

UDK: 688.755:368.81+368.381+368.86 (497.13)(495.61)

Prof. dr Nebojša Š. Žarković¹
Dr Slobodan R. Samardžić²

NOVINE U NEŽIVOTNIM OSIGURANJIMA

PREGLEDNI RAD

Apstrakt

Da bi opstala i napredovala na tržištu, društva za osiguranje moraju neprekidno osmišljavati ponudu i uvoditi nove oblike usluga. Prilikom stvaranja novih vrsta, odnosno podvrsta neživotnih osiguranja neophodno je, najpre, imati u vidu sasvim nove oblike pokrića kojih ranije nije bilo na tržištu, odnosno u ponudi samog osiguravača. Na drugoj strani nalaze se brojni postepeni noviteti koji u savremenim tržišnim okolnostima podrazumevaju poboljšavanje postojećih polisa osiguranja, spajanje i razdvajanje obuhvata rizika i više oblika pokazateljskog osiguranja. U ovom radu posebna pažnja je posvećena, takođe, pokretačima uvođenja novina u neživotna osiguranja. Najvažniji od njih su krug osiguravanja, opasnosti iz okruženja, nadzorno okruženje i najnovija tehnološka dostignuća.

Ključne reči: *novine u osiguranju, neživotno osiguranje, vrste novina u osiguranju, potpuno novi oblici pokrića, postepene novine, pokretači novina.*

1. Uvod

Pojave kao što su naraslo nadmetanje, nove opasnosti, promenljiva odanost i sklonost osiguranika te stalno preteća inflacija podstiču osiguravajuću delatnost na iznalaženje načina za uvođenje novina kako bi povećala obim posla, odnosno premiju osiguranja. Takve tržišne promene neprekidno se dešavaju i osiguravači,

¹ Univerzitet „Megatrend“ Beograd
i-mejl: nzarkovic@sbb.rs

² Kompanija „Dunav osiguranje“ Beograd
i-mejl: slobodan.samardzic@dunav.com
Rad je primljen: 5. 12. 2017.
Rad je prihvaćen: 15. 12. 2017.

ukoliko žele da opstanu, treba stalno da se prilagođavaju promenljivom okruženju. Napredak nove tehnologije i rastuća svest osiguranika o drugim uslugama za zaštitu od opasnosti stvaraju sve veći pritisak na uvođenje novina u osiguranju. To važi posebno danas, u uslovima takozvanog mekog tržišta (veća ponuda od tražnje) i slabog privrednog rasta, što osiguravajućim društvima ne pruža niti izgleda za brzi rast premije niti mogućnosti da stiču značajnije prinose od ulaganja.

Svedoci smo da je tema noviteta u osiguranju proteklih godina dobila na važnosti u brojnim časopisima, studijama i na internetu. Stvaralaštvo i novosti u grani osiguranja sada se smatraju neophodnim i ključnim za dugoročan uspeh. Neki stručnjaci iz osiguranja čak su mišljenja da je ova delatnost dospela na kritičnu tačku.³ Stoga ne čudi što osiguravajuće kuće prvenstvo daju upravo novinama u uslugama.

Opšta predstava o osiguranju, koja važi u okviru ali i izvan ove delatnosti, glasi da ono nije posebno sklono novinama.⁴ Za razliku, recimo, od računarskih preduzeća, osiguravajuće kuće često samo u ograničenom obimu ulažu u istraživanje i razvoj kako bi stvorile i sprovele nove poslovne zamisli. Ovakvo opažanje o nedovoljnosti ulaganja odnosi se i na delatnosti srodne osiguranju. Prema jednom istraživanju iz 2010, nijedan osiguravač nije se nalazio među prvih 50 privrednih društava u svetu po uvođenju novina, a najbolje plasirano društvo iz oblasti finansija bilo je tek na 39. mestu. Stanje se kasnije ipak popravilo, pa je 2015. među prvih 50 preduzeća po uvođenju novina osiguravajuće društvo „Aksa” iz bilo na 22. a „Alijanc” na 25. mesto.⁵

Možemo istaći da, nasuprot uvreženom mišljenju u javnosti, neživotni osiguravači na tržište ipak iznose nove usluge u osetnoj meri. Štaviše, nalazi pojedinih istraživanja upućuju na to da osiguravajuća delatnost u tom pogledu ne zaostaje za drugim uslužnim delatnostima. Međutim, novine u osiguranju pre se dešavaju postepeno i u malim koracima, pa stoga nisu preterano uočljive.⁶

2. Uobličavanje novih vrsta osiguranja

2.1. Pojam novine u osiguranju

Rastuća svest o neophodnosti osiguravajuće zaštite i rastući zahtevi osiguranika podstiču osiguravača da obezbedi što bogatiju i raznovrsniju ponudu, te da stalno

³ Denise Garth, *The Insurance Tipping Point: Innovation and Transformation*, January 3, 2011, <https://www.perrknight.com/2011/01/03/insurance-tipping-point-innovation-transformation/>, pristupljeno 1. 12. 2017.

⁴ Andreas Eckstein, Axel Liebetrau, Anja Funk-Münchmeyer, *Insurance & Innovation 2016*, Karlsruhe, 2016, S. V.

⁵ Bruce Einhorn, *The 50 Most Innovative Companies*, Bloomberg Businessweek, 15 April 2010, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-04-15/the-50-most-innovative-companies>, pristupljeno 20. 11. 2017, Alan Murray, *50 Most Innovative Companies*, Fortune, Dec 02 2015, <http://fortune.com/2015/12/02/50-most-innovative-companies/>, pristupljeno 20. 11. 2017.

⁶ Swiss Re, *Produktinnovation in der Nichtlebenversicherung: Von kleinen und grossen Innovationen*, *Sigma*, 4, 2011, S. 4.

pruža nešto novo. „Novina“, „novitet“, „novost“ reči su koje se naširoko koriste, ali često nisu dobro protumačene. Pojam novine potiče od latinskog glagola „innovare“, što znači „obnoviti“ ili „promeniti“. Ali nije svaka promena dovoljna da bi se smatrala novinom. Novina bi trebalo da uvede nešto što poboljšava postojeće stanje, neku novu radnju ili zamisao.

