



Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Vesti

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 118



Naslov: Namera o preuzimanju dioničkog društva Sarajevo osiguranje

Strana: 6

AS HOLDING

Namera o preuzimanju dioničkog društva Sarajevo osiguranje



AS Holding objavio je u dnevnoj štampi obavještenje o namjeri objave ponude za preuzimanja dioničkog društva Sarajevo osiguranje, prenose mediji.

Podsjećamo, Komisija za vrijednosne papire Federacije BiH na sjednici 23. jula utvrdila je postojanje obaveze objavljivanja ponude za preuzimanje društva Sarajevo osiguranje društvu BH Ma-

ster Capital d.o.o. Sarajevo (ponuditelj) u zajedničkom djelovanju sa AS Holding d.o.o. Tešanj i Bosnalijek d.d. Sarajevo.

Rješenjem Komisije naloženo je preuzimanje radnji radi objavljivanja ponude za preuzimanje, te je istovremeno određena zabrana prometa i prijenosa dionica društva osim stjecanja i otuđenja putem ponude za preuzimanje, na način propisan odredbama Zakona o preuzimanju dioničkih društava.

BH Master Capital, AS Holding i Bosnalijek zajedno imaju 1.870.801 dionicu ili 40,3657 posto redovnih dionica Sarajevo osiguranja s pravom glasa. Osnovni kapital Sarajevo osiguranja iznosi 46.346.330,00 KM, podijeljen na 4.634.633 dionice nominalne vrijednosti 10,00 KM po dionici.

Ponuda se odnosi na preostalih 2.763.832 ili 59,6343 posto redovnih dionica.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Ekonomija

Autori: Maja Jovanov

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1485



Naslov: Kupuju li kompanije rast ili moć?

Strana: 42,43,44



MEGA-POSLOVI VREDNI NEKOLIKO HILJADA MILIJARDI DOLARA
POKRENULI TALAS SPAJANJA I PREUZIMANJA KOMPA NIJA U SVETU

Kupuju li kompanije rast ili moć?

Velika preuzimanja kompanija su u toku, a naši sagovornici ističu da je uočljivo da firme kupuju znanje, potencijal i vreme, a ne tržište i to, pre svega, da bi stvorile prednost u primeni veštačke inteligencije. To može biti dobro sa jedne strane, jer će ubrzati produktivnost i inovacije u ekonomiji, ali može dovesti i do dodatne koncentracije moći i povećanih sistemskih rizika. Zbog toga je važno pitanje, ne samo ko će biti najveći, već šta će se dogoditi sa ekonomijom kada se znanje, tehnologija i kapital skoncentrišu u rukama svega nekoliko korporacija?

Piše: MAJA JOVANOVIĆ



U VREMENU KADA SE KAPITAL UKRUPNjuje i kreće brzinom svetlosti, traži i dodatne načine da se multiplikuje. Globalno tržište spajanja i preuzimanja kompanija, kako je objavila

agencija Rojters, dostiglo je rekordnu vrednost u prvoj polovini 2026. godine, od 2.800 milijardi dolara, što je čak 48 odsto više nego u istom periodu prošle godine. To možda ne bi bilo ništa novo da broj transakcija nije pao za devet procenata, na oko 24.000, što je najniži nivo u poslednjih šest godina. Broj transakcija se smanjuje, a njihova vrednost raste. Šta se to dešava? Da li se kupuje tehnologija, podaci, talenti, infrastruktura ili samo položaj na tržištu? Ova vest se može povezati sa još jednom od kraja avgusta ove godine o tržištu duga gde se veliki deo novca pozajmljuje da bi išao u AI infrastrukturu. On je premašio 220 milijardi dolara u 2026. godini, naspram 12,5 milijardi u istom periodu 2025. Novac se ulaže u data centre, električnu energiju, transformatore, elektrane, obnovljive izvore, čipove. Investiciona baza je šira od AI i polako prerasta u jednu veliku finansijsku priču.

Posledice ovakvih trendova još uvek se ne mogu sagledati. Za tržište akcija je to svakako pozitivan signal, naročito za sektore kao što su – IT, visoka tehnolo-

gija i energetika, ali se sa druge strane, vrlo lako može dogoditi pogrešna procena o ulaganju, manji profitti, ali i pojava manjkova.

Kupovina znanja, potencijala, ali i vremena

Motivi koji se kriju iza ovih preuzimanja, za sada su gledano iz ugla naših sagovornika još uvek nedovoljno profitabilne prirode. Firme, jednostavno žele da rastu tako što će preuzimati ne samo tržište, već znanje i potencijal, ali i „kupovati vreme“ u kašnjenju razvoja veštačke inteligencije.

Profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, Dušan Marković ističe da ova kretanja ne treba posmatrati kao izuzetak, već kao praksu koja se i do sada javljala u vidu talasa protokom vremena.

„Broj i vrednost preuzimanja poslednjih 150 godina ponavljaju se u vidu talasa, a do danas u zavisnosti od metodologije bilo ih je pet ili šest. Iza svakog su stajali različiti uzroci, tako da i sadašnja situacija na finansijskim tržištima ima svoje specifičnosti. Ipak, da bi ovaj trend prerastao u novi talas neophodno je da pored vrednosti dođe i do rasta broja transakcija što trenutno nije slučaj“, objašnjava on.

U teoriji i praksi je već prepoznato da investitori putem preuzimanja nastoje da postanu „veći“ i na taj način ostvare ra-

zličite sinergetske efekte – potiskivanje konkurenata, manje troškovi nabavke ili ekonomiju obima u proizvodnji.

„Medutim, veći broj naučnih studija pokazuje da u više od polovine slučajeva preuzimanja dolazi do „uništavanja vrednosti“ za vlasnike, u jednoj trećini ne dolazi do stvaranja vrednosti, dok u manje od 20 odsto slučajeva se stvara sinergija po osnovu preuzimanja. Veličina više ne garantuje uspeh, posebno danas kada sve rede „velika riba jede malu ribu“, a sve češće „brza riba jede sporu ribu“, slikovito opisuje trenutnu situaciju naš sagovornik.

Viši asistent na Ekonomskom fakultetu Banjaluka i član Upravnog odbora Premium osiguranja Igor Mišić ističe da na tržištu veličina kompanije postaje konkurentna prednost, ali da to nije jedini razlog zbog čega se velike korporacije odlučuju za dodatno ukрупnjavanje.

„Motivi za akvizicije danas su različiti i zavise od industrije u kojoj se dešavaju. Kod klasičnih horizontalnih preuzimanja, kao što je slučaj sa velikim energetskim kompanijama, motiv je jasan: veći obim poslovanja, ekonomija obima, jača tržišna i pregovaračka pozicija i mogućnost ostvarivanja određenih sinergija. Sa druge strane, kod velikog broja transakcija u IT i AI industriji priča je drugačija“, navodi Mišić.

Kako kaže, reprezentativni slučaj je





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Ekonomija

Autori: Maja Jovanov

Teme: Osiguravajuća društva

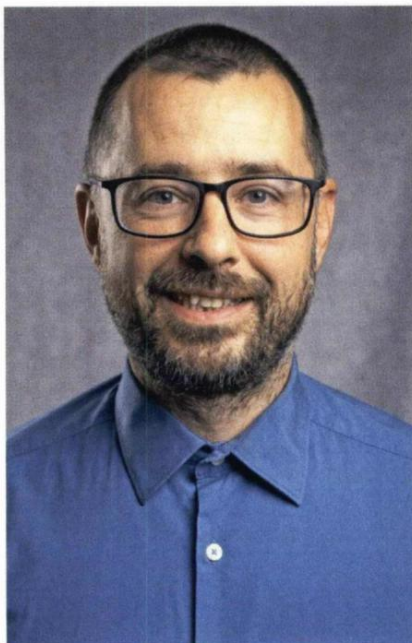
Napomena:

Površina: 1485



Naslov: Kupuju li kompanije rast ili moć?

Strana: 42,43,44



Dušan Marković, profesor na Ekonomskom fakultetu u Beogradu

SpaceX-ova akvizicija kompanije Cursor. Tu prvenstveni motiv preuzimanja nije bilo tržišno učešće Cursorsa, već su bili važni njegovo znanje, tehnologija, softveri i ljudi koje poseduje. „U takvim industrijama kompanije akvizicijom praktično kupuju vreme, jer je često mnogo brže preuzeti već razvijenu tehnologiju i tim nego godinama razvijati iste kapacitete unutar sopstvene kompanije“, ističe Mišić.

