9/2010);
- Poslovnik Narodne skupštine (*Službeni glasnik RS* br. 20/2012 prečišćen tekst);
- Zakon o državnim službenicima (*Službeni glasnik RS*, br.79/2005, 81/2005-ispravka, 83/2005-ispravka, 64/2007, 67/2007-ispravka, 116/2008, 104/ 2009, 99/2014);
- Zakon o bankama (*Službeni glasnik RS*, br. 107/2005, 91/2010 i 14/2015);
- Zakon o opštem upravnom postupku (*Službeni glasnik RS*, br.18/2016);
- Zakon o parničnom postupku (*Službeni glasnik RS*, br. 72/2011, 49/2013-US, 74/2013-US, 55/2014);
- Zakon o upravnim sporovima (*Službeni glasnik RS*, br. 111/2009);
- Statut Narodne banke Srbije (*Službeni glasnik RS*, br. 12/2013, 18/2015, 72/2015);
- Zakon o finansijskom lizingu (*Službeni glasnik RS*, br. 55/2003, 61/2005, 31/2011, 99/2011-dr. zakon, 99/2011-dr. zakon);

**S. Ilijić: Odgovornost za štetu nastalu vršenjem
dužnosti utvrđenih Zakonom o osiguranju**

- Zakon o osiguranju (*Službeni glasnik RS*, br. 55/2004, 70/2004-ispravka, 61/2005, 61/2005-dr. zakon, 85/2005-dr. zakon, 101/207, 63/2009-US, 107/2009, 99/2011, 119/2012, 116/2013, 139/2014-dr. zakon);
- Zakon o osiguranju (*Službeni glasnik RS*, br. 139/2014);
- Zakon o dobrovoljnim penzijskim fondovima i penzijskim planovima (*Službeni glasnik RS*, br. 85/2005 i 31/2011);
- Ljubodrag Pljakić, sudija Vrhovnog suda Srbije: „Rešavanje po slobodnoj oceni – izraz načela zakonitosti“, *Pravni informator* br. 11/2003, str. 2-4;
- Prof. dr Zoran Tomić: „Diskreciona ocena u upravnom pravu“, *Bilten Vrhovnog suda Srbije* br. 3/2006, str.187-203;
- Jelena Ivanović, sudija Upravnog suda: „Spor pune jurisdikcije u upravno-sudskoj praksi“, *Pravni život* br. 10/2013, str. 303-317;
- Prof. dr Ilija Babić: „Odgovornost radnika i poslodavca za štetu koju radnik prouzrokuje trećem licu“, *Pravna riječ* br. 43/2015, str. 45-58.

UDK: 347.31:3.085:347.417:368.021:368.036:347.154:241.36:336.711(497.11)

Slobodan N. Ilijić MSc¹,

Member of Presidency of the Association of Serbian Jurists

LIABILITY FOR DAMAGE CAUSED BY PERFORMANCE OF DUTIES ESTABLISHED BY THE INSURANCE LAW

SCIENTIFIC CRITIC

Abstract

The Insurance Law entered into effect on 26th December 2014, but the greatest number of its provisions started to be implemented on 27th June 2015. One of specific details of that law were provisions of Article 217 of the Insurance Law. These provisions regulate relief that persons who performed duties defined by the Insurance Law were relieved from liability for damage. The paper provides general and special characteristics of provisions of Article 217 of the Insurance Law. Article 217 of the Insurance Law was identical to Article 86b of the Law on the National Bank of Serbia when the Insurance Law entered into effect. Decision of the Constitutional Court of the Republic of Serbia stipulated that provisions of Article 86b of the Law on the National Bank of Serbia were not in compliance with the Constitution of the Republic of Serbia, so the author proposed in his conclusions to omit Article 217 of the Insurance Law from that law by a novel.

Key words: *the Insurance Law; the Law on the National Bank of Serbia; supervision of insurance activities; relief from liability for damage caused while performing duties defined by the law.*

¹ e-mail: sloba.ilijic@gmail.com
Paper received: 23.6.2016.
Paper accepted: 30.6.2016.

Introductory Notes

The Insurance Law² came into effect on 26th December 2014. It started to be implemented six months after its effective date, i.e. from 27th June 2015. Out of total of 281 Articles, the greatest number of provisions of this law started to be implemented on 27th June 2015, and especially certain provisions of the Insurance Law shall be implemented from the day of accession of the Republic of Serbia to the World Trade Organisation, i.e. from the day of accession of the Republic of Serbia to the European Union. Previous Insurance Law³ ceased to be effective from the effective date of the new Insurance Law, except that several of its provisions continued to be legally valid. Apart from the Insurance Law, supervision of insurance companies is regulated by the Law on the National Bank of Serbia⁴, therefore, the Insurance Law and the Law on the National Bank of Serbia are the most important legal sources for supervision of insurance activities. The Insurance Law, as well as previous Insurance Law from 2004, regulated status issues of insurance companies, and especially supervision of such companies. Specifically, the subject matter of this paper shall be provisions on liability for damage caused by performance of duties established by the Insurance Law. These provisions are contained in Article 217 of the Insurance Law.

1. General Characteristics of Provisions on Liability for Damage Caused by Performance of Duties Established by the Insurance Law

1) *Provisions on liability for damage caused by performance of duties established by the Insurance Law are in Chapter X of the Insurance Law.* That Chapter contains totally 33 Articles and its title is – Insurance supervision. The Chapter X contains three Sections. The first Section closely regulates supervision of insurance activities (Article 187- 196). The second Section deals with numerous measures that can be ordered to the insurance company (Article 197-217), provided that the last Article of that Section, i.e. Article 217 of the Insurance Law regulates directly liability of persons authorised to perform supervision of insurance activities. Finally, the third Section of this chapter combined provisions

² *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 139/2014 (hereinafter referred to as the Insurance Law).

³ *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 55/2004, 70/2004-correction, 61/2005, 61/2005-state law, 82/2005- state law, 101/2007, 63/2009-Decision of the Constitutional Court, 107/2009, 99/2011, 119/2012 and 116/2013 (hereinafter referred to as the Law from 2004).

⁴ *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 72/2003, 55/2004, 44/2010, 76/2012, 106/ 2012 and 40/2015- Decision of the Constitutional Court (hereinafter referred to as the Law on National Bank of Serbia)

on additional supervision of insurance activities (Article 218-219). Therefore, 32 Articles in Chapter X of the Insurance Law addressed supervision and supervision measures of insurance activities, where such entities were objects of supervision, and only Article 217 of the Insurance Law referred to persons that directly supervised those entities. The interest to separately consider Article 217 of the Insurance Law arose from that legal fact.

2) *One legislative and legal controversy is attached to Article 217 of the Insurance Law.* The controversy lies in the fact that heading above that article refers to a subject – liability – and the contents of provisions in that article undoubtedly refer to – non-existence of liability or relief of liability. That means that the heading above article announced provisions on civic liability and the contents of provisions from that article undoubtedly showed that it was not a civic liability but relief of liability for damage caused by performance of duties established by the Insurance Law. Therefore, legislative and legal controversy attached to Article 217 of the Insurance Law is so obvious that one do not require legal education to notice it.

3) *Official explanation of the Proposal of the Insurance Law⁵ failed to address reasons used by the legislator when introducing provisions for relief of liability for damage caused by performance of duties established by the Insurance Law.* Laws of systemic character often regulate issues of liability of entities, which are authorised or responsible for implementation of the said law, and these laws contain explanation where adequate attention is given to norms used for regulation of liability for implementation of the said law. The Insurance Law is a systemic law in insurance so it was reasonably expected that the explanation contained reasons or grounds for the legislator to introduce provisions on relief of liability caused by damage. Instead of these reasons, the official explanation referred to the other Section in a completely different context. In the Official Explanation it is highlighted that the second Section of the Chapter X contains increased number of supervision measures compared to the previous Insurance Law from 2004. These are supervision measures that, the National Bank of Serbia (hereinafter referred to as the NBS), as a supervisory body, can order to any entity operating in insurance. Therefore, instead of stating reasons for introduction of provisions of Article 217 of the Insurance Law, the Official Explanation focused on a completely different topic.

⁵ Decree of the Governor of the National Bank of Serbia KG No. 4935/1/14 as of 3rd December 2014 entitled to the president of the National Assembly of the Republic of Serbia, where it was registered under 01 No. 400-4390/14 as of 5th December 2014, Proposal of the Insurance Law and Proposal of the Law on Amendments and Additions to the Law on the Protection of Financial Services Consumers, Proposal of amendments to the Law on Foreign Exchange Operations and Proposal of amendments to the Law on Prevention of Money Laundering and the Financing of Terrorism were submitted for consideration and adoption (hereinafter referred to as the Official Explanation).

4) Article 217 of the Insurance Law and increased number of supervision measures tackled the issue of legal nature of supervision measures that the NBS can order, and especially the issue of legal nature of fines. Increase of the number of supervision measures as well as increase of general social attention to the administrative supervision, presents an important and actual social occurrence in Serbia. Recognising that trend, the national legal science in the field of administrative law fully explained the legal nature of discretionary authorities in the administrative supervision. However, nearly no attention was given to consideration of issues on legal nature of measures in administrative supervision, even in the event of measures of supervision of the NBS over insurance activities⁶. According to the second Section of the Chapter X of the Insurance Law there are nine measures that the NBS can order to an entity dealing with insurance activities. These are a letter of warning, public disclosure of information about the insurance undertaking's failure to meet its obligations or failure to meet them in a timely manner or about the undertaking's non-compliance with the regulations, measures to eliminate illegal activities and irregularities in the operation of the undertaking, measures for failing to act in line with risk management regulations, order that members of management be dismissed and suspended, interim measures, placing of an undertaking into receivership, order that the insurance portfolio be transferred to another insurance undertaking, revoking the license to carry on specific or all classes of insurance business⁷. Independently of taking those measures, the NBS can order a fine at the range of 100.000 to 5.000.000 RSD, and to a responsible person within that undertaking a fine at the range of 30.000 to 1.000.000 RSD⁸. A fine, according to the signatory to this paper, obviously presents a penalty, a form of punishment for the undertaking and the responsible person, i.e. presents a form of taking assets of the punished undertaking by the supervision authority. The prescribed fine in the Insurance Law is not a criminal fine or a fine for the economic infraction or a sanction for misdemeanour, which, pursuant to our administrative and legal system, can in the prescribed proceeding issued only by courts. Regarding the fine, which according to the stated provisions of the Insurance Law can be issued by the NBS, one should bear in mind that the fine is paid to a special account of the NBS, and thus presents its income, i.e. the paid fine does not present income of the budget of the Republic of Serbia. Supervision authority, its executive or the official person is, in advance and pursuant to Article 217 of the Insurance Law, relieved from liability for damage caused at work or in connection with work, even in the event that such measure was later in the court

6 Ljubodrag Pljakic, Judge of the Supreme Court of Serbia: Rešavanje po slobodnoj oceni – izraz načela zakonitosti, *Legal Journal* No. 11/2003, p. 2-4; Professor Zoran R. Tomić, PhD: Diskreciona ocena u upravnom pravu, *Bulletin of the Supreme Court of Serbia* No. 3/2006, p. 187-203.

7 Article 197, 198 of the Law on NBS.

8 Article 197 and 198 in conjunction with Article 259, 260, 261, 262, 263 of the Insurance Law.

proceeding determined as irregularly or illegally issued. Therefore, Article 217 of the Insurance Law and increase of the number of supervision measures in the Insurance Law opened the issue of legal nature of supervision measures stated in the Insurance Law, and especially the issue of legal nature of the fine issued by the NBS during supervision. Finally, administrative and legal issue of the fine in the Insurance Law remained unsolved.

5) *Procedural and legal framework of Article 217 of the Insurance Law deserves a special attention.* Each of prescribed measures, even the fine pursuant to the stated provisions of the Insurance Law, is imposed to an insurance undertaking upon conducted administrative proceeding, provided that the legal condition is that every entity (a legal entity or a natural person) in the administrative proceeding before the supervision authority shall declare, and if necessary, shall be read the report regarding circumstances significant for the specified imposed measure, and all with respect to the sanction-measure. This is important in the light of the fact that the NBS decision on imposition of supervision measure is final in the administrative proceeding, that the appeal against the decision on imposition of measure cannot prevent and delay execution, and that the administrative court does not have a full jurisdiction⁹ over the supervision measure imposed by the NBS. A client dissatisfied with the decision of the administrative court (passed in incomplete jurisdiction) can seek justice before the Constitutional Court of the Republic of Serbia, and if a client is not satisfied then the next step would be the European Court of Human Rights in Strasbourg. Therefore, procedural and legal framework in which Article 217 of the Insurance Law exists opened some new horizons in implementation of human rights and freedom in the legal system of the Republic of Serbia.

6) *Origin of provisions of Article 217 of the Insurance Law has an interesting legal background.* First of all, contents of provisions of Article 217 of the Insurance Law are identical to contents of provisions of Article 86b of the Law on the NBS, which means that Article 217 of the Insurance Law is actually taken Article 86b of the Law on the NBS. Namely, novel of the Law on the NBS¹⁰ from 2010 the legislator, among other things, introduced Article 86b of the Law on the NBS in the legal system of Serbia. With that Article the legislator adopted an opinion that within supervision of financial services any person in charge of supervision and imposition of measures in practice shall not be liable for the damage caused in performance of their duties. That opinion was included in article 180a of the

⁹ Jelena Ivanović, Judge of the Administrative Court in Belgrade: Spor pune jurisdikcije u upravno-sudskoj praksi Republike Srbije, *Pravni život* No. 10/2013, p. 303-317.

¹⁰ Article 90 of the Law on Changes and Amendments to the Law on the National Bank of Serbia (the Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 44/2010) was proposed by the Governor Radovan Jelacic, outgoing governor, and the National Assembly of the Republic of Serbia adopted this paragraph in integral version of the Law on NBS.

previous Insurance Law from 2004 by the legislator, with minimum corrections compared to Article 86b of the Law on the NBS, and then, also with minimum correction, the same opinion was included by the legislator in the Law on Banks¹¹. Therefore, our legislator assessed that it was not sufficient in the Law on the NBS, as a document defining organisation of work and status of authorities and employees in the NBS, to stipulate that those in charge of supervision of financial services should not be liable for any damage caused by performance of their duties. Therefore, in that manner contents of provisions of Article 86b of the Law on NBS were transferred to Article 217 of the Insurance Law.

7) *The Constitutional Court of the Republic of Serbia did not agree with the legislator regarding provisions of Article 86b of the Law on the NBS.* The Constitutional Court of the Republic of Serbia (hereinafter referred to as the Constitutional Court) provided the first evidence of that disagreement by enacting a Ruling on the initiation of a procedure to assess constitutionality of provisions of Article 86b of the Law on the NBS as of 19th December 2013¹². The stated Ruling was delivered as a response to the National Assembly. Committee on Constitutional and Legislative Issues of the National Assembly of the Republic of Serbia sent a reply to the Constitutional Court¹³. The final evidence of disagreement of the Constitutional Court with the legislator's opinion regarding contents of provisions of Article 86b of the Law on the NBS was stated in the Decision of the Constitutional Court of the Republic of Serbia IY3-1243/2010 as of 23rd December 2014¹⁴. In other words, the Constitutional Court removed from the legal system of Serbia the entire Article 86b of the Law on the NBS. Such decision of the Constitutional Court did not mention Article 217 of the Insurance Law, but it has to be concluded that the contents of provisions of Article 217 of the Insurance Law became contrary to the Constitution of the Republic of Serbia. Otherwise the decision of the Constitutional Court has a full legal power.

8) *Shorter comparative-legal overview of the issue of liability of employer for damage caused by an employee to any third party, and overview of that issue in national applicable law.* According to the Civil Code of Austria, the Serbian Civil Code and the General Property Code for Montenegro the employer was liable for its employees unless proven guilty, while the German Civil Code and the Swiss Civil Code stipulated that the employer was liable for its employees under principle of assumed guilt¹⁵. According to provisions of Article 170

11 *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 107/2005, 91/2010 and 14/2015.

12 Ruling IY3-1243/2010 as of 19th December 2013. See: <http://www.ustavni.sud.rs/page/predmet/sr-Cyrl-CS79976/?NOLAYout=1>

13 Explanation of the Committee on Constitutional and Legislative Issues of the National Assembly of the Republic of Serbia in the case IY3-1243/2010 can be found in detail, Mr Slobodan Ilijić: Na marginama Zakona o osiguranju, *Pravo i privreda* 7-9/2016, p.577-586.

14 *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 40/2015 as of 7th May 2015.

15 Professor Ilija Babić, PhD: Odgovornost radnika i poslodavca za stetu koju radnik prouzrokuje

Paragraph 1 of the Law on Contracts and Torts¹⁶ that employer shall be liable for damage caused by an employee while working or in relation to work, to a third party, under the rules of strict liability. The employer cannot be relieved from liability by proving its innocence regarding caused damage. The employee shall be liable for damage under the principle of guilt (subjective liability for damage)¹⁷. Furthermore, according to Article 124 of the Law on Civil Servants¹⁸ the Republic of Serbia shall be liable for any damage caused by a civil servant to a third person due to illegal or incorrect work of a civil servant (Paragraph 1). The claimant shall have the right to request indemnity directly from a civil servant if a civil servant deliberately caused damage (Paragraph 2). If the Republic of Serbia pays damage to a claimant caused by a civil servant to a third person intentionally or with gross negligence, it shall have the right to compensatory claim against the civil servant in the amount of damages paid within six months from the day of payment of caused damage (Paragraph 3). This short overview of the main legal sources of comparative and national law regarding civil liability of an employer for any damage caused to a third party shows the following general characteristic. Therefore, in future and current comparative and legal practice, i.e. among applicable legal sources, there were no codes or laws that stipulated or shall stipulate that the employer shall be in advance relieved from the civil liability for any damage caused to a third party while working or in relation to work, and in that respect provision of Article 217 of the Insurance Law, presented a legal anachronism.

2. Special Characteristics of Provisions on Liability for Damage Caused while Performing Duties Defined by the Insurance Law

1) *A group of persons not liable for damage caused by performing duties shall be stipulated according to the Insurance Law.* That group shall include the NBS and employees of the NBS, as well as persons that perform duties determined by this law upon order of the NBS (Paragraph 1 Article 217 of the Insurance Law). Provisions of the Law on the NBS and provisions of the Insurance Law shall apply in order to regularly interpret this group of persons. According to the Law on the NBS this group of persons, in terms of Paragraph 1, the legal term of NBS shall include: the NBS, as a legal entity and authorities of the NBS. Authorities of the NBS shall mean the governor, vice-governors, the Executive Board and the Council of the Governor. When it comes to a legal term – employees of the NBS – its interpretation in practice should not cause any difficulties because it

trećem licu, *Pravna riječ* No. 43/2015, p. 45-58.

16 *The Official Gazette of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia* No. 29/78, 39/85, 45/89 and 57/89 and the *Official Gazette of the Federal Republic of Yugoslavia*, 31/93 (hereinafter referred to as the Law on Contracts and Torts).

17 Professor Ilija Babić, PhD-footnote No. 14.

18 *The Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 79/2005.

shall mean a person that has concluded a contract with the employer, i.e. the NBS. Interpretation of legal formulation is different – a person that upon the order of the NBS performs a duty defined under the Insurance Law. This legal formulation in each specific case shall require interpretation. One case can be stated regarding this legal formulation. Namely, Article 174 of the Insurance Law stipulates the right of the NBS to, in the process of supervision, require that the opinion of a certified actuary be reviewed by another certified actuary – if there are reasons to doubt the correctness of the opinion. In that case, the NBS shall choose another actuary to review previously given opinion of the first actuary. The second actuary, chosen by the NBS, could be classified in the group of persons that perform duties upon order of the NBS defined by Article 217 of the Insurance Law. Therefore, a group of persons that are not liable for damage caused while performing duties defined by the law is greatly stipulated and defined in provisions of the law.

2) *The legislator stipulated one exception regarding the group of persons from Article 217 of the Insurance Law.* Article 217 Paragraph 1 of the Insurance Law stipulates that the National Bank of Serbia and its employees, as well as the person performing duties in line with instructions of the NBS in compliance with this Law, shall not be held liable for the damage that arises from the performance of such duty, unless it has been proven that such damage was caused deliberately or by gross negligence. Words from the final part of Paragraph 1 that read – unless it has been proven that such damage was caused deliberately or by gross negligence – present that exception. This legal formulation shall mean that there is liability of the NBS, employees of the NBS and persons performing duties in line with instructions of the NBS in compliance with this Law. However, it only appears so. If a claimant filed a claim to the court and provided evidence that while performing supervision an employee from the NBS deliberately or with gross negligence caused damage, the court would dismiss the claim due to the first part of the enacting clause from Paragraph 1 Article 217 of the Insurance Law regarding non-existence of liability of a tortfeasor in the NBS. Therefore, the stated exception only makes Article 217 Paragraph 1 of the Insurance Law contrary by its nature and nothing more.

