

**ZORICA L. ŠIPOVAC, dipl.pravnik\***

Uniqa osiguranje a.d.o., Novi Sad

## **OBRAZOVANJE U FUNKCIJI RAZVOJA NOVIH PROIZVODA U OSIGURANJU U REPUBLICI SRBIJI**

*Education in the Function of Developing New  
Insurance Products in the Republic of Serbia*

*“Ako stalno ne učite i ne unapređujete sebe, budite sigurni da neko drugi  
negde baš to radi.”*

*B. Trejsi*

*“If you do not learn and improve yourself constantly, you can be sure that  
someone else does it exactly.”*

*B. Tracy*

### **SAŽETAK**

Ovaj naučni rad ima za cilj da ukaže na “podizanje svesti” o obrazovanju i finansijskoj pismenosti zaposlenih u osiguravajućim kompanijama najšire posmatrano, te posledično u funkciji razvoja novih proizvoda osiguranja na teritoriji Republike Srbije i šire.

Osiguranje je trenutno “preraslo” klasične podele osiguranja kao “čisto” ekonomske, tehničke, ili pravne naučne discipline. Osiguranje danas, predstavlja objedinjenu i inovativnu kategoriju nauke i prakse, tj. kombinaciju društvenih, ekonomskih, tehničkih, tehnoloških i jezičkih nauka u istom momentu... Prihvatanje osiguranja kao “inovativne kombinacije najboljeg iz svih nauka sa kojima se dodiruje”, te primenom u praksi, dobija se neverovatan rezultat – poboljšanje postojećih proizvoda i kreiranje novih proizvoda osiguranja shodno potrebama savremenog, digitalnog društva.

Postojeći sistem obrazovanja u osiguranju predstavlja “zatvorena vrata za promene”, a znanje koja sa stiču nisu adekvatna za kontinuirano poslovanje od početka do kraja radnog veka. Evolucija osiguranja kao objedinjenog spoja “svestrane nauke i prakse” je nesporna i neverovatan je potencijal za napredak. Akcenat je stavljen na obrazovanje potencijalnih i zaposlenih kadrova shodno potrebama postojećih i budućih klijenata – osiguranika ( klasičnih i milenijumskih generacija). Neophodno je finansijsko i poslovno opismenjavanje zaposlenih u rangu sa evropskim standardima i kodeksima poslovanja koja osiguranje kao specifična “branša” zahteva. Nakon opismenjavanja, dolazi se

\* Zorica L. Šipovac, dipl.pravnik I Specijalista ekskluzivne prodaje svih vrsta osiguranja u Uniqa osiguranju a.d.o., u Novom Sadu, e-mail: zoricasisipovac@gmail.com

\*\* NAPOMENA: Svi stavovi i mišljenja izneti u ovom naučnom radu su autorovi i ne mogu se smatrati zvaničnim stavovima Uniqa osiguranja ado. Naziv kompanije se upotrebljava samo u delu autorove radne biografije, po osnovu radnog odnosa, tj. ugovora o radu..

do prepoznavanja “dobre prakse” iz “minulog rada” i spajanja najkvalitetnijih segmenata iz teorije i prakse u “savremen digitalni način poslovanja, bez zanemarivanja osnovnog klasičnog poslovanja”. Kvalitetni i obrazovani zaposleni osiguravači su zaista spremni da evoluiraju u korak sa evolucijom potreba za osiguranjem njihovih klijenata .

Krajnji cilj ovog naučnog rada je i praktičan prikaz uzročno posledične veze između obrazovanje i uvođenja novog proizvoda ( Konkretan primer dvogodišnje evolucije, od potrebe za osiguranjem biciklista – vozača i bicikla kao prevoznog sredstva, preko publikacije naučnog rada na Sors-u 2016.godine, do današnjeg vremena, uvedenog, novog proizvoda u osiguranju – osiguranje biciklista u GRAWE osiguranju u Hrvatskoj) kao sjajan primer koji prikazuje ispravan put u razvoju osiguranja u korak sa vremenom i potrebama društva.