Pored toga, novitet bi valjalo da pruži korist i drugim licima. Biti nov ne znači nužno otkriti nešto sasvim novo. Istovremeno, pokazuje se da ni sva otkrića u konačnom ishodu nisu prave novine. Privredna novina podrazumeva razvoj zamisli u utržive proizvode i usluge kako bi nastala nova vrednost. Novostvorena vrednost se izražava tržišnim uspehom novog, obnovljenog ili izmenjenog proizvoda ili usluge, što podrazumeva rast prodaje i stečenog dobitka. Šire posmatrano, novina obuhvata kvalitativna poboljšanja radi zadovoljenja osiguravajućih i drugih potreba pojedinaca, preduzeća ili društva.

Ne postoji, zapravo, tačan obrazac po kome može nastati novina, niti to kako se ona širi po preduzećima i čitavim privrednim granama, uključujući osiguranje. Tako za neko preduzeće može biti novo nešto što se kod drugih preduzeća ili na drugim tržištima već odavno primenjuje. Ali s vremenom, uspešne novosti po pravilu će biti široko prihvaćene na celom tržištu. Nasuprot tome, novine za kojima je tražnja slaba ili je nema polako će nestajati zato što su se na tržište probila drugačija rešenja.

2.2. Vrste novina u osiguranju

Novine se pojavljuju u sledećim oblastima:⁷

- proizvod ili usluga (uvođenje dobra, odnosno usluge koji su po svojim obeležjima ili nameravanoj upotrebi novi ili znatno unapređeni; doterivanje proizvoda može se ticati važnih promena u tehničkim obeležjima, delovima, materijalu, jednostavnosti za korišćenje i slično);
- proces (uvođenje novog ili znatno izmenjenog načina proizvodnje ili isporuke; to podrazumeva važne promene u tehnici, opremi i računarskim programima; novine mogu nastati i da bi se smanjili broj koraka u postojećem radnom toku i troškovi njegovog izvođenja, a samim tim i troškovi krajnjeg proizvoda, odnosno usluge);
- marketing (sprovođenje znatnih izmena u izgledu proizvoda ili usluge, pakovanju, oglašavanju, utvrđivanju cene, odnosno prodaji) i
- organizacija (primena nove organizacijske postavke povezane s poslovnom praksom preduzeća, radnim okruženjem ili spoljašnjim odnosima preduzeća).

Kada se razmatraju gorenavedene oblasti osiguranja, većina ljudi novine povezuje sa uslugama, a verovatno i sa novom tehnologijom. Ipak, za masovnu

⁷ OECD, *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Data* (3rd Edition), Paris, 2005, p. 29.

ponudu nove usluge po tržišno prihvatljivoj ceni potrebne su takođe dopunske organizacijsko-marketinške novine, dok su usluge koje nude osiguravajuća društva istovremeno i procesi, pošto se i stvaraju i troše u isto vreme. Osiguravači ne mogu unapred proizvesti i uskladištiti svoju uslugu ne bi li je prodali u budućnosti.

Novine se, isto tako, razlikuju po meri u kojoj menjaju postojeći proizvod ili uslugu, odnosno po načinu na koji se isporučuju. S tog stanovišta postoji više različitih novosti. Na jednom kraju nalaze se postupne novine koje obuhvataju umerena, ali ipak važna poboljšanja. Na drugom kraju nalaze se novine koje podrazumevaju temeljne, korenite, potpune izmene. Između ove dve krajnosti postoji čitav niz noviteta različitog stepena.

Prema jednom sličnom stajalištu, postupci uobličavanja osiguravajućih usluga mogu se podeliti na sledeći način: razvoj novih usluga, poboljšanje postojećih usluga i nadogradnja usluga.⁸

Razvoj novih usluga u punom smislu reči jeste kad se na tržištu pojave osiguravajuće usluge kakvih još nije bilo. To je mnogo lakše ostvariti u zemljama u razvoju koje preuzimaju već napravljene polise osiguranja iz razvijenih zemalja, prateći razvitak njihove osiguravajuće delatnosti. Takva težnja primetna je i na našem tržištu tokom poslednjih petnaestak godina.

Nova usluga može značiti stvaranje nove vrste ili podvrste osiguranja: osiguranje od probijanja zvučnog zida, osiguranje satelita, osiguranje od nuklearnih opasnosti i tako dalje. Novine iz osiguranja u razvijenim zemljama često nastaju kao posledica praćenja dostignuća privrednih oblasti i njihovih zahteva za zaštitom.

Kao nova, smatra se i usluga u postojećim granama osiguranja koja ima značajne nove sastavne delove, dajući neku dodatnu korist osiguranicima – na primer održavanje životnog standarda ili izbegavanje podosiguranja kao nedovoljne zaštite.

Poboljšanje postojećih usluga podrazumeva izmene što ne zadiru u srž osiguravajuće zaštite. Već ranije nuđene polise obnavljaju se, osavremenjavaju i prilagođavaju. Sve se to radi kako bi se učinile privlačnijim i približile tražnji. Kao primer, može se navesti uvođenje dopunskih davanja radi proširenja pokriva osnovnih opasnosti (promena uništene brave u osiguranju od krađe ili kozmetički zahvati u osiguranju od posledica nesrećnog slučaja).

Pod *nadogradnjom usluga* smatraju se njihove dopune, odnosno razdvajanje prema različitim ciljnim grupama ili oblastima zemlje, kao i uključivanje dodatnih usluga. Kao primer za ovo poslednje može se navesti obezbeđenje pomoći na drumu uz kasko osiguranje (prevoz vozila posle saobraćajnog udesa, opravka, pribavljanje drugog prevoznog sredstva, prenoćište u hotelu).⁹

⁸ Thomas Köhne, *Versicherungsmarketing*, Karlsruhe, 2016, S. 267–268.

⁹ „Dunav osiguranje“, Pomoć na putu, <http://www.dunav.com/portfolio/osiguranje-pomoc-na-putu/>, pristupljeno 15. 11. 2017.

3. Nove usluge u neživotnim poslovima

3.1. Potpuno novi oblici pokrića

Većina novina uvodi se u usluge na tržištu osiguranja postepeno, kao proširenja pokrića ili kao izmene postojećih polisa osiguranja, i to sve utemeljeno je na dostignutom dugogodišnjem znanju i nadgradnji. Korenite izmene su obično retke.