3) *What reasons are the basis of the opinion of the signatory to this paper that provisions of Article 217 of the Insurance Law do not comply with the Constitution of the Republic of Serbia?* Article 35 Paragraph 2 of the Constitution of the Republic of Serbia stipulates that everyone (legal entity or natural person) shall have the right to compensation of material or non-material damage inflicted on him by unlawful or irregular work of a state authority, entities exercising public powers, authorities of the autonomous province or local government. While performing supervision of insurance activities, the NBS is merely an authorization holder

whose rights, duties and responsibilities are closely defined in the Law on the NBS, the Insurance Law and the Law on Contracts and Torts. Furthermore, the stated fundamental constitutional right is defined in Article 172 of the Law on Contracts and Torts. That Article stipulates that a legal entity shall be liable for damage caused by its body to a third person and that a legal entity shall be entitled to recover against a person being at fault for damage inflicted deliberately or by gross negligence. Hence, opinion of the signatory to this paper is that according to the stated basis in the Constitution of the Republic of Serbia and the Law on Contracts and Torts, a legal entity or a natural person that suffered a damage due to unlawful or irregular work of the NBS during supervision of insurance activities, may require in legal proceeding a compensation for such damage from the NBS. Depending on the success of the claimant in the proceeding initiated against the NBS, due to actions or omissions while performing supervision in line with the Insurance Law, the NBS is authorised to require in recourse claim determination of wilful intention or gross negligence committed by a person from Article 217 of the Insurance Law, so that the exception stated in the end of Paragraph 1 can only then be applied. Essentially, the decision of the Constitutional Court that Article 86b of the Law on the NBS is not in compliance with the Constitution of the Republic of Serbia was based on Article 35 Paragraph 2 of the Constitution of the Republic of Serbia and Article 172 of the Law on Contracts and Torts, so these bases can be effective compared to legality of Article 217 of the Insurance Law, considering that, at the moment of enacting of the decision of the Constitutional Court, provisions of Article 86b of the Law on the NBS and Article 217 of the Insurance Law were identical. Therefore, these two bases are the main reasons based on which the signatory to this paper formed his opinion that provisions of Article 217 of the Insurance Law were not in compliance with the Constitution of the Republic of Serbia.

4) *Privileges and immunities for persons stipulated in Article 217 of the Insurance Law.* Provisions of Paragraphs 1 and 2 of Article 217 of the Insurance Law constitute the so called syndrome of sovereignty. That means that previous holder of an individual or a collective function in the body of the NBS, whose employment with the National Bank of Serbia has terminated (became employed with a business bank, retired and the like), has kept and shall still keep all previous privileges and immunities. Starting with the above stated opinion of the signatory to this paper that Article 217 of the Insurance Law was not fully in compliance with the Constitution of the Republic of Serbia, that opinion shall include provisions of Paragraph 2 of that Article.

5) *New expansion of privileges and immunities of persons from Article 217 of the Insurance Law (Paragraphs 3 and 4).* These provisions expand in a new

manner the so called syndrome of sovereignty because it is stipulated that the NBS shall reimburse the expenses of representation in court and administrative proceedings initiated in relation to duties that such employees performed even after termination of their employment in the NBS. At first it could be understood that provisions of Article 217 of the Insurance Law, Paragraph 3 and 4 of the Insurance Law referred only to employees of the NBS. However, legal formulation that had in mind – persons whose employment with the National Bank of Serbia has terminated – could have referred to holders of functions of boards and individual bodies of the NBS, so that it would be wrong to reduce privileges and immunities from Paragraph 3 and 4 of Article 217 of the Insurance Law only to employees of the NBS. Hence, it should be considered that provisions of Paragraphs 3 and 4 of Article 217 of the Insurance Law are stipulated to the interest of all persons stated in all paragraphs of that article. Therefore, it is a new expansion of privileges and immunities for persons from Article 217 of the Insurance Law and the NBS shall reimburse the expenses of representation in all court proceedings and without time limits.

Conclusions

1) Decision of the Constitutional Court of the Republic of Serbia stipulated that provisions of Article 86b of the Law on the National Bank of Serbia are not in compliance with the Constitution of the Republic of Serbia.

2) Article 217 of the Insurance Law was identical to Article 86b of the Law on the National Bank of Serbia when the Insurance Law entered into effect that lead to constitutional and legal reasons for Article 217 of the Insurance Law to be omitted from that law by a novel.

Literature

- The Constitution of the Republic of Serbia (*the Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 98/2006*);
- The Law on Contracts and Torts (*the Official Gazette of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia, No. 29/1978, 39/1985, 45/1989-the Constitutional Court of Yugoslavia, 57/1989, 31/1993*);
- The Law on the National Bank of Serbia (*the Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 72/2003, 55/2004, 85/2005-state law, 44/2010, 76/2012, 106/2012, 14/2015, 40/2015- the Constitutional Court*);
- Law on the Constitutional Court (*the Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 109/2007, 99/2011, 18/2013- the Constitutional Court, 40/2015-state law, 103/2015*);
- The Law on the National Assembly (*the Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 9/2010*);

S. Ilijić: Liability for Damage Caused by Performance of Duties Established by the Insurance Law

- Rules of Procedure of the National Assembly (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 20/2012 revised);
- The Law on Civil Servants (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 79/2005, 81/2005-corrigendum, 83/2005-corrigendum, 64/2007, 67/2007-corrigendum, 116/2008, 104/2009, 99/2014);
- The Law on Banks (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 107/2005, 91/2010 and 14/2015);
- The Law on General Administrative Procedure (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 18/2016);
- The Law on Civil Procedure (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 72/2011, 49/2013- the Constitutional Court, 74/2013- the Constitutional Court, 55/2014);
- Administrative Disputes Act (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 111/2009);
- Statute of the National Bank of Serbia (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 12/2013, 18/2015, 72/2015);
- The Law on Financial Leasing (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 55/2003, 61/2005, 31/2011, 99/2011-state law, 99/2011-state law);
- The Insurance Law (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 55/2004, 70/2004-correction, 61/2005, 61/2005-state law, 85/2005- state law, 101/2007, 63/2009-YC, 107/2009, 99/2011, 119/2012, 116/2013, 139/2014- state law);
- The Insurance Law (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 139/2014);
- The Law on Voluntary Pension Funds and Pension Schemes (*the Official Gazette of the Republic of Serbia*, No. 85/2005 and 31/2011);
- Ljubodrag Pljakić, Judge of the Supreme Court of Serbia: Rešavanje po slobodnoj oceni – izraz načela zakonitosti, *Pravni informator* No. 11/2003, p. 2-4;
- Professor Zoran Tomić, PhD: Diskreciona ocena u upravnom pravu, *Bilten Vrhovnog suda Srbije* No. 3/2006, p.187-203;
- Jelena Ivanović, Judge of the Administrative Court: Spor pune jurisdikcije u upravno-sudskoj praksi, *Pravni život* No. 10/2013, p. 303-317;
- Professor Ilija Babić, PhD: Odgovornost radnika i poslodavca za štetu koju radnik prouzrokuje trećem licu, *Pravna riječ* No. 43/2015, p. 45-58.

Translated by: **Jelena Rajković**

IN MEMORIAM

PROF. DR PREDRAG ŠULEJIĆ

ODLAZAK NAJVEĆEG SRPSKOG STRUČNJAKA ZA PRAVO OSIGURANJA I POSVEĆENIKA U PRAVNE NAUKE

Profesor Predrag Šulejić aktivno je učestvovao, od trenutka osnivanja do danas, u radu našeg časopisa i teško je naći reči kojima bismo mogli da mu se odužimo za trud i veru koje je u nas uložio. Kao veliki poštovaoci rada i dela dugogodišnjeg prijatelja „Dunav osiguranja“, čija stručna podrška nikada nije uskraćena našoj kući, u ovom broju časopisa „Tokovi osiguranja“ objavljujemo reči prof. dr Mirka Vasiljevića, kojima se na komemorativnoj sednici Pravnog fakulteta, 30. maja oprostio od svog kolege.

Surovost životne istine – smrt, odnela je ovih dana našeg uvaženog i voljenog profesora dr Predraga – Peđu Šulejića, odnela je naučnoj zajednici i Pravnom fakultetu Univerziteta u Beogradu istinskog i tihog naučnog pregaoca i mislioca, odnela je Spoljnotrgovinskoj arbitraži pri Privrednoj komori Srbije dugogodišnjeg prepoznatljivog i odgovornog arbitra, odnela je Komisiji za izradu građanskog zakonika Srbije istaknutog člana, odnela je širokoj pravničkoj javnosti i struci čoveka čija je reč bila uvek poslednja za oblast prava osiguranja. I tu zastaje moć reči pred potrebom da učine ono što bi sve ove institucije, i posebno profesorova porodica, želeli. Ali zadatak reči, pa i reči na ovoj komemorativnoj sednici ostaje da zabeleže, da utemelje, da podsećaju, da izraze, da ostave, da sačuvaju, da prenesu, da utisnu, da ne daju da zaborav nadvlada.

Profesor Šulejić rođen je u Smederevskoj Palanci 1934. godine. Rodni grad je veoma voleo i svakom mu se zgodom vraćao. Studirao je na Pravnom fakultetu u Beogradu i diplomirao kao odličan student 1957. godine. Karijeru diplomiranog pravnika počeo je kao advokatski pripravnik u Smederevskoj Palanci i u Beogradu. Školske 1961/62. godine boravio je u Evropskom

univerzitetskom centru u Nansiju, gde je sa uspehom završio specijalizaciju. Godine 1962. izabran je za asistenta na Pravnom fakultetu Univerziteta u Beogradu, gde decembra 1964. brani doktorsku disertaciju „Osiguranje od građanske odgovornosti“. Školsku 1967/68. proveo je kao stipendista vlade Francuske na Pravnom fakultetu I u Parizu, gde je izučavao pravo osiguranja. Nakon povratka, 1968. godine, izabran je za docenta na Pravnom fakultetu u Beogradu. Od 1970. godine samostalno izvodi nastavu iz prava osiguranja, a učestvovao je i u izvođenju nastave iz privrednog prava, obligacionog prava, uvoda u građansko pravo i stvarno pravo. Za vanrednog profesora za predmet Privredno pravo i Pravo osiguranja izabran je 1973. godine, a za redovnog profesora 1979. Logikom sile zakona, penzionisan je 30. septembra 2001. godine.

Naučni opus prof. Šulejića izuzetno je plodan. Objavio je preko 100 naučnih i stručnih članaka, mnoštvo recenzija i komentara. Bio je mentor desetina magistarskih i doktorskih teza. Razume se da je najveći doprinos naučnoj zajednici ostavio svojim udžbenikom *Pravo osiguranja*, čije se prvo izdanje pojavilo 1973. godine, kada sam, kao student završne godine studija, i sâm imao zadovoljstvo i čast da upravo iz ovog udžbenika spremam ispit iz predmeta Pravo osiguranja.

Profesor Šulejić je zaista bio u pravom smislu dete univerziteta, fakulteta, i odoleo je izazovu da to podeli s drugim, izazovnijim funkcijama i položajima van fakulteta, osećajući da time neće biti ono što on uistinu i jeste bio – univerzitetski profesor i učitelj studenata prava. Udžbenik *Pravo osiguranja* doživeo je kasnije više izdanja, ali je prvo izdanje, svakako, ostavilo najviše traga, bila je to knjiga prvenac i pionirski poduhvat u ovoj oblasti u našoj zemlji u ono vreme. Ova knjiga ostavila je velikog traga i odjeka ne samo u našoj univerzitetskoj zajednici, već i u širokoj pravničkoj populaciji. Kako je bilo juče, kako je i danas, a siguran sam i ubuduće, postojaće naš zajednički osećaj da će se, kad se pomene pravo osiguranja, misliti na profesora Šulejića, kao što će se, kad se pomene ime profesora Šulejića, misliti na pravo osiguranja. Što bi pesnik rekao, „imao se rašta i roditi“! Decenijski skupovi pravnika na Kopaoniku, u Vrnjačkoj Banji, Budvi, na Paliću, Zlatiboru i gde još ne, nisu mogli da prođu bez učešća i referata profesora Šulejića, koji su ostavljali traga.

Sa svojim referatima, profesor Šulejić učestvovao je kao nacionalni predstavnik i na više kongresa Svetskog udruženja za pravo osiguranja, a objavljivao je radove i u stranim časopisima, posebno francuskim, držao predavanja i na Pravnom fakultetu u Novom Sadu, Saobraćajnom fakultetu u Beogradu, a bio je i dugogodišnji upravnik specijalističkih studija „Ugovori u spoljnoj trgovini“, koje je sa uspehom organizovao Pravni fakultet u Beogradu. Ne može ostati neupamćena ni nezabeležena urednička aktivnost profesora

Šulejića – bio je urednik časopisa *Osiguranje u teoriji praksi*, član Izdavačkog saveta časopisa *Tokovi osiguranja*, jedan od urednika *Enciklopedije imovinskog prava i prava udruženog rada*, *Pravnog leksikona*. Posebno je zapaženo njegovo stručno učešće u radu naše vodeće osiguravajuće kuće „Dunav osiguranje“.

Dragi naš Šule, pravnička i intelektualna javnost, kao i javnost uopšte, duguju Ti nemerljivo mnogo. Taj dug profesoru pedagogu – uzoru, naučniku posvećeniku – uzoru, čoveku – uzoru, ova javnost može vratiti samo na jedan način – zavetom čuvanja uspomena i zavetom nezaborava. Ona to danas ovim rečima upravo i čini.

*Govor prof. dr Mirka Vasiljevića na komemorativnoj sednici
Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu*

IN MEMORIAM

PROFESSOR PREDRAG ŠULEJIĆ, PHD

**Departure of the Greatest Serbian Expert in Insurance Law
and Devotee of Law Sciences**

Professor Predrag Šulejić actively participated, from the moment of foundation until today, in the work of our journal and it is hard to find words with which we could repay for all his efforts and faith in the journal. As great admirers of his work, a long-time friend of Dunav Insurance Company, whose expert support was never denied to our company, in this issue of the journal Insurance Trends we will publish a speech given by professor Mirko Vasiljević, PhD, to pay last respects to his colleague at a commemorative session held at the Faculty of Law on 30th May.

Cruelty of life's truth – death, took away our respected and beloved professor Predrag – Peđa Šulejić, PhD, took him away from the scientific community and the Faculty of Law, University of Belgrade, a genuine and a quiet enthusiast and a thinker; took from the Foreign Trade Court of Arbitration of the Chamber of Commerce and Industry of Serbia a long-time recognisable and responsible arbitrator; took away from the Commission for drafting the Civil Code of Serbia a prominent member; took away from the general professional public and expertise a man whose words were always the final ones in insurance law. At that moment, power of words failed to express everything that these institutions, and especially professor's family, would have liked. However, the task of words, and even words at this commemorative session, remains to memorise, to establish, to remind, to express, to save, to keep, to transfer, to imprint, not to let oblivion prevail.

Professor Šulejić was born in Smederevska Palanka in 1934. He loved his home town and returned there whenever he could. He studied at the Faculty of Law, University of Belgrade, and graduated as an excellent student in 1957. As a Bachelor of Law, he started his career as a legal trainee in Smederevska Palanka and Belgrade. In the academic year 1961/1962 he went to the European University Centre in Nancy, where he successfully completed specialisation. In 1962 he was elected an assistant at the Faculty

of Law, University of Belgrade, and in December 1964 he defended his PhD thesis "Insurance against civil liability". In the academic year 1967/1968 he was a scholarship holder of the government of France at the Faculty of Law I in Paris where he studied insurance law. After his return in 1968, he was elected a lecturer at the Faculty of Law in Belgrade. Since 1970 he independently taught insurance law, and he participated in teaching commercial law, law on obligations, introduction to the civil law and property law. He was elected an associate professor for the course Commercial Law and Insurance Law in 1973 and a full professor in 1979. By the force of law, he retired on 30th September 2001.

Scientific work of professor Šulejić was extremely fruitful. Over 100 scientific and expert articles, numerous reviews and opinions were published. He was a mentor to many master's and doctoral thesis. It goes without saying that his greatest contribution to the scientific community is a book *Insurance Law*, whose first issue was published in 1973, when I, as a final year student, had the pleasure and honour to prepare the examination for the course Insurance Law by using this particular book.

Professor Šulejić was indeed a child of the university, the faculty, and resisted the challenge to share it with some other, more attractive functions and positions outside of university. He felt that otherwise he would not be what he really were – a university professor and a teacher of law students. The book *Insurance Law* later had many editions, but the first edition surely left a great mark. It was the first book and a pioneer venture in this field in our country at that time. This book left a profound impression and mark not just in our university community, but also in general professional population. Yesterday, today and, I am certain that it will exist in future, our mutual feeling that whenever the insurance law is mentioned one would remember professor Šulejić, just as whenever the name of professor Šulejić is mentioned, one would think of the insurance law. As a poet would say "For he had reason in this world to come"! Decade-long conferences of lawyers held in Kopaonik, Vrnjačka Banja, Budva, Palić, Zlatibor and many other places, could not be held without participation and a scientific paper written by professor Šulejić, that left a mark.

Professor Šulejić participated with his scientific papers as a national representative at several Congresses of the International Association for Insurance Law, and his papers were published in foreign magazines, especially French magazines, he held lectures at the Faculty of Law in Novi Sad, at the Faculty of Transport and Traffic Engineering in Belgrade, and he was a long-time director of specialist studies "Foreign Trade Contracts", which were successfully organised by the Faculty of Law in Belgrade. Editorial activities of professor Šulejić cannot be forgotten and unnoticed – he was a long-time editor of the journal *Insurance*, one of editors of the *Encyclopaedia of Property Law and the Law on Associated Labour*, the *Law Lexicon*. His professional participation

In memoriam - Professor Predrag Šulejić, PhD

in the work of our leading insurance company Dunav Insurance Company is especially noticeable.

Dear Šule, professional and intellectual public, as well as public in general, owe you indefinitely. That debt to a professor and a pedagogue – a role model, a devotee scientist – a role model, a man – a role model, this public can only repay in one way – by vowing to keep memories and never forget. The public does so with these words.

A speech made by professor Mirko Vasiljević, PhD, at a commemorative session held at the Faculty of Law, University of Belgrade

*Translated by: **Jelena Rajković***

UDK: 368:005.745(497.11)“2002”(049.32)

Dr Marija R. Jovović,¹*asistent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu*

PRIKAZ SAVETOVANJA

**ČETRNAESTI MEĐUNARODNI
SIMPOZIJUM IZ OSIGURANJA**

Četrnaesti po redu Međunarodni simpozijum iz osiguranja u organizaciji Udruženja aktuara Srbije i Ekonomskog fakulteta iz Beograda održan je od 19. do 22. maja u hotelu „Mona“ na Zlatiboru. Još od 2002. godine, ovaj tradicionalni međunarodni simpozijum predstavlja svojevrsno mesto susreta, razmene ideja, stavova i iskustava renomiranih regionalnih, ali i globalnih eksperata iz oblasti osiguranja i aktuarske nauke i prakse. Kao i svih prethodnih godina, svojevrsan doprinos uspehu Simpozijuma i ove godine dali su predstavnici Narodne banke Srbije, osiguravajućih društava, udruženja osiguravača, agencija za nadzor osiguranja, fakulteta i instituta.

Tema ovogodišnjeg simpozijuma bila je „Upravljanje rizicima u osiguranju i bankarstvu“. Znatno izmenjen makroekonomski ambijent u poslednjoj deceniji povećao je broj i kompleksnost rizika s kojima se suočavaju privredni subjekti. Identifikacija rizika, merenje i adekvatno upravljanje njima postaju imperativ za uspešno poslovanje osiguravajućih kuća i banaka, ali i za stabilnost celokupnog finansijskog sistema zemlje. Globalna finansijska kriza pokazala je da ni visokorazvijene zemlje nisu imune na brojne rizike što su ugrozili sve segmente njihovih finansijskih sistema. Značajne posledice pretrpeo je bankarski sektor, a posledice nisu zaobišle ni sektor osiguranja.

¹ e-mail: marijajovovic@ekof.bg.ac.rs

Rad je primljen: 14.7.2016.

Rad je prihvaćen: 20.7.2016.

U više od 25 izlaganja vrhunskih stručnjaka iz zemlje i inostranstva, na Simpozijumu, koji su učesnici ocenili najvišim ocenama, rasvetljeni su najaktuelniji izazovi i tendencije u oblasti upravljanja rizicima u osiguranju i bankarstvu.

U okviru savremenih regulatornih okvira, solventnost osiguravajućih društava i banaka odmerava se s obzirom na rizike koji ugrožavaju njihovo poslovanje. Plenarno izlaganje **dr Jelene Kočović**, redovnog profesora na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, upravo je bilo posvećeno komparativnoj analizi koncepata Solventnost II i Bazel III, sa aspekta tretmana rizika u njima. U funkciji kriterijuma poređenja korišćeni su: kvalitet kapitala, pristup obračunu kapitalnih zahteva, obuhvaćene kategorije rizika i način njihovog merenja. Istaknuto je da, usled različite svrhe i načina funkcionisanja, banke i osiguravajuće kuća nisu u jednakoj meri izložene istim rizicima, što su prepoznali i regulatori. Ipak, u konceptu Solventnost II detaljnije je razrađena metodologija merenja rizika, što doprinosi njihovoj tačnijoj i obuhvatnijoj oceni i upravljanju njima. Iskustva u merenju rizika u sektoru osiguranja upravo bi mogla biti iskorišćena u svrhe unapređenja koncepta Bazel III u bankarskom sektoru.

Prof. dr Martin Baler (Martin Balleer), sa Georg August Univerziteta u Göttingenu, koji je i predavač na Evropskoj aktuarskoj akademiji (*European Actuarial Academy* – EAA), predstavio je novine koje koncept Solventnost II donosi u domenu procesa upravljanja rizicima s kojima se suočavaju osiguravajuće kuće. Naročito je potencirana uloga stres-testova u proceni adekvatnosti kapitala osiguravača, a razmotreni su i rezultati njihove primene na nemačkom tržištu osiguranja. U okviru izlaganja **dr Janeza Komelja**, predstavnika Pozavarovalnice „Sava“ iz Ljubljane, prikazani su regulatorni okvir, organizacija i ograničenja procesa upravljanja rizicima na slovenačkom tržištu osiguranja. Ukazano je na brojne aktivnosti koje su sprovedene tokom višegodišnjeg perioda priprema za početak primene koncepta Solventnost II, kao i na pitanja koja otvara nedovoljna usaglašenost tog koncepta s međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja.

