

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



TOKOVI OSIGURANJA



**DUNAV
OSIGURANJE**

**BEOGRAD 2022 / BROJ 4
GODINA XXXVIII**

ISSN 1451 – 3757, UDK: 368

BEOGRAD 2022/ BROJ 4/ GODINA XXXVIII

ISSN 1451 - 3757, UDK: 368



TOKOVI OSIGURANJA

ČASOPIS ZA TEORIJU I PRAKSU OSIGURANJA



BELGRADE 2022/ No. 4/ XXXVIII YEAR

ISSN 1451 – 3757, UDK: 368



INSURANCE TRENDS

JOURNAL OF INSURANCE THEORY AND PRACTICE



**DUNAV INSURANCE
COMPANY**



Časopis za teoriju i praksu osiguranja

<http://tokoviosiguranja.edu.rs/>

UDK: 368 / ISSN 1451 - 3757

Godina XXXVIII, broj 4/2022

Izlazi tromesečno.

Izdavači

KOMPANIJA „DUNAV OSIGURANJE“ A.D.O.

Beograd, Makedonska 4

INSTITUT ZA UPOREDNO PRAVO

Beograd, Terazije 41

Glavni i odgovorni urednik

dr Dragica Janković, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

Urednik

Ljiljana Lazarević Davidović, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o.

Redakcijski odbor

dr Dragica Janković, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

prof. dr Tatjana Rakonjac Antić, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

prof. dr Šime Ivanjko, član Akademije pravnih znanosti Hrvatske, profesor emeritus
na Pravnom fakultetu Univerziteta u Mariboru

prof. dr Marijan Ćurković, Sveučilište u Zagrebu, Pravni fakultet

prof. dr Nataša Petrović Tomić, Univerzitet u Beogradu, Pravni fakultet

prof. dr Željko Šain, Univerzitet u Sarajevu, Ekonomski fakultet

prof. dr Jasmina Labudović Stanković, Univerzitet u Kragujevcu, Pravni fakultet

Ljiljana Lazarević Davidović, dipl. pravnik, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

Izdavački savet

Ivana Soković, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd, predsednik Izvršnog odbora

dr Dragica Janković, Kompanija „Dunav osiguranje“ a.d.o., Beograd

dr Živojin Đurić, Institut za političke studije u Beogradu, direktor

prof. dr Jelena Kočović, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

prof. dr Jasna Pak, Univerzitet „Singidunum“ u Beogradu

dr Vladimir Čolović, Institut za uporedno pravo u Beogradu, direktor

Lektor

Draško Vuksanović

Prelom teksta

JP Službeni glasnik, Beograd

Sekretar Redakcije

Julija Pejaković

Štampa

JP Službeni glasnik, Beograd

Redakcija

Makedonska 4/VI, 11000 Beograd

tel. 011/3221-746

i-mejl: redakcija@dunav.com

Tiraž

500 primeraka

Časopis „Tokovi osiguranja“ nalazi se na listi naučnih časopisa Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. Uvršćen je u kategoriju M 51 u grupi časopisa za društvene nauke u 2020, 2021. i 2022. godini.

<http://tokoviosiguranja.edu.rs/>
UDK: 368 / ISSN 1451 - 3757
XXXVIII Year, No. 4/2022
The journal is published quarterly

Co-publisher

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

Editor-in-Chief

Dragica Janković, PhD, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade

Senior Editor

Ljiljana Lazarević Davidović, Law Graduate, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade

Editorial Board

Dragica Janković, PhD, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade
Professor Tatjana Rakonjac Antić, PhD, University of Belgrade, Faculty of Economics
Professor Šime Ivanjko, PhD, member of Croatian Academy of Legal Sciences, Professor Emeritus
at Faculty of Law, University of Maribor
Professor Marijan Ćurković, PhD, University of Zagreb, Faculty of Law
Professor Nataša Petrović Tomić, PhD, University of Belgrade, Faculty of Law
Professor Željko Šain, University of Sarjevo, Faculty of Economics
Professor Jasmina Labudović Stanković, PhD, University of Kragujevac, Faculty of Law
Ljiljana Lazarević Davidović, Law Graduate, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade

Publishing Board

Ivana Soković, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade, Chairman of the Executive Board
Dragica Janković, PhD, Dunav Insurance Company j.s.c., Belgrade
Živojin Đurić, PhD, Institute of Political Studies, Belgrade, Director
Professor Jelena Kočović, PhD, University of Belgrade, Faculty of Economics
Professor Jasna Pak, PhD, Singidunum University, Belgrade
Vladimir Čolović, PhD, Institute of Comparative Law, Belgrade, Director

Language Editor

Draško Vuksanović

Graphic Design

JP Službeni glasnik, Belgrade

Editorial Office Secretary

Julija Pejaković

Print

JP Službeni glasnik, Belgrade

Editorial Office

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

Circulation

500 copies

The journal *Insurance Trends* is on the list of periodicals of the Ministry of Education, Science and Technological Development of the Republic of Serbia. It is categorised as M 51, among the social science journals in 2020, 2021. and 2022.

ČLANCI – ARTICLES**Dr Sanja V. Radovanović****Dr Nenad R. Mihailović****Dr Željko M. Radovanović**

MOGUĆNOST MODELIRANJA KLIMATSKOG RIZIKA INDEKSIMA.....	7
CLIMATE RISK MODELING POSSIBILITY WITH INDEXES	23

Prof. dr Željko M. Vojinović

UREĐENJE UNUTRAŠNJIH ODNOSA U POSREDNIČKOM I ZASTUPNIČKOM POSLOVNOM PODUH VATU	40
REGULATION OF INTERNAL RELATIONS IN BROKERAGE AND REPRESENTATION BUSINESS	54

Mr Slobodan N. Ilijić

NEKA PITANJA OBAVEZNOG OSIGURANJA POSREDNIKA U PROMETU I ZAKUPU NEPOKRETNOSTI	68
SOME ISSUES OF MANDATORY INSURANCE OF PROPERTY SALES AND LEASE AGENTS	82

PRIKAZ SAVETOVANJA - CONFERENCE REVIEW

BUDVANSKI PRAVNIČKI DANI 2022. GODINE I OSIGURANJE, <i>prikaz: mr Slobodan N. Ilijić</i>	98
2022 LEGAL DAYS IN BUDVA AND INSURANCE, <i>Review by: Slobodan N. Ilijić, LLM</i>	102

DOKUMENTI JAVNIH POLITIKA – PUBLIC POLICY DOCUMENTS

KRATAK PRIKAZ NEKIH ELEMENATA STRATEGIJE RAZVOJA TRŽIŠTA KAPITALA (2021): PRILAGOĐAVANJE OSIGURANJA STANDARDIMA EVROPSKE UNIJE, <i>prikaz: dr Miloš M. Petrović</i>	106
BRIEF OVERVIEW OF PARTICULAR ELEMENTS OF THE CAPITAL MARKET DEVELOPMENT STRATEGY (2021): ADJUSTMENT OF INSURANCE INDUSTRY TO EUROPEAN UNION STANDARDS, <i>Review by: Miloš M. Petrović, PhD</i>	109

INOSTRANO OSIGURANJE – FOREIGN THEORY AND PRACTICE

Inostrana sudska praksa – International Court Practice:

PRESUDA EVROPSKOG SUDA PRAVDE U PREDMETU WALTER ENDRESS v ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNGS AG, <i>prikaz: mr Nikola L. Filipović</i>	112
JUDGMENT OF THE EUROPEAN COURT OF JUSTICE IN THE CASE WALTER ENDRESS v ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNGS AG <i>Review by: Nikola L. Filipović, LL.M.</i>	116

Prikaz inostranog članka - Review of International Article:

NEDOSTATAK ODGOVORNOSTI ZA SOPSTVENO ZDRAVLJE PRODUBLJUJE KRIZU U ZDRAVSTVENOM SISTEMU OSIGURANJA U EVROPI, <i>prikaz: Ana V. Vodinelić, MA</i> LACK OF AWARENESS ABOUT CHRONIC DISEASE RISKS ADDING TO HEALTHCARE CRISIS, <i>Review by: Ana V. Vodinelić, MA</i>	120
---	-----

VESTI IZ SVETA – FOREIGN NEWS 122

Izbor i prikaz: Ana V. Vodinelić, MA
Selection and review by: Ana V. Vodinelić, MA

SUDSKA PRAKSA – COURT PRACTICE 131

Izbor: Ljiljana J. Lazarević Davidović, dipl. pravnik
Selection: Ljiljana J. Lazarević Davidović, Law Graduate

PITANJA I ODGOVORI – QUESTIONS AND ANSWERS 144

BIBLIOGRAFIJA – BIBLIOGRAPHY 146

Izbor i prikaz: Tijana V. Đekić, dipl. filol.
Selection and review by: Tijana V. Đekić, Grad. Philol.

IN MEMORIAM

Dr Živojin Đurić, naučni savetnik VODEĆI SRPSKI POLITIKOLOG, NAUČNIK I VIZIONAR.....	151
Živojin Đurić, PhD, Full Research Professor LEADING SERBIAN POLITOLOGIST, SCIENTIST AND VISIONARY	153

POLITIKA ČASOPISA I UPUTSTVO ZA AUTORE 155

POLICY AND AUTHORS GUIDELINES 157

LISTA RECENZENATA / REFEREES..... 159

UDK:347.773:613.15:308.025.6:551.577
DOI:10.5937/TokOsig2204007R

Dr Sanja V. Radovanović¹
Dr Nenad R. Mihailović²
Dr Željko M. Radovanović³

MOGUĆNOST MODELIRANJA KLIMATSKOG RIZIKA INDEKSIMA

PREGLEDNI RAD

Apstrakt

U radu se analizira mogućnost primene indeksa u cilju kvantifikovanja različitih klimatskih varijabli. Prikazana je metodologija izračunavanja i osnovne karakteristike najznačajnijih vremenskih indeksa, kao što su temperaturni, indeksi padavina (SPI), decile i kvantile indeksi. Pored pomenutih indeksa, koji se uslovno mogu svrstati u jednostavnije, u radu je izvršena analiza kompozitnih indeksa, razvijenih na kompleksnoj osnovi, kao što su Gaj Karpenter indeks ili RMS indeks. Kompleksni indeksi su u upotrebi tek poslednjih nekoliko godina. Na osnovu analize postojećih indeksa i njihove praktične upotrebe, zaključuje se da vremenski indeks, pored transparentnosti, proverljivosti i objektivnosti, kako bi bio praktično primenljiv, mora biti u korelaciji sa efektima koje uzrokuje vremenska varijabla. Takođe, rad upućuje na zaključak da klimatski indeksi mogu biti prihvatljiva alternativa i osnova ugovora o indeksnom osiguranju, u slučaju nedostatka istorijskih podataka o štetama i nemogućnosti modeliranja katastrofalnih klimatskih događaja na drugi način. Izračunavanje indeksa prikazano je i kroz konkretne primere.

Ključne reči: osiguranje, klimatski rizik, vremenski indeksi, suša, temperatura vazduha

¹ Akademija strukovnih studija Zapadna Srbija, sanja.radovanovic@vipos.edu.rs.

² Akademija strukovnih studija Zapadna Srbija, nenad.mihailovic@vipos.edu.rs.

³ Akademija za nacionalnu bezbednost, zradovanovic@apml.gov.rs.

Rad je primljen: 17. februara 2023.

Rad je prihvaćen: 1. marta 2023.

I. Uvod

Na finansijskom tržištu SAD devedesetih godina prošlog veka razvijeni su vremenski derivati, kao odgovor na rastuću potrebu zaštite kompanija energetskeg sektora od gubitaka usled ostvarenja vremenskih rizika. Ugovori su bili zasnovani na vremenskom indeksu i štitili su energetske kompanije od gubitaka usled toplih zimskih i hladnih letnjih meseci. Pozitivna iskustva u korišćenju vremenskih derivata podstakla su i delatnost osiguranja da u svoju ponudu uvrstiti ugovore zasnovane na vremenskim indeksima.

Američka akademija aktuara (*The American Academy of Actuaries*) formirala je radnu grupu u cilju sagledavanja mogućnosti i uslova pod kojima bi osiguravači mogli da pružaju osiguranje zasnovano na indeksu. Materijal radne grupe Američke akademije aktuara bio je od presudnog značaja za dalji razvoj i praktičnu primenu osiguranja zasnovanog na indeksu (*The American Academy of Actuaries* (1999.)). Te usluge su iskazivale potencijal za praktičnu primenu u pružanju zaštite sektoru poljoprivrede od klimatskih rizika, na šta su naročito ukazivali brojni autori, kao što su McCarthy N. (2003.) ili Alderman H. i Haque T. (2007.). Iskustva u praktičnoj primeni osiguranja zasnovanog na indeksu u Brazilu, Meksiku, Indiji, Etiopiji, ali i drugim državama, sublimirana su u istraživanju koje je sprovedeno u okviru Međunarodnog instituta za istraživanje klime i društva, Univerziteta Kolumbija (Hellmuth M.E., Osgood D. E., Hess U., Moorhead A. and Bhojwani H. (eds) 2009.). Jedan broj autora ukazivao je i na mogućnost razvoja novih usluga osiguranja, koje bi pružale zaštitu usled klimatskih promena, a bile bi zasnovane na indeksima, kao što su Weinhofer G. i Busch T. (2013.). Međutim, s vremenom su te usluge počele da iskazuju određene praktične nedostatke, od kojih je svakako najveći rizik baze, odnosno da se može dogoditi situacija da osiguranik ne pretrpi štetu a da mu bude isplaćena odšteta i suprotno. Ovom, ali i drugim rizicima koje ove usluge sa sobom nose u stručnoj literaturi se trenutno poklanja velika pažnja. O riziku baze su pisali Elabeda G., Bellemare M. F., Cartera M. R. i Guirkingerc C. (2013.).

Vremenski indeksi, metodologija njihovog kreiranja, karakteristike i iskustva u njihovom praktičnom korišćenju predmet su ovog rada. Cilj rada je da se analizom osnovnih karakteristika i metodologije izrade ispita mogućnost njihovog eventualnog korišćenja na području Srbije.

II. Vremenski indeksi, pojam i karakteristike

Prirodni katastrofalni događaji i dalje čine najveće uzročnike šteta na imovini. U toku 2021. godine, od 280 milijardi USD ukupno zabeleženih katastrofalnih šteta, prirodne katastrofe su u 306 događaja uzrokovale ukupnu štetu od 270 milijardi

USD.⁴ Trećina svetske populacije je izložena riziku od poplava, koje čine 47% ukupnih hidroloških katastrofalnih događaja. Oluje, za razliku od poplava, beleže daleko manje učešće u ukupnom broju zabeleženih nesreća, međutim, oko 40% smrtnih slučajeva uzrokovanih hidrološkim katastrofama odnosi se na oluje.⁵

Kako bi osiguravači bili u mogućnosti da odrede premije za svakog potencijalnog osiguranika, ili određene grupe osiguranika, moraju biti u mogućnosti da identifikuju, kvantifikuju ili bar delimično ocene verovatnoću pojavljivanja događaja i potencijalne štete. Uopšteno, u cilju predviđanja, a potom i savladavanja posledica realizacije neželjenog događaja neophodno je da rizik ima određene karakteristike koje ga čine pogodnim za statističku obradu. Modeliranje katastrofalnih klimatskih rizika je kompleksan proces, čiji uspeh prevashodno zavisi od dostupnosti i kvaliteta kvantitativnih i kvalitativnih inputa, koji na najbolji način reflektuju obeležja prirodne pojave. Pored tradicionalnih usluga, delatnost osiguranja je kao odgovor na vremenske i klimatske rizike osmislila nove sofisticirane usluge, među kojima prednjači osiguranje zasnovano na indeksu. U osnovi svakog ugovora o indeksnom osiguranju nalazi se vremenski indeks, koji predstavlja relativni pokazatelj odstupanja klimatskih varijabli od izabrane referentne tačke u referentnoj meteorološkoj stanici.

Univerzalna klasifikacija Centra za istraživanje epidemiologije katastrofa (*Centre for Research on the Epidemiology of Disasters*) sve vremenske katastrofalne događaje, prema vrsti hazarda, razvrstava u tri grupe. U meteorološke događaje, uzrokovane kratkotrajnim atmosferskim i vremenskim uslovima, koji mogu trajati od nekoliko minuta do nekoliko dana, ubrajaju se ekstremne temperature, magla i oluje. Pod ekstremnim temperaturama se podrazumevaju hladni talasi, topli talasi i teški zimski uslovi (sneg, led i mraz), dok se oluje dele na tropske, supertropske i konvektivne oluje (kišne, grmljavinske, peščane, mećave, tornada i sl). Hidrološke, uzrokovane pojavom, kretanjem i naletima površinskih i potpovršinskih slatkih i slanih voda, obuhvataju poplave, klizišta i talase. Poplave mogu biti primorske, rečne, bujične i poplave uzrokovane pojavom leda u vodotoku. U klimatološke, uzrokovane dugotrajnim atmosferskim procesima, svrstavaju se suša, topljenje glečera i požari.⁶

Kod procene i eventualnog modeliranja direktnih šteta prouzrokovanih katastrofalnim vremenskim događajima jedan od realnih problema predstavlja činjenica da su podaci o štetama nedostupni, pogotovo u slabo razvijenim zemljama. Pored inicijalnog prepoznavanja i identifikovanja negativnog uticaja određenog vremenskog fenomena na poslovanje ili imovinu, od suštinske je važnosti da se

⁴ Swiss Re, *Natural catastrophes in 2021: the floodgates are open* *Sigma*, No 1/2022, Swiss Re Institute, Zurich, 2022, str. 3.

⁵ UNSIDR, *Economic Losses, Poverty and Disasters 1998-2017*, 2017., str. 11 (14.01.2023), https://www.unisdr.org/2016/iddr/CRED_Economic%20Losses_10oct_final.pdf.

⁶ Ranke U., *Natural Disaster Risk Management: Geosciences and Social Responsibility*, Springer, 2015., str. 55 i 56.

prepoznata klimatska varijabla može meriti. S razvitkom meteorologije, uz sofisticiranije i kompjuterizovane merne instrumente, stvorila se mogućnost korišćenja sve šire lepeze vremenskih varijabli na osnovu kojih je moguće kreirati usluge osiguranja. Za razliku od samih početaka, kada je promena temperature bila jedini vremenski fenomen od koga je finansijsko tržište pružalo zaštitu, sada je moguće obezbediti zaštitu od gotovo svih vremenskih varijabli.

Važno je ukratko prokomentarisati razliku između merenja efikasnosti tradicionalnih vrsta osiguranja i osiguranja zasnovanog na indeksu. Naime, kod tradicionalnih vrsta osiguranja na bazi učestalosti i intenziteta neželjene pojave i do tada zabeleženih šteta kreiraju se modeli na osnovu kojih se vrši procena osnovnih elemenata ugovora o osiguranju i projektovanih gubitaka. Statistike se koriste kao polazne vrednosti i daju osnovu za meru očekivanih rezultata transfera rizika. Indeks, koji se nalazi u osnovi usluga indeksnog osiguranja, mora biti u korelaciji s prinosima, ukoliko se govori o poljoprivredi, ili s prihodima osiguravanih. U suprotnom, neće biti dobra osnova za kreiranje osiguravajuće usluge. Činjenica je da isplata po tim ugovorima ne zavisi od visine prouzrokovane štete, već od odstupanja ostvarenih vrednosti indeksa u odnosu na referentne. Iz pomenutih razloga u cilju procene efikasnosti indeksnog osiguranja u obzir se moraju uzeti i svi drugi bitni elementi, kao što su funkcija isplate, pokrivenost područja mernim stanicama ili udaljenost konkretne lokacije od referentne merne stanice.

Da bi indeks bio pogodna osnova, mora da ispuni nekoliko dodatnih uslova koji utiču na nivo pouzdanosti, odnosno na to da indeks bude od poverenja, pouzdan, da nije podložan ljudskoj manipulaciji, pri čemu rizik merenja indeksa mora biti nizak.⁷ Javno dostupna merenja vremenskih prilika u najvećoj meri ispunjavaju te uslove. U slučaju indeksa vremenskih prilika, merne jedinice trebalo bi da pružaju smislene informacije o stanju vremenske varijable tokom perioda ugovora i često ih definišu potrebe tržišnih učesnika. Indeksi često predstavljaju kumulativne mere padavina, ili temperature tokom određenog perioda. U nekim primenama, prosečne vrednosti padavina ili temperatura koriste se umesto kumulativnih merenja. Nove tehnološke inovacije, među kojima su i sofisticirani satelitski prikazi iz kojih se zatim mogu izvući podaci o vremenu u visokoj rezoluciji i niska cena stanica za praćenje vremena koje se mogu instalirati na mnogim lokacijama, proširiće broj oblasti gde je moguće meriti vremenske varijable, kao i vrste merljivih varijabli.⁸

Indeks bi trebalo da bude relativno lako razumljiv i konceptualno jednostavan. Osim čisto statističkih mera, indeks i proces nadoknade gubitka u osnovi treba da imaju razumno zajedničku uzročnost. Drugim rečima, nivo gubitaka i vrednost

⁷ Hess U., „Weather index insurance for coping with risks in agricultural production“, in Motha R.P, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer Berlin Heidelberg, 2007., str. 382.

⁸ Ibid, str. 384.

indeksa treba da imaju zajedničke uzročne faktore. Važno je da vremenski okvir za promenu vrednosti indeksa bude konzistentan s nastankom procesa gubitka. Drugim rečima, i uopštenije gledano, vrednost indeksa ne bi trebalo da značajno zaostaje za pojavom gubitaka. Umesto toga, indeks bi u suštini trebalo da reaguje na gubitke onda kada se ovi pojave.⁹ Takođe, indeks ne bi trebalo da bude izvor moralnog hazarda. Moralni hazard se odnosi na mogućnost povećanja prijavljenih gubitaka od strane osiguranika kako bi se povećala odšteta. Taj potencijal ne postoji ukoliko se okidač zasniva na plaćenim gubicima, jer bi korist od bilo kakvog oprosta duga bila neutralisana dodatnim isplata gubitaka. S druge strane, postoji malo potencijala za moralni hazard u ugovorima zasnovanim na indeksu. Dakle, sa stanovišta smanjenja moralnog hazarda, poželjno je da indeks bude što je moguće šire postavljen.

Poželjno je i da se indeks može modelirati na osnovu izloženosti, ili na osnovu istorijske baze podataka. Treba imati na umu da opsežni istorijski podaci možda neće biti dostupni za nedavno razvijene indekse, ali indeks koji se pokaže korisnim ohrabriće prikupljanje relevantnih informacija. Pored testiranja u praksi, otvaranje novih tržišta i usluga osiguranja svakako bi doprinelo i razvoju okvira za procenu efektivnosti indeksa. Od presudne važnosti je da podaci potrebni za konstrukciju indeksa ne podležu manipulaciji. U zavisnosti od mere u kojoj se indeks sastoji od podataka iz nekoliko izvora, manipulacija jednim izvorom podataka ne bi trebalo da dovede do značajne manipulacije ukupnim indeksom. U meri u kojoj je to moguće, podaci koji čine indeks treba da budu proverljivi. Međunarodno udruženje supervizora osiguranja ukazuje na naročito obraćanje pažnje na indekse razvijene od strane jedne kompanije, ili koji se zasnivaju samo na jednom izvoru. Pomenuti indeksi trebalo bi da zahtevaju veću pažnju osiguranika i nadzornih organa, kako bi se zaštitili od moguće manipulacije.¹⁰

III. Temperaturni indeksi

Temperaturni indeksi, koji su prvi razvijeni, i dalje su najzastupljenija vrsta vremenskih indeksa, što je sasvim razumljivo imajući u vidu sveprisutan uticaj varijacija u temperaturi na gotovo sve privredne aktivnosti. Takođe, vremenska i prostorna zastupljenost meteoroloških kapaciteta i dostignuća meteorološke nauke ukazuju na najkonzistentniji pristup u izučavanju upravo ove vremenske varijable.

⁹ Kako bi se otklonile eventualne posledice loše definisanog indeksa, Međunarodno udruženje supervizora osiguranja (*The International Association of Insurance Supervisors*) predlaže postojanje arbitraže, koja bi dodatno uticala na kredibilitet indeksa. 12) IAIS, „Issues Paper on Index Based Insurances“, *Particularly in Inclusive Insurance Markets*, International Association of Insurance Supervisors, 2018., str. 19 <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/180618-Issues-Paper-on-Index-based-Insurances-particularly-in-Inclusive-Insurance-Markets.pdf> (29.12.2022).

¹⁰ Ibid, str. 32.

Najpoznatiji temperaturni indeksi jesu indeksi koji izražavaju kumulativne varijacije dnevnih temperatura vazduha tokom posmatranog perioda u odnosu na referentnih 18°C ili 65°F i u skladu sa nazivima na engleskom jeziku označeni su međunarodno priznatim oznakama HDD (*Heating degree days - HDD*) i CDD (*Cooling degree days - CDD*).

HDD indeks se koristi tokom zimskog perioda i računa se pomoću formule:

$$HDD = maks\{0, (T_{ref} - T_{pros})\} \quad (1)$$

gde je

T_{ref} – referentna temperatura,

T_{pros} – prosečna temperatura.

Prosečna temperatura se izračunava prema formuli:

$$T_{pros} = \frac{T_{maks} + T_{min}}{2} \quad (2)$$

gde je,

T_{maks} – maksimalna dnevna temperatura,

T_{min} – minimalna dnevna temperatura.¹¹

Referentna temperatura je unapred izabrana vrednost. U Evropi se izražava po Celzijusovoj skali i iznosi 18°C, dok se na području Amerike izražava u farenhajtima i iznosi 65°F. Indeks ne može uzimati negativne vrednosti. U tabelama 1 i 2 dat je primer izračunavanja HDD indeksa.

Tabela 1. Primer izračunavanja HDD indeksa / hladnije vreme

Referentna temperatura (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	kumulativ
Maksimalna temperatura	14°C	16°C	15°C	12°C	10°C	12°C	15°C	/
Minimalna temperatura	12°C	10°C	9°C	6°C	6°C	8°C	11°C	/
Prosečna temperatura (B)	13°C	13°C	12°C	9°C	8°C	10°C	13°C	/
HDD (A-B)	5	5	6	9	10	8	5	48

Izvor: sopstvena kalkulacija

¹¹ Asseldonk M.A., Insurance against weather risk: Use of heating degree-days from non-local stations for weather derivatives, *Theoretical and Applied Climatology*, 74 (2003), 2003., str. 138.

Tabela 2. Primer izračunavanja HDD indeksa / toplije vreme

Referentna temperatura (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	kumulativ
Maksimalna temperatura	20°C	19°C	21°C	18°C	22°C	18°C	17°C	/
Minimalna temperatura	18°C	17°C	15°C	16°C	18°C	16°C	15°C	/
Prosečna temperatura (B)	19°C	18°C	18°C	17°C	20°C	17°C	16°C	/
HDD (A-B)	0	0	0	1	0	1	2	4

Izvor: sopstvena kalkulacija

Kao što se može videti na osnovu tabela 1 i 2, veća vrednost HDD indeksa ukazuje na nižu temperaturu vazduha u posmatranom periodu i obrnuto. Na osnovu rezultata prethodnog hipotetičkog primera, možemo videti da HDD indeksu od 48 korelira prosečna temperatura vazduha na nedeljnom nivou od 11,14°C, dok u drugom slučaju vrednosti HDD indeksa od 4 korelira prosečna nedeljna temperatura vazduha od 17,85°C. Situacija u drugom slučaju može izazvati ozbiljne štetne posledice po industriju energije, jer će toplije vreme tokom zimskog perioda voditi manjoj potrošnji toplotne energije.

CDD indeks se koristi tokom letnjeg perioda i računa se prema formuli:

$$CDD = maks\{0, (T_{pros} - T_{ref})\} \quad (3)$$

gde je

T_{pros} – prosečna temperatura,

T_{ref} – referentna temperatura.¹²

Veće vrednost CDD indeksa ukazuju na višu temperaturu vazduha od prosečne i suprotno. Takođe, kao i prethodni, CDD indeks ne može uzimati negativne vrednosti. Temperaturni indeksi se koriste i mere najčešće za tačno određeni period. Na primer, za kreiranje usluga osiguranja za potrebe poljoprivrede koristiće se kumulativni CDD indeks za vreme žetve ili HDD za vreme setve. U Tabeli 3 prikazan je način izračunavanja CDD indeksa.

Tabela 3. Izračunavanje CDD indeksa

Referentna temperatura (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	kumulativ
Maksimalna temperatura	25°C	26°C	28°C	18°C	22°C	25°C	27°C	/
Minimalna temperatura	15°C	16°C	14°C	16°C	12°C	11°C	15°C	/
Prosečna temperatura (B)	20°C	21°C	22°C	17°C	17°C	18°C	21°C	/
CDD (B-A)	2	3	4	0	0	0	3	12

Izvor: sopstveni prikaz

¹² Ibid, str. 139.

IV. Drugi vremenski indeksi

Istraživanju fenomena suše, koji sa katastrofalnim posledicama pogađa veliki broj zemalja, u poslednjih nekoliko decenija posvećena je posebna pažnja. Sveobuhvatan pristup u izučavanju suše razvijen je u Brazilu, gde se pored Nacionalne naučne akademije ovim fenomenom svakodnevno bavi nekoliko nacionalnih institucija uključujući Nacionalni institut za svemirska istraživanja (*National Institute for Space Research – INPE*), Nacionalni institut za meteorologiju (*National Institute of Meteorology – INMET*) i Nacionalni centar za praćenje i rano upozoravanje na prirodne katastrofe.¹³ Pomenute institucije su se bavile procenom suše uz pomoć standardizovanog indeksa padavina (SPI indeksa), predstavljajući rezultate koji omogućavaju korišćenje informacija za predviđanje i ublažavanje negativnih posledica.

Standardizovani indeks padavina (SPI), koji je predložio američki naučnik Tomas Mek Ki (Thomas McKee), odgovara broju standardnih devijacija, gde je posmatrana količina padavina van klimatoloških proseka u toku određenog vremenskog raspona. Za kreiranje SPI pripremaju se setovi podataka o padavinama za m meseci, pri čemu se smatra da je najpogodniji period posmatranja najmanje 30 godina. Potom se od setova podataka kreiraju proseci za i meseci, pri čemu i uzima vrednosti 3, 6, 12, 24 i 48 meseci. Svaki novi set podataka o padavinama poredi se s prethodnim periodom. Period suša ima svoju potvrdu kada je vrednost indeksa u kontinuitetu manja od -1. Kada je vremenska skala mala (npr. 1, 2 ili 3 meseca), SPI se često pomera iznad ili ispod nule, posmatrajući meteorološki režim suše. S porastom prosečne skale (npr. 12–24 meseca), SPI slabije reaguje na promene padavina posmatrajući hidrološki režim suše. Dobijene vrednosti indeksa mogu se porediti sa serijama iz drugih područja, međutim, može se ustanoviti i određena veza između raspona vrednosti SPI i kvalitativne procene padavina posmatrane tokom određenog vremenskog raspona. Međunarodni centar za istraživanje klime i društva Univerziteta Kolumbija utvrdio je najučestaliju vezu indeksa i padavina, koju možemo videti u Tabeli 4.

Tabela 4. Veza između vrednosti SPI indeksa i klimatskih kategorija

SPI vrednosti	Kategorije
SPI > 2	Ekstremno vlažno
1.50 < SPI < 1.99	Dosta vlažno
1.00 < SPI < 1.49	Umereno vlažno
-0.99 < SPI < 0.99	Skoro normalno

¹³ U prvim decenijama ovog veka Brazil je pogodilo nekoliko katastrofalnih vremenskih događaja prouzrokovanih sušom. Suša je u periodu 2012–2016. godine pogodila teritoriju nastanjenu sa oko 33,4 miliona ljudi i prouzrokovala štetu od 30 milijardi USD. 17). Marengo J. A, at all, „Climatic characteristics of the 2010–2016 drought in the semiarid Northeast Brazil region“, *Annals of the Brazilian Academy of Sciences*, 2018., str. 1975.

SPI vrednosti	Kategorije
-1.00>SPI> - 1.49	Umereno suvo
-1.50>SPI> - 1.99	Ozbiljno suvo
SPI <-2.00	Ekstremno suvo

Izvor: Brunini O., at all, „Coping Strategies with Agrometeorological Risk and Uncertainties for Drought Examples in Brasil”, in Motha R.P, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer, Berlin Heidelberg, 2007., str. 286.

Empirijska istraživanja ustanovila su da funkcija raspodele verovatnoće padavina odgovara gama raspodeli,¹⁴ kojoj odgovara sledeća funkcija gustine:

$$g(x) = \frac{1}{\beta^\alpha G(\alpha)} x^{\alpha-1} e^{-\frac{x}{\beta}}, \quad \text{za } x>0 \quad (4)$$

gde je

α – parametar oblika,

β – parametar veličine,

x – količina padavina,

$G(\alpha)$ – gama funkcija definisana izrazom

$$G(\alpha) = \int_0^\infty y^{\alpha-1} e^{-y} dy. \quad (5)$$

Funkcija gustine verovatnoće gama raspodele daje različite forme na osnovu varijacije α . Vrednosti tog parametra koje su manje od 1 pokazuju jaku asimetričnu distribuciju (eksponencijalan oblik) sa $g(x)$ koja je beskonačna kada x dostigne 0. Kada je $\alpha=0$ funkcija presreće vertikalnu osu u β za $x=0$. Porast parametra smanjuje asimetrični stepen distribucije. Vrednosti za α koje su veće od 1 rezultiraju funkciji gustine nadesno sa maksimalnom vrednošću u β^* ($\alpha-1$). Porast parametra β smanjuje visinu funkciji gustine i smanjuje verovatnoću pojave modalne vrednosti. Slično tako, kako se gustina sabija nalevo (smanjenje veličine β), i visina funkcije postaje veća, a mogućnost pojave modalne vrednosti raste.

Upravo zbog toga, varijacije α i β u državi pokazuju koje su oblasti s najvećim stepenom asimetričnosti u vremenskoj distribuciji padavina (neregularnost količine padavina). Uzimajući u obzir suše, nepravilnosti povezane sa uslovima okruženja u svakoj oblasti, te regije su pod najvećim rizikom da budu predmet meteoroloških suša.¹⁵

Jedan od najvažnijih koraka u pravilnom sagledavanju pojave suše jeste kalkulacija padavina. Klimatološki adekvatni uslovi (**P**) mogu se shvatiti kao količina

¹⁴ McKee T. B., Doesken N. J., Kleist J., 1993., „The relationship of drought frequency and duration to time scales”, Eighth Conference on Applied Climatology, 17-22 January 1993, Anaheim, California, (24.01.2023), http://www.droughtmanagement.info/literature/AMS_Relationship_Drought_Frequency_Duration_Time_Scales_1993.pdf.

¹⁵ Brunini O., at all, 2007., str. 287.

mesečnih padavina neophodna za određenu oblast kako bi ona ostala pod normalnim klimatskim uslovima. Taj parametar je izračunao i opisao Vejn Palmer (Wayne Palmer). Za računanje mesečnih anomalija u vodenom prilivu (d), padavine posmatrane u mesecu (P_j) upoređuju se sa adekvatnim klimatološkim uslovima \mathbf{P} u istom periodu:

$$d = P_j - \mathbf{P} \quad (6)$$

Pošto je Palmer razvio standardizovan indeks na osnovu poređenja podataka s različitim lokacija u bilo kom periodu, za njegovu konkretnu primenu prilikom analize podataka na određenoj lokaciji neophodno je da bude standardizovan na regionalnoj bazi. U tom cilju, Palmer je razvio faktor klimatološke kategorizacije označen slovom K

$$K = 17,67 \frac{K^1}{\sum_{i=1}^{12} DK^1} \quad (7)$$

gde je

$$K^1 = 1,5 \log_{10} \left[\frac{T+2,8}{D} \right] + 0,5 \quad (8)$$

T – odnos potrošnje i zaliha vode u regionu,

D – mesečni proseki apsolutnih vrednosti za d .

Palmer je predložio sledeću vezu indeksa, padavina i suše.

Tabela 5. Veza između Palmerovog indeksa i kategorija suše

Palmerov indeks	Kategorije
≥ 3.00	Ekstremno vlažno
$2.00 < a < 2.99$	Ozbiljno vlažno
$1.00 < a < 1.99$	Umereno vlažno
$0.51 < a < 0.99$	Malo vlažno
$0.50 > a > -0.50$	Blizu normalnog
$-0.51 > a > -0.99$	Početak suše
$-1.00 > a > -1.99$	Umerena suša
$-2.00 > a > -2.99$	Ozbiljna suša
≤ -3.00	Ekstremna suša

Izvor: Brunini O., at all, 2007., str. 288.

U jednom broju zemalja, kao što je to slučaj u Australiji, prilikom procene stepena suše koristi se metod decile. Decile metod se sastoji najpre iz organizacije u rastućem poretku, a potom i klasifikacije istorijskih podataka o padavinama

akumuliranim u određenom periodu, uglavnom 1, 3, 6, 12 ili više meseci, na 10 intervala jednake frekvencije. Tako da verovatnoća pojave u bilo kom intervalu iznosi 10%. Ti intervali su nazvani decile i numerisani su brojevima od 1 do 10. N je broj registrovanih istorijskih posmatranja. Prvi decile sadrži n_1 najmanjih vrednosti za padavine, gde n_1 odgovara celom broju $(N/10)$. Drugi decile sadrži sledeće vrednosti (n_2 & n_1), gde je $n_2 = (N/20)$ itd. Nakon toga, kategorija će odgovarati svakoj decili, odnosno, deskriptivnom konceptu količine padavina u kome će decile biti grupisane. To znači da bi više od jedne decile moglo biti povezano sa istom kategorijom. Ukoliko se svaka kategorija označi određenom bojom, mogu se iscrtati mape koje pokazuju količinu padavina, proveravajući tako za svaku tačku vrednost količine padavina posmatranu tokom određenog perioda i iscrtavajući tačku na mapi s bojom koja je povezana s kategorijom. Metodologija korišćenja klasifikacije količine padavina po metodu decila prikazana je u Tabeli 6.

Tabela 6. Klasifikacija prema decile metodu

Decile	Originalno postavljena klasifikacija	Klasifikacija usvojena u Australiji	Klasifikacija usvojena od strane INMET-a (Brazil)	
	Kategorija	Kategorija	Kategorija	Indeks
1	Mnogo ispod normalnog	Najniža	Ekstremno ispod normalnog	-3
		Dosta ispod proseka		
2	Ispod normalnog	Ispod proseka	Ispod normalnog	-2
3			Malo ispod normalnog	-1
4	Blizu normalnog	Prosečna	Normalna	0
5				1
6				2
7	Iznad normalnog	Iznad proseka	Malo iznad proseka	1
8				Iznad proseka
9	Mnogo iznad normalnog	Dosta iznad proseka	Ekstremno iznad proseka	3
10		Najviša		

Izvor: Brunini O., at all, 2007., str. 289.

Kao što se može videti u Tabeli 6, pored opšte klasifikacije, australijski biro za meteorologiju i Nacionalni institut za meteorologiju Brazila (INMET) izvršili su određene modifikacije i usvojili sopstvene klasifikacije, prikazane u drugoj i trećoj koloni tabele, a koje su povezane s numeričkim indeksom čiji je raspon između -3 i 3 za svaku kategoriju. Po uzoru na decile metod, kvartile metod se sastoji iz klasifi-

kacije akumulirane količine padavina tokom određenog perioda (vremenska skala) X , u pet kategorija, što se može videti u Tabeli 7.

Tabela 7. Klasifikacija padavina po kvantile metodu

Nivo padavina	Povezana verovatnoća	Kategorije (posmatrane padavine)
Kvantil 1	15%	Veoma suvo
Kvantil 2	20%	Suvo
Kvantil 3	30%	Normalno
Kvantil 4	20%	Vlažno
Kvantil 5	15%	Veoma vlažno

Izvor: Brunini O., at all, 2007., str. 290.

Prvi kvantil, $0 \leq X \leq Q_1$, gde je Q_1 takav da je verovatnoća $P(X \leq Q_1) = 0.15$

Drugi kvantil, $Q_1 < X \leq Q_2$, gde je Q_2 takav da je verovatnoća $P(X \leq Q_2) = 0.35$

Treći kvantil, $Q_2 < X \leq Q_3$, gde je Q_3 takav da je verovatnoća $P(X \leq Q_3) = 0.65$

Četvrti kvantil, $Q_3 < X \leq Q_4$, gde je Q_4 takav da je verovatnoća $P(X \leq Q_4) = 0.85$

Peti kvantil, $X > Q_4$.

Isto kao i kod SPI indeksa, za određivanje vrednosti Q_i , $i=1, \dots, 5$, model verovatnoće je prilagođen (normalna gama raspodela) istorijskim podacima u periodu posmatranja. X je količina padavina za određeni period, dok je $F(x)$ funkcija gustine, koja je prilagođena istorijskim vrednostima za X , dok je F_1^{-1} prilagođena inverznoj F funkciji, tako da je:

$$Q_1 = F^{-1}(0.15), Q_2 = F^{-1}(0.35), Q_3 = F^{-1}(0.65) \text{ i } Q_4 = F^{-1}(0.85).$$

Svaki od pet opisanih kvantila povezan je s kvalitativnom klasifikacijom iz Tabele 7. Kao i kod drugih modela, određeni period je 1, 3, 6, 12 ili više meseci.¹⁶

Sa izuzetkom Palmerovog indeksa, suština goreopisanih metoda je ista i njihovi rezultati će se razlikovati jedino u smislu postojanja određenih varijacija

¹⁶ Brunini O., at all, 2007., str. 290.

u kategorizaciji vremenske pojave, u ovom slučaju suše. U cilju identifikovanja, a potom i što realističnijeg utvrđivanja uzročno-posledične veze između vremenske pojave i konkretne prouzrokovane štete, postojeći, tradicionalni meteorološki indeksi su dopunjeni. Bitno je spomenuti da fenomen suše može biti određen u odnosu na meteorološke, hidrološke, agronomske i socioekonomske aspekte. Međutim, sa agronomskog gledišta, svako upravljanje i prognoziranje mora biti zasnovano na metodama koje uključuju agronomiju i agrometeorološko znanje. U tom smislu, razvijeni su kompozitni vremenski indeksi, kao što su evapotranspiracioni standardizovani indeks, indeks vlage, indeks uticaja vode na rod i indeks razvijanja roda kao funkcije vlažnosti.

Indeks Ko (IndexCo) je najeminentnija svetska kompanija koja se bavi kreiranjem indeksa za potrebe delatnosti osiguranja i finansijskog tržišta u širem smislu. Indeks katastrofe *Gaj Karpenter* (Guy Carpenter Catastrophe Index), koji je u vlasništvu kompanije „Indeks Ko“, oblikovan je za merenje iznosa osigurane štete na kućama u SAD od atmosferskih opasnosti kao što su uragani, tornada, oluje, gradovi i zamrzavanje. Indeks je iskazan kao koeficijent štete prema vrednosti, odnosno kao koeficijent osiguranih šteta prema osiguranoj vrednosti. Indeks se objavljuje za svih 50 država i distrikt Kolumbiju, dok se za Teksas objavljuje u posebnom procesu. Indeks se može prilagoditi gotovo svim područjima u SAD. Izračunava se na osnovu konkretnog događaja i na agregatnoj osnovi. U slučaju izračunavanja na osnovu konkretnog događaja, indeks meri štetu najvećeg katastrofalnog vremenskog događaja koji je pogodio određenu lokaciju u određenom vremenskom rasponu. U slučaju izračunavanja na agregatnoj osnovi, indeks meri ukupnu štetu od određene vrste vremenske katastrofe u određenom vremenskom rasponu.

Indeks je namenjen kreiranju usluga osiguranja stambenih objekata, pri čemu je važno napomenuti da te usluge ne mogu obuhvatati i zaštitu od drugih opasnosti, kao što su poplave, vetar, munje ili zemljotres. Najdetaljnija i najpogodnija izveštajna jedinica potrebna za kreiranje indeksa na nivou je poštanskog broja ili grupe poštanskih brojeva sastavljenih tako da pokrivaju veću geografsku oblast i tako formiraju verodostojnu izveštajnu oblast. Indeks se zatim može agregirati na bilo kojem drugom višem nivou. Da bi se poštanski broj kvalifikovao kao izveštajna jedinica, mora imati najmanje 1.000 naseljenih stambenih jedinica i najmanje četiri osiguravajuće kuće koje pokrivaju područje i učestvuju u osiguranju pomenutih stambenih jedinica, pri čemu svaka od njih mora obezbeđivati podatke o najmanje deset kuća sa minimum 700.000 USD osigurane stambene vrednosti. Ukoliko je potrebno kreirati indeks, a poštanski broj nije kvalifikovan kao izveštajna jedinica, u cilju kreiranja adekvatnog indeksa pomenuti poštanski broj se grupiše zajedno sa drugim poštanskim brojevima sve dok se ne kreira područje koje se može kvalifikovati kao izveštajna jedinica. Kada se definiše izveštajna jedinica, indeks se izračunava tako što se saberu vrednosti LTV racija (štete u odnosu na vrednost) svih osiguravajućih

kuća sa izabranog područja i taj broj se potom podeli sa brojem kompanija. Indeks se objavljuje za naredna dva šestomesečna perioda.

RMS indeks poredi model katastrofe u odnosu na potencijalnu izloženost delatnosti. Kada su svi parametri katastrofalnog događaja poznati nakon katastrofe, kao što su centralni pritisak, brzina kretanja i radijus maksimalnog vetra i sl, unose se u model katastrofe da bi se odredio gubitak generisan modelom. Gubici generisani modelom za opasnosti poput uragana, tajfunu, ciklona i zemljotresa mogu se izračunati za događaje koji se dešavaju širom sveta. Gubici generisani modelima dele se sa 100 miliona dolara i zaokružuju na najbliži celi broj da bi se dobila vrednost indeksa. Indeks je dostupan i na bazi događaja i na agregatnoj osnovi.

Prag pojave (Rihterove skale) za zemljotrese varira od 5.0 do 7.0 po regionima. Prag događaja za uragane je Safir-Simpson kategorija 1 ili više. Gubici generisani modelom mogu se prijaviti na nivou područja poštanskog broja za različite periode. Konačne vrednosti indeksa dostupne su 28 dana nakon događaja.

Svake godine, „Svis Re“ (Swiss Re), Švajcarsko reosiguravajuće društvo, objavljuje časopis *Sigma* posvećen prirodnim katastrofama i katastrofama izazvanim ljudskim delovanjem. Na osnovu pomenutih podataka, razvijen je sigma indeks. U početku nije bio oblikovan da bude indeks, međutim, kao takav se može koristiti na finansijskom tržištu u transakcijama sa derivatima. Prirodne katastrofe uključuju poplave, oluje, zemljotrese (uključujući potrese morskog dna i cunami), suše, požare koji zahvataju rastinje (uključujući toplotne udare), hladnoću, mraz i druge (uključujući grad i lavine). Katastrofe izazvane ljudskim delovanjem uključuju velike požare, eksplozije, katastrofe u vazduhoplovstvu, katastrofe brodova, katastrofe na putevima/železnicama, nesreće u rudarstvu, propadanje gradnje/mostova i razno (uključujući terorizam). Indeks se najčešće koristi za međunarodnu sekjuritizaciju. „Svis Re“ je objavio tabele sa velikim gubicima od 1970. godine. Izvori podataka su dnevne novine, Služba za imovinska potraživanja, periodične publikacije primarnog osiguranja i reosiguranja, stručne publikacije, kao i izveštaji primarnih osiguravajućih i reosiguravajućih društava.