Prema rečima Mišića danas se tehnološke promene odvijaju brzo, a AI sektor je praćen velikim investicionim optimizmom i visokim valuacijama. „Zato bih rekao da se na razvijenim tržištima kompanije sve češće kupuju zbog onoga što bi mogle doneti u budućnosti, a ne samo zbog tržišne pozicije koju imaju danas“, objašnjava naš sagovornik.

AI kao uzrok, ali i kao posledica

Za naše sagovornike veliko pitanje je da li firme žele da postanu konkurentne u tom segmentu ili ih ubrzani razvoj AI tera da brzo reaguju na tržištu i pre drugih kupe tehnologiju, podatke, talente, infrastrukturu zato što je to najkraći put do inovacija?

„Debate su uveliko u toku da li AI tehnologija može da stvori novi ‘finan-

sijski balon’ koji ako ‘pukne’ može da stvori gubitke na berzi. Velika su očekivanja od ove tehnologije i investitori su spremni da plate visoke premije za kompanije koje mogu da ubrzaju pristup AI rešenjima. U tome prednjače one koje su ‘zakasnile’ i sada nastoje da nadomeste kašnjenje. Problem je što kod ovakve ‘mete’ osnovu konkurentske prednosti čini ‘nematerijalna imovina’ – tehnologija, timovi sa specifičnim znanjem, a njihovu vrednost je teško proceniti. Dodatno, zbog svoje specifičnosti teško je stečenu nematerijalnu imovinu integrisati u postojeći model poslovanja, tako da ne mora da dode do stvaranja očekivane vrednosti“, kategoričan je Marković.

Mišić smatra da je ekonomija obima važna, posebno u industrijama sa velikim fiksnim troškovima, ali da to nije dovoljno za odgovor na pitanje – zašto velike kompanije imaju ili žele da zadrže konkurentsku prednost?

„U tehnološkim i drugim industrijama zasnovanim na znanju, kao što je i industrija osiguranja, često su važniji

Neće veliki diktirati dešavanja u ekonomiji, to je strah iz prošlosti

Marković ukazuje da nema prostora strahu da će veliki diktirati dešavanja u globalnoj ekonomiji a sličnih uverenja da će svetska ekonomija biti pod kontrolom nekoliko velikih kompanija bilo je i u prošlosti. Navodi kao slučaj regionalni primer Agrokora koji se završio stečajem i restrukturiranjem operacija, gubicima za kreditore i dobavljače. Ukazuje na pojavu tzv. disruptivnih inovacija - novih tehnologija koje za rezultat imaju superiornije proizvode po nižim cenama. To menja strukturu industrije, ali preglomazni lideri nemaju dovoljno fleksibilnosti i inovativnosti da se usklade sa novim uslovima. Odličan primer za to su evropski konkurenti u auto-industriji koji se bore da zaustave ekspanziju inovativnih i fleksibilnih izlazača iz Kine.



Igor Mišić, viši asistent na Ekonomskom fakultetu Banjaluka i član Upravnog odbora Premium osiguranja

znanje, podaci, tehnologija i sposobnost kompanije da brzo razvija nove proizvode i prilagođava se promenama. Pored klasične ekonomije obima, sve je važnija i ekonomija širine. Dobar primer je Amazon, koji je danas mnogo više tehnološka nego kompanija čija je osnovna delatnost trgovina. Prednost nije samo u tome što prodaje ogroman broj proizvoda, već što istu tehnološku infrastrukturu, podatke, bazu korisnika, logistiku i distribuciju koristi u više različitih poslova. Tako jedan resurs praktično podržava čitav niz proizvoda i usluga“, objašnjava Mišić.

On smatra da je znanje danas najvredniji resurs. Kompanije koje imaju najbolje ljude, timove i tehnologiju imaju i najveći potencijal za rast. Zbog toga putem akvizicija često ne kupuju samo prihod ili tržišni udeo, znanje, softver, podatke, patente, već i – ljude. U nekim industrijama to je mnogo važnije od klasične ekonomije obima, jer se konkurentska prednost ne stvara samo veličinom, već brzinom kojom kompanija može da inovira i primeni novo znanje.

Uloga regulatornih tela?

Kakva je uloga regulatornih tela u ovakvim slučajevima, naročito kada spa-





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Ekonomija

Autori: Maja Jovanov

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1485



Naslov: Kupuju li kompanije rast ili moć?

Strana: 42,43,44



EKONOMIJA

MEGA-POSLOVI VREDNI NEKOLIKO HILJADA MILIJARDI DOLARA
POKRENULI TALAS SPAJANJA I PREUZIMANJA KOMANIJA U SVETU

janje kompanija više ne stvara ekonomsku efikasnost, dilema je koja bi trebalo da zaokuplja poslovne ljude, potrošače, zaposlene, šire zajednice.

„Postoji razvijena metodologija za merenje koncentracije tržišta koju koriste komisije za zaštitu konkurencije. Sam rast kompanija putem preuzimanja nije dovoljan razlog da antimonopolska komisija zabrani transakciju. Potrebno je dokazati da će ona imati negativne efekte, poput zloupotrebe dominantnog položaja ili sprečavanja ulaska drugih konkurenata u granu industrije. Zato je često uslov za realizaciju transakcije prodaja dela preuzete imovine ili portfolija proizvoda. Moguće je da preuzimanje na jednom tržištu ne utiče negativno na koncentraciju, dok na drugom ima negativne efekte. Dakle, svaka transakcija je slučaj za sebe“, objašnjava Marković.

On dodaje da bi regulatori trebalo da

budu stroži prema preuzimanjima kojima se vrednost stvara na osnovu postojećih izvora konkurentnosti i ekonomije obima, a liberalniji prema onima koji udruživanjem resursa stvaraju vrednost kroz inovacije.

Mišić smatra da je konkurencija jedno od najvećih dostignuća moderne ekonomije i društva i kao takvu je treba čuvati i podsticati. Zato je za njega važnije pitanje koliko je realno da se pojavi novi konkurent, a ne samo koliko kompanija postoji na tržištu.

„To se posebno vidi u tehnološkim industrijama. Anthropic su osnovali bivši ljudi iz OpenAI-ja, a Claude je za relativno kratko vreme postao jedan od njegovih glavnih konkurenata. To pokazuje koliko su znanje i ljudi važni. Ako najbolji ljudi mogu da odu, okupe novi tim, privuku kapital i razviju novu tehnologiju, konkurencija može ostati vrlo jaka i kada nekoliko velikih kompanija dominira tržištem“, ističe Mišić.

On naglašava da pristup kapitalu i dalje nije jednostavan, ali je za kvalitetne projekte i vrhunske timove lakši nego ranije. Posebno u IT industriji talentovani ljudi mnogo lakše mogu da pokrenu novi biznis i relativno brzo naprave ozbiljnog konkurenta. Ukazuje da problem nastaje onda kada velika kompanija ne kontroliše samo tržišni udeo, već i resurse bez kojih novi konkurent teško može da nastane, kao što su važni podaci, tehnologija, infrastruktura ili distribucija. Zato tržište može formalno imati veliki broj učesnika, a da stvarna konkurencija ipak bude slaba.

Kako osiguravajuće kuće i banke da se prilagode ovim trendovima?

Ako se talas velikih spajanja i preuzimanja nastavi, neće zaobići i banke i osiguravajuće kuće. Finansijske institucije mogu se naći u više uloga – kao finansijeri, savetnici, preuzimači ili predmeti samog preuzimanja. Dobra vest je da kao savetnici i kreditori u takvim poslovima mogu da zarade, ali je loša što mogu postati i „saučesnici“ u stvaranju novog sistemskog rizika.

Za osiguravajuće kuće izazov je još složeniji. One upravljaju ogromnim iznosima dugoročnog kapitala, pa rast korporativnog duga i megapreuzimanja direktno utiču na strukturu njihove

vih investicionih portfelja. Istovremeno, i same osiguravajuće grupe sve više kupuju konkurente, brokere, specijalizovane osiguravače i kompanije koje poseduju tehnologiju i podatke.