Aktuelne tendencije u pogledu upravljanja rizicima u finansijskom sistemu Bosne i Hercegovine analizirane su u izlaganju **prof. dr Željka Šaina i dr Jasmine Selimović** sa Ekonomskog fakulteta u Sarajevu. Referenti su identifikovali kreditni rizik (loši krediti i krediti s deviznom klauzulom), rizik koncentracije i rizik likvidnosti kao najznačajnije rizike u bankarskom sektoru. S druge strane, uočena je znatna izloženost osiguravajućih kuća komercijalnim bankama. Stoga je upozoreno da materijalizacija rizika koji su prepoznati u sektoru bankarstva može izazvati znatne gubitke i za delatnost osiguranja. Iskustva u pogledu upravljanja rizicima u sektoru finansijskih usluga Crne Gore

preneli su **prof. dr Vladimir Kaščelan** i **dr Milijana Novović** sa Ekonomskog fakulteta u Podgorici. Preporučena je primena sveobuhvatnog, holističkog pristupa upravljanju rizicima u finansijskim institucijama po tzv. *Enterprise Risk Management* – ERM modelu.

Predmet izlaganja **prof. dr Đorđa Đukića** sa Ekonomskog fakulteta u Beogradu bila su kretanja na svetskom deviznom tržištu i njihove moguće posledice po srpski dinar i po nivo javnog duga u Srbiji. Predviđeno je da bi nastavak pada kamatnih stopa u evrozoni mogao imati značajne pozitivne efekte na domaću ekonomiju u 2016. i 2017. godini, i to usled smanjenja troškova novih zaduživanja države i smanjenja kamatnih stopa na bankarske kredite. Politika kursa dinara, s druge strane, u funkciji je zaštite dužnika od talasa bankrotstava, a posledica je izbora pogrešnog režima deviznog kursa pre izbijanja globalne finansijske krize. **Dr Miloš Božović** sa Ekonomskog fakulteta u Beogradu predstavio je rezultate empirijske analize sistemskog rizika međubankarske mreže na primeru Srbije. Istaknuto je da bi, u sklopu mera nadzora finansijske stabilnosti i praćenja sistemskog rizika, regulatori finansijskih institucija trebalo da se usredsrede na mrežne efekte. Važno je identifikovati one institucije koje su „suviše povezane“ nasuprot onima koje su „suviše velike da propadnu“, budući da velike institucije nisu nužno sistemski značajne.

Izlaganje **dr Dragice Janković** iz Kompanije „Dunav osiguranje“ i **Mihaila Paunovića**, mastera ekonomije, bilo je posvećeno upravljanju troškovima sprovođenja osiguranja. Dugoročno posmatrano, porast troškova smanjuje solventnost društva za osiguranje na dva načina: smanjenjem mogućnosti pokrića tehničkih rezervi i gubitkom koji dovodi do smanjenja kapitala. U izlaganju su razmotreni uzroci viška troškova u odnosu na ostvarene izvore za njihovo pokriće, pa su predloženi mogući načini rešavanja ovog problema, koji, evidentno, postoji na srpskom tržištu osiguranja.

Pored plenarnog dela Simpozijuma, uspešno je održan i okrugli sto posvećen sopstvenoj proceni rizika i solventnosti (engl. *Own risk and solvency assessment* – ORSA), kojem je predsedavao **Branko Pavlović**, predsednik Udruženja aktuara Srbije. Imajući u vidu novine u zakonskoj i podzakonskoj regulativi poslovanja osiguravajućih kuća u Srbiji, kojima se, od kraja 2015. godine, uvodi obaveza sprovođenja sopstvene procene rizika i solventnosti osiguravača, aktuelnost teme okruglog stola privukla je velik broj učesnika i diskutanata. U izlaganjima i diskusijama učesnika skupa analizirana je usklađenost domaćeg regulatornog okvira s okvirom poslovanja osiguravajućih društava u zemljama članicama Evropske unije, razmotreni su modeli upravljanja rizicima u osiguravajućim kućama i prikazana moguća forma i sadržina ORSA izveštaja.

Među zaključcima Simpozijuma istaknuto je da novi rizici, pre svega katastrofalni, ne mogu da se mere pomoću tradicionalnih metoda, već zahtevaju primenu savremenih dinamičkih metoda zasnovanih na stohastičkoj analizi. Fokus u primeni Solventnosti II obično su kapitalni zahtevi, što je nedovoljno, budući da kapital ne može da pokrije nedostatke koji nastaju usled lošeg upravljanja rizicima. Zbog toga je naglašeno da će primena sopstvene procene rizika i solventnosti znatno doprineti blagovremenoj identifikaciji i oceni rizika koji ugrožavaju finansijski položaj osiguravajućih kuća, kao i podizanju standarda upravljanja tim rizicima. Takođe je ukazano na veoma nisku zastupljenost osiguranja od rizika prirodnih katastrofa u Srbiji, zbog čega se posledice njihove realizacije najvećim delom finansiraju iz državnog budžeta. Na osnovu iskustava drugih zemalja, predložen je model pula (re)osiguranja od katastrofalnih rizika, što su učinili akreditovani osiguravači, uz učešće države i uvođenje obaveznosti osiguranja. Konačno, akcenat je stavljen na posebnu ulogu koju u čitavom finansijskom sektoru imaju aktuari za upravljanje rizicima.

UDK: 005.334:614.841]:005.745(497.11)“2016”(049.32)

Slavica Rakić, dipl. ek.¹

stručni saradnik Društva inženjera i tehničara za upravljanje rizikom od požara (DITUR)

PRIKAZ SPECIJALISTIČKOG SEMINARA

PREVENCIJA, UPRAVLJANJE RIZICIMA I OSIGURANJE OD POŽARA NA OBJEKTIMA

U organizaciji Društva inženjera i tehničara za upravljanje rizikom od požara (DITUR)², u prostorijama Saveza inženjera i tehničara Srbije (SITS), 17. marta održan je jednodnevni specijalistički seminar „Prevenција, upravljanje rizicima i osiguranje od požara na objektima“. Seminar se pokazao kao jedinstven spoj naučnih i teorijskih saznanja s praksom primene materijala i sredstava najnovije proizvodnje, u cilju što efikasnije zaštite objekata od požara.

Svi predavači na seminaru svoja izlaganja propratili su prezentacijama u najsavremenijoj formi i mnoštvom najnovijih informacija iz oblasti zaštite od požara kod građevinskih objekata.

Prva po redosledu predavača bila je **prof. dr Barbara Vidaković**, sa temom „Zaštita fasada od požara“. U uvodnom delu prof. Vidaković je napomenula da je zaštita fasade objekata vrlo složena problematika, koju čine zahtevi za fasadu, zahtevi za zaštitu kompletnog objekta, zakonski uslovi za fasadu, širenje požara po fasadi i njegova termodinamika, kao i požarna opterećenja. Fasada mora ispuniti određene zahteve kako bi odolela atmosferskim i drugim pojavama, kiši, suncu, vetru, mrazu, prašini, buci i zagađenju vazduha, tako da očuva vlažnost i toplotu unutrašnjosti objekta.

¹ e-mail:slavica.rakic@gmail.com

Rad je primljen: 12.4.2016.

Rad je prihvaćen: 20.4.2016.

² www.ditur.rs

Govoreći o zahtevima za zaštitu objekta od požara, Barbara Vidaković je istakla da konstrukcija objekta i njeni elementi moraju biti projektovani i izgrađeni tako da u slučaju požara noseće konstrukcije zadrže integritet u određenom vremenskom rasponu, da širenje požara i dima bude ograničeno kako bi korisnici objekta mogli nesmetano da se evakušu, kao i da se onemogućući širenje požara.

Među mnogobrojnim zahtevima za zaštitu fasada od požara su i požarna otpornost, odvojenost spratova, nezapaljivi materijali i ugrađene instalacije koje ne smeju izazvati požar ili doprineti njegovom širenju.

Naime, požar je skup fizičko-hemijskih pojava čiju osnovu čini proces nekontrolisanog sagorevanja. Bilo je reči o širenju požara po fasadama i o njegovoj termodinamici, o uslovima za nastajanje požara, kao i o „požarnom trouglu“ koji čine izvor paljenja, brzina vazduha i požarno opterećenje. Dijagram požarnog opterećenja može se napraviti i kontrolisati na bazi iskustva kod, recimo, hotelskih objekata ili kod stambenih zdanja. Zanimljivo je i da je prvi softver proračuna nekontrolisanog razvoja požara po pojedinim objektima kod nas uradio prof. dr Milovan Vidaković još 1975. godine.

Profesorka Vidaković je, govoreći o širenju plamena, navela mnoštvo faktora, među kojima poseban uticaj imaju materijali što pokrivaju fasadu, kao i mehanizmi prenosa požara po fasadama. Sve je to potkrepila pratećim dijagramima, tabelama, formulama, informacijama o EU standardima za klasifikaciju građevinskih materijala prema njihovom ponašanju u požaru, stvaranju dima i kapanju, kao i drugim podacima.

Izlaganje je praćeno i fotografijama i insertima iz dokumentarnih filmova o požarima na objektima u Dubaiju 2016, Robegzu 2012, Dižonu 2010. i dr.

U zaključnom delu svoga izlaganja prof. dr Barbara Vidaković je naglasila da se pravilnim izborom novih izolacionih materijala, ali i drugih elemenata, prethodno ispitanih u uslovima koji odgovaraju realnim okolnostima prilikom eksploatacije, može uticati na smanjenje požarnog opterećenja i smanjenje rizika od požara, čime se povećava sigurnost objekta. To posebno može doći do izražaja u slučajevima rekonstrukcije starih, već postojećih objekata. Pažnju, istovremeno, treba posvetiti i termoizolacionim materijalima za fasade, ali i materijalima od kojih se izrađuju vrata i prozori.

Druga po redosledu izlaganja bila je **Jasna Vasić**, predstavnica firme „Rockwool“, koja je uz zanimljivu prezentaciju objasnila „Značaj primene kamene vune kao negorivog izolacionog materijala u građevinarstvu“. Kamena vuna je izolacioni materijal, proizvod firme „Rockwool“, u čijoj građi 98 procenata čini kamen eruptivnog porekla.

Karakteristike kamene vune su da je negoriva – tačka topljenja preko 1.000 stepeni C; trajna – otporna na atmosferske prilike; propusna; vodoodbojna; ima izolaciona svojstva (zvučna zaštita, zaštita od požara, sistem bez temperaturnih dilatacija); ekološki prihvatljiva – prirodna je sirovina i reciklira se.

„Rockwool“ fasadna kamena vuna upotrebljava se pri izgradnji novih objekata, a takođe i pri rekonstrukciji postojećih. Osnovni zahtevi koje materijali moraju da se ispune u oba slučaja su sledeći: mehanička otpornost i stabilnost; zaštita od požara; higijena; zdravlje i zaštita okoline; bezbedna upotreba; zaštita od buke; ušteda energije i toplotna zaštita u skladu s modernim zahtevima energetske efikasnosti radi uštede energije i smanjenja emisije štetnih gasova.

U ponudi proizvoda firme „Rockwool“ su i ploče od kamene vune sa dve gustine u jednoj ploči. Spoljašnji sloj je velike gustine, a unutrašnji je manje gustine; ploče imaju veliku otpornost na mehaničke uticaje i odgovarajući koeficijent toplotne provodljivosti. Detaljnije su objašnjeni osnovni elementi tog sistema, kao i način rada i postavljanje sastavnih elemenata. U završnom izlaganju napomenuto je i da postoji „rokvol“ kamena vuna za ventilisane fasade, kao i to da je iznađen niz novih usavršenih rešenja kod svih proizvoda te kompanije.³

Treći predavač po redosledu bio je **prof. dr Milovan Vidaković**, stručnjak za zaštitu od požara, poznat i priznat kod nas i u svetu. On je govorio na temu „Zaštita od požara i kontrola dima na objektima“, uz prateću prezentaciju i inserte iz dokumentarnih filmova o požarima koji su se dogodili na visokim objektima u raznim krajevima sveta. Među njima je zapažen primer požara hotela MGM, gde je veliki broj ljudi stradao od dima. Dim nastaje u požaru pri sagorevanju pojedinih materijala od požarnog opterećenja, pri čemu se javljaju organski i neorganski delovi dima.

Veoma je važno upravljanje sistemom kontrole dima, koje je moguće sprovesti putem određivanja brzine sagorevanja i predviđenog vremena za razvoj požara, a zavisi i od hemijskog sastava materijala u zgradama. Može se uraditi proračun stvorene količine dima prema softveru za termodinamiku nekontrolisanog sagorevanja. Testiranje dima u realnim objektima potvrdilo je mogućnost pretpostavke koju predlaže softver. Dim u prvim trenucima nastanka ima svoj tok prirodnog kretanja, nazvan „plovnost dima“. Tada postoje načini za kontrolu njegovog širenja. Dim se može odvesti preko otvora na krovu ili iz dimnog bazena. Najčešći način njegove kontrole jeste prinudno provetranje. Postoje tri načina kontrole dima: odsisavanje, presurizacija i dejonizacija.

Svoje izlaganje profesor Vidaković završio je prikazom dobrih konceptualnih rešenja kontrole dima na primerima kao što su Donau City Tower 1 u Beču, Crystal palace u Ljubljani i Glavna železnička stanica u Beču, gde su ugrađeni sistemi firme „Belimo – Ring Bus“.

Četvrti predavač na seminaru bio je **Branimir Petrović**, regionalni predstavnik firme „Belimo - Ring BUS“. On je u svom izlaganju govorio o

³ Više informacija na sajtu www.rockwool.rs

proizvodnom program te firme, o novim pokretačima za požarne klapne, o Ring BUS sistemu, o konceptualnom rešenju kontrole dima i natpritisne ventilacije na objektu Donau City Tower u Beču i najavio predstavljanje partnerske firme – EURO ICC.

„Belimo“ ima svoje predstavništvo u Srbiji, koje radi na teritoriji Srbije, CG i BiH. Firma pruža tehničku podršku, partnerstvo, organizuje prodaju i na sve svoje proizvode daje petogodišnju garanciju.

U svom izlaganju Petrović je predstavio sledeće proizvode: pokretače žaluzina (rotacioni linearni pokretači i pokretači s povratnom funkcijom); pokretače požarnih dimnih klapni (sa oprugama i bez njih), VAV sisteme (regulacija protoka ili natpritiska); nove VAV pokretače sa NFC komunikacijom; loptaste regulacione ventile (trokraki i prolazni ventili); leptir ventile s potpunim zaptivanjem; ventile nezavisne od pritiska – PIQCV zonski regulacioni ventil nezavisan od pritiska; „belimo“ šestokraki loptasti regulacioni ventil (zamenjuje do četiri prolazna ventila); Predstavljena su i najnovija rešenja – veb-server na srpskom jeziku. Petrović je predstavio i „I Select Pro“ – program za izbor ventila.⁴

U završnom delu seminara učesnici su dobili informacije o firmi EUROICC, koje je iznela **Ivana Fulgosi**, predstavnica te firme. U vrlo lepom i sažetom izlaganju Fulgosijeva je dala osnovne i bitne informacije o proizvodima te firme, pomoću kojih se automatizuje kontrola rada ventilacije. Ti proizvodi posebno se primenjuju u tzv. pametnim zgradama, u medicinskim centrima, a kontrola se može vršiti preko mobilnih telefona. Ona je napomenula i da se njihova rešenja tj. proizvodi nalaze, pored ostalog, i u sistemima zaštite od požara u fabrikama „Fidelinka“ i „Galenika“, a proizvodi se prodaju putem zastupničke mreže ove firme u Srbiji. Više informacija nalazi se na sajtu: www.euroicc.com

Seminar je bio izuzetno dobro posećen. Prisustvovali su mu predstavnici naučnih instituta, fakulteta, građevinskih i projektantskih firmi, kao i ljudi iz društava za osiguranje, među kojima su bili i predstavnici „Dunav osiguranja“.

Velika zainteresovanost i posećenost ovog skupa potvrdile su da su organizatori napravili dobar izbor tema i predavača, ostvarivši spoj teorijskih i praktičnih znanja iz oblasti zaštite od požara, kao i to da sa ovakvom vrstom edukacije treba nastaviti i u narednom periodu.

⁴ Više informacija na sajtu www.belimo.at

UDK: 655.55:51-7:368.91:368.919.1: 368.025.8:347.447.84

Dr Marija R. Jovović,¹

asistent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu

PRIKAZ KNJIGE

AKTUARSKA MATEMATIKA (ACTUARIAL MATHEMATICS)

Autori: prof. dr Jelena Kočović, dr Mirela Mitrašević i dr Vesna Rajić

Izdavač: Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2014.

Obim: 302 strane

Tačnost aktuarskih obračuna premija osiguranja i tehničkih rezervi pretpostavka je ispunjenja osnovne funkcije osiguranja, koja se sastoji u naknadi štete osiguranicima u slučaju realizacije rizika pokrivenog osiguranjem. Naučnu osnovu osiguranja predstavlja aktuarska matematika, kao grana primenjene matematike, zahvaljujući kojoj se osiguranje odvaja od igara na sreću. Aktuarski modeli opisuju proces funkcionisanja osiguranja u cilju kvantifikacije i upravljanja rizicima. U knjizi *Aktuarska matematika* dat je sistematski i sveobuhvatan prikaz primene aktuarskih modela u životnom osiguranju. Struktura knjige uključuje četiri poglavlja koja predstavljaju zaokružene i međusobno logički povezane tematske celine.

U prvom poglavlju, nakon obrazloženja uloge i značaja aktuarske matematike i profesije aktuaru, obrađeni su fundamentalni pojmovi teorije verovatnoće, kao matematičko-statističke osnove modernog osiguranja. Posmatrajući životni vek čoveka kao slučajnu promenljivu, autorke su definisale

¹ e-mail: marijajovovic@ekof.bg.ac.rs

Rad je primljen: 26.4.2016.

Rad je prihvaćen: 5.5.2016.

najvažnije funkcije koje se koriste u matematici osiguranja lica, uključujući funkciju raspodele, funkciju doživljenja, funkciju gustine i intenzitet smrtnosti. Objasnjeni su analitički zakoni smrtnosti, kojima se, pomoću analitičkih formula, empirijskim putem pokušavaju aproksimirati dobijeni podaci o funkciji doživljenja ili intenzitetu smrtnosti populacije. Predmet analize u nastavku poglavlja su računске osnove obračuna tarifa u osiguranju lica, koje čine tablice smrtnosti, tarifna kamatna stopa i troškovi sprovođenja osiguranja. Detaljno su analizirane metode konstrukcije i izravnjanja tablica smrtnosti, kao najznačajnije determinante tarifa u životnom osiguranju. Poseban akcenat stavljen je na rizike adekvatnosti premija u osiguranju života, koji proizlaze iz negativnih odstupanja stvarnog iskustva od aktuarskih pretpostavki u pogledu smrtnosti, stope prinosa od investiranja i troškova sprovođenja osiguranja. Autori ukazuju na moguće načine upravljanja tim rizicima kako bi se obezbedila dovoljnost premija, i iz njih formiranih rezervi, za izmirenje ugovornih obaveza prema osiguranicima.

Predmet analize u drugom poglavlju je formiranje cena različitih usluga životnog osiguranja. Najpre su obrazloženi koncepti verovatnoća doživljenja i smrti, a zatim i komutativni brojevi, kojima se opisuje kretanje broja živih i umrlih lica, uz uvažavanje koncepta vremenske vrednosti novca. Na bazi principa ekvivalencije, izvedeni su obrasci za izračunavanje jednokratne premije i premije u ratama za različita osiguranja rente i kapitala, najpre sa neto aspekta, da bi se, uključivanjem režijskog dodata namenjenog pokriću troškova sprovođenja osiguranja, prešlo na bruto obračun. Pored osiguranja života jednog lica, prikazani su obračuni relevantnih tarifa u slučaju osiguranja na dva života.

U trećem poglavlju knjige sprovedena je analiza aktuarskih metoda za ocenu matematičke (premijske) rezerve sa neto i bruto aspekta. Autori najpre objašnjavaju pojam iznajačaja matematičke rezerve u osiguranju života, nakon čega sledi sveobuhvatni prikaz ocene matematičke rezerve, kako za tradicionalne tako i za nove usluge na tržištu životnog osiguranja. Pored neto prospektivne i retrospektivne metode, obuhvaćeni su obračuni bruto premijske rezerve primenom *Zillmer* metode, uz uvažavanje relevantne domaće podzakonske regulative. Takođe, u ovom delu knjige dat je obračun redukovane vrednosti osigurane sume i otkupne vrednosti polise osiguranja prilikom prevremenog raskida ugovora o osiguranju, kao i novog iznosa premije pri izmeni uslova i konverziji ugovora o osiguranju. Pored samih metoda obračuna, pažnja je posvećena rizicima koji ugrožavaju njihovu tačnost i, samim tim, dovoljnost matematičke rezerve.

Teorijsko-metodološki okvir koji je uspostavljen u prethodnim poglavljima nalazi svoje praktično ishodište u četvrtom poglavlju knjige.

Primena analiziranih aktuarskih modela obračuna premija i matematičkih rezervi ilustrovana je na konkretnim primerima najatraktivnijih usluga životnog osiguranja koji postoje u Srbiji.

Poseban kvalitet knjige *Aktuarska matematika* proizlazi iz postupnosti i logičnosti u načinu objašnjenja. Iako veoma kompleksna, problematika kojom se ta knjiga bavi izložena je na razumljiv i jednostavan način. U pitanju je jedinstveno delo iz oblasti aktuarstva na našim prostorima, koje uspešno spaja teoriju i praksu, dokazujući da je aktuarska matematika zaista egzaktna naučna disciplina koja ima svoju punu praktičnu primenu.

UDK: 368.023-054.73(430) 347.764(430)

Mr Miloš M. Petrović,¹

PRIKAZ INOSTRANOG ČLANKA

GRAD KAARST: FDP PODRŽAVA OSIGURANJE IZBEGLIH LICA

Ko naknađuje štetu u slučaju da je nenamerno izazove tražilac azila u Nemačkoj? Liberali predlažu da grad Kaarst sklopi ugovore o osiguranju od odgovornosti, čije bi troškove izbegla lica trebalo da snose samostalno.