V. Zaključak

Razumevanje složene prirode izloženosti i ranjivosti preduslov je za utvrđivanje kako vremenske prilike i klimatski događaji doprinose pojavama katastrofa, kao i za osmišljavanje i sprovođenje delotvornih strategija za adaptaciju i upravljanje rizicima od katastrofa. Prethodna iskustva sa klimatskim ekstremima doprinose razumevanju delotvornog upravljanja rizicima od katastrofa, kao i usvajanju pristupa za upravljanje ovim rizicima. Jačina uticaja klimatskih ekstrema u velikoj meri zavisi od nivoa izloženosti i ranjivosti prema tim ekstremima. Tendencije izloženosti i ranjivosti glavni su pokretači promena kada su u pitanju rizici od katastrofa. Razumevanje

složene prirode izloženosti i ranjivosti preduslov je za utvrđivanje kako vremenske prilike i klimatski događaji doprinose pojavama katastrofa, kao i za osmišljavanje i sprovođenje delotvornih strategija za adaptaciju i upravljanje rizicima od katastrofa.

Jedan od najinovativnijih odgovora na sverastuču pretnju od klimatskih rizika jesu usluge indeksnog osiguranja. Preduslov njihove primene je svakako mogućnost modeliranja određene vremenske varijable indeksima. Sublimirajući osnovne kvalitativne karakteristike koje bi indeksi trebalo da imaju, mogu se uočiti potencijalne protivrečnosti, odnosno međusobno isključujući zahtevi. Jasno je da će teško koji indeks zadovoljiti svaku karakteristiku u meri u kojoj se može porediti. Prema tome, dobar indeks često podrazumeva kompromis između više različitih karakteristika.

Nedostatak delotvornih tržišnih mehanizama zaštite od vremenskih rizika u Srbiji moraće da bude nadomešten, pre svega imajući u vidu štete prouzrokovane poplavama. Dok sa tehničkog aspekta, u vidu postojanja mreže mernih stanica Republičkog hidrometeorološkog zavoda postoje mogućnosti kreiranja vremenskih indeksa, pre svih temperaturnih i padavina, Zakon o osiguranju ne predviđa postojanje ovakve vrste usluga osiguranja. Na osnovu praktične primene ovog modela, pre svega u Latinskoj i Severnoj Americi, jasno se mogu uočiti njegove brojne prednosti i koristi, koje bi imale pozitivne efekte na ekonomiju Srbije.

Literatura

- Alderman H., Haque T., „Insurance Against Covariate Shocks“, The World Bank Washington, D. C., 2007.
- American Academy of Actuaries, „Evaluating the Effectiveness of Index-Based Insurance Derivatives in Hedging Property/Casualty Insurance Transactions“, Report of The Index Securitization Task Force, Washington D. C. 1999.
- Asseldonk M. A., Insurance against weather risk: Use of heating degree-days from non-local stations for weather derivatives, *Theoretical and Applied Climatology*, 74 (2003), 2003.
- Brunini O., at all, „Coping Strategies with Agrometeorological Risk and Uncertainties for Drought Examples in Brasil“, in Motha RP, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer Berlin Heidelberg, 2007.
- Elabeda G., Bellemare M. F., Cartera M. R, Guirkingerc C., Managing basis risk with multiscale index insurance, *Agricultural Economics* 44 (2013), International Association of Agricultural Economists, 2013.
- Hellmuth M. E., Osgood D. E., Hess U., Moorhead A. and Bhojwani H. (eds) 2009. Index insurance and climate risk: Prospects for development and disaster management. *Climate and Society* No. 2. International Research, Institute for Climate and Society (IRI), Columbia University, New York, USA.

- Hess U., „Weather index insurance for coping with risks in agricultural production“, in Motha R. P, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer Berlin Heidelberg, 2007.
- IAIS, „Issues Paper on Index Based Insurances“, *Particularly in Inclusive Insurance Markets*, International Association of Insurance Supervisors, 2018., str. 19, <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/180618-Issues-Paper-on-Index-based-Insurances-particularly-in-Inclusive-Insurance-Markets.pdf> (29.12.2022).
- Marengo J. A, at all, „Climatic characteristics of the 2010-2016 drought in the semiarid Northeast Brazil region“, *Annals of the Brazilian Academy of Sciences*, 2018.
- McCarthy N., „Demand for rainfall-index based insurance: a case study from Morocco“, International Food Policy Research Institute, Washington, D. C., 2003.
- McKee T.B, Doesken N. J, Kleist J., 1993., „The relationship of drought frequency and duration to time scales“, Eighth Conference on Applied Climatology, 17-22 January 1993, Anaheim, California, (24.01.2023), http://www.droughtmanagement.info/literature/AMS_Relationship_Drought_Frequency_Duration_Time_Scales_1993.pdf.
- Ranke U., *Natural Disaster Risk Management: Geosciences and Social Responsibility*, Springer, 2015.
- SwissRe, *Natural catastrophes in 2021: the floodgates are open*, *Sigma*, No 1/2022, Swiss Re Institute, Zurich, 2022.
- UNSIDR, *Economic Losses, Poverty and Disasters 1998-2017*, 2017., (14.01.2023), https://www.unisdr.org/2016/iddr/CRED_Economic%20Losses_10oct_final.pdf.
- Weinhofer G., Busch T., *Corporate Strategies for Managing Climate Risks, Business Strategy and the Environment*, Vol. 22, 2013.

UDK:347.773:613.15:308.025.6:551.577
DOI:10.5937/TokOsig2204007R

Sanja V. Radovanović, PhD¹
Nenad R. Mihailović, PhD²
Željko M. Radovanović, PhD³

CLIMATE RISK MODELING POSSIBILITY WITH INDEXES

REVIEW ARTICLE

Abstract

The paper includes the analyzes of a possibility of applying the index to quantify different climate variables. The calculation methodology was presented as well as the standard features of the most important weather indices such as temperature, precipitation (SPI), decile and quantile indices. In addition to the mentioned indices that can be conditionally classified as simpler, the paper analyzes composite indices, developed on a complex basis, such as the Guy Carpenter index or the RMS index. The complex indices have only been in use for the past few years. Based on the analysis of current indices and their practical use, it is concluded that the weather index, in order to be applicable in practice, has to be correlated with the effects caused by the weather variable (in addition to its transparency, verifiability and objectivity). The paper leads to the conclusion that climate indices can form an acceptable alternative and the merits of an insurance contract with index clause, in the case of a lack of historical data on damages and impossibility of modelling catastrophe climate events in another way. The calculation of the index is shown in particular examples.

Key words: *insurance, climate risk, weather indices, drought, air temperature*

¹ Western Serbia Academy of Vocational Studies, sanja.radovanovic@vipos.edu.rs.

² Western Serbia Academy of Vocational Studies, nenad.mihailovic@vipos.edu.rs.

³ Academy for National Security, zradovanovic@apml.gov.rs.

Paper received on February 17, 2023.

Paper accepted on March 1, 2023.

I. Introduction

Weather derivatives were developed in the US financial market in the 1990s, as a response to the growing need to protect companies in the energy sector against losses occurred from weather risks. The contracts were based on a weather index and protected energy companies against losses due to warm winter and cold summer months. Positive experience in the use of weather derivatives encouraged the insurance industry to include contracts based on weather indices in their offer.

The American Academy of Actuaries formed a working group with the aim of considering the possibilities and conditions under which insurers could provide index-based insurance coverage. The material developed by the working group of the American Academy of Actuaries was of crucial significance for further development and practical application of index-based insurance (The American Academy of Actuaries (1999)). Those services showed potential for the practical implementation in providing protection to the agricultural sector against climate risks, the fact that was specially pointed out by numerous authors such as McCarthy N. (2003) or Alderman H. and Haque T. (2007). Experience in the practical implementation of index-based insurance in Brazil, Mexico, India, Ethiopia and other countries were sublimated in research conducted within the International Institute for Climate and Society Research, Columbia University (Hellmuth ME, Osgood DE, Hess U., Moorhead A. and Bhojwani H. (eds) 2009.). A number of authors such as Weinhofer G. and Busch T. (2013) also indicated the possibility of developing new insurance services, which would provide protection against climate change and would be based on indices. However, as time passed, such services began to reveal certain practical shortcomings, the risk of the base being identified as the largest, deeming a possible situation where the insured would be indemnified for the damage which he had not sustained and vice versa. This, as well as other risks inherent to such new insurance services, are currently receiving a lot of attention in the professional literature. Elabeda G., Bellemareb MF., Cartera M. R and Guirkingez C. (2013) wrote about the risk of the base.

Weather indices, the methodology of their development, characteristics and experiences in their practical application are the subject-matter of this paper. The goal of the paper is to test the possibilities of their possible application within the territory of Serbia by analyzing their basic characteristics and methodology.

II. Weather Indices, Concept and Characteristics

The nat-cat events continue to be the major cause of property damage. During the year 2021, natural catastrophes caused a total damage of 270 billion USD in 306 events, out of the 280 billion USD of total recorded catastrophe damages.⁴

⁴ Swiss Re, Natural catastrophes in 2021: the floodgates are open *Sigma*, No 1 /2022, Swiss Re Institute, Zurich, 2022, p. 3.

A third of the world's population is exposed to the risk of floods, which account for 47% of total hydrological catastrophe events. Storms, unlike floods, have a much smaller share in the total number of recorded accidents; However, about 40% of deaths caused by hydrological catastrophes relate to the storms.⁵

In order for insurers to be able to establish premiums for any one potential policyholder, or certain groups of policyholders, they must be able to identify, quantify or at least partially assess the probability of occurrence of loss events and potential damages. In general, in order to predict and then overcome the consequences of the occurrence of an adverse event, it is necessary that the risk has certain features that make it suitable for statistical processing. Modelling catastrophe climate risks is a complex procedure, the success of which primarily depends on the availability and quality of quantitative and qualitative inputs that best reflect the characteristics of the natural phenomenon. In addition to traditional services, the insurance industry has developed new sophisticated services in response to weather and climate risks, among which the index-based insurance is leading the way. A weather index is at the base of every index-based insurance contract, being a relative indicator of the deviation of climate variables from the selected reference point in the reference weather forecast station.

The universal classification of the Center for Research on the Epidemiology of Catastrophes classifies all weather catastrophe events according to the type of hazard into three groups. Meteorological events caused by short-term atmospheric and weather conditions which can last from a few minutes to a few days, include extreme temperatures, fog and storms. Extreme temperatures mean cold waves, heat waves and severe winter conditions (snow, ice and frost), while storms are divided into tropical, supertropical and convective storms (rain, thunderstorms, sandstorms, blizzards, tornadoes, etc.). The hydrological ones, caused by the appearance, movement and surges of surface and subsurface fresh and salt water include floods, landslides and waves. Floods can be coastal, river, torrential and floods caused by the emergence of ice in the watercourse. The climate events caused by long-term atmospheric processes includes drought, melting glaciers and fires.⁶

One of the actual problems that occur when assessing and eventually modelling direct losses occasioned by the cat weather events is the fact that loss data is unavailable, especially in the emerging countries. In addition to the initial recognition and identification of the negative impact of a certain weather phenomenon on business or property, it is essential that the recognized climate variable can be measured. With the development of meteorology, along with more sophisticated and computerized measuring instruments, it became possible to use an ever wider

⁵ UNSIDR, *Economic Losses, Poverty and Disasters 1998-2017*, 2017, p. 11 (14.01.2023) https://www.unisdr.org/2016/iddr/CRED_Economic%20Losses_10oct_final.pdf.

⁶ Ranke U., *Natural Disaster Risk Management: Geosciences and Social Responsibility*, Springer, 2015, p. 55 and 56.

range of weather variables on the basis of which it is possible to develop the insurance services. Unlike the very beginnings, when temperature change was the only weather phenomenon against which the financial market provided protection, it is now possible to provide protection against almost all weather variables.

It is relevant to briefly comment on the difference between measuring the effectiveness of traditional types of insurance and index-based insurance. Namely, in the case of traditional types of insurance, models are created based on the frequency and intensity of adverse occurrences and the historical damage records and, based on such models, the basic elements of the insurance contract and projected losses are assessed. Statistics are used as starting values and provide a basis for measuring the expected results of risk transfer. The index, which is the basis of index-based insurance services, must be correlated with yields (if we are talking about agriculture) or with the Insured's profit. Otherwise, it will not form a sound basis for developing an insurance service. The fact is that the payment under such contracts does not depend on the level of the caused loss but on the deviation of the achieved values of the index compared to the reference values. For the aforementioned reasons, in order to evaluate the effectiveness of index insurance, all other important elements must be taken into account, such as the payment function, coverage of the area by measuring stations or the distance of a specific site from the reference measuring station.

In order for the index to be a suitable basis, it must meet several additional conditions that affect the level of reliability, i.e. for the index to be trustworthy, reliable, not subject to human manipulation, whereas the risk of measuring the index must be low.⁷ Publicly available measurements of weather meet the above specified requirements to the greatest extent. In the case of weather indices, the units of measurement should provide meaningful information about the condition of the weather variable during the contractual period and are often defined by the needs of market participants. Indices often represent cumulative measures of precipitation or temperature over a specific time period. In some applications, average precipitation or temperature values are used instead of cumulative measurements. New technological innovations, including sophisticated satellite images from which high-resolution weather data can subsequently be extracted and low-cost weather stations installable in many locations, will expand the number of areas where weather variables can be measured, as well as types of measurable variables.⁸

The index should be relatively easy to understand and conceptually simple. Apart from purely statistical measures, the index and the loss recovery procedure should basically have a reasonable common causality. In other words, the level of losses and the value of the index should have common causal factors. It is important that the time frame for changing the value of the index be consistent with the onset

⁷ Hess U., "Weather index insurance for coping with risks in agricultural production", in Motha RP, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer, Berlin Heidelberg, 2007, p. 382.

⁸ Ibid, p. 384.

of the loss process. In other words, and more generally, the value of the index should not significantly lag behind the occurrence of losses. Instead, the index should essentially react to losses as soon as they occur.⁹ Likewise, the index should not be a source of moral hazard. Moral hazard refers to the possibility of increasing reported losses by the Insured in order to increase the indemnity. Such potential does not exist if the trigger is based on paid losses, as the benefit of any debt forgiveness would be offset by additional loss payments. On the other hand, there is a small potential for moral hazard in index-based contracts. Therefore, from the point of view of reducing moral hazard, it is desirable that the index be set as widely as possible.

It is also desirable that the index can be modelled based on exposure or based on a historical database. It should be noted that extensive historical data might not be available for recently developed indices, but an index that proves useful will encourage the collection of relevant information. In addition to the testing in practice, the opening of new markets and insurance services would certainly contribute to the development of a framework for assessing the index the efficiency. It is of crucial importance that the data required for the construction of the index are not subject to manipulation. Depending on the extent to which the index consists of data derived from several sources, manipulation of one data source should not result in significant manipulation of the overall index. To the extent possible, the data that make up the index should be verifiable. The International Association of Insurance Supervisors suggests paying particular attention to indices developed by one company, or based on one source only. The mentioned indexes should require greater attention from the Insured and supervisory authorities, in order to protect themselves against possible manipulation.¹⁰

III. Temperature Indices

Temperature indices, which were the first ones to be developed, are still the most common type of weather indices, which is quite understandable given the ubiquitous influence of temperature variations on almost all economic activities. Likewise, the temporal and spatial representation of meteorological capacities and the achievements of meteorological science indicate the most consistent approach in the study of this particular weather variable.

The most well-known temperature indices are indices that express the cumulative variations of daily air temperatures during the observed period compared

⁹ In order to eliminate the possible consequences of a poorly defined index, the International Association of Insurance Supervisors proposes the existence of arbitration, which would additionally affect the credibility of the index. 12). IAIS, "Issues Paper on Index Based Insurances", *Particularly in Inclusive Insurance Markets*, International Association of Insurance Supervisors, 2018, p. 19, <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/180618-Issues-Paper-on-Index-based-Insurances-particularly-in-Inclusive-Insurance-Markets.pdf> (29.12.2022).

¹⁰ *Ibid*, p. 32.

to the reference 18°C or 65°F and, in accordance with the names in English, they are marked by the internationally recognized designations HDD (Heating degree days - HDD) and CDD (Cooling degree days - CDD).

The HDD index is used during the winter period and is calculated using the following formula:

$$HDD = maks\{0, (T_{ref} - T_{pros})\} \quad (1)$$

wherein

T_{ref} – reference temperature,

T_{pros} – average temperature.

The average temperature is calculated according to the formula:

$$T_{pros} = \frac{T_{maks} + T_{min}}{2} \quad (2)$$

wherein,

T_{maks} – maximum daily temperature,

T_{min} – minimum daily temperature.¹¹

The reference temperature is a preselected value. In Europe, it is expressed on the Celsius scale and equals 18°C, while in America it is expressed in the Fahrenheit and equals 65°F. The index cannot take on the negative values. Tables 1 and 2 below show an example of HDD index calculation.

Table 1 Example of calculation of HDD index / colder weather

Reference temperature (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	cumulative
Maximum temperature	14°C	16°C	15°C	12°C	10°C	12°C	15°C	/
Minimum temperature	12°C	10°C	9°C	6°C	6°C	8°C	11°C	/
Average temperature (B)	13°C	13°C	12°C	9°C	8°C	10°C	13°C	/
HDD (AB)	5	5	6	9	10	8	5	48

Source: author's calculation

¹¹ Asseldonk M. A., Insurance against weather risk: Use of heating degree-days from non-local stations for weather derivatives, *Theoretical and Applied Climatology*, 74 (2003), 2003., p.138.

Table 2 Example of calculation of HDD index / warmer weather

Reference temperature (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	cumulative
Maximum temperature	20°C	19°C	21°C	18°C	22°C	18°C	17°C	/
Minimum temperature	18°C	17°C	15°C	16°C	18°C	16°C	15°C	/
Average temperature (B)	19°C	18°C	18°C	17°C	20°C	17°C	16°C	/
HDD (AB)	0	0	0	1	0	1	2	4

Source: author's calculation

As can be seen on the basis of tables 1 and 2, a higher value of the HDD index indicates a lower air temperature in the observed period and vice versa. Based on the results of the previous hypothetical example, we can see that an HDD index of 48 correlates with an average weekly air temperature of 11.14°C, while in the second case, an HDD index value of 4 correlates with an average weekly air temperature of 17.85°C. The situation in the second case can cause serious adverse consequences for the energy industry, because warmer weather during the winter period will lead to lower consumption of heat energy.

The CDD index is used during the summer period and is calculated according to the formula:

$$CDD = maks\{0, (T_{pros} - T_{ref})\} \quad (3)$$

wherein

T_{pros} – average temperature,

T_{ref} – reference temperature.¹²

A higher value of the CDD index indicates a higher than average air temperature and vice versa. Moreover, like the previous one, the CDD index also cannot take negative values. The temperature indices are used and measured most often for a specific period. For example, the cumulative CDD index for harvest time or HDD for sowing time will be used to create insurance services for agricultural purposes. Table 3 shows the method of calculating the CDD index.

¹² Ibid, p. 139.

Table 3 Calculation of the CDD index

Reference temperature (A)	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	18°C	kumulativ
Maximum temperature	25°C	26°C	28°C	18°C	22°C	25°C	27°C	/
Minimum temperature	15°C	16°C	14°C	16°C	12°C	11°C	15°C	/
Average temperature (B)	20°C	21°C	22°C	17°C	17°C	18°C	21°C	/
CDD (BA)	2	3	4	0	0	0	3	12

Source: author's own presentation

IV. Other Weather Indices

In the past few decades, special attention has been dedicated to researching the phenomenon of drought, which affects a large number of countries and leaves catastrophe consequences. A comprehensive approach to the study of drought was developed in Brazil, where, in addition to the National Academy of Sciences, several national institutions deal with this phenomenon on a daily basis, including the National Institute for Space Research (INPE), the National Institute of Meteorology (INMET) and the National Center for Monitoring and Early Warning of Natural Catastrophes.¹³ The mentioned institutions dealt with drought assessment with the help of the standardized precipitation index (SPI index), presenting results that allow the use of information for forecasting and mitigating the negative effects.

The standardized precipitation index (SPI) proposed by the American scientist Thomas McKee corresponds to the number of standard deviations, where the observed amount of precipitation is out of the climatological average during a particular time span. To create the SPI, rainfall data sets for m months are prepared, whereby it is deemed that the most suitable observation period is not less than thirty years. Thereupon, averages for i months are created from the data sets, where i takes on the values of 3, 6, 12, 24 and 48 months. Each new data set of precipitation is compared to the previous period. A period of drought is confirmed when the value of the index is continuously less than -1. When the time scale is small (eg, 1, 2, or 3 months), the SPI often moves above or below zero, observing a drought meteorological regime. With an increase in the averaging scale (e.g. 12–24 months), the SPI reacts less to precipitation changes observing the drought hydrological regime. The obtained index values are comparable with series from other areas, however, a certain relationship can be established between the range of SPI values and the qualitative assessment of precipitation observed during a particular time

¹³ In the first decades of this century, Brazil was hit by several catastrophic weather events caused by drought. The drought was in the period 2012–2016. It hit the territory inhabited by about 33.4 million people and caused damage of USD 30 billion. 17). Marengo J. A., at all, "Climatic characteristics of the 2010–2016 drought in the semiarid Northeast Brazil region", *Annals of the Brazilian Academy of Sciences*, 2018, p. in 1975

span. Columbia University's International Center for Climate and Society Research determined the most frequent relation between the index and precipitation, which we can see in the Table 4 below.

Table 4. Relation between SPI index values and climate categories

SPI values	Categories
SPI > 2	Extremely humid
1.50 < SPI < 1.99	Quite humid
1.00 < SPI < 1.49	Moderately humid
-0.99 < SPI < 0.99	Almost normal
-1.00 > SPI > - 1.49	Moderately dry
-1.50 > SPI > - 1.99	Severely dry
SPI < -2.00	Extremely dry

Source: Brunini O., at all, "Coping Strategies with Agrometeorological Risk and Uncertainties for Drought Examples in Brazil", in Motha RP, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer, Berlin Heidelberg, 2007, p. 286.

Empirical research has established that the probability distribution function of rainfall corresponds to the gamma distribution, ¹⁴ for which the following density function is adequate:

$$g(x) = \frac{1}{\beta^\alpha G(\alpha)} x^{\alpha-1} e^{-\frac{x}{\beta}}, \text{ for } x > 0 \quad (4)$$

wherein

α – shape parameter,

β – size parameter,

x – amount of precipitation,

$G(\alpha)$ – gamma function defined by the expression

$$G(\alpha) = \int_0^\infty y^{\alpha-1} e^{-y} dy. \quad (5)$$

The probability density function of the gamma distribution gives different forms based on the variations of α . Values of this parameter below 1 show a strongly asymmetric distribution (exponential shape) with $g(x)$ which is infinite when x reaches 0. When $\alpha=0$, the function intercepts the vertical axis at β for $x=0$. An increase in the parameter decreases the asymmetric degree of the distribution. Values for α greater than 1 result in a density function to the right with a maximum value in

¹⁴ McKee T. B., Doesken N. J., Kleist J., 1993, „The relationship of drought frequency and duration to time scales“, Eighth Conference on Applied Climatology, 17-22 January 1993, Anaheim, California, (24.01.2023) http://www.droughtmanagement.info/literature/AMS_Relationship_Drought_Frequency_Duration_Time_Scales_1993.pdf.

β^* ($\alpha-1$). An increase in the parameter β reduces the level of the density function and reduces the probability of the occurrence of a modal value. Similarly, as the density is compressed to the left (decreasing the level of β), the level of the function becomes larger and the possibility of the occurrence of a modal value increases.

Precisely because of this, the variations of α and β in the country show the areas with the highest degree of asymmetry in the temporal distribution of precipitation (irregularity of the amount of precipitation). Considering droughts, the irregularities associated with environmental conditions in each area, such areas are at the highest risk of becoming subject to meteorological droughts.¹⁵

One of the most significant steps in correctly assessing the occurrence of drought is the calculation of precipitations. Climatologically adequate conditions (\mathbf{P}) can be understood as the amount of monthly precipitation required for a particular area in order for it to remain under normal climate conditions. That parameter was calculated and described by Wayne Palmer. To calculate the monthly anomalies in the water inflow (d), the precipitation observed in the month (P_i) is compared with the adequate climatological conditions \mathbf{P} in the same period:

$$d = P_i - \mathbf{P} \quad (6)$$

Since Palmer developed a standardized index based on the comparison of data obtained from different locations in any period, its specific application when analyzing data at a specific location requires that it be standardized on a regional basis. To this end, Palmer developed a climatological categorization factor denoted by the letter K :

$$K = 17,67 \frac{K^1}{\sum_{i=1}^{12} DK^1} \quad (7)$$

wherein

$$K^1 = 1,5 \log_{10} \left[\frac{T+2,8}{D} \right] + 0,5 \quad (8)$$

T – ratio of water consumption and supply in the region,

D – monthly average of absolute values for d .

Palmer suggested the following relationship of indices, rainfall and drought:

¹⁵ Brunini O., at all, 2007, p. 287.

Table 5 Relationship between the Palmer index and drought categories

Palmer index	Categories
≥ 3.00	Extremely humid
$2.00 < a < 2.99$	Severely humid
$1.00 < a < 1.99$	Moderately humid
$0.51 < a < 0.99$	Low humid
$0.50 > a > -0.50$	Close to normal
$-0.51 > a > -0.99$	The beginning of the drought
$-1.00 > a > -1.99$	Moderate drought
$-2.00 > a > -2.99$	Severe drought
≤ -3.00	Extreme drought

Source: Brunini O., at all, 2007, p. 288.

In a number of countries, such as Australia, the decile method is used to assess the degree of drought. The decile method consists first of the organization in ascending order, and then of the classification of historical data on precipitation accumulated in a certain period of time, generally 1, 3, 6, 12 or more months, at 10 intervals of equal frequency. So the probability of occurrence in any interval is 10%. Those intervals are called deciles and are numbered from 1 to 10. N is the number of registered historical observations. The first decile contains of the smallest values for precipitations, where corresponds to an integer $(N/10)$. The second decile contains the following values ($\&$), where $= (N/20)$ etc. After that, the category will correspond to each decile, that is, the descriptive concept of the amount of precipitation in which the deciles will be grouped. This means that more than one decile could be associated with the same category. If each category is marked with a particular colour, maps can be drawn showing the amount of precipitation, thus checking for each point the value of the amount of precipitation observed during a certain period and plotting the point on the map with the colour associated with the category. The methodology of using the classification of rainfall according to the decile method is shown in the Table 6 below.

Table 6 Classification according to the decile method

Decile	Originally posted classification	Classification adopted in Australia	Classification adopted by INMET (Brazil)	
	Category	Category	Category	Index
1	Much below normal	The lowest	Extremely below normal	-3
		Much below average		
2	Below normal	Below average	Below normal	-2
3			Slightly below normal	-1
4	Close to normal	Average	Normal	0
5				1
6				2
7	Above normal	Above average	Slightly above average	3
8				1
9	Much above normal	Much above average	Above average	2
10			The highest	Extremely above average

Source: Brunini O., at all, 2007, p. 289.

As can be seen in Table 6, in addition to the general classification, the Australian Bureau of Meteorology and the National Institute of Meteorology of Brazil (INMET) have developed some modifications and adopted their own classifications, shown in the second and third columns of the table, which are linked to a numerical index with range between -3 and 3 for each category. Modelled after the decile method, the quartile method consists of classifying the accumulated amounts of precipitation during a particular period of time (time scale) X into five categories, which can be seen in Table 7 below:

Table 7 Classification of precipitations applying quantile method

Precipitation level	Associated probability	Categories (observed precipitation)
Quantile 1	15%	Very dry
Quantile 2	20%	Dry
Quantile 3	30%	Normal
Quantile 4	20%	Humid
Quantile 5	15%	Very humid

Source: Brunini O., at all, 2007, p. 290.

The first quantile, $0 \leq X \leq Q_1$, where Q_1 is such that the probability is $P(X \leq Q_1) = 0.15$

The second quantile, $Q_1 < X \leq Q_2$, where Q_2 is such that the probability is $P(X \leq Q_2) = 0.35$

The third quantile, $Q_2 < X \leq Q_3$, where Q_3 is such that the probability is $P(X \leq Q_3) = 0.65$

The fourth quantile, $Q_3 < X \leq Q_4$, where is such that the probability $P(X \leq Q_4) = 0.85$

The fifth quantile, $X > Q_4$.

As with the SPI index, to determine the value of $Q_i, i=1, \dots, 5$, the probability model is adjusted (normal gamma distribution) by historical data in the observed period. X is the amount of precipitation for a certain period, while $F(x)$ is the density function, which is fitted to the historical values for X , while it is fitted to the inverse F function, so that:

$$Q_1 = F^{-1}(0.15), Q_2 = F^{-1}(0.35), Q_3 = F^{-1}(0.65) \text{ i } Q_4 = F^{-1}(0.85).$$

Each of the five described quantiles is associated with a qualitative classification from Table 7. As with other models, the specified period is 1, 3, 6, 12 or more months.¹⁶

With the exception of the Palmer index, the essence of the methods described above is the same and their results will differ only in terms of the existence of certain variations in the categorization of the weather phenomenon, in this case drought. In order to identify and then determine as realistically as possible the cause-and-effect relation between the weather phenomenon and the particular damage caused, the existing, traditional meteorological indices have been supplemented. It is important to mention that the phenomenon of drought can be determined in relation to meteorological, hydrological, agronomic and socioeconomic aspects. However, from an agronomic point of view, any management and forecasting must be based on methods that include agronomy and agrometeorological knowledge. To this effect, composite weather indices were developed, such as evapotranspiration standardized index, humidity index, index of water influence on the crops and index of crops growth as a function of humidity.

IndexCo is the world's most eminent company that deals with the creation of indices for the needs of the insurance industry and the financial market in a broader sense. Guy Carpenter Catastrophe Index, which is owned by Index Co, is designed to measure the level of insured damage occurring from atmospheric hazards such as

¹⁶ Brunini O., et al., 2007, p. 290.

hurricanes, tornadoes, storms, hail and freezing to U.S. homes. The index is expressed as a ratio of damage to value, that is, as a ratio of insured damages to insured value. The index is published for all 50 states and the District of Columbia, while Texas is published in a separate process. The index can be adjusted to almost any area in the US. It is calculated on a specific event basis and on an aggregate basis. In case of event-based calculations, the index measures the damage of the largest catastrophe weather event that hit a specific location in a specific time period. In the case of calculation on an aggregate basis, the index measures the total damage arising from a particular type of weather catastrophe in a certain time period.

The index is intended for the creation of insurance services for residential buildings, where it is important to note that these services cannot include protection against allied perils such as floods, wind, lightning or earthquakes. The most detailed and relevant reporting unit needed to create an index at the postcode level is a postcode or a group of postcodes composed so as to cover a larger geographic area and thus form a credible reporting area. The index can then be aggregated at any other higher level. For a zip code to qualify as a reporting unit, it must have at least 1,000 occupied housing units and at least four insurance companies covering the area and participating in the insurance of said housing units, each of which must provide data on at least ten homes with a minimum of \$700,000 insured housing values. If it is necessary to create an index, and the postal code is not qualified as a reporting unit, in order to create an adequate index, the aforementioned postal code is grouped together with other postal codes until an area is created that can be qualified as a reporting unit. Once the reporting unit is defined, the index is calculated by adding up the LTV ratios (losses to value) of all insurance companies from the selected area and then such number is divided by the number of companies. The index is published for the next two semi-annual periods.

The RMS index compares the catastrophe model with relation to the potential exposure of an industry. When all the parameters of the catastrophe event are known after the catastrophe (such as central pressure, movement speed and maximum wind radius, etc.) they are entered into the catastrophe model to determine the loss generated by the model. Losses generated by the model for hazards such as hurricanes, typhoons, cyclones and earthquakes can be calculated for events occurring around the world. The losses generated by the models are divided by \$100 million and rounded to the nearest whole number to obtain the index value. The index is available on both an event basis and an aggregate basis.

The occurrence threshold (Richter scale) for earthquakes varies from 5.0 to 7.0 by region. The event threshold for hurricanes is Saffir-Simpson Category 1 or above. Losses generated by the model can be reported at the postcode area level for various periods. Final index values are available 28 days after the event.

Every year, "Swiss Re", the Swiss reinsurance company, publishes the *Sigma magazine* dedicated to natural and man-made catastrophes. Based on the mentioned data, the sigma index was developed. It was not initially designed to be an index, however, as such it can be used in the financial market in derivatives transactions. Natural catastrophes include floods, storms, earthquakes (including seafloor earthquakes and tsunamis), droughts, wildfires (including heatstroke), cold, frost and others (including hail and avalanches). Man-made catastrophes include major fires, explosions, aviation catastrophes, ship catastrophes, road/rail catastrophes, mining accidents, building/bridge collapses and miscellaneous (including terrorism). The index is most often used for international securitization. The "Swiss Re" has published tables with heavy losses since 1970. Data sources are daily newspapers, Property Claims Service, periodical publications of primary insurance and reinsurance, professional publications as well as reports of primary insurance and reinsurance companies.

V. Conclusion

Understanding the complex nature of exposure and vulnerability is a prerequisite for determining how weather and climate events contribute to catastrophe occurrences, as well as for designing and implementing effective strategies for adaptation and catastrophe risk management. Previous experiences with climate extremes contribute to the understanding of effective catastrophe risk management and/or the adoption of approaches to manage those risks. The severity of impact of climate extremes much depends on the level of exposure and vulnerability to those extremes. Exposure and vulnerability trends are the main drivers of change when it comes to catastrophe risks. Understanding the complex nature of exposure and vulnerability is a prerequisite for determining how weather and climate events contribute to catastrophe occurrences and/or for developing and implementing effective strategies for adaptation and catastrophe risk management.

One of the most innovative responses to the ever-growing threat of climate risks are index insurance services. The prerequisite for their application is, it goes without saying, the possibility of modelling of a particular weather variable with indices. By sublimating the basic qualitative characteristics that indexes should have, potential contradictions can be observed, that is, mutually exclusive requirements. Clearly, it is difficult for any index to satisfy each and every characteristic, to the extent of its comparability. Therefore, a good index often involves a compromise between several different characteristics.

The lack of effective market mechanisms for protection against weather risks in Serbia will have to be compensated, first of all, if we consider the damage caused by floods. Although, technically observed, there are opportunities to create weat-

her indices, above all temperature and precipitation, from a network of measuring stations of the Republic Hydrometeorological Institute, the Insurance Act does not provide for the existence of such type of insurance services. Based on the practical implementation of this model, primarily in Latin and North America, its numerous advantages and benefits can be clearly seen and they would have positive effects on the economy of Serbia.

Literature

- Alderman H., Haque T., "Insurance Against Covariate Shocks", The World Bank Washington, DC, 2007.
- American Academy of Actuaries, "Evaluating the Effectiveness of Index-Based Insurance Derivatives in Hedging Property/Casualty Insurance Transactions", Report of The Index Securitization Task Force, Washington DC 1999.
- Asseldonk M. A., Insurance against weather risk: Use of heating degree-days from non-local stations for weather derivatives, *Theoretical and Applied Climatology*, 74 (2003), 2003.
- Brunini O., at all, "Coping Strategies with Agrometeorological Risk and Uncertainties for Drought Examples in Brasil", in Motha RP, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer, Berlin Heidelberg., 2007.
- Elabeda G., Bellemare M. F., Cartera M. R., Guirkingerc C., Managing basis risk with multiscale index insurance, *Agricultural Economics* 44 (2013), International Association of Agricultural Economists, 2013.
- Hellmuth M. E., Osgood D. E., Hess U., Moorhead A. and Bhojwani H. (eds) 2009. Index insurance and climate risk: Prospects for development and disaster management. *Climate and Society* No. 2. International Research, Institute for Climate and Society (IRI), Columbia University, New York, USA.
- Hess U., "Weather index insurance for coping with risks in agricultural production", in Motha RP, Sivakumar M. V. K., *Managing Weather and Climate Risks in Agriculture*, Springer, Berlin Heidelberg, 2007.
- IAIS, "Issues Paper on Index Based Insurances", *Particularly in Inclusive Insurance Markets*, International Association of Insurance Supervisors, 2018, p. 19. <https://www.iaisweb.org/uploads/2022/01/180618-Issues-Paper-on-Index-based-Insurances-particularly-in-Inclusive-Insurance-Markets.pdf> (29.12.2022).
- Marengo J. A., at all, "Climatic characteristics of the 2010-2016 drought in the semiarid Northeast Brazil region", *Annals of the Brazilian Academy of Sciences*, 2018.

- McCarthy N., "Demand for rainfall-index based insurance: a case study from Morocco", International Food Policy Research Institute, Washington, DC, 2003.
- McKee T. B., Doesken N. J., Kleist J., 1993., „The relationship of drought frequency and duration to time scales“, Eighth Conference on Applied Climatology, 17-22 January 1993, Anaheim, California, (24.01.2023) http://www.droughtmanagement.info/literature/AMS_Relationship_Drought_Frequency_Duration_Time_Scales_1993.pdf .
- Ranke U., Natural Disaster Risk Management: Geosciences and Social Responsibility, Springer, 2015.
- Swiss Re, Natural disasters in 2021: the floodgates are open, *Sigma*, No 1/2022, Swiss Re Institute, Zurich, 2022.
- UNSIDR, *Economic Losses, Poverty and Disasters 1998-2017*, 2017., (14.01.2023) https://www.unisdr.org/2016/iddr/CRED_Economic%20Losses_10oct_final.pdf.
- Weinhofer G., Busch T., Corporate Strategies for Managing Climate Risks, *Business Strategy and the Environment*, Vol. 22, 2013.

Translated by: **Bojana Papović, Grad. Philol.**

Prof. dr Željko M. Vojinović¹

UREĐENJE UNUTRAŠNJIH ODNOSA U POSREDNIČKOM I ZASTUPNIČKOM POSLOVNOM PODUH VATU

PREGLEDNI RAD

Apstrakt

Dobro je poznato da poslovanje posrednika i zastupnika osiguranja ima dva dela. Prvi je spoljni i tiče se rada sa osiguranicima, odnosno saradnje s društvom za osiguranje. Drugi deo je unutrašnji i podrazumeva uređenje odnosa u samom posredničkom ili zastupničkom društvu ili drugom organizacijskom obliku poslovanja. U ovom članku predmet istraživanja je upravo taj drugi deo. Težište istraživanja je stavljeno na nekoliko stavki. Prva je organizacija poslova kao jedno od osnovnih polazišta početka rada. Polazeći od značaja kadrova, analizirali smo pitanja u pogledu saradnika, pa potom održivosti finansija kao pokazatelja novčane uspešnosti poslovnog poduhvata. Posebno poglavlje posvećeno je posredniku i zastupniku kao rukovodiocu. U zaključku se navodi da uređenje unutrašnjih odnosa kod ovih učesnika na tržištu osiguranja daje znatan broj mogućnosti, uz brojne izazove. Pri tome se na prvo mesto stavlja neophodnost zadržavanja posebnosti po kojima će se najuspešniji zastupnici i posrednici razlikovati i izdvajati.

Ključne reči: *posredovanje u osiguranju, zastupanje u osiguranju, unutrašnje uređenje posrednika i zastupnika osiguranja*

I. Uvod

Kada se razmatraju otvorena pitanja iz oblasti zastupanja i posredovanja u osiguranju, obično se u prvom planu nalaze odnos i postupanje posrednika ili

¹ Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Subotici.

I-mejl: zeljko.vojinovic@ef.uns.ac.rs.

Rad je primljen: 5. jula 2022.

Rad je prihvaćen: 16. januara 2023.

zastupnika prema strankama. Jasno je da to predstavlja neophodnost, jer biti blizu osiguranika, uočavati i zadovoljavati njihove potrebe znači i obezbeđivati vlastiti dohodak.²

Međutim, uz spoljašnji pristup, od neprocenjive važnosti je takođe oblikovanje unutrašnjih odnosa u samom posredničkom, odnosno zastupničkom poslovnom poduhvatu kao delu ovog rada čijem se istraživanju redovno poklanja manje pažnje. Taj poduhvat se, u uslovima koji važe u Srbiji, odvija bilo u okviru društva, bilo u okviru zastupnika preduzetnika (preduzetničke radnje).

Sa stanovišta unutrašnjeg toka poslova, u ovom radu je obrađeno nekoliko celina: uređenje, to jest ustrojenje poslova, uključeni saradnici, održivost novčane strane poslovanja i osobine, odnosno obeležja zastupnika i posrednika kao rukovodećih ljudi. Nužno je da sva ta polazišta budu dobro povezana i usklađena kako bi se obezbedilo postojanje jedinstvene celine sa spoljnim nastupom i rad koji će biti u interesu kako osiguranika tako i osiguravajućih društava, zastupnika i posrednika.

II. Problem uspostavljanja organizacije rada kod posrednika i zastupnika

Da bi se moglo početi s radom u posredovanju i zastupanju u osiguranju, jedan od najznačajnijih preduslova je jasno i dosledno uređenje poslovanja.

Razjašnjavanje nadležnosti, to jest šta je čije zaduženje, jedno je od ključnih pitanja primerenog ustrojenja poslova. Iza izjava tipa „Mi smo jedan tim, mi se međusobno pomažemo“ često se krije nešto što bi se moglo iskazati rečenicom „Mi smo još uvek krajnje neorganizovani, u potpunosti smo zbrnci“.

Zbog toga je neophodno učiniti nadležnosti vidljivim, recimo, prikazom na velikom listu hartije na zidu ili u računaru. Takvi pregledi bi se mogli praviti za unutrašnje i za spoljašnje potrebe.

Prikaz za unutrašnje potrebe obuhvata najvažnija područja – zakazivanje sastanaka, savetovanje, prodaju, postupak sa štetama, marketinška pitanja, finansije, računovodstvo, kadrovska pitanja i drugo. U okviru tih oblasti izričito se navode zadaci i odgovorni saradnici. Umesto imena i prezimena, ili uz ime i prezime, odlično se uklapa slika nadležnog radnika.

Prikaz za spoljne potrebe treba da obuhvati različita stanovišta. Na jednoj strani, to su povodi zbog kojih stranke dolaze kod zastupnika, odnosno posrednika. Na drugoj strani, to je i njihova težnja da usmere stranke ka nekim vrstama osiguranja ili ciljnim grupama.

Kada je reč o *raspodeli radnih zadataka* između rukovodioca i saradnika, ona zavisi od broja stranaka, broja zaposlenih, od činjenice koji zadaci i u kom obimu

² Dieter Farny, *Versicherungsbetriebslehre* (5., überarbeitete Auflage), Karlsruhe, 2011, S. 511.

nužno padaju na prvog čoveka. Ipak, treba uvažiti izvesne okolnosti koje pogađaju svakog zastupnika, odnosno posrednika:³

1. Posredničkom ili zastupničkom poduhvatu je neophodan izvestan, najniži promet. Zadatak je, pre svega, prvog čoveka da ga obezbedi.
2. Tokove koji se odvijaju u preduzeću valja redovno pretresati, činiti što boljim, još razvijati. Spoljna služba ima odistinski da bude spoljna služba koja vodi savetovanje i prodaju, a unutrašnja služba ona koja se stara prvo o pripremi, a posle o obradi urađenog posla, dajući celovitu podršku.
3. Za rast posla je plansko obezbeđenje, uključenje i dalje obrazovanje vrhunske radne snage najmanje toliko značajno koliko i dogradnja skupa stranaka novim, unosnim osiguranicima. Poslovni poduhvat će napredovati samo ako se uvažavaju oba gledišta.
4. Da bi se mogli privući najbolji radnici i najbolji osiguranici, potreban je neki razlog, bolje više njih, a još bolje stalno novi razlozi. Preduzeće svima mora biti privlačno, biti iznad proseka i takve vrline tržišno vrednovati.
6. U svemu valja biti korak ispred ostalih. U tome leži tajna posrednika i zastupnika koji stalno prednjače u poređenju sa konkurencijom.

Zakazivanje razgovora je nezaobilazan pripremni deo. Više razloga govori da je uputno prebacivanje tog zadatka na kancelarijskog saradnika. Za mnoge zastupnike ili posrednike, pogotovo za one koji su počeli sami, velika je izmena kada ovaj posao obavlja neko drugi. U tom smislu, naredno je odlučujuće:⁴

- ako pomoćnik zakazuje razgovor u ime poslovođe, i to još po utvrđenim ciljnim grupama, raste vrednost sastanka s prvim čovekom;
- ukoliko posrednik, odnosno zastupnik zakazuje sastanak za sebe, prosečna uspešnost je osetno niža, jer on jednostavno nema vremena da se posveti tome kao saradnik kome zakazivanje razgovora spada u opis posla i za šta je plaćen;
- mnoge stranke prilikom dogovaranja žele znati o čemu se tačno radi. Odgovor brzo vodi ka tome da stranka smatra kako sastanak nije ni potreban. Prebaci li se zakazivanje na pomoćnika, on neće znati da odgovori na brojna stručna pitanja, što je svakako bolje jer će stranka shvatiti neophodnost i pun smisao zakazanog sastanka;
- u celini važi da se u preduzeću koje raste sve više zadataka deli. Isto je i s dogovaranjem sastanaka koje će biti redovno prebacivano na nekog drugog.

O *radnom vremenu* takođe moramo voditi računa. Ovde je poželjno da svako sam sebi postavi izvestan broj pitanja kako bi se došlo do pravog rešenja: 1. u kom obimu će se razgovarati u sopstvenim, a u kom u strankinim prostorijama?

³ Karl-Heinz Puschmann, *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage), Karlsruhe, 2003, S. 177.

⁴ Volker Eickenberg, *Marketing für Versicherungsvermittler* (3. Auflage), Karlsruhe, 2013, S. 239-240.

2. na koje grupe lica će se posrednik ili zastupnik najviše usredsrediti (pojedinci, male radnje, preduzeća)? 3. da li se želi posredno obraćati i prolaznicima pored poslovnih prostorija? 4. kada se najčešće čuje telefonom sa strankama, odnosno ciljnim grupama?

Kad se govori o radnom vremenu, preporučljivo je da se tokom tri-četiri merodavne nedelje beleži broj poseta, te učestalost poziva. Potom se, opet, može razmisliti koje osobe se tokom kog dela radnog vremena žele opslužiti. Ova samo-analiza, s jedne strane, stavlja na proveru dotadašnji pristup. S druge strane, daje priliku da se izoštri poslovna strategija. Značajno je koliko je i kako u paketu usluga prodavac, odnosno savetodavac dostupan određenim vrstama stranaka. I konačno: svaki sat dostupnosti rukovodioca i dostupnosti saradnika košta.

Ujednačavanje najznačajnijih postupaka je nešto bez čega se može. Svakako je izvodljivo srazmerno uspešno bavljenje zastupanjem, odnosno posredovanjem u osiguranju bez celovitog uređenja poslovanja. Međutim, onda je potrebno više snage. Uz to se valjan prodajni učinak ostvaruje neredovno, od slučaja do slučaja.

Zato je preporučljivo srediti, standardizovati i automatizovati najvažnije radne postupke kako bi se, zapravo, odvijali bez preteranog razmišljanja.⁵

Pošto se standardizuje deo postupaka, nikako ne treba stati, već raditi upravo suprotno – ujednačavati dalje, to će biti jedna od osnova rasta. Što se manje razmišlja o zadacima koji se trajno ponavljaju, to će se posao lakše i brže odvijati. S ujednačavanjem radnih tokova, počinje uspinjanje na sledeću stepenicu uspeha. Ovde je uputno znati da je u posredničko-zastupničkom poslu ipak nemoguće sve do kraja automatizovati.⁶

U okviru ustrojenja poslova, povezano sa standardizovanjem, nalazi se *neophodnost opisa radnih zadataka*. Zapisivanje ima razne prednosti. Recimo, u trenutku kada se nešto napiše, to odmah postaje jasnije; već sa zapisivanjem zadatka podsvesno se pokreće u pravcu njegovog ostvarenja; samo usmenim saopštavanjem, makar ono bilo i ponovljeno, ne možemo biti stopostotno uvereni da je poruka stigla onom kome je namenjena i da je tačno shvaćena; kada se saradnik broj jedan razboli, njegov posao će preuzeti saradnik broj dva i tako dalje, što ide lakše kada je zadatak razumljivo opisan; tek sa opisom obezbeđujemo stalno visok kvalitet rada, nezavisno od činjenice ko zadatak preuzima; zapisani zadaci se kasnije, po potrebi, srazmerno lako mogu prerađivati.

