

Kako da osigurate svoje poslovanje

Osiguranje za kompanije koje posluju sa hranom može da bude sigurna investicija koja, pritom, ne predstavlja veliki trošak za osiguranika, ali ga zato štiti od mogućih troškova koji mogu napraviti prilične probleme.

Piše: Irina Maksimović

Upravljanje rizicima poslovanja, osiguranje imovine, opreme, zaštita od raznih vrsta incidenata – vremenskih nepogoda, pljačke, oštećenja materijala, padova i povreda osoblja ili potrošača – u svetu je nešto što se obavlja još na samom početku rada jedne firme. Da bi se zaštitili od eventualnih finansijskih gubitaka, važno je načiniti pravi izbor osiguranja, prilagođen svojim potrebama. O tome šta bi trebalo osigurati i kakvo pokriće za to dobijate, kao i šta jedna brokerska kuća obezbeđuje svojim klijentima saznate kroz razgovor sa našim sagovornikom Draganom Odžakljievićem, direktorom *ACB d. o. o.*, društva za posredovanje u osiguranju. Posvećen pristup potrebama klijenata i čvrst oslonac koji im pružaju kako bi bezbedno mogli da planiraju svoje poslovanje, rezultirao je činjenicom da je ova kompanija već godinama najveći posrednik u osiguranju u Srbiji.



P.P: Molim vas da na samom početku objasnite šta podrazumeva posao profesionalnog posrednika u osiguranju.

D.O: Brokerska kuća – društvo za posredovanje u osiguranju je profesionalna firma koja deluje kao posrednik između klijenata i osiguravajućeg društva, pomažući prvima u pronalazanju osiguravajućeg pokrića i obezbeđivanju polise koja najbolje odgovara njihovim potrebama. Posrednici u osiguranju predstavljaju klijente, a ne osiguravajuća društva. Oni pomažu pojedincima i firmama da dobiju odgovarajuće osiguranje za sebe, svoju porodicu, dom i preduzeća. Njihova stručnost ne odnosi se samo na polise, već je mnogo šira. Manje brokerske kuće obično obavljaju samo jednu vrstu osiguranja ili nekoliko u jednoj branši, dok su pojedine dovoljno velike za sve vrste osiguranja u svim oblastima poslovanja i života.

P.P: Da li je bolje da firma angažuje brokera ili da sama pravi plan osiguranja i izbor osiguravajuće kuće?

D.O: Svaka ozbiljna kompanija ima stručni kadar koji se bavi upravljanjem rizicima, finansijama, zaposlenima

i pravnim poslovima, ali je u svetu ipak gotovo nezamislivo da se poslovi osiguranja rade bez posredovanja brokera. Da bismo približili važnost naše branše, volimo da kažemo da je izlazak na kompleksno tržište osiguranja bez brokera, kao odlazak na sud bez advokata. Ponoviću zato što je bitno, posrednik u osiguranju zastupa klijenta dok traži odgovarajuće polise, on je savetnik ili pregovarač koji deluje u ime klijenta. Nudi objektivne, nepristrasne savete o pokriću koje odgovara potrebama i budžetu klijenta, na način da sve bude jasno klijentu, bez skrivenih naknada. Obezbeđuje dokumentaciju, a pomaže i oko papirologije, tako da nema kašnjenja u pokriću, pomaže klijentu u pripremi odštetnog zahteva, kao i da od osiguravajućeg društva dobije efikasnu, poštenu i brzu uslugu plaćanja odštete. Posrednikova je dužnost da sve ovo radi za klijenta, za razliku od direktnog osiguravača koji će štiti svoj interes. Brokери su licencirani za posao koji rade i pod kontrolom su Narodne banke Srbije. Licenca za posredovanje u osiguranju znači da posrednik mora da radi posao u najboljem interesu klijenata.

P.P: Šta sve podrazumeva saradnja sa brokerom?