Zanimljiva je transakcija iz marta ove godine kada je Zurich Insurance dogovorio preuzimanje britanskog specijalizovanog osiguravača Beazley za oko 11 milijardi dolara. Time je dobio jaču poziciju u specijalističkom osiguranju, uključujući osiguranje od sajber rizika, u pomorstvu, avijaciji, svemirskoj industriji i umetnosti. Kompanija je procenila da bi kombinovana grupa mogla da ima oko 15 milijardi dolara bruto premije. Ovo je primer onoga što će osiguravajuće kuće morati da rade u narednim godinama: ne samo da povećavaju broj klijenata, već da kupuju specijalizovano znanje i podatke o rizicima koje same nemaju. Da nabavljaju ono što im omogućava da budu veće, ali i pametnije, a to su: distribucija, specijalizovano znanje, podaci, tehnologija i pristup određenim segmentima tržišta.

Što više ljudi, penzionih fondova, banaka, osiguravajućih kuća i kompanija zavisi od finansijskih tržišta, to će biti teže politički dozvoliti da se tržište zaista „očisti“ od precenjene vrednosti. Velika svetska ekonomija trenutno ne rešava rizike, već ih prebacuje iz jednog dela sistema u drugi.

I tako ovde dolazimo do nedoumice koja nam se otvara na početku teksta: šta je ovde na delu: da li se kupuje rast ili moć? Ako kompanija kupi konkurenta zato što ima bolju tehnologiju, jeftinije finansiranje ili efikasniju proizvodnju, to može povećati produktivnost cele ekonomije. Ali ako preuzimanja idu u pravcu da nekoliko kompanija kontroliše sve veći deo tržišta, menja se i sama struktura svetske ekonomije.

Možda smo već ušli u vreme u kojem više nije najvažnije ko ima najviše novca, već ko ima moć da odlučuje kuda će taj novac ići, koje će tehnologije preživeti i koje će kompanije rasti.

Kada se novac, tehnologija i moć koncentrišu u sve manjem broju ruku, pitanje više nije samo ko kupuje koga, već ko postavlja pravila igre – država, tržište ili velike korporacije i šta ako se među onima koji ih postavljaju nađe neko ko nam se nimalo ne dopada?

Zapadni Balkan i tokovi kapitala

„Za male ekonomije ZB postoji realna mogućnost da veliki međunarodni akteri vremenom preuzmu značajan deo tržišta. Zato je važno da gradimo jake domaće i regionalne kompanije – ne zatvaranjem tržišta i zaštitom neefikasnih firmi, već stvaranjem uslova da rastu, investiraju i šire se. Male ekonomije nemaju iste instrumente kao velike države, pa moramo biti mudriji: kroz jače institucije, lakši pristup kapitalu i gde je ekonomski opravdano, veću podršku domaćim kompanijama i proizvodima“, kaže Mišić.

Tržište ZB razlikuje se od globalnog. Ovde su akvizicije uglavnom motivisane klasičnim razlozima – povećanjem tržišnog učešća, preuzimanjem klijenata i distributivnih mreža, jačanjem pregovaračke pozicije i ekonomijom obima. Na razvijenim tržištima važnija je kupovina znanja i budućeg potencijala, dok se kod nas češće kupuje postojeća tržišna pozicija.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Trendovi

Autori: Lola Šarović

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1218



Naslov: Sektor ostaje otporan, ali se prostor za bezbrižnost sužava

Strana: 48,49,50



GLOBALNO TRŽIŠTE OSIGURANJA U PRVOJ POLOVINI 2026.

Sektor ostaje otporan, ali se prostor za bezbrižnost sužava

Globalni sektor osiguranja ušao je u 2026. sa solidnom finansijskom osnovom, ali se povećavaju broj i međusobna povezanost šokova kojima je izložen. Solventnost, likvidnost i profitabilnost ostali su relativno stabilni, ali na njih deluju volatilnost kamatnih stopa i tržišta, kapitalne distribucije, geopolitička neizvesnost i promene u strukturi ulaganja

✍️ Piše: LOLA ŠAROVIĆ



GLOBALNI SEKTOR OSIGURANJA I DALJE POKAZUJE finansijsku otpornost, ali posluje u okruženju koje je nestabilnije, geopolitički rizičnije i za-

htevnije za upravljanje bilansima. To je glavna poruka polugodišnjeg Global Insurance Market Reporta (GIMAR) za 2026. Međunarodnog udruženja supervizora osiguranja (IAIS). Izveštaj je zasnovan na preliminarnim podacima prikupljenim do juna 2026, dok kvantitativni sektorski podaci treba da budu uključeni u završno izdanje. Kvantitativni GME podaci imaju referentni datum kraj 2025, uz jedan izuzetak jurisdikcije čija se finansijska godina završava u martu. IAIS zato navodi da se rezultati mogu promeniti u završnom GIMAR-u, planiranom za decembar.

„Izveštaj GIMAR za sredinu godine ističe snagu i prilagodljivost sektora osiguranja suočenog sa stalnim globalnim izazovima“, izjavio je Tošijuki Mišioši, predsedavajući Izvršnog odbora IAIS-a. „Ovogodišnja procena rizika, koju sprovedu globalni supervizori osiguranja u okviru IAIS-a, i dalje je usmerena na očuvanje finansijske stabilnosti sektora osiguranja, kako bi on mogao da se odupre potencijalnim rizicima koji proizilaze iz geopolitičkih tenzija, makroekonomskih izazova i sajber pretnji.“

Makroekonomija: sporiji rast i više neizvesnosti

IAIS navodi da su 2025. obeležili sporiji privredni rast, umeravanje inflacije,

rast neizvesnosti, veći protekcionizam, geopolitičke tenzije i fiskalne ranjivosti. U prvoj polovini 2026. geopolitički konflikti povećali su volatilnost cena energije, troškova transporta i finansijskih tržišta, dok su prinosi na državne obveznice uglavnom ostali povišeni. Akcije su prolazile kroz periodične korekcije, ali su valuacije u nekoliko velikih tržišta ostale visoke.

Za globalni rast IAIS prenosi julske projekcije Međunarodnog monetarnog fonda: svetska privreda trebalo bi da poraste 3,0 odsto u 2026. i 3,4 odsto u 2027. Inflacija, koja je iznosila 4,1 odsto u 2025, prema istoj projekciji trebalo bi da poraste na 4,7 odsto u 2026, a zatim da se spusti na 3,9 odsto u 2027. Geopolitički sukobi su jedan od glavnih razloga slabijih izgleda za rast, mada bi deo negativnog efekta trebalo da bude ublažen snažnijom tražnjom u globalnom tehnološkom ciklusu, povezanom sa većom primenom veštačke inteligencije.

Solventnost, likvidnost i profitabilnost: stabilnost uz pritiske

Najvažniji zaključak o finansijskoj poziciji jeste da su agregatne pozicije solventnosti, likvidnosti i profitabilnosti učesnika u 2025. ostale relativno stabilne. Agregatni racio solventnosti jeste blago opao, ali je ostao znatno iznad regulatornih zahteva. Na pad su, prema osiguravačima, delom uticali volatilnost kamatnih stopa i nepovoljna tržišna kretanja, dok je operativna profitabilnost ublažila pritiske.

Na solventnost su dodatno negativno uticali otkupi sopstvenih akcija, objavljene dividende, otplate duga i aktivnosti spajanja i preuzimanja. Diverzifikacija rizika po klasama aktive i geografskim tržištima delovala je kao zaštitni faktor. Likvidnost je ostala stabilna, uz podršku pozitivnih operativnih novčanih tokova, prihoda od izdavanja duga i prilagodavanja portfelja ka likvidnijoj aktivnosti. Te koristi su velikim delom neutralisali dividende, otkupi akcija, veća ulaganja u nelikvidnu aktivnost, otplate duga i tržišna volatilnost.

Profitabilnost, merena prinosom na aktivnost, povećala se u 2025. godini. Kao razloge osiguravači navode pozitivne prinose portfelja, poboljšane underwriting marže, snažne operativne rezultate, veću diverzifikaciju i upravljanje troškovima. Ipak, pojedini osiguravači bili su pod pritiskom tržišne volatilnosti, širenja spreadova i smanjenja aktive usled dividendi i otkupa akcija.

