

УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
Универзитета у Бањој Луци

ПРИМЉЕНО: 31.1.2014			
ОРГ. ЈЕД	БРОЈ	ПРИЛОГ	ВРИЈЕДНОСТ
B/1	194	14	

ИЗВЈЕШТАЈ

о оцјени урађене докторске тезе

ПОДАЦИ О КОМИСИЈИ

На основу члана 32. Правилника о научно-наставном раду за стицање звања магистра наука и доктора наука, те приједлога Комисије за постдипломски студиј и докторате, Научно – наставно вијеће Економског факултета Универзитета у Бањој Луци, на сједници одржаној 09.12.2013. године, донијело је Одлуку број: 13/3.2820-11-11-2/13 о именовању комисије за оцјену урађене докторске дисертације кандидата мр Мире Стипића под насловом: Продајни канали у функцији развоја тржишта осигурања у Републици Хрватској.

Састав Комисије је слиједећи:

1. Др Драгутин Шипка, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Бањој Луци, ужа научна област Актуарство, председник
2. Др Жељко Шаин, ванредни професор, Економски факултет Универзитета у Сарајеву, ужа научна област Осигурање, члан
3. Др Миливој Крчмар, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Бањој Луци, ужа научна област Актуарство, члан.

Комисија је детаљно проучила урађену докторску дисертацију мр Мире Стипића под насловом: Продајни канали у функцији развоја тржишта осигурања у Републици Хрватској и у потпуној међусобној сагласности подноси Научно-наставном вијећу Економског факултета овај Извјештај.

1. УВОДНИ ДИО ОЦЈЕНЕ ДОКТОРСKE ТЕЗЕ

Докторска дисертација кандидата мр Мире Стипића под називом Продајни канали у функцији развоја тржишта осигурања у Републици Хрватској, има: 225 страница основног текста, компјутерски сложеног и форматираног, формата А 4, маргина 2 цм осим десне 3 цм, преглед садржаја, списак коришћене литературе на 40 страница: 262 књиге, 198 чланака и студија, 113 извјештаја, презентација, прописа и остале публикације, 59 часописа те 87 извора. На крају се даје хронолошки попис: 28 слика(графичких приказа) и 42 табеле, сажетак на хрватском и енглеском језику и анкетни упитници за постојеће и потенцијалне осигуранике на 7 страница. Рад се састоји од укупно 287 страница.

Докторску дисертацију сачињава шест међусобно усклађених цјелина, од којих су у првој садржана уводна разматрања у вези са темом докторске тезе праћена са пет радних дијелова који чине теоретско – аналитички дио тезе, а последњи шести је синтеза резултата са закључцима и препорукама. На крају је дат: попис литературе, сажетак, попис табела, слика, графичких приказа и прилози са анкетним упитницима коришћеним у процесу истраживања.

Прво поглавље чини Увод, у којем је обрађен: значај и актуелност теме докторске дисертације, проблем и предмет истраживања, циљеви истраживања, хипотетички оквир, методе истраживања, очекивани научни допринос и примјена резултата истраживања. Наслови осталих поглавља предметне тезе су слиједећи:

2. Темелне карактеристике дјелатности осигурања.
3. Стање на хрватском тржишту осигурања и развојне могућности уласком у Европску унију.
4. Продајни канали на тржишту осигурања у Републици Хрватској и Европској унији.
5. Емпиријско истраживање продајних канала у функцији развоја тржишта осигурања у Републици Хрватској.

6. Закључак;

Литература;

Сажетак;

Попис слика (графичких приказа);

Попис табела;

Прилози.

2.УВОД И ПРЕГЛЕД ЛИТЕРАТУРЕ

Као што то методолошки приступ за израду сваког научног рада налаже и у овој докторској дисертацији се прво дају уводна разматрања у вези са темом дисертације. Кандидат је указао на значај и актуелност теме, проблем, предмет и циљеве истраживања. Изабрана тема дисертације је веома актуелна и запажена у научној литератури и стручној пракси већине развијених земаља, док се истој у земљама које се налазе у процесу транзиције, као што су то земље настале распадом Југославије није посветила довољна пажња. Код нас и у цијелом региону, проблематика коју је третирао кандидат у овом раду је потпуно неистражена. Избором тако неистражене а истовремено актуелне теме, кандидат је задовољио основну одлику коју треба да има сваки научноистраживачки рад, а то је његова оригиналност.