D.O: Ono što zanima svakog ko ima nameru da ugovori osiguranje je, pre svega, izbor kvalitetnog pokrića rizika za optimalnu premiju osiguranja. Sledi proces pregovora kako bi se klijentu obezbedila maksimalna moguća ušteda. Kada obezbedi zadovoljavajuće osiguranje, uloga posrednika se tu ne završava, već je on aktivno uključen na strani klijenta u toku celog perioda osiguranja, a posebno kada nastupe događaji koji su uzrokovali štetu. Tada na delo stupa njegova ekspertiza, jer za klijente on je oslonac pomoću koga će moći bezbedno da se posvete svom životu, planovima ili svom uspešnom poslovanju. Kvalitetan broker je specijalizovan za sve segmente procesa ugovaranja osiguranja za klijenta – od procene rizika ili mogućih opasnosti koje mogu opteretiti biznis, preko pronalazanja osiguranja proizvoda koji će zaštititi interes klijenta, obezbeđivanja cena koje su povoljnije nego što bi sam klijent uspeo da pronađe (kroz snagu velikog kupca kod osiguravača – kada smo mi u pitanju), do stalnih saveta i nakon realizacije. Veoma je važno napomenuti da angažovanje

brokera ne podrazumeva dodatne troškove za klijenta, već se naprotiv, štedi vreme i novac, a angažovanje zaposlenih koji se u kompaniji bave osiguranjem svodi na minimum. Na ovaj način, kompanija dobija praktično svog stalnog savetnika u oblasti osiguranja.

P.P: Koje vrste osiguranja postoje u prehrambenom sektoru?

D.O: To su svakako osiguranja imovine (požar, eksplozija, udar groma, oluja, poplava, bujica i visoka voda, izliv vode iz instalacija, zemljotres, zatim provalna krađa i razbojništvo, osiguranje mašine od loma, stakla od loma, all risk imovinska osiguranja), prekida rada (finansijski gubitak nastao nakon imovinske štete), razne vrste osiguranja odgovornosti za štete pričinjene trećim licima (opšta, produktna, odgovornost poslodavca...), osiguranja motornih vozila, robe u prevozu, kredita, potraživanja i slično. Osim ovoga, tu su i osiguranja zaposlenih od posledica nesrećnog slučaja - nezgoda, dodatno zdravstveno osiguranje i slično. Ukoliko je delatnost kompanije u prehrambenom sektoru u vezi sa uzgojem životinja i/ili poljoprivrednih kultura (žitarice, voće, povrće...) osiguranje poljoprivrede pruža velike mogućnosti za zaštitu poslovanja od gubitaka i po osnovu ostvarenja raznih rizika iz ove oblasti. Takođe, u poslednje vreme i osiguranje sajber rizika je nešto što može biti izuzetno potrebno i u ovom sektoru. S obzirom na to da u prehrambenoj industriji postoji izuzetno velika odgovornost u vezi sa kvalitetem i bezbednošću proizvoda posledično na zdravlje ljudi, što može predstavljati ogroman reputacioni, ali i finansijski rizik, za naše klijente iz ove oblasti poslovanja, prilikom ugovaranja produktne odgovornosti, posebnu pažnju obraćamo u segmentu proširenja pokrića.

P.P: Na koji način ove vrste osiguranja doprinose uštedama i boljem poslovanju jedne kompanije?

D.O: Pozitivan način razmišljanja i verovanje da se nama, našim najdražima, našem poslu, zaposlenima i imovini ništa loše ne može dogoditi je dobro, ali statistika govori drugačije. Proaktivan način razmišljanja ipak može da predupredi eventualne probleme i obezbedi ono što je nama važno kroz osiguranje od većine potencijalnih rizika. U zamenu za premiju koja je relativno mali izdatak u odnosu na predmet osiguranja, klijenti štite sebe

od potencijalno velikih finansijskih krahova i gubitaka. Osiguranjem imovine, odgovornosti, zaposlenih, kredita klijent prebacuje deo svog poslovnog rizika na osiguravajuću kompaniju. Na taj način zaštićeno poslovanje jedne kompanije je ujedno i bolje poslovanje, a o uštedama može biti reči kada se ostvare određeni rizici i od osiguravajuće kompanije dobije adekvatna naknada štete. Naime, trošak premije osiguranja bi svaki ozbiljan sistem trebalo da planira zajedno sa ostalim troškovima redovnog poslovanja, jer je ovaj trošak neuporedivo manji od troška koji bi kompanija imala ukoliko bi iz svojih fondova nadoknađivala štete. Takođe, periodičnim analizama odnosa premija i šteta koje sačinjava broker osiguranja, mogu se optimizovati troškovi osiguranja u narednom periodu.