*J. V. Gete : “Znati nije dovoljno – mora se primeniti. Hteti nije dovoljno – mora se uraditi”.*

*Ključne reči : osiguranje, evolucija, obrazovanje, inovacija i novi proizvodi*

## SUMMARY

This scientific paper aims to point out the “awareness raising” on the education and financial literacy of the employees in insurance companies most widely, and consequently in the function of developing new insurance products on the territory of the Republic of Serbia and wider ..

Insurance is currently “overgrown” by the classical insurance division as “pure” economic, technical, or legal scientific discipline. Insurance today, represents a unified and innovative category of science and practice, i.e. the combination of social, economic, technical, technological and linguistic sciences at the same time ... Accepting insurance as “an innovative combination of the best of all the sciences it touches” and applying it in practice gives an incredible result - the improvement of existing products and the creation of new insurance products accordingly needs of a modern, digital society.

The existing education system represents a “closed door for change”, and knowledge that is acquired is not adequate for continuous business from the beginning to the end of the working life. The evolution of insurance as a unified connection of “versatile science and practice” is an indisputable and incredible potential for progress. The emphasis was placed on the education of potential and employed staff according to the needs of existing and future clients - insured (classical and millennium generations). It is necessary for the financial and business literacy of employees to be in line with European standards and codes of business, which insurance as a specific “branch” is required. After literacy, recognition of “good practice” from “past work” and the merging of the best quality segments from theory and practice into “modern digital way of doing business, without neglecting basic classical business” comes to light. Quality and educated employees insurers are really ready to evolve in step with the evolution of the need to secure their clients.

The ultimate goal of this scientific work is also a practical demonstration of the causal relationship between education and the introduction of a new product (A concrete example of a two-year evolution, from the need to insure a cyclist-riders and bicycles as a means of transport, through the publication of scientific work at Sors in 2016, today's time, introduced, a new insurance product - insurance of cyclists in GRAWE insurance in Croatia) as a great example that shows the right way to develop insurance in line with the time and needs of the society.

*J. V. Gete: "To know is not enough - it must be applied. It's not enough - it has to be done. "*

**Key words:** *insurance, evolution, education, innovation and new products*

## ZAPOSLENI U OSIGURANJU – UOPŠTENI POJAM

Za prikaz kvaliteta obrazovanja "zaposlenih u osiguranju" kao najšireg i sveobuhvatnog pojma, neophodno je napomenuti da ovaj naučni rad ne ulazi i ne proučava srpsko, pozitivno pravo i zakonska rešenja koja diktiraju pojavne oblike pravnih lica koja se bave osiguranjem, te posledično ne ulazi ni u njihove pravilnike, ni statute kojima se ta pravna lica organizuju i sistematizuju u radnom odnosu.

Predmet ovog rada su svi zaposleni u osiguranju, kao delatnosti. "**Delatnost osiguranja ili osiguravajuća delatnost** - predstavlja celokupnost poslova koji prate osiguranje, i koje obavlja svako osiguravajuće društvo u svrhu zadovoljenja pojedinačnih i društvenih potreba za privrednom zaštitom imovine i lica. Osiguravajuća delatnost ima visoko razrađene radne postupke i načela, zasnovane na stručnom i naučnom pristupu. Ona podrazumeva obavljanje više zadataka, od kojih je najvažniji obezbeđenje ljudi i imovine, ali tu su i ostali, kao što je novčano posredovanje ili društvena uloga. Baveći se delatnošću osiguranja, neki osiguravači nude sve vrste osiguranja, dok su drugi usredsređeni samo na pojedine od njih."<sup>1</sup>. Činjenica je da se malo ko bavio proučavanjem zaposlenih od "dna ka vrhu". Od najnižeg stepena, tj. "ranga" zaposlenog u osiguranju, koji može da ima različite nazive : zastupnik osiguranja, finansijski savetnik u osiguranju, agent osiguranja, saradnik osiguranja, agent junior, a zapravo su svi prikaz "običnog čoveka" koji tek počinje da radi poslove prodaje osiguranja, dok uslove rada diktiraju pojedinačni ugovori o radu, koji su u skladu sa pravilima poslovanja pravnog lica u kome su zasnovali radni odnos.

