



# Polise osiguranja koje su vam drugi ugovorili

Deniz Gart, glavna direktorka za strategiju u Majescu, velikoj američkoj softverskoj kompaniji specijalizovanoj za oblast osiguranja, prognozira da će 40 odsto svih polisa osiguranja biti ugrađeno u druge proizvode u narednih 20 godina



**OSIGURANJE UGRAĐENO U DRUGE PROIZVODE (ENGL. Embedded Insurance)** je najbliže idealnom proizvodu. Za osiguravajuće kompanije to su naji-

splativije polise, jer osiguranici često zaborave da ih imaju, premije dolaze, a šteta nema. S druge strane, i ugovaračima se čini da su to najbolje polise, jer misle da ih oni nisu platili, a ako se sete da ih imaju kada se desi osigurani slučaj, štetu rutinski naplaćuju od osiguravajuće kompanije. Ovaj opis osiguranja ugrađenog u druge proizvode je naravno šala, ali ima malo istine u svakoj šali. Bez obzira na šaljivi opis, ovo osiguranje ima veliki potencijal. Deniz Gart, glavna direktorka za strategiju u Majescu, velikoj američkoj softverskoj kompaniji specijalizovanoj za oblast osiguranja, prognozira da će 40 odsto svih polisa osiguranja biti ugrađeno u druge



**Piše: DR BRANKO PAVLOVIĆ**, član IO Globos osiguranja i predsednik Udruženja aktuara Srbije

proizvode u narednih 20 godina. Predavač na američkom Univerzitetu Singulariti, Sajmon Torens, ceni da će ugrađeno osiguranje postati značajan oblik distribucije osiguranja već u 2024. godini i da će u

osiguranju imovine i nezgode, dostići 700 milijardi dolara premije do 2030. godine.

**RAZLIČITI OBLICI UGRAĐENOG OSIGURANJA VEĆ SU** prisutni na svetskom, ali i domaćem tržištu. U pitanju su obično jednostavni proizvodi osiguranja. Postoje nekoliko tipova ugrađenog osiguranja:

- Meko ugrađeno osiguranje je npr. putno osiguranje u inostranstvu za koje klijent može odlučiti da li da mu bude uključeno uz određeni tekući račun u banci, naravno pod povoljnijim uslovima nego da ga sam kupuje kod osiguravajuće kompanije;

- Čvrsto ugrađeno osiguranje je npr. produžena garancija na određene proizvode koje obezbeđuje proizvođač posle zakonom propisanih dve godine ili putno osiguranje u inostranstvu koje klijent automatski dobija uz platnu karticu u banci;

– Nevidljivo ugrađeno usluge osiguranje je npr. kasko osiguranje Tesla vozila, koje kupcima obezbeđuje fabrika Tesla pri kupovini vozila.

**VELIKE KOMPANIJE IZ DRUGIH DELATNOSTI**  
**POPUT** Amazona, Ubera, itd. već su počele da nude ugrađeno osiguranje. Uber je velika onlajn platforma, slična platformama za naručivanje vožnji Car Go ili Yandex koje rade u Srbiji, sa bliskim odnosom sa svojim korisnicima, uključujući 3 miliona vozača širom sveta. Pojedina njegova rešenja osiguranja su obezbeđena vozačima besplatno, neka su nevidljiva, dok su neka opcioni dodaci, koji se razlikuju u odnosu na to da li vozač trenutno radi ili ne. Uber se ponosi jednostavnošću svog korisničkog iskustva. Za sada obezbeđuje rešenja osiguranja koja su laka za usvajanje i za koja se mogu brzo isplatiti štete. S obzirom na veličinu svoje baze klijenata i vozača, ima potencijal da u budućnosti ponudi složenije proizvode kao što su penzije, životno i zdravstveno osigu-

ranje, pored drugih finansijskih usluga kao što su bankovni računi i krediti koje već nudi.

**OSIGURAVAČI KAO ŠTO JE NPR. ŠVAJCARSKA**  
Baloise grupa, kojoj je pripadalo Balser osiguranje koje je poslovalo u Srbiji i reosiguravači kao što je švajcarska kompanija Swiss Re, sve više ulaze u ovaj segment poslovanja. Otvarajući svoje informacione sisteme za povezivanje sa eksternim partnerima putem API interfejsa automatizuju izradu polisa i obradu šteta. Wakam, mali neživotni osiguravač sa sedištem u Parizu, uprkos tradiciji od skoro 200 godina, pokazuje da je promena tradicionalnog biznis modela moguća. Pre desetak godina odlučio je da ima samo digitalnu ponudu. Sada ima preko 250 partnerstava sa tehnološkim kompanijama širom Evrope, podržavajući one tehnološke kompanije koje bi tradicionalni osiguravači verovatno ignorisali. Njihovi partneri, tzv. InsurTech kompanije, ugrađuju Wakamove proizvode u svoje proizvode. Wakam prima preko 10

miliona zahteva za ponudama preko API interfejsa mesečno i čuva preko 300.000 polisa u svom privatnom blockchainu, koji omogućava da se automatizuje upravljanje polisama i štetama. Wakamova nova platforma omogućava partnerima da sami odrede parametre, razviju proizvode osiguranja za nekoliko sati i integrišu ih u svoje proizvode. Na ovaj način Wakam svojim partnerima praktično iznajmljuje svoju „licencu za osiguranje“.

Bankama, proizvođačima automobila i sličnim kompanijama implementacija ugrađenog osiguranja može pomoći u povećanju prihoda i poboljšanju ukupne vrednosti njihovih proizvoda ili usluga. Ovaj način prodaje osiguranja takođe odgovara i osiguravačima, čak i ako se osiguranici uvek sete da imaju ovo osiguranje, jer osiguravači imaju značajne uštede u sopstvenim akvizicionim troškovima integracijom svojih proizvoda direktno u proizvode drugih kompanija, koje se onda brinu o prodaji integriranih proizvoda.