U opisivanje poslova se moraju uključiti i saradnici. Naravno, ne možemo očekivati da oni imaju jednako razumevanje za besprekorno poslovanje kao što ga ima vlasnik, odnosno rukovodilac. Saradnik je odgovoran za redovno odvijanje svoga delokruga i retko ima u glavi celinu. Na prvom čoveku je da proverava, podstiče, ukazuje na važnost ispunjenja opisanih radnih zadataka i odaje odgovarajuća priznanja.

⁵ David Gorr, „Der Versicherungsverkauf ist ein Prozessgeschäft und wenn man sich die einzelnen Prozesse anschaut, dann ist keiner zu 100 Prozent automatisiert“, *Der Vermittler*, jun 2021, S. 25-26.

⁶ Mark Schröder, „Auch digital lässt sich nicht alles automatisieren“, 2022, <https://www.computerworld.ch/social/business-it/digital-laesst-automatisieren-2731118.html>, pristupljeno: 12. 6. 2022.

III. Odnosi sa saradnicima

Bez obzira na sposobnosti i mogućnosti rukovodioca, odnosno osnivača, posao je gotovo nemoguće voditi sam. Zato je nezaobilazno pitanje izbor saradnika koji će, dobro uklopljeni u tim, doprineti zajedničkom uspehu.

Vreme upošljavanja prvih saradnika. Zastupnički, odnosno posrednički posao ima, u poređenju s preduzećima iz drugih grana, sasvim drugačiji razvoj. To zavisi od činjenice što osnivač (ili osnivači) u početku preuzima na sebe sve poslove. Savetovanje, prodaja, upravljanje, odnosi s javnošću, marketing u celini, podrška strankama – svi ti zadaci na početku, u najvećem broju slučajeva, padaju na prvog čoveka. On se, uz to još, u nemalom delu radnog dana, bavi referentskim poslovima. Tako da je na pitanje, „Kad bi trebalo da uposlim prvog saradnika?“ odgovor „Smesta (ili što je pre moguće)“.

Većina poslovnih poduhvata u drugim delatnostima počinje s planom. Njime se ustanovljavaju procesi, kadrovi, izvode razne računice. Vlasnik preuzima zadatke s kojima najviše doprinosi stvaranju nove vrednosti. U posredničkim i zastupničkim poslovima uobičajeno je uvođenje unutrašnje službe tek kada sve više zadataka ostaje neurađeno. Takvim pristupom se juri za potrebama, umesto da se ide korak unapred i vlastita radna sposobnost primenjuje donoseći najveću korist.⁷

Uspešno uvođenje saradnika u posao podrazumeva nekoliko koraka. Prvo je nužno utvrditi sadržaje i prvenstva njihovih zadataka. Sve to onda jednostavno i razumljivo valja opisati da bi znali šta se od njih očekuje.

Kada je novozaposleni stigao, od značaja su naredne tačke:⁸

- još jednom ga podrobno obavestiti o preduzeću – strategija, postavljanje ciljeva, izgradnja preduzeća, radni tokovi, dostizanje određenog sastava stranaka, ostale posebnosti;
- ukoliko već ima neko od saradnika, opušteno ga predstaviti – svako od njih onda kazuje o sebi i svojim zadacima; pridošlica se takođe predstavlja, uklapa se u preduzeće sa ostalima, uz izlaganje viđenja njegove budućnosti;
- ako je izvodljivo, određuje mu se savetnik za uvođenje u posao. Sa savetnikom se pre toga obavezno obavlja razgovor kako bi se obezbedila njegova potpuna spremnost i motivisanost (možda će novozaposlenom upravo rukovodilac biti savetnik);
- razjasniti mu zadatke iz ugla celokupnog preduzeća – ključne obaveze, ciljeve, njihovo merenje, važnost osnovnih zadataka;
- dati mu da u miru sam prouči opis bitnih obaveza koje su pre toga uredno sređene i zapisane i proći još jednom, skupa s njim, potanko svaku od

⁷ K.-H. Puschmann, S. 227.

⁸ Wolfgang Otte, „Im Profil Dietmar Bläsing“, *Versicherungswirtschaft*, März 2018, S. 88.

obaveza; konačno, dati novozaposlenom priliku da, pod savetnikovim nadzorom, poslove uradi i sam;

- unapred dogovoriti vreme za razgovor, na početku češće, kasnije ređe. Razmaci između razgovora docnije postaju sve duži, pa će verovatno biti dovoljno i jednom nedeljno;
- posle, recimo, prve četiri pa onda osam nedelja napraviti glavne sastanke na kojima će se, uz već postojeću tekuću povratnu spregu, govoriti i o daljem razvoju saradnika.

Na koncu ovog dela značajno je istaći da se kod malih posrednika i zastupnika sve vrti oko stranaka. Za rastuće i velike posrednike i zastupnike sve se vrti oko saradnika. Oni su preduslov za i ubuduće zadovoljne kupce.

Predavanje zadataka bez upadanja u zavisnost od saradnika naredno je otvoreno pitanje. Onaj ko na početku sve radi sam, narednih godina često ima teškoću da poverava poslove drugima. Ali poveravanje poslova je neizbežnost. A sa svakim razvojnim korakom poslovi će se dalje predavati. U tome leži pravi smisao preduzimača: on drugima stvara zaposlenje umesto da sam sebe zapošljava.

Kako bi se izbegla zavisnost od saradnika, svi zadaci koji se predaju učvršćuju se beleženjem. Službenik potom dobija zadatak da sve promene i nova iskustva koje je radeći stekao isto tako zapiše. Time znanja i umenja na raspolaganje dobija celokupno preduzeće, a ne samo dotični saradnik.

Obezbeđenje zadovoljstva zaposlenih takođe je činilac koji se podrazumeva. Jasno je da ga u velikoj meri opredeljuju uslovi na poslu. Čak i kada su najbolji, trebalo bi se, recimo, upitati da li radni zadaci odgovaraju snazi i darovitosti saradnika; poznaje li on dublji smisao posla, a ne samo prosti način izvršavanja; može li svoje zadatke samoodgovorno obavljati; da li se poslovođa pobrinuo da se saradnik doobrazuje; da li mu se u redovnim vremenskim intervalima pruža viđenje njegovih dostignuća i onog što se od njega dalje očekuje.

Uvažavanjem gornjih stanovišta postavlja se dobar temelj za zadovoljstvo zaposlenih. Međutim, imajmo na umu da uvek postoje spoljne okolnosti koje su izvan moći bilo kog pojedinca. Stoga neprekidno valja biti oprezan.

Stalno podsticanje. Važno je ne razumeti pogrešno temu podstaknutosti. Prvi čovek ne mora bez prekida biti podstrekivač svojih saradnika. Barem ne neposredno svakog dana nekom novom radnjom, novim zahtevom, novom merom.

Mnogo je značajnije razviti podstičući okvir preduzeća i obeležja zajednice u radu. Poželjno je sagraditi osnovu za upošljavanje i motivisanje saradnika tako što će raditi ono u čemu je najjači, što će biti cenjeni i njegovi mali, početni uspesi, što će imati povoljne izgleda da postane još značajniji u preduzeću, što će mu biti ukazano puno poverenje i slično.⁹

⁹ David Gorr, Michael Stanczyk, „Der Vermittlerjob ist ein sensationeller Beruf“, *Versicherungswirtschaft*, Oktober 2020, S. 24.

Zapošljavanje supružnika. Ovo je izuzetno zanimljivo pitanje. Polazište je da se ne upošljava niko ko ne može biti otpušten. Potom valja voditi računa još o sledećem:¹⁰

1. Da li je ona (ili on) uopšte prikladna (prikladan)? Odlučujuća je polazna tačka: koje zadatke preuzima rukovodilac i u kojim delovima mu je potrebna podrška? Prilikom odgovora na postavljeno pitanje, uputno je ponašati se kao prilikom primanja bilo kog drugog radnika.
2. Da li će u budućnosti biti dva šefa? Naročito kada nastanu različita mišljenja u stalnoj smeši između poslovnih zahteva i porodičnih želja, svim ostalim zaposlenima mora biti jasno ko je glavni.
3. Da li je moguće očigledno razgraničiti porodično od poslovnog? Tu je potreban jasan dogovor. Velika je opasnost da se moguće razlike u mišljenjima brzo prenesu u kuću. Brzo, i gotovo neprimetno, služba može uništiti družbu.
4. Da li se supružnik poistovećuje s delatnošću, sa poslom, sa zadacima? Da li je oduševljen oblašću u kojoj već radi druga strana i svešču o korisnosti koju dobijaju kupci polisa? Da li će se bračni drug dobro osećati u novim poslovima ili će hteti „tek malo da pripomogne“, bez razmišljanja o punom sopstvenom doprinosu?

Brojni zastupnici i posrednici teže da daju posao supružniku samo kako bi uštedeli novac, odnosno da bi izbegli upošljavanje nekog spolja. Zbog toga neretko trpe preduzetnost i stručnost. Ima, u svakom slučaju, i suprotnih primera: postoje mnogi odlični porodični posredničko-zastupnički poduhvati. Dakle, čak i ako se učini stopostotan pravi izbor bračnog druga, tako ne mora uvek biti i u poslovnom smislu.

IV. Održivost finansija

Kao što je istaknuto, na prvo mesto se uvek stavljaju stranke i ponuda pravih rešenja za zadovoljenje njihovih potreba. Ali ceo posao se radi da bi se istovremeno i zaradilo, uz zadovoljenje interesa svih uključenih strana.

Najniži isplativi obim prometa. Zastupnik, odnosno posrednik koji pokrije jedino troškove preduzeća, lične potrebe iz preduzetničke plate, naravno, sve to uz poreske obaveze, kao poslovni učinak na kraju ostvaruje takozvanu pozitivnu nulu. Drugim rečima, nakon izmirenja celokupnih poslovnih i privatnih izdataka, ne ostaje sredstava za širenje poslovanja i razvoj.

Međutim, „isplatiti se“ može, ili, bolje reći, treba da znači kako po plaćanju svih troškova ostaje pozamašan dobitak iz koga se uvećava imovina preduzeća,

¹⁰ Stefanie Hüthig, „Desillusioniert, aber nicht weniger kampfbereit“, https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/desillusioniert-aber-nicht-weniger-kampfbereit-3063141.html?utm_medium=email&utm_campaign=2021-12-02&utm_source=vmmnl, pristupljeno: 2. 6. 2022.

odnosno lična imovina.¹¹ Veličina dobitka se može iskazati u izvesnom postotku od prometa, mesečnom iznosu u dinarima ili na neki treći način.

Pažljivo treba isplanirati koji se troškovi moraju, a koji mogu pokriti. Na uspešnom posredniku ili zastupniku osiguranja je da razmišlja ne samo kako da izmiri osnovne izdatke, njegov poslovni poduhvat treba da donese veći prinos. Tek tada se isplati preduzimački trud.

Visina troškova. Ukupan iznos poslovnih izdataka prevashodno opredeljuju sledeća stanovišta: obim skupa osiguranja, odnosno osiguranika; podela posla po granama osiguranja; obim radnog vremena koje vlasnik posla ulaže u svoje preduzeće; spremnost na ulaganja i rast; opšta visina troškova u kraju u kome se dela. Kad je reč samo o marketinškim troškovima, smatra se da oni ne bi trebalo da premašuju 10 odsto godišnjeg prometa.¹²

Svi troškovi koji prate zastupnički, odnosno posrednički posao, mogu se iskazati kao postotak ukupnih prihoda. Prema iskustvima iz visokorazvijenih zapadnoevropskih država, taj pokazatelj se kreće u rasponu između 40 odsto i 70 odsto, zaviseći od visine primanja. Za posrednike i zastupnike s godišnjih do 50.000 evra prihoda preporučljiva približna vrednost učešća troškova je 40 posto, za one koji stižu do 150.000 evra udeo bi bio 50 posto, do 250.000 evra 55 posto, a preko toga se postepeno povećava ka 60 posto. Za društva sa ukupnim godišnjim prihodima od, na primer, 1.000.000 evra, često je neophodno da izdaci čine i 65 do 70 odsto prihoda.¹³

Moguće je da će se navedeni novčani iznosi nekome učiniti nestvarnim. Svako sam odlučuje da načini neki trošak. Kvalitet negovanja odnosa sa strankama, stručnost, učestalost susreta sa strankama, unutrašnji tokovi poslova, davanja i dometi posrednika i zastupnika i još dosta drugog – sve se odražava u troškovima.

Povezanost stalnih troškova sa stalnim prihodima. Izvesni, to jest očekivani stalni poslovni izdaci ne treba da budu povezani sa stalnim provizijskim primanjima, nego sa predviđenim razvojem i poslovnim planom. Posmatrati samo trajne prilive istovremeno znači suzdržano se ponašati.

Iskustva uspešnih kazuju da mnogi od prodajno i prinosno najjačih posrednika i zastupnika osiguranja nikada ne bi toliko uznapredovali da su se tokom širenja poslovanja ograničavali na takav način. Upravo je suprotno: postoje delovi preduzetničkog razvitka u kojima se od vlasnika traži veća spremnost na ulaganja. Kada dođe do toga, teškoće većinom imaju oni koji više ne veruju u vlastiti razvojni obrazac ili ga i nemaju.

¹¹ Matthias Beenken, So machen Vermittlerbetriebe Gewinn, <https://www.versicherungsmagazin.de/ru-briken/branche/so-machen-vermittlerbetriebe-gewinn-3177660.html>, 18. 5. 2022.

¹² Nebojša Žarković, „Marketing posredovanja i zastupanja u osiguranju“, *Tokovi osiguranja*, 2, 2020, str. 30-31.

¹³ Steffen Ritter, *Ritters 10x10 für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler* (2. Auflage), Wiesbaden, 2012, S. 49.

Ponekad se javljaju mogućnosti za pribavljanje dodatnih novčanih sredstava, odnosno podsticaja – od vlasti, međunarodnih ili nevladinih ustanova i udruženja, odnosno od novog poslovnog ortaka. Takvu priliku, u načelu, ne treba propustiti. Na nju, razumljivo, valja odgovoriti jasnim namerama i razrađenim planom.

Snižavanje troškova. Većito pitanje na koje se smesta odgovara protivpitanjem: zašto obarati troškove? Zašto ne povećavati prihode? U neku ruku, savršeno je jasno da svakom zastupniku i posredniku nije izvodljivo da odmah i pre svega redovno ostvaruje dodatnih nekoliko stotina evra (za naše uslove) ili nekoliko hiljada, odnosno desetina hiljada evra (za inostrane uslove). Za tako nešto neretko ne odgovara poslovna strategija. Previše vremena se ulaže u pogrešan rad koji ne donosi vrednost. Previše vremena se ulaže u pogrešne veze sa strankama. Previše vremena se možda ulaže u pogrešne saradnike.

Mogla bi se dati preporuka kojom se, zapravo, i ne kazuje nešto novo: stalno treba brinuti o obe strane novčanog poslovanja. Voditi računa o visokim prilivima i odgovarajućim odlivima, uz ograničavanje izdataka koji nisu ključni. Tu nikada ne treba smetnuti s uma dostignuti kvalitet usluge.¹⁴

Pokriće obimnijih ulaganja. Ona u posredničkom ili zastupničkom poslu znaju biti izuzetno različita. Na primer, u marketing (jednokratno ili trajno), u saradnike (verovatno trajno), u stalnu imovinu poput motornih vozila, kancelarijske opreme, računarskih i drugih tehničkih uređaja.

Prvo pitanje iz oblasti finansiranja neretko glasi: „Da li da platim sve odjednom?“ Naravno, ovde se nadovezuje i „Mogu li to učiniti bez zaduživanja?“ Svako ko može ne treba uvek tako i da uradi. U pogledu gotovinskog plaćanja odjednom treba uvažiti tri stanovišta:

- na prvom mestu, naravno, moramo imati dovoljno sredstava da bismo krenuli u takvo ulaganje;
- potom, prema našim propisima, ulaganje povećava dobitak pa se, samim tim, povećava i poreska osnovica, odnosno poreski teret. To jeste besmisleno, ali je naprosto tako, što svaki zastupnik, odnosno posrednik osiguranja u Srbiji mora imati u vidu;
- i treće, neophodno je održavati trajnu platežnost, preduzetnik nikada ne sme ostati bez novca.

Ako zaključimo da plaćanje u celini odjednom ne dolazi u obzir, postavlja se pitanje načina finansiranja, kao što su, recimo, uzimanje bankarskog zajma, odnosno iznajmljivanje automobila ili opreme. Očigledno se ne podrazumeva da uspešan preduzimač uvek i sve plaća gotovinom kako bi se time ponosio.

Nagrađivanje saradnika iz spoljne službe. Zahtev za povišicama naročito po- gađa preduzeća koja rastu. Kako su stranke o kojima treba voditi računa tu, i kako je spoljni saradnik neophodan, dolazi se u neugodan položaj, u stvarnu nedoumicu. Šta

¹⁴ K.-H. Puschmann, S. 283–284.

činiti? Odgovoru se može prići s druge strane. Saradnik je deo preduzeća. On je čak veoma važan deo preduzeća koje se, povrh toga, širi. On se stara da se sa strankama postupa onako kako želi rukovodilac. Time značajno doprinosi sposobnosti društva ili preduzetničke radnje, on je takoreći njihov oglasni napis.

Jednako kako se strankama obezbeđuju jasno utvrđena davanja i usluge, tako se pružaju i radnicima. Tu se ne misli prvenstveno na novac koji će dobiti u vidu zarade, nego i na raznovrsne zadatke koje ne preuzimaju oni, nego prvi čovek. To znači da saradnik odmah od početka zatiče okruženje u kome se prijatno oseća, preduzeće koje neprekidno napreduje. Na taj način se uspešan rukovodilac izdvaja iz mase i postaje prepoznatljiv kao ime koje saradnicima iz spoljne službe nudi paket davanja od višestruke koristi.

Praćenje raznih pokazatelja. Nije lako odgovoriti koji su pokazatelji posredi, zato što njihov odabir zavisi od veličine i vrste posla. Iznosimo primere koji će kod mnogih zastupnika i posrednika osiguranja doći u obzir: broj održanih sastanaka po jedinici vremena, udeo sklopljenih poslova u poređenju s brojem obavljenih razgovora, broj polisa po stranci, učešće pojedinih ciljnih grupa ili pojedinih vrsta osiguranja, broj stranaka po saradniku u prodaji, učestalost susreta sa strankama koje donose najviše prihoda i pružaju najbolje razvojne mogućnosti, prihod po stranci, troškovi po stranci.

Naravno, praćenje navedenih i drugih pokazatelja ima smisla tek kada se utvrde ciljne vrednosti. Polazno pitanje je, dakle, kako tačno posao treba da se odvija i ka kojim se rezultatima teži. Tek onda se kreće dalje.

V. Posrednik i zastupnik kao rukovodilac

Mnogi su uvereni da imaju sve preduslove za dobrog i uspešnog rukovodioca. Ali dobro znamo da to često nije tačno. Na zastupnicima i posrednicima osiguranja, kao uostalom i na drugim rukovodiocima, jeste da vode svoje zaposlene, da im postavljaju ciljeve, te da obezbeđuju materijalna i novčana sredstva radi ispunjenja tih ciljeva. Koje su odrednice uspešnih poslovođa u posredovanju i zastupanju u osiguranju?

Dobra organizovanost uprkos nizu obaveza. Možda je ovo jedno od najozbiljnijih otvorenih pitanja. Pred posrednikom, odnosno zastupnikom stoje mnogobrojni, mali i veliki poslovi. Svi su na neki način značajni i svi moraju biti završeni. A uspeh se samo i jedino meri krajnjim prodajno-savetodavnim učinkom.¹⁵

Ukoliko se kod rukovodioca javi osećaj nezadovoljstva zbog loše organizovanosti, najznačajnije se već desilo u trenutku spoznaje vlastite manjkavosti. Sada se radi o tome da se pronađe put za otklanjanje nedostataka. Kada taj put počne

¹⁵ Carola Schroeder, Lust am Machtverlust? Wie Versicherungsentscheider Fehler in Sachen Führung vermeiden, <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2021-05-28/lust-am-machtverlust-wie-versicherungsentscheider-fehler-in-sachen-fuehrung-vermeiden/>, pristupljeno: 28. 5. 2021.

da utiče na ponašanje, znači da je konačno prihvaćeno ispravljanje nedostataka. Samo onaj ko pribavi vrline koje mu nedostaju položiće preduzimački ispit u svojoj delatnosti. Što doslednije, što svesnije to prihvati i savlada, utoliko će poslovni poduhvat biti plodonosniji.

Neželjeno produžavanje radnog dana. Posao se razvija, broj kupaca je narastao. Sve više stranaka bi htelo da se upravo prvi čovek stara o njima i to je lepo razvojno dostignuće.

Međutim, s druge strane, rastući broj osiguranika traži stalnu negu, zahteva podršku kada dođe do štete, odgovore na razna pitanja. Sve to, korak po korak, produžava radno vreme i povećava rukovodiočeve obaveze. Da bi rešio brojna otvorena pitanja, on će možda unajmiti jednog ili više saradnika. Ali oni ne donose samo rastećenje, njih treba i voditi. I to produžava radno vreme. Razvitak isto prouzrokuje povećanje obima upravnih poslova, o zakonskim obavezama da se i ne govori. To još dodatno produžava poslovođino radno vreme.¹⁶

Šta preduzeti? Prvo, pribeležiti najmanje jedanput godišnje, što je moguće potpunije, zadatke zastupničko-posredničkog pogona. Odmah potom razmotriti ko trenutno izvršava te dužnosti. Posle toga dolazi najvažnije: svake godine iznova razmisliti koje se obaveze mogu preneti drugima. U preduzetničkom svetu u razvijenim zemljama smatra se najredovnijim da se zadaci predaju saradnicima. Godina u kojoj se s punom odgovornošću ne preda nijedan zadatak jeste godina zaoštavanja nedaća.

Svaki povereni posao trebalo bi da bude jezgrovito opisan, uz ujednačene postupke. Neophodno je da rukovodilac postavi ciljeve saradnicima tačno i obavezujuće. Uz to, valja nepristrasno razmotriti osposobljenost radnika za prenete zadatke. Na taj način će „nemati vremena“ postati reči stranaka, a ne reči posrednika i zastupnika osiguranja.¹⁷

Izbegavanje grešaka u prenošenju poslova. Brojna istraživanja su dokazala kako su spremnost („hoću“) i sposobnost („mogu“) za predavanje zadataka odlučujućim za rast. Pa ipak, poveravanje, kod mnogih na početku, kod nekih stalno, ne ide kako bi valjalo. Tu treba otvoreno promisliti o različitim stanovištima, kako bi se ušlo u trag mogućim propustima.

Prenošenje poslova je preporučljivo učiti, vežbati, budući da je ono odlučujuće sredstvo za dalji rast. Već samo saznanje da u njemu leži važan preduslov daljeg razvoja poslovnog poduhvata izdvaja određenog rukovodioca na tržištu. Na njemu je da potom iskoristi tu prednost.

Pohvale i pokude. Pošto priznanja istaknutog rada jačaju učinak saradnika, dok zamerke, opet, predočavaju nezadovoljstvo, valjalo bi svesno primenjivati i jedno i drugo. Samo tako će dobar rukovodilac biti u stanju da prenese očekivanja povodom zadataka koje treba ispuniti.

¹⁶ V. Eickenberg, S. 48.

¹⁷ N. Žarković, str. 32.

Postoje preporuke za ponašanje po ovim pitanjima: a) najaviti i hvale i prigovore, pri čemu bi se najbolji put opisno iskazao „hvaliti ni previše ni premalo“, ma koliko to možda neodređeno zvučalo, b) u polaznom razgovoru sa zaposlenim treba izreći pohvalu njegovom dotadašnjem zauzimanju, a potom navesti, nedvosmisleno i utemeljeno, koji se poslovi još uvek ne odvijaju prvorazredno (uz ponuđenu podršku), v) zamerati samo sa stručnog stanovišta, g) razmisliti da li saradnik ima priliku da pruži ono najbolje i da li je on uopšte osoba za taj posao, d) razvijati sposobnosti saradnika. Poslovi će najbolje teći kada svako čini ono što najviše odgovara njegovoj snazi i darovitosti.¹⁸

Biti glavni a ne istrošiti se. To se može ostvariti s nekoliko vidova ponašanja. Na primer, ako se uvode promene, moramo ih se postojano držati, s tim što nikada ne treba pokušavati da se istovremeno mnogo promeni; u promene uključiti saradnike i s njima zajednički razraditi sledeći razvojni korak; oduševiti tim za predstojeće zajedničke izgleda. Kada je potrebno, rukovodilac će i saradnicima pružiti uvid u privredne neophodnosti da se nešto obavi, kao što će se zanimati zašto kod saradnika ne ide sve glatko i otkloniti uzroke.

Dobar rukovodilac u zastupanju i posredovanju u osiguranju treba da bude izvoran, da bude onakav kakav zaista jeste. Pri tome treba da neprekidno ima na umu kako je njegova delotvornost kao prvog čoveka zbir različitih sastojaka iz prošlih iskustava, današnjih doživljavanja i pretpostavljene budućnosti. Zato se od njega očekuje da radi na sebi, da iskoristi, kao i većina veoma uspešnih ljudi, mogućnosti daljeg obučavanja i da ga neko drugi savetuje. Navedeno nije znak slabosti, to je znak volje za razvojem – s razvitkom njegove ličnosti razvijaće se i preduzeće.

Odbrana ličnog života. Obeležje zastupničkih ili posredničkih poslova koji se odlično šire ogromna je pripravnost vlasnika za rad, daleko iznad redovne mere. Što se više iskustava stiče, otvara se više poslovnih mogućnosti. Najznačajnije je što se osiguranicima postaje ugledan i priznat sagovornik. Na rukovodiocu je da istovremeno uredi društvo, odnosno radnju, da rukovodi zaposlenima, da dobro vlada novčanim brojkama, da još više razvija sopstvena stručna znanja. Premda tu i tamo prenosi drugima poslove (a mnoge je već i ranije predao), ipak još previše ostaje na njemu.

Radno vreme se uvećava iz godine u godinu. I uvek kada se pomisli da tako više ne ide – ipak će ići. Uz više truda, očekuje se da rastu i prihodi. S druge strane, lični život prerasta u zakazivanje susreta s porodicom, prijateljima, poznanicima, koji će se održati ukoliko ne iskrсне nešto važnije iz poslovnog sveta.¹⁹

Polako dolazi dan kada će zastupnik, odnosno posrednik postati zabrinut, kada će postati nezadovoljan. Ako ne postane on, postaće njegova porodica.

¹⁸ V. Eickenberg, S. 221.

¹⁹ Cordula Nussbaum, „Die Uhr tickt“, *Versicherungswirtschaft*, Juni 2018, S. 43.

Izrabljivanje sebe i svoga zdravlja se ne primećuje ili uspešno potiskuje u podsvest. Ravnoteža između ličnog i poslovnog se gubi.

Zato treba isplanirati radno i lično vreme i to obelodaniti. Time se nova raspodela vremena čini obavezujućom. Jedno od pitanja je i dostupnost za poslovne svrhe, koja bi morala biti ograničena. Ukoliko se ubacuje više ličnog života, neko će se možda upitati gde je tu uopšte preduzetničko zalaganje. Valjalo bi imati na umu da je preduslov za održivi uspeh, kako u vrhunskom sportu, tako i u poslovnom svetu, prelazak iz faze rada i uspeha u fazu oporavka, i obrnuto.

VI. Zaključak

Razvitak posredničkog, odnosno zastupničkog poslovanja nudi veliki broj izgleda, ali takođe sadrži mnoge izazove. Odlučujući za uspeh i rast jesu preduzetnički stav i razmišljanje. Bez takvog stava i razmišljanja nije izvodljivo iznutra i postojano pospešivati zastupničko-posrednički rad i pokazati sve kvalitete uspešnog rukovodioca. Iako se za osiguranje neretko smatra da je okoštala delatnost, preduzimačko stanovište se ovde, u suštini, ogleda u saznanju da razvoju unutrašnjih odnosa u poslovnom poduhvatu nema kraja.

Unutrašnje okolnosti, kao i spoljni činioci koji ih opredeljuju, trajno se menjaju. Postojeći saradnici u posredovanju ili zastupanju će odlaziti, novi će ih zamenjivati. Mogućnosti savremene tehnike, koje su danas nepojmljive, postaće potpuno uobičajene i njihov uticaj na uređenje unutrašnjih odnosa biće sve veći. Dešavaće se takve promene u skupu stranaka koje će isto tako tražiti drugačije oblike ustrojenja poslovanja. Delom neizvesna ukupna privredna kretanja opredeljiće novčani položaj zastupnika i posrednika. U celini gledano, nastajaće razvojni tokovi koji se danas jednostavno ne mogu planirati, niti se o njima može razmišljati.

Stoga je značajno da posrednici i zastupnici osiguranja što pripremljeniji očekuju budućnost. Brojni izazovi koji prate njihov rad sa stanovišta unutrašnjeg uređenja biće savladani jedino ukoliko postoji spremnost da posluju stručno. Svaki savladan zadatak koji se reši danas biće ulaznica za novu, višu ravan posla koja dolazi sutra. Prilagođavanje promenama će neprekidno biti neophodno i zato valja stalno biti pripravan, pri čemu je najvažnije zadržati vlastitu osobnost i ostati svoj, ostati izvoran i poseban.

Literatura

- Beenken, M., So machen Vermittlerbetriebe Gewinn, <https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/so-machen-vermittlerbetriebe-gewinn-3177660.html>, pristupljeno: 18. 5. 2022.

- Eickenberg, V., *Marketing für Verischerungsvermittler* (3. Auflage), Karlsruhe, 2013.
- Farny, D., *Versicherungsbetriebslehre* (5., überarbeitete Auflage), Karlsruhe, 2011.
- Gorr, D., „Der Versicherungsverkauf ist ein Prozessgeschäft und wenn man sich die einzelnen Prozesse anschaut, dann ist keiner zu 100 Prozent automatisiert“, *Der Vermittler*, Juni 2021, S. 25-27.
- Gorr, D., Stanczyk, M., „Der Vermittlerjob ist ein sensationeller Beruf“, *Versicherungswirtschaft*, Oktober 2020, S. 24-27.
- Hühig, S., „Desillusioniert, aber nicht weniger kampfbereit“, https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/desillusioniert-aber-nicht-weniger-kampfbereit-3063141.html?utm_medium=email&utm_campaign=2021-12-02&utm_source=vmmnl, pristupljeno: 2. 6. 2022.
- Nussbaum, C., „Die Uhr tickt“, *Versicherungswirtschaft*, Juni 2018, S. 42-44.
- Otte, W., Im Profil Dietmar Bläsing, *Versicherungswirtschaft*, März 2018, S. 86-88.
- Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage), Karlsruhe, 2003.
- Ritter, S., *Ritters 10x10 für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler* (2. Auflage), Wiesbaden, 2012.
- Schröder, M., „Auch digital lässt sich nicht alles automatisieren“, 2022, <https://www.computerworld.ch/social/business-it/digital-laest-automatisieren-2731118.html>, pristupljeno: 12. 6. 2022.
- Schroeder, C., Lust am Machtverlust? Wie Versicherungsentscheider Fehler in Sachen Führung vermeiden, <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2021-05-28/lust-am-machtverlust-wie-versicherung-sentscheider-fehler-in-sachen-fuehrung-vermeiden/>, pristupljeno: 28. 5. 2021.
- Žarković, N., „Marketing posredovanja i zastupanja u osiguranju“, *Tokovi osiguranja*, 2, 2020, str. 21-36.

Professor Željko M. Vojinović, PhD¹

REGULATION OF INTERNAL RELATIONS IN BROKERAGE AND REPRESENTATION BUSINESS

REVIEW ARTICLE

Abstract

It is known that business activities of insurance brokers and representatives consist of two parts. The first part is external and concerns communication with insured persons, that is, cooperation with an insurance company. The second part is internal and involves regulation of relations in brokerage or representation itself or another organization. The subject of this paper is precisely the second part. Focus of the research is on several items. The first is the organization of work as one of the basic starting points. Starting from the importance of personnel, we analysed issues regarding employees, and then the sustainability of finances as an indicator of the financial success of a business venture. A special chapter is dedicated to the broker and the representative as the manager. Conclusion states that the regulation of internal relations among these insurance market participants provides a significant number of opportunities, along with numerous challenges. Priority is the necessity of maintaining specific features by which the most successful brokers and representatives will differ and stand out.

Key words: *insurance brokerage, insurance representation, internal organisation of brokers and representatives*

I. Introduction

When considering open issues in insurance brokerage and representation, the relationship and behaviour between brokers or representatives and customers

¹ Associate professor at the University of Novi Sad - Faculty of Economics.

E-mail: zeljko.vojinovic@ef.uns.ac.rs.

Paper received on July 5, 2022

Paper is accepted on January 16, 2023

is usually priority. It is clear that this is a necessity, since being close to the insured, observing and satisfying their needs also means securing one's own income.²

However, with the external approach, internal relations in brokerage and representation business are valuable as a part of this paper, which is regularly given less attention. According to applicable conditions in Serbia, this takes place either within a company or within a representation company (entrepreneurial activities).

Regarding internal business operations, this paper deals with several units –organization of business operations, involved employees, sustainability of finances and characteristics, i. e. features of representatives and brokers as managers. It is necessary that all these starting points are well connected and organised to ensure existence of a single entity with external operations and work that will be in the interest of both the insureds and insurance companies, representatives and brokers.

II. Problem of Establishing Work Organization for Brokers and Representatives

In order to start working in insurance brokerage and representation, one of the most important prerequisites is a clear and consistent business organisation.

Clear responsibilities is one of the key issues of appropriate organization of business operations. Statements like "We are a team, we help each other" often hide something that could be expressed by "We are still totally disorganized, we are completely confused".

Therefore, it is necessary to make responsibilities visible, for example, by displaying them on a large sheet of paper on the wall or in a computer. That could be made for both internal and external purposes.

Announcement for internal needs includes the most important areas - appointment scheduling, consulting, sales, claims processing, marketing, finance, accounting, HR and the like. Within those areas, tasks and responsible employees are explicitly stated. Instead of the first name and surname, or in addition to the first name and surname, a picture of a responsible employee fits perfectly.

Announcement for external needs should include different points of view. On one hand, these are reasons why customers come to representatives and/or brokers. On the other hand, it is their tendency to direct customers towards certain types of insurance or target groups.

Regarding *distribution of work tasks* between managers and associates, it depends on the number of customers, the number of employees, and the fact which

² Dieter Farny, *Versicherungsbetriebslehre* (5., überarbeitete Auflage), Karlsruhe, 2011, S. 511.

tasks and to what extent are necessarily assigned to the first manager. However, certain circumstances affecting every representative or broker should be taken into account:³

1. A brokerage or representation requires a certain, lowest turnover. The task for the first manager is to ensure it.
2. Business activities in the company should be regularly reviewed, improved, and further developed. The external service should be an actual external service in charge of consulting and sales, and the internal service should first take care of preparation and then the processing of work, providing a comprehensive support.
3. Planned engagement, involvement and further education of the top workforce is at least as important as adding new, profitable insureds for the growth of business. Business will thrive only if both views are respected.
4. In order to attract the best workers and the best insureds, it is necessary for a company to be attractive, be above average, and such virtues must be valued on the market.
5. To be one step ahead of others in everything is a secret of brokers and representatives who are continuously ahead of their competitors.

Scheduling the interview is a mandatory part of the preparation. Several reasons indicate it is advisable to transfer this task to an office employee. For many representatives or brokers, especially those who started on their own, it is a huge change to have someone else do this task. In this sense, the following is crucial:⁴

- if an employee schedules a meeting on behalf of a manager, and according to established target groups, the value of the meeting with the first manager increases;
- if a representative or a broker schedules a meeting for himself, the average success rate is significantly lower, because he simply does not have time to devote himself to it as an employee whose job description includes scheduling a meeting;
- many customers want to know exactly what is involved when negotiating. The answer quickly leads to a customer believing that the meeting is not even necessary. If the meeting is transferred to an employee, he will not be able to answer numerous professional questions, which is certainly better because a customer will understand the necessity and full meaning of a scheduled meeting;
- in general, in a growing company, more and more tasks are delegated. The same applies with scheduling meetings that will be regularly transferred to someone else.

³ Karl-Heinz Puschmann, *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage), Karlsruhe, 2003, S. 177.

⁴ Volker Eickenberg, *Marketing für Versicherungsvermittler* (3. Auflage), Karlsruhe, 2013, S. 239-240.

We also have to take care of *working hours*. It is desirable for everyone to ask themselves a certain number of questions in order to reach the right solution – 1. How will a discussion look in their own premises compared to customer's premises? 2. Which groups of persons will a broker or a representative focus on (individuals, small enterprises, companies)? 3. Do you want to address indirectly customers passing by business premises? 4. When do you most often call customers, that is, target groups?

Regarding working hours, it is recommended to record the number of visits and the frequency of calls during three or four relevant weeks. Then, you can reconsider when you want to service customers during working hours. This self-analysis, on one hand, tests the previous approach. On the other hand, it gives an opportunity to improve the business strategy. It is important how much and how in the package of services a salesperson, that is, a consultant, is available to certain types of customers. Finally, every hour of manager's and an employee's availability costs money.

Standardization of the most important procedures cannot be ignored. It is certainly feasible to be relatively successful in insurance representation and/or brokerage without a comprehensive organisation of business operations. However, more workforce is required. In addition, valid sales performance is achieved irregularly, on a case-by-case basis.

Therefore, it is recommended to organise, standardise and automate the most important work procedures so that they actually take place without excessive thinking.⁵

Since parts of procedures are being standardised, one should not stop, but do the exact opposite – continue to standardize, which will be one of the foundations of growth. The less you think about continuously repeating tasks, the easier and faster the work will be carried out. Standardisation of workflows will lead to the ascent to the next level of success. It is good to know that it is still impossible to automate completely brokerage and representation business operations.⁶

It is necessary to *describe work tasks* when organising and standardising jobs. Writing down has various advantages. When you write something, it immediately becomes clearer. By writing a task, you subconsciously move in the direction of its realization. If it is communicated verbally, even if it was repeated, we cannot be 100% sure that the message reached the person to whom it was intended and that it was correctly understood. When the first employee falls ill, his tasks will be taken over by the second employee, and so on, which is easier when the task is clearly described. By writing a task, we ensure a continuously high quality of work, regardless of the fact who takes over a task. Written tasks can be re-written easily later, if necessary.

⁵ David Gorr, „Der Versicherungsverkauf ist ein Prozessgeschäft und wenn man sich die einzelnen Prozesse anschaut, dann ist keiner zu 100 Prozent automatisiert“, *Der Vermittler*, jun 2021, S. 25-26.

⁶ Mark Schröder, „Auch digital lässt sich nicht alles automatisieren“, 2022, <https://www.computerworld.ch/social/business-it/digital-laesst-automatisieren-2731118.html>, pristupljeno: 12. 6. 2022.

Employees must also be included in job descriptions. Of course, we cannot expect them to have the same understanding of smooth business operations as the owner or the manager. An employee is responsible for regular performance of his tasks and rarely has the whole picture. It is up to the first manager to check, encourage, point out the importance of fulfilling described work tasks and give appropriate recognition.

III. Relations with Employees

Regardless of capabilities and opportunities of a manager and/or a founder, it is almost impossible to run the business alone. Therefore, selection of employees in a team will contribute to the joint success.

Engagement of first managers. Insurance brokerage and representation, compared to companies from other sectors, have a completely different development. It depends on the fact that a founder (or founders) initially take on all the work. Consulting, sales, management, public relations, marketing, customer support – all these tasks at the beginning, in most cases, are responsibility of the first manager. In addition, he deals with administration for a considerable part of a working day. Therefore, the answer to the question "When should I hire the first manager?" is "Immediately (or as soon as possible)".

Most business ventures in other sectors start with a plan. The plan establishes processes, personnel, includes various calculations. The owner takes tasks with which he contributes the most to creation of new value. In brokerage and representation, it is common to introduce an internal service only when more and more tasks remain uncompleted. With such an approach, you chase after needs, instead of taking a step forward and using your work ability to bring the greatest benefit.⁷

Successful introduction of employees in business involves several steps. First, it is necessary to determine the contents and priorities of their tasks. All that should be described simply and understandably so that they know what is expected of them.

When a new employee arrives, the following is important:⁸

- once again inform him in detail about the company – strategy, setting goals, building a company, workflows, reaching certain group of customers, other specific details;
- if there is already an employee, introduce them in a relaxed manner – each of them then talks about themselves and their tasks. A new employee also introduces himself, fits in a company, expresses his vision of future;

⁷ K.-H. Puschmann, S. 227.

⁸ Wolfgang Otte, „Im Profil Dietmar Bläsing“, *Versicherungswirtschaft*, März 2018, S. 88.

- if possible, assign him a consultant. A consultant must be interviewed beforehand to ensure his complete readiness and motivation (perhaps the manager will be a consultant for new employees);
- explain to him tasks with regard the entire company – key obligations, goals, their measurement, importance of basic tasks;
- let him study description of important obligations, which were arranged and written down beforehand, and go through each of obligations one more time together with him; finally, give a new employee an opportunity to do the work himself, under the supervision of a consultant;
- schedule an appointment in advance, frequently at the beginning, less later. Intervals between appointments later become longer, so once a week will probably be enough;
- after, say, the first four and then eight weeks, schedule main meetings where, in addition to existing current feedback, further development of employees will be discussed.

At the end of this part, it is important to stress that with small brokers and representatives, everything revolves around customers. For growing and large brokers and representatives, everything revolves around employees. They are a prerequisite for future satisfied customers.

Handing over tasks without becoming dependent on employees is another open issue. If you do everything by yourself in the beginning you will often have difficulty entrusting work to others in future. However, entrusting jobs is inevitable. In addition, each development step leads to handing over tasks. This is the true meaning of an entrepreneur: he creates employment for others instead of employing himself.

In order to avoid dependence on employees, all delegated tasks are recorded. An employee is given a task to write down all changes and new experience he gained while working. Thus, knowledge and skills are available to the entire company, not just the concerned employee.

Ensuring employees' satisfaction is also a factor that is understood. Obviously, it is largely determined by work conditions. Even when they are the best, you should consider whether tasks correspond to strengths and talents of employees. Does he know a deeper meaning of work and not just a simple performance of tasks? Can he perform his tasks independently? Did the manager make sure that an employee received further education? Is an employee regularly provided with an overview of his achievements and what is expected of him in future?

By respecting the points above, a good foundation is set for employees' satisfaction. However, let us keep in mind that there are always external circumstances beyond the control of any individual. Therefore, you should always be careful.

Continuous encouragement. It is important not to misunderstand encouragement. The first manager does not have to encourage his employees continuously. At least not immediately every day with a new action, a new request, a new measure.

It is more important to develop an encouraging framework of a company and features of a community at work. It is desirable to build a basis for hiring and motivating employees so that they will do their best, that their small, initial successes will be appreciated, that they will have favourable prospects to become even more important in a company, that they will be shown full trust and the like.⁹

Employment of a spouse. This is an interesting issue. The starting point is that no one is employed who cannot be fired. Then the following should be taken into account:¹⁰

1. Is she/he even suitable? The starting point is crucial: which tasks does the manager undertake and in which areas does he need support? When answering the question, it is suggested to behave as when hiring any other employee.
2. Will there be two bosses in future? Especially when differences of opinion arise in a continuous mix between business requests and family wishes, it must be clear to all other employees who is in charge.
3. Is it possible to divide clearly family from business? That requires a clear agreement. There is a great danger that possible differences of opinion are quickly transferred to the house. Quickly, and almost unnoticeably, the service can destroy a family.
4. Does the spouse identify with business activities, with the work, with the tasks? Is he/she enthusiastic about the area in which the other party is already working and the awareness of benefits that the policy buyers get? Will the spouse feel good about new jobs or will he/she want to help just a little, without thinking about full contribution?

Many representatives and brokers tend to give the job to the spouse only in order to save money, i.e. to avoid hiring someone from the outside. Therefore, entrepreneurship and professionalism often suffer. In any case, there are contrary examples – there are many excellent family brokerage and representation companies. Therefore, even if one hundred percent makes the right choice of a spouse, it does not always have to be the same in a business sense.

IV. Financial Sustainability

As it was pointed out, customers and right solutions for their needs are priority. However, everything is done in order to achieve profit at the same time, while satisfying interests of all involved parties.

⁹ David Gorr, Michael Stanczyk, „Der Vermittlerjob ist ein sensationeller Beruf“, *Versicherungswirtschaft*, Oktober 2020, S. 24.

¹⁰ Stefanie Hühig, „Desillusioniert, aber nicht weniger kampfbereit“, https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/desillusioniert-aber-nicht-weniger-kampfbereit-3063141.html?utm_medium=email&utm_campaign=2021-12-02&utm_source=vmmnl, pristupljeno: 2. 6. 2022.

The lowest profitable turnover. A broker or a representative who covers only costs of a company, personal needs from the entrepreneur's salary, of course, all this along with tax obligations, in the end realises the so-called positive zero. In other words, after settling all business and private expenses, there are no funds left for business expansion and development.

However, it is worth it since it should mean that after paying all expenses, a substantial profit remains from which a company's assets, i. e. personal assets are increased.¹¹ Profit can be expressed as a certain percentage of turnover, a monthly amount in dinars or in some other way.

It is necessary to carefully plan which expenses must and which can be covered. It is up to a successful insurance broker or representative to think not only how to settle basic expenses, but how his business venture should achieve a higher income. Only then does the entrepreneurial effort pay off.

Expenses. Total amount of business expenses is primarily determined by the following points of view – the scope of insurance package, i. e. insureds; division of work by insurance types; working hours a business owner invests in his company; readiness for investment and growth; general level of costs in the area of business operations. Regarding marketing costs alone, it is considered that they should not exceed 10 percent of the annual turnover.¹²

All costs associated with brokerage and representation can be expressed as a percentage of total revenues. According to experience from highly developed Western European countries, that indicator ranges between 40% and 70%, depending on the income level. For brokers and representatives with annual income up to 50,000 euros, the recommended approximate cost share value is 40%; for those who earn up to 150,000 euros, the share would be 50%, up to 250,000 euros 55%, and beyond that, it gradually increases to 60%. For companies with total annual revenues of, for example, 1,000,000 euros, it is often necessary that expenses make up 65% to 70% of revenues.¹³

It is possible that the stated amounts will seem unreal to someone. Everyone decides to make an expense. Quality of maintaining relations with customers, professionalism, frequency of meetings with customers, internal business flows, benefits and scope of brokers and representatives and much more – everything is reflected in costs.

Connection between fixed costs and fixed revenues. Certain, that is, expected constant business expenses should not be connected to constant commission income,

¹¹ Matthias Beenken, So machen Vermittlerbetriebe Gewinn, <https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/so-machen-vermittlerbetriebe-gewinn-3177660.html>, 18. 5. 2022.

¹² Nebojša Žarković, „Marketing posredovanja i zastupanja u osiguranju“, *Tokovi osiguranja*, 2, 2020, str. 30-31.

¹³ Steffen Ritter, *Ritters 10x10 für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler* (2. Auflage), Wiesbaden, 2012, S. 49.

but to expected development and business plan. To observe only continuous inflows at the same time means to behave with control.

Experience of successful people indicate that many of the strongest insurance brokers and representatives in terms of sales and profitability would never have advanced so much if they had limited themselves in such a way during the expansion of their business. It is exactly the opposite – there are parts of entrepreneurial development where the owner must be more willing to invest. In those situations, those who no longer believe in their own development pattern or do not have it at all mostly have difficulties.

Sometimes opportunities to obtain additional funds, i. e. incentives – from the authorities, international or non-governmental institutions and associations, a new business partner arise. In principle, such an opportunity should not be missed. Understandably, it should be taken with clear intentions and an elaborate plan.