U ovom radu će se u objašnjenju "**zaposlenog u osiguranju**" iskoristiti definicije termina "zastupnika osiguranja" i "zastupnika za osiguravanje" date u "Pojmovniku osiguranja", autora prof dr Nebojše Žarkovića ( Koji je najnoviji stručni i jedinstven oblik trojezičnog rečnika za ujedinjavanja terminologije osiguranja u srpskom, nemačkom i engleskom jeziku u Republici Srbiji).

<sup>1</sup> N.Žarković, "Pojmovnik osiguranja", Novi Sad, 2013, str. 259

“Zastupnik osiguranja”<sup>2</sup> je lice koje zaključuje ugovor o osiguranju u ime i za račun nalogodavca. Sem toga, može obavljati i usluge koje se tiču menjanja, produžavanja važenja ugovora ili pak davanja izjava za njegov otkaz ili raskid. Zastupnik osiguranja, takođe može izdavati polise osiguranja, naplaćivati premiju osiguranja, primati izjave upućene osiguravaču, procenjivati rizike, čak i u nekim slučajevima, i rešavati i isplaćivati štete. Vlastodavac mu može biti i osiguravač, kao i osiguranik (retko). Zastupnik je samostalan ili u radnom odnosu sa nalogodavcem. Uz određivanje obima zastupnikovog ovlašćenja i poslova koje bi trebao da izvršava, ugovorom o zastupanju utvrđuju se ostala prava i obaveze ugovornih strana. To u prvom redu podrazumeva zastupnikovo pravo na zaradu, tj. platu i/ili proviziju koja se može ugovoriti prema vrsti osiguranja, broju sklopljenih ugovora osiguranja, njihovih vrednosti i slično. Zastupnici osiguranja postoje kao pojedinci ili kao pravna lica.

“Zastupnik za osiguravanje”<sup>3</sup> u engleskom govornom području ovaj izraz podrazumeva osobu ovlašćenu da zaključuje osiguranje i obavlja poslove u ime i za račun osiguravajućeg društva.

Početak, kao zaposleni u osiguranju tek na osnovu prvog radnog dana počinje na konkretnim primerima da razume da je ovaj posao veoma kompleksan i odgovoran, i tek tada počinje da “uči pravila branše” i tada postaje svestan da “većinu stvari” ne poznaje i da se sve uči “u hodu”.

Postoje razlike u “zastupniku osiguranja – pojedinca” i “zastupnika – osiguravajuće zastupničko društvo”, koje se ogledaju u načinu poslovanja, tj. mogu da posluju na određenom području, a mogu i da zastupaju samo jedno ili više vrsta osiguranja<sup>4</sup>. Zastupanje postoji u obliku privredne delatnosti ili sporedno, dodatnog zanimanja.

Značajno je istaći, da je za prvi rang – najniži stepen zaposlenja, neophodno završeno “bilo koje” četvorogodišnje srednjoškolsko obrazovanje za rad u osiguravajućim kompanijama, dok pri zaposlenju u pravnim licima koji se bave osiguranjem izvan osiguravajućih kompanija, neophodno je pored, srednjoškolskog, četvorogodišnjeg zaposlenja i posedovanje “dozvole za rad koju izdaje nadležni državni organ”<sup>5</sup>, a u Republici Srbiji je to tzv. “Licenca o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju”, koju izdaje Narodna Banka Srbije<sup>6</sup>.

<sup>2</sup> N.Žarković, “Pojmovnik osiguranja”, Novi Sad, 2013, str. 98

<sup>3</sup> N.Žarković, “Pojmovnik osiguranja”, Novi Sad, 2013, str. 97

<sup>4</sup> Privredna komora Srbije “PRIRUČNIK – za obuku za polaganje stručnog ispita za sticanje zvanja ovlašćenog posrednika I ovlašćenog zastupnika u osiguranju”, Beograd, april 2018, str.33

<sup>5</sup> V.Rorbah, “Na izvorima istorije austrijsko-srpskog osiguranja : 200 godina agenata osiguranja”, Revija za pravo osiguranja I, 2011, str.36

<sup>6</sup> NBS – Informacije o sticanju zvanja I usavršavanju ovlašćenih posrednika I ovlašćenih zastupnika u osiguranju, [https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60\\_3/info\\_posrednici.html](https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_3/info_posrednici.html), 17.05.2018. 12h