Kako brzo i često nastupaju štete: jedan nekontrolisani manevar biciklom – i automobil parkiran na ulici je oštećen. Druga situacija: pri zamišljenom hodu uz upaljenu cigaretu, njen užareni vrh napravi rupu u jakni prolaznika. Čak i kada ne postoji nikakva „zla namera“, lice koje je izazvalo štetu mora da je nadoknadi. U principu, ovde nema problema, budući da privatno osiguranje od odgovornosti podrazumeva barem finansijsku naknadu štete. Ipak, tražioci azila koji nemaju regulisan trajni status u Nemačkoj ne mogu zaključiti takvu polisu. Iz tog razloga, FDP (Stranka slobodnih demokrata) zastupa inicijativu da grad Kaarst zaključi privatno zdravstveno osiguranje u ime tražilaca azila kod GGV-Kommunal (opštinsko osiguranje od nezgode), čije bi troškove snosile same izbeglice.

Ushi Baum, koja predsedava grupi za pomoć izbeglicama grada Kaarsta, upućena je u dva nenamerno uzrokovana slučaja štete koju su pričinile izbeglice. „U jednom slučaju neko je slučajno zakačio retrovizor automobila, i sada u malim novčanim ratama naknađuje troškove popravke“, objašnjava gđa Baum. U drugom slučaju, vlasnik jednog stana je njegovo izdavanje tražiocima azila uslovio ugovaranjem osiguranja od odgovornosti. „To nas je osvestilo“, tvrdi ona.

¹ e-mail:petrovic1milos@gmail.com
Rad je primljen: 27.6.2016.
Rad je prihvaćen: 5.7.2016.

FDP grada Kaarsta je, na ovu temu, predložio da se izbeglice osiguraju na dobrovoljnoj osnovi preko grada, te da se za to predvide odgovarajuća sredstva, kao što grad Jilih, na primer, praktikuje od maja ove godine: „Ova inicijativa je posebno usmerena k tome da, zaključivanjem privatnog osiguranja od odgovornosti, svima – i izbeglim licima, i građanima Jiliha, i celom gradu – osigura pouzdan model bezbednosti“, objasnio je predsedavajući FDP-ove frakcije Ginter Kop.

„U principu se radi o potpuno smisljenoj ideji“, slaže se Sebastijan Semler, predstavnik Socijalne službe grada Kaarsta, ali odmah i dodaje: „Sprovođenje je složenije nego što deluje.“ Po njegovom mišljenju, preduslov za to je da zaključivanje osiguranja ne sme da ide na teret gradskog budžeta. „Kad bismo želeli da na taj način koristimo novac, došlo bi do nejednakog tretmana drugih korisnika socijalnih usluga“, jasan je Semler. Njegov predlog glasi: „U povoljnim okolnostima, npr. u situacijama prilikom izdavanja čekova (bonova za pomoć izbeglicama, prim. prev.), možemo im objašnjavati i informisati ih o značaju te vrste osiguranja u Nemačkoj, čije se korišćenje preporučuje svima.“ U tom smislu treba izraditi i informativne flajere na različitim jezicima. Ipak, Semler uočava i dodatne probleme: „U situacijama kad prijava za dodelu azila bude uvažena, lica se statusno pomeraju od doprinosa gradu ka klasičnim doprinosima za koje je zadužen biro rada“, ilustruje Semler ovo problemsko pitanje, kojim se nadležni moraju još baviti. Brigu FDP smatra „dobrom i vrednom podrške“ i u tom smislu najavljuje i komunikaciju s gradskim vlastima u Jilihu.

Izvor

- Susanne Niemöhlmann (2016), Kaarst: FDP fordert Versicherung für Flüchtlinge, <http://www.rp-online.de/nrw/staedte/kaarst/fdp-fordert-versicherung-fuer-fluechtlinge-aid-1.6063431>

UDK: 368.072.2(-672EU)
336.1.078.3(4-672EU)
347.73(4-672EU)

Mr Miloš M. Petrović,¹

PROPISI EVROPSKE UNIJE

DIREKTIVA O FINANSIJSKIM KONGLOMERATIMA: ODRAZ JAČANJA TRŽIŠNIH VEZA

Usvajanjem Direktive 2002/87 težilo se pojačanju nadzora nad finansijskim konglomeratima – velikim finansijskim grupacijama (bankarskim i osiguravajućim grupama itd), aktivnim u različitim finansijskim sektorima, često i na prekograničnom nivou.² Glavni cilj Direktive jeste doprinos uvećanju finansijske stabilnosti i zaštite potrošača. Direktiva je stupila na snagu 2003. godine, a države članice su imale rok do 2004. godine da je transponuju u nacionalna zakonodavstva.

Osnovne odredbe Direktive propisuju standarde u sledećim domenima:³

- solventnost, naročito u pogledu sprečavanja da se isti kapital koristi više puta kao zaštita od rizika u različitim entitetima u okviru istog konglomerata;
- profesionalnost i prikladnost menadžmenta konglomerata;
- osiguranje odgovarajućeg upravljanja rizikom i internog sistema kontrole unutar konglomerata;
- potreba za uspostavljanjem jedinstvenog nadzornog organa koji koordiniše celokupni nadzor nad konglomeratom, što može uključivati više institucija koje se bave različitim domenima aktivnosti unutar konglomerata;

1 i-mejl:petrovic1milos@gmail.com

Rad je primljen: 19.7.2016.

Rad je prihvaćen: 25.7.2016..

2 EUR-lex, Financial conglomerates – supervision: summary, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A124038c>, pristupljeno: 17. 7. 2016.

3 Ibid.

- razmena informacija i saradnja među supervizorima (uključujući i one u zemljama izvan Evropske unije) entiteta finansijskog konglomerata. Direktivom 2011/89 uvedeni su amandmani koji nacionalnim finansijskim supervizorima daju dodatna ovlašćenja za bolji nadzor nad „majkama“ entiteta konglomerata, poput npr. holding kompanija. Na taj način nadzorni organi mogu da dobiju adekvatnije informacije u ranijoj fazi, u slučaju da konglomerati zapadnu u teškoću, čime bi bili bolje pripremljeni za eventualnu intervenciju.

Nadzor nad finansijskim konglomeratima u okvirima evropskog finansijskog prava

U ovom segmentu rada biće predstavljeni stavovi dr Hristosa Gortsosa,⁴ predavača na Panteion Univerzitetu u Atini, Pravnom fakultetu Kapodistrija Univerziteta u Atini i Evropskog instituta Univerziteta u Sarlandu, kao i Majkla Grusona,⁵ koji je spadao među vodeće svetske pravnike u domenu međunarodnog bankarstva i finansija.⁶ Dvojica stručnjaka su polemicali o prednostima, manjkavostima i zahtevima Direktive 2002/87.⁷ Ipak, najpre je potrebno razjasniti terminologiju koja se koristi u tekstu.

Šta je finansijski konglomerat

Definisanje pojma finansijskog konglomerata od velike je važnosti za razumevanje polja primene odredbi Direktive 2002/87, budući da evropska pravila propisuju da neki entitet (koji je regulisan u EU) mora da bude deo nekog finansijskog konglomerata kako bi se nad njim mogao vršiti dopunski nadzor.⁸ Termin „finansijski konglomerat“ definisan je u članu 2. Direktive u skladu sa pet kumulativnih kriterijuma:

1. finansijski konglomerat mora sačinjavati grupu u skladu sa članom 2, st. 12 Direktive

4 Christos Gortsos, *The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC)*, 2010, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, pristupljeno: 16. 7. 2016.

5 Majkl Gruson (Michael Gruson) preminuo je 2005. godine.

6 Michael Gruson, *Supervision of Financial Conglomerates in the European Union*, International Monetary Fund, 2003, <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/gruson.pdf>, pristupljeno: 15. 7. 2016.

7 European Parliament and Council Directive 2002/87/EC of 11 February 2003 on the supplementary supervision of credit institutions, insurance undertakings and investment firms in a financial conglomerate and amending Council Directives 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC and 93/22/EEC, and Directives 98/78/EC and 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council, [2003] O.J. L35/1.

8 Christos Gortsos, *The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC)*, 2010, str. 8–12, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, pristupljeno: 16. 7. 2016.

2. grupa mora uključivati najmanje jedan entitet koji je regulisan u Evropskoj uniji
3. ukoliko je predvođena evropski regulisanim entitetom, grupa mora funkcionisati uglavnom u finansijskom sektoru
4. najmanje jedan od entiteta mora da posluje u osiguravajućoj delatnosti, a jedan u bankarskom sektoru ili oblasti investicionih usluga
5. grupa mora obuhvatiti značajne multisektorske aktivnosti kako u osiguravajućoj delatnosti tako i u domenu bankarstva ili investicionih usluga.

Konkretnije, grupa se može identifikovati kao finansijski konglomerat u skladu sa sledećim odredbama i uslovima:

1. kriterijum „grupe“ (član 2, st. 12–14)
2. najmanje jedan regulisani entitet mora imati registrovanu kancelariju u državi članici Evropske unije (čl. 2, stav 14/a)
3. ukoliko evropski regulisani entitet predvodi grupu, mora biti povezan s najmanje jednim entitetom u finansijskom sektoru u skladu s članom 2, st. 14/b
4. ukoliko entitet koji predvodi grupu nije regulisan u EU, grupa mora da sprovodi svoje aktivnosti uglavnom u finansijskom sektoru (čl. 2, st. 14/c)
5. najmanje jedan od entiteta unutar grupe mora poslovati u oblasti osiguranja, a najmanje jedan u domenu bankarstva ili investicionih usluga (čl. 2, st. 14/d)
6. multisektorske aktivnosti (čl. 2, st. 14/e).

Primenom kriterijuma u skladu s članom 5. Direktive 2002/87 dolazi se do sledećih stavki:

1. regulisani entitet je na čelu konglomerata
2. entitet regulisan u EU je podređeno društvo mešovite evropske finansijske holding kompanije
3. evropski regulisani entitet povezan je s drugim entitetima u finansijskom sektoru
4. evropski regulisani entitet je podređeno društvo regulisanog entiteta ili mešovite finansijske holding kompanije s registrovanim poslovanjem izvan Evropske unije.

Opseg Direktive

Direktiva o finansijskim konglomeratima postavlja regulatorni okvir za obezbeđivanje dopunskog nadzora nad kreditnim institucijama,

osiguravajućim društvima i investicionim firmama koje regularno posluju (i imaju glavnu kancelariju) u zemlji članici, a deo su kompozitnih finansijskih grupacija pod nazivom „finansijski konglomerati“, u skladu s odredbama 14. stava člana 2. Direktive.⁹ Prema mišljenju prof. Gortsosa, ova direktiva usvojena je radi regulisanja svojevrsne praznine u odredbama evropskog finansijskog prava u domenu eksternog nadzora nad finansijskim posrednicima. Zapravo, do usvajanja predmetne direktive navedene institucije („entiteti“) mogle su biti izložene nadzoru ili na pojedinačnom nivou ili kao deo grupe istog finansijskog profila, uključujući i grupe kreditnih institucija ili investicionih firmi. U skladu s navedenim, Direktiva je bila neophodna da bi se uspostavio dodatni nivo nadzora nad entitetima regulisanim na evropskom nivou u obliku finansijskih konglomerata, uzimajući u obzir sledeće stavke:¹⁰

- razvoj na evropskom tržištu, gde pojava kompozitnih finansijskih grupa beleži vrlo značajan rast još od devedesetih godina 20. veka
- činjenica da se neki od ovih aktera ubrajaju među najaktivnije finansijske grupe na globalnom tržištu
- rizici koji proističu iz poslovanja takvih grupa koji nisu bili uključeni u regulatorni okvir pre usvajanja Direktive
- dotadašnji međunarodni naponi da se obezbedi konzistentan dopunski nadzor nad ovim grupama na globalnom nivou.

Cilj nadzora, pojašnjava Gortsos, jeste da se ograniči izloženost „entiteta“ rizicima usled njihovog učešća u finansijskim konglomeratima, i dodatna je mera sektorskog nadzora. Za Majkla Grusona, glavni razlog za usvajanje ove direktive jeste odraz potrebe da se adresiraju ubrzana konsolidacija finansijske delatnosti i jačanje veza finansijskih tržišta.¹¹ Tokom prethodnih godina, rastući broj multisektorskih grupa koje obuhvataju osiguravače, banke i investicione firme dobio je na značaju u zemljama Evropske unije, a kombinovane finansijske operacije mogu da izazovu nove eksterne rizike ili da pojačaju postojeće.¹² Zakoni i propisi koji se odnose na različite finansijske domene nisu bili u stanju da izađu na kraj s takvim tendencijama, i čak su usvajali i divergentne pristupe s različitim poimanjem kapitala, rizika i kapitalnih zahteva, smatra Gruson. Supervizori osiguravajuće delatnosti tako su u praksi primarno bili zaokupljeni aspektom odgovornosti kao osnovnim izvorom rizika u ukupnom bilansu stanja, premda je nadzorom obuhvaćena i aktiva. Bankarski propisi aktivu posmatraju kao primarni izvor rizika, iako je, opet, ispitivanje izvora finansiranja važan element nadzora. Supervizori hartija od vrednosti u pogledu odgovornosti zahtevaju

⁹ Christos Gortsos, *The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC)*, 2010, str. 2–6, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, pristupljeno: 16. 7. 2016.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

¹² Ibid.

od aktera koji se bave datim delatnostima da poseduju dovoljno aktive kako bi u kratkom roku bili sposobni da nadoknade uloge. Prostor za potencijalne izazove u pogledu nadzora uvećava se u slučaju da predmetni konglomerat obuhvata više međusobno povezanih finansijskih tržišta. Za Majkla Grusona, model za prevazilaženje takve situacije jeste uvećavanje finansijske stabilnosti putem diverzifikacije rizika. Pored neophodne stabilnosti tržišta i zajedničkih standarda eksternih nadzora na evropskom nivou, neophodno je omogućiti i jednak pristup različitim akterima, ali i pravnu sigurnost finansijskih institucija.¹³

Sadržaj Direktive

Odredbe člana 5. Direktive 2002/87 propisuju da dopunskom nadzoru (pod uslovom da pripadaju finansijskom konglomeratu) mogu da budu izložene sledeće kategorije „entiteta“, tj. osiguravača, kreditnih institucija i investicionih firmi:¹⁴

- bilo koji regulisan entitet koji je na čelu finansijskog konglomerata
- bilo koji regulisan entitet čije je matično privredno društvo mešovita finansijska holding kompanija koja ima registrovano sedište odnosno kancelariju u Evropskoj uniji;
- bilo koji regulisan entitet koji je povezan s bilo kojim drugim finansijskim entitetom, u skladu sa članom 12. Direktive 83/349.

Pored toga, bilo koji entitet regulisan po evropskim pravilima koji prema prethodno navedenim stavkama ne ispunjava uslove za dopunski nadzor, ali je njegovo matično privredno društvo regulisani entitet ili mešovita finansijska holding kompanija sa sedištem u trećoj zemlji izvan Evropske unije, biće izložen dopunskom nadzoru na nivou konglomerata, u skladu s odredbom člana 18. Direktive 2002/87. Takođe, prema članu 5. Direktive, nadležne institucije mogu takođe da u zajedničkom dogovoru vrše dopunski nadzor nad regulisanim entitetima, tvrdi Gortsos. Kako bi to moglo da bude sprovedeno, nadležne institucije u državama članicama treba najpre da među sobom izaberu koordinatora. Pored toga, uvedena je i obaveza saradnje i razmene informacija između nacionalnih „sektorskih“ organa ovlašćenih za nadzor nad regulisanim entitetima.¹⁵

S druge strane, u pogledu primene principa *ratione materiae*, Direktiva propisuje da dopunski nadzor koji se ne vrši na „konsolidovanoj“, već na individualnoj osnovi, obuhvata adekvatnost kapitala (član 6, Aneks I), koncentraciju rizika (član 7. i Aneks II), transakcije između grupa (član 8, Aneks II), kao i unutrašnje kontrolne mehanizme i procese upravljanja rizicima (član 9).¹⁶

13 Ibid.

14 Ibid.

15 Ibid.

16 Ibid.

Povezanost s drugim direktivama

Direktiva o osiguravajućim grupama omogućuje nadzor nad finansijskim akterima u ograničenom obimu. Dopunski nadzor odnosi se na bilo kog osiguravača koji je priznat u Evropskoj uniji u domenu životnog ili neživotnog osiguranja i koji ima najmanje jednu podružnicu što pripada životnom ili neživotnom osiguranju, reosiguranju, osiguravačima izvan Evropske unije, koji učestvuje ili je horizontalno povezan s bilo kojim predmetnim entitetom.¹⁷ Dopunski nadzor odnosi se i na bilo kog osiguravača priznatog u Evropskoj uniji u domenu životnog ili neživotnog osiguranja, čije je matično preduzeće osiguravajuća holding kompanija, preduzeće u domenu reosiguranja ili osiguravač izvan Evropske unije, ali i osiguravajuća holding kompanija koja posluje u različitim vrstama te delatnosti.¹⁸ Dopunski nadzor nad svim osiguravajućim grupama odnosi se na transakcije unutar grupe, izračunavanje prilagođene projekcije solventnosti, odgovarajućih mehanizama unutrašnje kontrole za izradu bilo kog podatka ili informacije relevantne za svrhu takvog dopunskog nadzora, kao i dovoljne pouzdanosti i iskustva menadžmenta osiguravajuće holding kompanije.¹⁹

Da su odredbe Direktive o solventnosti II učinkovitije sredstvo za osiguranje efikasnog nadzora nad grupom u poređenju sa sistemom nadzora po Direktivi o osiguravajućim grupama, mr Anđelo Borseli detaljno izlaže u radu koji je poneo priznanje na regionalnoj konferenciji Međunarodnog udruženja za pravo osiguranja 2012. godine.²⁰ Direktiva o solventnosti II uvela je ujednačene i konkretne standarde u evropsku regulativu, čime je ostvaren doprinos konkurentnijem tržištu i boljem pristupu svih aktera, a taj akt razmatra i neophodnost individualizacije pristupa nadzoru nad grupom.²¹ Borseli dalje navodi da je organizaciono ustrojstvo nadzora nad osiguravajućom grupom prema Direktivi o solventnosti II odraz institucionalnog modela uspostavljenog prema Direktivi o finansijskim konglomeratima. Navedene direktive tako propisuju određivanje nadzornog organa u formi nadzornika grupe i koordinatora za finansijski konglomerat, kao i uspostavljanje kolegijuma nadzornika. Nadzornik grupe i koordinator osiguravaju koordinaciju potrebnih nadzornih aktivnosti i informacija na najširem, svetskom nivou grupe, dok je

17 Michael Gruson, *Supervision of Financial Conglomerates in the European Union*, International Monetary Fund, 2003, str. 4–7, <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/gruson.pdf>, pristupljeno: 15. 7. 2016.

18 Ibid.

19 Ibid.

20 Mr Anđelo Borseli, „Pažnja usmerena na gigante: Nadzor nad osiguravajućim grupama i društvima za osiguranje u okviru finansijskih konglomerata u evropskom pravu”, 3-2012, *Evropska revija za pravo osiguranja*, str. 7–25

21 Ibid.

rad kolegijuma nadzornika u funkciji koordinisanog pristupa nadzoru i saradnje (Borseli).

Ovaj autor zaključuje da navedene direktive prioritarno polažu na saradnju institucija u cilju osiguranja efikasnijeg nadzora nad prekograničnim osiguravajućim grupama i osiguravačima u okviru finansijskih konglomerata.²² Ima li se to u vidu, važno je da nadzorni organi kontinuirano međusobno razmenjuju podatke i savetuju se u pogledu važnih pitanja. Pravni okviri nadzornih sistema u dovoljnoj meri dopuštaju nadležnim institucijama da nadzorne aktivnosti usklade sa specifičnostima društava koja su predmet nadzora.

Literatura

- Anđelo Borseli, „Pažnja usmerena na gigante: Nadzor nad osiguravajućim grupama i društvima za osiguranje u okviru finansijskih konglomerata u evropskom pravu“, 3-2012, *Evropska revija za pravo osiguranja*
- Christos Gortsos, *The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC)*, 2010, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, pristupljeno: 16.7.2016.
- Michael Gruson, *Supervision of Financial Conglomerates in the European Union*, International Monetary Fund, 2003, <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/gruson.pdf>, pristupljeno: 15.7.2016.
- EUR-lex, *Financial conglomerates – supervision: summary*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A124038c>, pristupljeno: 17.7.2016.

²² Ibid, str. 25

UDK: 347.824.4 368.24 368.97(203)

Dr Zoran D. Radović,¹

INOSTRANA SUDSKA PRAKSA

POLOŽAJ PUTNIKA U MEĐUNARODNOM VAZDUŠNOM PREVOZU

Pravni položaj putnika u međunarodnom vazdušnom prevozu regulisan je na prvom mestu međunarodnim konvencijama:

- Varšavska konvencija iz 1929.
- Haški protokol iz 1955.
- Montrealska konvencija iz 1999.

Prevoz putnika uvek prati osiguranje. Prevozioc se osigurava od odgovornosti za slučaj smrti i povrede putnika. Evropska unija o ovom osiguranju vodi računa i u tom pogledu preduzela je korake koji se sastoje u donošenju sledećih akata:

- a) Regulativa /EC/ br. 785/2004. Evropskog parlamenta i Saveta o osiguranju avio-prevozioca i operatera iz 2004.
- b) Izmena Regulative br. 785/2004. kojom se usvaja Montrealska konvencija iz 1999.

Opšti uslovi osiguranja

- a) AVN klauzule donete od strane Međunarodne asocijacije osiguranja u Londonu 2005.
- b) AICG klauzule donete od strane *Lloyd's Management Association i International Underwriting Association* u Londonu od 2005.