Naravno da postoje i osiguravajuća društva koja ulažu dosta napora kako bi došla do potpuno novih usluga. Na svetskom tržištu poslednjih godina uvedena su sasvim nova pokrića ili drugačiji načini zaštite od najrazličitijih opasnosti. U nastavku iznosimo primere novih vrsta osiguranja.¹⁰

1. Osiguranje od prekida snabdevanja kao zaštita od presecanja ili zastoja isporuka od strane dobavljača, usled čega osigurano preduzeće trpi novčani gubitak. Ovim vidom pokrića pokriva se rizik dobavljača. U polisi osiguranja nužno je imenovati snabdevače i vrste isporuka. Obim zaštite može biti ograničen na smetnje kod dobavljača nastale zbog materijalnih šteta, kao što su posledice požara ili poplave, ali može uključivati i drugačije uzroke, recimo štrajk, terorizam, prekid rada računara.

2. Osiguranje koje pokriva štete od prekida isporuke iz obnovljivih izvora energije. Brojna osiguravajuća društva uvela su osiguranja kojima jamče za snabdevanje iz uređaja za korišćenje sunčeve energije.

3. Osiguranje od internet odgovornosti. Svaki poslovni korisnik interneta može se suočiti sa zahtevom za naknadu štete od strane trećeg lica zbog povrede intelektualne svojine, imovinskog prava, klevete i slično. Polisa sa ovim obuhvatom pokriva zakonsku odgovornost i troškove odbrane proistekle iz poslovanja preko svetske mreže. U nju se mogu uključiti i dodatne odredbe koje šire opseg pokrića. Snabdevači internet usluga ovim vidom zaštite obezbeđuju se od odgovornosti prema svojim korisnicima u vezi sa pribavljanjem i održavanjem pristupa mreži.

4. Osiguranje od gubljenja ugleda predstavlja zaštitu privrednog društva od troškova proisteklih kao posledica pada poverenja od strane okruženja (poglavito stranaka). Polisa osiguranja nadoknađuje štete zbog smanjenja prihoda i izdatke zbog mera preduzetih za otklanjanje teškoća u preduzeću koje su dovele do gubitka dobrog glasa. Obim pokrića, način merenja izgubljenog ugleda i nastalih posledica, kao i druge pojedinosti ugovora o osiguranju, razlikuju se od osiguravača do osiguravača.

5. Osiguranje od ugrožavanja prirode. Svrha uvođenja ovog vida osiguranja od zagađenja okoline jeste očuvanje raznovrsnog biljnog i životinjskog sveta te njihovih prirodnih staništa, to jest zaštićenog životnog prostora u javnoj svojini. Reč je o osiguranju od odgovornosti kojim se obuhvataju zagađenje okoline usled

¹⁰ Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 321, 302, 512; Swiss Re, *Produktinnovation in der Nichtlebensversicherung: Von kleinen und grossen Innovationen*, *Sigma*, 4, 2011, S. 11.

rada osiguranikovih poslovnih jedinica i postrojenja, te usled obavljanja određenih poslova i proizvodnje ili korišćenja određenih proizvoda. Osiguranjem od ugrožavanja prirode takođe može biti pokrivena šteta na osiguranikovom posedu.

6. Osiguranje od opasnosti povezanih s nanotehnologijom kao naukom koja se bavi sićušnim delovima materije i njihovim spojevima. Tako je, na primer, pokrenut vid pokrića od odgovornosti preduzeća koja u proizvodnji primenjuju nanotehnologiju.

7. Takaful predstavlja najraširenije obličje islamskog osiguranja. Zasnovan je na uzajamnoj podršci, pri čemu opasnosti treba da se dele, a ne prenose s jedne na drugu stranu kao što se radi u tržišnom osiguranju. Osiguravači koji se bave takafulom poštuju šerijatska načela po kojima su zabranjeni kamata, prodaja neizvesnosti (koju sa sobom nosi opasnost), kocka i ulaganja u društveno neprihvatljive delatnosti (poput proizvodnje alkoholnih pića, prerađevina od svinjetine ili oružja). Društva sprovode sve vrste osiguranja uvažavajući navedene postavke. Uzajamnost i otklanjanje neizvesnosti ogledaju se u potpunom otvorenosti, tako da osiguranik tačno zna koji se deo premije osiguranja koristi za naknade iz osiguranja, koji za podmirenje opštih troškova, a koji čini dobitak. Dobitak se deli bilo u obliku premijskog popusta prilikom obnove osiguranja, bilo vraćanjem premije na kraju godine. Premda takaful ima izvesnih sličnosti sa uzajamnim osiguranjem, velika većina osiguravača koji se njime bave posluju kao deoničarska društva za osiguranje, pri čemu su sredstva osiguranikā razdvojena od sredstava deoničara.

8. Sitno osiguranje podrazumeva različite osiguravajuće usluge namenjene domaćinstvima, odnosno pojedincima s niskim primanjima. Prilagođeno je imovini malih vrednosti, a pruža naknadu i kod bolesti, nesrećnog slučaja ili smrti. Pošto je ravan osiguravajućeg pokrića niža od uobičajene, osiguranicima se zaračunavaju dosta manji iznosi premije osiguranja. Često se sreće u zemljama u razvoju, gde je tržište osiguranja nerazvijeno ili ga gotovo i nema.

Ali gledano u celini, uvođenje novih vrsta pokrića ipak je srazmerno retko. Pritom je često potrebno vreme da bi se novouvedeni oblici osiguranja toliko raširili da se nađu u ponudi svih osiguravača. I kada se to desi, obično se u početku nudi samo delimičan obuhvat. Na primer, osiguravajuća delatnost trenutno pokriva samo ograničen deo opasnosti od klimatskih promena.

Zapravo, kod osiguravajućih novina najviše se radi o malim i postepenim prilagođavanjima postojećih polisa, odnosno prilagođavanjima postojećih usluga novim okolnostima u pogledu opasnosti. Navodimo nalaze jednoga istraživanja po kome je tokom nekoliko poslednjih godina više od polovine (52 odsto) najavljenih novih osiguravajućih usluga bilo u širem smislu povezano s marketinško-tehničkim poboljšanjima (prodaja postojećih usluga novim ciljnim grupama ili osetnije razgraničenje ponude od tržišnih suparnika).

Slično tome, društva za osiguranje i drugi novčani posrednici, u poređenju s preduzećima iz oblasti drugih vrsta usluga, beleže manje učešće prometa usluga

koje su potpuno nove na tržištu u poređenju sa uslugama koje su nove za samog osiguravača. U navedenom istraživanju samo jedna desetina (9 odsto) najavljenih novih osiguravajućih usluga bile su potpuno nove.