Приликом формулисања предмета истраживања кандидат је водио рачуна да избрани предмет има потребну важност за подручје на које се односи, али и правовременост и практичну вриједност, као и да за процес истраживања постоји приступачност одговарајућих података и метода.

Образлажући значај и актуелност теме, кандидат је указао на чињеницу да су осигуравајућа друштва суочена са многим изазовима у настојањима очувања тржишног учешћа и профитне стопе, развоја пословања и више ефикасности у тржишној утакмици. Посебно наглашава да се конкурентски положај и успјешност пословања сваке осигуравајуће компаније заснива на конкурентској предности само уколико изнадпросјечно боље од конкуренције ствара вриједност за своје клијенте. Већ у овом првом дијелу уводних разматрања кандидат је показао да добро познаје дисциплину на коју се тема овог рада односи, са довољно стручног знања и искуства.

За предмет истраживања кандидат је изабрао проблем о којем нема довољно спознаје и који захтјева да се истражи. С тим у вези, кандидат је већ у уводу поставио неколико питања на које је тражио одговоре кроз цијелу дисертацију:

- како креирати осигуравајући продајни канал ?
- како и када донијети одлуку о увођењу нових продајних канала?
- како од великог броја различитих алтернатива обликовати ефективни продајни канал који ће бити трошковно подношљив, а одговарат ће циљном тржишту и врсти услуге коју нуди ?
- како координирати развој постојећих класичних и нових алтернативних продајних канала да би се оптимално остварили пословни циљеви?
- како убрзати процес увођења нових продајних канала да би се изградилa одржива конкурентска предност ?

Полазећи од наведеног, кандидат је потврдио научно гледиште да је најефикаснији и најприхватљивији пут и начин истраживања уоченог проблема у облику постављања питања, јер се истраживање у том случају јавља као својеврсно трагање за адекватним одговором. Кандидат је сажето приказао резултате претходних научних истраживања у вези са овим проблемом: шта је о проблему већ познато, а посебно шта за предмет истраживања у овом раду представља новину.

У складу са представљеним проблемом и предметом истраживања произашли су и циљеви истраживања: како научни, тако и апликативни. Будући да је у средишту истраживања сасвим конкретан проблем, то је и одређен циљ истраживања у функцији расвјетљавање тог проблема, проналажење одговора на оно што је дефинисано као непознато. Кандидат је у фази формулисања циљева дао одговоре на питање како се потенцијални корисници - осигуравајуће компаније могу служити очекиваним резултатима истраживања.

Да би омогућио остварење напријед наведених научних и апликативних циљева, а на основу дефинисаног предмета истраживања, кандидат је поставио једну главну и једанаест помоћних хипотеза.

Главну хипотезу „Ефективни потенцијал продајних канала у осигурању зависи о корисницима и врстама услуга и у позитивној је вези с развојем тржишта осигурања у Републици Хрватској“ кандидат је дефинисао као теоријски став, могло би се рећи као закључак који има извјестан степен вјероватноће, што се са научног становишта може сматрати исправним приступом. Постављено објашњење које је кандидат изразио у облику суда у овој докторској дисертацији је провјерио и потврдио кроз 11 теоријских поставки на основу модела истраживања односа ефективног потенцијала продајних канала и развоја тржишта осигурања.

Једанаест помоћних хипотеза кандидат је дефинисао као својеврсне мисаоне одговоре о проблему истраживања, мање или више као вјероватне претпоставке да постоји нека појава као узрок или као последица неке друге појаве. Слободно би се могло рећи да је основна смисао понуђених хипотеза да усмјери истраживање на правилан начин међу чињеницама, што се кроз процес истраживања у овој дисертацији показало научно прихватљивим. Провјером у основном истраживачком процесу кроз главни садржај рада, девет помоћних хипотеза кандидат је доказао и истако њихову прихватљивост, док двије помоћне хипотезе нису могле бити доказане и исте су одбачене, што је с научног становишта исправно и прихватљиво.