Cost reduction. The eternal question that is immediately answered with a counter-question – why to cut costs? Why not to increase revenue? In a way, it is perfectly clear that it is not possible for every representative and broker to immediately and above all regularly earn an additional few hundred euros (under our conditions) or several thousand or tens of thousands of euros (under foreign conditions). A business strategy is often not suitable. You invest too much time on wrong activities that do not bring progress. You invest too much time on wrong customer relationships. Perhaps, you invest too much time in wrong employees.

One could give a recommendation that, in fact, does not introduce anything new – one should continuously take care of both sides of financial activities. Take care of high inflows and corresponding outflows, while limiting non-core expenses. You should never lose sight of achieved quality of service.¹⁴

Coverage of larger investments. They can be rather different in brokerage or representation. For example, in marketing (one-time or permanently), in employees (probably permanently), in fixed assets such as motor vehicles, office equipment, computer and other technical devices.

The first question in financing is often: "Should I pay for everything at once?" Of course, this is followed by "Can I do it without going into debt?" Anyone who can should not always do so. With regard to cash payment, three points should be taken into account at once:

- in the first place, of course, we must ensure sufficient funds for such an investment;
- then, according to our regulations, the investment increases the profit and, therefore, the tax base, i. e. the tax burden. It is pointless, but every insurance broker and representative in Serbia must keep that in mind;

¹⁴ K.-H. Puschmann, S. 283–284.

- third, it is necessary to maintain continuous solvency, so an entrepreneur must never run out of money.

If we conclude that payment of total amount at once is out of the question, the question arises of the way of financing, such as bank loans, i. e. renting a car or equipment. Obviously, it is not understood that a successful entrepreneur always pays for everything in cash in order to be proud of it.

Remuneration of external employees. Request for pay raises particularly affects growing companies. You are in an awkward position, in a real dilemma since you must take care of customers, and you need an external employee. What to do? You need a different approach. An employee is part of a company. An employee is even an important part of a company which, on top of that, is expanding. An employee makes sure that customers are treated the way the manager wants. Thus, an employee significantly contributes to the ability of a company or enterprise – he/she is, so to speak, their advertisement.

Just as customers are given clearly defined benefits and services, they are also given to employees. This is not primarily about the money they will receive in the form of earnings, but also about various tasks that are not undertaken by them, but by the first manager. This means that from the beginning an employee finds an environment where he/she feels comfortable, a company that is constantly progressing. In this way, a successful manager stands out from the crowd and becomes recognizable as a name that offers external employees more than just a remuneration.

Monitoring various indicators. It is not easy to classify indicators since their selection depends on the scope and type of business. Here are some examples that many insurance brokers and representatives will consider – the number of meetings held per time unit; the share of deals concluded compared to the number of conducted conversations; the number of policies per customer; the share of certain target groups or certain insurance types; the number of customers per sales employee; frequency of meetings with customers that bring the most revenues and provide the best development opportunities; revenues per customer; costs per customer.

Of course, monitoring the above stated and other indicators makes sense only when the target values are established. The initial question is, therefore, how exactly the work should be carried out and what results are aimed for. Only then, you can move on.

V. Broker and Representative as a Manager

Many are convinced that they have all prerequisites to be a good and a successful manager. However, we know very well that this is often not true. Insurance representatives and brokers, as well as other managers, should lead their employees, set goals, and provide material and financial resources in order to fulfil

those goals. What are determinants of successful managers in insurance brokerage and representation?

Good organization despite obligations. Perhaps this is one of the most serious open issues. Brokers and representatives face numerous, small and large tasks. They are all significant in some way and all must be completed. Success is only measured by the final sales and advisory performance.¹⁵

If a manager is dissatisfied about poor organization, the most significant thing has already happened when he/she realised his/her own shortcomings. Now he/she should find a way to eliminate shortcomings. When that begins to influence behaviour, it means that the correction of shortcomings has been finally accepted. Only the one who acquires the missing virtues will pass the entrepreneurial exam in his business activity. The more consistently, the more consciously he accepts and overcomes it, the more fruitful the business venture will be.

Unwanted extension of a working day. Business is growing and the number of customers has grown. Increasing number of customers would like the manager to take care of them, and that is a nice achievement.

However, increasing number of insureds are looking for continuous care, support in the event of a loss, and answers to various questions. All this, gradually, extends working hours and increases manager's responsibilities. To solve numerous open issues, he may hire one or more employees. However, they do not bring only relief, they also need to be guided. That extends working hours. Development also causes an increase in the volume of administration, not to mention legal obligations. This further extends the manager's working hours.¹⁶

What to do? First, record at least once a year, as completely as possible, the tasks of brokers and representatives. Then, consider who is currently in charge of those duties. After that the most important thing – every year to reconsider responsibilities to transfer to others. In the entrepreneurial world in developed countries, it is common to delegate tasks to employees. A year when no task is delegated is a year of intensifying problems.

Every delegated task should be concise with standard procedures. It is necessary for the manager to set goals for employees precisely and mandatory. In addition, it is necessary to consider impartially the competence of employees for delegated tasks. In this way, customers and not brokers and representatives will say "I do not have time."¹⁷

¹⁵ Carola Schroeder, Lust am Machtverlust? Wie Versicherungsentscheider Fehler in Sachen Führung vermeiden, <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2021-05-28/lust-am-machtverlust-wie-versicherungsentscheider-fehler-in-sachen-fuehrung-vermeiden/>, pristupljeno: 28. 5. 2021.

¹⁶ V. Eickenberg, S. 48.

¹⁷ N. Žarković, str. 32.

Avoiding mistakes when delegating tasks. Numerous researches have proven that willingness (I will) and ability (I can) to delegate tasks are decisive for growth. Yet, at the beginning, delegation is not easy. It is necessary to think openly about different points of view in order to trace possible omissions.

It is recommended that one should learn and practice delegation of tasks, since it is a crucial tool for further growth. Just knowing that it is an important pre-requisite for further development of a business venture makes a certain manager stand out on the market. It is up to him to take advantage of that.

Praise and criticism. Since recognition of outstanding work strengthens the performance of employees, while complaints present dissatisfaction, one should consciously apply both. Only in this way will a good manager be able to convey expectations regarding tasks to be completed.

There are recommendations for conduct regarding these issues – a) announce both praise and criticism, whereby the best way would be descriptively expressed as “praise neither too much nor too little”, no matter how vague it may sound; b) in the initial conversation with an employee, you should praise his previous engagement and then state, unequivocally and well-founded, which tasks are still not carried out as planned (with support); c) criticise only from a professional point of view; d) think about whether an employee has the opportunity to give his/her best and whether he/she in general is a person for that job; e) develop skills of employees. Business will thrive when everyone is doing what best suits his/her strengths and talents.¹⁸

To be in charge and not wear yourself out. Several types of conduct can be successful. For example, if we introduce changes we must adhere to them strictly, never trying to change too much at once; involve employees in changes and work with them on the next development step; express upcoming joint prospects at the delight of a team. If necessary, the manager will also inform employees about the economic requirements to get something done, as he will be interested in why everything is not going smoothly with employees and remove the causes.

A good manager in insurance representation and brokerage should be authentic. At the same time, he should continuously bear in mind that his effectiveness as the first man is a sum of different ingredients from past, present and future. Therefore, he is expected to work on himself, to use, like most successful people, opportunities for further training and to be advised by someone else. The above stated is not a sign of weakness, it is a sign of the will to develop – with development of his personality, the company will also develop.

Defence of personal life. A feature of representation or brokerage activities that spread very well is a great goodwill of the owner to work far beyond the regular activities. The more experience you gain, the more business opportunities open up.

¹⁸ V. Eickenberg, S. 221.

The most important thing is that the insureds view you as a reputable and recognized person. It is up to the manager to organize the company, i. e. the enterprise, to manage employees, to manage financial figures, to develop further his/her own professional knowledge. Although he/she occasionally transfers tasks to others (and he delegated many of them before), he is still responsible for too many tasks.

Working hours are increasing every year. Whenever you think that it will not work like that anymore – it goes on. With more effort, income is expected to grow. On the other hand, personal life turns into scheduling meetings with family, friends, acquaintances, which will take place unless some more important business turns up.¹⁹

The day when the representative and/or broker will become worried and dissatisfied is slowly coming. If not him, then his/her family. Exploitation of oneself and one's health is not noticed or is successfully pushed into the subconscious. Balance between personal and business life is lost.

Therefore, you should plan your working and personal time and disclose it. This makes the new redistribution of time binding. One of the issues is availability for business purposes, which should be limited. If you involve personal life more, someone may wonder where entrepreneurial commitment is. It should be born in mind that a prerequisite for sustainable success, both in top sports and in the business world, is the transition from the phase of work and success to the phase of recovery, and vice versa.

VI. Conclusion

Development of representation and brokerage business offers a large number of prospects as well as many challenges. Entrepreneurial attitude and thinking are crucial for success and growth. Without such an attitude and thinking, it is not possible to continuously and internally promote representation and brokerage activities and present all qualities of a successful manager. Although insurance is often considered rigid, the entrepreneur's point of view here is essentially reflected in the knowledge that there is no end to development of internal relations in a business enterprise.

Internal circumstances, as well as external factors, are continuously changing. Existing employees in brokerage or representation will leave and new ones will replace them. Possibilities of modern technology, which are unimaginable today, will become completely common and their influence on internal relations will increase. Changes will affect customers that will also look for different forms of business organization. Partly uncertain overall economic trends will determine the financial position of representatives and brokers. In general, development trends will emerge that simply cannot be planned or thought about today.

Therefore, it is important that insurance brokers and representatives are ready for future. Numerous challenges in their work from the point of view of interior

¹⁹ Cordula Nussbaum, „Die Uhr tickt“, *Versicherungswirtschaft*, Juni 2018, S. 43.

organisation will be overcome only if there is a willingness to work professionally. Every task solved today will be a ticket to a new, higher level of work that comes tomorrow. Adapting to changes will be continuously necessary and therefore you should always be prepared, where the most important thing is to keep your own personality, remain authentic and special.

Literature

- Beenken, M., So machen Vermittlerbetriebe Gewinn, <https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/so-machen-vermittlerbetriebe-gewinn-3177660.html>, pristupljeno: 18. 5. 2022.
- Eickenberg, V., *Marketing für Versicherungsvermittler* (3. Auflage), Karlsruhe, 2013.
- Farny, D., *Versicherungsbetriebslehre* (5., überarbeitete Auflage), Karlsruhe, 2011.
- Gorr, D., „Der Versicherungsverkauf ist ein Prozessgeschäft und wenn man sich die einzelnen Prozesse anschaut, dann ist keiner zu 100 Prozent automatisiert“, *Der Vermittler*, Juni 2021, S. 25-27.
- Gorr, D., Stanczyk, M., „Der Vermittlerjob ist ein sensationeller Beruf“, *Versicherungswirtschaft*, Oktober 2020, S. 24-27.
- Hühthig, S., „Desillusioniert, aber nicht weniger kampfbereit“, https://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/desillusioniert-aber-nicht-weniger-kampfbereit-3063141.html?utm_medium=email&utm_campaign=2021-12-02&utm_source=vmmnl, pristupljeno: 2. 6. 2022.
- Nussbaum, C., „Die Uhr tickt“, *Versicherungswirtschaft*, Juni 2018, S. 42-44.
- Otte, W., Im Profil Dietmar Bläsing, *Versicherungswirtschaft*, März 2018, S. 86-88.
- Puschmann, K.-H., *Praxis des Versicherungsmarketings* (2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage), Karlsruhe, 2003.
- Ritter, S., *Ritters 10x10 für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler* (2. Auflage), Wiesbaden, 2012.
- Schröder, M., „Auch digital lässt sich nicht alles automatisieren“, 2022, <https://www.computerworld.ch/social/business-it/digital-laesst-automatisieren-2731118.html>, accessed: 12. 6. 2022.
- Schroeder, C., Lust am Machtverlust? Wie Versicherungsentscheider Fehler in Sachen Führung vermeiden, <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2021-05-28/lust-am-machtverlust-wie-versicherungsentscheider-fehler-in-sachen-fuehrung-vermeiden/>, accessed: 28. 5. 2021.
- Žarković, N., „Marketing posredovanja i zastupanja u osiguranju“, *Tokovi osiguranja*, 2, 2020, p. 21-36.

Translated by: **Jelena Rajković**

Mr Slobodan N. Ilijić¹

NEKA PITANJA OBAVEZNOG OSIGURANJA POSREDNIKA U PROMETU I ZAKUPU NEPOKRETNOSTI

STRUČNI RAD

Apstrakt

Autor razmatra delatnost posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti i obavezno osiguranje posrednika. Ta delatnost je prvi put uvedena u pravni sistem Republike Srbije putem Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti (ZOP). Nova delatnost usavršavana je u pravnom sistemu kroz promene u uslovima za upis u Registar posrednika. Usavršavanje delatnosti trajalo je od novembra 2013. godine, kada je donet ZOP, do januara 2020 godine, kada je počela da se primenjuje poslednja Novela ZOP-a. Jedan od propisanih uslova za upis u Registar posrednika predviđao je podnošenje važećeg ugovora o osiguranju zaključenog u skladu sa čl. 13 ZOP-a. Povezujući odredbe ZOP-a o obaveznom osiguranju i Službeno obrazloženje Predloga zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, autor je ustanovio da odredbe ZOP-a ne daju jasan odgovor posredniku da li posle registracije mora obnavljati važeći ugovor o osiguranju. Autor nastoji da prevaziđe iznetu nejasnoću u odredbama ZOP-a predlažući u zaključcima formulaciju koja odgovara uporednim zakonskim rešenjima o obaveznom osiguranju posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti.

***Ključne reči:** zakon, posrednik, promet i zakup nepokretnosti, Registar posrednika, obavezno osiguranje*

¹ Član Predsedništva Udruženja pravnika Srbije
Rad je primljen: 1. septembra 2022.
Rad je prihvaćen: 2. februara 2023.

Uvod

Zakon o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti donet je 2013. godine.² U vremenskom rasponu od novembra 2013. do januara 2020. godine ZOP je usavršavao novu delatnost posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti putem pooštavanja uslova za upis u Registar posrednika. Uprkos promenama u ZOP-u u pogledu uslova za upis u Registar posrednika, drugi uslov za taj upis u vidu važećeg ugovora o osiguranju nije se menjao od 2013. do danas. Službeno obrazloženje Predloga zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti najavilo je da će biti uvedeno obavezno osiguranje u svakom trenutku poslovanja posrednika. U odredbama ZOP-a jasno je da podnosilac zahteva prilikom registracije mora da se legitimise važećim ugovorom o osiguranju kako bi stekao status posrednika, ali nije jasno da li posle sticanja statusa posrednik mora obnavljati ugovor o osiguranju.

I. Pojava pružalaca usluga posredovanja u prometu nepokretnosti u SFRJ

Pojava pružalaca usluga posredovanja u prometu nepokretnosti zapažena je u SFRJ krajem XX veka. Ima mišljenja da su se u Sloveniji, Hrvatskoj i BiH spontano pojavili 90-ih godina XX veka.³ U isto vreme pojavili su se i u Srbiji, gde su pominjani pod nazivima agencija za promet nekretnina, privatni posrednik registrovan kao radnja za nekretnine, preduzeće za promet nepokretnosti i sl.⁴ Ključni događaj za nastanak pružalaca posredničkih usluga u prometu nekretnina nastupio je s prelaaskom pretežnog dela stanova iz društvene svojine u privatnu svojinu, kao i sa samo delimičnim povraćajem zemljišta, čime je pojačan intenzitet raspolaganja nepokretnostima.⁵ Posle tih pojava u bivšim republikama SFRJ postepeno je sazrevala svest i politička volja, sada već u samostalnim državama, da se posebnim zakonom regulise promet nepokretnosti i uvede obavezno osiguranje posrednika po uzoru na razvijene privrede. Neposredno pre donošenja ZOP-a u Republici Srbiji procenjeno je da se ostvareni godišnji promet nepokretnosti kreće u vrednosti od tri milijarde evra, a

² Zakon o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti – ZOP, *Službeni glasnik RS*, br. 95/2013, 41/2018 i 91/2019.

³ Prof. dr Šime Ivanjko: „Posrednici u osiguranju u pravu Republike Slovenije, Hrvatske i Federacije BiH“, *Osiguranje* br. 5/2005, 84; Prof. dr Marijan Ćurković: *Osiguranje od izvanugovorne i ugovorne (profesionalne) odgovornosti*, Zagreb, 2015, 249.

⁴ Slavica Jerković, direktor „Stankom“ biroa: „Zaključivanje ugovora o prometu nepokretnosti preko agencije“, *Pravni život* br. 9-10/1993, 935; Đorđe Vukotić, advokat: „Pružanje pravnih usluga na tržištu nekretnina“, *Pravni život* br. 9-10/1993, 926 i dr.

⁵ Ibidem.

da je vrednost nenaplaćenog poreza između 600 miliona i dve milijarde dinara.⁶ Ti podaci su inicirali donošenje ZOP-a. Za republike bivše SFRJ zajedničko je to da su u prvoj deceniji XXI veka putem zakona uvele delatnost posredovanja u prometu nepokretnosti i obavezno osiguranje posrednika.

II. Uvođenje delatnosti posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti u pravni sistem Republike Srbije

1. Osnovne uslove za uvođenje te delatnosti u pravni sistem Republike Srbije predvideo je ZOP iz 2013. godine. Međutim, 2017. godine ti osnovni uslovi postali su neadekvatni. To stoga što je donet novi Zakon o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma.⁷ Zakon o SPN/FT izričito je predvideo posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti kao jednog od neposrednih obveznika tog zakona. Radi zakonodavno-pravnog usaglašavanja ZOP-a sa Zakonom o SPN/FT, doneta je Novela ZOP-a iz 2018 godine.⁸ Naredne, 2019. godine usledilo je donošenje Novele Zakona o SPN/FT.⁹ Radi zakonodavno-pravnog usaglašavanja ZOP-a sa Novelom SPN/FT iz 2019. doneta je Novela ZOP-a iz 2019. godine.¹⁰ Za Novelu ZOP-a iz 2018. i Novelu ZOP-a iz 2019. godine zajedničko je to da su se obe odnosile samo na pitanja registracije posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti.

2. Postepenost uvođenja delatnosti posredovanja u pravni sistem Republike Srbije omogućila je zakonodavno-pravna tehnika, koja je u zakonodavstvu korišćena u drugoj deceniji XXI veka. Naime, ZOP iz 2013. godine stupio je na pravnu snagu 8. novembra 2013. godine, ali je u prelaznim i završnim odredbama propisao dva roka za odlaganje primene pojedinih članova.¹¹ Prvi rok se odnosio na čl. 11 ZOP-a, a predviđao je da se taj član primenjuje počev od dvanaestog meseca od dana stupanja na snagu tog zakona. To je značilo da je primena čl. 11 ZOP-a odložena za period posle 9. novembra 2014. godine. Čl. 11 ZOP-a imao je za predmet organizaciju i polaganje stručnog ispita fizičkog lica koje je bilo zainteresovano za rad u subjektu za posredovanje u prometu i zakupu nepokretnosti. Drugi rok se odnosio na čl. 4-10 i čl. 13 ZOP-a, a predviđao je da se ta grupa članova primenjuje počev od osamnaestog meseca od dana stupanja na snagu tog zakona. To je značilo da je primena čl. 4-10

⁶ Podaci navedeni u Službenom obrazloženju Predloga zakona o prometu i zakupu nepokretnosti, *otvorenavlada.RS/PZ-nepokretnosti084-lat-doc-2*, pristup od 28. 7. 2022.

⁷ Zakon o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma – Zakon o SPN/FT, *Službeni glasnik RS*, br. 113/2017.

⁸ Zakon o izmenama i dopunama Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti – Novela ZOP-a iz 2018, *Službeni glasnik RS*, br. 41/2018.

⁹ Zakon o izmenama i dopunama Zakona o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma – Novela Zakona SPN/FT iz 2019, *Službeni glasnik RS*, br. 91/2019.

¹⁰ Zakon o izmenama i dopuni Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti – Novela ZOP-a iz 2019, *Službeni glasnik RS*, br. 91/2019.

¹¹ ZOP, čl. 36.

i čl. 13 ZOP-a odložena za period posle 9. maja 2015. godine. Grupa čl. 4-10 ZOP-a regulisala je četiri uslova za upis u Registar posrednika, a čl. 13 ZOP-a regulisao je samo jedan uslov za upis u Registar posrednika. Drukčije rečeno, ako se navedenim rokovima odložene primene iz osnovnog teksta ZOP-a dodaju rokovi primene odredaba iz Novele ZOP-a od 2018. i iz Novele ZOP-a od 2019. godine, proizlazi da je važeći tekst odredaba ZOP-a počeo da se primenjuje od 1. januara 2020. godine. Dakle, uvođenje nove delatnosti posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti u pravni sistem Republike Srbije realizovano je postepeno noveliranjem ZOP-a u vremenskom intervalu 2013–2020. godine.¹²

3. Postepeno uvođenje delatnosti posredovanja bilo je usmereno ka uslovima za upis u Registar posrednika (Registar). Upisom u Registar podnosilac zahteva sticao je status posrednika.¹³ ZOP je propisao da Registar u pisanoj i elektronskoj formi vodi ministarstvo za trgovinu.¹⁴ U uvodnim članovima ZOP-a rešeno je prethodno pravno pitanje registracije posrednika – ko može da stekne status posrednika upisom u Registar. Iz kruga privrednih subjekata redaktor ZOP-a je izdvojio privredno društvo i preduzetnika kao podnosioc zahteva koji mogu da steknu status posrednika. Tim putem se u ZOP-u došlo do uspostavljanja glavnog pravnog pravila u pogledu registracije posrednika. To pravno pravilo je glasilo: posrednik je privredno društvo, odnosno preduzetnik koji ima sedište u Republici Srbiji i koji je upisan u Registar.¹⁵

4. Iz glavnog pravnog pravila u ZOP-u je izvedeno nekoliko zabrana, koje su se odnosile na neovlašćeno obavljanje posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti. Najpre, ZOP je zabranio da pravno ili fizičko lice, koje nije upisano u Registar, obavlja posredovanje.¹⁶ Zatim, ZOP je zabranio da poslove posredovanja kod posrednika obavlja fizičko lice koje nema položen stručni ispit.¹⁷ Najzad, ZOP je zabranio da fizičko lice koje ima položen stručni ispit istovremeno obavlja poslove posredovanja za dva ili više posrednika, odnosno usluge u vezi s poslom koji je predmet posredovanja, kao i da obavlja druge radnje koje za cilj imaju dovođenje u vezu lica radi prometa ili zakupa nepokretnosti, osim uz pisanu saglasnost svih posrednika koji učestvuju u tom poslu i ako su nalogodavci i lica koja će eventualno zaključiti posredovani posao s nalogodavcima obavešteni o tome.¹⁸ Na kraju odeljka o uvođenju delatnosti posredovanja u pravni sistem Republike Srbije treba istaći da je tim putem rešeno prethodno pravno pitanje, to jest ko može da se bavi posredovanjem,

¹² Detaljnije o pravnom institutu zakupa videti kod doc. dr Miodraga Orlića: „Zakup“, u *Komentarima Zakona o obligacionim odnosima* (gl.urednik prof. dr S. Perović), 1995, 1034.

¹³ ZOP, čl. 4 u vezi sa čl. 5.

¹⁴ ZOP, čl. 3 tač. 3.

¹⁵ Zop, čl. 3 tač. 2.

¹⁶ ZOP, čl. 12 st. 1.

¹⁷ ZOP, čl. 12 st. 2.

¹⁸ ZOP, čl. 12 st. 3.

a ustanovljeno je i glavno pravno pravilo ZOP-a – da je posrednik privredno društvo ili preduzetnik sa sedištem u Republici Srbiji i da mora biti upisan u Registar.

5. Glavno pravno pravilo iz ZOP-a prihvaćeno je i u sudskoj praksi. Tako je Vrhovni kasacioni sud u jednoj svojoj sentenci usvojenoj po stupanju na snagu ZOP-a izneo stav da je za zakonito obavljanje poslova posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti i sticanje prava na posredničku naknadu neophodan uslov da pravno ili fizičko lice koje se bavi tom delatnošću bude upisano u Registar.¹⁹

III. Objašnjenje zakonskih termina

1. ZOP je kratak zakon sa svega 37 članova, tako da nisu definisani termini upotrebljavani u tom zakonu. Među upotrebljavanim terminima u ZOP-u nalazi se i termin nepokretnost. Matični zakon za definisanje pojma nepokretnosti je Zakon o prometu nepokretnosti.²⁰ ZPN je predvideo da nepokretnosti obuhvataju zemljište (poljoprivredno, građevinsko, šume i šumsko zemljište), zgrade (poslovne, stambene, stambeno-poslovne, ekonomske i dr.) i druge građevinske objekte, kao i posebne delove zgrada (stanove, poslovne prostorije, garaže i garažna mesta) na kojima može postojati zasebno pravo svojine.²¹ S navedenim pojmom u saglasnosti je i pojam nepokretnosti iz Zakona o proceniteljima vrednosti nepokretnosti.²² Dakle, sa stanovišta ZOP-a, ne bi trebalo da bude sporno šta se podrazumeva pod pojmom nepokretnost.

2. S pojmom nepokretnosti stoji u vezi i zakonska sintagma – promet nepokretnosti – pominjana na više mesta u ZOP-u. Po jednom mišljenju, promet nepokretnosti se smatra izrazom da označi prenos (prelazak) subjektivnih građanskih prava ili ovlašćenja sa jednog subjekta na druge.²³ Potpisnik ovog rada saglasan je s navedenim mišljenjem, koje je izloženo sasvim drugim povodom. Dakle, rešenja ZOP-a se mogu razumeti ako se sintagma *promet nepokretnosti* prihvati u navedenom značenju.

IV. Registracija posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti

1. U periodu 2013–2020. godine menjani su uslovi za upis u Registar. Značaj ispunjenja uslova za upis u Registar sastojao se u tome što je ministarstvo za trgovinu registrovalo posrednika za neograničeno vreme trajanja ili dok god je obavljao poslove posredovanja, ili sve dotle dok ne bude brisan iz Registra. Danom donošenja

¹⁹ Sentenca iz presude Vrhovnog kasacionog suda Rev. 1137/2020 od 22. 10. 2020, utvrđena na sednici Građanskog odeljenja Vrhovnog kasacionog suda od 7. 4. 2021.

²⁰ Zakon o prometu nepokretnosti – ZPN, *Službeni glasnik RS* br. 93/2014, 121/2014 i 6/2015.

²¹ ZPN, čl. 1 st. 2.

²² Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 108/2016 113/2017-dr. zakon, čl. 2 tač. 1.

²³ Prof. dr Dragor Hiber, „Predugovor obezbeđen kaparom kod ugovora o prometu nepokretnosti u pravu Srbije“, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, br. 3/2018 58, fusnota 1.

rešenja o upisu u Registar, a dan donošenja rešenja smatra se danom upisa u Registar, posrednik je mogao da započne posredovanje u prometu i zakupu nepokretnosti.²⁴

2. Za registraciju je predviđeno pet uslova u pet tačaka.²⁵ ZOP je kao **prvi uslov** predvideo da podnosilac zahteva imenuje najmanje jedno fizičko lice, koje je prethodno položilo stručni ispit, a zaposleno je kod podnosioca zahteva sa punim radnim vremenom. Ministar za trgovinu propisao je u podzakonskom opštem aktu program polaganja stručnog ispita, a kao sastavni deo tog programa predviđena je organizacija stručnog ispita.²⁶ Program polaganja stručnog ispita je respektivan program. **Drugi uslov** za upis u Registar podrazumevao je da podnosilac uz zahtev priloži važeći ugovor o osiguranju zaključen u skladu sa čl. 13 ZOP-a.²⁷ Prema ZOP-u, **treći uslov** za upis u Registar odnosio se na dokaze da podnosilac zahteva raspolaže odgovarajućim poslovnim prostorom u skladu sa čl. 14 ZOP-a. Kod četvrtog **uslova** za upis u Registar ZOP je predvideo da podnosilac u zahtevu odgovori na upite da li je podnosilac zahteva prekršajno kažnjavan po osnovu ZOP-a i da li mu je po istom osnovu izrečena zaštitna mera.

3. Peti uslov se sastojao iz više posebnih uslova, specifičnih obaveza i sa jasno traženim odgovorima na upite, koje je ministarstvo za trgovinu sabiralo za Registar u pisanom obliku. Peti uslov je od podnosioca zahteva tražio da označi pozicije onog lica koje vodi to privredno društvo i koje vodi posao posredovanja, s tim što je to lice moglo da bude osnivač, odnosno vlasnik, stvarni vlasnik, saradnik, član organa upravljanja privrednog društva i zastupnik društva. Od podnosioca zahteva traženo je da među zaposlenima imenuje fizičko lice ili lica koja su položila stručni ispit. U odnosu na podnosioca zahteva – preduzetnika – peti uslov je tražio da se u zahtevu imenuje fizičko lice kome je kao poslovno sposobnom poverio vođenje posla. Poseban peti uslov obuhvatio je to da se za lica koja su imenovana u zahtevu odgovori na pitanje da li je neko od njih osuđivan za krivično delo u Republici Srbiji ili stranoj državi. Takođe, peti uslov je tražio od podnosioca zahteva da odgovori na pitanja da li je neko od imenovanih teže povredio propise ili pak ponovio povredu propisa o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma. Najzad, u okviru petog uslova ZOP je predviđao da se odgovori na pitanje da li je nekom od imenovanih izrečena mera zabrane vršenja pretežne delatnosti, kao i da li je izrečena mera zabrane vršenja pretežne delatnosti za odgovorno lice u pravnom licu. Dakle, ZOP je predvideo opravdano stroge uslove za registraciju posrednika.

4. Registracija posrednika obuhvatila je primenu ovlašćenja iz ZOP-a u vezi sa Zakonom o opštem upravnom postupku.²⁸ Sprovodeći postupak registracije, ministarstvo za trgovinu je ovlašćeno da ceni pravilnost i zakonitost zahteva podnetog

²⁴ ZOP, čl. 4 st. 2.

²⁵ ZOP, čl. 5.

²⁶ Pravilnik o stručnom ispitu za posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti, sa Programom polaganja stručnog ispita za obavljanje poslova posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 75/2014, 39/2017, 70/2018 i 98/2020.

²⁷ ZOP, čl. 5 st. 1 tač. 3.

²⁸ Zakon o opštem upravnom postupku – ZUP, *Službeni glasnik RS*, br. 16/2016 i 95/2018 – autentično tumačenje.

od lica koje bi prema ZOP-u moglo da stekne status posrednika. Ceneći podneti zahtev, ministarstvo je dolazilo u situaciju da zahtev oceni kao nekompletan, na primer zato što podnosilac zahteva nije mogao da pribavi dokaz o neosuđivanosti preduzetnika ili odgovornog lica u pravnom licu ili stvarnog vlasnika u privrednom društvu u Republici Srbiji ili inostranstvu. U tom slučaju, ZOP je predvideo obavezu za tog podnosioca zahteva da naknadno podnese izjavu pod krivičnom i materijalnom odgovornošću, kojom izjavom treba da odgovori na pitanje da li je osuđivan i da li je član neke organizovane kriminalne grupe?²⁹ Dakle, ZOP je propisao da je postupak registracije posrednika okončan pred ministrom za trgovinu ili odbijanjem zahteva za upis u Registar ili usvajanjem zahteva i donošenjem rešenja o upisu u Registar.³⁰ Ako je postupak po zahtevu podnosioca okončan negativnim, odbijajućim rešenjem, onda nezadovoljni podnosilac zahteva može da pokrene upravni spor.³¹

5. Registracija posrednika zasnovana je na jednom od ključnih ovlašćenja ministarstva za trgovinu da objavljuje Registar na internet stranici tog ministarstva. Tim povodom valja se podsetiti da je ZOP izričito propisao da je Registar javan i besplatno dostupan svim licima, bez ograničenja.³² To pravo i obaveza organa državne uprave iz ZOP-a proizašlo je iz ustavnog prava građana na obaveštenost.³³ Potpisnik ovog rada izvršio je uvid u objavljeni Registar u elektronskom obliku.³⁴ Prema registarskim brojevima, Registar obuhvata više od 1.000 posrednika, ali je očigledno da je jedan broj posrednika prethodno brisan. Registar u elektronskom obliku imao je sledeće rubrike: redni broj, tip posrednika, naziv i adresu, adresu ogranka, ime i prezime preduzetnika ili naziv privrednog društva, telefon i elektronsku adresu, adresu internet stranice, PIB i matični broj. Po mišljenju potpisnika ovog rada, u Registru u elektronskom obliku nedostaje za svakog posrednika rubrika o postojanju ili nepostojanju drugog uslova za upis u Registar, odnosno o postojanju ili nepostojanju važećeg ugovora o osiguranju u skladu sa čl. 13 ZOP-a. Za taj besplatni podatak zainteresovan je svaki klijent, nalogodavac, pre nego što sa posrednikom zaključi ugovor o posredovanju i tokom tog ugovornog odnosa.³⁵

6. Registracija posrednika obuhvatila je dva važna pravna instituta. **Prvo**, ZOP je regulisao institut brisanja posrednika iz Registra.³⁶ Sa pet tačaka ZOP je propisao razloge za brisanje posrednika iz Registra. Rešenje o brisanju iz Registra donosi

²⁹ ZOP, čl. 5 st. 3.

³⁰ ZOP, čl. 4.

³¹ ZOP, čl. 10 st. 3.

³² ZOP, čl. 7.

³³ Ustav Republike Srbije, *Službeni glasnik RS*, 98/2006, 115/2021 i 16/2006, čl. 51.

³⁴ Internet stranica Ministarstva za trgovinu, turizam i telekomunikacije sa Registrom posrednika, www.mtt.gov.rs, pristup 31. 7. 2022.

³⁵ Detaljnije prof. dr Mihailo Velimirović: „Ugovor o posredovanju“, *Enciklopedija imovinskog prava i prava udruženog rada*, 1978, 560.

³⁶ ZOP, čl. 10 st. 1, 2 i 3.

ministar za trgovinu na osnovu podataka iz javne evidencije i podataka utvrđenih u postupku nadzora (upravnog i inspekcijuskog).³⁷ Rešenje ministra za trgovinu konačno je i protiv tog rešenja posrednik može pokrenuti upravni spor.³⁸ Prvi razlog za brisanje posrednika iz Registra predvideo je situaciju u kojoj je posrednik prestao da ispunjava neki od pet uslova propisanih za upis u Registar.³⁹ Pošto je važeći ugovor o osiguranju zaključen u skladu sa čl. 13 ZOP-a bio jedan od uslova za upis u Registar, samo nepostojanje tog uslova posle registracije osnovan je razlog za brisanje posrednika iz Registra. Ministarstvo za trgovinu kroz upravni nadzor nad konkretnim posrednikom i tržišni inspektor prilikom inspekcijuskog nadzora u poslovnim prostorijama posrednika imaju pravo da u svako doba od posrednika zatraže na uvid važeći ugovor o osiguranju zaključen u skladu sa čl. 13 ZOP-a. Ako se prilikom nadzora utvrdi da je, primera radi, istekao rok na koji je konkretni ugovor o osiguranju bio zaključen, ili ako je ugovoreno osiguranje nesaglasno sa čl. 13 ZOP-a, u tom slučaju tržišni inspektor konstatuje zapisnički da posrednik nema važeći ugovor o osiguranju zaključen u skladu sa čl. 13 ZOP-a, tako da je poznat kraj ovog upravnog postupka. Samim tim ispunjen je uslov za brisanje iz Registra, bez obzira na to što je u momentu sticanja statusa posrednik imao zaključen ugovor o osiguranju u skladu sa čl. 13 ZOP-a. Tada je ministar za trgovinu ovlašćen da donese rešenje o brisanju posrednika iz Registra. Klijent, nalogodavac, ne vidi iz Registra u elektronskom obliku da je vršen upravni ili inspekcijuski nadzor nad upravo tim posrednikom, jer u Registru u elektronskom obliku nema rubrike o postojanju ili nepostojanju obaveznog osiguranja posrednika. Otuda, ZOP treba izričito i jasno da propiše obavezu posrednika da obnavlja ugovor o osiguranju, s obzirom na to da jasna i izričita obaveza posrednika nije predviđena u ZOP-u. **Drugo**, ZOP je predvideo obavezu posrednika da vodi evidenciju o posredovanju.⁴⁰ Prema imperativnim normama ZOP-a, ta evidencija je obuhvatila podatke o ugovorima o posredovanju iz čl. 15 ZOP-a, podatke o ugovorima o potposredovanju iz čl. 29 ZOP-a, a naročito podatke o nalogodavcu, nepokretnosti čiji je promet odnosno zakup predmet posredovanja, te o ishodu posredovanja i posredničkoj naknadi.⁴¹ U podzakonskom opštem aktu preuzeta je iz ZOP-a evidencija koju posrednik mora trajno da vodi.⁴² Međutim, u obaveznoj evidenciji posrednika ne pominje se važeći ugovor o osiguranju pozivom na čl. 5 st. 1 tač. 2 ZOP-a, ni važeći ugovor o osiguranju pozivom na čl. 13 ZOP-a. To praktično znači da zakonom propisana evidencija ne omogućava tržišnom inspektorima da izvrši uvid u poslovnim prostorijama posrednika

³⁷ ZOP, čl. 10 st. 2.

³⁸ ZOP, čl. 10 st. 3.

³⁹ ZOP, čl. 10, st. 1 tač. 1.

⁴⁰ ZOP, čl. 17 st. 1.

⁴¹ ZOP, čl. 17 st. 2.

⁴² Pravilnik o evidenciji o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti – Pravilnik br. 2, *Službeni glasnik RS*, br. 75/2014.

u stanje ugovora o obaveznom osiguranju posrednika, što otežava efikasnost nadzora (upravnog i inspekcijskog) nad poslovanjem posrednika i obavezom da u svakom trenutku svog poslovanja bude pokriven ugovorom o obaveznom osiguranju od odgovornosti za štetu pričinjenu nalogodavcu.

V. Obavezno osiguranje posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti

1. Propisivanje da je uslov za obavljanje posredovanja upis u Registar, a da je jedan od uslova da se uz zahtev, pored ostalih dokaza, dostavi i važeći ugovor o osiguranju od odgovornosti za štetu zaključen u svemu prema čl. 13. ZOP-a (sa zakonski određenim minimalnim sumama osiguranja i s društvom za osiguranje koje ima sedište u Republici Srbiji) ukazuje na zakonsku obaveznost ovog osiguranja.

2. Na podlozi takvog propisivanja obaveznog osiguranja u ZOP-u, Narodna banka Srbije (NBS) prikazala je pravne izvore obaveznog osiguranja u Republici Srbiji.⁴³ Na internet stranici NBS, u rubrici Ostale informacije, pod naslovom Obavezna osiguranja u Republici Srbiji, tabelarno su prikazani zakoni i formulacije onih članova u tim zakonima koji su sadržali odredbe o obaveznim osiguranjima u zakonima Republike Srbije, kao i formulacije o obaveznom osiguranju.⁴⁴ U ovom prikazu NBS obuhvaćeni su ZOP i Pravilnik br. 1.⁴⁵

3. Međutim, izvorna koncepcija ministarstva za trgovinu u odnosu na obavezno osiguranje posrednika bila je izložena u Službenom obrazloženju Predloga zakona o prometu i zakupu nepokretnosti.⁴⁶ Upravo deo koncepcije koji se odnosio na pitanja obaveznog osiguranja posrednika bio je sadržan u podnaslovu – Objašnjenje osnovnih pravnih instituta i pojedinačnih rešenja. U tom podnaslovu za čl. 13 ZOP-a je bilo navedeno sledeće: da se „obavezuje posrednik da u svakom trenutku poslovanja ima važeći ugovor o osiguranju od odgovornosti za eventualnu štetu koju bi povredom ugovornih obaveza preuzetih ugovorom o posredovanju mogao da nanese nalogodavcu, što predstavlja potpunu novinu u pravnoj regulativi u oblasti prometa i zakupa nepokretnosti“.⁴⁷ Koncepcija ministarstva u pogledu obaveznog

⁴³ Sektor za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja Narodne banke Srbije: „Obavezna osiguranja u Republici Srbiji“, jun 2021, str. 7.

⁴⁴ <https://www.nbs.rs/sr/finansijske-institucije/osiguranje> – pristup 27. 7. 2022.

⁴⁵ Pravilnik o Registru posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti – Pravilnik br. 1, *Službeni glasnik RS*, br. 75/2014, 88/2018 i 105/2020.

⁴⁶ Službeno obrazloženje Predloga zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, Podnaslov – Objašnjenje osnovnih pravnih instituta i pojedinačnih rešenja, otvorenavlada.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2, čl. 13, str. 11.

⁴⁷ Službeno obrazloženje Predloga zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, Podnaslov – Objašnjenje osnovnih pravnih instituta i pojedinačnih rešenja, otvorenavlada.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2, čl.13, str. 11.

osiguranja bila je zasnovana na obavezi posrednika da u svakom trenutku svog poslovanja bude pokriven važećim ugovorom o osiguranju. Zakonske odredbe o obaveznom osiguranju u ZOP-u napustile su izvornu koncepciju ministarstva i nisu izričito propisale da posrednik mora da ima ugovor o osiguranju u svakom trenutku svog poslovanja sa posredovanjem u prometu i zakupu nepokretnosti.

4. Osiguranje od odgovornosti za štetu izloženo je u dva člana ZOP-a. U čl. 5 st. 1 tač. 2 ZOP-a predviđeno je da važeći ugovor o osiguranju bude zaključen u skladu sa čl. 13 ZOP-a. Smisao te formulacije bio je da se podnosilac zahteva legitimše u postupku upisa u Registar s primerkom važećeg ugovora o osiguranju, koji je bio zaključen u skladu sa navedenim članom. Taj ugovor je podnosiocu zahteva omogućavao da ministarstvu za trgovinu dokaže da je ispunio traženi uslov za registraciju i da stekne status posrednika. Drugi član u kome se govorilo o osiguranju je čl. 13 ZOP-a. Čl. 13 st. 1 ZOP-a predvideo je da je posrednik dužan da s društvom za osiguranje koje ima sedište u Republici Srbiji ima važeći ugovor o osiguranju od odgovornosti za štetu koja bi mogla da nastane za nalogodavca usled neispunjenja ugovornih obaveza iz čl. 15 ZOP-a, kao i obaveza propisanih čl. 16 ZOP-a. Čl. 13 st. 2 ZOP-a je predvideo da za štetu koju bi posrednik mogao da prouzrokuje nalogodavcu obavljanjem posredovanja suma osiguranja iznosi minimalno 15.000 evra u dinarskoj protivvrednosti po jednom osiguranom slučaju, odnosno ukupno minimalno 45.000 evra u dinarskoj protivvrednosti za sve odštetne zahteve u jednoj godini osiguranja. Čini se da navedene formulacije čl. 13 određuju sadržinu ugovora o osiguranju bez koje taj ugovor ne bi bio pravno važeći. Uvidom u pozitivne zakone iz najbližeg okruženja, koji regulišu materiju posredovanja u prometu nepokretnosti, može se zaključiti kako se reguliše obavezno osiguranje posrednika i obezbeđuje da posrednik redovno obnavlja ugovor o osiguranju.

5. Skoro jednu deceniju pre donošenja ZOP-a regulisano je zakonom obavezno osiguranje posrednika u Republici Sloveniji. Zakon o nepremičninskom posredovanju predvideo je obavezno osiguranje na sledeći način: da se pre otpočinjanja posredovanja u prometu nekretnina posrednik mora osigurati i za sve vreme trajanja posredovanja u prometu nekretnina mora biti osiguran od odgovornosti za štetu koja bi mogla nastati nalogodavcu ili trećem licu povredom ugovora o posredovanju na teritoriji Republike Slovenije.⁴⁸ Slovenački ZNPors je predvideo da je posrednik dužan da za sve vreme trajanja posredovanja u prometu s nekretninama bude obavezno osiguran, kao i da obnavlja ugovor o osiguranju.

6. Hrvatski Zakon o posredovanju u prometu nekretnina karakteriše sledeća norma. Posrednik u prometu nekretnina (dalje u tekstu: posrednik) dužan je kod osiguravača u Republici Hrvatskoj osigurati i obnavljati osiguranje od odgovornosti

⁴⁸ Zakon o nepremičninskom posredovanju – ZNPors, *Uradni list RS*, br. 42/2003, 21/2006 – Odluka US, 47/2006, 50/2006-dr.zakon, 72/2006-službeni prečišćeni tekst, 49/2011 i 47/2019, čl. 6 st. 1.

za štetu koju bi nalogodavcu ili trećim osobama mogao prouzročiti obavljanjem posredovanja.⁴⁹ Iz ZOPHr proizlazi dužnost za posrednika da se osigura i da obnavlja osiguranje od odgovornosti za štetu nalogodavcu ili trećem licu, koju bi mogao da prouzrokuje posredovanjem. ZOPHr je donet skoro sedam godina pre ZOP-a.

7. U Zakonu o posredovanju u prometu nepokretnosti Republike Srpske predviđeno je obavezno osiguranje.⁵⁰ Prema ZOPRS, posrednik je dužan osigurati se za štetu koju bi nalogodavcu ili trećim licima mogao prouzrokovati obavljanjem posredovanja, kod osiguravajućeg društva sa sedištem u Republici, odnosno BiH.⁵¹ Posrednik je dužan da za vreme obavljanja delatnosti posredovanja u prometu nepokretnosti poseduje važeću polisu osiguranja.⁵² S obzirom na to da je ZOPRS donet posle ZOP-a, treba ukazati na dve obaveze posrednika. Prema prvoj zakonskoj obavezi, posrednik se mora osigurati, a prema drugoj zakonskoj obavezi, posrednik mora posedovati polisu osiguranja za sve vreme obavljanja delatnosti posredovanja u prometu nepokretnosti.

8. Federacija BiH donela je Zakon o posredovanju u prometu nekretnina i u njemu je predviđeno da je posrednik dužan kod osiguravajućeg društva u BiH osigurati se i obnavljati osiguranje od odgovornosti za štetu koju bi nalogodavcu ili trećem licu mogao prouzrokovati obavljanjem posredovanja.⁵³ Iz ZOPBiH proizlazi da je posrednik obavezan da se osigura i da obnavlja obavezno osiguranje od odgovornosti.

9. Prethodna četiri zakona iz materije posredovanja u prometu nepokretnosti ukazuju na tendenciju po pitanju kako u skladu s pravom osiguranja treba regulisati obavezno osiguranje posrednika. Najpre, iz navedena četiri zakona proizlazi da je u svim zakonima imperativnim normama predviđeno da se posrednik izričito mora obavezno osigurati. Slovenački ZNPosr i ZOPRS u odredbama o obaveznom osiguranju naglasili su dužnost posrednika da se osigurava za sve vreme obavljanja delatnosti posredovanja u prometu s nekretninama. Kod ostala dva zakona se to podrazumeva na taj način što su predvideli dužnost za posrednika da obnavlja obavezno osiguranje.

10. Do sada je bilo reči o preduzetniku i privrednom društvu kao posrednicima. Ti subjekti postali su predmet teorijskog objašnjenja u pravu obaveznog osiguranja.⁵⁴ Pošlo se od konstatacije da je doneto više zakona u kojima je uvedeno obavezno osiguranje, a da su u tim zakonima adresati obaveznog osiguranja

⁴⁹ Zakon o posredovanju u prometu nekretnina – ZOPHr, *Narodne novine RH*, br. 107/2007, 144/2012, 14/2014 i 32/2019, čl. 5 st. 1.

⁵⁰ Zakon o posredovanju u prometu nepokretnosti – ZOPRS, *Službeni glasnik Republike Srpske*, br. 99/2020, čl. 6.

⁵¹ ZOPRS, čl. 6 st. 1.

⁵² ZOPRS, čl. 6 st. 4.