3.2. Postepeni noviteti

Najistaknutije postupne novine u neživotnom osiguranju obuhvataju tri široka oblika: prilagođavanje, odnosno poboljšavanje polisa i uslova osiguranja; spajanje ili razdvajanje pokrića opasnosti; te pokazateljska zaštita, to jest polise kod kojih naknada iz osiguranja nije vezana za stvarno nastale štete, već za događaj koji ih je pokrenuo. O tome će više reći biti u nastavku napisa.

3.2.1. Poboljšavanje polisa

Kod izmena osiguravajućih usluga, često se radi o proširenju obima pokrića i promeni uslova osiguranja odgovarajućih polisa. Prema već pominjanoj studiji, koja je obuhvatila najavljivane nove osiguravajuće usluge, bezmalo jedna četvrtina (23 odsto) novosti tiče se doterivanja polisa osiguranja radi popravljivanja obima zaštite.

Preuređenje polise neretko se odnosi na izmene ugovornih odredaba ili opsega pokrića, što može imati temeljnog uticaja na razinu zaštite. Korišćenjem mogućnosti kao što su menjanje trajanja osiguranja, načina plaćanja, granice pokrića i drugog, osiguravači mogu uticati na širinu obuhvata, sve više uključujući i osiguranika u srž posla.

Takve novine obično nastaju od slučaja do slučaja, kao deo dugoročnog odnosa s određenim osiguranikom kada osiguravač može da proceni prihode iz svih polisa osiguranja jedne stranke. Loša strana navedenog pristupa jeste što usluga s vremenom postaje sve složenija, i to u najmanju ruku sa stanovišta određivanja cene. Stoga polise treba povremeno prilagođavati i uprošćavati.

U najvažnije mogućnosti poboljšavanja polisa u predloženom smislu ubrajaju se:

1. Granica pokrića – ova ugovorna odredba ograničava najveću odštetu s kojom se osiguravač može suočiti, pretvarajući opasnosti čije se posledice ne mogu pouzdano numerički iskazati u unapred poznatu najveću izloženost osiguravača štetama. Kao primer se može navesti osiguranje od odgovornosti. Takođe, granica pokrića je uobičajena u ugovorima o reosiguranju – u reosiguranju viška šteta naknada reosiguraniku izmiruje se po odbitku njegovog dela, ali samo ako šteta pređe unapred utvrđenu visinu. Tada reosiguravač u celini ili delimično preuzima obavezu. Naravno, podrazumeva se da prilikom ugovaranja posla on utvrđuje gornju granicu svoje obaveze.

2. Trajanje osiguranja – neživotne polise redovno pokrivaju osiguranika na godinu dana s godišnjim obnavljanjem. Ali polazeći od prirode opasnosti, neki

osiguranici žele da zakluče pokriće pod ugovorenim uslovima na više godina. Time obe strane imaju koristi od prednosti koje donosi dugoročno razudivanje posla sa stanovišta ostvarenja opasnosti. Uz to, višegodišnje osiguranje može pomoći smanjenju osiguravačevih upravnih troškova i troškova potrage za novim poslom, dok vlasniku imovine donosi postojanost i podsticaj da ulaže u mere sprečavanja opasnosti, pogotovo ako ima ugovoren samopriddržaj, to jest učešće u šteti.

3. Obim pokrića – polisa osiguranja od navedenih opasnosti pokriva samo štete i gubitke nastale pri ostvarenju opasnosti izričito pobrojanih uslovima osiguranja. Naspram nje, polisa osiguranja od svih opasnosti pokriva sve rizike sem ako nisu izričito isključeni. Isključenja u osiguranju od svih rizika zavise od vrste imovine za koju se ugovara osiguravajuća zaštita. Kao neke od primera redovnog isključivanja, možemo navesti štete nastale ostvarenjem sledećih rizika: svojstva osigurane stvari, skrivene mane, zamor materijala, korozija, trulež, isparavanje, gubitak na težini, zagađenje.¹¹

4. Prilagodljivost u plaćanju premije – naročito je važna u uslovima smanjenja platežnosti u privredi. Osiguranik će dobiti zaštitu odmah po potpisivanju ugovora, a premiju će platiti kasnije, možda i u više delova. Neki osiguranici, recimo, zbog sezonskih obeležja proizvodnje, nemaju neprekidno iste iznose novca na računu tokom cele godine. S njima će se ugovoriti plaćanje kada oprihoduju proizvodnju – na primer, ratar nakon skidanja useva, a voćar nakon berbe voća.

5. Višestruki izazivači – ustaljeni ugovori o osiguranju, po pravilu, odnose se na jedan ili više fizičkih događaja kao osiguranih opasnosti čijim se ostvarenjem pokreće osiguravajuće pokriće. Ugovori s višestrukim izazivačima su, međutim, tako sačinjeni da osiguravačevu obavezu naknade pokreću više od dva različita, i to ne samo fizička događaja, koji se ostvare istovremeno. Neke od tih pojava su fizičke, vezane za tehniku osiguranja (recimo, iznos pojedinačne štete treba da premaši 10 miliona evra, dok iznos ukupne štete u ugovorenom razdoblju osiguranja treba da premaši 50 miliona evra), a druge nemaju veze sa osiguravajućom tehnikom, ali prouzrokuju novčane posledice po osiguranika. Ovi drugi izazivači mogu da budu unutrašnje prirode (kao što je promena visine osiguranikovog učinka od ulaganja) ili spoljašnje prirode (na primer promena vrednosti deonica osiguranikovog preduzeća, kamatnih stopa ili cena sirovina na svetskom tržištu). Vezivanjem tih događaja jednim ugovorom smanjuje se verovatnoća nastanka štete, što znači i premija osiguranja. Ako postoje dva takva događaja, u pitanju su dvostruki izazivači. Višestruki izazivači primenjuju se i u poslovima reosiguranja.¹²

3.2.2. Spajanje i razdvajanje pokrića opasnosti

Sintagmom *spajanje pokrića* označava se povezivanje različitih, nekada i novih opasnosti u okviru jedne usluge osiguranja. I ovde je, naravno, cilj da se

¹¹ Slobodan Jovanović, *Pravo osiguranja*, Novi Sad, 2016, str. 60.