Већ у овом дијелу Извјештаја може се рећи да је научни допринос и примјена резултата истраживања ове дисертације према постављеним циљевима истраживања двојак. Посебно ако се има у виду да је код нас научна и стручна литература о овом сегменту оскудна, рад ће допринијети обogaћивању теоријских и практичних спознаја о продајним каналима у функцији развоја тржишта осигурања земаља у транзицији које претендују на улазак у Европску унију. Тиме је аутор потврдио основни смисао научне спознаје, да се научна спознаја не односи на појединачне случајеве стварности, него на све сличне појаве у тој стварности. С друге стране, ова дисертација нуди оперативне и тактичке смјернице у контексту сугерисања приступа обликовању начина пласмана у циљу веће ефикасности продаје осигуравачевих производа, што на крају представља ефикасан допринос унапређењу тржишта осигурања уопште.

У другом дијелу рада, под називом Темељне карактеристике дјелатност осигурања, аутор објашњава теоретске поставке и основне политике економске заштите путем осигурања, чиме су обухваћени: основни појмови и функције осигурања, развој осигурања, елементи осигурања, те битни фактори техничке организације осигурања. На крају је дат кратак приказ правног функционисања осигурања и основни принцип пословања друштава за осигурање у вези са преузимањем ризика уз адекватну накнаду у виду премије осигурања као цијене ризика, са обавезом да надокнади штету насталу на осигураној имовини или исплати уговорени износ осигуранице суме за повреду или смрт осигураног лица.

Трећи дио рада насловљен као Стање на хрватском тржишту осигурања и развојне могућности уласком Хрватске у Европску унију, састоји се од двије цјелине. У првој цјелини – стање тржишта осигурања – појашњава се све о врстама осигурања, њихов привредни, финансијски и друштвени значај, актуелно стање, те основна обиљежја маркетиншких елемената у функцији развоја тржишта осигурања. У другој цјелини – развојне могућности осигурања уласком Хрватске у Европску унију – детаљно су изложени показатељи функционисања тржишта осигурања у земљама Европске уније, тржишни положај хрватског осигурања у компарацији с тржиштем осигурања уније, утицај имплементације регулатива Solvency II на пословање

осигуравача, те развојне могућност друштава за осигурање уласком ове земље у Европску унију.

Продајни канали на тржишту осигурања у Републици Хрватској и Европској унији, наслов је четвртог дијела рада ове докторске дисертације, у коме се кроз три цјелине научној и стручној јавности нуде слиједећа спознаје: продаја осигурања као процес, продајни канали, гдје се посебно указује на функционисање продајне мреже према Закону о осигурању, а посебно класични и алтернативни продајни канали. Посебно је приказан функционални аспект продајних канала у земљама Европске уније с нагласком на компарацију и правце развоја канала у Унији и Хрватској. На крају овог дијела дисертације, кандидат на основу доказаних чињеница најављује неминован развој осигуравајуће дјелатности у правцу још веће специјализације продајних канала на начин што би се интерна продаја бавила становништвом, агенције средњим и малим предузећима, а брокери великим индустријским ризицима. За овакву тврдњу узима за основ све већу конкуренцију на јединственом европском тржишту осигурања.

Пети, апликативни дио рада има наслов Емпиријско истраживање продајних канала у функцији развоја тржишта осигурања у Хрватској. У првој од четири цјелине кандидат указује на модел истраживања: потребу његовог креирања, његово обликовање, те графички приказ. Методолошки аспекти емпиријског истраживања чине другу цјелину који обухватају инструмент истраживања, провођење истраживања и карактеристике узорка. У трећој цјелини представљени су резултати и анализа емпиријског истраживања, којима се доказује оправданост примјењених статистичких метода, те конкретна анализа међузависности варијабли постављених код хипотеза. Посљедња цјелина овог дијела дисертације читаоцу нуди резултате истраживања кроз потврђивање главне хипотезе у виду једанаест теоретских тврдњи, као и научно доказано прихватање девет од једанаест помоћних хипотеза, уз двије одбачене помоћне хипотезе које нису могле бити доказане. Аутор, за сам крај овог дијела указује на ограничења с којима се суочавао у току истраживања и на основу тако уочених ограничења нуди смјернице за рад будућих истраживача из наведене области.