Za utvrđivanje odgovornosti avio-prevozioca za smrt i povredu putnika potrebno je najpre utvrditi da li vazduhoplov predstavlja opasnu

¹ i-mejl: zoran-radovic@hotmail.com
Rad je primljen: 12.7.2016.
Rad je prihvaćen: 18.7.2016.

stvar. Uočeno je da vazduhoplov predstavlja veću opasnost od broda ako dođe do udesa koji se može pripisati nepažnji ili neodržavanju vazduhoplova.² Pre pojave vazduhoplova engleski sud je stekao iskustva s drugim vrstama prevoza. Sud je zauzeo stanovište da vazduhoplov ne predstavlja opasnu stvar. Prevozičar nije odgovarao za smrt ili povredu putnika na osnovu objektivne odgovornosti.³ Objektivna odgovornost prevozičara može postojati samo za štete prouzrokovane vazduhoplovom na imovini („opasna delatnost“). Prevozičar prema putniku mora da pokaže razložnu pažnju i odgovoran je za svoje propuste (presuda *King v. Philips* od 1953). Sud je zauzeo stanovište da se prevozičarova odgovornost zasniva na ugovoru koji je s putnikom zaključio (Presuda *Brooke v. Boole* od 1928.). Prevozičar se prema putniku mora ophoditi profesionalno (presuda *Luditt v. Ginger Coote Airways Ltd.* od 1942.). Odgovoran je za svoj nehat i nepažnju. Prevozičar će uspeti da izbegne odgovornost za smrt putnika ako dokaže da bi smrt putnika nastupila bez obzira na njegov, prevozičar, nehat i nepažnju (presuda *Woolmer v. Delmer Price* od 1955.). Isto važi i ako dokaže da su on i njegov agent preduzeli sve razumne mere da šteta ne nastane. Sud je istom sudskom presudom utvrdio da je prevozičar odgovoran kad nije bilo moguće utvrditi uzrok nastale štete.

Međunarodne konvencije omogućavaju prevozičaru da ograniči svoju odgovornost na iznos koji predviđa, na primer, Varšavska konvencija. Međutim, ukoliko je prevozičar bio krajnje nepažljiv (*wilful misconduct*)⁴, zbog čega je šteta nastala, tu mogućnost nema (presuda *Horabin v. British Overseas Corporation* od 1952.).

Isti stav zauzeo je sud u presudi *Goldman v. Thai Airways International Ltd.* od 1983.⁵ Putnik je zadobio telesne povrede za vreme leta zbog nastale turbulencije (propadanja) jer nije bio privezan za sedište. Sud je izneo stav da prevozičar nema pravo da ograniči svoju odgovornost zbog toga što pilot nije pravovremeno obavestio putnika da mora da se priveže. Sud se pritom pozvao na Hašku konvenciju iz 1955. Prema Varšavskoj konvenciji, tužilac mora dokazati da su povrede nastale kao posledica prevozičarovog propusta. Prema operativnom uputstvu za pilote (*manual*), pilot nema obavezu da zatraži od putnika da se priveže kad je vazduh miran (*clear air*). Isti stav je zauzeo francuski sud (*Parsley vs. Mid Continental Airlines Inc.* od 1949.). Američki sud (*J-Froman and Co. v. Pan American* od 1953.) objasnio je šta znači *wilful misconduct*. Tri elementa moraju da se steknu: namera da se nedozvoljeni akt učini; svest o

2 Prema rečima A. G. Laaunplungh 1913. http://en.wikipedia.org/wiki/Aviation_insurance, 6. 3. 2014.

3 Michael E. R. Kerr i Anthony H. M. Evans, Lord MacNair, *The Law of the Air*, London, 1964.

4 *Wilful misconduct* se objašnjava kao „namerno loše vladanje“. Utvrđivanje greške nalazi se na fluidnoj granici između „gross negligence“ i „wilful misconduct“, bliže, Miodrag Trajković, *Odgovornost prema putniku u vazduhoplovnom pravu*, Beograd, 1971., str. 142.

5 All English Law Reports, London, 9 December 1983.

posledicama takvog akta i nemarno odnošenje prema njemu, kao i veza između učinjene radnje i pričinjene štete.

Sud pravde Evropske unije (*Court of Justice of European Union*) često je razmatrao predmetnu problematiku.⁶

Svojom presudom (*Corina van er Lans v Koninkvle C-257/14 CJEU* od 2015) sud je odbio zahtev putnika za naknadu štete koja je nastupila time što mu prevoznik nije dozvolio da se ukrca u avion, zbog čega se kasnilo u polasku. Tehnički problemi vazduhoplova koji su nastali neočekivano i koji se ne mogu pripisati slabom održavanju vazduhoplova i ne mogu se otkriti rutinskim pregledom ne mogu se ni smatrati vanrednim okolnostima, kako je utvrđeno u čl. 5(3) *Regulation (EC) No. 261/2004*. Evropskog parlamenta i Saveta Evrope. Ovakva odluka suda bila je prethodno potvrđena presudom (*International Air Transport Association v Civil Aviation Authority C-581/10 i 629/10* od 2012). Teret dokaza je na putniku jer on treba da dokaže da je pretrpeo štetu zbog nastalih vanrednih okolnosti.

Od suda je zatraženo da utvrdi vreme prispeća vazduhoplova na odredište (*Regulation No. 261/2004.*). Svojom presudom (*Germanwings Gmb v Ronny Herning C-452/13 CJEU* od 2014.) sud je utvrdio da je vazduhoplov stigao na odredište kada su jedna vrata vazduhoplova otvorena i kada su putnici spremni da se iskrcaju.

Od suda je zatraženo tumačenje pojma „putnik“ u vezi sa čl. 3(g) *Regulative (EC) br. 785/2004* koja se odnosi na osiguranje u vezi sa čl. 17. Montrealske konvencije. Svojom presudom *Wucher Helicopter GmbH and Euro-Aviation Versicherung AG v Fridolin Santer C-6/14 CJEU* od 2015. sud je utvrdio sledeće:

- a) Lice koje se nalazi u helikopteru je putnik u smislu čl. 17(19) Montrealske konvencije
- b) Lice u helikopteru koje se prevozi na osnovu ugovora između prevoznika i poslodavca tog lica jeste putnik u smislu čl. 3(g) *Regulative (EC) br. 785/2004*.

⁶ European Law – Cases, <http://www.aviationlaw.eu.-/european-law-cases/>, 7. jul 2016.

EIOPA PRIPREMA TEMATSKU REVIZIJU UNITE-LINK OSIGURANJA

Evropski nadzorni organ nad osiguranjem i privatnim penzijskim fondovima (EIOPA) najavio je tematsku reviziju unite-link životnog osiguranja koja će obuhvatiti šezdeset procenata svakog pojedinačnog tržišta zemalja članica Evropske unije. Ta revizija deo je strategije sveobuhvatnog i preventivnog nacrtu EIOPA za sprovođenje nadzora nad poslovanjem.

Cilj sprovođenja revizije je otkrivanje potencijalnih šteta po osiguranika koje bi proizašle iz odnosa osiguravača i pružaoca usluga upravljanja imovinom. EIOPA takođe namerava da analizira kako bi naknada, koju menadžeri što upravljaju imovinom plaćaju osiguravačima, mogla da utiče na njihov izbor investicija, i kako bi taj izbor uticao na osiguranike.

Tematska revizija fokusira se na tri ključne stvari: postojanje i karakteristike monetarnih podsticaja i nagrada, potom, kako se osiguravajuća društva bave sukobom interesa, i na kraju, kako osiguravajuća društva ustrojavaju unite-link osiguranja.

Tematska revizija će se sprovesti u bliskoj saradnji s nadležnim nacionalnim organima. Nadležni nacionalni organi izabraće osiguravajuća društva koja će učestvovati u reviziji, prikupiti relevantne podatke i informacije na svojim tržištima i biti primarni kontakt s osiguravačima za slučaj dodatnih pitanja. EIOPA će upravljati i koordinirati ovim projektom širom Evrope i pripremiće završnu detaljnu analizu rezultata tematske revizije. Osiguravajuća društva koja učestvuju u projektu trebalo bi da dostave podatke do septembra ove godine, dok se rezultati tematske revizije očekuju početkom 2017.

(Izvor: www.eiopa.europa.eu)

KONSULTACIJE O IMPLEMENTACIJI DIREKTIVE O DISTRIBUCIJI OSIGURANJA

Evropski nadzorni organ nad osiguranjem i privatnim penzijskim fondovima (EIOPA) objavio je Konsultativni dokument o nacrtu tehničke pomoći Evropskoj komisiji o mogućim delegiranim aktima o Direktivi o

distribuciji osiguranja (*Insurance Distribution Directive*). Ova javna konsultacija usledila je posle zahteva Evropske komisije za tehničkom pomoći od 24. februara ove godine, a u vezi s tri ključne stvari. Prva je da se, kroz životni ciklus usluge osiguranja, obezbede potrebe osiguranika i tako spreči zloupotreba prilikom prodaje. Pored toga, različite isplate trećim licima, poput provizija, ne smeju štetno da utiču na kvalitet usluge osiguranja koja se prodaje. I treća stvar o kojoj treba povesti računa jeste ta da osiguravajuća društva ili njihovi posrednici individualnom korisniku obezbede usluge pogodne u slučaju savetodavne prodaje, ili odgovarajuće za slučaj nesavetodavne prodaje.

Gabrijel Bernardino, predsedavajući EIOPA, izjavio je da je Direktiva o distribuciji osiguranja važna prekretnica za jačanje zaštite potrošača u Evropi, kao i da ovaj zadatak drži korak sa težnjom EIOPA da zaštitu potrošača postavi u sam centar svojih strateških ciljeva. Sada je važno, kazao je on, da se odrede novi zahtevi Direktive kako bi se učvrstila njena dosledna primena širom zemalja članica EU i tako postigao opšti nivo zaštite potrošača širom Evropske unije.

(Izvor: www.eiopa.europa.eu)

„LOJD“ POSVEĆEN EVROPSKOM TRŽIŠTU I POSLE BREGZITA

I posle ozvaničene volje Britanaca da napuste Evropsku uniju, ugledni britanski osiguravač „Lojd“ ostaje posvećen evropskom tržištu i radi na planiranju zaštite svog pristupa jedinstvenom tržištu i prelaznim merama po kojima trenutno posluje. Proces napuštanja EU počinje tek kada se vlada Velike Britanije pozove na član 50. i formalno obavesti Evropsku uniju o svojoj nameri da se iz nje povuče. Tada će biti potrebno do dve godine da se članstvo Velike Britanije zvanično i okonča. Tokom tog perioda, Britanija ostaje punopravni član Unije i uživa pristup jedinstvenom evropskom tržištu prema važećim prelaznim merama. Sve postojeće polise i ugovori, uključujući i one višegodišnje, biće obavezujući u ugovorenom periodu.

„Lojd“ se u ovom momentu usredsređuje na planove koji nastupaju posle napuštanja Unije, a koji su fokusirani na održavanje pristupa jedinstvenom tržištu prema prelaznim merama po kojima i sada posluje s verom da je to najveći interes „Lojda“, ali i ostalih finansijskih institucija u Velikoj Britaniji.

Predstavnici „Lojda“ su izjavili da sarađuju s britanskom vladom, poslovnim partnerima i regulatornim telima u Velikoj Britaniji i Evropskoj uniji ne bi li na taj način obezbedili vlasnike polisa i investitore da i dalje uživaju u koristi usluga koje im „Lojdovi“ stručni timovi pružaju.

„HISCOX“ VODEĆI OSIGURAVAČ OD TERORIZMA AERODROMA „ATATURK“ U ISTANBULU

Osiguravajuće društvo „Hiscox“ iz Londona objavilo je da je vodeći osiguravač u osiguranju od terorizma Aerodroma „Ataturk“ u Istanbulu, na kome je prilikom terorističkog napada 28. juna ubijeno četrdeset i troje ljudi. Kako je potvrdio Ričard Halsted, anderajter za rizike od rata i terorizma u „Hiscoxu“, u osiguravajuće pokriće, kojim je aerodrom obezbeđen, uključene su, pored ostalog, i štete na imovini, kao i štete usled prekida rada. Inače, sa Aerodromom „Ataturk“ ta osiguravajuća kuća posluje još od 2005. godine, naglasio je Halsted, i dodao da se ovde radi o poslu koji je nasleđen iz prošlosti. Nažalost, kako je naveo on, situacija u Turskoj od tada se drastično promenila i postala mnogo rizičnija u prethodne dve-tri godine, ali „Hiscox“ će, bez obzira na nova dešavanja, ostati uz svog klijenta jer ne bi bilo u redu da ga napusti sada kada je sve krenulo nizbrdo.

Iako je u ovom događaju s osiguravajućim pokrićem izgubljeno mnogo života, šteta na imovini aerodroma je mala, a letovi su veoma brzo uspostavljeni, tako da nije došlo do velikog zastoja u poslovanju, čime je šteta znatno smanjena. Halsted je dodao da je njihov procenitelj štete na mestu događaja i da je dodatna procena u toku. „Hiscox“ je, kao vodeći osiguravač, osiguranje Aerodroma „Ataturk“ od terorizma ugovorio u saradnji s „Lojdom“, a preko londonskog brokera „United insurance Brokers Group“.

(www.inese.es)

„ALIJANC“ POSTAO PARTNER MUZEJA MODERNE UMETNOSTI U NJUJORKU

Omiljeni muzej Njujorčana i posetilaca te metropole, Muzej moderne umetnosti u Njujorku, ili popularna galerija „Moma“, dobila je novog partnera u velikom nemačkom osiguravaču „Alijancu“. Kako su s ponosom saopštili iz ove osiguravajuće kuće, odsada će „Alijanc“ biti ekskluzivni korporativni sponzor izložbi savremene umetnosti u „Momi“.

„Muzej moderne umetnosti u Njujorku snažan je partner koji odslikava naše uverenje da nema progressa bez rizikovanja i preduzimanja poduhvata na nepoznatoj teritoriji“, kazao je Oliver Bete, izvršni direktor u „Alijancu“, i izrazio zadovoljstvo što će ovu ideju ostvariti podržavanjem radova savremenih umetnika koji imaju hrabrosti da se suprotstave očekivanjima i konvencionalizmu.

Galerija „Moma“ osnovana je 1929. godine kao obrazovna institucija i postala je vodeći muzej moderne i savremene umetnosti u svetu, koji svake godine otvara vrata milionima posetilaca.

Prevela i priredila: **Zorana Z. Nikolić Joldić**

Teško delo protiv bezbednosti javnog saobraćaja

Vožnja mopeda brzinom od 20 km/h na raskrsnici gde je saobraćaj regulisan semaforom, kada optuženi nije uspeo da zaustavi moped pre kontakta s pešakom koji je stupio na pešački prelaz u času kad se upalilo zeleno svetlo, za pešaka predstavlja vožnju neprilagođenom brzinom i propust uzročno vezan za nastanak saobraćajne nezgode.

Iz obrazloženja:

U suštini, žalbom se prvostepena presuda pobija zbog pogrešno i nepotpuno utvrđenog činjeničnog stanja isticanjem da je sud utvrdio da se u momentu saobraćajne nezgode okrivljeni mopedom kretao brzinom od 20 km/h iako se veštak izjasnio da je u pitanju brzina od oko 20 km/h, te da brzina nije precizno izračunata, pa se u žalbi iznosi stav da se iz nalaza veštaka ne može izvući zaključak o postojanju neprilagođene i nebezbedne brzine kretanja mopeda, tim pre što svedok M. S. navodi da je okrivljeni zaustavio moped, da je oštećena podigla ruku, udarila okrivljenog u predelu nosa i pala.

Suprotno iznetim žalbenim navodima, po nalaženju ovog suda, činjenično stanje je u prvostepenom postupku potpuno i pravilno utvrđeno na osnovu ocene odbrane okrivljenog, iskaza oštećene i saslušanih svedoka, a posebno na osnovu nalaza i mišljenja veštaka medicinske i saobraćajne struke.

Naime, prvostepeni sud je pravilno utvrdio da je na pešačkom prelazu došlo do obaranja pešaka, i to u situaciji kada je oštećena V. C. kolovoz počela da prelazi na pešačkom prelazu, nakon što joj je to saobraćajna situacija dozvolila, tj. nakon što se na semaforu upalilo zeleno svetlo za pešake. To je okrivljeni, koji je na toj raskrsnici skretao udesno, mogao blagovremeno da uoči jer mu je preglednost puta to dozvoljavala, tako da je do saobraćajne nezgode došlo usled nebezbedne brzine kretanja mopeda. Okrivljeni, naime, brzinu nije prilagodio saobraćajnim uslovima i gustini saobraćaja u zoni raskrsnice, što je propust koji je uzročno u vezi sa stvaranjem opasnosti i nastankom ove saobraćajne nezgode. Okrivljeni, naime, nije obratio dovoljno pažnje na pešake u zoni raskrsnice.

Žalbom se pobija pravilnost utvrđenog činjeničnog stanja i navodi se da je, prema nalazu veštaka, udaljenost mopeda u trenutku nastanka opasnosti od mesta kontakta bila 6,81 metar, a zaustavni put mopeda pri brzini od 20 km/h bio bi 9,4 metra, sa tvrdnjom da je okrivljeni uspeo da zaustavi moped. To znači da su mu zaustavni put i brzina bili manji, te da se time dovodi u pitanje pravilnost zaključivanja o neprilagođenoj brzini kretanja mopeda.

Iznetim žalbenim navodima ne dovodi se u pitanje pravilnost utvrđenog činjeničnog stanja jer iz pravilne ocene izvedenih dokaza prvostepeni sud nije utvrdio da je okrivljeni uspeo da zaustavi moped pre kontakta sa oštećenom, već naprotiv, da to nije uspeo učiniti zbog neprilagođene brzine kretanja koja je u direktnoj uzročnoj vezi s nastankom saobraćajne nezgode. Nalaz i mišljenje veštaka saobraćajne struke u saglasnosti je sa utvrđenim činjeničnim stanjem da je do nezgode došlo tako što je okrivljeni mopedom udario u oštećenu kada je na zelenom svetlu na semaforu prelazila pešački prelaz, što je potvrdio i očevidac događaja.

(Presuda Apelacionog suda u Nišu, Kž1. 1567/12 od 19. II 2013.)

Vožnja pod dejstvom alkohola i pravo osiguranja na regres

Čl. 164. Zakona o osnovama bezbednosti saobraćaja na putevima

Utvrđena uzročna veza između alkoholisanosti tuženog i saobraćajnog udesa i posledica koje su nastupile daju pravo tužiocu da se, kao osiguravač i solidarni dužnik u parnici za naknadu štete, regresira od tuženog.

Iz obrazloženja:

Tuženi je upravljao motornim vozilom u alkoholisanom stanju, naime, medicinskim veštačenjem utvrđeno je da je u vreme saobraćajnog udesa imao između 1,06 promila i 1,27 promila alkohola u krvi, a prema odredbi člana 164. st. 1. i 2. Zakona o osnovama bezbednosti saobraćaja na putevima, tuženi nije smeo da upravlja vozilom u saobraćaju ako je pod dejstvom alkohola (više od 0,5 g/kg). Imajući u vidu kako se akutno stanje alkoholisanosti u kakvom je tužilac bio odražava na psihofizičke poremećaje kod vozača i okolnosti kako je došlo do spornog saobraćajnog udesa (tužilac je, vozeći neprilagođenom brzinom, prešao u saobraćajnu traku rezervisanu za saobraćaj iz suprotnog pravca i levom stranom svojeg vozila udario u oštećenog, koji je zamenjivao gumu na zaustavljenom vozilu uz desnu ivicu kolovoza posmatrajući u pravcu kretanja toga vozila), nižestepeni sudovi pravilno su zaključili da je ta

alkoholisanost bila u uzročnoj vezi sa saobraćajnim udesom. Utvrđena uzročna veza između alkoholisanosti tuženog i saobraćajnog udesa i posledica koje su nastupile daju pravo tužiocu da se kao osiguravač i solidarni dužnik u parnici za naknadu štete regresira od tuženog.

Revident neosnovano i bez valjanih pravnih argumenata umanjuje svoju odgovornost za opisani saobraćajni udes. Neprihvatljivi su njegovi navodi da je presuda Okružnog suda doneta uz bitnu povredu odredaba parničnog postupka jer nisu cenjeni svi njegovi navodi. Okružni sud je cenio relevantne žalbene navode i nije bio dužan da odgovori na svaki žalbeni navod, kako to revident pogrešno misli. Nije bilo potrebno da se saslušavaju svedoci koje revident nudi u vezi s okolnostima koliko je alkoholnih pića tuženi popio nakon saobraćajnog udesa, i to važi iz dva razloga. Prvo, odredba člana 157. stav 1. Zakona o osnovama bezbednosti saobraćaja na putevima zabranjuje licu koje je učestvovalo u saobraćajnoj nezgodi u kojoj ima poginulih ili povređenih lica da uzima alkoholna pića dok se ne izvrši uviđaj. Drugi i važniji razlog jeste taj što je veštačenjem koje su obavili veštaci Zavoda za sudsku medicinu u Nišu otklonjena svaka sumnja u pogrešno utvrđene činjenice u vezi s alkoholisanosti tuženog. Pomenuti veštaci izvršili su analizu i prema kazivanjima tuženog, u kojima je on navodio količine alkohola koje je konzumirao i u koje je vreme to činio, utvrdili da je njegov iskaz apsolutno netačan i naveli iscrpne razloge za to.

Kako se saobraćajni udes dogodio 2. 1. 1994. godine, merodavni propis je Zakon o osnovama sistema osiguranja imovine i lica („Službeni list SFRJ“ broj 17/1990), koji odredbom člana 95. stav 2. propisuje da organizacija za osiguranje koja je naknadila štetu oštećenom licu stupa u njegovo pravo prema licu odgovornom za štetu za iznos isplaćene naknade trećem oštećenom licu, uz kamatu i troškove, ako nije nastupila njena obaveza prema uslovima ugovora o osiguranju od auto-odgovornosti.