¹² Fred Wagner (Hrsg.), *Gabler Versicherungsllexikon* (2. Auflage), Wiesbaden, 2017, str. 182, 478.

osiguraniku ponudi sveobuhvatna usluga. Na primer, u polisi se mogu spojiti tehnička osiguranja sa osiguranjima od odgovornosti, ili hipotekarno osiguranje sa osiguranjem od zemljotresa. Zatim, osiguranjem otplate zajma dužnik se štiti od više različitih opasnosti – od posledica nesrećnog slučaja, bolesti, nezaposlenosti ili smrti.

Privlačnost spajanja pokrivača za osiguranike može biti u zbirnom samopridržaju koji se odnosi na skup povezanih opasnosti, čime se pribavlja primerena osiguravajuća zaštita uz prihvatljivije troškove. Spajanje pokrivača takođe pruža mogućnosti da ograničenja iz polisa budu svedena na najmanju moguću meru. Uopšteno, ovo svojevrsno pakovanje različitih opasnosti može da bude privlačno manjim industrijskim i zanatskim preduzećima koja nemaju nameru da se zaokupljaju stručnim procenama iz oblasti upravljanja rizicima. Veća preduzeća, opet, teže rešenjima koja su primerena tačno njima, za određene opasnosti, naročito zbog toga što njihovo poslovanje često podrazumeva suočavanje s više raznovrsnih opasnosti.

Izuzetak od težnje ka ugovaranju nižeg samopridržaja predstavlja pretično osiguranje¹³ od odgovornosti, koje pokriva daleko višu svotu osiguranja od temeljnog osiguranja, i to po pravilu uz šire pokrivače. Uobičajeno je da se ono sklapa uz znatno veći osiguranikov samopridržaj.

Sa osiguravačevog stanovišta, moguće je da spoj dve nezavisne opasnosti smanji očekivane štete. On, takođe, pruža način da se izbegne pristrasni rizik, to jest teškoće gde prisustvo osiguranja povećava opasno ponašanje ili vodi ka preteranim odštetnim zahtevima. Posebno, podstičući osiguranike da se uključe u mere sprečavanja nastanka štetnih događaja, vezivanje pokrivača opasnosti teži snižavanju visine šteta koje snosi osiguravač.¹⁴

U istom smislu, *razdvajanje pokrivača opasnosti* predstavlja koristan način da osiguravač još bolje nadzire ukupnu izloženost, a osiguranik upravlja obeležjima svoje zaštite. Kao jedan od slikovitih primera raščlanjivanja, može se navesti uvođenje osiguranja od posledica nesrećnog slučaja putnika tokom letenja – „flajtšurans“ (*Flightsurance*) na nemačkom tržištu 2010. godine.

U pitanju je jeftin vid osiguravajućeg pokrivača sa osiguranom svotom od čitavog miliona evra, a obuhvaćeni su gubitak života i onesposobljenost. Ova polisa se, pre svega, odlikuje jednostavnošću – jedini podaci koji su osiguravaču potrebni jesu naziv avionskog prevoznika, određite leta i ime osiguranog lica. Sa stajališta osiguravača, važno je što ova usluga ima ugrađena obeležja koja omogućavaju veći nadzor nad izloženošću opasnostima. Nasuprot redovnom putnom osiguranju, osiguravajuće društvo može ograničiti nagomilavanje opasnosti. Tako, ukoliko se

¹³ Pretično osiguranje je vid zaštite koja stupa na snagu samo ako štete pređu iznos pokriven temeljnim osiguranjem. Ovakav dodatni vid zaštite sreće se prvenstveno u osiguranju od odgovornosti, ali i u osiguranju stvari, te u zdravstvenom osiguranju. N. Žarković, str. 431–432.

¹⁴ Christian Laux, *Multiline Insurance. Bundling Risks to Reduce Moral Hazard*, 2004, <http://www.vcharite.univ-mrs.fr/idepcms/confidep/docannexe.php?id=442>, pristupljeno 12. 11. 2017, str. 3.

više od 20 putnika prijavi za let, a svi prethodni su kupili polise, njihova dalja prodaja se obustavlja.

Ovo osiguranje od nezgode putnika tokom leta ima ustaljene odredbe o isključenju opasnosti, ali ipak uključuje opasnost od terorizma. Glavno obeležje noviteta „flajtšurans“ jeste to što ono razlučuje ustaljeno putno osiguranje sa širokim obuhvatom koji pokriva sve – od smrtnog slučaja, preko gubitka prtljaga, pa do otkazivanja leta, i izdvaja samo opasnosti od nezgode povezane sa tačno određenim letom. Lični osiguranikovi podaci, poput godina života, nisu od važnosti; odlučujući podaci tiču se avio-prevoznika.

Važno gledište ove usluge povezano je sa obrascem prodaje. Naime, cilj je da se polisa kupi istovremeno kada se kupuje vozna karta ili tik pred poletanje. To se može uraditi neposrednim prodajnim putevima, premda, bar u Nemačkoj, turističke kuće, kao i ranije, ostaju glavni prodajni put.

3.2.3. Pokazateljsko osiguranje

Prema vekovnom, uvreženom pristupu, polise osiguranja zasnivaju se na zamisli da se osiguraniku naknadi pretrpljena šteta. To podrazumeva da on prethodno osigura određenu stvar, privrednu delatnost ili preduzeće od određenih opasnosti kao što su oluja, zemljotres, poplava i mnoge druge. Ako je predmet osiguranja uništen ili oštećen posle ostvarenja obuhvaćenih opasnosti, naknađuje se novčani gubitak. Takav vid zaštite je i danas ubedljivo najvažniji.

Međutim, novija tržišna kretanja dovela su do potpuno drugačijeg vida obezbeđenja od nekih vrsta opasnosti u sklopu pokazateljskog osiguranja, gde isplata zavisi od određenog pokazateljskog izazivača, nezavisno od stvarno nastale štete. Takvi izazivači su tačno iskazane, fizički merljive veličine povezane sa opasnošću i štetom, poput količine padavina, visine vodostaja, jačine zemljotresa, temperature vazduha ili brzine vetra, na primer uragana. Visinu pokazateljskog izazivača prate i beleže nezavisne ustanove kao što su hidrometeorološki zavodi.