Životno osiguranje: kamate, likvidnost i usklađivanje aktive i obaveza

Jedna od tri centralne teme GME 2026 jeste uticaj makroekonomskih rizika na bilanse životnih osiguravača. Njihova ranjivost je posebno izražena zbog dugoročnih obaveza i osetljivosti odnosa između aktive i obaveza na promene kamatnih stopa. Rast stopa i širenje kreditnih spreadova mogu smanjiti tržišnu vrednost portfelja sa fiksnim prihodima. Poseban nadzor potreban je kod





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Trendovi

Autori: Lola Šarović

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1218



Naslov: Sektor ostaje otporan, ali se prostor za bezbrižnost sužava

Strana: 48,49,50

veće izloženosti niže ocenjenom državnom ili korporativnom dugu, poslovnim nekretninama, finansiranju infrastrukture i strukturiranom kreditu.

IAIS posebno izdvaja privatni kredit. Prema proceni Saveta za finansijsku stabilnost, ukupna globalna aktiva privatnog kreditiranja iznosila je približno 2,0 biliona američkih dolara na kraju 2024. Osiguravači su veliki institucionalni ulagači na tom tržištu, pa izloženost nosi rizike neizvesnosti vrednovanja, koncentracije i potencijalnih gubitaka u stresnim uslovima.

Neživotno osiguranje: geopolitika direktno ulazi u štete i underwriting

Druga velika tema GME-a jeste način na koji se geopolitički rizik prenosi na neživotne osiguravače. Ratovi i geopolitičke tenzije utiču na energetska tržišta, inflaciju, lance snabdevanja i troškove šteta. Više cene energije mogu povećati štete u osiguranju motornih vozila, imo-

“Ranjivost životnog osiguranja je posebno izražena zbog dugoročnih obaveza i osetljivosti odnosa između aktive i obaveza na promene kamatnih stopa”

vine i odgovornosti, dok su dugorepne vrste posebno osetljive jer inflacija može brže trošiti rezerve i slabiti profitabilnost i solventnost.

Pomorsko i avio-osiguranje suočavaju se sa poremećajima ruta i vazdušnog prostora, ratnim rizicima, gubicima tereta, piraterijom, preusmeravanjem brodova i troškovima prekida poslovanja. U nekim slučajevima, navodi IAIS, troškovi prevoza, energije i avionskog goriva su se gotovo utrostručili, što dodatno pritisca underwriting marže.

Poseban problem predstavljaju ratna isključenja i sajber rizik. Sajber inciden-

ti mogu istovremeno pogoditi više vrsta osiguranja — sajber, pomorsko, imovinsko i osiguranje odgovornosti. Istovremeno, sektor je napravio napredak u smanjenju „silent cyber“ izloženosti: sajber rizici se sve češće eksplicitno pokrivaju zasebnim polisama, uz limite pokrivenosti i isključenja.

Veštačka inteligencija ubrzava sajber rizik

Treća centralna tema jeste uticaj veštačke inteligencije i tehnologije na sajber otpornost osiguravača. IAIS upozorava da sajber rizici postaju učestaliji i sofisticiraniji, uključujući rizike koje donose najnapredniji AI modeli. Osiguravači su u dvostrukoj ulozi: preuzimaju sajber rizik od klijenata, ali su i sami potencijalne žrtve operativnih poremećaja.

Napredni AI modeli mogu skratiti vreme potrebno za identifikovanje ranjivosti i pokretanje sofisticiranih sajber napada. Zato supervizori naglašavaju operativnu otpornost, sajber higijenu, pra-





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Trendovi

Autori: Lola Šarović

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1218

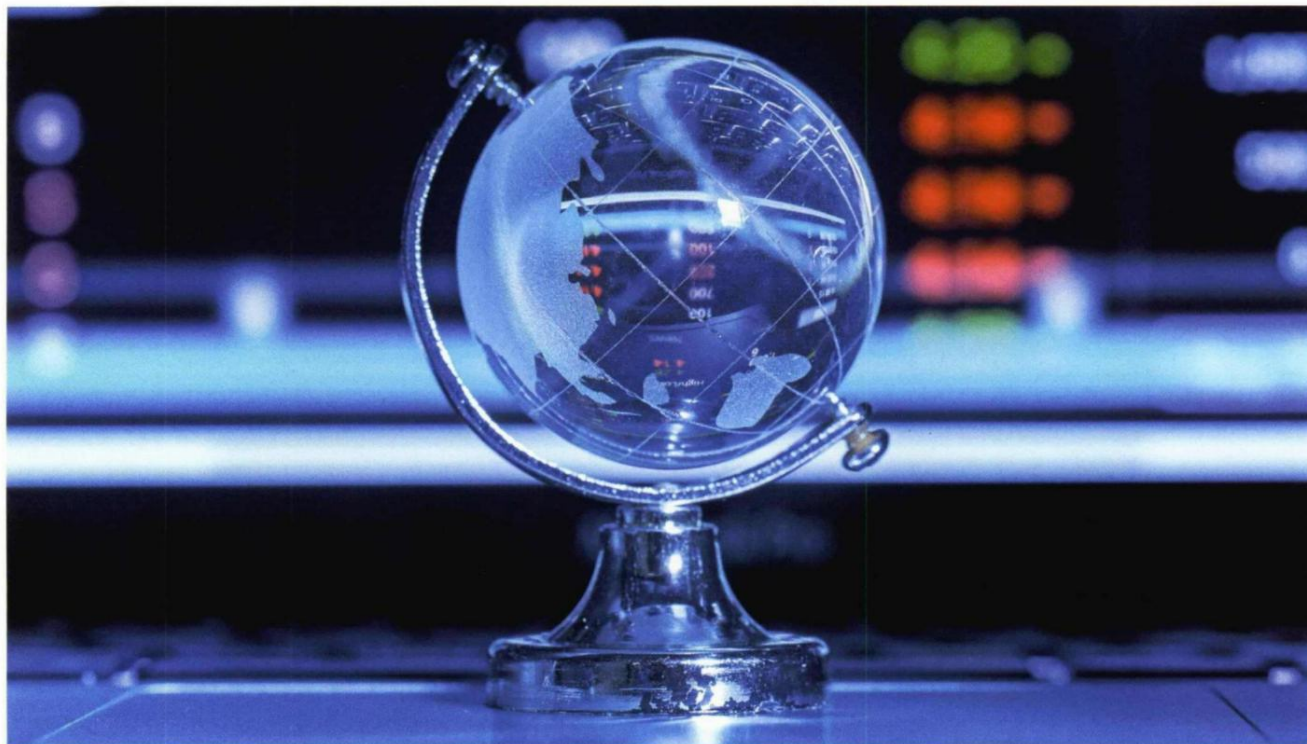


Naslov: Sektor ostaje otporan, ali se prostor za bezbrižnost sužava

Strana: 48,49,50



GLOBALNO TRŽIŠTE OSIGURANJA U PRVOJ POLOVINI 2026.



vovremeno otklanjanje ICT ranjivosti i, potencijalno, korišćenje odbrambenih AI rešenja. Za osiguravače ovo nije samo tehnološko pitanje: posledice mogu da se preliju na underwriting, kapital, likvidnost i zaštitu osiguranika.

AI underwriting, digitalna imovina i klimatski rizici

Klimatski rizici ostaju visoko na nadzornoj agendi. Ekstremni vremenski događaji stvaraju sve veći pritisak na štete, dok i pored napretka u modelima katastrofalnih rizika ostaju praznine u podacima i neizvesnosti u proceni perifernih rizika. Dugoročno, rast nivoa mora, suše i toplotni stres mogu uticati i na osiguravače i na njihova ulaganja. Mnoge jurisdikcije kratkoročni uticaj klimatskih rizika i dalje ocenjuju kao upravljiv, ali uz praznine u podacima, teškoće u kvantifikaciji i ograničenja supervizorskih okvira.

IAIS će u završnom GIMAR-u dodatno

“ Finansijska stabilnost sektora za sada nije ozbiljno narušena, ali se zahtevi za kvalitetno upravljanje rizicima povećavaju ”

analizirati osiguravanje odgovornosti povezane sa primenom AI, uključujući rizik akumulacije, kao i pitanja povezana sa digitalnom imovinom. Završno izdanje treba da produbi i analizu klimatskih rizika, koja je u GIMAR-u posebna tema još od 2021. godine.

Ključna poruka

Ako se nalaz GIMAR-a svede na jednu rečenicu, ona glasi: globalni sektor osiguranja ušao je u 2026. sa solidnom finansijskom osnovom, ali se povećavaju broj i međusobna povezanost šokova kojima je izložen. Solventnost, likvidnost i profitabilnost ostali su relativno stabilni, ali na njih deluju volatilnost kamatnih stopa i tržišta, kapitalne distribucije, geopolitička neizvesnost i promene u strukturi ulaganja. Sistemski rizik je blago porastao, naročito kroz likvidaciju aktive i međusobnu povezanost.