*(Iz presude Vrhovnog suda Srbije
Rev. 45/06 od 18. 5. 2006. godine)*

Odgovornost za štetu, opasna stvar i krivica trećeg lica

**Isključiva odgovornost trećeg lica oslobađa od odgovornosti
poslodavca kao vlasnika opasne stvari (lokomotive u pokretu).**

Iz obrazloženja:

Suprotno navodima žalbe, prvostepeni sud pravilno je zaključio da u konkretnom slučaju tuženi nije odgovoran za nastalu štetu. Naime, nesporno je

da je na pružnom prelazu dana 18. 3. 2010. godine došlo do sudara lokomotive kojom je upravljao tužilac kao mašinovođa i putničkog vozila marke „zastava 101“ kojom je upravljao T. S. Lokomotiva je opasna stvar jer prema svojim osobinama i upotrebi predstavlja povećanu opasnost kada je u pokretu kako za onog ko njome upravlja tako i za širu okolinu, a tuženi je vlasnik lokomotive kao opasne stvari. Međutim, u konkretnom slučaju, suprotno navodima žalbe, uzrok štete nije neispravnost lokomotive kao opasne stvari, niti njena svojstva i način upotrebe, već je uzrok nedozvoljena radnja i s tim u vezi krivica trećeg lica, vlasnika motornog vozila marke „zastava 101“, koji je u krivičnom postupku i oglašen krivim za teško delo protiv bezbednosti javnog saobraćaja i osuđen na kaznu zatvora jer je vozilom prelazio prugu iako je bila spuštena rampa na pružnom prelazu, zbog čega je i došlo do sudara. Pošto je jedan od razloga za oslobađanje od odgovornosti vlasnika opasne stvari odgovornost trećeg lica, kako šteta potiče iz uzroka koji se nalazi izvan stvari – član 177. Zakona o obligacionim odnosima, to nema osnova za odgovornost tuženog kao vlasnika opasne stvari. Uzrok štete nije lokomotiva kao opasna stvar već isključivo radnja trećeg lica – vozača putničkog vozila koju vlasnik lokomotive nije mogao predvideti niti otkloniti. Ovo tim pre što je pomenuti pružni prelaz bio obezbeđen polubranicama i svetlosnim signalnim znacima, kada se i ne očekuje prolazak vozila, a tužilac je bio obučen za bezbedan rad, dok je tuženi u svemu postupio u skladu sa zakonom i pravilima bezbednosti.

(Presuda Apelacionog suda u Beogradu

Gž br. 2939/11 od 29. avgusta 2011. godine)

*Autor sentencije: **Olivera Vujić**, viši sudijski saradnik Apelacionog suda u Beogradu*

OSIGURANJE OD IZNEVERAVANJA

Osiguranje od izneveravanja ili osiguranje od zloupotrebe poverenja vrsta je kreditnog osiguranja, raširena pogotovo u razvijenim zapadnim zemljama. Njime se pruža osiguravajuća zaštita od imovinskih šteta proisteklih iz namernih nedozvoljenih radnji trećih lica od poslodavčevog poverenja – utaja, potkradanje, pronevera, prevara blagajnika i drugih službenika, te spoljnih saradnika (savetodavci, obezbeđenje). Pokrivena je i šteta nastala usled nehata (nepravilna isplata, netačno popunjavanje pismenih isprava, prekoračivanje rokova i drugo), odnosno šteta koja je nastupila bez krivice lica od poverenja (pljačka, razbojništvo, ucena). Te osobe (ili način njihovog identifikovanja kao takvih) moraju biti naznačene u polisi osiguranja. Osiguranjem od izneveravanja nisu pokrivena štete kod lica niti posredne štete (na primer izgubljeni dobitak ili kamata). Pre izdavanja polise osiguranja osiguravač proverava lica od poverenja, vrstu posla kojim se bave, te način nadzora nad njihovim radom u preduzeću.

(Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 302.)

OSIGURANJE OD RIZIKA NA INTERNETU

S naglim razvojem računarske tehnike i svetske elektronske mreže – interneta – pojavila se potreba za osiguranjem od posebnih rizika koji prate njihovo korišćenje. Ovim oblikom osiguravajuće zaštite preduzećima i pojedincima omogućen je obuhvat šteta koje trpe usled neovlašćenih promena na svojim stranicama na internetu, prekida u radu uslovljenih padom mreže, kao i zloupotrebom podataka (na primer brojeva kreditnih kartica). Naknađuju se i štete nastale gubitkom podataka ili programa za njihovu elektronsku obradu, štete pričinjene ugledu preduzeća, prihodima, a pokrivaju se i zahtevi trećih lica iz osnova odgovornosti. Uslov za zaključenje osiguranja je posebna potvrda od ovlašćene kuće da korisnik interneta ima delotvoran bezbednosni sistem koji zadovoljava stroge zahteve i koji se redovno proverava.

(Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 303.)

Leistungen für das ganze Leben. Internationale Gesundheitsmärkte im Performance-Check. - Usluge za ceo život. Međunarodna zdravstvena tržišta u „Performance Check“-u. U ovom napisu dati su podaci o zdravstvenim sistemima s posebnim karakteristikama za svaku od pomenutih država: Belgiju i Holandiju (Beneluks), Francusku, Veliku Britaniju, Italiju, Španiju, Švajcarsku i Sjedinjene Američke Države.

(Versicherungswirtschaft, br. 10/2015, str. 28–30)

Elke Pohl: „Schwimmende Monster“. IUMI-Präsident warnt vor steigenden Havarie-Kosten. - „Plivajući monstrum“. Diter Berg, Iumi-predsednik i šef transporta reosiguravača „Munich Re“ u svom intervjuu opominje na rastuće troškove u vezi s havarijama. Najpre je nabrojao niz spektakularnih i za osiguravače transporta skupih slučajeva šteta, počev od potonuća naftne platforme „Deepwater Horizon“ u Meksičkom zalivu, i krupnim posledicama tog događaja na životnu sredinu. Poslednja nesreća bila je eksplozija u kineskoj luci Tišnjin u avgustu 2015. godine. Glavni razlog velikog uticaja koje ovi slučajevi nezgode imaju na osiguravače jeste to što brodovi postaju sve veći, imaju sve više kontejnera, a time i veću robu na palubi. U protekloj deceniji ubrzan je razvoj na polju brodogradnje. Pre deset godina, brodovi koji su mogli da nose 8.000 kontejnera važili su za gigante. Danas se govori o 19.000 kontejnera, a već se planiraju brodovi nosivosti od 21.000 kontejnera. Pri tome se dolazi i do vrednosti robe od osamsto miliona evra. Zajedno s vrednošću broda od 200 miliona evra, pri totalnoj šteti može se probiti granica od milijarde evra. Na pitanje šta to znači za osiguravače transporta, odgovor je da oni stoje naspram rizika u do sada nepoznatom opsegu. Doduše, takvi totalni gubici ovakvih plivajućih monstura događaju se relativno retko. Ali prosečni troškovi po havariji dramatično su porasli. Pre svega, kumuliranje vrednosti na takvim megabrodovima teško je za izvođenje računice. Kada bi brod sa hiljadu kontejnera goreo, ne bi bilo nikakve pomoći. Ne postoji kran dovoljno velik da na otvorenom moru rastereti jedan havarisani megakontejner. Štete koje su najčešće na manjim brodovima razvijaju se tako u katastrofe. Opasnosti koje proizilaze iz veće digitalizacije brodova i lučkog menadžmenta još je teško analizirati, jer je digitalizacija brodske vožnje tek počela.

(Versicherungswirtschaft, br. 10/2015, str. 34–35)

„Global Player werden nicht auf Versicherungen verzichten“.

- **Globalni igrači neće se odreći osiguranja.** Andreas Vanija, glavni opunomoćenik društva „Ace Deutschland“, govori u intervjuu o rizicima u industrijskom poslovanju koji se ne mogu obuhvatiti kalkulacijom. Industrijski osiguravači prolaze kroz turbulentan poslovni ciklus: geopolitičke krize, rizici od terorizma i sajber rizici. Žarišta globalne krize i globalnog požara na industriju deluju retroaktivno, a zapaža se i da potreba za adekvatnim pokrićima neprekidno raste kako kod osiguranika tako i kod riziko-menadžmenta. Ključna odgovornost „plejera“ u osiguranju jeste stvaranje tržišta i pri rastućim potrebama povećavanje ponuda. Specijalno za područje terora, društvo „Ace“ udvostručilo je svoje kapacitete na 100.000.000 evra. Takođe, pregled sajber tema ima sve značajniju ulogu. Sajber rizici u preduzećima sve se više posmatraju kao realna ugroženost. Osiguravači ovde imaju odgovornost da izgrade globalne kapacitete i da uče kako da profitiraju od etabliranih, daleko razvijenijih sajber tržišta, kao što je ono u SAD. Mnogi od rizika koji danas nisu osigurljivi u budućnosti moraju postati osigurljivi. Pored podataka o poslovanju samog društva „Ace Deutschland“, konstatuje se da osiguravači u Nemačkoj nisu ništa uradili da postanu interesantni za mlade talente.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 10/2015, str. 36–37)

Ralph Hientzsch, Ralph Becken: Viele Kanäle, eine Strategie. Wie die Verknüpfung im Omni-Channel Versicherungsbetrieb gelingt. - Mnogo kanala, jedna strategija. Kako uspeva povezivanje osiguravajućeg posla u Omni-Channel. Osiguravajuća branša se veoma brzo menja. Ubrzani tehnički inovacioni ciklusi koji pomoću tableta i smartfona menjaju tokove mobilne revolucije, ali i agresivni nastupi novih konkurenata iz mreže, iz osnova su promenili pravila igre u konkurenciji radi zadovoljstva klijenata. Kao najbolji primer za to navodi se uspon portala osiguranja „Check 24“, kome je za kratko vreme uspelo da probije decenijama rastuće tržišne strukture. U članku se sažeto objašnjava kakvi zadaci predstoje osiguravačima. Oni ubuduće moraju najpre da razmisle o organizaciji prodaje, o primeni obimne Omni-Kanal strategije, kao i da prevladaju analogne i digitalne prodajne kanale. U članku se objašnjavaju sve faze mera koje se moraju preduzeti.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 10/2015, str. 42–43)

Spanien schafft den Turnaround. Konjunkturintensive Sachversicherung spiegelt positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung. - Iz Španije izveštava Rolf Engelhart: Španija stvara Turnaround. Konjunktarno intenzivno osiguranje stvari izražava pozitivno kretanje celokupne privrede. Španska privreda doživljava za mnoge iznenađujući napredak. Prema

prognozama Insituta za privredna istraživanja, predviđen je rast od 3,1 posto za 2015. godinu i 3,1 odsto za 2016. godinu. Pored detaljnih podataka o merama države koje su dovele do pozitivne ukupne privredne panorame, daje se osvrt i na špansku osiguravajuću delatnost, koja može samo delimično da profitira od pomenutog napretka privrede. Prema podacima udruženja osiguravača Unespa, obim premija u prvih šest meseci 2015. godine opao je za četiri posto – na 27,8 mlrd evra. Odgovornost za to pripisuje se padu premija u osiguranju života u 2014. godini. Njihov prihod od premija je, prema istom periodu prethodne godine, opao za 11,8 procenata i iznosi 22,4 mlrd evra. Odras pozitivnih ukupnih ekonomskih okvira je tradicionalno konjunktorno senzitivno neživotno osiguranje. Ovde je obim premija za isti period povećan za 2,4 posto – na 16,4 mlrd evra. Time se potvrđuje tendencija napretka, koji se može primetiti od početka privrednog oporavka. Osiguranje motornih vozila, čiji je segment godinama nazadovao, ponovo pokazuje rast premije od 0,9 procenata – na 5,1 mlrd evra. Kombinovano osiguranje stvari postiglo je ratu porasta od 1,1 posto i iznosi 3,5 mlrd evra. I u zdravstvenom osiguranju se razvijalo tržište. Obim poslovanja u ovoj grani povećan je u prvih šest meseci 2015. godine za 4,6% – na iznos od 3,7 mlrd evra.

(Versicherungswirtschaft, br. 10/2015, str. 52)

Urbane Risikokumule. - Iz Sidneja izveštava Barbara Bierach:
Urbani kumuli rizika. Australijske metropole imaju riziko-potencijal od 81,96 mlrd australijskih dolara (51,11 mlrd evra). To je skoro osam procenata bruto privrednog proizvoda te zemlje. Sidnej, najveći grad na kontinentu, sa 27,78 mlrd dolara snosi ukupno najveći rizik, a prate ga Melbourne (22,98 mlrd dolara) i Brisbejn (11,17 mlrd dolara). Zajedno sa Centre for Risk studies univerziteta Kembridž, „Lojds“ je izgradio „City Risk Index 2015. do 2025.“, koji analizira kako rizike koje pravi čovek tako i rizike koje predstavljaju prirodne opasnosti. Katastrofe koje prouzrokuje čovek u velikim australijskim gradovima predstavljaju 70 procenata ukupnog procenjenog rizika. Sidnej je na svetskom nivou na 19. mestu za rizik „Market Crash“, a na 12. mestu u pogledu opasnosti od masivnog hakerskog napada. Dok u zemlji sve počinje s rizikom od šumskih požara, poplava ili oluja, Kris Mekinon, generalni sekretar „Lloyd’s Australia“, opominje da ne treba zaboraviti na uticaj novih rizika. Tu se ubrajaju sunčane oluje, opasnosti od zaraze (epidemije) za ljude i biljke, kao i sajber terorizam. Branša osiguranja je pritom već dovoljno inovativna da razvija nova specijalna osiguranja i izgrađuje reosiguranje. Ipak, vlada, preduzeća i opštinske vlasti morali bi da učine više da bi se razvila otpornost na velike rizike. Jedan procenat više prodora na tržište smanjio bi rizike preko 13 procenata, izveštava „Lojds“.

(Versicherungswirtschaft, br. 10/2015, str. 58)

Frank Schausberger: Kalkulierte Risiken und kühle Rechner. Große Personenschäden binden regulatorisch das meiste Kapital in der Kraft-Fahrt-Haftpflicht. - Rizici koji se kalkulišu i hladni računari. Velike povrede (štete kod lica) povezuju regulatorno najveći deo kapitala u osiguranju od odgovornosti za upravljanje motornim vozilima. Objavljivanjem Uredbe o Solventnosti II Evropske unije 17. januara 2015. godine, prihvaćeni su zahtevi u vezi s kapitalom prema formuli ovog standarda. Evropsko osiguravajuće nadzorno pravo time je, kao referenciju, stvorilo zahtev za kapital koji se bazira na riziku. Ova referencija se može koristiti u tarifiranju, rezervisanju ili regulisanju šteta. Da bi se pomoglo u tumačenjima u vezi s granama osiguranja motornih vozila od odgovornosti, u članku se, prema standardnoj formuli i na osnovu pojednostavljenog primera, u četiri koraka mogu izračunati zahtevi za kapital. Pored detaljnih i obimnih stručnih prikaza raznih slučajeva, data su i dva tabelarna prikaza.

(Versicherungswirtschaft, br. 10/2015, str. 78–81)

Prevela i priredila: Gordana L. Popović

Eleganz, die unaufdringlich führt. – Elegancija koja nenametljivo dominira. Sa ženskim kvotama, muški svet biznisa ne menja se samo strukturalno već i vizuelno. U poslovnom odevanju sve se češće javljaju ženstvene siluete, a kolorit postaje bogatiji. Početkom 90-ih žene su se najpre trudile da po načinu oblačenja budu sličnije svojim kolegama, ali danas sve više prevladava tendencija ženske emancipacije od muškog stila. Takođe i u „big business“ svetu današnja žena može da začini svoju poslovnu garderobu ženstvenim modnim detaljima, pri čemu vlada prećutno pravilo da ona, pored naglašene ženstvenosti, ujedno treba da ostavlja utisak profesionalnosti i kompetentnosti. I u muškom načinu poimanja žene u poslovnom svetu postoji razlika između autentične moderne ženstvenosti koja isijava samopouzdanjem i pomodarske izveštačenosti. Spoljašnjem izgledu odlučujući oblik ipak daje karakter. Osim što je današnji poslovni izgled žene postao bogatiji za vidljivost ženstvene siluete, i dalje ostaje imperativ da se žena oseća dobro u svojoj koži i odeći, da balansira između udobnosti i elegancije te da njeno kretanje bude nesputano i udobno. Odeća čini čoveka – glasi narodna izreka, a odgovarajuća poslovna garderoba čini više: ona čini ženu od pozicije i uticaja.

(Versicherungswirtschaft, br. 1/2016, str. 72)

Viel Rauch, wenig Versicherung. – Mnogo dima, malo osiguranja. Izbeglice uvećavaju rizike od požara koje osiguravači sve manje žele da snose. Među nemačkim osiguravačima opada interesovanje za pružanje osiguravajućeg pokrića prihvatilištima za izbeglice. Za takvu suzdržanost kriv

je povećan broj napada na izbegličke objekte, dakle opasnost od rizika je dvostruka: s jedne strane, nju nose treća lica koja namerno podmeću požare, a s druge strane, opasnost od povećanog rizika nose i sami korisnici prihvatilišta s obzirom na način kako koriste te objekte. Imajući u vidu da je prošle godine zabeležen broj od 1.000 krivičnih dela, najviše u vidu podmetanja požara, osiguranja su opravdano rezervisana prema toj vrsti pokrića. Tema je vrlo kompleksna i otvara brojna pitanja. S jedne strane, osiguravači su obavezni da pružaju uslugu osiguranja zgrada budući da s tim institucijama već imaju ugovore. Međutim, povećana opasnost od rizika protekle godine podstakla je osiguravajuća društva da postavljaju nove uslove i da se pre pružanja pokrića detaljno pozabave pitanjem bezbednosti objekta, tako što se ovi detaljno pregledaju. Od nivoa bezbednosti tih objekata zavise i premijske stope koje osiguravači ugovaraju. U nivo bezbednosti ubrajaju se: raspoloživost vatrogasnih uređaja i sprava koje alarmiraju požar, dvadesetčetvoročasovno prisustvo obezbeđenja, broj ručnih uređaja za gašenje vatre, osvetljenost celog objekta tokom noći, kontrola nad električnim uređajima, zabrana pušenja unutar zgrade i ostalo.

Osiguranje izbegličkih objekata skuplje je od osiguranja ostalih zgrada, u tome se slažu svi eksperti. Njihove premijske stope odstupaju za znatno više promila od običnih stopa. Kod privatnih osiguranja premije počinju sa dva do četiri promila, a franšiza se kreće od 10.000 do 25.000 evra po štetnom slučaju, kada je reč o osiguranju od požara. Kada je reč o osiguranju od poplava, stope su nešto niže, kao i franšiza, ali bilo kako bilo, radi se o velikim iznosima. Naravno, postoje osiguravači koji su 2016. godine, na uvećanju premijskih stopa, zabeležili znatnu zaradu od te vrste osiguranja.

U vezi s ovom temom otvaraju se i sledeća pitanja. Šta se dešava kada se prihvatilišta za beskućnike koriste u svrhu prihvatanja izbeglica? Kakva situacija nastaje kada se, recimo, sale za treninge i fizičku rekreaciju pretvore u izbegličke objekte? Ta pitanja ukazuju na uvećanje rizika od štetnih slučajeva. U skladu sa svim navedenim, neophodno je da se jasno formulišu minimalni uslovi za osiguranje takvih objekata. U definisanju uslova podjednako učestvuju i osiguravači i osigurani (institucije).

Zaključuje se da je moguće održavati prihvatilište za izbeglice i bez osiguravajućeg pokrića, ali u slučaju štetnog događaja nastaje velika finansijska šteta. Na osiguravajuća društva apeluje se da ne preteruju u svojim željama u pogledu organizacijskih i tehničkih mera bezbednosti objekta, kao ni u pogledu visine premija i franšiza. Rešenje je da institucije koje grade prihvatilišta još tokom izgradnje obezbede sigurnost ovih objekata. A o merama sigurnosti i uslovima dogovaraju se sa osiguravačima.

(Versicherungswirtschaft, br. 2/2016, str. 36–39)

Eyes off, Computer on. Versicherungspotenziale in der automobilen Zukunft. – Potencijali osiguranja u automobilskoj budućnosti. Osiguravači motornih vozila nalaze se pred velikom promenom koja može ispoljiti vrlo nepovoljne posledice po egzistenciju te oblasti osiguranja. Lukas-Nekermanov koncept „Triple 000“ dovodi osiguravače pred nove vrste izazova: radi se o planovima „nulta emisija“, „nulti stepen udesā“, „bez vozača“. Takozvani hibridni automobili i plug-in hibridi predstavljaju samo jednu međufazu do realizacije vozila sa „nultom emisijom“, tj. vozila koja ne emituju štetne gasove u okolinu. To su vozila koja imaju baterije povećanog kapaciteta i kreću se na električnu energiju. U Nemačkoj je cilj da se 2020. godine na ulicama pojavi milion električnih vozila. Ono što se osamdesetih i devedesetih godina još uvek smatralo naučnom fantastikom postepeno prelazi u stvarnost jer se ispunjavaju tehnološki uslovi za te koncepte. Međutim, u nove koncepte, osim nulte emisije štetnih gasova, spada i inteligentna vožnja: vožnja „hands and feet off“ (slobodnih ruku i stopala) i „eyes off“ (zatvorenih očiju) u smislu da vozilo preuzima celokupnu kontrolu. Ovakva potpuno autonomna prevozna sredstva pojavila su se u probnom obliku ove godine u Londonu. Tzv. „pods“ – vozila bez vozača, „driverless pods“, jesu električna vozila koja „pametno“ izbegavaju prepreke u okruženju tokom vožnje, ona „vide“ svoju okolinu, pridržavaju se saobraćajnih propisa i bezbedno prevoze putnike. Ova „smart“ vozila prepoznaju i eventualne rizike od udesa i znaju kako da ih izbegnu. Zahvaljujući novoj tehnologiji i opremljenosti raznim sensorima, mogućnost nastanka saobraćajnih nezgoda biće smanjena na minimum, jer se upotrebom kompjutera eliminiše ljudski faktor, to jest ljudska sklonost prekršajima i nepoštovanju saobraćajnih propisa.