Isplata naknade uslediće čim se dosegne ugovorena visina pokazateljskog izazivača, bez obzira na to kolika je odistinski nastala šteta – recimo ako tokom određenog razdoblja ne padne određeni broj litara kiše po kvadratnom metru na nekom poljoprivrednom području i nastupi suša. Ipak, u skladu s načelom odštete, obeštećenje bi i kod pokazateljskog osiguranja trebalo da bude što pravičnije. Budući da osiguravačeva obaveza naknade zavisi od spoljašnjeg merila, isključuje se dejstvo pristrasnog rizika, koji bi podsticao nastanak štetnog događaja. Takođe, obe ugovorne strane imaju ravnopravan pristup odabranom pokazatelju, a to podrazumeva jednakost dostupnosti obaveštenja. Obrada šteta ne postoji, što smanjuje osiguravačeve troškove. Zaštita po iznetom obrascu postoji i u reosiguranju.

Pokazateljsko osiguranje od vremenskih nepogoda predstavlja vid pokazateljskog osiguranja koje je ograničeno na kretanje merila vezanih za padavine (suša, poplava, visina snežnog pokrivača), odnosno za kretanje temperature vazduha (mraz, prevelike vrućine). Namenjeno je osiguranicima poput poljoprivrednika, avionskih prevoznika, gradskih toplana, hidrocentrala i turističkih preduzeća, čiji posao zavisi od vremenskih uslova. Mogu ga zaključiti i osiguranici posredno pogođeni vremenskom nepogodom, kao što su finansijske ili državne ustanove koje su odobrile zajmove licima, odnosno preduzećima zavisnim od vremena.

3.3. Pokretači novina u neživotnom osiguranju

Po pravilu, novine u proizvodima ili uslugama ne nastaju same od sebe. Često su veoma važni spoljašnji uticaji na neko preduzeće ili delatnost koji ih u tome podstiču, odnosno sputavaju. Kada je reč o novitetima u neživotnom osiguranju, naročito su značajna tri činioca – krug osiguravanja, okruženje sa stanovišta opasnosti i nadzora nad osiguranjem, te tehnološka dostignuća.

3.3.1. Krug osiguravanja

Pod krugom osiguravanja podrazumeva se promenljivost tržišnih okolnosti koje se naizmenično kreću od tvrdog tržišta ka mekom tržištu i obratno, odražavajući odnose između ponude i tražnje neživotnih osiguranja. U uslovima tvrdog tržišta premija osiguranja je viša, uslovi nepovoljniji za osiguranike, pa osiguravači lakše stiču dobitak. Nasuprot tome, meko tržište obeležavaju okolnosti koje više odgovaraju osiguranicima. Krug osiguravanja se razlikuje od jedne do druge vrste osiguranja i od jednog do drugog osiguravajućeg tržišta.¹⁵

Potpuno je razumljivo da na težnju ka uvođenju novina utiče stanje kruga osiguravanja. Kada postoji tvrdo tržište, osiguravači su verovatno zadovoljni usredsređivanjem na ustaljene vrste osiguranja. Nasuprot tome, u uslovima mekog tržišta, kada je teško ostvariti uvećanje premijskih stopa, naglasak je na pokušajima uvećanja osiguravajućeg posla, pored ostalog i primenom novih rešenja, odnosno usluga. Ipak, u vreme mekog tržišta, pojačano nadmetanje može sprečiti osetnije novine. Osiguranici zadobijaju veću pregovaračku snagu da ugovore promene u uvreženim polisama, na primer kod odredaba o isključenjima i granicama pokrića, pa im više odgovaraju postepene izmene nego kupovina nove polise. Ali izdvajanje sredstava za istraživanje i razvoj novih usluga, posebno u vremenima kada su tržišne okolnosti teške i troškovi ograničeni, može pomoći osiguravačima da se pripreme za novitete čak i u uslovima mekog tržišta.

¹⁵ N. Žarković, str. 140.

3.3.2. Opasnosti iz okruženja

Uslovi iz okruženja u pogledu opasnosti određuju ponudu osiguravajućih društava. To znači da osiguravači, po pravilu, razvijaju nova osiguravajuća rešenja tek kada se potrebe stranaka za zaštitom, odnosno finansijskim saniranjem posledica nastalih opasnosti izmene. Stoga novine u osiguranju teže da prate neki određeni događaj ili opštije promene u opasnostima iz okruženja. Često jedan veliki spoljašnji događaj, kao što je neočekivana razorna prirodna nepogoda, vodi ka preispitivanju tekuće izloženosti opasnostima kod preduzeća ili pojedinaca. Oni tada mogu shvatiti da je nastupila nova potreba za osiguranjem. Recimo, posle stvaranja ogromnih oblaka dima punog pepela iz vulkana na Islandu 2010, kod avionskih prevoznika nastala je potreba da se zaštite od prekida letova nakon budućih sličnih događaja.¹⁶

Posmatrano u celini, promene opasnosti u okruženju odvijaju se sporo, potpuno nove pretnje dešavaju se srazmerno retko, a postojeće opasnosti tek se postepeno smanjuju sa izmenama načina života pojedinaca i poslovnih običaja preduzeća. Zanimljivo je istaći da novine u neživotnim osiguravajućim uslugama, što su korena uhvatile još u sedamnaestom ili osamnaestom veku, i danas predstavljaju važne vrste osiguranja. Požarno osiguranje uvedeno je u Nemačkoj 1676, a u Velikoj Britaniji 1680. Osiguranje biljne proizvodnje od grada nastalo je u Nemačkoj 1719, u Francuskoj 1802, u Velikoj Britaniji 1840, dok je osiguranje životinja predstavljalo novinu u Nemačkoj 1765, u Francuskoj 1805, a u Velikoj Britaniji 1844.¹⁷

U nekim vrstama osiguranja noviteti se uvode češće, u drugima ređe, na šta prevashodno utiču promene iz spoljašnjeg okruženja. Tako se poslednjih godina najviše izmenilo osiguranje od odgovornosti. Česte promene u oblastima poput zakonodavstva i tehnološkog napretka, te iz toga nastajuće potrebe, odnosno opasnosti, stvaraju nužnost za novine u polisama ovog osiguranja. Stoga je najveći broj novih vrsta osiguravajućih usluga u poslednje vreme povezan upravo s različitim oblicima pokrića odgovornosti.

Do izvesne mere, uspešno izbacivanje novotarija na tržište može jednostavno zavisiti od trenutka. Dobar primer je osiguranje uređaja za korišćenje sunčeve energije. To je novija vrsta osiguranja, uvedena na tržište početkom trećeg milenijuma, u vreme mekog osiguravajućeg tržišta. Njime se štite vlasnici postrojenja koja sunčevu energiju pretvaraju u neki drugi oblik energije. Pokriće je obezbeđeno za slučajeve šteta nastalih tokom gradnje i kasnijeg redovnog rada tih uređaja. Obuhvaćene su opasnosti slične onima koje se redovno uključuju u osiguranje od požara, osiguranje izgradnje, osiguranje od krađe, osiguranje od gubitka prihoda, osiguranje od zagađenja okoline, osiguranje od odgovornosti i tako dalje.