Za neživotne osiguravače geopolitika sve direktnije znači veće troškove šteta i komplikovaniji underwriting. Za životne osiguravače ključni izazov ostaje upravljanje dugoročnim obavezama u uslovima promenljivih kamata, kreditnih spreadova, likvidnosti i rizika ulaganja. Za ceo sektor AI ubrzava i prilike i pretnje, po-

sebno u sajber prostoru. Klimatski rizici ostaju dugoročni izvor pritiska, dok privatni kredit povećava značaj rizika ulaganja i likvidnosti.

IAIS ne opisuje 2026. kao godinu neposredne sistemske krize osiguranja, već kao period u kome otpornost mora da se očuva u uslovima sve složenijih i međusobno povezanih rizika. Završni GIMAR, planiran za decembar, trebalo bi da donese detaljniju procenu solventnosti, likvidnosti i profitabilnosti, dublju analizu tema iz ovog izdanja i poredenje sistemskih rizika u osiguranju i bankarstvu. Do tada, najvažniji signal jeste da finansijska stabilnost sektora za sada nije ozbiljno narušena, ali da se zahtevi za kvalitetno upravljanje rizicima povećavaju.

„Izveštaj GIMAR za sredinu 2026. godine ukazuje na sve veću međusobnu povezanost rizika, od makroekonomskih pritisaka do sajber pretnji“, izjavio je Džeri Kros, generalni sekretar IAIS-a. „Ova složenost zahteva dinamičan pristup nadzoru nad osiguranjem koji je usmeren ka budućnosti. IAIS ostaje posvećen pružanju podrške nadzornim organima putem relevantnih uvida, kako bi se očувала otpornost i zaštitili osiguranici u neizvesnom okruženju.“





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

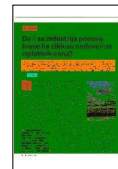
Rubrika: Događanja

Autori: DUNAV RE

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 825



Naslov: Da li se industrija ponovo kreće ka ciklusu nedovoljno isplativih cena?

Strana: 52,53



TRŽIŠTE OSIGURANJA I REOSIGURANJA U MONTE KARLU

Da li se industrija ponovo kreće ka ciklusu nedovoljno isplativih cena?

Diskusije su ove godine oštre, sa akcentom na razne složene izazove sa kojima se industrija suočava: ubrzane klimatske promene, nepredvidivost modela prirodnih katastrofa, sve veće sajber pretnje i makroekonomska nestabilnost. Kada je kapital ograničen, a cena rizika nestalna, algoritmi pružaju samo deo odgovora. Pritisak rekordnog nivoa kapitala može dovesti do još nižih cena, a lideri tržišta se pitaju da li se ova industrija ponovo kreće ka ciklusu nedovoljno isplativih cena

✎ Piše: DUNAV RE



TRADICIJA OKUPLJANJA PREDSTAVNIKA TRŽIŠTA OSIGURANJA I REOSIGURANJA u Monte Karlu u septembru datira još od davne 1957. godine.

Tada je ideja bila da se povežu udaljena tržišta na sastancima koji će omogućiti dijalog i saradnju. Tokom decenija, ovaj skup je prerastao u nezaobilazni globalni događaj, na kome se mere istorijski ciklusi, definišu osnovni elementi najvećih ugovora i saradnji, ali i postavljaju osnove za obnove ugovora tokom januara naredne godine. Uprkos tehnološkom razvoju, digitalizaciji i globalnoj komunikaciji koju je taj razvoj doneo, susreti u Monte Karlu nepokolebljivo prkose virtuelnoj evoluciji.

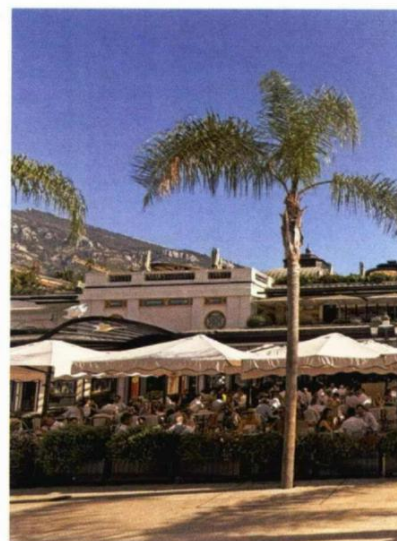
Rukovanje na terasi Hotel de Paris ili hotela Fairmont dalekih 60 godina prošlog veka ima isti psihološki efekat kao i rukovanje na sastancima koji se ugova-

“ Reosiguravači su komentarisali da je period hard marketa dosta kratko trajao i postavlja se pitanje da li je bilo dovoljno vremena za fazu dodatnog oporavka tržišta reosiguranja koja se može nazvati recharging phase ”

raju i održavaju ovih dana na rivijeri. Legendarni večernji prijemi, privatne večere i poslovni susreti brišu granicu između druženja i strategije. U Monte Karlu, večernji događaji predstavljaju samo prođuetak dogovora započetih u salama za sastanke.

Kako bi se došlo do zaključaka koji su bitni za celokupno tržište, industrija osiguranja i reosiguranja i dalje okuplja hiljade lidera uživo u Monaku – jer se odluke o razvoju tržišta, daljim uslovima reosiguranja i načinima ugovaranja još uvek oslanjaju na ljudsku intuiciju, direktan pogled u oči i međusobno poverenje. Kada se 68. Rendez vous u Monte Karlu završi, talasi uticaja neće ostati ograničeni samo na Monako – diskusije koje su vodene diktirale uslove osiguranja i reosiguranja globalno, kao i spremnost na rešavanje kriznih situacija i finansijske strategije širom sveta, dokažući još jednom da se sudbina uslova za preuzimanje rizika i zaštitu portfelja za veći deo svetskog tržišta i dalje dogovara i dobija svoje obrise pred obnove ugovora u reosiguranju upravo na ovoj konferenciji.

Atmosfera ovih susreta predstavlja jedinstveni spoj vrhunskih finansija i mediteranskog tempa. Vodeći ljudi industrije – od globalnih giganta do specijalizovanih startapa – održavaju niz bilateralnih sastanaka koji će zasigurno uticati na dalje trendove na tržištu. Dok



se lideri sektora ove godine okupljaju u uslovima rekordnog nivoa kapitala reosiguravajućih kompanija i promenljivih tržišnih ciklusa, istorijska težina Susreta u Monte Karlu deluje oštrije nego u prethodnom periodu.

Diskusije su ove godine oštre, sa akcentom na razne složene izazove sa kojima se industrija suočava: ubrzane klimatske promene, nepredvidivost modela prirodnih katastrofa, sve veće sajber pretnje i makroekonomska nestabilnost. Kada je kapital ograničen, a cena rizika nestalna, algoritmi pružaju samo deo od-





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

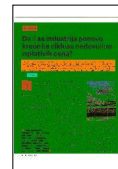
Rubrika: Događanja

Autori: DUNAV RE

Teme: Osiguravajuća društva

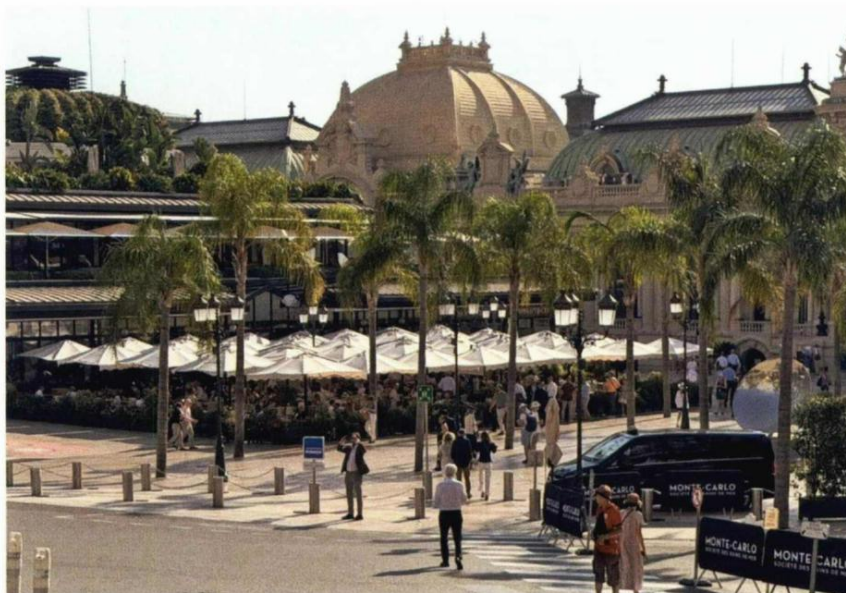
Napomena:

Površina: 825



Naslov: Da li se industrija ponovo kreće ka ciklusu nedovoljno isplativih cena?