Посљедње поглавље докторске дисертације чини Закључак који је уједно, уз увод и основни текст, најзначајнији дио рада. У њему су наведене најзначајније чињенице и сви одговори на питања постављена у уводу и понуђена рјешења постављеног проблема истраживања, што тези даје научну вриједност. Може се констатовати да понуђени закључак преставља круну читавог рада, синтезу свега оног што је претходно анализирано – свих релевантних спознаја, информација, ставова, научних чињеница, теорија и закона изнијетих у аналитичком дијелу ове дисертације.

Кандидат је у току истраживања за потребе израде ове докторске дисертације користио најновију домаћу и страну литературу, уз помоћ које је дао одговор на сва питања постављена у уводном дијелу рада. Такођер је потврдио главну хипотезу за које намјене је конструисао властити оригинални модел, те доказао прихватљивост девет од укупно једанаест помоћних хипотеза.

3. МАТЕРИЈАЛ И МЕТОД РАДА

Кандидат мр Миро Стипић је за потребе овог истраживања користио бројне доступне изворе и велики број докумената, што је видљиво из пописа извора. Такав приступ истраживању наметнуо је потребу креирања модела којим је поставио продајне канале у директну функцију развоја тржишта осигурања, а креирани модел истраживања дефинисан је двома варијаблима: независном – узрочном и зависном – посљедичном. Моделом је истраживана претпостављена позитивна веза продајних канала као независне варијабле и развоја тржишта осигурања као зависне варијабле. Ефективни потенцијал продајних канала као независна варијабла, као узрок у моделу који зависи о циљном тржишту (корисницима) и врстама услуга који се тим каналима нуде, има за посљедицу развој тржишта осигурања. На тај начин, креираним моделом тестирана је главна хипотеза, која је у директном односу са теоријским поставкама (конструктима) исказаним помоћним хипотезама. Како би се прецизирали облик и природа повезаности теоријских поставки, кандидат је поступио аналитички, те је идентификовао структуре и специфирао односе између њих, што је резултирало креирањем модела истраживања односа ефективног потенцијала продајних канала и развоја тржишта осигурања.

Због недостатка адекватног мјерног инструмента за мјерење ефективног потенцијала продајних канала, а посебно у контексту њиховог све већег броја (нарочито алтернативних канала) с једне стране, те све веће либерализације тржишта осигурања и појаве нових ризика, који захтјевају осигуравајуће покриће с друге стране, кандидат је креирао два упитника чије коришћење је дало значајне податке и спознаје у овом истраживању. Квалитету сачињених упитника је допринио вишегодишње искуство кандидата на пословима осигурања, посебно у области продаје.

При избору адекватних метода, као незаобилазном и фундаменталном питању које се поставља прије сваког истраживања, кандидат је узео у обзир доказану спознају да се најефикаснији научни резултати не постижу примјеном само једне методе, већ дијалектичким повезивањем и одговарајућом комбинацијом више различитих истраживачких метода. Зато је у раду користио већи број општих метода, као што су: компаративна, историјска, индуктивна и дедуктивна, те методе анализе и синтезе. У истраживању су коришћене методе: дескрипције, доказивања, оповргавања и метода компилације. За потребе емпиријског дијела истраживања коришћено је анкетно истраживање на релевантном и репрезентативном узорку, а све у контексту постављених хипотеза и циљева, што је и било предвиђено планом истраживања који је дат приликом пријаве докторске тезе.

Сви прикупљени подаци су обрађени уз примјену адекватних и савремених статистичких метода, којима су утврђене: тачности, законитости и правилности међу појавама дефинисаним предметом истраживања. Примјењене статистичке методе дају довољно поузданости за јасне резултате. Ради боље јасноће резултати емпиријског истраживања су презентирани путем табела, графичких и шематских приказа.

Студиозно је коришћена страна и домаћа литература која је понудила најновија и најзначајнија сазнања из области осигурања као облика економске заштите код нас и у свијету.