⁵³ Zakon o prometu nekretnina – ZOPBiH, *Službene novine Federacije BiH*, br. 75/2021, čl. 5 st. 1.

⁵⁴ Prof. dr Slobodan Jovanović, „Institucionalno regulisanje osiguranja davalaca usluga u Evropskoj uniji i Republici Srbiji“, *Zbornik Udruženja za pravo osiguranja Srbije*, 2012, 257.

preduzetnici i pravna lica, ovde privredna društva. Objašnjenje je preciziralo – ako je u pitanju preduzetnik kao adresat obaveznog osiguranja u zakonu, onda treba zaključiti da se radi o osiguranju od profesionalne odgovornosti, a ako je u pitanju pravno lice kao adresat obaveznog osiguranja u zakonu, onda treba zaključiti da se radi o osiguranju od poslovne odgovornosti. To teorijsko objašnjenje izloženo je pre donošenja ZOP-a, ali se može primeniti na adresate obaveznog osiguranja u ZOP-u, odnosno na preduzetnika i privredno društvo kao pravno lice.

11. ZOP je propisao imperativnim normama da je posrednik dužan da vodi evidenciju o svom poslovanju, uz propisano preciziranje sadržaja te evidencije. Iz tih zakonskih normi Kompanija „Dunav osiguranje“ a. d. o. kreativno je donela Odluku o Uslovima za osiguranje profesionalne odgovornosti posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti (u daljem tekstu: Posebni uslovi). Posebni uslovi su predvideli obaveznu kontrolu Evidencije o posredovanju svog osiguranika – posrednika.⁵⁵ Prema čl. 11 st. 1 Posebnih uslova, osiguranik je obavezan da osiguravaču prilikom zaključenja ugovora o osiguranju dostavi Evidenciju o posredovanju za sve važeće ugovore o posredovanju. Prema čl. 11 st. 2 Posebnih uslova, osiguranik je u toku trajanja osiguranja dužan da osiguravaču mesečno dostavlja ažuriranu Evidenciju o posredovanju koju vodi u skladu sa Zakonom o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti. To se može bolje razumeti ako se ima u vidu da je pre donošenja ZOP-a ugovor o posredovanju bio konsensualan, odnosno mogao se dokazivati konkludentnom radnjom.⁵⁶ Stupanjem na snagu ZOP-a taj ugovor je postao formalan, a vreme konsensualnosti ugovora o posredovanju u Republici Srbiji je prošlo vreme. Dakle, Kompanija „Dunav osiguranje“ a. d. o. je putem Posebnih uslova od posrednika – osiguranika zahtevala uvid u dotadašnje i tekuće poslovanje sa posredovanjem u prometu i zakupu nepokretnosti. Takav pristup osiguranju posrednika svakako treba pohvaliti.

Zaključci

1) Donošenjem Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti uveden je red u oblast posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti prema evropskim standardima, što doprinosi razvoju tržišta nepokretnosti u Republici Srbiji. Prvi put u Republici Srbiji zakon je konstituisao posrednika kao delatnost i time je podignut kvalitet posredničkih usluga, kako za kupce tako i za prodavce nepokretnosti, bez obzira na to da li se radilo o fizičkom ili pravnom licu. Publikovanjem Registra posrednika na internet stranici ministarstva za trgovinu pružena je

⁵⁵ Uslovi za osiguranje profesionalne odgovornosti posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti – Posebni uslovi, *Službeni list Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o.*, Sl. 19/15 od 7. 4. 2015, čl. 11.

⁵⁶ Prof. dr Ivica Jankovec, *Privredno pravo*, 1981, 377.

podrška legalnom poslovanju, suzbijanju sive ekonomije i jačanju konkurencije u oblasti posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti.

2) Propisivanjem pri registraciji posrednika obaveznog osiguranja od odgovornosti za štetu koja bi mogla biti pričinjena nalogodavcu u izvršavanju ugovora o posredovanju zakonodavac u Republici Srbiji je značajno poboljšao pravnu sigurnost u prometu i zakupu nepokretnosti.

3) Predlaže se noveliranje čl. 13 st. 1 Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti. Jedan od načina za noveliranje čl. 13 st. 1 ZOP-a mogao bi da glasi da posrednik za sve vreme obavljanja posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti mora da poseduje polis obaveznog osiguranja od odgovornosti za štetu prouzrokovanu nalogodavcu ili trećem licu, koja bi mogla da nastane u izvršavanju ugovora o posredovanju, te da je redovno obnavlja. Kao i do sada, u čl. 13 st. 2 ZOP-a bile bi izložene minimalne sume osiguranja po jednom osiguranom slučaju i minimalna suma osiguranja za sve odštetne zahteve u jednoj godini osiguranja.

Literatura

- Čurković, M., *Osiguranje od izvanugovorne i ugovorne (profesionalne) odgovornosti*, Zagreb, februar 2015, 249.
- Hiber, D., „Predugovor obezbeđen kaparom kod ugovora o prometu nepokretnosti u pravu Srbije“, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, br. 3/2018, 58.
- Ivanjko, Š., „Posrednici u osiguranju u pravu Republike Slovenije, Hrvatske i Federacije BiH“, *Osiguranje* br. 5/2005, 84.
- Jankovec, I., *Privredno pravo*, 1981, 377.
- Jerković, S., „Zaključivanje ugovora o prometu nepokretnosti preko agencije“, *Pravni život* br. 9-10/1993, 935.
- Jovanović, S., „Institucionalno regulisanje osiguranja davalaca usluga u Evropskoj uniji i Republici Srbiji“, *Zbornik Udruženja za pravo osiguranja Srbije*, 2012, 257.
- Ministarstvo za trgovinu, turizam i telekomunikacije: „Registar u elektronskom obliku“, www.mtt.gov.rs
- Orlić, M., „Zakup“, u *Komentar Zakona o obligacionim odnosima* (Gl. urednik Prof. dr S. Perović), 1995, 1034.
- Pravilnik o stručnom ispitu za posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti, sa Programom polaganja stručnog ispita za obavljanje poslova posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, 75/2014, 39/2017, 78/2018 i 98/2020.
- Pravilnik o Registru posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 75/2014, 88/2018 i 105/2020.

- Pravilnik o evidenciji o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 75/2014.
- Sektor za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja Narodne banke Srbije, „Obavezna osiguranja u Republici Srbiji“, Beograd, jun 2021, 7, <https://www.nbs.rs/sr/finansijske-institucije/osiguranje>
- Sentenca iz presude Vrhovnog kasacionog suda Rev. 1137/2020 od 22.10.2020. godine, utvrđena na sednici Građanskog odeljenja od 7. decembra 2021. godine, <https://www.vk.sud.rs/sr-lat/rev-11372020-31233>
- Službeno obrazložene Predloga zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, otvorenavlada.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2, čl. 13, str. 11.
- Uslovi za osiguranje profesionalne odgovornosti posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti Kompanije „Dunav osiguranje“ a.d.o., *Službeni list Kompanije*, Sl. 19/15 od 07.04.2015.
- Ustav Republike Srbije, *Službeni glasnik RS*, br. 98/2006, 115/2021 i 16/2022.
- Velimirović, M., „Ugovor o posredovanju“ u *Enciklopediji imovinskog prava i prava udruženog rada*, 1978, 560.
- Vukotić, Đ., „Pružanje pravnih usluga na tržištu nekretnina“, *Pravni život* br. 9-10/1993, 926.
- Zakon o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, 95/2013, 41/2018 i 91/2019.
- Zakon o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma, *Službeni glasnik RS*, br. 113/2017, 91/2019 i 153/2020.
- Zakon o prometu nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 93/2014, 121/2014 i 6/2015.
- Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti, *Službeni glasnik RS*, br. 108/2016 i 113/2017-dr. zakon.
- Zakon o opštem upravnom postupku, *Službeni glasnik RS*, br. 18/2016 i 95/2018-Autentično tumačenje.
- Zakon o nepremičninskom posredovanju, *Uradni list RS*, br. 42/2003, 21/2006-Odluka US, 47/2006, 50/2006-dr. zakon, 72/2006-službeni prečišćeni tekst, 49/2011 i 47/2019.
- Zakon o posredovanju u prometu nekretnina, *Narodne novine*, br. 107/2007, 144/2012, 14/2014 i 32/2019.
- Zakon o posredovanju u prometu nepokretnosti Republike Srpske, *Službeni glasnik Republike Srpske*, br. 99/2020.
- Zakon o posredovanju u prometu nekretnina, *Službene novine Federacije BiH*, br. 75/2021.

Slobodan N. Ilijić, LL.M.¹

SOME ISSUES OF MANDATORY INSURANCE OF PROPERTY SALES AND LEASE AGENTS

PROFESSIONAL PAPER

Abstract

The author considers the activity of agency in the sale and lease of real property and the mandatory insurance of agents. This activity was introduced into the legal system of the Republic of Serbia for the first time under the Law on Agency in Real Property Sales and Lease (ZOP). The new activity was perfected within the legal system by introducing changes in the requirements for registration in the Register of Agents. The improvement of the activity lasted from November 2013, when the ZOP was adopted, until January 2020, when the last amendment to the ZOP began to be applied. One of the stipulated requirements for registration into the Register of Agents provided for the submission of a valid insurance contract concluded in accordance with Article 13 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease. By making a connection between the provisions of the ZOP on mandatory insurance and the Official Explication under Law on Agency in Real Property Sales and Lease, the author established that the provisions of the Law did not give a clear answer to an agent whether he had to renew a valid insurance contract after having done the registration. The author tries to overcome the stated ambiguity of the provisions of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease by proposing, in the conclusions, a wording that corresponds to the comparative legal solutions on the mandatory insurance of property sales and lease agents.

Keywords: *law, agent, sale and lease of real property, register of agents, mandatory insurance*

¹ Member of the Presidency of the Association of Lawyers of Serbia
Paper received on September 1, 2022
Paper accepted on February 2, 2023

Introduction

The Law on Agency in Real Property Sales and Lease was adopted in 2013². In the time span from November 2013 to January 2020, the Law on Agency in Real Property Sales and Lease perfected the new activity of agency in real property sales and lease by tightening the conditions for registration in the Register of Agents. Despite the changes in the Law on Agency in Real Property Sales and Lease regarding the requirements for registration in the Register of Agents, the second requirement for such registration – a valid insurance contract – has not changed from 2013 until today. The official explanation of the Draft Law on Agency in Real Property Sales and Lease announced the introduction of mandatory insurance for each and every moment of the agent's business. The provisions of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease clearly stipulate that, in the course of registration, the applicant has to legitimize himself by a valid insurance contract in order to obtain a status of an agent, but it is not clear whether after acquiring such a status, the agent needs to renew the insurance contract.

I. Emergence of Real Property Sales Agency Service Providers in SFRY

The emergence of real property agency service providers was noticed in the SFRY at the end of the 20th century. According to some opinions, they appeared spontaneously in Slovenia, Croatia and BiH in the 90s of the 20th century.³ At the same time, they also appeared in Serbia, where they were referred to as real property agency, private broker registered as a real property agency, real property sales enterprise, etc.⁴ The key event for the emergence of agency service providers in real property transactions occurred with the transition of the majority of apartments from social ownership to private ownership, as well as with only partial restitution of land, which increased the disposal intensity of real property.⁵ After such developments, the awareness and political will gradually matured in the then already independent states of the former republics of the SFRY, as regards the regulation of the real property

² The Law on Agency in Real Property Sales and Lease – ZOP, *Official Gazette of the RS*, nos. 95/2013, 41/2018 and 91/2019

³ Prof. Šime Ivanjko, PhD: "Insurance intermediaries in the law of the Republic of Slovenia, Croatia and the Federation of Bosnia and Herzegovina", *Insurance* no. 5/2005, 84; Prof. Marijan Čurković, PhD: *Osiguranje od izvanugovorne i ugovorne (profesionalne) odgovornosti*, Zagreb, 2015, 249

⁴ Slavica Jerković, director of "Stankom" bureau: "Conclusion of contracts on real estate sales through an agency", *Pravni život* no. 9-10/1993, 935; Đorđe Vukotić, lawyer: "Providing legal services on the real estate market", *Pravni život* no. 9-10/1993, 926 et all.

⁵ Ibidem

transactions by a special law and the introduction of mandatory insurance of agents, following the example of developed economies. Just before the adoption of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease in the Republic of Serbia, it was estimated that the realized annual turnover of real property was worth three billion euros and that the value of unpaid taxes was between 600 million and two billion dinars.⁶ These data triggered the adoption of ZOP. In the first decade of the 21st century, the republics of the former SFRY commonly introduced, by law, the activity of agency in real property transactions and the mandatory insurance of agents.

II. Introduction of Agency in Real Property Sales and Lease into Legal System of the Republic of Serbia

1. Basic requirements for the introduction of this activity into the legal system of the Republic of Serbia were foreseen under the 2013 Law on Agency in Real Property Sales and Lease. However, in 2017, those basic requirements became inadequate, since the new Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism was adopted.⁷ The Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism expressly provided for an agent in the sales and lease of real property as one of the direct obligees of that law. For the purpose of achieving the legislative and legal compliance of the ZOP with the Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism, the 2018 Amendment to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease was adopted.⁸ In the following year, 2019, the amendment to the Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism was adopted.⁹ For achieving the legislative and legal compliance of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease with the 2019 Amendment to the Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism, the 2019 Amendment to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease was adopted.¹⁰ The 2018 Law on Agency in Real Property Sales and Lease Amendment and the 2019 Law on Agency in Real Property Sales and Lease Amendment have one common trait - they both relate only to the issues of registration of real property sales and lease agents.

⁶ Data stated in the Official Explication of the Draft Law on Agency in Real Property Sales and Lease, *otvorenavlada.RS/PZ-nepokretnosti084-lat-doc-2*, accessed on 28th July 2022.

⁷ Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism, *Official Gazette of the RS*, No. 113/2017

⁸ The Law on Amendments to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease – Amendment to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease (ZOP) of 2018, *Official Gazette of the RS*, no. 41/2018.

⁹ Law on Amendments to the Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism of 2019, *Official Gazette of the RS*, no. 91/2019.

¹⁰ The Law on Amendments to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease of 2019, *Official Gazette of the RS*, no. 91/2019.

2. The gradual introduction of the activity of agency into the legal system of the Republic of Serbia was made possible by the legislative and legal technique, which was used in the legislation in the second decade of the XXI century. Namely, the 2013 Law on Agency in Real Property Sales and Lease from entered into effect on the 8 November 2013 but, in the transitional and final provisions, it prescribed two deadlines for postponing the implementation of particular articles.¹¹ The first deadline referred to the Article 11 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease and provided that the Article was to be applied starting from the twelfth month of the date of entry into force of the Law. That meant that the implementation of the Article 11 of the ZOP was postponed for the period after November 9, 2014. The subject-matter of the Article 11 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease was the organization and passing of a professional examination by an individual who was interested in working with an entity for real property sales and lease. The second deadline referred to the Articles 4-10 and the Article 13 of the ZOP and provided that the relevant group of articles should apply starting from the eighteenth month as of the date of entry into force of the Law. That meant that the implementation of the Articles 4-10 and the Article 13 of the ZOP was postponed for the period after 9 May 2015. The group of Articles 4-10 of the ZOP regulated four requirements for registration in the Register of Agents and the Article 13 of the ZOP regulated only one requirement for registration in the Register of Agents. In other words, if the deadlines for the application of provisions under the 2018 Amendment to the ZOP and from the 2019 Amendment to the ZOP are added to the stated deadlines for the postponed implementation under the standard wording of the ZOP, it follows that the valid text of the provisions of the ZOP has begun to apply from January 1, 2020. Therefore, the introduction of the new activity of real property sales and lease agency into the legal system of the Republic of Serbia was realized gradually, by amending the Law on Agency in Real Property Sales and Lease in the time interval 2013-2020.¹²

3. The gradual introduction of agency activities aimed at introducing the requirements for registration into the Register of Agents (Register). By entering into the Register, the applicant acquired the status of an agent.¹³ The Law on Agency in Real Property Sales and Lease prescribed that the Register in written and electronic form is maintained by the Ministry of Trade.¹⁴ In the introductory articles of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease, the previous legal issue of the registration

¹¹ ZOP, Art. 36

¹² For greater details on the legal institute of lease, please check the Assistant Professor Miodrag Orlić, PhD: "Lease", in the *Commentary to the Law on Contracts and Torts* (editor in chief, Prof S. Perović, PhD), 1995, 1034

¹³ ZOP, Art. 4 in connection with Art. 5

¹⁴ ZOP, Art. 3 item 3.

of agents was resolved – it was defined who could acquire the status of an agent by registering into the Register. Out of numerous entities, the editor of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease singled out a business company and an entrepreneur as applicants who could acquire the status of an agent. In this way, the Law on Agency in Real Property Sales and Lease established the main legal rule regarding the registration of agents. The legal rule read: The agent shall be a business company, that is, an entrepreneur with headquarters in the Republic of Serbia and registered in the Register.¹⁵

4. Several prohibitions were derived from the main legal rule of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease, relating to the unauthorized performance of agency in the sale and lease of real property. First, the ZOP prohibited an entity or individual that have not been not registered in the Register to carry out the agency business.¹⁶ Moreover, the Law prohibited an individual who has not passed a professional exam to perform agency work with an agent.¹⁷ Finally, the ZOP prohibited an individual who has passed a professional exam to simultaneously perform agency activities for two or more agents, i. e. services related to the work that is the subject-matter of agency, as well as to carry out other activities aimed at connecting persons for the purpose of sales and lease of real property, except with the written consent of all intermediaries participating in the business and provided the ordering parties and the persons who will eventually conclude the business with them have been informed of it.¹⁸ At the end of the Chapter on the introduction of agency in the legal system of the Republic of Serbia, it should be noted that the pending legal issue as regards the possible actors who could engage in agency business was thus resolved and the main legal rule of the ZOP was established – the agent shall be either a company or an entrepreneur, headquartered in the Republic of Serbia and registered into the Register.

5. The main legal rule under the Law on Agency in Real Property Sales and Lease was accepted in the court practice, as well. For example, in one of its sentences adopted after the entry into force of the Law, the Supreme Court of Cassation expressed their view that the necessary requirement for the legitimate performance of real property sales and lease agency activity and the entitlement to an agency fee was that an individual or an entity practicing that activity were registered in the Register.¹⁹

¹⁵ ZOP, art. 3 point 2

¹⁶ ZOP, Art. 12 paragraph 1

¹⁷ ZOP, Art. 12 paragraph 2

¹⁸ ZOP, Art. 12 paragraph 3

¹⁹ The sentence from the judgment of the Supreme Court of Cassation Rev. 1137/2020 of 22. 10. 2020, determined at the session of the Civil Department of the Supreme Court of Cassation of 07 April 2021.

III. Explanation of Legal Terms

1. Law on Agency in Real Property Sales and Lease (ZOP) is a short law comprising only 37 Articles, so the terms used in the Law were not defined. Among the terms used in the Law on Agency in Real Property Sales and Lease is the term real property. The parent law for defining the concept of immovable property is the Law on Real Property Sales (ZPN).²⁰ The ZPN provided that the immovable property included land (agricultural, construction, forests and forest land), buildings (business, residential, residential-business, economic, etc.) and other construction facilities as well as special parts of buildings (apartments, business premises, garages and garage spaces) where there might be a separate title.²¹ The concept of immovable property under the Law on Real Property Appraisers is in agreement with the mentioned term.²² Therefore, from the point of view of the ZOP, the meaning of the term immovable property should not be disputed.

2. The concept of real property is also related to a legal phrase – sales of real property – mentioned a few times in the ZOP. According to one opinion, the sales of real property is considered an expression that indicates the transfer (transition) of subjective civil rights or powers from one subject to another.²³ The author of this paper agrees with the stated opinion, which was presented on a completely different occasion. Therefore, the solutions of ZOP might be understood if the phrase *real property sales* was accepted to mean what has been said.

IV. Registration of Agents for Sales and Lease of Real Property

1. In the period 2013–2020, the requirements for registration in the Register were altered. It was important to fulfil the requirements for registration in the Register, having in mind the fact that the Ministry of Trade registered an agent for an unlimited period of time or as long as they performed the agency activities or until they were removed from the Register. On the day of the adoption of the Decision on entry into the Register (the day of adoption of the decision is considered the day of entry into the Register), the agent could start practising agency in the sales and lease of real property.²⁴

²⁰ Law on Real Property Sales – ZPN, *Official Gazette of the RS*, nos. 93/2014, 121/2014 and 6/2015

²¹ ZPN, Article 1 paragraph 2

²² Law on Real Property Appraisers, *Official Gazette of the RS*, nos. 108/2016 113/2017-as amended, Art. 2 item 1

²³ Prof. Dragor Hiber, PhD: "Pre-contract secured by down payment in real estate contracts in Serbian law", *Annals of the Faculty of Law in Belgrade*, No. 3/2018 58, footnote 1

²⁴ ZOP, Art. 4 pp. 2

2. There are five requirements for registration, set under five items.²⁵ The ZOP stipulated as a **first requirement** that the applicant nominated at least one individual who previously had passed the professional exam and was full-time employee of the applicant. The Minister of Trade prescribed in the general deed by-law the program of passing the professional exam and the organization of the professional exam was foreseen as an integral part of that program.²⁶ The program for passing the professional exam is a respective program. **The second requirement** for registration in the Register implied that the applicant had to attach a valid insurance contract concluded in accordance with the Article 13 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease.²⁷ According to the Law on Agency in Real Property Sales and Lease, **the third requirement** for registration in the Register referred to evidence that the applicant possessed a suitable business premises in accordance with the Article 14 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease. In **the fourth requirement** for registration in the Law on Agency in Real Property Sales and Lease Register, it was foreseen that the applicant should, in their request, answer the questions about whether the applicant had ever been sentenced for a misdemeanor based on the Law on Agency in Real Property Sales and Lease and whether any protective measure had been imposed on him on the same basis.

3. Fifth requirement comprised several special requirements and specific obligations and included clearly requested answers to inquiries which the Ministry of Trade collected for the Registry in written form. The fifth requirement asked the applicant to indicate the positions of the person who runs the company and who runs the agency business, with the fact that such person could be the founder, that is, the owner, the actual owner, associate, member of the management body of the company and the representative of the company. The applicant was asked to name, among their employees, an individual or individuals who passed the professional exam. When it comes to the applicant – the entrepreneur – the fifth requirement stipulated that an individual be named in the application to whom the applicant entrusted the management of the business as a person capable of doing the business. A special fifth requirement included answering the question with regard to the named parties whether any of them had been convicted of a criminal offense in the Republic of Serbia or in a foreign country. Moreover, the fifth requirement stipulated that the applicant needed to answer the questions whether any of the named persons seriously violated regulations or repeated violations of regulations on prevention of money laundering and financing of terrorism. Finally, within the

²⁵ ZOP, Art. 5

²⁶ Rulebook on the professional exam for brokers in traffic and real estate leasing, with the Program for passing the professional exam for the performance of brokerage in traffic and real estate leasing, *Official Gazette of the RS*, No. 75/2014, 39/2017, 70/2018 and 98/2020

²⁷ ZOP, Article 5 para. 1, item 3

fifth condition, the Law provided for an answer to the question of whether any of the appointed persons were banned from performing the main activity as well as whether the responsible person in the legal entity was prohibited from performing the main activity. Therefore, the ZOP has foreseen justifiably strict conditions for the registration of agents.

4. The registration of agents included the application of the powers under the ZOP in connection with the Law on General Administrative Procedure.²⁸ By conducting the registration procedure, the Ministry of Trade was authorized to assess the regularity and legality of the application submitted by the person who, according to the ZOP, was eligible of acquiring the status of an agent. Evaluating the submitted application, the Ministry would encounter a situation where it would consider the application incomplete, for example, because the Requester could not obtain proof of the criminal record of the entrepreneur or the responsible person in the legal entity or the real owner of the company in the Republic of Serbia or abroad. In such a case, the ZOP stipulated the obligation for that applicant to subsequently submit a statement under criminal and material responsibility, with which they would be answering the question of whether they had ever been convicted and whether they were members of any organized criminal group.²⁹ Therefore, the Law on Agency in Real Property Sales and Lease prescribed that the procedure for the registration of agents is completed before the Minister of Trade either by rejecting the application for registration in the Register or by accepting the application and issuing a Decision on registration.³⁰ If the procedure based on the applicant's application ended up with a negative that is the rejecting decision, the dissatisfied applicant could initiate an administrative dispute.³¹

5. The registration of agents is based on one of the key powers of the Ministry of Trade to publish the Register on the website of the Ministry. On this occasion, it should be recalled that the ZOP expressly stipulated that the Register was publicly accessible and freely available to all persons without restrictions.³² Such right and obligation of state administration bodies according to the ZOP arose from the constitutional right of citizens to be informed.³³ The author of this paper reviewed the published Register in electronic form.³⁴ According to the registration numbers, the Register included more than 1,000 agents, but it was obvious that numerous

²⁸ Law on General Administrative Procedure - ZUP, *Official Gazette of the RS*, nos. 16/2016 and 95/2018 – authentic interpretation.

²⁹ ZOP, Art. 5 para. 3

³⁰ ZOP, Art. 4

³¹ ZOP, Art. 10 pp. 3

³² ZOP, Art. 7

³³ Constitution of the Republic of Serbia, *Official Gazette of the RS*, 98/2006, 115/2021 and 16/2006, art. 51

³⁴ The website of the Ministry of Trade, Tourism and Telecommunications with the Register of Intermediaries, www.mtt.gov.rs, accessed on 31. 7. 2022.

agents had previously been deleted. The Register in electronic form comprised the following sections: serial number, type of agent, name and address, branch address, name and surname of the entrepreneur or company name, telephone and electronic address, website address, Taxpayer's no and registration no. In the opinion of the author of this paper, the Register in electronic form lacked a column, for each agent, on the existence or non-existence of another requirement for registration into the Register, that is, on the existence or non-existence of a valid insurance contract in accordance with the Article 13 of the ZOP. Every client, an ordering party, would be interested in this free information before concluding an agency agreement with an agent and during the contractual relationship.³⁵

6. The registration of agents includes two important legal institutes. **First**, the ZOP regulated the institution of deleting agents from the Register.³⁶ In five items, the ZOP prescribed the reasons for deleting agents from the Register. The Decision on Deletion from the Register is made by the Minister of Trade on the basis of data obtained from public records and data determined in the supervision procedure (administrative and inspection).³⁷ The Decision of the Minister of Trade is final and the agent can initiate an administrative dispute against that decision.³⁸ The first reason for deleting an agent from the Register envisaged a situation in which the agent ceased to fulfill one of the five requirements prescribed for entry into the Register.³⁹ Since the valid insurance contract concluded in accordance with the Article 13 of the ZOP was one of the requirements for entry into the Register, the mere absence of that condition after registration would be the reason for deleting the agent from the Register. The Ministry of Trade, through the administrative supervision of a particular agent, and the market inspector, during the inspection of the agent's business premises, are entitled to ask the agent at any time to inspect a valid insurance contract concluded in accordance with the Article 13 of the ZOP. If, during the supervision, it is determined that, for example, the period for which the specific insurance contract was concluded has expired or if the contracted insurance is inconsistent with the Article 13 of the ZOP, the market inspector shall state through the record that the agent does not have a valid insurance contract concluded in accordance with the Article 13 of the ZOP. The end of such administrative procedure is well known. The requirement for deletion from the Register is thus fulfilled regardless of the fact that, at the moment of acquiring the status, the agent had maintained a concluded insurance contract in accordance with the Article 13 of the ZOP. In this case,

³⁵ For more detail, see Prof. Mihailo Velimirović, PhD: "Agreement on Mediation", *Encyclopaedia of property law and collective labor law*, 1978, 560

³⁶ ZOP, Art. 10 para. 1, 2 and 3

³⁷ ZOP, Art. 10 para. 2

³⁸ ZOP, Art. 10 para. 3

³⁹ ZOP, Art. 10, para. 1 item 1

the Minister of Trade is authorized to issue a decision on deleting agents from the Register. The client, the ordering party can not see from the electronic Register that the administrative or inspection supervision had been carried out over him, because there is no section in the electronic Register on the existence or non-existence of mandatory insurance of an agent. Hence, the ZOP should explicitly and clearly prescribe the agent's obligation to renew the insurance contract, given that a clear and explicit obligation of the agent has not been yet provided for in the ZOP. **Second**, the ZOP stipulated the obligation of agents to keep records of agency.⁴⁰ According to the imperative norms of the ZOP, such record included data on agency contracts under the Article 15 of the ZOP, data on subagency contracts under the Article 29 of the ZOP, especially data on the ordering party, the real property whose sale or lease is the subject of the agency as well as on the outcome of the agency and the agency fee.⁴¹ In the general deed by-law, the records that the agent is obliged to keep permanently are taken over from the ZOP.⁴² However, the agent's mandatory records do not mention a valid insurance contract referred to under the Article 5 para. 1 item 2 of the ZOP, nor a valid insurance contract under the Article 13 of the ZOP. This practically means that the legally prescribed records do not allow the market inspector to inspect the state of the agent's mandatory insurance contract in the agent's business premises, which hinders the effectiveness of supervision (administrative and inspection) over the agent's business and the obligation to be covered at all times by mandatory liability insurance contract against damages inflicted upon third ordering party.

V. Mandatory Insurance of Agents in Real Property Sales and Lease

1. Prescribing that the condition for carrying out agency is registration in the Register, and that one of the conditions is to submit a valid liability insurance contract with the request, in addition to other evidence, concluded in all respects according to Art. 13. of ZOP (with legally defined minimum insurance sums and an insurance company headquartered in the Republic of Serbia) indicates the legal obligation of this insurance.

2. On the basis of such prescription of mandatory insurance under the ZOP, the National Bank of Serbia (NBS) presented the legal sources of mandatory insurance in the Republic of Serbia.⁴³ The laws and wording of the relevant articles thereof

⁴⁰ ZOP, Art. 17, para. 1

⁴¹ ZOP, Art. 17, para. 2

⁴² Rulebook on evidence on agents in real property sales and lease – Rulebook no. 2, *Official Gazette of the RS*, no. 75/2014

⁴³ Department for Supervision of Insurance Activities of the National Bank of Serbia: "Mandatory Insurance in the Republic of Serbia", June 2021, pp. 7.

that contained provisions on mandatory insurance under the laws of the Republic of Serbia as well as the mandatory insurance wordings were tabulary presented on the NBS website, in the section Other information, under the heading Mandatory Insurance in the Republic of Serbia.⁴⁴ This presentation of the NBS includes the Law on Agency in Real Property Sales and Lease and Rulebook no. 1.⁴⁵

3. However, the original conception of the Ministry of Trade in relation to the mandatory insurance of agents was set forth in the Official Explication of the Law on Real Property Sales and Lease.⁴⁶ Precisely the part of the concept that related to the issues of mandatory insurance of agents was contained in the subtitle – Explication of basic legal institutes and individual solutions. In that subtitle, the following was said for the Article 13 of the ZOP: “the agent shall at all times maintain a valid liability insurance contract against any damages that he could inflict upon the ordering party by violating the contractual obligations assumed under the agency agreement, which represents a complete novelty in the legal regulation in the area of real property sales and lease”.⁴⁷ The concept of the Ministry regarding mandatory insurance was based on the obligation of agent to be covered by a valid insurance contract at all times during the conduct of their business. The legal provisions on mandatory insurance under the ZOP left the original conception of the Ministry and did not explicitly prescribe that the agent must have an insurance contract at all times of conduct of his business with the agency for real property sales and lease.

4. Insurance against liability for damage was set out in two articles of the ZOP. The Article 5, para. 1, item, 2 of the ZOP stipulates that the valid insurance contract shall be concluded in accordance with the Article 13 of the ZOP. The wording meant that the applicant should legitimize himself in the process of registration into the Register with a copy of a valid insurance contract that has been concluded in accordance with the mentioned Article. Such agreement allowed the applicant to prove to the Ministry of Commerce that he had met the relevant registration requirement and allow him to obtain the status of an agent. The second Article that commented on insurance is the Article 13 of the ZOP. The Art. 13 of the ZOP provided that the agent was obliged to maintain a valid insurance contract with an insurance company headquartered in the territory of the Republic of Serbia, on liability insurance against damage that could be incurred to the principal due to non-fulfillment of

⁴⁴ <https://www.nbs.rs/sr/finansijse-institucije/osiguranje> – assessed on 27.7. 2022.

⁴⁵ Rulebook on Register of Agents in Real Property Sales and Lease - Rulebook no. 1, *Official Gazette of the RS*, nos. 75/2014, 88/2018 and 105/2020

⁴⁶ Official Explanation of the Draft Law on Real Property Agency and Lease, Subheading – Explanation of Basic Legal Institutes and Individual Solutions, otvorenavlada.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2, art. 13, pp. 11

⁴⁷ Leasing, Subheading - Explanation of Basic Legal Institutes and Individual Solutions, opengovernment.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2, Article 13, page 11.

contractual obligations under the Article 15 of the ZOP, as well as the obligations under the Article 16 of the ZOP. The Article 13, para. 2 of the ZOP stipulated that the minimum amount for the damage that the agent could cause to the ordering party by carrying out his agency activity amounted to a minimum of 15,000 euros in dinar equivalent any one occurrence, that is a total of at least 45,000 euros in dinar equivalent for all claims in one year of insurance. It seems that the mentioned wordings of the Article 13 determine the content of the insurance contract without which such a contract would not be legally valid. By insight into positive laws from the immediate environment, which regulate the matter of agency in real property transactions, it can be concluded that the mandatory insurance of agents is regulated and ensures that the agent regularly renews his insurance contract.

5. Almost a decade before the adoption of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease, the mandatory insurance of agents in the Republic of Slovenia was regulated by law. The Law on Real Property Agency in Slovenia provided for mandatory insurance as follows: before starting an agency activity in property brokerage, the agent must possess an insurance cover and all time during the execution of the real property agency, the agent must be insured against liability for damages that could be caused to the ordering party or any third party due to the violation of the contract of agency on the territory of the Republic of Slovenia.⁴⁸ The Slovenian ZNP stipulated that the agent was obliged to be insured for the entire period of the agency in real property transactions as well as regularly renew the insurance contract.

6. The Croatian Law on Real Property Agency is characterized by the following norm: a real property sales agent (hereinafter referred to as an agent) is obliged to insure and renew liability insurance cover with an insurer in the Republic of Croatia against any damage that could be inflicted upon an ordering party or any third parties by performing the agency activity.⁴⁹ The ZOPHr stipulates the duty of the agent to take out and renew an insurance coverage against liability for damages inflicted to the ordering or a third party out of the agency activity. ZOPHr was adopted almost seven years before the ZOP.

7. Mandatory insurance is provided for in the Law on Real Property Agency of the Republic Srpska.⁵⁰ According to ZOPRS, the agent is obliged to take out an insurance coverage against damage that could be caused to the client or third parties by performing the agency activity, with an insurance company based in the Republic of Bosnia and Herzegovina.⁵¹ The mediator is obliged to have a valid insurance policy

⁴⁸ Law on Real Estate Brokerage – ZNPosr, *Official Gazette of the RS*, no. 42/2003, 21/2006 – Decision of the US, 47/2006, 50/2006 – other laws, 72/2006 - official revised text, 49/2011 and 47/2019, Article 6 paragraph 1

⁴⁹ Law on Real Estate Brokerage – ZOPHr, *Official Gazette of the Republic of Croatia*, No. 107/2007, 144/2012, 14/2014 and 32/2019, Art. 5 paragraph 1

⁵⁰ Law on Real Estate Mediation – ZOPRS, *Official Gazette of the Republic of Srpska*, No. 99/2020, Article 6

⁵¹ ZOPRS, Article 6 paragraph 1

during the performance of agency activities in real property transactions.⁵² Given that the ZOPRS was adopted after the Serbian Law on Agency in Real Property Sales and Lease, two obligations of agents should be pointed out. According to the first legal obligation, the agent must hold an insurance coverage and according to the second legal obligation, the agent must maintain an insurance policy for the entire time of performing the activity of agency in real property transactions.

8. The Federation of Bosnia and Herzegovina passed the Law on Agency in Real Property Sales. The Law stipulates that the agent is obliged to obtain and renew liability insurance with an insurance company in BiH, against a damage that could be caused to the ordering or a third party by performing the agency activity. It ensues⁵³ from the ZOPBiH that the agent is obliged to be insured and to renew the mandatory liability insurance.

9. The previous four laws on the subject of agency in real property transactions indicate a tendency to regulate the mandatory insurance of agents in accordance with the insurance law. First of all, from the aforementioned four laws, it ensues that mandatory norms of all of them stipulate that the agent must be explicitly insured. In the provisions on mandatory insurance, the Slovenian ZNPosr and ZOPRS emphasize the obligation of agents to get insurance cover for the entire period of performing the agency in real property transactions. With this regard, the other two laws foresee the obligation for the agent to renew the mandatory insurance.

10. So far, we have talked about the entrepreneur and the company as agents. Those subjects became the topic of theoretical explanation in the law of mandatory insurance.⁵⁴ The starting point was the observation that several laws were passed under which mandatory insurance was introduced and that the laws deemed the addressees of mandatory insurance as entrepreneurs and legal entities and/or companies (hereunder). The explanation specified the following: if an entrepreneur is the addressee of mandatory insurance under the law, it should be concluded that it is about professional liability insurance and if a legal entity is the addressee of mandatory insurance under the law, it should be concluded that it is insurance against professional liability. Such theoretical explanation was presented before the adoption of the ZOP, but it could be applied to the addressees of mandatory insurance in the ZOP, that is, to entrepreneurs and companies as legal entities.

11. Under its imperative norms, the ZOP prescribed that an agent was obliged to keep records of his business and/or regulated the exact specification of their contents. The Special Terms and Conditions for Liability Insurance of Real Property

⁵² ZOPRS, art. 6 para. 4

⁵³ Law on Real Property Transactions – ZOPBiH, *Official Gazette of the Federation of BiH*, no. 75/2021, Art. 5 para. 1

⁵⁴ Prof. dr Slobodan Jovanović: "Institutional regulation of insurance of service providers in the European Union and the Republic of Serbia", *Proceedings of the Association for Insurance Law of Serbia*, 2012, 257

Sales and Lease Agents of Dunav Insurance Company ado (Special Terms and Conditions) were creatively derived from these legal norms. The Special Terms and Conditions provided for the mandatory control of the Records on agency activity of the insured - the agent.⁵⁵ According to the Art.11 para 1 of the Special Terms and Conditions, the insured shall submit to the Insurer, when concluding the insurance contract, the Agency Records for all valid agency contracts. According to the Article 11 para 2 of the Special Terms and Conditions, during the period of insurance, the Insured shall submit to the Insurer monthly updated Agency Records, which he keeps in accordance with the Law on Agency in Real Property Sales and Lease. This can better be understood if it is taken into account that before the adoption of the ZOP, the agency agreement was consensual, that is, its existence could have been proved by a conclusive action.⁵⁶ With the entry into force of the ZOP, that contract became formal and the time of consensus of agency contracts in the Republic of Serbia was behind us. Therefore, under the Special Terms and Conditions, Dunav Insurance Company required the agent, the Insured, to allow an insight into the previous and current agency transactions in real property sales and lease. Such an approach to insurance of agents should certainly be praised.

Conclusions

1) By adopting the Law on Agency in Real Property Sales and Lease, order was introduced in the area of agency in the real property sales and lease, in accordance with the European standards, which contributes to the development of the real property market in the Republic of Serbia. For the first time in the Republic of Serbia, the law constituted an agent as an activity and thus the quality of agency services was upgraded, both for buyers and sellers of real property, regardless of whether it was an individual or an entity. By publishing the Register of Agents on the website of the Ministry of Trade, support was provided to legal business, suppression of the gray economy and strengthening of competition in the area of agency in real property sales and lease.

2) By prescribing mandatory insurance against liability for damage that could be inflicted upon an ordering party in the performance of the agency contract, the legislator in the Republic of Serbia has significantly improved legal certainty in the sale and lease of real property.

3) It is proposed to amend the Article 13, para 1 of the Law on Agency in Real Property Sales and Lease. One of the ways to amend the Article 13 para 1 of the

⁵⁵ Requirements for professional liability insurance of agents in real property sales and lease – Special conditions, *Official Gazette of Dunav insurance company ado*, *Official Gazette* 19/15 of 7. 4. 2015, Art. 11

⁵⁶ Prof. Ivica Jankovec, PhD: *Commercial Law*, 1981, 377

ZOP could read that the mediator must hold a mandatory insurance policy against liability for damage inflicted upon the ordering or a third party, arising out of the performance of the agency contract, for the entire period of agency in real property sales or lease and that he must renew such coverage regularly. As before, in the Article 13 para 2 of the ZOP, the minimum sums insured any one occurrence and the minimum sum insured per all claims in one year of insurance would be expressed.

Literature

- Čurković, M., *Insurance against non-contractual and contractual (professional) liability*, Zagreb, February 2015, 249
- Hiber, D., "The pre-contract secured by a down payment in the real property transactions contract in Serbian law", *Annals of the Faculty of Law in Belgrade*, No. 3/2018, 58
- Ivanjko, Š., "Insurance agents in law of Republic of Slovenia, Croatia and the Federation of Bosnia and Herzegovina", *Insurance* No. 5/2005, 84
- Jankovec, I., *Commercial law*, 1981, 377
- Jerković, S., "Conclusion of contract on the real property transactions through an agency", *Pravni život* No. 9 - 10/1993, 935
- Jovanović, S., "Institutional regulation of insurance of service providers in the European Union and the Republic of Serbia", *Proceedings of the Association for Insurance Law of Serbia*, 2012, 257
- Ministry of Trade, Tourism and Telecommunications: "Register in electronic form", www.mtt.gov.rs
- Orlić, M., "Zakup", in *the Commentary on the Law on Contracts and Torts* (editor in chief Prof S. Perović, PhD), 1995, 1034
- Rulebook on the professional exam for agents in real property sales and lease with the Program for taking the professional exam for performing the work of agents in real property sales and lease, *Official Gazette of RS*, Nos. 75/2014, 39/2017, 78/2018 and 98/2020
- Rulebook on the Register of Agents in Real Property Sales and Lease, *Official Gazette of the RS*, Nos. 75/2014, 88/2018 and 105/2020
- Rulebook on records on agency in real property sales and lease, *Official Gazette of the RS*, No. 75/2014
- Department for Supervision of Insurance Activities of the National Bank of Serbia, "Obavezna osiguranja u Republici Srbiji", Belgrade, June 2021,7, <https://www.nbs.rs/sr/finansijske-institucije/osiguranje>
- The sentence from the judgment of the Supreme Court of Cassation Rev. 1137/2020 of October 22, 2020, established at the Civil Department session of December 7, 2021, <https://www.vk.sud.rs/sr-lat/rev-11372020-31233>

- Official Explications of the Draft Law on Real Property Sales and Lease, *otvorenavlada.rs/pz-nepokretnosti084-lat-doc-2*, article 13, page 11
- Terms and Conditions for Professional Liability Insurance of Agents in Real Property Sales and Lease of Dunav Insurance Company ado, *Company Bulletin, Sl. 19/15 of 04/07/2015*
- Constitution of the Republic of Serbia, *Official Gazette of the RS*, nos. 98/2006, 115/2021 and 16/2022.
- Velimirović, M., "Agreement on Agency" in the *Encyclopedia of Property Law and Collective Labor Law*, 1978, 560
- Vukotić, Đ., "Provision of legal services in real property market", *Pravni život* No. 9 - 10/1993, 926
- Law on Agency in Real Property Sales and Lease, *Official Gazette of the RS*, nos. 95/2013, 41/2018 and 91/2019
- Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism, *Official Gazette of the RS*, nos. 113/2017, 91/2019 and 153/2020
- Law on Real Property Transactions, *Official Gazette of the RS*, nos. 93/2014, 121/2014 and 6/2015
- Law on Real Property Appraisers, *Official Gazette of the RS*, nos. 108/2016 and 113/2017 – as amended
- Law on General Administrative Procedure, *Official Gazette of the RS*, nos. 18/2016 and 95/2018 – Authentic interpretation
- Law on Real Property Agency, *Official Gazette of the RS*, nos. 42/2003, 21/2006-Decision of the CC, 47/2006, 50/2006 – as amended, 72/2006 – official revised text, 49/2011 and 47/2019
- Law on Real Property Agency, *Official Gazette*, nos. 107/2007, 144/2012, 14/2014 and 32/2019
- Law on Real Property Agency of the Republic Srpska, *Official Gazette of the Republic Srpska*, No. 99/2020
- Law on Agency in Real Property Transactions, *Official Gazette of the Federation of Bosnia and Herzegovina*, No. 75/2021

Translated by: **Bojana Papović, Grad. Philol.**

UDK:303.443:725.83:681.136.3:636.085:347.42(497.11):436:497.16:(497.131)(45)
(438).15):347.426

Mr Slobodan N. Ilić¹

PRIKAZ SAVETOVANJA

BUDVANSKI PRAVNIČKI DANI 2022. GODINE I OSIGURANJE

Savezi udruženja pravnika Srbije i Republike Srpske u junu 2022. godine organizovali su XXV jubilarne Budvanske pravničke dane. Konkurs za radove bio je raspisan na sledeće teme: (1) Novine u Prednacrtnu Građanskog zakonika Republike Srbije; (2) Značajne promene u pravosudnom zakonodavstvu i sudskoj praksi; (3) Aktuelna pitanja izvršnog, stečajnog i notarijalnog prava; (4) Evolucija upravnog prava; (5) Inovacije u krivičnom, materijalnom i procesnom pravu; (6) Usavršavanje radnog i prava socijalnog osiguranja. U prikaz su uvršćeni radovi koji su odštampani u Zborniku radova pod nazivom Aktuelna pitanja savremenog zakonodavstva i pravosuđa (gl. urednik prof. dr Miodrag Orlić). Prikazani su radovi o osiguranju ili u vezi s temama o osiguranju.