Strana: 52,53



govora. Pritisak rekordnog nivoa kapitala može dovesti do još nižih cena, a lideri tržišta se pitaju da li se ova industrija ponovo kreće ka ciklusu nedovoljno isplativih cena. Tradicionalni modeli procene rizika nisu više dovoljni za savremene izazove, pa su komentari većine predstavnika, kako brokera tako reosiguravača, da se rastuća neusaglašenost između ekonomskih i osiguranih šteta može usporiti i smanjiti ukoliko se kombinuju efektni transferi rizika sa investiranjem u otpornost, prilagođavanje i kontinuitet poslovanja.

Šta nas očekuje?

Rejting agencija AM Best je na svom tradicionalnom brifingu koji se održava svake godine prvog dana konferencije izdvojila sledeće:

- U narednih 12 meseci se očekuje proširenje uslova kako po pitanju strukture tako i cena, ali oni neće biti na nivou na kom su bili pre nego što je započeo

ciklus Hard marketa u 2023

- Očekuje se dalje sniženje stopa za imovinska reosiguranja
- Kapital beleži rekordni nivo, ali se očekuje disciplinovano angažovanje kapitala
- Za premijske stope za reosiguranje odgovornosti još uvek nije jasno u kom pravcu će se kretati, ali se očekuje da će ipak ići na više u narednom periodu
- Rezultati poslovanja se očekuju na stabilnom nivou uz umereni rast

Reosiguravači su sa svoje strane komentarisali da je period hard marketa dosta kratko trajao i postavlja se pitanje da li je bilo dovoljno vremena za fazu dodatnog oporavka tržišta reosiguranja koja se može nazvati recharging phase.

Očekivanja su i da će se u narednom periodu više kombinovati proporcionalna i neproporcionalna pokrića dok će alternativni kapital biti dublje ugrađen. Sa druge strane klijenti – osiguravači očekuju podršku od reosiguravača po pitanju novih rizika, optimizacije portfelja, izloženosti klimatskim rizicima, trendovima vezanim za rizike odgovornosti, efikasnosti kapitala kao i u razvoju proizvoda.

Ostaje da vidimo kako će ono što je dogovoreno ili za šta su tek pokrenuti pregovori biti finalizirano prilikom ugovaranja uslova za 2027. godinu i kako će rezultati pojedinih regija imati uticaja na uslove za sva ostala tržišta.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1014



Naslov: Polisa je obećanje, a asistencija njegovo ispunjenje

Strana: 62,63

INTERVJU

DARKO STUPAR, CEO CORIS ASSISTANCE

Polisa je obećanje, a asistencija njegovo ispunjenje

Ključ efikasnog upravljanja je povezanost svih strana – osiguravača, asistencijske kuće, medicinskih ustanova i drugih centara, i naravno korisnika. Zato smo kreirali 24SAFE - integrisani digitalni ekosistem koji omogućava da osiguravači, asistencijske kompanije, zdravstvene ustanove i drugi servisni partneri, kao i sami osiguranici, budu povezani kroz jedinstveno okruženje



DIGITALIZACIJA, VEŠTAČKA INTELIGENCIJA I PROMENJENA OČEKIVANJA korisnika više nisu teme budućnosti, već deo svakodnevnog poslovanja koje nije zaobišlo ni industriju osiguranja.

O tome kako se menja odnos osiguravača, asistencijskih kompanija i korisnika, gde postoji najveći prostor za tehnološki napredak i zašto je CORIS Assistance razvio 24SAFE - integrisanu digitalnu platformu koja sve povezuje učesnike u procesu osiguranja i asistencije, razgovarali smo sa Darkom Stuparom, direktorom CORIS Assistance.

Kada posmatrate industriju osiguranja i asistencije, gde vidite najveću promenu u poslednjih deset godina?

Najveća promena nije samo u tehnologiji, već u očekivanjima korisnika. Pre deset ili petnaest godina bilo je prihvatljivo da određeni proces traje nekoliko dana, da komunikacija ide telefonom ili kroz više mejlova i da korisnik nema u svakom trenutku informaciju o statusu svog slučaja. Danas takav model teško može da odgovori na njegove potrebe. Ljudi žele da znaju šta njihova polisa pokriva, kome da se obrate, šta se trenutno dešava sa zahtevom i kada mogu da očekuju rešenje. Zbog toga mislim da je pred industrijom mnogo širi zadatak od same digitalizacije postojećih procedura. Potrebno je preispitati kako su ti procesi postavljeni i koliko su zaista prilagođeni čoveku koji ih koristi.

Da li je sektor osiguranja dovoljno brzo odgovorio na takva očekivanja?

Osiguranje je kompleksna industrija, sa velikim brojem procedura, regulatornih zahteva, različitih informacionih sistema i učesnika koji moraju međusobno da komuniciraju. Korisnik vidi jednu polisu i očekuje uslugu, dok se iza nje često nalazi čitav lanac – osiguravajuća kuća, asistencijska kompanija, zdravstvena ustanova, servisni partner, kontakt centar itd. Ako ti sistemi međusobno nisu povezani, deo vremena i energije troši se na prenošenje informacija sa jednog mesta na drugo. Zato smo mi shvatili da bi razvoj efikasnog sistema trebalo da podrazumeva ne samo digitalizaciju pojedinačnih kompanija iz lanca, već pre svega njihovo tehnološko povezivanje. Dakle, ključ efikasnog upravljanja je povezanost svih strana – osiguravača, asistencijske kuće, medicinskih ustanova i drugih centara, i naravno korisnika.

Da li je upravo iz tog problema nastala ideja za razvoj 24SAFE platforme?

Da. Godinama upravljamo velikim brojem asistencijskih slučajeva i iz prve ruke vidimo gde nastaju zastoji. Shvatili smo da problem često nije nedostatak podataka, već to što se podaci nalaze na različitim mestima, u različitim sistemima i kod različitih učesnika. Iz toga je nastala naša platforma 24SAFE. Nismo želeli da napravimo još jednu aplikaciju, već infrastrukturu koja će povezati čitav proces. 24SAFE je integrisani digitalni ekosistem koji omogućava da osiguravači, asistencijske kompanije, zdravstvene ustanove i drugi servisni partneri, kao i sami osiguranici, budu povezani kroz jedinstveno okruženje. Informacija nastaje jednom i dalje je dostupna onome kome

je potrebna, u skladu sa njegovom ulogom i ovlašćenjima.

Kako 24SAFE izgleda iz perspektive osiguranika?

Naš cilj je bio da korisnik ne mora da pozna organizaciju sistema da bi dobio pomoć. Njega ne treba da zanima ko se sa kim povezuje u pozadini, koji sistem koristi osiguravač ili na koji način zdravstvena ustanova dobija podatke. Kroz mobilnu aplikaciju korisnik može da ima pregled svojih polisa, pokrića i limita, da prijavi slučaj digitalnim putem, komunicira sa asistencijom, dobija obaveštenja i prati dalji tok zahteva. U zavisnosti od vrste usluge, moguće je povezivanje sa odgovarajućim pružaocem, izbor termina i praćenje procesa, uključujući štete i refundacije. Važno nam je bilo i da smanjimo situacije u kojima osiguranik mora više puta da poziva i objašnjava svoju potrebu.

Šta platforma donosi osiguravajućim društvima?