P.P: Da li je osiguranje neophodno samo velikim sistemima ili i malim porodičnim preduzećima?

D.O: Veće štete, poput požara, kvarova velikih pogonskih mašina, prekida rada usled požara, sajber napada i slično, mogu ugroziti kontinuitet poslovanja čak i do potpunog kolapsa, pa i stavljanja „ključa u bravu“, otpuštanja zaposlenih i slično. Primer za ovu konstataciju je, recimo, požar u fabrici štapića za sladolede u Zemunu iz 2007, kada je fabrika bila praktično zatvorena jer osiguranje nije bilo plaćeno. Manji sistemi poput porodičnih biznisa, veće štete teško bi mogli sami da reše.

P.P: Koje vrste pokrića mogu biti od velikog značaja u ovakvim ili sličnim slučajevima?

D.O: Osiguranje od osnovnih požarnih opasnosti ne opterećuje budžet značajno, a pruža pokriće od požara, udara groma, oluje, grada, eksplozije, manifestacija i demonstracija i slično. Zaista širok spektar pokrića kroz osnovnu vrstu osiguranja. Premija osiguranja ne zavisi samo od delatnosti koja se u konkretnom objektu obavlja, već od niza ostalih faktora – mera protivpožarne i protivprovalne zaštite, načina gradnje, udaljenosti vatrogasne jedinice od lokacije, istorije štetnih događaja i slično. Mislim da je ugovaranje osiguranja od izuzetnog značaja i malim biznisima i novim kompanijama koje na su samom početku, često usled nedovoljno operativnog kapitala, ranjivije na potencijalna loša scenarija. Odnosno, u moru neizvesnosti i potencijalnih problema, ukoliko je uz malu novčanu

kompenzaciju deo rizika moguće prebaciti na osiguravača, smatram to dobrom poslovnom odlukom.

P&P: Kako je pandemija kovid -19 uticala na osiguranje?

D.O: Generalno posmatrajući epidemije i pandemije su još i pre kovid-19 perioda bile isključene iz pokrića u većini proizvoda osiguranja, te preduzeća nisu imala mogućnost adekvatne zaštite preko osiguranja u delu smanjenog obima posla, što je naravno uticalo i na smanjenje broja zaposlenih. Ipak, osiguravači su u određenim proizvodima osiguranja bili prinuđeni da reaguju pa su tako u Srbiji određena rešenja vidljiva kroz npr. zdravstvena osiguranja (putno, privatno zdravstveno osiguranje). U svetu su određena all risk imovinska osiguranja, ugovorena pre pandemije, mogla da obezbede naknadu štete usled prekida poslovanja (što nije bio slučaj u Srbiji), ali su već prilikom obnove ova pokrića bila ukidana, te se još traže modeli potencijalne zaštite poslovanja kroz osiguranja, gde strani osiguravači apeluju na pomoć države u nošenju ovakvih katastrofalnih rizika.

P.P: Da li su se otvorile neke nove mogućnosti u osiguranju ovoj industriji, s obzirom na klimatske promene?

D.O: Iako je osiguranje po prirodi relativno konzervativna industrija, osiguravači prate tržište osiguranja u smislu sagledavanja potreba klijenata i razvijaju (i inoviraju) nove proizvode i usluge trudeći se da ponude rešenja u osiguranju. Klimatske promene, između ostalih, imaju definitivno u mnogim industrijama ili direktan ili posredni uticaj na poslovanje samih kompanija te se zasigurno stvaraju preduslovi za dalje proširenje postojećih i razvijanje novih proizvoda i usluga u osiguranju. Jedno od rešenja su i takozvana Parametric osiguranja, koja nadoknađuju gubitke nastale ispunjenjem unapred dogovorenih uslova uglavnom u vezi sa vremenskim prilikama (primer je pad prodaje sladolede u letnjoj sezoni usled neuobičajeno hladnog leta, kada osiguravač plaća unapred definisan gubitak kompanije – sumu osiguranja u slučaju unapred definisanih temperaturnih pokazatelja hladnog leta). Inovacije u ovoj oblasti su prisutne i u Srbiji, gde je, kao i u svetu, uloga brokera osiguranja koji prepoznaju nove potrebe klijenata i izazove sa kojima se njihovo poslovanje suočava, presudna.