Međutim, ukoliko nema rizika, nema ni premije, i u tome se i krije zabrinutost osiguravajućih društava u pogledu obaveznog osiguranja od auto-odgovornosti. Prema KPMG studiji, prevlast e-vozila nad običnim dovela bi do 2030. godine, u Nemačkoj, do znatnog umanjenja doprinosa u osiguranju motornih vozila, čak i do 45 odsto, što bi predstavljalo smanjenje za 10 milijardi evra. Eksperti smatraju da ne treba ostati u crnim prognozama jer se radi na koncipiranju novih oblika pokrića u domenu obaveznog osiguranja koja se tiču elektrone, kibernetike i ostalih komponenti e-vozila, kao i njihovih korisnika.

(*Versicherungswirtschaft*, br. 2/2016, str. 42–43)

Prevela i priredila: **Slađana D. Andrejić**

Politika časopisa

Časopis **Tokovi osiguranja** objavljuje originalne, prethodno neobjavljene radove: originalne naučne radove, pregledne radove, prikaze knjiga, savetovanja, propisa Evropske unije, inostrane sudske prakse itd. Časopis **Tokovi osiguranja** dostupan je u režimu otvorenog pristupa.

U časopisu **Tokovi osiguranja** objavljuju se radovi iz sledećih oblasti: ekonomije, prava, aktuarske matematike, medicine, tehnike, zaštite životne sredine, protivpožarne zaštite.

Radovi mogu biti napisani na srpskom i engleskom jeziku.

Časopis izlazi kvartalno (četiri puta godišnje).

Obaveze urednika

Glavni urednik časopisa **Tokovi osiguranja** donosi konačnu odluku o tome koji će se rukopisi objaviti. Urednik se prilikom donošenja odluke rukovodi uređivačkom politikom, vodeći računa o zakonskim propisima koji se odnose na klevetu, kršenja autorskih prava i plagiranje.

Urednik ne sme imati bilo kakav sukob interesa u vezi s podnesenim rukopisom. Ako takav sukob interesa postoji, o izboru recenzenata i sudbini rukopisa odlučuje uredništvo.

Urednik je dužan da sud o rukopisu donosi na osnovu njegovog sadržaja, bez rasnih, polnih odnosno rodnih, verskih, etničkih ili političkih predrasuda.

Urednik ne sme da koristi neobjavljen materijal iz podnesenih rukopisa za svoja istraživanja bez pisane dozvole autora.

Obaveze autora

Autori garantuju da rukopis predstavlja njihov originalan doprinos, da nije objavljen ranije i da se ne razmatra za objavljivanje na drugom mestu. Autori takođe garantuju da nakon objavljivanja u časopisu **Tokovi osiguranja** rukopis neće biti objavljen u drugoj publikaciji na bilo kom jeziku bez saglasnosti vlasnika autorskih prava.

Autori garantuju da prava trećih lica neće biti povređena i da izdavač neće snositi nikakvu odgovornost ako se pojave bilo kakvi zahtevi za naknadu štete.

Autori snose svu odgovornost za sadržaj podnesenih rukopisa, kao i validnost eksperimentalnih rezultata, i moraju da pribave dozvolu za objavljivanje podataka od svih strana uključenih u istraživanje.

Autori koji žele da u rad uključe slike ili delove teksta koji su već negde objavljeni dužni su da za to pribave saglasnost nosilaca autorskih prava, te da prilikom podnošenja rada dostave dokaze da je takva saglasnost data. Materijal za koji takvi dokazi nisu dostavljeni smatraće se originalnim delom autora.

Autori garantuju da su kao autori navedena samo ona lica koja su znatno doprinela sadržaju rukopisa, odnosno da su sva lica koja su znatno doprinela sadržaju rukopisa navedena kao autori.

Autori se moraju pridržavati etičkih standarda koji se odnose na naučnoistraživački rad i garantovati da rad nije plagijat. Autori garantuju i da rukopis ne sadrži neosnovane ili nezakonite tvrdnje i da ne krši prava drugih ljudi.

U slučaju da otkriju važnu grešku u svom radu nakon njegovog objavljivanja, autori su dužni da smesta o tome obaveste urednika ili izdavača te da sa njima sarađuju kako bi se rad povukao ili ispravio.

Recenzija

Primljeni radovi podležu recenziji. Cilj recenzije je da uredniku pomogne u donošenju odluke o tome da li rad treba prihvatiti ili odbiti, i da u dogovoru sa autorima poboljša kvalitet rukopisa. Identitet autora i recenzenata ostaje nepoznat drugoj strani, a anonimnost garantuje urednik.

Izbor recenzenata spada u diskreciona prava urednika. Recenzenti moraju da raspolazu relevantnim znanjima u vezi s oblašću kojom se rukopis bavi i ne smeju biti iz iste institucije kao autor, niti to smeju biti autori koji su u skorije vreme objavljivali publikacije zajedno (kao koautori) s bilo kojim od autora podnesenog rada.

Recenzent ne sme da bude u sukobu interesa s autorima ili finansijerom istraživanja. Ukoliko postoji sukob interesa, recenzent je dužan da o tome smesta obavesti urednika.

Recenzent koji sebe smatra nekompetentnim za temu ili oblast kojom se rukopis bavi dužan je da o tome obavesti urednika.

Recenzija mora da bude objektivna. Komentari koji se tiču ličnosti autora smatraju se neprimerenim. Sud recenzenata mora biti jasan i potkrepljen argumentima.

Rukopisi koji su poslani recenzentu smatraju se poverljivim dokumentima.

Tokom čitavog procesa, recenzenti deluju nezavisno jedni od drugih. Recenzentima nije poznat identitet drugih recenzenata. Ako odluke recenzenata nisu iste (prihvatiti odnosno odbiti), glavni urednik može da traži mišljenje drugih recenzenata.

Redakcija je dužna da obezbedi solidnu kontrolu kvaliteta recenzije. U slučaju da autori imaju ozbiljne i osnovane zamerke na račun recenzije, redakcija će proveriti da li je recenzija objektivna i da li zadovoljava akademske standarde. Ako se pojavi sumnja u objektivnost ili kvalitet recenzije, urednik će tražiti mišljenje drugih recenzenata.

Plagiranje

Plagiranje, odnosno preuzimanje tuđih ideja, reči ili drugih oblika kreativnog izraza i njihovo predstavljanje kao svojih predstavlja grubo kršenje naučne etike. Plagiranje može da uključuje i kršenje autorskih prava, što je kažnjivo po zakonu.

Plagijat podrazumeva sledeće:

- doslovno ili gotovo doslovno preuzimanje ili smišljeno parafraziranje (u cilju prikrivanja plagijata) delova tekstova drugih autora bez jasnog ukazivanja na izvor ili obeležavanje kopiranih fragmenata (na primer korišćenjem navodnika);
- kopiranje jednačina, slika ili tabela iz tuđih radova bez pravilnog navođenja izvora i (ili) bez dozvole autora ili nosilaca autorskih prava za njihovo korišćenje.

Upozoravamo autore da će se za svaki rukopis proveravati da li je plagijat.

Rukopisi kod kojih postoje jasne indicije da se radi o plagijatu biće automatski odbijeni i biće im trajno zabranjeno da objavljuju u časopisu.

Ako se ustanovi da je rad koji je objavljen u časopisu **Tokovi osiguranja** plagijat, od autora će se zahtevati da upute pisano izvinjenje autorima izvornog rada.

Povlačenje već objavljenih radova

Objavljeni rukopisi biće dostupni dokle god je to moguće u onoj formi u kojoj su objavljeni, bez ikakvih izmena. Ponekad se, međutim, može desiti da objavljeni rukopis mora da se povuče. Glavni razlog za povlačenje rukopisa jeste potreba da se ispravi greška u cilju očuvanja integriteta nauke, a ne želja da se autori podvrgnu vannaučnoj ili vanstručnoj cenzuri.

Članak se mora povući ako se krše prava izdavača, nosilaca autorskih prava ili autora; povrede profesionalnih etičkih kodeksa, npr. u slučaju podnošenja istog rukopisa u više časopisa u isto vreme, neistinite tvrdnje o autorstvu, plagiranja, manipulacije podacima radi prevare i slično. U nekim slučajevima rad se može povući i kako bi se ispravile naknadno uočene greške u rukopisu ili objavljenom tekstu.

Standarde za razrešavanje situacija kada mora doći do povlačenja rada definisali su biblioteke i naučna tela, a ista praksa usvojena je i u časopisu **Tokovi osiguranja**: u elektronskoj verziji izvornog članka (onog koji se povlači) uspostavlja se veza (HTML link) sa obaveštenjem o povlačenju. Povučeni članak se čuva u izvornoj formi, ali s vodenim žigom oslikanim na PDF dokumentu, na svakoj stranici, koji ukazuje da je članak povučen (RETRACTED).

Otvoreni pristup

Časopis **Tokovi osiguranja** dostupan je u režimu otvorenog pristupa. Članci objavljeni u časopisu mogu se besplatno preuzeti sa sajta Kompanije „Dunav osiguranje“ (www.dunav.com) i distribuirati u edukativne svrhe.

Samoarhiviranje

Časopis omogućava autorima da prihvaćenu, recenziranu verziju rukopisa, kao i onu finalnu, objavljenju verziju u PDF formatu deponuju u institucionalni repozitorijum i (ili) u nekomercijalne baze podataka, kao što su *PubMed Central*, *Europe PMC* ili *arXiv*, ili da ga objave na ličnim veb-stranicama (uključujući i profile na društvenim mrežama za naučnike kao što su *ResearchGate*, *Academia.edu* itd.) i (ili) na sajtu institucije u kojoj su zaposleni, u bilo koje vreme nakon objavljivanja teksta u časopisu. Pri tome se moraju navesti izdavač, kao nosilac autorskih prava, i izvor rukopisa.

Autorska prava

Kada je rukopis prihvaćen za objavljivanje, autori prenose autorska prava na izdavača. U slučaju da rukopis ne bude prihvaćen za štampu u časopisu, autori zadržavaju sva prava.

Na izdavača se prenose sledeća prava u pogledu rukopisa, uključujući dodatne materijale i sve delove, izvode ili elemente rukopisa:

- pravo da reprodukuje i distribuira rukopis u štampanom obliku, uključujući i štampanje na zahtev;
- pravo na štampanje probnih primeraka, reprint i specijalnih izdanja rukopisa;

- pravo da rukopis prevede na druge jezike;
- pravo da rukopis reprodukuje koristeći foto-mehanička ili slična sredstva, uključujući fotokopiranje ali ne i ograničavajući se na to, kao i pravo da distribuira te kopije;
- pravo da rukopis reprodukuje i distribuira elektronski ili optički koristeći sve nosioce podataka ili medija za pohranjivanje, a naročito u mašinski čitljivoj to jest digitalizovanoj formi na nosačima podataka kao što su hard-disk, CD rom, DVD, blurej disc (BD), mini-disk, trake s podacima, i pravo da reprodukuje i distribuira rukopis sa tih prenosnika podataka;
- pravo da sačuva rukopis u bazama podataka, uključujući i onlajn baze podataka, kao i pravo prenosa rukopisa u svim tehničkim sistemima i režimima;
- pravo da rukopis učini dostupnim javnosti ili zatvorenim grupama korisnika na osnovu pojedinačnih zahteva za upotrebu na monitoru ili drugim čitačima (uključujući i čitače elektronskih knjiga), i u štampanoj formi za korisnike, bilo putem interneta, onlajn servisa ili putem internih ili eksternih mreža.

Policy

The journal **Insurance Trends** publishes original papers that have not been published previously: scientific articles, reviews, communications, conferences, EU regulations, foreign court practices, etc. Insurance Trends is an Open Access journal.

The papers published in **Insurance Trends** should cover topics in one of the following areas: economy, law, actuarial mathematics, medicine, engineering, environmental protection, fire protection.

Contributions to journal may be submitted in Serbian and English language.

The Journal is issued quarterly.

Editorial Responsibilities

The editor is responsible for deciding which articles submitted to **Insurance Trends** will be published. The editor is guided by the policies of the journal's Editorial Board and constrained by legal requirements in force regarding libel, copyright infringement and plagiarism.

Editors must hold no conflict of interest with regard to the articles they consider for publication. If an Editor feels that there is likely to be a perception of a conflict of interest in relation to their handling of a submission, the selection of reviewers and all decisions on the paper shall be made by the Editorial Board.

Editors shall evaluate manuscripts for their intellectual content free from any racial, gender, sexual, religious, ethnic, or political bias.

Unpublished materials disclosed in a submitted manuscript must not be used in an editor's own research without the express written consent of the author.

Authors' Responsibilities

Authors warrant that their manuscript is their original work that it has not been published before and is not under consideration for publication

elsewhere. The Authors also warrant that the manuscript is not and will not be published elsewhere (after the publication in **Insurance Trends**) in any language without the consent of the copyright holder.

Authors warrant that the rights of third parties will not be violated, and that the publisher will not be held legally responsible should there be any claims for compensation.

Authors are exclusively responsible for the contents of their submissions, the validity of the experimental results and must make sure that they have permission from all involved parties to make the data public.

Authors wishing to include figures or text passages that have already been published elsewhere are required to obtain permission from the copyright holder(s) and to include evidence that such permission has been granted when submitting their papers. Any material received without such evidence will be assumed to originate from the authors.

Authors must make sure that only contributors who have significantly contributed to the submission are listed as authors and, conversely, that all contributors who have significantly contributed to the submission are listed as authors.

It is the responsibility of each author to ensure that papers submitted to **Insurance Trends** are written with ethical standards in mind and that they not contain plagiarism. Authors affirm that the article contains no unfounded or unlawful statements and does not violate the rights of others.

When an author discovers a significant error or inaccuracy in his/her own published work, it is the author's obligation to promptly notify the journal Editor or publisher and cooperate with the Editor to retract or correct the paper.

Peer Review

The submitted papers are subject to a peer review process. The purpose of peer review is to assist the Editor in making editorial decisions and through the editorial communications with the author it may also assist the author in improving the paper. Identity of an author and the reviewer remains unknown to the other party, and the Editor has a responsibility to guarantee such anonymity.

The choice of reviewers is at the editors' discretion. The reviewers must be knowledgeable about the subject area of the manuscript; they must not be from the authors' own institution and they should not have recent joint publications with any of the authors.

Reviewers must not have conflict of interest with respect to the research and/or the funding sources for the research. If such conflicts exist, the reviewers must report them to the Editor without delay.

Any selected reviewer who feels unqualified to review the research reported in a manuscript or knows that its prompt review will be impossible should notify the Editor without delay.

Reviews must be conducted objectively. Personal criticism of the author is inappropriate. Reviewers should express their views clearly with supporting arguments.

Any manuscripts received for review must be treated as confidential documents.

All of the reviewers of a paper act independently and they are not aware of each other's identities. If the decisions of the two reviewers are not the same (accept/reject), the Editor may assign additional reviewers.

The Editorial team shall ensure reasonable quality control for the reviews. With respect to reviewers whose reviews are convincingly questioned by authors, special attention will be paid to ensure that the reviews are objective and high in academic standard. When there is any doubt with regard to the objectivity of the reviews or quality of the review, additional reviewers will be assigned.

Plagiarism

Plagiarism, where someone assumes another's ideas, words, or other creative expression as one's own, is a clear violation of scientific ethics. Plagiarism may also involve a violation of copyright law, punishable by legal action.

Plagiarism may constitute the following:

- Word for word, or almost word for word copying, or purposely paraphrasing portions of another author's work without clearly indicating the source or marking the copied fragment (for example, using quotation marks);
- Copying equations, figures or tables from someone else's paper without properly citing the source and/or without permission from the original author or the copyright holder.

Please note that all submissions are thoroughly checked for plagiarism.

Any paper which shows obvious signs of plagiarism will be automatically rejected and authors will be permanently prohibited to publish papers in the journal.

If it is established that the paper published in *Insurance Trends* is a plagiarism, the author will be required to send a written apology to authors of the original paper.

Retraction Policy

Articles that have been published shall remain extant, exact and unaltered as long as it is possible. However, very occasionally, circumstances may arise where an article is published that must later be retracted. The main reason for withdrawal or retraction is to correct the mistake while preserving the integrity of science; it is not to punish the author.

Legal limitations of the publisher, copyright holder or author(s), infringements of professional ethical codes, such as multiple submissions, bogus claims of authorship, plagiarism, fraudulent use of data or the like require retraction of an article. Occasionally a retraction can be used to correct errors in submission or publication.

Standards for dealing with retractions have been developed by a number of library and scholarly bodies, and this practice has been adopted for article retraction by **Insurance Trends**: in the electronic version of the retraction note, a link is made to the original article. The original article is retained unchanged; save for a watermark on the PDF indicating on each page that it is “retracted.”

Open Access Policy

Insurance Trends is an Open Access Journal. All articles can be downloaded free of charge from the website of Dunav Insurance Company (www.dunav.com) and distributed for educational purposes.

Self-archiving Policy

The journal **Insurance Trends** allows authors to deposit accepted, reviewed version of a manuscript, as well as the final, published version in the PDF in an institutional repository and/or non-commercial subject-based repositories, such as PubMed Central, Europe PMC or arXiv or to publish it on Author’s personal website (including social networking sites, such as ResearchGate, Academia.edu, etc.) and/or departmental website, at any time after publication. Publisher copyright and source must be acknowledged and a link must be made to the article’s DOI.

Copyright

Once the manuscript is accepted for publication, authors shall transfer the copyright to the Publisher. If the submitted manuscript is not accepted for publication by the journal, all rights shall be retained by the author(s).

Authors grant to the Publisher the following rights to the manuscript, including any supplemental material, and any parts, extracts or elements thereof:

- the right to reproduce and distribute the Manuscript in printed form, including print-on-demand;
- the right to produce prepublications, reprints, and special editions of the Manuscript;
- the right to translate the Manuscript into other languages;
- the right to reproduce the Manuscript using photomechanical or similar means including, but not limited to photocopy, and the right to distribute these reproductions;
- the right to reproduce and distribute the Manuscript electronically or optically on any and all data carriers or storage media – especially in machine readable/digitalized form on data carriers such as hard drive, CD-Rom, DVD, Blu-ray Disc (BD), Mini-Disk, data tape – and the right to reproduce and distribute the Article via these data carriers;
- the right to store the Manuscript in databases, including online databases, and the right of transmission of the Manuscript in all technical systems and modes;
- the right to make the Manuscript available to the public or to closed user groups on individual demand, for use on monitors or other readers (including e-books), and in printable form for the user, either via the internet, other online services, or via internal or external networks.

Uputstvo za autore članaka u časopisu *Tokovi osiguranja*

Slanje rukopisa

Prilikom podnošenja rukopisa, autori garantuju da rukopis predstavlja njihov originalan doprinos, da nije već objavljen, da se ne razmatra za objavljivanje kod drugog izdavača ili u okviru neke druge publikacije, da su objavljivanje odobrili svi koautori ukoliko ih ima, kao i, prećutno ili eksplicitno, nadležna tela u ustanovi gde je izvršeno istraživanje.

Autori snose svu odgovornost za sadržaj podnesenih rukopisa.

Autori koji žele da uključe u rad slike ili delove teksta koji su već negde objavljeni dužni su da za to pribave saglasnost nosilaca autorskih prava i da prilikom podnošenja rada dostave dokaze da je takva saglasnost data. Materijal za koji takvi dokazi nisu dostavljeni smatraće se originalnim delom autora.

Autori garantuju da su kao autori navedena samo ona lica koja su znatno doprinela sadržaju rukopisa, odnosno da su sva lica što su znatno doprinela sadržaju rukopisa navedena kao autori.

Nakon prijema, rukopisi prolaze kroz preliminarnu proveru u redakciji kako bi se utvrdilo da li ispunjavaju osnovne kriterijume i standarde. Pored toga, proverava se da li su rad ili njegovi delovi plagirani.

Autori će o prijemu rukopisa biti obavešteni elektronskom poštom. Samo oni rukopisi koji su u skladu s datim uputstvima biće poslani na recenziju. U suprotnom, rukopis će, s primedbama i komentarima, biti vraćen autorima.

Uputstvo za pripremu rukopisa

Autori su dužni da se pridržavaju uputstva za pripremu radova. Rukopisi u kojima ova uputstva nisu poštovana biće odbijeni bez recenzije.

Rukopise na srpskom ili engleskom jeziku treba slati u elektronskom obliku, napisane latiničnim pismom, u vordu (u formatu .doc ili .docx). U tekstu na srpskom jeziku, reči iz latinskog i stranih jezika treba da budu napisane kurzivom, tj. italikom.

Format strane treba da bude A4, a tekst napisan tipom slova *arial* или *times new roman* veličinom slova 12, s proredom 1,5. Ukupna dužina teksta ne bi trebalo da bude veća od 45.000 slovnih znakova, računajući i razmake.

Rukopis treba da sadrži: naslov, ime autora, naziv i adresu institucije u kojoj autor radi, apstrakt, ključne reči, tekst članka, zahvalnicu (optativno), referencije, spisak tabela, spisak ilustracija. Pozicije slika i tabela treba obeležiti u tekstu (slike i tabele ne treba inkorporirati u datoteku koja sadrži rukopis; one se dostavljaju kao posebne datoteke u odgovarajućim formatima).

Naslov članka se piše na sredini, velikim slovima (verzalom), treba da bude jasan sam po sebi i ne preterano dugačak.

Naslovi unutar članka moraju imati sledeći format:

- 1) Prvi nivo naslova – na sredini; numeracija rimskim brojevima (npr. I, II, III itd.); prvo slovo veliko, a ostala mala, boldovano (masna slova).
- 2) Drugi nivo naslova – na sredini; numeracija arapskim brojevima sa tačkom (npr. 1., 2., 3. itd.); prvo slovo veliko, a ostala mala, boldovano.
- 3) Treći nivo naslova – na sredini; kurziv, tj. italik; numeracija: arapskim brojevima sa zagradom (npr. 1), 2), 3) itd); prvo slovo veliko, a ostala mala.
- 4) Četvrti nivo naslova – na sredini; numeracija malim slovima abecede sa zagradom (npr. a), b), c) itd.); prvo slovo veliko, a ostala mala.