Pre svega veći monitoring nad onim što se dešava nakon trenutka prodaje polise. Za osiguravača je izuzetno važno da može da prati kako se usluga realizuje, koliko proces traje, gde nastaju odstupanja i posebno je važno kakvo je iskustvo osiguranika, zbog buduće potencijalne obnove polise. Na primer, ako govorimo o polisi Dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja, osiguravač kroz isiti ovaj sistem može da prati i iskorišćenost polise, preglede koje je osiguranik obavio i koje je još zakazao. Na osnovu tih informacija, odnosno trendova u korišćenju polisa, može da kreira i ponudi svoje nove





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 1014



Naslov: Polisa je obećanje, a asistencija njegovo ispunjenje

Strana: 62,63

proizvode ili pakete usluga. Takođe, kada su podaci strukturirani i dostupni u realnom vremenu, moguće je kvalitetnije upravljati mrežom partnera, analizirati troškove, pratiti nivo usluge i donositi odluke na osnovu konkretnih pokazatelja. Istovremeno, digitalizacija rutinskih koraka smanjuje administrativno opterećenje zaposlenih.

Veštačka inteligencija je trenutno jedna od glavnih tema. Koliko će AI promeniti industriju osiguranja i asistencije?

Značajno, ali verujem da je važno da budemo vrlo konkretni kada govorimo o tome. AI sam po sebi nije strategija. Njegova vrednost postoji tamo gde može da ubrza obradu velikog broja informacija, prepozna određene obrasce, pomogne u proceni dokumentacije, automatizuje rutinske korake ili ukaže na odstupanja koja zahtevaju dodatnu proveru. Ali postoje situacije u kojima algoritam ne može da preuzme odgovornost stručnjaka. Kada imate čoveka koji je bolestan u drugoj zemlji, porodicu koja ne zna kome da se obrati ili kompleksnu medicinsku repatrijaciju, tada tehnologija mora da bude podrška ljudskoj odluci, a ne njena zamena. Sve je u redu ako AI koristite kao alat u radu, ali kada AI zameni „kolegu“ može da nastane problem. Jer AI nema empatiju koja je osnov asistencijske industrije, AI nema razvijenu mrežu saradnika u više od 180 zemalja na svetu kao što imamo mi, CORIS Assistance.

Znači li digitalizacija istovremeno i manje direktnog kontakta sa korisnicima?

Ne nužno. Rekao bih da bi trebalo da znači manje nepotrebnog kontakta, a više kvalitetnog kontakta onda kada je on zaista potreban. Nema razloga da korisnik zove kontakt centar samo da bi proverio da li je dokument primljen ili u kojoj fazi se nalazi njegov zahtev, ukoliko tu informaciju može odmah da vidi digitalno. Ali kada mu je potrebna medicinska pomoć, savet ili rešavanje kompleksnog problema, mogućnost razgovora sa stručnom osobom postaje veoma važna. Budućnost zato ne vidim kao izbor između tehnologije i ljudi. Najbolji sistemi biće oni koji će znati šta treba auto-



matizovati, a gde čovek mora da ostane u centru procesa.

CORIS Assistance ove godine obeležava 20 godina poslovanja u Srbiji. Koliko se za to vreme promenila sama asistencijska industrija?

Gotovo u potpunosti. Asistencija je nekada uglavnom bila posmatrana kao operativna podrška koja se aktivira kada se dogodi problem. Danas ona postaje mnogo važniji deo ukupnog iskustva koje osiguravajuća kompanija pruža svom klijentu. Polisa je obećanje. Asistencija je često trenutak kada korisnik proverava kako to obećanje izgleda u praksi. Zato više nije dovoljno samo organizovati određenu uslugu. Važni su brzina reakcije, kvalitet partnera, komunikacija, dostupnost informacija, kontrola procesa i osećaj sigurnosti koji korisnik ima tokom čitavog slučaja. Mislim da će upravo kvalitet realizacije usluge sve više uticati na to kako ljudi doživljavaju osiguravajuće brendove.

Može li tehnologija doprineti i većem poverenju građana u osiguranje?

Može, posebno kroz transparentnost.

Poverenje se mnogo lakše gradi kada korisnik razume šta je kupio, zna šta može da očekuje i u svakom trenutku ima jasnu informaciju o svom slučaju. Digitalni sistemi mogu da uklone veliki deo neizvesnosti iz tog odnosa. Kada možete da vidite svoje pokriće, pošaljete zahtev bez komplikovane procedure i pratite njegov status, čitavo iskustvo postaje predvidljivije. Ali tehnologija sama neće stvoriti poverenje. Ako iza dobrog interfejsa ne postoji kvalitetna usluga, korisnik će to veoma brzo prepoznati. Digitalizacija zato mora da ide paralelno sa kvalitetom operacija.

Gde vidite CORIS Assistance u narednih nekoliko godina?

Posebno važnim smatram međunarodni potencijal. CORIS Assistance već posluje kroz regionalne i globalne partnerske mreže i upravo nam to iskustvo pokazuje koliko industriji nedostaju standardizovani digitalni kanali komunikacije između različitih tržišta. Naš cilj nije da tehnologijom komplikujemo postojeći sistem, već upravo suprotno, da složenost ostane u pozadini, a da za svakog učesnika proces bude jednostavniji.





Vreme: 30.09.2026 08:10

Medij: topnovosti.rs

Link: <https://www.topnovosti.rs/putujete-automobilom-u-inostranstvo-ovo-treba-proveriti-pre-polaska/>

Autori: Redakcija Top Novosti

Teme: Osiguravajuća društva

Naslov: Putujete automobilom u inostranstvo? Ovo treba proveriti pre polaska

5958

Pre puta u inostranstvo najvažnije je proveriti vozilo, dokumenta i **osiguranje**, jer upravo ti detalji određuju da li će putovanje proteći mirno ili uz neplanirane zastoje. Rezervacija smeštaja i planiranje rute obično dobiju svu pažnju, dok se tehnička ispravnost vozila i papirologija ostavljaju za poslednji trenutak. Kada se te osnovne stvari provere pre polaska, vožnja postaje predvidivija, a eventualni problemi lakše se rešavaju čim se pojave.

Zašto priprema menja ceo put?

Zamislite kolonu vozila na graničnom prelazu, rano ujutru, dok vozač jednog automobila traži važeću polisu **osiguranja** koju je zaboravio da pones. Iza njega čekaju drugi putnici, a minuti se pretvaraju u sat vremena čekanja. Ovakve situacije nisu retke i najčešće nastaju zbog sitnica koje su mogle da se provere dan ranije, u miru sopstvenog dvorišta.

Priprema pre puta ne znači samo proveru dokumenata, već i razumevanje da se svaka faza putovanja oslanja na prethodnu. Ako vozilo nije tehnički ispravno, ni najbolja ruta neće pomoći. Ako dokumentacija nije kompletna, ni najbolje pripremljeno vozilo neće proći granicu bez zastoja.

Zato se isplati posmatrati pripremu kao celinu, a ne kao niz nepovezanih zadataka. Dokumenti, tehničko stanje vozila i plan za nepredviđene situacije čine jednu logičku nit koja se proteže od trenutka pakovanja do povratka kući.

Dokumenti koje ne treba preskočiti

Pre nego što uopšte krenete ka granici, korisno je napraviti kratak spisak dokumenata koji moraju biti pri ruci i važeći. Ovo je jedan od retkih koraka koji ne zahteva nikakav trošak, samo malo vremena i pažnje. Lična karta ili pasoš - proverite datum isteka, jer mnoge zemlje ne dozvoljavaju ulazak ako dokument ističe u narednih nekoliko meseci.

Vozačka dozvola - uverite se da važi za kategoriju vozila kojim putujete.

Saobraćajna dozvola i registracija - registracija mora biti važeća tokom celog perioda putovanja, a ne samo na dan polaska.

Zelena karta osiguranja - proverite da li pokriva sve zemlje kroz koje prolazite, jer neke destinacije zahtevaju posebno potvrđivanje.

Potvrda o vlasništvu vozila, ako vozilo nije registrovano na vaše ime. Uporedo sa dokumentima, korisno je proveriti i uslove **osiguranja** za konkretnu zemlju kroz koju prolazite. Neke zemlje van Evropske unije traže dodatnu potvrdu ili poseban vid **osiguranja**, pa je bolje to razjasniti unapred nego na samoj granici.

Vozilo spremno za granični prelaz

Tehnički pregled vozila pre dužeg puta često se svodi na površan pogled ispod haube, iako bi trebalo da bude znatno detaljniji. Pritisak u gumama, nivo tečnosti za pranje stakla, stanje kočnica i rezervni točak spadaju u stavke koje se lako zaborave, a mogu napraviti razliku između mirne vožnje i neprijatnog iznenađenja na auto-putu.