## OBRAZOVANJE NOVOZAPOSLENIH U OSIGURANJU

Kao što je već prethodno navedeno, za početne pozicije zaposlenja u osiguranju, neophodno je završeno “bilo koje” četvorogodišnje srednjoškolsko obrazovanje za rad u osiguravajućim kompanijama, dok pri zaposlenju u pravnim licima koji se bave osiguranjem izvan osiguravajućih kompanija, neophodno je pored, srednjoškolskog, četvorogodišnjeg zaposlenja i posedovanje Licence o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju, koju izdaje Narodna Banka Srbije<sup>7</sup>. Ovo je veoma “degradirajuće” saznanje, jer vodeći da se najširim tumačenjem, dobija se zaključak da se osiguranjem mogu baviti “svi ljudi koji nemaju gde drugo da rade, imaju volju da rade, a završili su srednju školu...”.

Praksa je pokazala, da za rad u osiguranju je najvažniji “talenat za prodaju osiguranja”, a usmereno obrazovanje u osiguranju je sekundarno. Kako se to objašnjava, logično i lako. Zaposleni koji tek počinje da radi, za njega je najvažnije da dobije platu. Nadređeni od novozaposlenog, smatra da je najvažnije da naprave što više ugovora iz osiguranja, tj. brojčano i premijski da se zaključi najviše što može polisa osiguranja u određenom vremenskom periodu ( koji je obično vezan za kalendarski mesec), a to proizlazi iz preporuke ili količina kontakata ili prijatelja koje poznaje novozaposleni. Od novozaposlenog se u početnom periodu očekuje se da “nađe” potencijalne klijente, a sve ostalo će da urade njegovi mentori i nadređeni koju su mu dodeljeni za paralelan rad i učenje posla “u hodu”. Svaki novozaposleni će ići na određene obuke, koje su u planu i programu pravnog lica kod koga je angažovan, ali “terenski posao” je mnogo brži, a obuke traju dugo, pa je “učenje u hodu” i na ličnim ugovaranjima polisa najbolje iskustvo koje se stiče. Generalno posmatrano, za ovaj početni stadijum se najviše ceni poverenje koje novozaposleni uživa u svom krugu ljudi u kojima se kreće, pa se tako i koncipiraju prodajni sastanci i potencijalne vrste osiguranja koja bi trebalo da ugovara, mada uvek i svuda je životno osiguranje “kraljica osiguranja”. Celokupno prethodno obrazovanje je zanemareno. Dakle, rad u osiguranju je specifičan, jer nema “modela poslovanja” koji će da da sjajne rezultate kod novozaposlenih kod svih osiguravajućih kompanija i kod svih pravnih lica kojima je pozitivno pravo Republike Srbije dalo mogućnost obavljanja poslova osiguranja najšire gledano. Laički posmatrano, da bi se radilo u osiguranju, neophodna je “sreća” da pri zaposlenju, novozaposleni “dobije dobar i edukovan tim kolega i osiguravajućeg pravnog” koji će mu zaista pomoći oko “adaptiranja na posao”, a potom je najvažnija “ljubav prema osiguranju”, koja ovaj težak posao premošćava i čini ga zanimljivim i sve prepreke na koje novozaposleni nailazi čini nevažnim. Nepisano je pravilo, da je za “opstanak novozaposlenog u osiguranju” najvažnije da “preživi” prvu godinu zaposlenja, pa zatim prve tri godine, a ako preživi pet godina, smatra

<sup>7</sup> NBS – Informacije o sticanju zvanja I usavršavanju ovlašćenih posrednika I ovlašćenih zastupnika u osiguranju, [https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60\\_3/info\\_posrednici.html](https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_3/info_posrednici.html), 17.05.2018. 12h

se da će toliko da zavoli osiguranje, da neće hteti da napusti ovaj posao ( bilo koju poziciju – radno mesto u osiguranju). Svakako, kao i u svakom poslu, stagnacija od 2-3 godine na istom radnom mestu nije poželjna, jer prikazuje “stagnaciju” i “odrađivanje” poslova zaposlenog...