Primer:

I Podela osiguranja

1. Osiguranje imovine i osiguranje lica

1.1. Razlike između osiguranja imovine i osiguranja lica

1.1.1. Princip obeštećenja

Puno ime autora i srednje slovo njegovog imena treba navesti iznad naslova rada kurzivom, tj. italikom.

Afilijacija autora navodi se ispod njegovog imena, takođe kurzivom, tj. italikom. I-mejl adresu autora treba napisati u prvoj fusnoti.

Apstrakt treba napisati ispod naslova. Apstrakt ne bi trebalo da bude duži od 150 reči i treba da sadrži kratak pregled sadržaja i zaključke rada, tako da se može koristiti prilikom indeksiranja u referentnim periodičnim publikacijama i bazama podataka.

Ključne reči navode se u posebnom redu iza apstrakta, kurzivom, tj. italikom. Ključne reči moraju biti relevantne za temu i sadržaj rada. Rad ne treba da sadrži više od deset ključnih reči na srpskom ili engleskom jeziku.

Slike, crteži i druge ilustracije treba da budu dobrog kvaliteta, te **molimo da ne** dostavljate:

- ilustracije optimizovane za korišćenje na ekranu (npr. GIF, BMP, Pict, WPG) pošto obično imaju nisku rezoluciju i mali raspon boja;
- ilustracije koje imaju rezolucije manju od **300 dpi** (tačaka po inču);
- ilustracije nesrazmerno velikih dimenzija u odnosu na format rukopisa.

Zahvalnica treba da se nalazi u posebnom odeljku na kraju članka, ispred spiska referencija.

Referencije (literatura korišćena prilikom pisanja rada) navode se na jeziku na kom su objavljene.

Pravila citiranja literature u fusnotama

1. Knjige

a) Knjige se citiraju na sledeći način:

Ime i prezime autora, naslov knjige kurzivom, tj. italikom, redni broj izdanja, mesto i godina izdanja, broj strane.

Primer:

Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 100.

b) Kad se citira knjiga više autora, njihova imena i prezimena razdvajaju se zarezom.

Primer:

Marjan Ćurković, Vladimir Miletić, „Pravo osiguranja Europske ekonomske zajednice“, *Croatia osiguranje* d. d., Zagreb, 1993.

c) Knjiga koju je neko lice priredilo kao urednik citira se tako što se nakon njegovog imena i prezimena u zagradi navodi urednik, tj. reč urednik na jeziku na kom je knjiga objavljena.

Primer:

Mirko Vasiljević (urednik), *Akcionarska društva, berze i akcije*, Beograd, 2006, 30.

d) Kada se citira jedna knjiga određenog autora, pri ponovljenom citiranju navodi se prvo slovo imena s tačkom i prezime, nakon čega se dodaje broj strane.

Primer:

N. Žarković, str. 125.

e) Kada se citira više knjiga istog autora, pri ponovljenom citiranju navodi se prvo slovo imena s tačkom i prezime, u zagradi godina izdanja knjige i broj strane.

Primer:

N. Žarković (2013), str. 25.

2. Članci

Članci se citiraju na sledeći način

a) Ime i prezime autora, naziv članka pod navodnicima, naziv časopisa kurzivom, broj i godina izdanja, broj strane.

Primer:

Jasna Pak, „Pravna zaštita korisnika usluga osiguranja“, *Privreda i pravo u tranziciji*, Palić, 2004, str. 35.

b) Kada se citira članak više autora, njihova imena i prezimena odvajaju se zarezom.

Primer:

Jelena Kočović, Marija Jovović, „Uticaj liberalizacije i privatizacije na razvoj tržišta osiguranja u Srbiji“, *Tokovi osiguranja*, br. 1/2016, str. 5

c) Članak objavljen u okviru zbornika radova ili knjige koju je neko drugo lice priredilo kao urednik citira se na sledeći način: ime i prezime autora, naziv članka pod navodnicima, naziv knjige ili zbornika radova kurzivom, u zagradi oznaka *urednik* ili *redaktor*, ime i prezime urednika, redni broj izdanja, mesto i godina izdanja, broj strane.

Primer:

Vladimir Kovčić, „Stečaj akcionarskog društva za osiguranje“, *Pravo osiguranja u tranziciji* (urednici Predrag Šulejić i Jovan Slavnić), Palić, 2003, str. 56.

d) Kada se citira jedan članak određenog autora, prilikom ponovljenog citiranja navodi se prvo slovo imena s tačkom i prezime, a potom broj strane.

Primer:

Jasna Pak, str. 57.

3. Propisi

a) Propisi se citiraju na sledeći način: pun naziv propisa, glasilo u kome je propis objavljen kurzivom, broj glasila i godina objavljivanja, skraćena čl., st., tač., odnosno par. i broj odredbe.

Primer:

Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju, *Službeni glasnik RS*, br. 51/09, čl. 15

b) Ako će navedeni zakon ponovo biti citiran u članku, prilikom prvog citiranja posle naziva propisa navodi se skraćena pod kojom će se on dalje pojavljivati.

Primer:

Zakon o osiguranju – ZO, *Službeni glasnik RS*, br. 55/04, čl. 38, st. 2.

c) Član, stav i tačka propisa označavaju se skraćenicama čl., st., tač., a paragraf skraćenicom par.

Primer:

čl. 35 st. 5 tač. 8 ili par. 8.

d) Prilikom ponovljenog citiranja određenog propisa navodi se njegov pun naziv ili skraćena uvedena prilikom prvog citiranja, skraćena čl., tač. ili par. i broj odredbe.

Primeri:

Zakon o osiguranju, čl. 15.

ZO, čl. 15.

e) Propisi na stranom jeziku citiraju se na sledeći način: pun naziv propisa preveden na srpski jezik, godina objavljivanja to jest usvajanja, pun

naziv propisa na originalnom jeziku u zagradi, kurzivom, eventualno skraćena pod kojom će se propis dalje pojavljivati, skraćena čl., st., tač. ili par.

Primeri:

nemački Trgovački zakonik iz 1897. godine (*Handelsgesetzbuch*), par. 29.

britanski Kompanijski zakon iz 2006. godine (*Companies Act*; dalje u fusnotama: CA), čl. 53.

4. Izvori sa interneta

a) Izvori sa interneta citiraju se na sledeći način: ime i prezime i autora, odnosno organizacije koja je pripremila tekst, naslov teksta, eventualno mesto i godina objavljivanja, adresa internet stranice kurzivom, datum pristupa stranici i broj strane.

Primer:

Christos Gortsos, The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC), 2010, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, pristupljeno: 16. 7. 2016, str. 2

b) Prilikom ponovljenog citiranja izvora sa interneta navodi se prvo slovo imena autora s tačkom i prezime autora odnosno naziv organizacije koja je pripremila tekst, naslov teksta i broj strane.

Primer:

C. Gortsos, The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC), str. 12.

Fusnote treba unositi na kraju svake strane, a na kraju članka navesti spisak korišćene literature.

Pravila za citiranje literature na kraju članka menjaju se utoliko što se navodi najpre prezime autora iza kojeg dolazi zapeta, pa prvo slovo imena s tačkom.

Primer:

Žarković, N., *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 100.

Redakcija časopisa zadržava pravo da članak prilagodi jedinstvenim standardima uređivanja i pravopisnim i gramatičkim pravilima srpskog odnosno engleskog jezika.

Molimo autore da rukopise šalju na i-mejl adresu redakcija@dunav.com ili na kompakt-disku, na adresu Redakcije časopisa:

Kompanija „Dunav osiguranje“ a. d. o, za Redakciju časopisa *Tokovi osiguranja*, Beograd, Makedonska 4

Journal Tokovi osiguranja - Author Guidelines

Manuscript submission

By submitting a manuscript, authors warrant that their contribution to the Journal is their original work, that it has not been published before, that it is not under consideration for publication elsewhere, and that its publication has been approved by all co-authors, if any, and tacitly or explicitly by the responsible authorities at the institution where the work was carried out.

Authors are exclusively responsible for the content of their submissions.

Authors wishing to include figures or text passages that have already been published elsewhere are required to obtain permission from the copyright holder(s) and, when submitting their papers, they should include evidence that such permission has been granted. Any material received without such evidence will be assumed to originate from the authors.

Authors must make sure that only contributors who have significantly contributed to the submission are listed as authors and, conversely, that all contributors who have significantly contributed to the submission are listed as authors.

After submission, manuscripts are pre-evaluated at the Editorial Office in order to check whether they meet the basic publishing requirements and quality standards. They are also screened for plagiarism.

Authors will be notified by email upon receiving their submission. Only those contributions which conform to the following guidelines can be accepted for peer-review. Otherwise, the manuscripts shall be returned to the authors with observations and comments.

Manuscript preparation

Authors must strictly follow the guide for authors or their manuscripts will be rejected without review.

The manuscripts written in the Serbian or English language should be submitted in electronic form, using Roman letters, in MS Word standard document file (.doc or .docx format). In the text written in the Serbian

Author Guidelines

language, the words borrowed from Latin and other foreign languages should be italicized.

The text should be typed in *arial* or *times new roman* font, onto A4 paper size, font size set at 12 points, using 1.5 line spacing. The text should not exceed a total of 45.000 characters, including spaces.

The manuscript should contain: title, name of author, name and address of the institution from which the work originates, abstract, keywords, the text of the manuscript, acknowledgments (optional), references, a list of tables and a list of illustrations. Mark the position of figures and tables in the text (please, do not include tables and figures in the manuscript; they should be submitted as separate files in appropriate formats).

Title of the article should be centered, typed in capital letters (versals), clear and not too long.

Headings should be in the following format:

- 1) First-level heading – centered; numbering in Roman numerals (e.g. I, II, III etc.); only the first letter capitalized, in bold (boldface).
- 2) Second-level heading – centered; numbering in Arabic numerals with full stop (e.g. 1., 2., 3. etc.); only the first letter capitalized, in bold.
- 3) Third-level heading – centered; in italics; numbering: Arabic numerals with right parentheses (e.g. 1), 2), 3) etc.); only the first letter capitalized.
- 4) Fourth-level heading – centered; numbering in lowercase Alphabet letters with right parentheses (e.g. a), b), c) etc.); only the first letter capitalized.

Example:

I Insurance classification
1. Insurance of property and persons
1.1. Differences between insurance of property and insurance of persons
1.1.1. Indemnity principle

First and last name(s) of the author(s) and middle initial(s) should be typed in italics, above the title of the paper.

The affiliation(s) of the author should be typed under his/her name, also in italics. The e-mail address of the author should be provided in the first footnote.

Abstract should be typed under the title. Abstract should not exceed the word limit of 150 and should contain a short review of the content and conclusions of the paper, so that it can be used when indexing the paper in referential periodicals and databases.

Keywords are listed in a separate line, at the end of the abstract, in italics. Keywords should be relevant to the topic and content of the paper. The paper should not contain more than ten keywords in the Serbian or English language.

Photos, drawings and other illustrations should be of good quality.

Please, do not:

- Supply files that are optimized for screen use (e.g., GIF, BMP, PICT, WPG); these typically have a low number of pixels and limited set of colours;
- Supply files that have resolution lower than **300 dpi** (dots per inch);
- Submit graphics that are disproportionately large for the content.

Acknowledgements should be included in a separate section, at the end of the article, before the list of references.

References (bibliography used in the preparation of the paper) are cited in the language in which they were published.

Footnote and bibliographic citations

1. Books

a) The books should be cited, as follows:

First and last name of author, book title in italics, edition number in ordinal form, place and year of publication, page number.

Example:

Nebojša Žarković, *Glossary of Insurance Terms*, Novi Sad, 2013, pp. 100

b) When a book has multiple authors, their first and last names are separated with a comma.

Example:

Marjan Ćurković, Vladimir Miletić, „Pravo osiguranja Europske ekonomske zajednice“, *Croatia osiguranje* d. d., Zagreb, 1993.

c) When citing an edited book, after the first and last name of an editor, the word “editor” is typed in parenthesis, in the language in which the book was published.

Example:

Mirko Vasiljević (urednik), *Akcionarska društva, berze i akcije*, Beograd, 2006, 30.

d) Repeated citations from the same author should include only the first initial and a full stop before the last name of the author and the number of the page.

Example:

N. Žarković, pp. 125

If two or more references to the same author are cited, the first initial and a full stop should be included before the last name of the author, and then the year of publication in brackets and the page number.

Example:

N. Žarković (2013), pp. 25

2. Articles

Articles are cited, as follows:

Author Guidelines

a) First and last name of author, title of article enclosed in quotation marks, name of the journal typed in italics, number and year of issue, page number.

Example:

Jasna Pak, „Pravna zaštita korisnika usluga osiguranja“, *Privreda i pravo u tranziciji*, Palić, 2004, str. 35.

b) When citing the article written by more than one author, their first and last names are separated with a comma.

Example:

Jelena Kočović, Marija Jovović, „Uticaj liberalizacije i privatizacije na razvoj tržišta osiguranja u Srbiji“, *Tokovi osiguranja*, br. 1/2016, str. 5

c) The article published in edited conference proceedings or a book is cited as follows: first and last name of author, title of article enclosed in quotation marks, title of book or proceedings written in italics, word *editor* or *sub-editor*, first and last name of editor typed in parenthesis, edition number in ordinal form, place and year of publication, page number.

Example:

Vladimir Kovčić, „Stečaj akcionarskog društva za osiguranje“, *Pravo osiguranja u tranziciji* (urednici Predrag Šulejić i Jovan Slavnić), Palić, 2003, str. 56.

7) Repeated citations from the same author should include only the first initial followed by a full stop before the last name of the author and the number of the page.

Example:

Jasna Pak, pp. 57

3. Regulations

a) The regulations are cited as follows: full title of regulation, gazette in which the regulation was published typed in italics, gazette number and year of publishing, abbreviations art., par., item and/or par. and regulation number.

Example:

Law on Compulsory Traffic Insurance, *Official Gazette of the Republic of Serbia*, no.51/09, art.15

b) For every subsequent reference to the said Law, when citing the Law for the first time, please specify the abbreviation of such regulation after its full name, and this abbreviation should be used further in the text.

Example:

Insurance Law – IL, *Official Gazette of the Republic of Serbia*, no.55/04, art.38, par.2

c) Article, paragraph and item of a regulation are referred to as abbreviations art., par., item

Example:

art.35, par.5 item 8 or par.8

d) when repeating the reference to a specific regulation, please specify its full title or abbreviation introduced during the first citing, abbreviation art., item or par. and number of regulation.

Examples:

Insurance Law, art.15

IL, art.15

e)The regulations written in a language other than Serbian should be cited as follows: full title of regulation translated into the Serbian language, year of publishing and/or adoption, full title of regulation in original language, typed in italics, enclosed in brackets, optionally, the abbreviation under which the regulation will be referred to further in the text, abbreviation art., par., item or par.

Examples:

German Commercial Code 1897 (*Handelsgesetzbuch*), par. 29.

British Companies Act 2006 (*Companies Act*; referred in footnotes as: CA), art.53

4. Web sources

a) The Web sources should be cited as follows: first and last name of author and/or the organization from which the paper originates, paper title, optionally, place and year of publication, website in italics, the date when the website was accessed and page number.

Example:

Christos Gortsos, The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC), 2010,

<http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/09/0936.pdf>, accessed on: 16/7/2016, pp. 2

b) For repeated citations from the Web source, the first initial followed by a full stop before the last name of the author should be included, that is, the name of organization from which the paper originates, the paper title and page number.

Example:

C. Gortsos, The Supervision of Financial Conglomerates under European Financial Law (Directive 2002/87/EC), pp. 12.

Footnotes should be placed at the bottom of each page, and the list of used references should appear at the end of the article.

The rules for citing bibliography at the end of the article are slightly

Author Guidelines

different in terms of placing the last name of the author first, followed by a comma, and then the first initial of the name followed by a full stop.

Example:

Žarković, N., *Glossary of Insurance Terms*, Novi Sad, 2013, pp. 100

The Editorial Board reserves the right to make any necessary changes in the papers concerning orthography, punctuation, and grammar of the Serbian and / or English language, according to the unique editing standards.

Please, email the manuscripts to redakcija@dunav.com or send the copy of the manuscript on a compact disc to the address of the Editorial Board:

Dunav Insurance Company a.d.o., for the Editorial Board of the Journal *Tokovi osiguranja*, Belgrade, Makedonska 4

Izdavači:

KOMPANIJA „DUNAV OSIGURANJE“ A.D.O.
Beograd, Makedonska 4
INSTITUT ZA UPOREDNO PRAVO
Beograd, Terazije 41

Izdavački savet:

mr Mirko Petrović, predsednik Izvršnog odbora Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd
dr Dragica Janković, član Izvršnog odbora Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd
mr Vasilije Domazet, direktor Funkcije za integralne marketinške komunikacije i zadovoljstvo korisnika, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd
dr Jovan Čirić, naučni savetnik, direktor Instituta za uporedno pravo u Beogradu
dr Zoran Radović, naučni saradnik, Institut za uporedno pravo u Beogradu (u penziji)
prof. dr Jelena Kočović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
dr Slobodan Samardžić, potpredsednik Privredne komore Srbije

Redakcijski odbor:

dr Dragica Janković, član Izvršnog odbora Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd
prof. dr Jasna Pak, Univerziteta „Singidunum“ u Beograd
prof. dr Jovan Slavnić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu (u penziji), počasni predsednik Udruženja za pravo osiguranja Srbije
dr Vladimir Colović, naučni savetnik, Institut za uporedno pravo u Beogradu
prof. dr Milovan Vidaković, član Naučnog društva Srbije
prof. dr Tatjana Rakonjac Antić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
prof. dr Nebojša Žarković, Univerzitet „Džon Nezbit“ u Beogradu
prof. dr Nataša Petrović Tomić, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu
prof. dr Maja Nikolić, Medicinski fakultet Univerziteta u Nišu
dr Vladimir Gajović, direktor Glavne filijale osiguranja transporta i kredita, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd
Ljiljana Lazarević Davidović, šef Odeljenja za informisanje i izdavačku delatnost, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

Glavni i odgovorni urednik:

dr Dragica Janković, član Izvršnog odbora Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

Redaktor:

Ljiljana Lazarević Davidović

Lektor:

Draško Vuksanović

Sekretar redakcije:

Julija Pejaković

Redakcija:

Makedonska 4/VI, 11000 Beograd
tel. 011/3221-746;
e-mail: redakcija@dunav.com

Prelom teksta:

Radomir Jovanović

Štampa:

Grafopak d.o.o.
Vojvode Petra Bojovića b.b, 34300 Arandjelovac

Tiraž:

800 primeraka

Publishers:

DUNAV INSURANCE COMPANY
Makedonska 4, Belgrade
INSTITUTE OF COMPARATIVE LAW
Terazije 41, Belgrade

Publishing Board:

Mirko Petrović, MA Chairman of the Executive Board of Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade
Dragica Janković, PhD Member of the Executive Board of Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade
Vasilije Domazet, MA Director of the Integrated Marketing Communications and Customer Satisfaction Function of Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade
Jovan Ćirić, PhD Scientific Advisor, Director of the Institute of Comparative Law, Belgrade
Zoran Radović, PhD Research Associate, Institute of Comparative Law, Belgrade (retired)
Professor Jelena Kočović, PhD Faculty of Economics, University of Belgrade
Slobodan Samardžić, PhD Vice President of the Chamber of Commerce and Industry of Serbia

Editorial Committee:

Dragica Janković, PhD Member of the Executive Board of Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade
Professor Jasna Pak, PhD Singidunum University, Belgrade
Professor Jovan Slavnić, PhD Faculty of Economics of the University of Novi Sad (retired), Honorary President of the Insurance Law Association of Serbia
Professor Vladimir Čolović, PhD Scientific Advisor, Institute of Comparative Law, Belgrade
Professor Milovan Vidaković, PhD Member of the Serbian Scientific Society
Professor Tatjana Rakonjac Antić, PhD Faculty of Economics, University of Belgrade
Professor Nebojša Žarković, PhD John Naisbitt University, Belgrade
Nataša Petrović Tomić, PhD Faculty of Law, University of Belgrade
Professor Maja Nikolić, PhD Faculty of Medicine, University of Niš
Vladimir Gajović, PhD Director of the Transport and Credit Main Insurance Branch Office, Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade
Ljiljana Lazarević Davidović, Head of Communications and Publishing Department, Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade

Editor-in-Chief:

Dragica Janković, PhD Member of the Executive Board of Dunav Insurance Company a.d.o., Belgrade

Senior Editor:

Ljiljana Lazarević Davidović

Language Editor:

Draško Vuksanović

Editorial Office Secretary:

Julija Pejaković

Editorial Office:

Makedonska 4/VI, 11000 Belgrade
Phone:+381 11/3221-746
e-mail: redakcija@dunav.com

Graphic Design:

Radimir Jovanović

Print:

Grafopak d.o.o.
Vojvode Petra Bojovića b.b, 34300 Arandjelovac

Circulation:

800 copies

CIP - Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

368

TOKOVI osiguranja : časopis za teoriju i praksu osiguranja = Insurance trends : journal of insurance theory and practice / glavni i odgovorni urednik Dragica Janković. - God. 16, br. 1 (2002)- .

- Beograd : Kompanija "Dunav osiguranje", 2002 - (Arandjelovac : Grafopak). - 24 cm

Tromesečno. - Tekst na srp. i engl. jeziku. - Je nastavaк: Osiguranje u teoriji i praksi = ISSN 0353-7242.

ISSN 1451-3757 = Tokovi osiguranja
COBISS.SR-ID 112095244



**DUNAV
OSIGURANJE**