1. Prof. dr Vladimir Čolović, redovni profesor i naučni savetnik Instituta za uporedno pravo, pripremio je rad pod naslovom „Osnivanje novog osiguravajućeg društva u slučaju pokretanja stečajnog postupka“. Predmet rada je osnivanje novog osiguravajućeg društva, koje bi se bavilo samo osiguranjem života, u slučaju pokretanja stečajnog postupka. U uvodu autor je ukazao da za zakonodavca postoje tri mogućnosti da reguliše osnivanje novog osiguravajućeg društva za osiguranje života u slučaju otvaranja stečajnog postupka. Prva mogućnost predviđa preuzimanje sredstava i ugovora od strane drugog osiguravajućeg društva, druga mogućnost obuhvata isplatu umanjenih sredstava osiguranicima života po osnovu pojedinačnih ugovora. Treća mogućnost se sastoji iz namere osiguranika života da osnuju novo osiguravajuće društvo za osiguranje života u slučaju pokretanja stečajnog postupka, ako su njihova sredstva dovoljna za osnivanje novog osiguravajućeg društva. Za tu temu autor je bio inspirisan članom 131 Zakona o osiguranju imovine i lica iz 1996. – ZOIL („Službeni list SRJ“, br. 30/1996, 57/1998, 53/1999 i 55/1999). U tom

¹ Član Predsedništva Udruženja pravnika Srbije

zakonu je, između tri navedene mogućnosti, predviđena treća mogućnost. Naime, u tom propisu bilo je predviđeno da se za slučaj pokretanja stečajnog postupka nad organizacijom za osiguranje i organizacijom za reosiguranje osiguranici života organizuju tako da pomoću preostalih sredstava osiguranja života iz tih organizacija (zahvaćenih stečajem) mogu da osnuju novu organizaciju za osiguranje života pod uslovima i na način propisan ZOIL-om. ZOIL je u čl. 131-133 propisao uslove i načine za realizaciju osnivanja nove organizacije osiguranja. Međutim, i ZOIL i ti njegovi članovi prestali su da važe 29. maja 2004. godine. Autor je u uporednim zakonima (Crne Gore i Hrvatske) istraživao da li se iz preostalih sredstava osiguranika života u slučaju pokretanja stečajnog postupka nad osiguravajućim društvom može osnovati novo osiguravajuće društvo za bavljenje samo osiguranjem života. Pošto je utvrdio da savremeni (važeći) zakoni ne predviđaju tu i takvu mogućnost, autor je podsetio na specifičnosti životnog osiguranja, a zatim je prikazao propise o stečajnom postupku nad osiguravajućim društvom. U tom sklopu analizirane su odredbe Zakona o likvidaciji i stečaju banaka i društava za osiguranje i Zakona o stečaju u Republici Srbiji. U vezi s mogućnošću osnivanja novog osiguravajućeg društva za osiguranje života, autor sagledava formu ili oblik osiguravajućeg društva za osiguranje života i opredeljuje se za društvo za uzajamno osiguranje. Dalje, razmatrane su prva i druga mogućnost u slučaju pokretanja stečajnog postupka nad osiguravajućim društvom, precizirana u uvodu ovog rada. Jedna od njih predviđa da drugo osiguravajuće društvo preuzme preostala sredstava osiguranika života i njihove ugovore. Reč je o preuzimanju dela portfelja osiguravajućeg društva koje se bavilo osiguranjem života, a potpalo je pod stečaj. Potom, razmatrana je druga mogućnost, koja predviđa da se isplate preostala sredstva osiguranja života po pojedinačnim ugovorima. U zaključku, autor je istakao da su osiguranici života iz osiguravajućeg društva u slučaju otvaranja stečajnog postupka veću zaštitu uživali po osnovu ZOIL-a nego po osnovu kasnijih zakona, uzimajući u obzir uporedno zakonodavstvo (uključujući i zakonodavstvo Srbije). Međutim, ZOIL nije regulisao formu ili oblik novoosnovanog osiguravajućeg društva za osiguranje života. Preporučio je budućem zakonodavcu da u celosti sagleda zaštitu osiguranika života iz osiguravajućeg društva u slučaju otvaranja stečajnog postupka. Opredeljujući se za formu društva za uzajamno osiguranje za novoosnovano osiguravajuće društvo koje bi se bavilo osiguranjem života, autor je precizirao da budući zakonodavac treba da sagleda još čitav niz okolnosti, aspekata i faktora iz oblasti osiguranja života u odnosu na novoosnovano društvo koje bi se bavilo osiguranjem života.

2. „Regulisanje odnosa obaveznog i dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja u zakonodavstvu Republike Srbije“ naslov je rada čiji je autor **dr Mirjana Glinčić**, naučni saradnik u Institutu za uporedno pravo u Beogradu. U radu se razmatra odnos socijalnog (zdravstvenog) osiguranja i premijskog dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja. Sagledavajući te odnose u Republici Srbiji, autorka je obuhvatila sledeće

tematske celine: povezanost ta dva osiguranja, njihove sličnosti i razlike; prestacije kod obaveznog socijalnog (zdravstvenog) osiguranja i dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja; supsidijarni odnos obaveznog i dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja. U zaključku, autorka nastoji da istakne sporna pitanja i nedoumice pravne prirode u odnosu obaveznog socijalnog (zdravstvenog) osiguranja i dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja.

3. Docent dr Vesna Stojanović obradila je temu „Analiza i primena dobrovoljnog penzijskog i invalidskog osiguranja po osnovu člana 15 Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju Republike Srbije“. Pošla je od svrhe dobrovoljnog osiguranja u okviru regulative obaveznog penzijskog i invalidskog osiguranja, preko uslova za uključivanje pojedinca u dobrovoljno osiguranje, zatim pitanja prestanka prava pojedinca na uplatu doprinosa, potom povraćaja doprinosa uplaćenih po osnovu člana 15 i visine iznosa koji se može uplaćivati, da bi u zaključnim redovima istakla da „kupovina staža“ nema više ograničenja, koje je glasilo da se staž mogao kupiti za najviše pet godina unazad.

4. Najveći publicitet u mas-medijima sa Budvanskih pravničkih dana 2022. godine dobio je rad pod naslovom „Pranje novca“ iz pera **Ive Đorđević**, doktoranda Pravnog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu.² Značaj obrade te teme sastoji se u tome što tema osvetljava praksu osiguranja i osiguravača. Sprečavanje pranja novca regulisano je Zakonom o sprečavanju pranja novca i finansiranju terorizma („*Službeni glasnik RS*“ br. 113/2017, 91/2019 i 153/2020).³ U čl. 4 tog zakona, između ostalog, predviđeno je da je osiguravač neposredni izvršilac tog zakona. Naime, intencija zakona sastojala se u tome da se formira lista privrednih subjekata putem kojih se može vršiti pranje novca i finansiranje terorizma, pa je u tu listu uvršten i osiguravač. Primera radi, osiguravač redovno pristupa zaključenju ugovora o osiguranju sa osiguranikom ili ugovaračem osiguranja, tako da kroz premiju može da se plasira prljavi novac ili imovina stečena prodajom droge i drugim krivičnim delima. U radu se izlažu karakteristike pranja novca, zatim značaj međunarodnog lanca kod pranja novca, kao i uloga poreskih rajeva u međunarodnom lancu pranja novca. Iz aspekta preventive, autorka je prikazala krivično-pravne propise Republike Srbije i susednih država o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma. U zaključku rada istaknuto je da je pranje novca kriminalna delatnost, a da prljavi novac potiče od trgovine opojnim drogama, kockanja i finansiranja terorizma.

5. Dugačka je lista podzakonskih opštih akata, koje donose organi državne uprave i Vlada RS, a predstavljaju pravne izvore za obavezno osiguranje. Rad **Borisa**

² Aleksandra Petrović: „Kriminalne grupe angažuju profesionalne perače novca“, *Politika* od 20. juna 2022. godine

³ Časopis *Tokovi osiguranja* prikazao je raniji zakon o sprečavanju pranja novca iz 2005. godine. Videti dr Zoran Radović: Zakon o pranju novca i finansiranju terorizma (*Službeni glasnik RS*, br. 20/2009, 72/2009 i 91/2010) *Tokovi osiguranja* br. 3/2013, 48-49.

Mrdovića na temu „Podzakonski akti kao izvori upravnog prava“ ne nabraja podzakonske opšte akte organa državne uprave ili Vlade RS koji čine pravne izvore za obavezno osiguranje. Taj rad ukazuje na značaj podzakonskih opštih akata kao izvora upravnog prava, a kroz to i prava osiguranja. Taj rad je u vezi s pravom osiguranja utoliko ukoliko se u vidu ima to da su organi državne uprave donosioci podzakonskih opštih akata u kojima se propisuju elementi obaveznog osiguranja.

6. XXV Budvanski pravnički dani održani su posle perioda u kome je pandemija kovida 19 bila razlog za neodržavanje tih dana. Na temama koje su konkursom ponuđene, XXV Budvanski pravnički dani okupili su veći broj pravnika iz dva udruženja.

UDK:303.443:725.83:681.136.3:636.085:347.42(497.11):436:497.16:(497.131)(45)
(438).15):347.426

Slobodan N. Ilijić, LL.M.¹

CONFERENCE REVIEW

2022 LEGAL DAYS IN BUDVA AND INSURANCE

The Associations of Lawyers of Serbia and Republic of Srpska organised the jubilee 25th Legal Days in Budva in June 2022. The invitation for submission of papers was announced on the following topics: (1) Novelties in the Preliminary Draft of the Civil Code of the Republic of Serbia; (2) Significant Amendments in Judicial Legislation and Judicial Practice; (3) Current Issues of Enforcement, Bankruptcy and Notarial Law; (4) Evolution of Administrative Law; (5) Innovations in Criminal, Substantive and Procedural Law; (6) Improvement of Labour and Social Insurance Law. This review includes the papers that were published in the Proceedings entitled Current Issues of Contemporary Legislation and Judiciary (Editor-in-Chief Professor Miodrag Orlić, PhD). Papers on insurance or insurance-related topics were reviewed.

1. Professor Vladimir Čolović, PhD, a full professor and principal research fellow of the Institute for Comparative Law, prepared a paper entitled *Establishment of a New Insurance Company in the Event of Bankruptcy Proceedings*. The subject of the paper is the establishment of a new insurance company which, in the event of bankruptcy proceedings, would carry on solely life insurance business. In the introduction, the author indicated that the legislator has three possibilities to regulate the establishment of a new life insurance company in case of bankruptcy proceedings. The first possibility envisages that another insurance company takes over the funds and contracts, the second option is the payment of reduced funds to policyholders under individual life contracts. The third option involves the means and intention of the life insurance policyholders to establish a new life insurance company if bankruptcy proceedings are instituted and the funds are sufficient to establish a new insurance company. This topic was inspired by Article 131 of the 1996 Law on Property and Personal Insurance – LoPPI (*Official Gazette of the FRY*, no. 30/1996, 57/1998, 53/1999 and 55/1999). That law, among the three mentioned possibilities, envisaged the third

¹ Member of the Presidency of the Association of Jurists of Serbia

one. Namely, the Regulation provided that in the event of bankruptcy proceedings against an insurance and reinsurance organisation, life policyholders may organise themselves to use the life insurance funds remaining from these organisations (affected by the bankruptcy) and establish a new life insurance organisation under the conditions and in the manner prescribed by the LoPPI. In Art. 131-133, the LoPPI prescribed the conditions and methods for the establishment of a new insurance organisation. The LoPPI and its articles, however, ceased to be effective on 29 May, 2004. The author investigated whether a new insurance business may be founded from the remaining assets of life policyholders in the case of bankruptcy proceedings against the insurance company by comparing the legislation (of Montenegro and Croatia). After demonstrating that current (effective) laws do not address that precise possibility, the author reviewed the details of life insurance and provided information on the regulations governing actions taken against insurance companies during bankruptcy. In that context, the provisions of the Law on Liquidation and Bankruptcy of Banks and Insurance Companies and the Law on Bankruptcy in the Republic of Serbia were analysed. Regarding the possibility of establishing a new life insurance company, the author considers the form or shape of a life insurance company and opts for a mutual insurance company. Additionally, the first and second options that were mentioned in the opening of this article were taken into consideration in the event that bankruptcy proceedings were initiated against the insurance company. One of them envisaged the acquisition of the residual assets and contracts of life insurance policyholders by another insurance company. This entailed acquiring a portion of the portfolio of an insurance company that offered life insurance but later declared bankruptcy. Then, another choice was taken into account, which envisaged the payout of the remaining life insurance proceeds via individual contracts. The author concluded by pointing out that, when comparing the LoPPI to later laws (including the Serbian laws), the policyholders of life insurance business enjoyed more protection in the case of bankruptcy proceedings. However, the LoPPI failed to regulate the shape or form of the newly established life insurance company. The future lawmaker was advised by this law to thoroughly review how life insurance policyholders are safeguarded in the case of bankruptcy. The author chose the form of a mutual insurance company for a newly established insurance company that would carry on life insurance and noted that a future legislator should take into account a wide range of circumstances, aspects, and factors in the field of life insurance when weighing a newly established company that would carry on life insurance.

2. *Regulating the Relationship between Mandatory and Voluntary Health Insurance in the Legislation of the Republic of Serbia* is the title of the paper authored by **Mirjana Glintić, PhD**, a research fellow at the Institute of Comparative Law in Belgrade. The paper discusses the relationship between social (health) insurance

and premium-based voluntary health insurance. Looking at those relations in the Republic of Serbia, the author covered the following thematic units: the connection between the two insurances, their similarities and differences; benefits from mandatory social (health) insurance and voluntary health insurance; subsidiary relationship of mandatory and voluntary health insurance. In conclusion, the author sought to highlight controversial legal issues and dilemmas in the relationship between mandatory social (health) insurance and voluntary health insurance.

3. Assistant Professor Vesna Stojanović, PhD addressed the topic *Analysis and Implementation of Voluntary Pension and Disability Insurance According to Article 15 of the Law on Pension and Disability Insurance of the Republic of Serbia*. She began by describing the purpose of voluntary insurance within the regulation of mandatory pension and disability insurance, outlining the requirements for an individual to be included in voluntary insurance, before covering the issue of termination of the individual's right to the payment of contributions, the return of contributions paid in accordance with Article 15, and the amount that can be paid, noting in the concluding lines that the "purchase of retirement benefits" has no restrictions such as, for example, the one prescribing that retirement benefits may be purchased retroactively, for a maximum of five years.

4. The paper *Money Laundering* written by **Iva Đorđević**, a doctoral student at the Faculty of Law, University of Kragujevac, received the most media attention during the 2022 Legal Days in Budva.² It is important to deal with that subject since it sheds light on how insurance is effected and how insurers operate. Prevention of money laundering is regulated by the Law on Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism (*Official Gazette of RS* No. 113/2017, 91/2019 and 153/2020).³ Article 4 of that law, among other things, stipulates that the insurer directly implements that law. Namely, the law was intended to create a list of business entities through which money laundering and financing of terrorism may be carried out, and the insurer was included in that list. For example, the insurer regularly enters into insurance contracts with the insured persons or the policyholders and this is how ill-gotten money or property acquired through the sale of drugs and other criminal activities can be placed through the premium. The characteristics of money laundering are discussed in the paper, along with the significance of the global money laundering network and the part tax havens play in it. The author presented the criminal law regulations of the Republic of Serbia and neighbouring countries on the prevention of money laundering and terrorist financing from the standpoint of prevention. In the conclusion of the paper, it was pointed out that money laundering

² Aleksandra Petrović: „Kriminalne grupe angažuju profesionalne perače novca“, *Politika* daily of 20 June 2022

³ *Journal Insurance Trends* provided the review of former Law on Prevention of Money Laundering of 2005. See Zoran Radović: Law on the Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism (*Official Gazette RS*, nos. 20/2009, 72/2009 and 91/2010) *Insurance Trends* no-3/2013, 48-49

is a criminal activity, and that ill-gotten money originates from the trade in drugs, gambling and the terrorist financing.

5. A long list of by-laws and regulations enacted by state administration bodies and the Serbian Government serve as legal sources for mandatory insurance. **Boris Mrdović's** paper on *By-laws as Administrative Law Sources* does not include a list of general by-laws of state administration bodies or the Serbian Government that serve as legal sources for mandatory insurance. The paper emphasises the significance of by-laws as a source of administrative law, and thus insurance law. This paper is related to insurance law in the sense that the state administration bodies are the ones who adopt by-laws and general regulations prescribing the elements of mandatory insurance.

6. The 25th Legal Days in Budva were held after the Covid-19 pandemic made it impossible to convene. The 25th Budva Legal Days gathered a large number of lawyers from two associations around the topics offered in the public announcement.

Translated by: Zorica Simović, Grad. Philol.

Dr Miloš M. Petrović¹

DOKUMENTI JAVNIH POLITIKA

KRATAK PRIKAZ NEKIH ELEMENATA STRATEGIJE RAZVOJA TRŽIŠTA KAPITALA (2021): PRILAGOĐAVANJE OSIGURANJA STANDARDIMA EVROPSKE UNIJE

U poslednjem kvartalu 2021. godine usvojena je Strategija razvoja tržišta kapitala za period 2021–2026, kao i prpratni akcioni plan, koji se tiče perioda od 2021. do 2023. godine.² U ovom tekstu biće ukratko prikazani pojedini elementi tog strateškog akta, s fokusom na oblast osiguravajuće delatnosti.

Tržište kapitala od velikog je značaja za ekonomski napredak zemlje i predstavlja jedan od prioriteta integrativnih projekata u Evropi. Već dosta godina, a naročito tokom protekle decenije, Evropska unija nastoji da stvori jedinstveno tržište kapitala koje bi počivalo na neometanoj mobilnosti kapitala – kako štednje tako i investicija. Smatra se da bi uklanjanje preostalih prepreka u tom pravcu u značajnoj meri doprinelo ne samo koheziji tržišta već i iskorišćavanju potencijala za ubrzanje razvoja u pojedinim segmentima.

Kao što se navodi u početnom delu spomenutog strateškog dokumenta, udeo tržišne kapitalizacije u bruto domaćem proizvodu predstavlja jedan od najučestalijih parametara stepena razvoja tržišta kapitala. Prema navedenim podacima, udeo tržišne kapitalizacija u BDP-u u Uniji iznosi 51,6%, pri čemu postoji značajno razmimoilaženje među državama članicama. Naime, dok je taj udeo u slučaju Rumunije 10,3%, u slučaju Francuske je čak 84,9%. Vrednost tržišne kapitalizacije u slučaju Srbije nešto je niža u odnosu na susednu Rumuniju (9,6%), što je daleko ispod evropskog proseka. Premda to nije samo specifikum Srbije, prostor za razvoj tržišta kapitala ostaje veliki.

¹ Miloš M. Petrović je doktor političkih nauka i autor radova u domenu evropskog prava i političkih nauka.

² Ministarstvo finansija Republike Srbije, Dokumenti javnih politika, 2021, <https://mfin.gov.rs/sr/dokumenti2-1/strategija-za-razvoj-trita-kapitala-za-period-2021-do-2026-godine-1>, pristupljeno: 20. 1. 2023.

Što se tiče veza s postojećim normama i politikama, postoji dosta zakonskih akata koji uređuju oblasti u delokrugu strategije. Pored Zakona o dobrovoljnim penzijskim fondovima i penzijskim planovima (*Službeni glasnik RS* br. 85/05 i 31/11) i Zakona o osiguranju (*Službeni glasnik RS* br. 139/14 i 44/21), koji se direktno odnose na osiguravajuću delatnost, tu se nalazi još veliki broj propisa: Zakon o tržištu kapitala, Zakon o privatizaciji, Zakon o privrednim društvima, Zakon o zaštiti korisnika finansijskih usluga kod ugovaranja na daljinu, Zakon o finansijskom obezbeđenju, Zakon o robnim berzama, Zakon o računovodstvu, Zakon o reviziji, Zakon o otvorenim investicionim fondovima sa javnom ponudom, Zakon o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma, Zakon o preuzimanju akcionarskih društava, Zakon o alternativnim investicionim fondovima, Zakon o digitalnoj imovini, Zakon o bankama, Zakon o platnim uslugama, Zakon o stečaju, Zakon o deviznom poslovanju i Zakon o javnom dugu.

Kako se dalje navodi, strategija razvoja tržišta kapitala povezana je s fiskalnom strategijom Republike Srbije (za 2022. godinu, sa projekcijama za 2023. i 2024. godinu), kao i strategijom industrijske politike Republike Srbije za period do 2030. godine. Dok fiskalna strategija predviđa niz aktivnosti za poboljšanje tržišta hartija od vrednosti i funkcionisanje finansijskih tela, bankarskog sektora i osiguranja depozita, strategija industrijske politike usmerena je na korišćenje finansijskih podsticaja za digitalizaciju i inoviranje u oblasti industrije. Navedeni propisi rukovode se i tekovinama Evropske unije, među kojima se posebno navode: Direktiva 2002/47/EK o finansijskim sredstvima obezbeđenja, Direktiva 2014/65/EU o tržištima finansijskih instrumenata, Direktiva 98/26/EK o konačnosti poravnanja u platnim sistemima i sistemima za saldiranje hartija od vrednosti, Uredba EU 909/2014 o unapređivanju saldiranja hartija od vrednosti u EU i o centralnim depozitarima hartija od vrednosti, Uredba 600/2014 o tržištima finansijskih instrumenata, Uredba 648/2012 o OTC derivatima, centralnim ugovornim stranama i depozitarima transakcija, Direktiva 97/9/EU o sistemima za obeštećenje investitora, Direktiva 2010/73/EU o prospektu koji se objavljuje prilikom javne ponude ili uključivanja u trgovanje hartija od vrednosti, Uredba EU 2017/1129 o pravilima prospekta i informacijama prilikom javne ponude hartija od vrednosti ili prilikom uključivanja u trgovanje na regulisanom tržištu, Direktiva 2014/57/EU o krivičnim sankcijama za zloupotrebe na tržištu kapitala i Direktiva 596/2014/EU o zloupotrebama na tržištu kapitala. Praćenje evropske prakse u segmentu razvoja tržišta kapitala odražava ambiciju Srbije da u doglednom roku zadovolji kriterijume pristupanja Evropskoj uniji.

Dalje, pozivajući se na analizu Evropske banke za obnovu i razvoj, konstatuje se da razvijena tržišta kapitala adekvatnije koriste štednju na tržištu kapitala, pri čemu je krajem prethodne decenije svega 2,3% ukupne srpske štednje usmereno na tržište kapitala (npr. kroz penzijske ili investicione fondove). Intencija je da se taj iznos više nego udvostruči tako da dostigne 5% od ukupne štednje do 2023. godine.

Međutim, imajući u vidu izuzetno turbulentan višegodišnji period obeležen negativnim ekonomskim posledicama pandemije kovida 19 i ratom u Ukrajini, nešto više od godinu dana po usvajanju strategije nije sasvim izvesno u kojoj će meri ta očekivanja biti ispunjena.

Što se tiče strukture finansijskog sektora, evidentna je dominantna koncentracija kapitala u bankama u Srbiji. Imovina bankarskog sektora je u 2019. (i 2020. godini) bila oko 80%, tržišna kapitalizacija berze je u 2019. iznosila 11%, a imovina sektora osiguranja manje od 6%.

Kreatori finansijskih politika stoga ocenjuju da dobrovoljni penzijski fondovi mogu imati dosta prominentniju ulogu na tržištu kapitala, imajući u vidu evropsku praksu. Premda je taj sektor stabilan, može da se razvija dinamičnije, a namera je da se ti fondovi stimulišu da ulažu u širi opseg hartija od vrednosti, kao i da se prilagode ograničenja u pogledu investicija. Slično se odnosi i na osiguravajuće kuće. Dok je portfelj osiguravajućih društava zabeležio rast sa oko 300 milijardi (2019) na oko 314 milijardi dinara u 2020. godini, ona nisu naklonjena ulaganju u akcije (svega oko 1% portfelja zastupljeno je u tom segmentu), a diverzifikacija u pogledu ulaganja mogla bi da doprinese i većim prilivom sredstava i boljoj strukturi tržišta u tom domenu.

Osnovni cilj strategije ogleda se u pospešivanju ekonomskog razvoja, unapređenju kvaliteta života i zapošljavanju. Kao ključni indikator u tom pogledu biće praćeno učešće tržišne kapitalizacije u bruto društvenom proizvodu Srbije (u odnosu na vrednosti akcionih planova). Poseban cilj ogleda se u stvaranju efikasnijeg institucionalnog i pravnog ambijenta za privlačenje investicija i bolje i održivije funkcionisanje tržišta kapitala, što će biti praćeno pomoću rasta broja učesnika na tržištu kapitala (prema projekcijama izloženim u akcionim planovima).

Izvori

- Ministarstvo finansija Republike Srbije, Dokumenti javnih politika, 2021, <https://mfin.gov.rs/sr/dokumenti2-1/strategija-za-razvoj-trizista-kapitala-za-period-2021-do-2026-godine-1>, pristupljeno: 20. 1. 2023.
- Pravno-informacioni sistem Republike Srbije, Strategija za razvoj tržišta kapitala za period od 2021. do 2026. godine: 102/2021-3, 2021, <https://www.pravno-informacioni-sistem.rs/SlGlasnikPortal/eli/rep/sgrs/vlada/strategija/2021/102/1>, pristupljeno: 23. 1. 2023.

UDK: 086:342:613.11:347.731:332.6 612.389.6

Miloš M. Petrović, PhD¹

PUBLIC POLICY DOCUMENTS

BRIEF OVERVIEW OF PARTICULAR ELEMENTS OF THE CAPITAL MARKET DEVELOPMENT STRATEGY (2021): ADJUSTMENT OF INSURANCE INDUSTRY TO EUROPEAN UNION STANDARDS

In the last quarter of 2021, the Capital Market Development Strategy for the period 2021–2026 was adopted, as well as the accompanying Action Plan, which concerns the period from 2021 to 2023.² In this text, particular elements of that strategic document will be briefly presented, with a focus on the area of insurance business.

The capital market is of great importance for the economic progress of a country and is one of the priorities of European integrated projects. For many years, and especially during the last decade, the European Union has been trying to create a single capital market based on the unhindered mobility of capital, both savings and investments. It is believed that the removal of the remaining barriers to this extent would contribute significantly not only to the cohesion of the market, but also to the realisation of the potential for accelerated development in certain segments.

As stated in the first section of the abovementioned strategic document, one of the most prevalent metrics for the gradual development of the capital market is the percentage of market capitalization in GDP. According to the mentioned data, the European Union's share of market capitalisation in GDP is 51.6%, with considerable disparities between the two Member States. While this share is 10.3% in Romania, it is as high as 84.9% in France. Serbia's market capitalisation is slightly lower than that of neighbouring Romania (9.6%), and therefore much below the

¹ Miloš M. Petrović holds a PhD in political science and is the author of works in the domain of European law and political science.

² Ministry of Finance of the Republic of Serbia, Public Policy Documents, 2021, <https://mfin.gov.rs/sr/dokumenti2-1/strategija-za-razvoj-trita-kapitala-za-period-2021-do-2026-godine-1>, accessed on: 20. 1. 2023.

European average. Although this is not unique to Serbia, the potential for capital market development remains significant.

As for the links with existing norms and policies, there are a lot of legal acts that regulate areas within the scope of the strategy. In addition to the Law on Voluntary Pension Funds and Pension Plans (*Official Gazette of the RS* No. 85/05 and 31/11) and the Insurance Law (*Official Gazette of the RS* No. 139/14 and 44/21), which directly regulate the insurance industry, there are also a large number of regulations: the Law on Capital Market, the Law on Privatisation, the Company Law, the Law on the Protection of Financial Service Consumers in Distance Contracts, the Law on Financial Collateral, the Law on Commodity Exchange, the Law on Accounting, the Law on Audit, the Law on Open-Ended Investment Funds Subject to Public Offering, the Law on the Prevention of Money Laundering and the Financing of Terrorism, the Law on Takeovers of Joint Stock Companies, the Law on Alternative Investment Funds, the Law on Digital Assets, the Law on Banks, the Law on Payment Services, the Law on Bankruptcy, the Law on Foreign Currency Transactions and the Law on Public Debt.

As further stated, the capital market development strategy is connected to the fiscal strategy of the Republic of Serbia (for 2022, with projections for 2023 and 2024), as well as the industrial policy strategy of the Republic of Serbia for the period up to 2030. While the fiscal strategy calls for a number of activities to improve the securities market and the functioning of financial bodies, the banking sector, and deposit insurance, the industrial policy strategy focuses on the use of financial incentives to promote digitalization and innovation in the industrial sector. The aforementioned regulations are guided by the acquis of the European Union, specifically the following: Directive 2002/47/EC on financial collateral arrangements, Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments, Directive 98/26/EC on settlement finality in payment and securities settlement systems, Regulation (EU) No. 909/2014 on improving securities settlement in the European Union and on central securities depositories, Regulation (EU) No. 600/2014 on markets in financial instruments, Regulation 648/2012 on OTC derivatives, central counterparties and trade depositories, the investor compensation scheme Directive 97/9/EU, Directive 2010/73/EU on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading, Regulation (EU) 2017/1129 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading on a regulated market, Directive 2014/57/EU on criminal sanctions for market abuse and Directive 596/2014/EU on market abuse. Monitoring European practice in the segment of capital market development reflects Serbia's ambition to meet the criteria for accession to the European Union in the foreseeable future.

Moreover, referring to the analysis of the European Bank for Reconstruction and Development, it is noted that developed capital markets make more appropriate use of savings in the capital market, while at the end of the last decade only 2.3%

of total Serbian savings were channelled to the capital market (e. g. through pension or mutual funds). The intention is to more than double this share and reach 5% of total savings by 2023. However, given the extremely turbulent multi-year period marked by the negative economic consequences of the Covid-19 pandemic and the war in Ukraine, it is not entirely certain, a little more than a year after the adoption of the strategy, to what extent these expectations will be fulfilled.

In terms of financial sector structure, the dominant concentration of capital in banks in Serbia is obvious. In 2019 (and 2020), the banking sector's assets were around 80%, the stock market's market capitalization was 11%, and the insurance sector's assets were less than 6%.

Taking into account European practise, financial policymakers believe that voluntary pension funds can play a much more prominent role in the capital market. Although this sector is stable, it has the potential to grow more dynamically, and the goal is to encourage these funds to invest in a broader range of securities while also adjusting investment restrictions. The same holds true for insurance companies. While insurance companies' portfolios increased from around 300 billion dinars in 2019 to around 314 billion dinars in 2020, they are not inclined to invest in shares (only about 1% of the portfolio is represented in that segment), and diversification in terms of investment could contribute to higher profits and a better market structure in that domain.

The primary goal of the strategy is to promote economic development, improve quality of life, and create jobs. The participation of market capitalization in Serbia's GDP (in relation to the values of the action plans) will be monitored as a key indicator in this regard. A specific goal is to create a more efficient institutional and legal environment for attracting investments, as well as a better and more sustainable functioning of the capital market, which will be followed by an increase in the number of capital market participants (according to the projections presented in the action plans).

Sources

- The Ministry of Finance of the Republic of Serbia, Public Policy Documents, 2021, <https://mfin.gov.rs/sr/dokumenti2-1/strategija-za-razvoj-trita-kapitala-za-period-2021-do-2026-godine-1>, accessed on: 20/01/2023.
- Legal information system of the Republic of Serbia, the Capital Market Development Strategy for the period 2021–2026: 102/2021-3, 2021, <https://www.pravno-informacioni-sistem.rs/SlGlasnikPortal/eli/rep/sgrs/vlada/strategija/2021/102/1>, accessed on: 23. 1. 2023.

Translated by: Zorica Simović, Grad. Philol.

UDK:347.469:368.3:331.33:338.266:1992:368.3

Mr Nikola L. Filipović¹

INOSTRANA SUDSKA PRAKSA

PRESUDA EVROPSKOG SUDA PRAVDE U PREDMETU WALTER ENDRESS

V

ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNGS AG

1. Uvod

Pravno pitanje kojim se Evropski sud pravde bavio u predmetu C-209/12 *Walter Endress v Allianz Lebensversicherungs AG* (presuda od 19. 12. 2013. godine) postavljeno je u vezi s pravom na otkaz (odustanak) od ugovora o životnom osiguranju, prema članu 15 stav 1 Direktive 90/619/EEZ od 8. 11. 1990. godine (tzv. Druga direktiva o životnom osiguranju), a u vezi sa obavezom predugovornog obaveštavanja ugovarača osiguranja o tom pravu prema članu 31 stav 1 Direktive 92/96/EEZ od 10. 11. 1992. (tzv. Treća direktiva o životnom osiguranju).

2. EU pravni okvir

Tačka 11 preambule Druge direktive o životnom osiguranju ukazuje na to da „kod ugovora o životnom osiguranju ugovaraču osiguranja treba pružiti mogućnost da ugovor otkáže u roku od 14 do 30 dana od dana njegovog zaključenja“.

Član 15 stav 1 Druge direktive o životnom osiguranju predviđa da „države članice propisuju da svaki ugovarač osiguranja koji zaključi ugovor o životnom osiguranju može otkazati ugovor u roku od 14 do 30 dana od dana kada primi obaveštenje o tome da je ugovor zaključen“, kao i da „pravne posledice, kao i uslove otkaza, uređuje merodavno pravo za ugovor o osiguranju [...] pogotovo u pogledu načina obaveštavanja ugovarača osiguranja o zaključenju ugovora“.

¹ Savetnik za usklađenost poslovanja

Tačka 23 preambule Treće direktive o životnom osiguranju predviđa: „[...] kako bi potrošač mogao u potpunosti iskoristiti raznovrsnost i povećanje konkurencije na tržištu osiguranje, treba mu (potrošaču) pružiti sve potrebne informacije da bi mogao odabrati osiguranje koje odgovara njegovim potrebama [...]“.

Član 31 Treće direktive o životnom osiguranju predviđa da se ugovarač osiguranja pre zaključenja ugovora o osiguranju obaveštava najmanje o informacijama popisanim u Aneksu II Direktive (stav 1), a da države članice utvrđuju detaljne propise za sprovođenje ove obaveze (stav 4).

Aneks II Direktive pod naslovom „Informacije za ugovarača osiguranja“ u delu A pod tačkom 13 predviđa da se ugovarač pre zaključenja ugovora ima obavestiti o „roku za razmišljanje“ (*cooling off period*) u kojem može otkazati ugovor.

a. Nemačko pravo

Prema članu 5a (tada važećeg) nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju, „ako prilikom predaje ponude osiguravač nije predao uslove osiguranja ili je pustio pružiti informacije potrošaču u skladu s propisima, smatra se da je ugovor sklopljen na osnovu polise osiguranja, uslova osiguranja i drugih informacija za potrošače koje su merodavne za sadržaj ugovora, osim ako ugovarač osiguranja u roku od 14 dana od dostave dokumentacije ne uputi prigovor u pismenoj formi“ (stav 1), kao i da „rok počinje da teče tek kada su ugovaraču osiguranja dostavljeni polisa osiguranja i celokupna dokumentacija u skladu sa stavom 1, te je ugovarač osiguranja prilikom izdavanja polise osiguranja u pisanom obliku jasno istaknutim slovima poučen o pravu na prigovor, početku roka i njegovom trajanju. [...] Međutim, bez obzira na prvu rečenicu, pravo na prigovor ističe godinu dana nakon uplate prve premije.“

3. Predmet spora i pravna pitanja

Walter Endress je sa osiguravajućim društvom „Allianz“ 1. 12. 1998. godine zaključio ugovor o životnom osiguranju. Gospodin Endress je dobio opšte uslove osiguranja, kao i informacije za potrošače zajedno sa polisom osiguranja, odnosno tek kada je „Allianz“ prihvatio ponudu i zaključio ugovor.

Prema zaključenom ugovoru o osiguranju, Walter Endress je bio u obavezi da plaća godišnju premiju u periodu od pet godina, a „Allianz“ je bio u obavezi da isplaćuje rentu počev od decembra 2011. godine. Međutim 1. juna 2007. godine Walter Endress je obavestio „Allianz“ da želi otkazati zaključeni ugovor. Osiguravajuće društvo je tokom juna 2007. godine isplatilo otkupnu vrednost polise (koja je bila niža od zbira ukupno uplaćenih premija). U pismenom obaveštenju 31. marta 2008. godine Walter Endress je iskoristio svoje pravo na prigovor prema članu 5a nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju i zahtevao da mu osiguravajuće društvo

isplati sve uplaćene premije (umanjene za iznos isplaćene otkupne vrednosti polise a uvećanu za zateznu kamatu).

Prvostepeni i drugostepeni sud su odbili taj zahtev. Walter Endress je nakon toga pokrenuo postupak po reviziji pred Vrhovnim sudom, koji je smatrao da se žalba može uvažiti ukoliko ugovarač osiguranja zadržava pravo na prigovor uprkos periodu zastarelosti predviđenom članom 5a stav 2. Drugim rečima, pravno pitanje koje je sud uočio odnosilo se na to da li je period zastarelosti predviđen članom 5a nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju u suprotnosti s pravom garantovanim ugovaraču osiguranja prema članu 15(1) Druge direktive o životnom osiguranju.

a. Stav Evropskog suda pravde

Sud je u uvodnom razmatranju jasno podvukao granice svoje nadležnosti, da može odlučivati samo o usklađenosti nacionalnog prava sa pravom EU, odnosno da se u konkretnom slučaju razmatra konkretno pitanje – da li pravo na otkaz ugovora o osiguranju, garantovano Drugom direktivom o životnom osiguranju, može biti vremenski ograničeno nacionalnim propisima, a ne o tome da li je način zaključenja ugovora o osiguranja prema nemačkom zakonu o ugovoru o osiguranju (tzv. model zaključenja po polisi osiguranja) u skladu s pravnim tekovinama EU.

Sud je pravno pitanje kvalifikovao na sledeći način: „Može li korišćenje prava na otkaz ugovora o osiguranju, predviđeno članom 15 stav 1 Druge direktive o životnom osiguranju biti ograničeno nacionalnom odredbom kao što je ona u nemačkom zakonu o ugovoru o osiguranju (predmetna u glavnom postupku), na period od godinu dana od dana od kada ugovarač osiguranja uplati prvu premiju, čak i kada ugovarač osiguranja nije bio obavešten o svom pravu (na otkaz)“.

Sud uočava da Direktive eksplicitno ne regulišu situaciju kada ugovarač osiguranja nije bio uredno obavešten o pravu na otkaz, niti pitanje kako propuštanje obaveštavanja utiče na pravo na otkaz, kao i da član 15 stav 1 upućuje na nacionalno pravo kao relevantno za utvrđivanje postupka i uslova za zaključenje i otkaz ugovora. Prema tome, države članice imaju pravo da uredi i preciziraju načine korišćenja prava zagwarantovanog direktivama EU.

Međutim, sud je isto tako uzimao u obzir i proklamovani cilj Direktive, preciznije tačku 23 preambule prema kojoj potrošaču „treba pružiti sve potrebne informacije kako bi mogao odabrati osiguranje koje najbolje odgovara njegovim potrebama“. Kako bi se postigao taj cilj, Treća direktiva o životnom osiguranju propisuje da se (kao minimum) ugovarač osiguranja mora obavestiti o svom pravu otkaza ugovora o životnom osiguranju u propisanom periodu (tzv. *cooling off period*). Prema stavu suda kako iz aspekta pravne logike tako i iz aspekta jezičkog tumačenja norme, jasno da je cilj ove norme da obezbedi da ugovarač osiguranja dobije tačne informacije pre zaključenja ugovora, između ostalog i o pravu na otkaz ugovora.

Jedino ugovarač koji je uredno informisan o svojim pravima može efektivno koristiti prava (i pravo na otkaz ugovora).

Iz navedenog, sud zaključuje da je odredba nacionalnog zakona, poput one u članu 5a nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju, a koja propisuje prestanak prava ugovarača osiguranja na otkaz ugovora čak i kada nije bio obavešten o tom pravu, u suprotnosti sa ključnim ciljem Druge i Treće direktive o životnom osiguranju, zato što se potrošač ne može koristiti pravom (na otkaz) ako za njega ne zna i da stoga razlozi pravne sigurnosti ne mogu opravdati ovakvo ograničenje, odnosno da član 15 stav 1 Druge direktive o životnom osiguranju, zajedno sa članom 31 Treće direktive o životnom osiguranju treba tumačiti tako da ne dopušta navedeno ograničenje.

4. Kratak osvrt na presudu

Sud je u ovom predmetu zauzeo stav da se ugovarač osiguranja može koristiti svojim pravom na otkaz (odustanak od) ugovora, neograničen period nakon zaključenja ugovora, ukoliko pre zaključenja ugovora nije bio prikladno obavešten o ovom pravu. Prema stavu suda, ugovarač osiguranja ne može se koristiti pravom sa kojim nije bio upoznat. Istovremeno, sud je odbacio argument pravne sigurnosti, smatrajući da bi to dovelo do ograničavanja prava ugovaraču koja su istom eksplicitno data direktivama. Kao posledica, ukoliko ugovarači nisu bili prikladno obavešteni o ovom svom pravu (a mnogi ugovarači u Austriji i Nemačkoj nisu bili), potrošači su imali mogućnost da, čak i godinama nakon zaključenja ugovora o osiguranju, zahtevaju povraćaj svih uplaćenih premija (a ne otkupnu vrednost polise) sa uračunatom kamatom.

UDK:347.469:368.3:331.33:338.266:1992:368.3

Nikola L. Filipović, LL.M.¹

FOREIGN COURT PRACTICE

**JUDGMENT OF THE EUROPEAN COURT OF JUSTICE
IN THE CASE
WALTER ENDRESS
V
ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNGS AG**

1. Introduction

The legal issue dealt with by the European Court of Justice in the case no. C-209/12 *Walter Endress v Allianz Lebensversicherungs AG* (judgement made on 19 December 2013) was placed in the context of the right to cancellation (termination) of a life insurance contract, pursuant to Article 15 (1) of Council Directive 90/619/EEC of 8 November 1990 (so called the Second Life Assurance Directive), regarding the obligation of pre-contractual information given to the policyholder on the said right pursuant to Article 31 (1) of Council Directive 92/96/EEC of 10 November 1992 (so called the Third Life Assurance Directive).

2. EU Regulatory Framework

Recital 11 in the preamble of the Second Life Assurance Directive stipulated that “for life assurance contracts the policyholder should be given the opportunity of cancelling the contract within a period of between 14 and 30 days from the date of its conclusion”.

Article 15 (1) of the Second Life Assurance Directive stipulated that “each Member State shall prescribe that a policyholder who concludes an individual life-assurance contract shall have a period of between 14 and 30 days from the time when

¹ Compliance advisor

he was informed that the contract had been concluded within which to cancel the contract”, as well as that the other “legal effects and the conditions of cancellation shall be determined by the law applicable to the contract [...], notably as regards the arrangements for informing the policyholder that the contract has been concluded.”

Recital 23 of the Preamble of the Third Life Assurance Directive stipulated that “[...] if the consumer is to profit fully from this diversity and from increased competition on insurance market, he must be provided with whatever information is necessary to enable him to choose the contract best suited to his needs [...]”.

Article 31 of the Third Life Assurance Directive stipulated that before the assurance contract is concluded, at least the information listed in point A of Annex II (Paragraph 1) shall be communicated to the policyholder. The detailed rules for implementing this Article and Annex II shall be laid down by the Member State (Paragraph 4).

Annex II of the Directive entitled Information for Policyholders, part A, Paragraph 13 stipulated arrangements for application of the cooling-off period when the policyholder can terminate the contract.

a. German Law

According to Paragraph 5a (1) of (then applicable) German Law on insurance contracts, “If the insurer has not delivered the conditions of insurance to the policyholder at the time of the application or has failed to supply consumer information required by the applicable provisions, the contract shall be considered to have been concluded on the basis of the policy document, the conditions of insurance and the additional consumer information which is relevant to the subject-matter of the contract, unless the policyholder objects in writing within 14 days from delivery of the documents. The period begins to run only when the policy document and the documentation under subparagraph 1 are fully available to the policyholder and the policyholder, on delivery of the policy document, has been informed in writing, in typographically clear form, about the right to object, the commencement of the period and its duration. [...] Notwithstanding the first sentence, however, the right to object expires one year after payment of the first premium.”

3. Subject Matter of the Proceedings and Legal Issues

Walter Endress entered into a life assurance contract with Allianz, taking effect on 1 December 1998. He received the general conditions of assurance and consumer information only when Allianz sent him the policy document.

Under that life assurance contract, Walter Endress had to pay an annual premium for a period of five years and, in return, Allianz had to pay him an annuity

from 1 December 2011. However, on 1 June 2007, Walter Endress gave notice to Allianz of the termination of the contract. In 2007, Allianz paid Walter Endress the repurchase value of the life assurance contract, which was less than the sum of the premiums with interest. By letter of 31 March 2008, Walter Endress exercised his right to 'object' under Paragraph 5a of the German Law on insurance contracts. He requested Allianz to reimburse him all of the premiums plus interest, after deduction of the repurchase value which had already been paid.

Walter Endress' action seeking payment by Allianz of that further amount was dismissed by the court of first instance. His appeal against the decision at first instance was also dismissed. Walter Endress then brought an appeal on a point of law before the Bundesgerichtshof. That court considered that the appeal could be upheld only if he had retained a right to object even though more than a year had elapsed since payment of the first insurance premium as stipulated by Article 5a (2). The legal question is whether the limitation period stipulated by Article 5a of the German Law on insurance contracts is contrary to the right of the policyholder stipulated by Article 15(1) of the Second Life Assurance Directive.

a. Opinion of the European Court of Justice

In introductory notes, the court clearly stated its competence, stating that can give rulings only whether the national legislation was compatible with the EU law. The court is empowered only to give rulings on the question of whether the exercise of the right of cancellation provided for in the Second Life Assurance Directive could be limited by national regulations and not on whether the procedure for the conclusion of an insurance contract according to the so-called 'policy' model, was compatible with the EU law.

The subject-matter of the present case is thus limited to the question of whether the exercise of the right of cancellation provided for in Article 15(1) of the Second Life Assurance Directive could be limited, by a national provision such as that at issue in the main proceedings, to one year from the date of payment by the policyholder of the first premium under the insurance contract concerned, even when that policyholder had not been informed about that right of cancellation.

The court noted that, although the directives did not mention either the case in which the policyholder was not informed about his right of cancellation or, consequently, the effect that that lack of information could have on that right, the Article 15(1) provided that "the conditions of cancellation were to be determined by the national law applicable to the contract". The Member States were therefore, entitled to adopt rules relating to the precise procedure for exercising the right of cancellation.

Concerning the aims of those directives, it should be noted that recital 23 in the preamble to the directive stated that "the consumer would had to be provided

with whatever information is necessary to enable him to choose the contract best suited to his needs". For the purpose of achieving that objective, the Third Life Assurance Directive stipulated that at least the arrangements for application of the cooling-off period should be communicated to the policyholder. It was therefore clear from both the background and the wording of the relevant provisions of the Third Life Assurance Directive that it sought to ensure that the policyholder receive precise information concerning, inter alia, his right of cancellation before conclusion of a contract. Only the policyholder who is properly informed about his rights can effectively exercise his rights (and the right to terminate the contract).

Regarding the above stated, the court concluded that the national law provision, such as the one in Article 5a of the German Insurance Contract Law, which prescribed the termination of the right of the policyholder to cancel the contract even when he was not informed of this right, is contradictory to the key objective of the Second and the Third Life Assurance Directive, because the consumer cannot exercise the right (to cancel) if he did not know about it and that therefore reasons of legal certainty cannot justify such a restriction. In the light of all the foregoing considerations, the answer to the question referred is that Article 15(1) of the Second Life Assurance Directive, read in conjunction with Article 31 of the Third Life Assurance Directive, must be interpreted as precluding a national provision.

4. Brief Overview of Judgement

In this case, the court took the position that the policyholder can exercise his right to cancel (withdraw from) the contract, for an unlimited period after the conclusion of the contract, if he was not properly informed about this right before the conclusion of the contract. According to the court, the policyholder cannot exercise a right that he was not informed about. At the same time, the court rejected the argument of legal certainty, considering that this would lead to limiting the policyholder's rights explicitly provided to him by the directives. As a consequence, if the policyholders were not properly informed of this right (and many policyholders in Austria and 1 contract, to demand the return of all premiums paid (and not the purchase value of policies) with included interest.

Translated by: Jelena Rajković

UDK: 616-036-1:368:340.62:368.187.331.838(4-672 eez)

PRIKAZ INOSTRANOG ČLANKA

NEDOSTATAK ODGOVORNOSTI ZA SOPSTVENO ZDRAVLJE PRODUBLJUJE KRIZU U ZDRAVSTVENOM SISTEMU OSIGURANJA U EVROPI

Istraživanje osiguravača „Alijanc“ pokazuje da nedostatak svesti o hroničnim bolestima rizikuje da dodatno produbi krizu u zdravstvu u Evropi. Izveštaj otkriva tri pomeranja stava o zdravlju potrebna za postizanje boljih ishoda unutar zdravstvenih sistema.

Samo trećina (33 odsto) ljudi od preko 65 godina zabrinuta je zbog rizika od hroničnih bolesti poput srčanih oboljenja, moždanog udara i dijabetesa 1. To je tako uprkos činjenici da su hronične bolesti vodeći uzrok smrti širom sveta, pri čemu se s najvećim teretom suočavaju zdravstveni sistemi. S tim da su zdravstveni sistemi širom sveta ove zime naročito opterećeni.

To su neke od ključnih tendencija iznetih u izveštaju koji je objavio „Alijanc“, svetski lider u uslugama osiguranja i pomoći. U izveštaju su naglašena tri ključna pomeranja načina razmišljanja koja mogu pomoći zdravstvenim sistemima da se uhvate u koštac sa širokim i sistemskim izazovima sa kojima se danas suočavaju:

- Preusmeravanje na prevenciju, a ne na lečenje
- Osnaživanje većeg broja ljudi na negovanje zdravlja
- Otključavanje pravog potencijala digitalnog zdravlja.