## OBRAZOVANJE U OSIGURANJU U REPUBLICI SRBIJI

Problematika obrazovanja u osiguranju, kao i nedostatak stručne literature je veoma zastrašujuća. Razlog je što srednjoškolsko obrazovanje u osiguranju u Republici Srbiji je veoma malo zastupljeno, dok visokoškolsko obrazovanje tek fragmentarno izučava ovu oblast. Ovaj podatak potkrepljuju sajmovi obrazovanja koji se svake godine održavaju širom Republike Srbije. Za konkretan primer “nedovoljnog obrazovanja” ili “neprepoznavanja potencijala osiguranja” globalno gledano u kontekstu osiguranja budućnosti jedne države, najkonkretnije prikazuju sledeći podaci i zastupljenost osiguranja na Međunarodnom sajmu knjiga (07-12.03.2018.g) i na 13. međunarodnom sajmu obrazovanja “Putokazi” ( 04-12.03.2018.g) održanim u Novom Sadu<sup>8</sup>. Na ovogodišnjem, Međunarodnom sajmu knjiga, je najsurovije prikazana osiguravajuća delatnost kao zanemarena, nerazvijena i nepotrebna nauka i praksa, što potkrepljuje činjenica da se ni kod jednog domaćeg ili međunarodnog izlagača knjiga, nije mogla kupiti ni jedna knjiga, a ni jedan udžbenik iz osiguranja. Identična je situacija bilo i kod izlagača novih knjiga, kao i kod izlagača polovnih knjiga<sup>9</sup>. Što se tiče, ovogodišnjih “Putokaza”, koji promovišu celoživotno obrazovanje, od predškolskog, preko svih nivoa obrazovanja, do dobijanja diploma koje omogućavaju najviša akademska znanja i zvanja, prikazali su “realnost” osiguravajuće delatnosti kao “nevidljivu”. U srednjoškolskom obrazovanju u delatnosti osiguranja, jedino se pojavila i promovisala osiguranje, akreditovana “MC Vision Academy” sa svojim smerom : “Službenika u bankarstvu i osiguranju” . Što se tiče viših i visokoškolskih ustanova, ne postoji ni jedna specijalizirana ustanova koja se bavi samo osiguranjem, nego sve postojeće ustanove osiguranje proučavaju fragmentarno, sporadično u sastavu osnovnih, master i doktorskih studija, pa su tako i zvanja po završetku koncipirana : “diplomirani ekonomista”, “diplomirani pravnik”...

Značajno je istaći da svi pristupi i izučavanja osiguranja su dobri, jer postoje, ali su nedovoljni, i zato je i posledična problematika pri zaposlenju i trajanju radnih odnosa u osiguravajućoj delatnosti. Činjenica je da je velika fluktuacija zaposlenih u osiguranju, ali se niko ne bavi njom da je smanji. Evo i rešenja, nedovoljno obrazovanje koje novozaposleni donosi na radna mesta,

<sup>8</sup> Z.Šipovac, “Osiguranje na sjamovima – osiguranje na Sajmu knjiga I Sajmu obrazovanja”, Svet osiguranja, Beograd,, mart 2018, broj 3, str 53-55

<sup>9</sup> Z.Šipovac, “Osiguranje na sjamovima – osiguranje na Sajmu knjiga I Sajmu obrazovanja”, Svet osiguranja, Beograd,, mart 2018, broj 3, str 54

za posledicu ima problematiku i trošenje finansijskih sredstava i vremena zaposlenih u osiguravajućim kompanijama na “uhodavanje novozaposlenog”, bez obzira da li pravna lica koja se bave osiguranjem imaju svoje timove za edukacije zaposlenih ili ne, i kako i koliko vreme ti timovi rade i primenjuju adekvatne planove i programe da ljude iz različitih branši “adekvatno adaptiraju na ozbiljan rad u osiguranju”.