¹⁶ Swiss Re, Produktinnovation in der Nichtlebensversicherung: Von kleinen und grossen Innovationen, *Sigma*, 4, 2011, str. 21.

¹⁷ Swiss Re, *Feuerversicherung*, Zurich, 2009, str. 7; Slobodan Samardžić, *Požarno osiguranje u sistemu neživotnog osiguranja*, Beograd, 2009, str. 26.

Posle izvesnog vremena mirovanja, interes za obezbeđenje obnovljivih energetskih izvora je narastao, pa danas, recimo, imamo i osiguranje vetrenjača, koje je slično osiguranju uređaja za korišćenje sunčeve energije. Novi vidovi zaštite obnovljivih energetskih izvora nastaju kao posledica narasle tražnje, a i osiguravačima očigledno postaje sve lagodnije da izdaju pokriće takvih opasnosti, polazeći od sve veće postojanosti energetske tehnologije.

Od samih početaka, većina neživotnih osiguranja bila je usredsređena na pružanje zaštite od neposrednih, fizičkih šteta. U velikoj meri to važi i danas. Ipak, s vremenom se sve više uvažavaju opasnosti povezane s nematerijalnim štetama, kao što su štete od prekida rada. Pogledi unapred na rizike u osiguravajućoj delatnosti doveli su do toga da se razvija i rastući broj usluga koje služe pokriću posledica ostvarenja nematerijalnih opasnosti. Kao primeri se mogu navesti kršenje prava intelektualne svojine, zastoj rada računarskih sistema, prestanak korišćenja neke stvari ili kršenje zakona o zaštiti ličnih podataka.

3.3.3. Nadzorno okruženje

Slično različitim opasnostima iz okruženja, državni nadzor takođe može imati važnog uticaja na novitete u osiguranju, i to bilo podstičući nove osiguravajuće usluge ili pak zabranjujući neke. Državni nadzor se odnosi na praćenje rada samih osiguravajućih društava, ali i na ograničenja što se tiču poslovanja njihovih stranaka, to jest osiguranika. Primer za ovo poslednje jeste sužavanje mogućnosti zaključenja polisa kod stranih osiguravača.¹⁸

Nova nadzorno-pravna pravila u finansijskoj delatnosti su, recimo, podstakla već pominjano sitno osiguranje u nekim zemljama u razvoju. Dalje, nedavno uvedena pravila Platežnost 2 (Solventnost II) u Evropskoj uniji podstiču osiguravače na preispitivanje osiguravajućih usluga kako bi što bolje odgovorili na nove zahteve za glavnicom koja je pod nadzorom.

Nakon uočenih manjkavosti koje su pratile primenu ranijih propisa o platežnosti (Platežnost 1), u Evropskoj uniji je 2001. otpočeto sa razvijanjem šireg pristupa. Platežnost 2 podrazumeva ocenu dovoljnosti glavnice zasnovane na riziku kojom raspolaze osiguravač. Naime, u slučajevima osiguravajućih društava koja su iscrpila zalihi platežnosti uvedenu Platežnošću 1, pokazalo se da koren teškoća leži u lošem upravljanju društvom – nedovoljno uvažavanje struke, preterano prihvatanje rizika, nemogućnost zavisnog osiguravajućeg društva da odgovori izazovima mesnog tržišta zbog slabe povezanosti s matičnim preduzećem u inostranstvu.

Platežnost 2 je izuzetno složen i zahtevan poduhvat u kome nezaobilazno mesto imaju aktuari sa svojim znanjima i stručnošću. Ona se sastoji od tri stuba. Prvi

¹⁸ Uredba o određivanju rizika koji se mogu osigurati, odnosno reosigurati kod stranog društva za osiguranje, odnosno reosiguranje, *Službeni glasnik RS*, br. 56/15.

stub se tiče zahteva nadzornog tela za osnovnu i dodatnu glavnicu osiguravača, drugi se usredsređuje na nadzor nad osiguranjem kako bi bila prepoznata društva s većim poslovnim rizikom. Treći stub obuhvata dostavljanje dodatnih podataka za koje nadzorni organi smatraju da su im potrebni. Platežnost 2 je uvedena u zemlje Evropske unije s 1. januarom 2016.

3.3.4. Tehnološka dostignuća

Tehnologija takođe može igrati važnu ulogu u podršci novinama u osiguravajućoj delatnosti. Premda je većina tehnoloških unapređenja u osiguranju do sada bila povezana s novinama u procesima ili marketingu, tehnološki napredak može isto tako uticati na novitete u samim osiguravajućim uslugama. Pre svega, tehnologija redovno stvara nove opasnosti od kojih preduzeća i pojedinci traže zaštitu, kao što su bezbednosne opasnosti i opasnosti od odgovornosti povezane s računarskim sistemima.

Naravno, nova tehnologija može uticati i na obeležja postojećih osiguravajućih usluga. Na primer, za neke vrste neživotnih osiguranja koje se temelje na stepenu korišćenja osiguranih stvari nastalo je sasvim novo tržište. Takve usluge su, po pravilu, upućene na primenu takozvane telematike. Telematika podrazumeva sveobuhvatno slanje, prijem i čuvanje podataka o ponašanju osiguranika preko telekomunikacijskih uređaja.

Najpoznatija primena telematičke tehnologije jeste ona u osiguranju motornih vozila, gde su brojni osiguravači u više zemalja uveli nekoliko oblika novih polisa. Korišćenjem načela određivanja premije u kasko osiguranju i osiguranju od auto-odgovornosti „plati kako voziš“, premija osiguranja se prilagođava pojedinačnom korišćenju vozila i vozačevom ponašanju, recimo pređenoj kilometraži, vrsti puteva kojima se saobraća, području zemlje u kome se vozi, prekršajima u saobraćaju. Od ovakve ponude osiguravajućih društava korist, zbog niže premije, prvenstveno imaju vozači koji malo koriste svoja motorna vozila i oni što poštuju saobraćajne propise. Protivnici ovakvog pristupa, prvi put primenjenog u Velikoj Britaniji, zameraju na tome da se njime zadire u privatnost osiguranika.