Povećanje svesti javnosti i angažovanje s hroničnim ili neprenosivim bolestima (NCD) od vitalnog je značaja ako zemlje treba da smanje naprezanje zdravstvenih sistema danas i u budućnosti. To je tačno i u kontekstu starenja globalne populacije: kako ljudi duže žive sa hroničnim bolestima, teret NCD će se značajno povećavati. U izveštaju se naglašava hitna potreba da se fokusiramo na preventivne mere poput promena u ishrani, smanjenja pušenja i konzumiranja alkohola koje smanjuju rizik od NCD.

Potrebno je više osnaživati pacijente da bi se poboljšalo njihovo iskustvo i podstakla promena ponašanja. Postoje zabrinjavajući znaci u podacima istraživanja: samo 46 odsto ispitanih reklo je da želi da preuzme aktivniju ulogu u postpandemijskoj situaciji. Da bi se povećala proaktivnost pacijenata, zdravstveni provajderi

moraju bolje da razumeju barijere s kojima se suočavaju pojedinci i da bolje rade svoj posao, na primer, utičući na lokalne zajednice i kroz porodične grupe.

Poslednjih godina došlo je do naglog porasta upotrebe i fokusiranja na digitalne zdravstvene usluge među delovima populacije. Iako je pogodnost digitalnih zdravstvenih usluga nesporna, u izveštaju se naglašava potreba da se sistem usredsredi na jedinstveni potencijal zdravstvene tehnologije u oblastima kao što je prikupljanje podataka u realnom vremenu – i glavne prepreke usvajanju jedinstvenog pristupa. Poslednjih godina došlo je do naglog porasta upotrebe i fokusiranja na digitalne zdravstvene usluge među delovima populacije.

Podaci otkrivaju porast upotrebe telekonsultacije u poslednje dve godine među mladim porodicama. Ali ostaje velika digitalna podela među generacijama. Samo 39 odsto onih starijih od 65 godina koristi ili bi razmotrilo korišćenje medicinskog telemonitoringa u nekom obliku. To kod mladih porodica doseže 66%.

Paula Kovi, glavna službenica za marketing, prokomentarisala je: „Nisam ubeđena da je pandemija bila katalizator za većinu ljudi da promene svoje ponašanje u vezi za zdravljem. Videli smo neke tendencije koje sugerišu da su neki ljudi promenili svoj način života kako bi postali zdraviji, ali moj osećaj je da su to najčešće pokretali ljudi koji su već počeli da budu proaktivni za svoje zdravlje pre pandemije. Mnogim drugima je bilo teže da održe zdravlje u poslednjih nekoliko godina.

„Sa zdravstvenim sistemima širom sveta koji se suočavaju s velikim izazovima ove zime, ne možemo da priuštimo promene u ponašanju koje smanjuju mnoge rizike. Moramo da produbimo naše razumevanje pitanja i potencijalnih rešenja zdravstvene krize koja se odvija. Osnaživanje pacijenata da preuzmu veću odgovornost za svoje zdravlje moguće je tako što ćemo bolje koristiti novu tehnologiju koja je sada dostupna.“

Glavni savetnik za zdravstveno osiguranje u „Alijancu“, dr Umberin Nehal, pedijatar, dodao je: „Postoji realna opasnost da zdravstveni radnici i zdravstveni sistemi pretpostave da neko nema ličnu odgovornost ako se njihovo angažovanje u zdravlju doživljava kao nesigurno, na primer, ako prati zdravstvene prakse iz neevropske kulture. Naš zadatak je da se angažujemo i povežemo s ljudima na način koji poštuje i gradi poverenje. Odbacivanje ljudi kao nezainteresovanih ili neodgovornih duboko je kontraproduktivno. To što su nezadovoljni zdravstvenim radnicima ne izjednačava se sa prekidom zdravstvene zaštite. Međutim, zdravstveni sistemi moraju bolje da koriste mreže unutar lokalnih zajednica i porodica da bi se ljudi uveli u zdravstveni krug. Bolje angažovanje je od suštinskog značaja za pružanje boljih zdravstvenih ishoda.“

Izvor: https://www.allianz.com/en/press/news/studies/230125_Allianz-States-of-Mind-Health-Report.html

Prevela i priredila: **Ana V. Vodinelić, MA**

TURSKA: GUBICI OD ZEMLJOTRESA MOGU DOSTIĆI I DO JEDAN POSTO BDP-a ZEMLJE U 2023.

Zemljotres u Turskoj mogao bi rezultirati gubitkom do jedan odsto bruto domaćeg proizvoda zemlje 2023, navodi Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) u izveštaju koji citira Rojters. Ovaj gubitak će povećati trenutne ekonomske poteškoće u zemlji.

Deset dana nakon razornog zemljotresa 6. februara u Turskoj i susednoj Siriji, broj poginulih dosegao je 41.000 ljudi, dok milionima ljudi treba humanitarna pomoć, a mnogi preživeli ostali su bez domova na zimskim temperaturama.

U izveštaju objavljenom tokom vikenda, Tursko preduzetničko i poslovno udruženje procenjuje da će 70,75 milijardi dolara finansijske štete biti gubitak stambenog prostora, 10,4 milijarde dolara gubitak nacionalnog dohotka i 2,91 milijardu dolara gubitak zbog izgubljenih radnih dana.

Značajno je da se znalo za neprikladno stanje brojnih stambenih jedinica u Turskoj.

Svetska banka procenila je 2021. da bi naknadno opremanje ili ponovna izgradnja miliona stambenih zgrada u Turskoj kako bi izdržale snažan potres koštalo oko 465 milijardi dolara, smatrajući da je „većina stambenog fonda u turskim gradovima izgrađena pre 2000. godine“ bila „vrlo osetljiva na seizmičke i klimatske opasnosti“ i zahtevala „hitno ojačanje“. Od ukupno 6,7 miliona stambenih zgrada kojima je potrebna konsolidacija, oko 4% je modernizovano. Prema turskim izvorima, od hiljadu stambenih zgrada koje su se srušile zbog zemljotresa, više od polovine izgrađeno je nakon 2001. godine. To dovodi u pitanje ukupan kvalitet građevinskih radova i nadzora koji sprovode vlasti u pogledu poštovanja građevinskih standarda.

Pripremljenost turskih stambenih zgrada za suočavanje s potresima izaziva zabrinutost u celoj zemlji, a pogotovo u njenom najvećem gradu Istanbulu. Prema rečima gradonačelnika Istanbula, oko 90.000 zgrada moglo bi biti u opasnosti od rušenja ako dođe do snažnog potresa.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22039>

PROFIT OSIGURAVAČA AIG SMANJUJE SE ZBOG TROŠKOVA POVEZANIH S OLUJOM I SLABIH POVRATA ULAGANJA

Osiguravajuća kuća „Ameriken Internacional Grup“ izvestila je o padu dobiti u četvrtom tromesečju od gotovo 24 posto, što je uzrokovano gubicima povezanim sa zimskom olujom koja je krajem 2022. godine pogodila delove Severne Amerike, kao i manjim prihodima od alternativnih ulaganja.

Šteta na imovini, poplave i nestanci struje zbog hladnih vremenskih prilika u Sjedinjenim Američkim Državama i Kanadi krajem decembra povećali su AIG-ove gubitke od katastrofe u kvartalu na 235 miliona dolara, u poređenju sa 189 miliona dolara godinu dana ranije.

U januaru, osiguravač imovine i nezgoda „Travelers Companies“ osiguranje takođe je izvestio o padu tromesečne dobiti zbog gubitaka uzrokovanih zimskom olujom.

U međuvremenu, pad na tržištima do 2022, u kojem je S&P 500 zabeležio najveći procentualni pad od finansijske krize 2008, pogodio je AIG-ov ukupni konsolidovani neto prihod od ulaganja, koji je pao za devet posto – na 3,3 milijarde dolara u tromesečju koje se završilo 31. decembra.

Prilagođeni prihod nakon oporezivanja koji se može pripisati običnim deoničarima kompanije pao je na 1,02 milijarde dolara, ili 1,36 dolara po deonici, sa 1,34 milijarde dolara, ili 1,58 dolara po deonici, godinu dana ranije.

Glavni izvršni direktor Peter Zafino, međutim, rekao je da je firma nastavila da poboljšava profitabilnost svog poslovanja, te da je zatvorila godinu sa „najjačim rezultatima osiguranja“ koje su ikada postigli.

AIG-ov prihod od osiguranja porastao je za 27 posto – na 635 miliona dolara sa 499 miliona dolara godinu dana ranije, dok su neto zaračunate premije u opštem osiguranju pale za 6 procenata.

Kombinovani obuhvat opšte nezgode u osiguranju poboljšan je na 88,4% sa 89,8% godinu dana ranije. Merni podatak isključuje gubitke uzrokovane katastrofom, a opseg ispod 100 pokazuje da osiguravač zarađuje više od premija nego što isplaćuje u štetama.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22033>

INFLACIJA JE NAJVEĆI IZAZOV ZA SEKTOR OSIGURANJA U 2023.

Prema podacima firme za istraživanje tržišta „GlobalData“, rekordna inflacija i posledična kriza troškova života biće najveći izazov za tržište osiguranja u 2023. Firma

napominje da su potrošači pod finansijskim pritiskom više nego ikad, te osiguravači moraju biti fleksibilni i inovativni da bi zadržali kupce.

Prema anketi koju je sproveo „GlobalData“, više od trećine insajdera na tržištu osiguranja navelo je inflaciju kao glavni izazov za 2023. Taj izazov očito je bio izraženiji od drugih ključnih tema kao što su digitalizacija, klimatske promene, regulacija, kovid 19, kibernetički kriminal i geopolitika.

„Inflacija predstavlja značajnu pretnju osiguravačima, koji su suočeni s dvo-seklim mačem. Osiguravači će se suočiti s inflatornim pritiskom u smislu troškova poslovanja, a troškovi šteta porašće zbog povećanja ponude i troškova rada. Međutim, dok bi osiguravači veće troškove odštetnih zahteva preneli na potrošače u obliku viših premija, u Ujedinjenom Kraljevstvu ljudi imaju manje raspoloživog dohotka nego ikad pre, s troškovima života koji rastu, a plate stagniraju. To će osiguravačima otežati povećanje premija bez gubitka klijenata i smanjenja stope penetracije“, rekao je Ben Karej-Evans, viši analitičar osiguranja u firmi „GlobalData“.

Istraživanje potrošača osiguranja u Velikoj Britaniji 2022. otkrilo je da potrošači više pretražuju ponudu osiguravača u trenutku kad žele obnovu osiguranja, ali to ne znači da će nužno i promeniti osiguravača. To je verovatno zbog reformi Uprave za finansijsko ponašanje koje sprečavaju osiguravače da nude povlašćene cene novim klijentima, kao i poteškoće osiguravača u ponudi jeftinijih premija kako im troškovi rastu.

Osiguravači koji nude nešto što ih razlikuje od drugih verovatno će preuzeti više novih poslova, jer potrošači sve više traže bilo kakvu dodatnu vrednost. To bi moglo uključivati veću fleksibilnost, poput mogućnosti uključivanja i isključivanja pokrivenosti, plaćanja samo za tačnu upotrebu (npr. plaćanje po kilometru) ili čak prekida plaćanja (zbog pandemije kovida 19).

Karej-Evans zaključuje: „Osiguravačima će biti teško da profitiraju od premija i da održavaju stope u bliskoj budućnosti. Možda bi bilo mudro preduzeti dugoročni pristup kako bi pokušali da zadrže postojeće klijente i pridobiju nove, dajući potrošačima više fleksibilnosti kad se finansijske poteškoće povećaju početkom 2023.“

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?21970>

PRODAJA NOVIH AUTOMOBILA U EU NA NAJNIŽEM NIVOU U 30 GODINA

Prodaja novih automobila u Evropskoj uniji pala je u 2022. godini na najniži nivo od 1993. zbog nestašice delova koja je izazvala zastoje u proizvodnji u automobilskoj industriji, izvestilo je Udruženje proizvođača ACEA.

U 26 zemalja Evropske unije, bez Malte, lane je registrovano 9,26 miliona novih automobila, najmanje od 1993. godine, uprkos relativnom poboljšanju od avgusta do decembra, napominje ACEA.

U odnosu na 2021, prodaja automobila smanjena je za 4,6 posto. Najveće evropsko tržište za plasman automobila, Nemačka, ujedno je i privredna lokomotiva među 27 zemalja članica Unije. U grupi vodećih tržišta samo je Nemačka beležila rast prošle godine, i on je bio skroman – 1,1 posto, prvenstveno zbog blagog oporavka u decembru.

U Italiji je prodaja smanjena za 9,7 posto, u Francuskoj za 7,8 posto a u Španiji za 5,4 posto.

Prema podacima ACEA-e, lane je u Hrvatskoj registrovano 42.939 novih automobila, za 4,4 posto manje nego u 2021. U decembru je prodaja na nivou EU skočila za 12,8 posto u odnosu na isti mesec godinu ranije, uz registrovanih 896.967 novih automobila. U novembru je povećana za 16,3 posto.

U grupi četiri vodećih tržišta, Nemačka i Italija beležile su povećanje prodaje, za 38,1 odnosno 21 posto. Špansko tržište potonulo je za 14,1 posto, a francusko je stagniralo, utvrdila je ACEA.

U Hrvatskoj su u decembru, prema podacima nemačkog udruženja, registrovana 2.693 nova automobila, što je za 10,1 posto više nego u istom mesecu 2021. godine.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?21983>

„HJUNDAI“ ĆE PONUDITI PRETPLATU NA ELEKTRIČNI AUTOMOBIL

Za one koji stvarno ne žele dugoročnu obavezu, ali bi hteli da isprobaju život s električnim vozilom, „Hjundai“ pokreće uslugu pretplate za automobile.

„Hjundaijev“ novi Evolve+ program oblikovan je za „EV-znatiteljnice“ ili za one kojima je automobil potreban samo privremeno i koji su poput „snežnih ptica“ što se sele u južne države samo na nekoliko meseci.

Kupci mogu rezervisati „hjundai jonik 5 EV“ za 899 dolara mesečno pomoću aplikacije za pametni telefon ili „kona elektrik“ za 699 dolara, što je cena koja uključuje osiguranje, održavanje i 1.000 kilometara vožnje. Razlikuje se od lizinga jer, osim što ugovori o najmu obično ne uključuju osiguranje ili održavanje u mesečnu naknadu, „Hjundaijev“ pretplatnički plan je neograničen. Vozači mogu zaustaviti mesečne uplate i vratiti vozilo u bilo kojem trenutku.

Pretplate na automobile nisu nova ideja. „Dženeral motors“ je eksperimentisao s uslugom pretplate poput ove još 2017. Koristeći „Knjigu Kadilaka“, ljudi su se mogli pretplatiti na „Kadilakova“ vozila, pa čak i na „Kadilakovu“ limuzinu kad god bi hteli, za 1.500 dolara mesečno. Kao i kod „Hjundaijevog“ Evolve+, „Kadilakova“ mesečna cena takođe uključuje osiguranje i održavanje. Eksperiment je ipak trajao manje od dve godine, pre nego što ga je GM obustavio.

Druge firme ipak su prihvatile tu ideju. „Volvo“ nudi svoj program u gotovo svim američkim državama. Korisnici mogu otkazati ili promeniti vozila nakon pet meseci, a cene počinju od 900 dolara mesečno.

„Porše“ takođe ima program pretplate za automobile dostupan u 14 gradova. Učesnici mogu odabrati jedan model „poršea“ za mesečnu naknadu u rasponu od 1.700 dolara mesečno do 3.200 dolara ili imati pristup floti različitih „Porševih“ modela za 3.600 dolara mesečno. „Fri2Muv“, podružnica „Stelantisa“, firme koja poseduje marke „Dodž“, „Džip“ i „Fijat“, takođe ima uslugu pretplate na automobile koja trenutno nudi pristup modelima „džip“ i „tesla“ u sedam gradova.

Postoje i nezavisne usluge pretplate na automobile koje vode start-apovi kao što je „Fin“ i firme za iznajmljivanje automobila koje nude pristup nizu vozila različitih marki.

„Hjundaijev“ program jedinstven je po tome što uključuje samo električna vozila. Jedan od ciljeva, prema „Hjundaiju“, jeste neka vrsta testa za one koji bi mogli biti znatizeljni u pogledu električnih vozila. Međutim, „Hjundaijev“ program Evolve+ ne uključuje nikakvu podršku za punjenje kao što je pomoć pri instaliranju kućnog punjača ili uključen pristup javnim punjačima. Ljudi koji poseduju električno vozilo najčešće će ga puniti kod kuće.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22032>

KAKO (NE)ISPRAVNO IZABRATI INFORMACIONI SISTEM OSIGURANJA?

Osiguravajuća društva spadaju u grupaciju tzv. finansijske industrije koja za svoje osnovno poslovanje ne koristi značajna tehnička sredstva kao druge industrije u smislu proizvodnih pogona i hala, mašina, materijala, skladišta, prevoznih sredstava.

Osnova poslovanja osiguravajućeg društva je analiza i preuzimanje određenih rizika te procena i obrada uz njih povezanih šteta, a za to su ključni ljudi i informacioni sistem. Zato osiguravajuće društvo u izboru ili razvoju informacionog sistema ne sme napraviti grešku jer je on osnova poslovanja osiguravajućeg društva.

Upravo je taj nedostatak mesta za najmanju grešku u izboru informacionog sistema glavni razlog propadanja svih „velikih“ informatičkih projekata u poslednjih trideset godina u Hrvatskoj, regiji, Evropi i svetu. Drugi, ali ne i manje bitan razlog jeste velika količina novca kojima osiguravajuća društva pokušavaju rešiti problem vlastite informatizacije, pri čemu često pokušavaju doći do ekskluzivnog i najboljeg rešenja.

Osnovni razlozi takvom pristupu osiguravajućih društava su raspolaganje velikom količinom novca te promišljanje da će ulaganjem što veće količine novca u sistem ovaj posle biti bolji i uspešniji. Takvo razmišljanje u osnovi je veoma pogrešno, a

i potcenjujuće u odnosu prema timovima koji doista znaju i osećaju pravu meru informacionog sadržaja osiguranja, kao i potrebe osiguravača ili osiguravajuće grupe u celini.

Nije čudno da su upravo svi ti „veliki“ informatički projekti u regiji od 12.000.000 funti, 14.000.000 evra, 100.000.000 kuna i slični, neslavno propali, i da će nesumnjivo i ubuduće propadati.

Za uspešan razvoj i implementaciju informacionog sistema osiguranja nije ključna količina resursa ni ljudskih ni materijalnih, već isključivo znanje i iskustvo razvojnog tima, pri čemu će zbog kvalitetnije sinteze znanja manji tim zasigurno proizvesti kvalitetniji informacioni sistem. Tim s većim iskustvom iz osiguranja vaš će budući sistem učiniti dugovečnim, elastičnim i ugraditi mu mogućnosti o kojima često niste ni razmišljali.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22058>

ISPLATI LI SE POSAO ZASTUPNIKA I POSREDNIKA?

Da posao prodaje osiguranja traži potpunu predanost poslu, poznato je svima koji su se time bavili. Suočeni s imperativom opstanka i sa relativno skromnim tržištem, zastupnici u osiguranju prisiljeni su na svakodnevno smišljanje novih načina prodaje, a oni napredniji u tehnikama prodaje i domišljatosti po pravilu su i po nekoliko godina ispred svojih poslodavaca osiguravača. Situacija sa posrednicima nije bitno drugačija. Mada je istinski posrednički posao u Hrvatskoj tek u razvoju, evidentno je da su upravo posrednici oni koji kroz potrebu širenja svesti o najrazličitijim rizicima svojim klijentima uveliko doprinose i širenju svesti o potrebi osiguranja.

Neretko se događa da osiguravači, želeći da izbegnu plaćanje provizije i na taj način smanje troškove poslovanja, i to po pravilu na osnovu podataka koje su dobili putem zastupnika, pokušavaju uspostaviti direktan kontakt sa teško stečenim klijentom. Mada ni u svetu takva praksa nije retkost, pitanje je da li osiguravači na taj način sebi prave veću štetu nego što imaju koristi jer smanjujući prihode zastupnika smanjuju i širinu vlastitog nastupa na tržištu.

Izvor: <https://www.osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?11122>

OPERATIVNI PROFIT „ALIJANCA“ RASTE ZA 7,4 POSTO

Osiguravač „Alijanc“ objavio je procene rezultata za celu 2022. godinu:

Ukupni prihodi porasli su za 1,3 posto – na 34,8 milijardi evra. Operativni profit, vođen odličnim performansama u poslovnom segmentu, povećava se za 7,4

posto – na 3,5 milijardi evra. Neto prihod koji se može pripisati akcionarima raste za 16,7 posto – na 2,5 milijardi evra. Ukupni prihodi se povećavaju za 5,3 posto – na 116 milijardi evra. Operativni profit raste za 3,2 posto – na 10,2 milijarde evra.

Izgledi operativnog profita za 2022. godinu očekuju se u gornjoj polovini ciljanog raspona od 13,4 milijarde evra, plus ili minus milijardu evra.

Najavljen je novi program otkupa akcija do milijardu evra. Odlični rezultati tog kvartala ponovo dokazuju elastičnost i snagu „Alijanca“ usred dramatičnog geopolitičkog i tržišnog okruženja, a operativni profit i neto prihodi pokazuju zainteresovanima prednosti globalnog obima i diverzifikacije. I mogućnosti upravljanja kapitalom i bilans stanja stvaraju dragocenu opciju za „Alijanc“, omogućujući mu da se samouvereno suprotstavi promjenljivom ekonomskom pejzažu. To je delimično narušeno poslovnim segmentom život/zdravlje, pogođenim promjenljivim anuitetnim uslugama u Sjedinjenim Državama, kao i slabijim neto rezultatom žetve u Nemačkoj.

Odnos Solventnosti 2 iznosio je 199 posto na kraju trećeg kvartala 2022. godine u poređenju sa 200 posto na kraju drugog kvartala 2022. godine.

Izvor: https://www.allianz.com/en/press/news/financials/business_results/221109_Allianz-3Q-2022-earnings-release.html

„MINHEN RE“ OSTVARIO RAST DOBITI UPRKOS PRIRODNIM KATASTROFAMA I RATU U UKRAJINI

Uprkos visokim štetama od elementarnih nepogoda i rata u Ukrajini, nemačko reosiguravajuće društvo „Minhen Re“ 2022. godinu završilo je s neto dobiti od 3,4 milijarde evra, što je 16 posto više nego godinu ranije i 100 miliona evra iznad vlastitih predviđanja.

Potraživanja od osiguravajućih društava 2022. godine stajala su reosiguravajuću kuću gotovo 4,2 milijarde evra, a najveći iznos od 1,6 milijardi evra proizašao je iz uragana Jan, koji je prošle jeseni harao Karibima i jugoistokom Sjedinjenih Država. U međuvremenu su zahtevi za štete prouzrokovani ratom u Ukrajini iznosili 475 miliona evra, javlja nemačka novinska agencija DPA.

„Minhen Re“ je dobro prebrodio 2022., zadovoljan je poslovnim brojkama izvršni direktor Joakim Vening. Uprava reosiguravajućeg društva predložila je isplatu dividende deoničarima od 11,60 evra po deonici za 2022. godinu. Planira se i otkup vlastitih deonica u ukupnom iznosu do milijardu evra.

Ove godine reosiguravač očekuje još veću dobit; trebalo bi doseći četiri milijarde evra. Pritom priznaju da su prognoze nepouzdana zbog neizvesnih uslova.

Izvor: <https://www.osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22046>

BIH: OSIGURAVAČ ASA I „CENTRAL OSIGURANJE“ OKONČALI SPAJANJE

Dve osiguravajuće kuće, „ASA osiguranje“ i „Central osiguranje“ okončale su proces spajanja, i tako je nastalo najveće osiguravajuće društvo u Bosni i Hercegovini „ASA Central osiguranje“.

„Prethodna 2022. godina za nas je bila jedinstvena i najdinamičnija u istoriji poslovanja. Uprkos izazovima koje su doneli globalni događaji i tržišni tokovi, u toj godini ostvarili smo snažan rezultat uz paralelno vođenu integraciju svih poslovnih procesa i sistema naših ishodišnih društava“, navode iz Uprave „ASA Central osiguranja“.

Ukupna premija ujedinjenog „ASA Central osiguranja“ iznosi oko 100 miliona konvertibilnih maraka (KM), čime će ta kuća u 2023. godini preuzeti poziciju tržišnog lidera. Sa više od 500 zaposlenih, 121 poslovnicom u pet prodajnih regija i preko 60 savremenih centara tehničkog pregleda, „ASA Central osiguranje“ posluje u svim većim centrima u Bosni i Hercegovini, s ciljem najbolje zaštite svojih osiguranika, kreirajući dodatne vrednosti za klijente i zajednicu u kojoj posluje.

Pažljivo odabrana strategija spajanja i sinergija aktivnosti osigurala je kontinuitet poslovanja na čvrstim temeljima poslovnih uspeha dva renomirana osiguravajuća društva.

„Poslovnu integraciju u najveće osiguravajuće društvo u zemlji uspešno smo sproveli zahvaljujući posvećenosti i predanom radu naših zaposlenih u BiH na koje smo naročito ponosni. Još jednom smo pokazali i dokazali da se veoma dobro nosimo s izazovima i danas s ponosom možemo reći da, spojeni poverenjem, imamo najveće osiguravajuće društvo u BiH koje nudi vrhunsku uslugu i korisničko iskustvo, a kojem su temeljne vrednosti pravičan način poslovanja, osećaj pripadnosti organizaciji, međusobno poštovanje i visoka radna etika“, dodaju predstavnici „ASA Central osiguranja“.

Povodom spajanja dva društva, lansirana je nova i moderna veb-stranica *asacentral.ba*, koja je urađena po poslednjim tehnološkim standardima i u potpunosti usmerena ka većem zadovoljstvu korisnika. Nova veb-stranica, pored osnovnih informacija o društvu, nudi digitalne servise koji omogućuju brže usluge, poput onlajn kupovine osiguranja putem ASA Central veb-šopa, sigurno onlajn plaćanje bez provizije, brzu i jednostavnu onlajn prijavu štete te savremenu digitalnu platformu „Sam svoj procenitelj“.

„Razvojem novih onlajn servisa, pored pružanja bolje i brže usluge našim klijentima, pokazujemo jasnu opredeljenost prema modernizaciji i digitalizaciji društava u BiH“, zaključuju u „ASA Central osiguranju“.

Izvor: <https://osiguranje.hr/ClanakDetalji.aspx?22031>

U CRNOJ GORI PREMIJA OSIGURANJA 108 MILIONA EVRA U 2022.

Savet Agencije za nadzor osiguranja, na 377. sednici, kojoj je predsedavao predsednik Saveta Uroš Andrijašević, doneo je, između ostalog, Pravilnik o sistemu upravljanja u društvima za osiguranje. Pravilnikom, kojim se crnogorska regulativa dodatno usklađuje sa EU regulativom u oblasti osiguranja, obuhvaćeni su opšti organizacioni zahtevi za društva za osiguranje, organizacioni zahtevi po pitanju ključnih funkcija i zahtevi za imenovanje lica odgovornih za rukovođenje tim ključnim funkcijama. Najznačajnija novina u oblasti upravljanja jeste detaljno propisivanje sistema i funkcije upravljanja rizicima, gde je, između ostalog, uvedena obaveza društva da kapitalne potrebe, osim onih definisanih Zakonom o osiguranju, procenjuje i na bazi rizika, te da najmanje jednom godišnje sprovodi samostalnu procenu rizika i solventnosti (ORSA izveštaj).

Savet je, takođe, razmatrao rezultate poslovanja crnogorskog sektora osiguranja u 2022. godini. Prethodna godina je bila najbolja do sada kad je u pitanju bruto fakturisana premija, nadmašivši rezultate do sada rekordne 2021. godine. Prema preliminarnim podacima, društva za osiguranje su 2022. godine fakturisala ukupnu bruto premiju od 108,3 miliona evra, što predstavlja rast od 9,6 posto, odnosno za 9,5 miliona evra više u odnosu na 2021. godinu. Premija neživotnog osiguranja ostvarila je rast za 10,3%, (8,1 miliona evra), kao i premija životnog osiguranja za 6,8% (1,4 miliona evra) u odnosu na 2021. godinu. Najzastupljenija vrsta osiguranja na crnogorskom tržištu je osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila s učešćem od 36,6%, zatim osiguranje života sa učešćem od 18,1%, osiguranje od posledica nezgode sa učešćem od 10,6% i ostala osiguranja imovine s učešćem od 9,1% (ukupna imovinska osiguranja 12,6% učešća) u ukupnoj tržišnoj premiji.

Izvor: https://www.ano.me/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=124&Itemid=27

Privedila: Ana V. Vodinelić, MA

ODGOVORNOST VLASNIKA I KORISNIKA VOZILA I NJIHOVIH OSIGURAVAČA U SLUČAJU UDESA U KOJEM SU ŠTETU PRETRPELA TREĆA LICA

Odgovornost vlasnika, odnosno korisnika motornog vozila (osigurani) za štetu prouzrokovanu njegovom upotrebom zasniva se na odredbama Zakona o obligacionim odnosima, dok se odgovornost osiguravača zasniva na odredbama Zakona o osiguranju imovine i lica.

Naime, kada je šteta posledica sudara dva motorna vozila u pokretu, treća lica koja su pretrpela štetu, vozeći se u jednom od tih vozila, mogu svoj odštetni zahtev ostvarivati prema svakom od vlasnika, odnosno korisnika, čija je odgovornost prema trećim licima, saglasno članu 178 stav 4 Zakona o obligacionim odnosima, solidarna i objektivna, bez obzira na to koliko je i da li je svako to lice odgovorno za prouzrokovanje štetnog događaja.

Iz obrazloženja:

Podnosilac ustavne žalbe ističe da mu je označeno pravo povređeno „proizvoljnim tumačenjem pozitivnog prava“ i nedovoljno obrazloženim razlozima drugostepenog suda za ocenu o neosnovanosti njegovih žalbenih navoda u pogledu ispunjenosti uslova za gubitak prava iz osiguranja. S tim u vezi dodaje da je tokom postupka isticao kako je krivično delo koje je u vezi sa štetnim događajem izvršeno nehatno, te da je stoga tužilac imao pravo da štetu koju je isplatio oštećenom potražuje od osiguravača kod kojeg je vozilo bilo osigurano, jer prema opštim uslovima tog osiguravača, nije došlo do gubitka osiguravajućeg pokrića. Ali drugostepeni sud je propustio da ceni te žalbene navode i da dâ jasno i precizno obrazloženje za svoju odluku. Podnosilac žalbe predlaže da Ustavni sud usvoji ustavnu žalbu i poništi osporene sudske odluke.

Ustavni sud je, u sprovedenom postupku, uvidom u dokumentaciju priloženu uz ustavnu žalbu, utvrdio da je osporenim presudama Osnovnog suda i Apelacionog suda tuženi, ovde podnosilac ustavne žalbe, pravosnažno obavezan da tužiocu, K. „D“. a.d.o. Beograd, na ime regresa isplati određeni novčani iznos sa kamatom.

Prema utvrđenom činjeničnom stanju, tuženi je 4. septembra 2005. godine, upravljajući putničkim motornim vozilom, prouzrokovao saobraćajnu nezgodu u kojoj je učestvovalo drugo vozilo kojim je upravljao D. O, a u kojoj je brat tuženog, J. S, koji se nalazio u vozilu kojim je upravljao tuženi, zadobio bliže opisane povrede. Zbog prouzrokovanja predmetne saobraćajne nezgode, tuženi je pravosnažnom presudom Opštinskog suda oglašen krivim. U vreme štetnog događaja, putnički automobil kojim je upravljao tuženi, a čiji je vlasnik njegov otac, bio je osiguran kod osiguravajućeg društva „T“, dok je vozilo drugog učesnika u nezgodi D. O. bilo osigurano kod tužioca K. „D.“ a.d.o. Beograd. Tužilac je po osnovu zaključenog vansudskog poravnjanja od 27. aprila 2009. godine oštećenom J. S. na ima naknade materijalne i nematerijalne štete koju je pretrpeo u saobraćajnoj nezgodi isplatio 3.450.000 dinara. Ukazujući na to da je prema članu 178 stav 4 Zakona o obligacionim odnosima odgovornost imalaca motornih vozila za štetu koju pretrpe treća lica u slučaju udesa objektivna i solidarna, da osiguravač, u skladu sa pravnom prirodom ugovora o osiguranju (član 897 Zakona), pravilima o subrogaciji (član 939 Zakona) i pravom oštećenog na podnošenje direktne tužbe protiv osiguravača (član 941 Zakona), odgovara isto kao imalac motornog vozila, te da je pitanje krivice bez uticaja na pravo trećeg oštećenog lica i da je isto relevantno kao pravo na regres, drugostepeni sud je zaključio da tužilac kao osiguravač vozila kojim je upravljalo lice koje nije skrivilo saobraćajnu nezgodu i koji je naknadio štetu oštećenom ima pravo da se, saglasno članu 208 Zakona o obligacionim odnosima, regresira od tuženog, koji je za štetu koju je pretrpelo treće lice odgovoran po osnovu krivice u smislu čl. 154, člana 158 i člana 178 stav 1 navedenog zakona. Drugostepeni sud je ocenio da na pravilnost nižestepene presude ne utiču žalbeni navodi tuženog o neprimenljivosti člana 87 Zakona o osiguranju imovine i lica, sa obrazloženjem da se ta odredba odnosi na ugovarače iz ugovora o osiguranju od auto-odgovornosti, a ne na njega, čija obaveza proizlazi iz pomenutih odredaba Zakona o obligacionim odnosima.

Zakonom o obligacionim odnosima (*Službeni list SFRJ* br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i *Službeni list SRJ* br. 31/93, 22/99, 23/99, 35/99 i 44/99) propisano je: da se u slučaju udesa izazvanog motornim vozilom u pokretu koji je prouzrokovan isključivom krivicom jednog imaooca, primenjuju pravila o odgovornosti po osnovu krivice, a da za štetu koju pretrpe treća lica imaooci motornih vozila odgovaraju solidarno (član 178 st. 1 i 4); da solidarni dužnik koji isplati više nego što iznosi njegov udeo u šteti može tražiti od svakog od ostalih dužnika da mu naknadi ono što je platio za njega i da to koliko iznosi udeo svakog pojedinog dužnika sud određuje s obzirom na težinu njegove krivice i težinu posledica koje su proistekle iz njegovog delovanja (član 208 st. 1 i 2); da se ugovorom o osiguranju ugovarač osiguranja obavezuje da plati određeni iznos organizaciji za osiguranje (osiguravač), a organizacija se obavezuje da, ako se desi događaj koji predstavlja osigurani slučaj, osiguraniku ili nekom trećem licu isplati naknadu, odnosno ugovorenu svotu ili učini nešto drugo

(član 897); da isplatom naknade iz osiguranja na osiguravača, po samom zakonu, do visine isplaćene naknade, prelaze sva osiguranikova prava prema licu koje je po ma kom osnovu odgovorno za štetu (član 939 stav 1).

Odredbama Zakona o osiguranju imovine i lica (*Službeni list SRJ* br. 30/96, 57/98, 21/99, 44/99, 53/99 i 55/99), koje su bile na snazi u vreme nastanka štetnog događaja, bilo je propisano da je vlasnik, odnosno korisnik motornog i priključnog vozila dužan da zaključi ugovor o osiguranju od odgovornosti za štetu koju upotrebom motornog vozila pričinu trećim licima usled smrti, povrede tela, narušavanja zdravlja, uništenja ili oštećenja stvari, osim za štetu na stvarima koje je primio na prevoz (dalje u tekstu: osiguranje od auto-odgovornosti) (član 83); da ako je oštećeno lice istaklo odštetni zahtev neposredno prema organizaciji za osiguranje, organizacija za osiguranje ne može u odgovoru na takav zahtev isticati prigovore koje bi na osnovu zakona ili ugovora o osiguranju mogla istaći prema osiguranom licu zbog nepridržavanja zakona ili ugovora i da organizacija za osiguranje koja je naknadila štetu oštećenom licu stupa u njegovo pravo prema licu odgovornom za štetu za iznos isplaćene naknade, kamatu i troškove, ako nije nastupila njena obaveza prema uslovima ugovora o osiguranju od auto-odgovornosti (član 87).

Kako se navodi ustavne žalbe o povredi prava na pravično suđenje svode na tvrdnju o proizvoljnom tumačenju merodavnog prava i, s tim u vezi, povredi prava na obrazloženu sudsku odluku, Ustavni sud podseća da se u više svojih odluka izjasnio o tome da su redovni sudovi u prvom redu pozvani da tumače i primenjuju merodavno pravo i da zadatak Ustavnog suda nije da ispituje pravilnost njihovih pravnih zaključaka i da na taj način postupa kao instancioni sud, ali da proizvoljna ili arbitrarna primena merodavnog procesnog ili materijalnog prava na štetu podnosioca ustavne žalbe može da dovede do povrede ustavnog prava na pravično suđenje, te da stoga, u određenim situacijama koje zavise od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja i navedenih ustavnopravnih razloga, ima osnova da se povreda prava na pravično suđenje ceni i sa stanovišta primene merodavnog prava (videti, između ostalih, odluke UŽ-616/2008 od 2. decembra 2010. godine i UŽ-1038/2008 od 9. juna 2011. godine). Takođe, Ustavni sud podseća da se prema praksi Evropskog suda za ljudska prava, član 6 stav 1 Evropske konvencije za zaštitu ljudskih prava i osnovnih sloboda, podrazumeva obaveza sudova da obrazlažu svoje odluke tako da iznesu suštinske razloge kojima su se rukovodili prilikom njihovog donošenja, ali da ova obaveza ne znači da su sudovi dužni da detaljno odgovore na sva postavljena pitanja i iznete argumente jer mera do koje postoji ova obaveza zavisi od prirode odluke i okolnosti konkretnog slučaja.

Imajući u vidu sadržinu zahteva povodom kojeg je tražena sudska zaštita i razloge na kojima se zasnivaju osporene presude, Ustavni sud ukazuje na to da se odgovornost vlasnika, odnosno korisnika motornog vozila (osiguranika) za štetu prouzrokovanu njegovom upotrebom zasniva na odredbama Zakona o obligacionim

odnosima, dok se odgovornost osiguravača zasniva na odredbama Zakona o osiguranju imovine i lica. Naime, kada je šteta posledica sudara dva motorna vozila u pokretu, treća lica koja su pretrpela štetu, vozeći se u jednom od tih vozila, svoj odštetni zahtev mogu ostvarivati prema svakom od vlasnika, odnosno korisnika, čija je odgovornost prema trećim licima, saglasno članu 178 stav 4 Zakona o obligacionim odnosima, solidarna i objektivna, bez obzira na to koliko je i da li je svako to lice odgovorno za prouzrokovanje štetnog događaja. Na osnovu pravila o odgovornosti vlasnika, odnosno korisnika motornih vozila za štete proistekle iz njihove upotrebe, i odgovornost organizacija za osiguranje kod kojih su vlasnici odnosno korisnici tih vozila osigurani od auto-odgovornosti prema trećim licima solidarna je i objektivna. Ustavni sud ističe da i praksa najviše sudske instance u Republici Srbiji stoji na stanovištu o solidarnoj i objektivnoj odgovornosti osiguravača (videti npr. presude Vrhovnog kasacionog suda Rev. 162/09 od 22. aprila 2009. godine i Prev. 36/95 od 7. februara 1995. godine). Dakle, na osnovu zakona ili ugovora o osiguranju od auto-odgovornosti uspostavlja se solidarna obaveza odgovornih lica – osiguranika i osiguravača za naknadu štete trećem licu, a njenom isplatom, u međusobnom odnosu solidarnih dužnika rešava se pitanje krivice za prouzrokovani štetni događaj i utvrđuje ko je krajnji obveznik naknade štete, s tim što je odgovornost osiguravača uslovljena odgovornošću njegovog osiguranika. Kako je odgovornost vlasnika, odnosno korisnika motornih vozila prema trećim licima solidarna, solidarni dužnik koji je isplatio više nego što njegova obaveza iznosi, saglasno članu 208 Zakona o obligacionim odnosima, ima pravo da od svakog od ostalih solidarnih dužnika traži naknadu iznosa koji je platio za njega. U slučaju krivice samo nekog od dužnika, konačnu obavezu naknade snosi samo taj solidarni dužnik. Iz navedenog proizlazi da je za rešavanje međusobnih odnosa osiguravača i njihovih osiguranika ključna odgovornost osiguranika za štetni događaj, što znači da osiguravač koji je isplatio naknadu trećem oštećenom licu više nego što njegova obaveza iznosi, s obzirom na stepen odgovornosti njegovog osiguranika, ima pravo da taj iznos potražuje od ostalih solidarnih dužnika – drugog lica koje je učestvovalo u štetnom događaju i/ili njegovog osiguravača. S druge strane, ugovorom o osiguranju od auto-odgovornosti i opštim uslovima koji su sastavni deo ugovora uređuju se međusobna prava i obaveze ugovornih strana, kao i slučajevi gubitka prava iz osiguranja, ali ne i međusobni odnosi više osiguranika koji su učestvovali u saobraćajnoj nezgodi i njihovih osiguravača. Prema tome, osiguranim licem na koje se ugovor odnosi smatra se svaka osoba čija je odgovornost pokrivena osiguranjem tj. čiji je rizik osiguran, što znači i lica koje, na osnovu dozvole vlasnika koji je zaključio ugovor o osiguranju od auto-odgovornosti, upravlja vozilom. Iz iznetog sledi da vozač koji je motornim vozilom upravljao sa dozvolom vlasnika i učestvovao u saobraćajnoj nezgodi odgovara osiguravaču kod kog je rizik osiguran za naknadu štete po osnovu regresa samo pod uslovima pod kojima je i vlasnik odgovoran svom osiguravaču,

tj. gubi pravo iz osiguranja pod istim uslovima kao i vlasnik vozila, ali samo prema tom osiguravaču, jer je osnov njihovih međusobnih prava i obaveza ugovor, a ne zakon.

Budući da se osporene sudske odluke, saglasno čl. 178 i 208 Zakona o obligacionim odnosima, upravo zasnivaju na stanovištu o objektivnoj i solidarnoj odgovornosti osiguranika i njihovih osiguravača prema trećim oštećenim licima i pravu solidarnog dužnika (isplatioca) da od svakog od ostalih dužnika traži naknadu iznosa koji je za njega platio, te na oceni drugostepenog suda da se odredba člana 87 Zakona o osiguranju imovine i lica odnosi na ugovarače iz ugovora o osiguranju od auto-odgovornosti, a ne na podnosioca, čija obaveza proizlazi iz odredaba Zakona o obligacionim odnosima, Ustavni sud je ocenio da navodi podnosioca o proizvoljnoj primeni materijalnog prava i nedovoljno obrazloženim razlozima drugostepenog suda za ocenu o neosnovanosti njegovih žalbenih navoda u pogledu ispunjenosti uslova za gubitak prava iz osiguranja nisu osnovani. Po oceni Ustavnog suda, ne postoje okolnosti koje bi upućivale na zaključak da je drugostepeni sud prevideo važne aspekte konkretnog slučaja i da nije dao ustavnopravno prihvatljiv odgovor na suštinski relevantan žalbeni razlog podnosioca koji se tiče gubitka prava iz osiguranja prema osiguravaču kod kog je njegov rizik bio osiguran.

Polazeći od navedenog, Ustavni sud je utvrdio da osporenim presudama podnosiocu ustavne žalbe nije povređeno pravo na pravično suđenje, te je, saglasno odredbi člana 89 stav 1 Zakona o Ustavnom sudu, ustavnu žalbu odbio kao neosnovanu.

(Odluka Ustavnog suda UŽ. 9868/2016 od 21. maja 2021)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 9–11.

NAKNADA ŠTETE ZBOG UMANJENJA RADNE SPOSOBNOSTI

Štetnik je dužan da naknadi štetu licu kome je zbog telesne povrede i narušenja zdravlja radna sposobnost potpuno ili delimično smanjena, ako oštećeni zbog toga trpi štetu u vidu izgubljene ili smanjene zarade. Ako je oštećeni lice koje do štetnog događaja nije sticalo zaradu niti je bilo u životnoj dobi u kojoj se može sticati zarada, on pravo na naknadu ove vrste štete može ostvariti tek u vreme kada bi, prema ličnim i drugim okolnostima slučaja, mogao otpočeti sticanje zarade, odnosno kada postigne uzrast potreban za zasnivanje radnog odnosa.

Iz obrazloženja:

Prvostepenom presudom, stavom prvim izreke, obavezani su tuženi da tužiocima solidarno isplate naknadu štete, i to – tužiocu maloletnom A. A. ukupno 1.300.000,00

dinara (za pretrpljene fizičke bolove – 200.000,00 dinara, za pretrpljeni strah – 250.000,00 dinara, za pretrpljene duševne bolove zbog umanjena životne aktivnosti – 500.000,00 dinara i za duševne bolove zbog naruženosti – 350.000,00 dinara), a tužiocu B. B. – za duševne bolove zbog teškog invaliditeta maloletnog A. A. – 200.000,00 dinara. Stavom drugim izreke odbijen je zahtev tužioca u delu preko dosuđenih, a do traženih iznosa, kao i za iznos od 189.000 evra, kao kapitalizirani iznos za tuđu negu i pomoć, a iznos od 360.000 evra, kao kapitalizirani iznos za izgubljenu zaradu.

Pravosnažnom presudom, stavom prvim izreke, potvrđena je prvostepena presuda u delu stava drugog izreke, u kojem je odbijen, kao neosnovan, zahtev tužioca maloletnog A. A. kojim je tražio da se tuženi obavežu da mu isplate 189.000 evra, kao kapitalizirani iznos za tuđu negu i pomoć, a 360.000 evra, kao kapitalizirani iznos za izgubljenu zaradu, i u tom delu žalba tužioca maloletnog A. A. odbijena je kao neosnovana. Stavom drugim izreke ukinuta je prvostepena presuda u stavu prvom, preostalom delu stava drugog i u stavu trećem izreke i u tom delu predmet vraćen prvostepenom sudu na ponovno suđenje.

Protiv pravosnažne presude tužilac A. A. je izjavio reviziju, koja je, po oceni ovog suda, neosnovana.

Prema utvrđenom činjeničnom stanju, tužilac A. A. je u saobraćajnoj nesreći zadobio teške telesne povrede, zbog kojih je trpeo fizičke bolove i strah i zbog kojih povreda je kod njega umanjena životna aktivnost 77% i nastala naruženost težeg stepena. U vreme kada se dogodila saobraćajna nesreća, tužilac A. A. je imao ... godina. Povodom saobraćajne nesreće tuženi B. B. je pravosnažnom presudom oglašen krivim za krivično delo *teško delo protiv bezbednosti javnog saobraćaja*.

Polazeći od tako utvrđenog činjeničnog stanja, nižestepeni sudovi su pravilno odbili zahtev tužioca A. A. za isplatu kapitaliziranog iznosa za tuđu negu i pomoć i kapitaliziranog iznosa za izgubljenu zaradu, primenom člana 231 ZPP, zaključivši da tužilac nije dokazao visinu štete, s obzirom na to da tužilac mora dokazati postojanje štete, njen obim i visinu, saglasno pravilima o teretu dokazivanja.

Članom 195 stav 1 Zakona o obligacionim odnosima propisano je da onaj ko drugome nanese telesnu povredu ili mu naruši zdravlje dužan je naknaditi mu troškove oko lečenja i druge potrebne troškove s tim u vezi, kao i zaradu izgubljenu zbog nesposobnosti za rad za vreme lečenja. Stavom 2 istog člana propisano je da ako povređeni zbog potpune ili delimične nesposobnosti za rad gubi zaradu, ili su mu potrebe trajno povećane, ili su mogućnosti njegovog daljeg razvijanja i napredovanja uništene ili smanjene, odgovorno lice dužno je plaćati povređenom određenu novčanu rentu, kao naknadu za tu štetu.