## **BENEFITI OBRAZOVANJA ZA RAZVOJ NOVIH PROIZVODA U OSIGURANJE**

Osiguranje je trenutno “preraslo” klasične podele osiguranja kao “čisto” ekonomske, tehničke, ili pravne naučne discipline. Osiguranje danas, predstavlja objedinjenu i inovativnu kategoriju nauke i prakse, tj. kombinaciju društvenih, ekonomskih, tehničkih, tehnoloških i jezičkih nauka u istom momentu... Prihvatanje osiguranja kao “inovativne kombinacije najboljeg iz svih nauka sa kojima se dodiruje”, te primenom u praksi, dobija se neverovatan rezultat – poboljšanje postojećih proizvoda i kreiranje novih proizvoda osiguranja shodno potrebama savremenog, digitalnog društva.

Iz prethodnog izlaganja, jasno je prikazano da postojeći sistem obrazovanja u Republici Srbiji u delatnosti osiguranju predstavlja “zatvorena vrata za promene”. Postojeća znanja koja sa stiču na obrazovnim ustanovama, nisu adekvatna za kontinuirano poslovanje od početka do kraja radnog veka, nego je neophodan samostalan rast zaposlenih kako bi odgovorili potrebama vremena. Evolucija osiguranja kao objedinjenog spoja “svestrane nauke i prakse” je nesporna i neverovatan je potencijal za napredak. Akcenat je stavljen na obrazovanje potencijalnih i zaposlenih kadrova shodno potrebama postojećih i budućih klijenata – osiguranika (klasičnih i milenijumskih generacija). Neophodno je finansijsko i poslovno opismenjavanje zaposlenih u rangu sa evropskim standardima i kodeksima poslovanja koja osiguranje kao specifična “branša” zahteva. Nakon opismenjavanja, dolazi se do prepoznavanja “dobre prakse” iz “minulog rada” i spajanja najkvalitetnijih segmenata iz teorije i prakse u “savremen digitalni način poslovanja, bez zanemarivanja osnovnog klasičnog poslovanja”.

Kvalitetni i obrazovani zaposleni osiguravači su zaista spremni i u mogućnosti da u datom momentu prepoznaju, te evoluiraju u korak sa razvojem tržišta osiguranja, i evolucijom potreba za osiguranjem njihovih klijenata. Činjenica je da “zaposleni u najnižem rangu prodaje” prvi dolaze u dodir sa “novim potrebama za osiguranjem”. Ali od njihove edukacije koju imaju, zavisi i visprenost i blagovremena inicijativa nadređenima, kako bi oni dalje uzlaznom hijerarhijom uspeli zajedničkim snagama da prepoznaju benefite osiguranje neke potrebe za osiguranjem, a ta blagovremenost je zapravo i odlika kasnijeg posledičnog prikaza evolucije osiguravajućih kompanija u modifikaciju ili uvođenju novih proizvoda u svoju paletu proizvoda.

## NAJNOVIJI PRIMER UVOĐENJA NOVOG PROIZVODA U OSIGURANJU

*J.V.Gete : “Znati nije dovoljno – mora se primeniti. Hteti nije dovoljno – Mora se uraditi”.*

Činjenica je da i u osiguranju važi zlatno pravilo, koje je osnovno u pravnoj struci : **“Prvi u vremenu, prvi u pravu”**. A u osiguranju je večita “borba” biti prvi koji će najbrže, najbolje i sa najaktuelnijom cenom da osigura određenog klijenta i njegove potrebe.

Najkvalitetniji primer dobre prakse, i primer kako teorija osiguranja i praksa osiguranja treba da saraduju se vidi u “oživljavanju u praksi osiguranja” publikacije naučnog rada pod nazivom : **“Osiguranje bicikla i bicikliste – potreba i inovacija”**<sup>10</sup>, koji je objavljen u **Zborniku Sors-a, 27.Susreta osiguravača i reosiguravača Sarajevo, održanog od 08.do 10.06.2016.godine u Sarajevu**, a koji je upravo uveden kao novi proizvod Grawe osiguranja ado iz Republike Hrvatske, pod nazivom : **“Osiguranje za bicikliste – Osiguraj sebe, bicikl, zaštiti se za slučaj štete prema trećim osobama u prometu”**<sup>11</sup>. Ovaj proizvod je jedinstven kako u Republici Hrvatskoj, tako i u zemljama bivše Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije – SFRJ. Odličan je odgovor na blagovremeno prepoznavanje potreba biciklista, kao i njihovo masovno pojavljivanje u svim gradovima bivše SFRJ. Ono što najtešnje povezuje, naučni rad, kao i ostale naučne radove autora koji se tiču osiguranja bicikla i vozača biciklista i finalnog proizvoda osiguranja je u veoma kratkom roku se sa “ pojave - potrebe za osiguranjem, prešlo na teorijsko prikazivanje potrebe i predloga njene primene u osiguravajućoj delatnosti, do finalnog, “on-line” novog proizvoda osiguranja ove kategorije lica i njihovog prevoznog sredstva”. Sjajan podatak je evolucija, vidljiva golim okom, u vremenskom intervalu oko dve kalendarske godine.