Za zaštitu u osiguranju motornih vozila po načelu „plati kako voziš“ obaveštenja o ponašanju u vožnji obično se stiču primenom tehnologije za satelitsko praćenje GPS, kojom se beleže mesta vožnje i pređene putanje, odnosno preko uređaja ugrađenih u automobile koji beleže podatke o načinu vožnje (ubrzanje, korišćenje kočnica, vezivanje zaštitnih pojaseva i drugo).

Tehnologija je, isto tako, uticala na uobličavanje kratkoročnih osiguravajućih usluga. Na primer, u slučaju već pominjanog „flajtšuransa“, važan je pristup sistemu obezbeđivanja karata „amadeus“ (*Amadeus*) kako bi se prepoznao obim izloženosti opasnostima na određenom letu. Pritom, brz pristup obaveštenju o činu kupovine

vozne karte može pomoći primeni neposrednog marketinga, recimo da se preko mobilnog telefona pošalje poruka putniku dok se prijavljuje za let.

Takođe, napredne sposobnosti računara i izrada računarskih obrazaca omogućili su temeljitiju procenu opasnosti, kao što je to u osiguranju od razornih prirodnih nepogoda. Moguće je prerađivati i ispitivati sve više podataka koji opisuju pretpostavljene činioce opasnosti, kako bi se, u krajnjem, što bolje procenila verovatnoća nastanka razorne nepogode, bilo da ju je prouzrokovala priroda ili čovek. Ovo je postalo važan činilac za pouzdanije određivanje cena novih osiguravajućih rešenja.

4. Zaključak

Dobro je poznato da tržišta neživotnog osiguranja igraju značajnu ulogu u prebacivanju opasnosti sa onih koji mogu pretrpeti neočekivane štete na one što ih mogu najbolje preuzeti. U svom uvreženom obliku osiguranje je pretežno zasnovano na obrascu zajednice opasnosti. Mnoge opasnosti sabiraju se unutar posebnih zajednica, omogućavajući osiguravaču da razudi moguće štete. Ali jednako, u širem smislu, neživotno osiguranje može biti i sredstvo koje pomaže otklanjanju posledica ostvarenja sistemskih rizika koji imaju opšte značenje za preduzeća i cele delatnosti. Bilo kako bilo, razvoj novih oblika polisa u velikoj meri doprinosi ovoj višeslojnoj ulozi osiguranja.

Uvođenje novina u neživotnom osiguranju pomaže da se primaknemo znatno poboljšanoj podeli opasnosti, što bi doprinelo povećanju privredne uspešnosti. Međutim, tržišna nesavršenost znači da postoje granice do kojih osiguravači mogu i treba da prihvataju određene opasnosti. Pođemo li od raspoloživosti obaveštenja u privredi, očigledno je da postoji osetna zabrinutost da nepovoljni odbir opasnosti i subjektivne opasnosti osiguravačima prouzrokuju ogromne štete. Osiguravajuća društva koja preuzimaju prevelike opasnosti mogu lako iscrpiti glavnicu ako se ispostavi da su odštetni zahtevi neuobičajeno visoki. Neočekivani pad sredstava u osiguravajućoj delatnosti mogao bi tako dovesti do privremenog (ili čak i trajnog) manjka osiguravajuće sposobnosti, što bi, sa svoje strane, opravdalo oprezan pristup osiguravača novim pokrićima opasnosti.

Kada istražuju prirodne granice obima obuhvata, društvima za osiguranje važno je da uravnoteže postepene i potpune novine u svojim uslugama. Na to uravnoteženje utiču i različiti činioci koji se mogu nazvati pokretačima razvijanja i primene novina koji se nalaze u spoljnom okruženju u odnosu na osiguravače.

Premda su neki mišljenja da je stepen osavremenjavanja i razvoja prespor, noviteti u neživotnom osiguranju izraženiji su nego što mnogi smatraju. Osiguravačima se može prigovoriti da ponekad pokušavaju stvoriti novine sami, bez dovoljnog uvažavanja potreba osiguranika. Ipak, u osiguravajućoj delatnosti i tu postoje izvesni znaci promena. Kao i uvek, za društva će biti izazov da uravnoteže samosvest u osmišljavanju i prodaji novih osiguravajućih usluga s prilagodljivošću novonastalim opasnostima.

Literatura

- „Dunav osiguranje”, Pomoć na putu, <http://www.dunav.com/portfolio/osiguranje-pomoc-na-putu/>, pristupljeno 15. 11. 2017.
- Eckstein, A., Liebetrau, A., Funk-Münchmeyer, A., *Insurance & Innovation 2016*, Karlsruhe, 2016, S. V.
- Einhorn, B., The 50 Most Innovative Companies, Bloomberg Businessweek, 15 April 2010, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-04-15/the-50-most-innovative-companies>, pristupljeno 20. 11. 2017.
- Garth, D., The Insurance Tipping Point: Innovation and Transformation, January 3, 2011, <https://www.perrknight.com/2011/01/03/insurance-tipping-point-innovation-transformation/>, pristupljeno 1. 12. 2017.
- Jovanović, S., *Pravo osiguranja*, Novi Sad, 2016.
- Köhne, T., *Versicherungsmarketing*, Karlsruhe, 2016,
- Laux, C., Multiline Insurance. Bundling Risks to Reduce Moral Hazard, 2004, <http://www.vcharite.univ-mrs.fr/idepcms/confidep/docannexe.php?id=442>, pristupljeno 12. 11. 2017.
- Murray, A., 50 Most Innovative Companies, Fortune, Dec 02 2015, <http://fortune.com/2015/12/02/50-most-innovative-companies/>, pristupljeno 20. 11. 2017.
- OECD, *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Data* (3rd Edition), Paris, 2005.
- Samardžić, S., *Požarno osiguranje u sistemu neživotnog osiguranja*, Beograd, 2009.
- Swiss Re, Produktinnovation in der Nichtlebenversicherung: Von kleinen und grossen Innovationen, *Sigma*, 4, 2011.
- Swiss Re, *Feuerversicherung*, Zurich, 2009.
- Uredba o određivanju rizika koji se mogu osigurati, odnosno reosigurati kod stranog društva za osiguranje, odnosno reosiguranje, *Službeni glasnik RS*, br. 56/15.
- Wagner, F., (Hrsg.), *Gabler Versicherungslexikon* (2. Auflage), Wiesbaden, 2017.
- Žarković, N., *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013.