Prema napred citiranoj odredbi člana 195 stav 2 Zakona o obligacionim odnosima, lice odgovorno za štetu dužno je da oštećenom u vidu novčane rente plaća štetu nastalu zbog povećanih potreba prouzrokovanih posledicama nanete telesne povrede. Prema toj zakonskoj odredbi, oštećeni ima pravo na novčanu naknadu za tuđu negu i pomoć kada je kod njega, kao posledica povređivanja, smanjena životna

aktivnost tako da mu je potrebna tuđa nega i pomoć radi zadovoljavanja opštih životnih potreba (prilikom kretanja, oblačenja, uzimanja hrane i zadovoljavanja drugih svakodnevnih potreba). Za dosuđivanje naknade po ovom osnovu nije dovoljno da se utvrdi da je neophodna tuđa nega i pomoć, već je potrebno utvrditi i visinu stvarno nastalih troškova po ovom osnovu, jer se ova naknada utvrđuje prema visini nastalih i plaćenih izdataka potrebnih za obezbeđenje takve tuđe nege i pomoći. S obzirom na to da za visinu nege i pomoći nisu dostavljeni niti predloženi dokazi, pravilan je zaključak nižestepenih sudova da je ovaj zahtev tužioca A. A. neosnovan.

U skladu sa članom 195 stav 1 Zakona o obligacionim odnosima, odgovorno lice je dužno da naknadi štetu licu kome je zbog telesne povrede i narušenja zdravlja radna sposobnost potpuno ili delimično smanjena, ako oštećeni zbog toga trpi štetu u vidu izgubljene ili smanjene zarade. Prema toj zakonskoj odredbi, osnov za ostvarenje prava na naknadu tog oblika materijalne štete postoji samo ako se utvrdi da povređeni usled pretrpljenih povreda i narušenja zdravlja ne može da ostvaruje zaradu koju je ostvarivao do povrede, odnosno zaradu koju bi ostvarivao da je zdrav i da mu nije smanjena radna sposobnost. Imajući u vidu životnu dob tužioca A. A, on bi ovo svoje pravo na naknadu štete zbog gubitka zarade u budućnosti zbog smanjene radne sposobnosti prouzrokovane telesnom povredom, po pravilu, mogao ostvariti tek u vreme kada bi, prema ličnim i drugim okolnostima slučaja, mogao otpočeti sticanje zarade, odnosno kada postigne uzrast potreban za zasnivanje radnog odnosa. Stoga su nižestepeni sudovi pravilno odlučili kada su odbili i taj zahtev.

(Presuda Vrhovnog kasacionog suda, Rev 4365/2018 od 27. avgusta 2020)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 18 i 19.

NAKNADA ŠTETE

Za štetu koju je na radu zaposleni pretrpeo usled radnje trećeg lica poslodavac neće odgovarati po osnovu krivice ukoliko u organizaciji rada nije bilo propusta zbog kojih je rad oštećenog bio nebezbedan, a ukoliko je šteta nastala isključivo radnjom trećeg lica koju tužena nije mogla predvideti i čije posledice nije mogla izbeći ili otkloniti – poslodavac neće odgovarati ni po osnovu odgovornosti od opasne delatnosti (objektivna odgovornost).

Iz obrazloženja:

Pravosnažnom presudom odbijen je tužbeni zahtev da se tužena obaveže na isplatu naknade nematerijalne štete koju je tužilja pretrpela na radu, a protiv takve presude tužilja je izjavila reviziju.

Prema utvrđenom činjeničnom stanju, tužilja obavlja poslove vaspitačice kod tužene i raspoređena je na rad u grupu pripremnog – predškolskog programa. Mesto njenog rada nalazilo se u prostorijama Osnovne škole „BB“ u ... Tužilja je povređena 8. decembra 2014. godine tako što je majka jedne od njenih učenica iznenada ušla u učionicu u kojoj se odvijala nastava i prvo verbalno, a zatim i fizički napala tužilju, nanevši joj teške telesne povrede. Nanete povrede prouzrokovale su fizičke bolove i ostavile posledice na tužiljinu opštu životnu sposobnost. U štetnom događaju tužilja je pretrpela i strah određenog intenziteta i dužine trajanja. Zbog nanetih povreda tužilja se nalazila na bolovanju i za to vreme je primala umanjenu platu. Na osnovu kolektivnog osiguranja tužilji je izvršena isplata iznosa od 40.000,00 dinara.

Povodom štetnog događaja nadzor je obavila prosvetna inspekcija, koja je konstatovala da ne postoji odgovornost na strani tužene. Nakon izvršene kontrole, i zaštitnik građana se izjasnio da nije moguće utvrditi nepravilnosti i nezakonitosti u radu tužene.

Polazeći od tako utvrđenog činjeničnog stanja, drugostepeni sud je pravilnom primenom materijalnog prava preinačio prvostepenu presudu i odbio tužbeni zahtev.

Odredbom člana 164 Zakona o radu propisano je da ako zaposleni pretrpi povredu ili štetu na radu ili u vezi sa radom, poslodavac je dužan da mu štetu naknadi, u skladu sa zakonom i opštim aktom. Osnov odgovornosti poslodavca za štetu koju zaposleni pretrpi na radu ili u vezi sa radom regulisan je Zakonom o obligacionim odnosima, na koji upućuje navedena odredba iskazom „u skladu sa zakonom“. Prema odredbama tog zakona, za štetu se odgovara po osnovu krivice (subjektivna odgovornost) i po osnovu odgovornosti od opasne stvari, odnosno opasne delatnosti (objektivna odgovornost).

Odredbom člana 154 stav 1 Zakona o obligacionim odnosima propisano je da je onaj ko drugome prouzrokuje štetu dužan naknaditi je, ukoliko ne dokaže da je šteta nastala bez njegove krivice.

U ovom slučaju, za povredu koju je na radu tužilji nanelo treće lice tužena ne može odgovarati po osnovu krivice, jer nema propusta u organizaciji rada zbog kojih uslovi za rad tužilje nisu bili bezbedni.

Ukoliko bi se delatnost tužene uopšte mogla smatrati opasnom delatnošću, takođe ne bi postojala njena odgovornost za štetu u smislu čl. 173 i 174 Zakona o obligacionim odnosima. Odgovornost tužene u tom slučaju bila bi isključena u skladu sa članom 177 stav 2 Zakona o obligacionim odnosima, s obzirom na to da je šteta nastala isključivo radnjom trećeg lica koju tužena nije mogla predvideti i čije posledice nije mogla izbeći ili otkloniti.

Iz navedenih razloga, nisu osnovani ni navodi revizije o pogrešnoj primeni materijalnog prava. Suprotno pravnom stavu revidenta, pravilna primena člana 164 Zakona o radu podrazumeva primenu odredaba Zakona o obligacionim odnosima o šteti i odgovornosti za štetu.

Primenom tih odredaba drugostepeni sud je izveo pravilan zaključak o isključenju kako subjektivne tako i objektivne odgovornosti tužene. Naime, okolnosti slučaja nisu ukazivale na postojanje pretnje po bezbednost tužilje na radu i zato tužena nije mogla da predvidi radnju trećih lica kojom je tužilji naneta šteta, odnosno da preduzme mere čijom bi se primenom nastala štetna posledica izbegla ili otklonila.

*(Presuda Vrhovnog kasacionog suda, Rev2 2260/2018
od 24. septembra 2020)*

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 14.

ODGOVORNOST POSLODAVCA ZA ŠTETU NASTALU OD OPASNE STVARI

Uslovi za odgovornost poslodavca za štetu na ime lečenja radnika koja potiče od opasne stvari ili opasne delatnosti postoje bez obzira na postupanje prilikom obezbeđivanja uslova za obavljanje procesa rada.

Iz obrazloženja:

Primena člana 193 Zakona o zdravstvenom osiguranju (*Službeni glasnik RS*, br. 107/2005 i dr.) odnosi se na regulisanje odgovornosti poslodavca za slučaj da nije primenio odgovarajuće standarde iz oblasti bezbednosti i zdravlja na radu za troškove lečenja njegovog radnika koje je snosio tužilac.

Tim posebnim propisom u vezi sa obaveznim zdravstvenim osiguranjem reguliše se zaseban vid odgovornosti poslodavca po osnovu nepažnje kao oblikom krivice za štetu nastalu usled povrede na radu. Ali takvom odredbom se ne isključuje primena pravila o opštoj odgovornosti za štetu koja potiče od opasne stvari, niti se ona umanjuje. Primenom člana 193 Zakona o zdravstvenom osiguranju (*Službeni glasnik RS*, br. 107/2005 i dr.) odgovornost poslodavca se pooštrava, jer će njegova odgovornost za štetu u vidu troškova lečenja zaposlenog postojati i kod povreda na radu koje nisu u vezi s procesom rada koji se može kvalifikovati kao opasna delatnost, odnosno koji ne uključuje korišćenje predmeta koji se mogu kvalifikovati kao opasna stvar, sve u slučaju da nisu preduzete odgovarajuće mere bezbednosti i zdravlja na radu.

(Presuda Privrednog apelacionog suda, Pž 2055/19 od 1. novembra 2019)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 31.

PRIGOVOR RADI UBRZAVANJA POSTUPKA

U predmetu koji je rešen pre njegovog podnošenja prigovor radi ubrzavanja postupka nije dozvoljen.

Iz obrazloženja:

Predlagač je 9. 4. 2021. godine podneo Vrhovnom kasacionom sudu prigovor za ubrzanje postupka u predmetu ovog suda (imenovan kao „Zahtev za primenu Zakona o zaštiti prava na suđenje u razumnom roku“).

Odlučujući o prigovoru na osnovu odredaba iz čl. 5 i 8 Zakona o zaštiti prava na suđenje u razumnom roku (*Službeni glasnik RS* br. 40/15), Vrhovni kasacioni sud je prigovor odbacio bez ispitnog postupka.

Iz spisa predmeta Vrhovnog kasacionog suda utvrđeno je da je odluka u ovom predmetu doneta 10. 1. 2019. godine, da je otpravljena iz suda 18. 3. 2019. godine te da je uručena predlagaču 21. 3. 2019. godine.

S obzirom na to da se – prema odredbi člana 5 stav 1 Zakona o zaštiti prava na suđenje u razumnom roku – prigovor može podneti samo dok se postupak ne okonča, a da je u ovom slučaju predmet rešen pre podnošenja prigovora, Vrhovni kasacioni sud nalazi da je prigovor predlagača nedozvoljen.

Rešenje Vrhovnog kasacionog suda, P4. u 3/2021 od 14. aprila 2021)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 27.

PREURANJENI PRIGOVOR RADI ZAŠTITE PRAVA NA SUĐENJE U RAZUMNOM ROKU

Rešenjem bez sprovođenja ispitnog postupka odbaciće se preuranjeni prigovor radi zaštite prava na suđenje u razumnom roku, dostavljen neposredno sudu najviše instance.

Iz obrazloženja:

Predlagač je podneo prigovor radi zaštite prava na suđenje u razumnom roku. U prigovoru je naveo da je njegov punomoćnik, preporučenom pošiljkom koja je predata pošti 4. 8. 2019. godine, podneo Vrhovnom kasacionom sudu zahtev za preispitivanje naznačenog rešenja Višeg suda od 6. 6. 2019. godine. Pošto o podnetom zahtevu nije odlučeno, predložio je da se ubrza postupak odlučivanja.

Odredbom člana 8 stav 2 Zakona o zaštiti prava na suđenje u razumnom roku propisano je da se prigovor odbacuje ako odsustvo nekog njegovog obaveznog elementa onemogućava da se o njemu postupa, ako je prigovor podnelo neovlašćeno lice ili ako je preuranjen.

U konkretnom slučaju, punomoćnik predlagača je zahtev za preispitivanje pravosnažnog rešenja Višeg suda od 6. 6. 2019. godine dostavio neposredno Vrhovnom kasacionom sudu. Zahtev je primljen u ovaj sud 15. 8. 2019. godine i prosleđen je 3. 9. 2019. godine Osnovnom sudu, o čemu je punomoćnik predlagača obavешten.

Dakle, pred Vrhovnim kasacionim sudom se ne vodi postupak po zahtevu predlagača za preispitivanje rešenja drugostepenog suda, zbog čega je podneti prigovor preuranjen.

(Rešenje Vrhovnog kasacionog suda, P4. g 4/2021 od 22. januara 2021)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 27.

PREDLOG ZA VRAĆANJE U PREĐAŠNJE STANJE POVODOM PROPUŠTANJA VEŠTAČENJA

Nije dozvoljen predlog za vraćanje u pređašnje stanje podnet zbog propuštanja prisustvovanja veštačenju zakazanom od strane sudskog veštaka.

Iz obrazloženja:

Pravilno je prvostepeni sud u konkretnom slučaju utvrdio da se predlog za vraćanje u pređašnje stanje ne odnosi na radnju propuštanja u skladu sa odredbom člana 109 Zakona o parničnom postupku. Navedenom zakonskom odredbom predviđena je situacija kada stranka propusti ročište ili rok za preduzimanje neke radnje u postupku i usled toga izgubi pravo na preduzimanje te radnje. Na osnovu navedene zakonske odredbe, proizlazi da se predlog za vraćanje u pređašnje stanje može podneti u slučaju propuštanja ročišta ili roka za preduzimanje određene radnje koji su određeni u skladu sa ovim zakonom od strane suda. U konkretnom slučaju, sudski veštak je, postupajući u skladu sa odredbom člana 269 Zakona o parničnom postupku, obavestio stranke o danu određenom za veštačenje, ali time nije moglo biti zakazano ročište jer se povodom izvođenja dokaza veštačenjem ne zakazuje ročište. Prethodno navedeno proizlazi iz odredbe člana 105 Zakona o parničnom postupku na osnovu koje je propisano da ročište određuje sud kada je to zakonom propisano ili kada zahtevaju potrebe postupka u skladu s vremenskim okvirom. Odredbom člana 107 istog zakona propisano je da se ročište po pravilu održava

u sudskoj zgradi, kao i da sud može da odluči da se ročište održi izvan sudske zgrade ako nađe da je to opravdano. Sve navedene zakonske odredbe ukazuju na to da ročište zakazuje sud i da se povodom izvođenja dokaza veštačenjem ne zakazuje ročište od strane veštaka koji za to nema ovlašćenja. S obzirom na to da se radi izvođenja dokaza veštačenjem ne može zakazati ročište, to se i odredbe Zakona o parničnom postupku koje se odnose na način i rokove zakazivanja ročišta ne primenjuju na postupak veštačenja i veštačenje koje zakazuje sudski veštak. Kako se odredba člana 109 Zakona o parničnom postupku odnosi na propuštanje ročišta odnosno roka za preduzimanje neke radnje, a u konkretnom slučaju prvotuzeni nije propustio ročište koje je određeno od strane suda, niti je propustio rok za preduzimanje određene radnje, prvostepeni sud je pravilno u konkretnom slučaju utvrdio da predlog tuženog za vraćanje u pređašnje stanje nije dozvoljen, jer u konkretnom slučaju ne postoji propuštanje u skladu s navedenom zakonskom odredbom u odnosu na koju bi trebalo dozvoliti vraćanje u pređašnje stanje i postupak vratiti u stanje u kome se nalazio pre propuštanja.

(Rešenje Privrednog apelacionog suda, Pž 3700/19 od 27. juna 2019)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 32.

ZAHTEV ZA SUDSKO ODLUČIVANJE

Pravilno je prvostepeni sud doneo rešenje kojim odbacuje zahtev za sudsko odlučivanje u konkretnom slučaju, jer podnosilac zahteva za sudsko odlučivanje prilikom dostave prekršajnog naloga nalog nije potpisao, a članom 174 stav 4 Zakona o prekršajima propisano je da ovaj mora biti potpisan.

Iz obrazloženja:

Veće ovog suda razmotrilo je spis, ožalbeno rešenje, kao i žalbu podnosioca zahteva za sudsko odlučivanje u smislu odredaba člana 272 Zakona o prekršajima, pa je našlo da je žalba neosnovana.

Naime, neosnovani su navodi žalbe da je prvostepeni sud pogrešno primenio zakonske odredbe jer je zahtev za sudsko odlučivanje uz koji je predat prekršajni nalog potpisan, o čemu govori i pravna pouka na prvoj strani dostavljenog naloga. Pravilno je prvostepeni sud doneo rešenje kojim odbacuje zahtev za sudsko odlučivanje u konkretnom slučaju, jer podnosilac zahteva za sudsko odlučivanje prilikom dostave prekršajnog naloga nalog nije potpisao, a članom 174 stav 4 Zakona o prekršajima propisano je da ovaj mora biti potpisan, što nije učinjeno. Prekršajni nalog sadrži

pravnu pouku kako treba postupati u slučaju da lice prema kome je izdat prekršajni nalog želi da sud odluči o njemu.

Imajući u vidu da je Zakonom o prekršajima, i to članom 174 stav 1 propisano da lice protiv koga je izdat prekršajni nalog, ukoliko ne prihvata odgovornost, može nadležnom sudu u roku od osam dana od dana prijema prekršajnog naloga lično ili putem pošte da dostavi potpisan prekršajni nalog koji pod tim uslovima predstavlja zahtev za sudske odlučivanje o prekršajnom postupku, to je prvostepeni sud pravilno odlučio primenom odredaba člana 176 stav 1 Zakona o prekršajima.

(Rešenje Prekršajnog apelacionog suda, Prž 6264/20 od 17. marta 2020)

Izvor: Pravna praksa br. 11-12/2022, str. 37.

Izbor: Ljiljana J. Lazarević Davidović, dipl. pravnik

IZJAVA O ZNAČAJNIM OKOLNOSTIMA

Izjava o značajnim okolnostima (engl. *declaration*, nem. *schriftliche Anzeige*) – potpisani iskaz o podacima o riziku na obrascu ponude. Izjavu daje ponudilac, sa kojim će osiguravač kasnije najverovatnije sklopiti osiguranje. Zakonsko dejstvo izjave o značajnim okolnostima razlikuje se od zemlje do zemlje; zavisi od prirode domaćeg zakona o ugovoru o osiguranju i zakonodavstva o zaštiti potrošača. Izjava je uži pojam od prijave koja se ne mora neophodno dati na propisanom obrascu, već može i na druge načine, na primer usmeno.

Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 107.

JEMSTVO OBEĆANJA

Jemstvo obećanja (engl. *promissory warranty*, nem. *Zusicherung in Bezug auf abgemachte Leistungen*) – pravna ustanova sadržana u ugovoru o osiguranju, ili koja se podrazumeva, a kojom osiguranik izjavljuje i tvrdi osiguravaču da nešto hoće ili neće uraditi, da će zadovoljiti neki uslov, odnosno da određeno činjenično stanje postoji ili ne postoji. Jemstvom osiguranik može pokriti trenutno stanje ili svoje ponašanje (činjenje, nečinjenje i slično) u budućnosti. Dato jemstvo obećanja mora se strogo ispuniti. Povreda jemstva obično povlači sa sobom određene posledice po ugovor.

Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 127.

PREURANJENO POTPISIVANJE

Preuranjeno potpisivanje (engl. *early signing*, nem. *frühe Unterschrift*) – pristanak osiguravača ili njegovog predstavnika da potpiše polisu osiguranja pre nego što primi premiju osiguranja. Kao primer, može se navesti slučaj kada posrednik

osiguranja ima teškoće da dobije novac iz zemlje u kojoj se nalazi rizik. Premda zna za to, osiguravač će preuranjenim potpisivanjem pružiti pokriće.

Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 435.

REZERVA ZA VELIKE RIZIKE

Rezerva za velike rizike (engl. *large risks reserve*, nem. *Rückstellung für Großrisiken, Großrisikenrückstellung*) – dodatno rezervisanje za velike rizike za koje nije moguće postići neophodno izravnavanje primenom zakona velikih brojeva, jer su srazmerno malobrojni, a istovremeno imaju izuzetno ozbiljne posledice. Stvaranjem ove rezerve obezbeđuje se izvršavanje budućih obaveza iz velikih šteta, za koje se na osnovu osiguravačevih iskustava zna da se mogu očekivati. Značajne rezerve za velike rizike obrazuju se, recimo, u osiguranju od atomskog rizika ili u osiguranju od zagađenja okoline.

Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 479.

TARIFNA GRUPA

Tarifna premijska stopa (engl. *tariff group*, nem. *Tarifgruppe*) – polazeći od razreda opasnosti kome pripadaju, osigurani predmeti ili osigurana lica razvrstavaju se u određene grupe. One odgovaraju meri izloženosti riziku. Na osnovu tarifne grupe, utvrđuje se premijska stopa, a zatim premija osiguranja, uvažavajući temeljno načelo da većem riziku odgovara i veća premija. Tarifne grupe značajno zavise od vrste osiguranja u kojoj se primenjuju. Tako, recimo, u osiguranju motornih vozila, putnička vozila mogu spadati u različite grupe, zavisno od vlasnikovog zanimanja (službenik, zanatlija, zemljoradnik i slično), od godišnje pređene kilometraže, starosti vozila, od raspolaganja garažom, vozačeve starosti i iskustva, gustine saobraćaja i naseljenosti područja u kom se vozilo pretežno koristi i tako dalje.

Izvor: Nebojša Žarković, *Pojmovnik osiguranja*, Novi Sad, 2013, str. 479.

Odabrani članci

Vicki Heslop: Show vulnerable clients that insurers care. – Pokazati ranjivim klijentima da je osiguranicima stalo. Dok se osiguravajuća društva bore protiv rastuće inflacije potraživanja, nižih premija i sve sofisticiranijeg finansijskog kriminala, njihovi klijenti i zaposleni sada se suočavaju s najgorom krizom troškova života koja je uzrok bede i nevolja za mnoge, pogotovo za one koji su ranjivi. Potrebna je akcija, ne samo zato što se Telo za finansijski nadzor Engleske (FCA) obratilo izvršnim direktorima osiguranja u junu, izričito naglašavajući potrebu da se podrže svi ranjivi potrošači koji mogu biti neproporcionalno pogođeni i koji trpe najveću štetu, i to ne jedino u pogledu svojih finansija, već i po pitanju njihovog fizičkog i mentalnog zdravlja.

Poslednjih godina, delatnost osiguranja je postigla veliki napredak u pružanju sve sofisticiranijih digitalnih ponuda. Pogodnost za korisnike i veća efikasnost čine da klijenti brže i jednostavnije dobiju ponude, da brže ugovore osiguranje i prijave štetu, što podjednako koristi i klijentima i osiguravačima. Međutim, to ne odražava potpunu sliku i ne uključuje one čija ranjivost onemogućava pristup sistemu ili kretanje po sistemu – a ova grupa nije u manjini.

Samo jedan od četiri ispitanika u našoj anketi misli da osiguravači slušaju njihova pitanja, a tek svaki peti misli da je osiguravačima stalo. Postoji ogroman jaz između očekivanja kupaca da razgovaraju o problemu sa svojim osiguravačem i ishoda koji očekuju da će dobiti za taj korak. To je otežano nevoljnošću potrošača da pitaju organizaciju za pomoć sve dok ne dosegnu kritičnu tačku.

Komunikacija je ključna. Samo nešto više od polovine ispitanika bilo je svesno da zaista mogu da zatraže pomoć od organizacije ukoliko su u finansijskim poteškoćama. Potrebna je mnogo jasnija, jednostavnija, bliža komunikacija, kao i načini za lakše stupanje u kontakt s osiguravačima.

Složene interakcije se povećavaju, a istraživanje ističe da se manje od polovine zaposlenih koji se suočavaju s klijentima osećaju spremno da se nose sa tako teškim razgovorima. Zato nam je prioritet da obučimo sve naše ljude, da im pružimo podršku u pružanju pomoći korisnicima u ranjivim situacijama, zaključuje Vicki Heslop, direktor za upravljanje korisničkim iskustvom iz „Covéa osiguranja“.

(Insurance Post, septembar 2022, str. 12)

Cleaning up insurance's image. – Čišćenje imidža osiguranja. Parametarske usluge su dobar primer kako se kompleksnost može ukloniti iz sveta osiguranja. Martin

Friel istražuje kako bi njihova upotreba u putnom osiguranju mogla pomoći tržištu osiguranja svojom transparentnošću i na kraju očistiti njegov imidž. Parametarsko osiguranje obećava da će izazvati revoluciju na tržištu – transparentno je, lako za upravljanje i obećava da će pružiti sjajno korisničko iskustvo. Iako postoji već oko 15 godina, najveći prodor do sada postignut je u svetu reosiguranja. Zašto osiguravajuća društva u Velikoj Britaniji nisu u trci da prihvate parametarsko osiguranje pitanje je na koje je teško odgovoriti i ono uključuje kulturu, tehnologiju, podatke, svest kupaca i potražnju. Parametarske usluge dobar su primer kako se kompleksnost može ukloniti iz sveta osiguranja. Pristupačnija je, lakša za upotrebu i lakša za razumevanje, kaže Matt Ferguson, rukovodeći partner u kompaniji za inovacije „Sønr“.

Parametarsko osiguranje je perspektiva koja obećava da će u potpunosti promeniti način na koji se osiguranje administrira, distribuira i koristi. To nije obavezno osiguranje, ali većina kupaca smatra da bi trebalo da ga imaju, što će uticati na menjanje potrošačkih navika. Izgledi za taj vid osiguranja su zanimljivi, ali će biti potrebno vreme kako bi se ono plasiralo na tržište.

(*Insurance Post*, septembar 2022, str. 48)

Matt Cullina: Small businesses need cyber insurance now more than ever. – Malim preduzećima je sada potrebno sajber osiguranje više nego ikada.

Kako sajber pretnje kao što su povreda podataka, *phishing* napadi i internet prevara postaju sve češći i skuplji, postoji kritična potreba za sajber osiguranjem za mala i srednja preduzeća, tržište koje je u potpunosti nedovoljno opsluživano od strane delatnosti osiguranja u Ujedinjenom Kraljevstvu. Nažalost, ta vrsta osiguranja se često ne nudi kao deo polise osiguranja za mala preduzeća, a ako je u ponudi, dodatni samostalni troškovi mogu biti preveliki. Poput većih kompanija, mala preduzeća danas često skladište lične i osetljive informacije onlajn; uključujući brojeve kreditnih kartica klijenata, brojeve računara, brojeve vozačke dozvole i zdravstvene kartone, što ih čini lakim metama za vešte sajber kriminalce koji žele da brzo zarade. Zbog toga mnoge veće kompanije sada zahtevaju od prodavaca i partnera da imaju sajber osiguranje.

Kada malo preduzeće pretrpi sajber napad, rezultati mogu biti katastrofalni za njegov opstanak. Kada se jednom osetljivi podaci ukradu, vlasnik malog preduzeća je u obavezi da obavesti kupce – a to je potez koji niko ne želi da napravi.

Na sreću, postoje sigurni i profitabilni načini na koje osiguravajuća društva mogu ponuditi sajber osiguranje svim poslovnim klijentima, velikim, srednjim i malim. Jedan od načina je da se sajber osiguranje uvrsti kao deo osnovnog paketa osiguranja za mala preduzeća, a zatim prepustiti *outsourcing* podršku dobavljaču usluga treće strane. Na taj način, kada malo preduzeće pozove da podnese odštetni zahtev, spoljni tim za reagovanje osiguravajućeg društva može da krene u akciju sa stručnjacima za upravljanje kriznim situacijama koji mogu odmah da otklone problem i istraže događaj.

Sušтина je u tome da malim i srednjim preduzećima ne bi trebalo da bude tako teško da kupe sajber osiguranje, a osiguravajuće kuće mogu i treba da uvrste ovo pokriće kao sastavni deo svojih polisa, a ne samo kao dodatnu opciju. Za to postoji i potreba i tržište. Sajber rizici će nastaviti da rastu, a preduzeća svih veličina zaslužuju istu sigurnost i olakšanje.

(*Insurance Post*, jun 2022, str. 21)

Pamela Kokoszka: What is driving the rise in motor insurance claims? Šta pokreće rast osiguranja od auto-odgovornosti? Kako je „Aviva“ prijavila skok od 10,7% za naknadu štete, po osnovu osiguranja od auto-odgovornosti, časopis *Post* istražuje porast prevara pri osiguravanju iznajmljenog vozila. Da li je to samo zbog inflacije i problema u lancu snabdevanja?

„Aviva“ je nedavno otkrila da je u 2021. godini zabeležila porast od 13% u opštim prevarama u osiguranju nakon što je otkrila više od 11.000 slučajeva prevare u vezi sa štetama u vrednosti većoj od 122 miliona funti. Udeo otkrivenih prevara na zahtevima za naknadu štete prošle godine porastao je za 10,7 odsto, što je osiguravač pripisao organizovanim prevarantima koji su želeli da iskoriste priliku pre uvođenja reformi i vraćanja saobraćaja nakon ublažavanja mera za kovid 19.

Usled inflatornih pritisaka vidimo rast vrednosti osiguranja potraživanja. Iako postoji inflacija u ovoj areni, videli smo neke predstavnike kako veštački pokušavaju da naduvaju troškove još više, naizgled nadajući se da će ih osiguravači samo svesti na opšte troškove inflacije, kaže Helen Mason, partner i šef odeljenja za iznajmljivanje vozila i štete, iz međunarodne advokatske kompanije DAC „Beachcroft“.

Iako je teško pripisati povećanje sumnjive prevare pri osiguravanju iznajmljenog vozila samo jednom faktoru, nije teško shvatiti zašto je osiguranje iznajmljenog vozila postalo naročito privlačno. Sve što treba da se uradi da bi se potaknula nadoknada sudskih troškova po satnici jeste da se obezbedi da zahtevi za iznajmljivanje i odštetu premašuju 10.000 funti. Podsticaj za neke da podstaknu naduvane i preuveličane naknade šteta u ovim okolnostima je očigledan, zaključuje Gary Herring, partner u kompaniji „Keoghs“, koja je vodeći provajder pravnih rešenja i rešenja za naknadu štete u osiguranju u Velikoj Britaniji.

(*Insurance Post*, jul 2022, str. 4)

Rosy Beasley: How different views on digital transformation impact customer experience. – Kako različiti pogledi na digitalnu transformaciju utiču na korisničko iskustvo. Digitalna transformacija je od suštinske važnosti kada je u pitanju usredsređenost osiguravača na klijente i buduću konkurentnost, ali neusklađenost strateških ciljeva između uprave i poslovanja usporava napredak.

Kada su u pitanju veliki događaji koji utiču na ljude, na ekonomije i okruženje, osiguranje je čvrsto na prvoj liniji. U poslednjih nekoliko godina, delatnost osiguranja osmišljavala strategije i modele rada kako bi odgovorila na zahteve promenljivog globalnog krajolika, od nastanka pandemije do ekonomske i političke nestabilnosti.

Ubrzavanje digitalne transformacije postalo je prioritet, jer direktno utiče na trenutne strateške imperATIVE – fokus na kupca, pojednostavljenje poslovanja, finansijsku održivost i inovacije. Ali uprkos težnji za promenama, isti izazovi koji su istorijski kočili osiguravajuće kuće tek treba da budu prevaziđeni. Nasleđeni sistemi, podaci i procesi mogu biti teški i skupi za modernizaciju, a uvođenje novih tehnologija za rešavanje ovih problema može stvoriti više problema. Istraživanja pokazuju kako različite perspektive u pogledu digitalizacije i automatizacije oblikuju organizacionu promenu, bilo da je u pitanju rukovodstvo u kompaniji ili to koliko je firma napredovala na svom digitalnom putu. Oni što tek treba da započnu svoj put digitalne transformacije oprezni su u pogledu promena i toga kakav bi uticaj to moglo imati na njihov odnos s klijentima, za razliku od menadžera koji su u dodiru sa svakodnevnim oblicima poslovanja i koji uviđaju prednosti i odgovornosti digitalizacije, a pogotovo automatizacije.

Globalno istraživanje, pokazalo je da postoje značajno različiti pogledi po pitanju procesa robotske automatizacije i programa automatizacije, tj. gde bi ovu tehnologiju trebalo najbolje primeniti i koji su najhitniji izazovi. Dobijanje stvarne transformacione vrednosti od automatizacije na tom nivou zahteva jasnu viziju i strateško usklađivanje na svim nivoima upravljanja, od uprave do vlasnika procesa, kao i dogovor o tome ko bi trebalo da bude odgovoran za povećanje obima i održavanje programa na pravom putu. Kada je u pitanju uprava, smatra se da automatizacija pruža jednake pozitivne koristi u mnogim strateškim ishodima, kao što su vidljivost podataka i informacija, zadovoljstvo kupaca, regulativa i usklađenost i upravljanje rizikom. Za većinu viših direktora, jasne vodeće prednosti su zadovoljstvo kupaca i zadržavanje i vidljivost podataka i informacija.

Globalna delatnost osiguranja svesna je prednosti koje automatizacija informacija može da generiše, pogotovo za poboljšanje korišćenja podataka i unapređenje korisničkog iskustva. Mnogi su još uvek u fazi usvajanja primene automatizacije, sa nekim ključnim preprekama koje tek treba da budu prevaziđene.

(Insurance Post, jul 2022, str. 18)

Jenna McNamee: The top insurance trends taking off in 2023. – Najbolji trendovi u osiguranju za 2023. godinu. Teško ekonomsko okruženje u 2022. nije pošteđelo ni delatnost osiguranja, koja je doživela presušivanje novčanih sredstava, smanjen budžet i pritiske konkurencije. Ovogodišnji ekonomski izgledi nisu mnogo svetliji, ali osiguravajuće kuće su spremne da poremete scenu novim partnerstvima i tehnološkim napretkom. Ovo su četiri najbolja trenda koja posmatramo za 2023. godinu:

Bibliografija

Trend 1: Partnerstva se formiraju između startapova i postojećih kompanija. Konkurencija između postojećih osiguravača i novih učesnika je žestoka, i svaki se suočava s jedinstvenim izazovima zbog teškog ekonomskog okruženja i intenzivne potražnje potrošača.

Trend 2: M&A poslovi stabilizuju tržište.

Neki startapovi proveli su 2022. prilagođavajući svoje poslovne modele kako bi pokušali da se izbore sa izazovima kao što su nedostatak finansiranja i visoka inflacija, ali su njihovi napori i dalje nesigurni. Sada su ove firme glavni ciljevi za M&A poslove.

Trend 3: Veštačka inteligencija postaje vrhunska disruptivna tehnologija.

Osiguravajuća društva će se fokusirati na obuzdavanje potrošnje u 2023. godini, ali će uložiti zdrav iznos u novu tehnologiju koja će im omogućiti da automatizuju zadatke, kreiraju efikasne procese i pruže klijentima personalizovana rešenja. Veštačka inteligencija je tehnologija koja će imati najveći uticaj na osiguravajuće kuće.

Trend 4: Vrhunski brendovi stavljaju veliki ulog na *ugrađeno* osiguranje (*embedded insurance*).¹ Tržište *ugrađenog* osiguranja trebalo bi da dostigne 70 milijardi dolara premije do 2030. godine, prema istraživanju menadžera za upravljanje imovinom „Conning“, Inc. Potrošači žude za jednostavnošću i lakoćom prilikom dobijanja polise osiguranja, a *ugrađeno* osiguranje je odgovor. Startapovi koji traže profitabilnost fokusiraće se na rešenja s niskim kodom kako bi se udružili s glavnim brendovima i ponudili osiguranje kao uslugu i glavni izvor prihoda.

(*Insider Intelligence*, januar 2023)

Prevela i priredila: **Tijana V. Đekić, dipl. filolog**

¹ Embedded insurance: a brief overview, <https://insuranceblog.accenture.com/embedded-insurance-brief-overview>, 19. avgust 2022

DR ŽIVOJIN ĐURIĆ, NAUČNI SAVETNIK



VODEĆI SRPSKI POLITIKOLOG, NAUČNIK I VIZIONAR

Drugog decembra 2022. godine napustio nas je dr Živojin Đurić, vodeći srpski politikolog, dugogodišnji direktor Instituta za političke studije, osnivač i glavni i odgovorni urednik časopisa *Srpska politička misao*, član Izdavačkog saveta časopisa *Tokovi osiguranja*, veliki, iskreni prijatelj i saradnik.

Dr Živojin Đurić rođen je u Štubiku kod Negotina 1954. godine. Osnovne, magistarske i doktorske studije završio je na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Svoju naučnu i istraživačku karijeru započinje 1980. godine u Institutu za političke studije kao saradnik pripravnik, da bi 2008. godine stekao najviše naučno zvanje – naučni savetnik. U više mandata bio je direktor i rukovodilac brojnih naučnih projekata Instituta. Zahvaljujući izrazitim organizacionim i upravljačkim sposobnostima, te izvanrednim umećem da Institut vodi kroz brojne krize i izazove koje je ta institucija tokom decenija svog postojanja delila s društvom u kome se nalazi, uspeo je da ga očuva i da od njega stvori modernu naučnoistraživačku organizaciju sa oko osamdeset zaposlenih.

Sa idejom baštinenja nacionalne političke misli i istorije političkih ideja, ali i promovisanja političke teorije i savremenih tokova i tendencija u političkim naukama, dr Živojin Đurić je u saradnji s kolegama iz Instituta 1994. godine pokrenuo časopis *Srpska politička misao*. Čuvajući svoje primarno tematsko opredeljenje, časopis je, zahvaljujući dr Đuriću kao glavnom i odgovornom uredniku, s vremenom postao vodeća publikacija Instituta, koja je za oblast političkih nauka priznata i prepoznatljiva

IN MEMORIAM

u zemlji i širem regionalnom okviru, sa kategorijom nacionalnog časopisa međunarodnog značaja.

Dr Đurić je autor desetak monografija i velikog broja naučnih članaka. Istraživački projekti koje je pokrenuo rezultirali su brojnim radovima u oblasti političkih nauka, afirmacijom naučnog podmlatka i razvojem međunarodne saradnje s inostranim institucijama.

U sećanju prijatelja i saradnika biće upamćen kao veliki patriota, vizionar, emotivan čovek, uvek spreman da podrži i pomogne.

Veliko znanje, iskustvo i dragoceni saveti dr Đurića bili su od neprocenjivog značaja i za unapređenje našeg časopisa. Pamtićemo ga kao otvorenog, iskrenog i dobronamernog čoveka i naučnika čiji se savet sa zahvalnošću prima i poštuje.

Redakcija časopisa *Tokovi osiguranja*

ŽIVOJIN ĐURIĆ, PhD, FULL RESEARCH PROFESSOR



LEADING SERBIAN POLITOLOGIST, SCIENTIST AND VISIONARY

Živojin Đurić, PhD, a leading Serbian political scientist, long-time director of the Institute for Political Studies, founder and editor-in-chief of the journal *Serbian Political Thought*, member of the Publishing Board of the journal *Insurance Trends*, and a great, sincere friend and collaborator, passed away on 2 December, 2022.

Živojin Đurić, PhD, was born in the village of Štubik near Negotin in 1954. He completed his undergraduate, graduate, and PhD degrees at the Faculty of Philosophy, University of Belgrade. As an associate trainee at the Institute for Political Studies, he started his scientific and research career in 1980. In 2008, he was awarded the highest scientific title: Full Research Professor. During his multiple tenures, he was the director and manager of numerous Institute research projects. With the help of his exceptional organisational and management skills, as well as his extraordinary ability to guide the Institute through numerous crises and challenges that such an institution shared with society over the decades of its existence, he was able to preserve the Institute and build a cutting-edge scientific research organisation with about eighty employees.

In 1994, Živojin Đurić, PhD, founded the journal *Serbian Political Thought* in collaboration with the Institute colleagues, with the goal of preserving national political thought and the history of political ideas while promoting political theory and contemporary trends and tendencies in political science. Thanks to Mr. Đurić's

IN MEMORIAM

leadership as editor-in-chief, the journal maintained its primary thematic focus and eventually rose to the position of the Institute's leading publication. It is now recognised and well-known in the field of political science in Serbia and the larger regional context, and categorised as a national journal of international importance.

Mr. Đurić is the author of ten monographs and numerous scientific papers. His research projects resulted in numerous studies in political science, the validation of young researchers and scientists, and the development of international cooperation with foreign institutions.

He will be remembered by friends and collaborators as a great patriot, visionary, and emotional man who was always willing to provide a hand and support.

The depth of Mr. Đurić's expertise, his wealth of experience, and his wise counsel were invaluable in helping us improve our journal. We will remember him as an open, sincere, and well-intentioned man and scientist whose counsel was gratefully embraced and valued.

Editorial Office of *Insurance Trends*

POLITIKA ČASOPISA I UPUTSTVO ZA AUTORE

Časopis **Tokovi osiguranja** objavljuje originalne, prethodno neobjavljene radove: originalne naučne radove, pregledne radove, saopštenja, te prikaze knjiga, savetovanja, propisa Evropske unije, inostrane sudske prakse itd. Časopis **Tokovi osiguranja** dostupan je u režimu otvorenog pristupa. Članci objavljeni u njemu mogu se besplatno preuzeti sa sajta (<http://tokoviosiguranja.edu.rs/>) i distribuirati u edukativne svrhe.

U časopisu **Tokovi osiguranja** objavljuju se radovi iz sledećih oblasti: ekonomije, prava, aktuarske matematike, medicine, tehnike, zaštite životne sredine, protivpožarne zaštite – ako se bave i materijom osiguranja. Radovi mogu biti napisani na srpskom i engleskom jeziku.

Časopis izlazi kvartalno (četiri puta godišnje).

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.

Autori garantuju da rukopis predstavlja njihov originalan doprinos, da nije objavljen ranije te da se ne razmatra za objavljivanje na drugom mestu. Autori snose svu odgovornost za sadržaj podnesenih rukopisa.

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. Plagiranje, to jest 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.

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.

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. Recenzenti moraju da raspoložu

Politika časopisa i uputstvo za autore

relevantnim znanjima u vezi s oblašću kojom se rukopis bavi. Rukopisi koji su poslani recenzentu smatraju se poverljivim dokumentima.

Autori zadržavaju autorska prava nad objavljenim člancima, a izdavaču daju neekskluzivno pravo da članak objavi, da u slučaju daljeg korišćenja članka bude naveden kao njegov prvi izdavač, kao i da distribuira članak u svim oblicima i medijima.

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

Sa detaljima Politike časopisa **Tokovi osiguranja** i uputstvom za autore možete se upoznati na sajtu <http://tokoviosiguranja.edu.rs/>

Molimo autore da rukopise šalju na imejl 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.**

POLICY AND AUTHORS GUIDELINES

The journal **Insurance Trends** publishes original papers that have not been published previously: scientific articles, review papers, announcements and the reviews of books, conferences, EU regulations, foreign court practices, etc. Insurance Trends is an Open Access journal. Articles published in the Journal can be downloaded free of charge from the website of the Journal (<http://tokoviosiguranja.edu.rs/>) and distributed for educational purposes.

The papers published in **Insurance Trends** cover the topics in one of the following areas: economy, law, actuarial mathematics, medicine, engineering, environmental protection, fire protection – provided they deal with the topic of insurance, as well. Contributions to journal may be submitted in Serbian and English language.

The Journal is issued quarterly.

The editor is responsible for a final decision which articles submitted to **Insurance Trends** will be published. The editor is guided by the policies of the journal's Editorial Board and obeys the actual legal requirements governing the libel, copyright infringement and plagiarism.

Authors warrant that their manuscript is their original work, that it has not been published before and is not under consideration for publication elsewhere. Authors are exclusively responsible for the contents of their submissions.

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 manuscripts and parts thereof are also screened for plagiarism. Plagiarism, where someone assumes another's ideas, words, or other creative expression and presents them as one's own, is a clear violation of scientific ethics. Plagiarism may also involve a violation of copyright, punishable by law.

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

The contributions are subject to a peer review. The purpose of peer review is to assist the Editor in making a decision whether to accept or deny the contribution and to assist the author in improving the paper. Identity of an author and the

Policy and Authors Guidelines

reviewer remains unknown to the other party, and the Editor guarantee such anonymity. The reviewers must have knowledge of the subject area of the manuscript. Any manuscripts received for review must be treated as confidential documents.

Authors retain copyright of the published papers and grant to the publisher the non-exclusive right to publish the article, to be cited as its original publisher in case of reuse, and to distribute it in all forms and media.

The Editorial Board reserves the right to adopt the article to unified standards of publishment and the spelling and grammar rules of the Serbian and/or English language.

The details of the *Insurance Trends* Policy and the Authors' Guidelines are available on the website at <http://tokoviosiguranja.edu.rs/>

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., on behalf of the Editorial Board of the *Insurance Trends*, Belgrade, Makedonska 4.

LISTA RECENZENATA

Babić dr Ilija, Fakultet za evropske pravno-političke studije u Novom Sadu
Balaban dr Mladenka, Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije
Čolović dr Vladimir, Institut za uporedno pravo u Beogradu
Ivančević dr Katarina, Univerzitet „Union“ u Beogradu, Pravni fakultet
Jovanović dr Slobodan, Visoka škola za poslovnu ekonomiju u Beogradu, predsednik Udruženja za pravo osiguranja Srbije
Kilibarda dr Milorad, Univerzitet u Beogradu, Saobraćajni fakultet
Kočović dr Jelena, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet
Koprivica dr Marija, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet
Lazarević dr Anđela, Univerzitet u Nišu, Mašinski fakultet
Nenadić dr Bosa, sudija Ustavnog suda Republike Srbije od 2007. do 2016. godine
Pak dr Jasna, Univerzitet „Singidunum“ u Beogradu
Radenković dr Božidar, Univerzitet u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka
Radojković dr Ivan, Univerzitet u Nišu, Mašinski fakultet
Radović dr Gordana, direktor „Dnevnik-Poljoprivrednika“ AD Novi Sad
Ralević dr Nebojša, Univerzitet u Novom Sadu, Fakultet tehničkih nauka
Slavnić dr Jovan, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet, počasni predsednik Udruženja za pravo osiguranja Srbije
Žarković dr Nebojša, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu

REFEREES

Babić Ilija, PhD, Faculty of European Legal and Political Studies in Novi Sad
Balaban Mladenka, PhD, Belgrade Banking Academy, Faculty of Banking, Insurance and Finance
Čolović Vladimir, PhD, Institute of Comparative Law, Belgrade
Ivančević Katarina, PhD, University „Union“, Belgrade, Faculty of Law
Jovanović Slobodan, PhD, The Faculty of Business Economics and Entrepreneurship, Belgrade, President of the Association for Insurance Law of Serbia
Kilibarda Milorad, PhD, University of Belgrade, Faculty of Transport and Traffic Engineering
Kočović Jelena, PhD, University of Belgrade, Faculty of Economics
Koprivica Marija, PhD, University of Belgrade, Faculty of Economics
Lazarević dr Anđela, University of Niš, Faculty of Mechanical Engineering
Nenadić Bosa, PhD, Judge of Constitutional Court of the Republic of Serbia from 2007 to 2016
Pak Jasna, PhD, Singidunum University, Belgrade
Radenković Božidar, PhD, University of Belgrade, Faculty of Organizational Sciences
Radojković Ivan, PhD, University of Niš, Faculty of Mechanical Engineering
Radović Gordana, PhD, Director of „Dnevnik-Poljoprivrednik“ AD Novi Sad
Ralević Nebojša, PhD, University of Novi Sad, Faculty of Technical Sciences
Slavnić Jovan, PhD, University of Novi Sad, Faculty of Economics, Honorary President of the Insurance Law Association of Serbia
Žarković Nebojša, PhD, University Business Academy in Novi Sad

CIP – Каталогизација 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 (okt. 2002)– . – Beograd : Kompanija „Dunav osiguranje“ : Institut za uporedno pravo, 2002– (Beograd : Službeni glasnik). – 24 cm

Tromesečno. – Tekst na srp. i engl. jeziku. – Je nastavak:
Осигурање у теорији и пракси = ISSN 0353-7242
ISSN 1451-3757 = Tokovi osiguranja
COBISS.SR-ID 112095244



**DUNAV
OSIGURANJE**