Ono što je takođe pohvalno i vidljivo da praksa i teorija odlično saraduju u “osiguranju budućnosti” društva je u ovom primeru vidljivo u **citatu Alberta Anštajna**, koji se svuda pojavljuje, kako u naučnim radovima o biciklistima autora, tako i kao “krilatica” ovog, novog proizvoda osiguranja o osiguranju biciklista, a koja glasi : **“ Život je kao vožnja bicikla. Da biste održali ravnotežu, morate se kretati”**<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Z.Šipovac, V.Šipovac, “Osiguranje bicikla I vozača bicikla – potreba I inovacija”, Zbornik radova Sors-a - 27.Susret osiguravača I reosiguravača Sarajevo 2016, str. 251-260

<sup>11</sup> Grawe osiguranje Hrvatska, <https://bicikli.grawe.hr/>, 18.06.2018.g u 13h

<sup>12</sup> Grawe osiguranje Hrvatska, <https://bicikli.grawe.hr/>, 18.06.2018.g u 13h



## ZAKLJUČAK

*B. Trejsi: "Ako stalno ne učite i ne unapređujete sebe, budite sigurni da neko drugi negde baš to radi."*

Ovaj naučni rad ima za cilj da ukaže na "podizanje svesti" o obrazovanju i finansijskoj pismenosti zaposlenih u osiguravajućim kompanijama najšire posmatrano, te posledično u funkciji razvoja novih proizvoda osiguranja na teritoriji Republike Srbije, i šire. Osiguranje je trenutno "preraslo" klasične podela osiguranja kao "čisto" ekonomske, tehničke, ili pravne naučne discipline. Osiguranje danas, predstavlja objedinjenu i inovativnu kategoriju nauke i prakse, tj. kombinaciju društvenih, ekonomskih, tehničkih, tehnoloških i jezičkih nauka u istom momentu... Prihvatanje osiguranja kao "inovativne kombinacije najboljeg iz svih nauka sa kojima se dodiruje", te primenom u praksi, dobija se neverovatan rezultat – poboljšanje postojećih proizvoda i kreiranje novih proizvoda osiguranja shodno potrebama savremenog, digitalnog društva.

*J.V.Gete: "Znati nije dovoljno – mora se primeniti. Hteti nije dovoljno – mora se uraditi".*

## LITERATURA :

1. N. Žarković, "Pojmovnik osiguranja", Novi Sad, 2013
2. Privredna komora Srbije "PRIRUČNIK – za obuku za polaganje stručnog ispita za sticanje zvanja ovlašćenog posrednika I ovlašćenog zastupnika u osiguranju", Beograd, april 2018
3. V.Rorbah, "Na izvorima istorije austrijsko-srpskog osiguranja : 200 godina agenata osiguranja", Revija za pravo osiguranja I, 2011
4. NBS – Informacije o sticanju zvanja I usavršavanju ovlašćenih posrednika I ovlašćenih zastupnika u osiguranju, [https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60\\_3/info\\_posrednici.html](https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_3/info_posrednici.html),
5. Z.Šipovac, "Osiguranje na sajmovima – osiguranje na Sajmu knjiga I Sajmu obrazovanja", Svet osiguranja, Beograd,, mart 2018, broj 3,
6. Z.Šipovac, V.Šipovac, "Osiguranje bicikla I vozača bicikla – potreba i inovacija", Zbornik radova Sors-a - 27.Susret osiguravača i reosiguravača Sarajevo 2016,
7. Grawe osiguranje Hrvatska, <https://bicikli.grawe.hr/>