Oprema koju propisuju pojedine zemlje takođe zaslužuje pažnju. Trougao upozorenja, prsluk sa reflektujućim elementima, komplet sijalica i aparat za gašenje požara nisu univerzalno obavezni, ali njihovo odsustvo može doneti novčanu kaznu ili nelagodnu situaciju na kontrolnom punktu. U praksi je najjednostavnije napraviti listu opreme prema zemljama tranzita i uporediti je sa onim što se nalazi u prtljžniku. Osim osnovne opreme, isplati se razmisliti i o tome šta se dešava ako dođe do kvara usred vožnje kroz nepoznatu teritoriju. Upravo u tom trenutku postaje jasno zašto je važno da unapred izaberete odgovarajući paket pomoći na putu, prilagođen dužini rute i zemljama kroz koje prolazite. Nacionalni paket pokriva Srbiju, dok tzv. Euro paket obuhvata veći deo Evrope i pruža podršku u slučaju šlepanja, popravke na licu mesta ili organizovanja prevoza putnika.

Kako smanjiti rizik od zastoja?

Rizik od zastoja retko dolazi iz jednog izvora - najčešće je to kombinacija sitnih propusta koji se nagomilaju. Zato je koristan pristup u kome se plan puta pravi sa realnom pretpostavkom da nešto može poći drugačije od očekivanog. Umesto da se oslanjate isključivo na optimizam, možete unapred razmisliti šta biste uradili u slučaju kvara, gubitka dokumenta ili nezgode.

Jedan od praktičnih koraka jeste da proverite radno vreme servisa u zemljama kroz koje prolazite, posebno ako putujete van sezone ili u vreme praznika. Takođe je korisno sačuvati brojeve telefona za hitne slučajeve i podatke o **osiguranju** na mestu koje je lako dostupno, a ne samo u pretrpanom pretincu za rukavice.

Ovde vredi pomenuti i suprotan ugao gledanja - neki vozači smatraju da detaljna priprema nije neophodna ako se putuje kraćom rutom ili poznatim pravcem. U određenim slučajevima to može biti tačno, jer kratak put sa dobrim vozilom retko donosi komplikacije. Ipak, čak i tada, osnovna provera





Vreme: 30.09.2026 08:10

Medij: topnovosti.rs

Link: <https://www.topnovosti.rs/putujete-automobilom-u-inostranstvo-ovo-treba-proveriti-pre-polaska/>

Autori: Redakcija Top Novosti

Teme: Osiguravajuća društva

Naslov: Putujete automobilom u inostranstvo? Ovo treba proveriti pre polaska

dokumenata i [osiguranja](#) ostaje minimalna investicija koja štedi vreme ako se nešto neočekivano ipak desi.

Kada se plan puta sastavlja sa svešću o mogućim zastoјima, priprema prestaje da bude formalnost i postaje deo realnog planiranja. To ne znači da treba očekivati probleme, već da je bolje biti spreman nego iznenađen.

Šta posle provere donosi mirniju vožnju?

Kada su dokumenti provereni, vozilo tehnički ispravno, a oprema kompletna, ostaje još jedan korak koji zaokružuje pripremu - odabir podrške koja odgovara konkretnoj ruti. Nakon što se prođu osnovne stavke, prirodno je razmisliti o obimu pokrića koji odgovara dužini putovanja i broju zemalja kroz koje se prolazi.

Paket koji pokriva samo teritoriju Srbije neće biti dovoljan za putovanje kroz nekoliko evropskih zemalja, dok širi paket može biti nepotreban trošak za kratak izlet do susedne države. Baš zato se ovakav izbor pravi na kraju, kada su svi ostali detalji već poznati.

Vožnja kroz nepoznate predele nosi svoju dozu neizvesnosti, ali ta neizvesnost postaje mnogo manja kada su osnovne stavke provere obavljene pre polaska. Dokumenti na broju, vozilo u ispravnom stanju i jasna slika o tome kome se obratiti u slučaju problema čine razliku između stresnog i mirnog putovanja. Ostatak zavisi već od samog puta. Za još korisnih informacija, posetite naš sajt!





Vreme: 30.09.2026 12:41

Medij: rtv.rs

Link: https://rtv.rs/sr_lat/ekonomija/zastita-korisnika-i-borba-protiv-prevara-u-platnom-prometu-u-fokusu-

Autori: Redakcija

Teme: Udruženje osiguravača Srbije; Osiguravajuća društva

Naslov: Zaštita korisnika i borba protiv prevara u platnom prometu u fokusu drugog dana konferencije "Ključni trendovi 2026"

3408



ZLATIBOR - Drugog dana konferencije "Ključni trendovi 2026", koja se na Zlatiboru održava od 28. do 30. septembra, razgovaralo se o zaštiti korisnika finansijskih usluga, prevarama u platnom prometu i izazovima koje donosi sve intenzivnija digitalizacija finansijskih usluga. Konferenciju organizuju Privredna komora Srbije (PKS), Udruženje banaka Srbije (UBS) i Udruženje [osiguravača](#) Srbije (UOS), sa ciljem jačanja saradnje finansijskog i realnog sektora i otvaranja tema značajnih za dalji razvoj finansijskih usluga i privrede. Govoreći o potrebi za boljim povezivanjem institucija koje se bave finansijskim uslugama, Sanja Tomić iz Udruženja banaka Srbije istakla je da je konferencija prilika da se prevaziđe dosadašnja sektorska izdvojenost i unapredi komunikacija. "Svi smo bili u svojim silosima i radili svoj posao, a izgubili smo možda nekakvu celinu. Ne do kraja, ali mislim da je ovo pravi put da to popravimo", rekla je Tomić. Ona je kao jednu od tema razgovora izdvojila prevare, zloupotrebe i neovlašćene transakcije, kao i neophodnost pažljivog postupanja sa korisnicima bankarskih usluga koji spadaju u ranjive kategorije. Istakla je da prevare, zloupotrebe i neovlašćene transakcije koje predstavljaju rastući izazov ne samo za Srbiju već i za Evropsku uniju i druga tržišta. Kako je navela, važno je pronaći ravnotežu između jačanja regulatornog okvira, kontrola i razvoja novih proizvoda, kanala i tehnologija u finansijskom sektoru. Generalni direktor za zaštitu korisnika finansijskih usluga Narodne banke Srbije, Bojan Terzić ocenio je da će unapređenje mehanizama za sprečavanje prevara neminovno imati uticaj na troškove finansijskih institucija, ali da ne bi trebalo da uspori digitalizaciju i brzinu izvršenja platnih transakcija. "Ono svakako ima uticaj na rast troškova, ali svakako neće usporiti digitalizaciju i neće uticati na brzinu izvršenja plaćanja." On je istakao da se mora raditi na uvođenju ili jačanju monitoringa transakcija, kao i da postoje alati koji nužno ne dovode u pitanje brzinu realizacije transakcija. Ujedno je ukazao da će se troškovi celog mehanizma za sprečavanje prevara morati raspodeliti kroz sistem, navodeći kao primer praksu Ujedinjenog Kraljevstva, gde su uvedena pravila prema kojima se korisnicima vraća novac u slučaju određenih prevara nastalih kroz autorizovane platne transakcije, dok deo odgovornosti snose banke. Terzić je istakao i da Srbija sada uvodi sveobuhvatniji sistem izveštavanja o prevarama u platnom prometu, u skladu sa evropskim regulatornim okvirom. Govoreći o izmenama Zakona o platnim uslugama, Terzić je naveo da je u pripremljenom predlogu posebna pažnja posvećena preciziranju pojedinih otvorenih pitanja, uključujući obaveze banke platioca kada korisnik prijavi da je prevaren. Kako je naveo, predlogom se preciziraju i pitanja sredstava koja ne mogu biti blokirana, poput zarade i penzije, kao i određena pravila postupanja u slučaj prevara. Predviđena je i odgovornost banke primaoca sredstava ukoliko ne postupi u skladu sa zakonom i time nastane šteta za korisnika koji je žrtva prevare. Konferencija "Ključni trendovi 2026" okuplja predstavnike finansijskog i realnog sektora, banaka, [osiguravajućih](#) društava, kompanija i institucija, a tokom tri dana razgovara se o temama važnim za finansiranje privrede, zaštitu korisnika finansijskih usluga, digitalizaciju i razvoj finansijskog sistema. RTV (Bojana Prole)