4. РЕЗУЛТАТИ И НАУЧНИ ДОПРИНОС ИСТРАЖИВАЊА

Резултате истраживања кандидат је извео помоћу креираног модела односа ефективног потенцијала продајних канала и развоја тржишта осигурања, тако што је путем конструисаног модела извршено тестирање главне хипотезе. Операционализацијом модела дошао је до показатеља на основу којих су састављени анкетни упитници.

Још у фази постављања хипотеза кандидат је имао на уму да је то један од најзначајнијих дијелова укупног процеса истраживања. Исти је имао у виду научно доказану тврдњу да свака ваљано постављена хипотеза мора представљати логичку, научно теоретски утемељену претпоставку спознајно вриједног одговора на постављено питање, а да се истовремено односи на предмет истраживања. Појмовно-језички, хипотезе: главна и помоћне, су потпуно јасне и прецизно формулисане.

Чињенице и идеје на којима се заснива овај рад, доказано су поуздане и прикупљене у довољном броју примјера, критички и правилно анализирани и интерпретирано. Коришћене су најприхватљивије економске методе научног истраживања за изабрану тему ове докторске дисертације.

Интерпретацију резултата кандидат је изложио правилно, логично и јасно у неколико тематских цјелина. Потврђена је тврдња да су домаћа научна и стручна сазнања о овом сегменту привредне дјелатности веома оскудна. Такав резултат је проистекао на основу критичке анализе постојеће спознаје о примјени овог изузетно важног елемента у осигуравајућој дјелатности. Избјегнуто је тумачење објективности научне спознаје на основу пасивно-посматрачког става према стварности, уз испољену критичност у односу на постојеће спознаје. Имао је у виду да, кад је у питању подручје друштвених истраживања такав је став практично немогуће изградити, јер је он увијек производ одређеног интереса, па и у овом сегменту привредне активности. Аутор се у цијелости у току доказивања изнијетог придржавао тако израђеног, раније доказаног става познатих теоретичара. Овим је рад допринио обogaћивању нових теоријских и практичних сазнања о продајним каналима у функцији развоја тржишта осигурања уопште, заснован на показатељима тржишта осигурања Хрватске.

Посебна одлика и вриједност добијених научних спознаја у овој дисертацији се огледа у систематичности као једној од битних одлика научног истраживања. Ту се мисли на ангажованост аутора на сређивању прикупљеног материјала, а прије тога на његовом прикупљању. С друге стране, уочљиви су коришћени логички поступци исправног мишљења, то јест осмишљавања процедура и техника као претпоставки за доношење одлука, шта се треба и по којим критеријима узети у разматрање.

Кључни резултати истраживања у овој докторској дисертацији, што чини потпуно нова сазнања, су теоретске поставке изведене помоћу модела истраживања односа ефективног потенцијала продајних канала и развоја тржишта осигурања, чији је модел аутор самостално осмислио и први пут обрадио у овој дисертацији. Резултати до којих је кандидат дошао на основу тако постављеног модела огледају се у слиједећем: компарација учинака пласмана услуга осигурања путем класичних продајних канала показала је да су они изражајнији код осигураника правних лица, преферирање одређених скупина продајних канала код потенцијалних осигураника показало је да они преферирају алтернативне продајне канале, компарација учинака пласмана услуга осигурања путем алтернативних продајних канала показала је њихову већу израженост код осигураника из урбаних подручја, тестирање је показало да образованији осигураници

преферирају алтернативне продајне канале, а старији осигураници класичне продајне канале. Тестирање међузависности полне структуре осигураника и начина пласмана услуга осигурања показало је да наведена међузависност не постоји. Код животних осигурања резултати показују да они детерминишу прогресивнији раст класичних канала продаје.

Са осјећајем мјере су изложене спознаје и тврдње у закључку на пет страница, што се може сматрати: ни прекратко ни преопширно. У њему су наведени одговори на питања постављена у уводу и најважнија рјешења постављеног проблема истраживања. Закључак понуђен у овој дисертацији представља круну цијелог рада, синтезу свега онога што је претходно анализирано: свих релевантних спознаја, информација, ставова, научно доказаних чињеница, теорија и законитости изнијетих у аналитичком дијелу дисертације. Све је изложено на начин који је систематичан, концизан, прегледан и језгровит.

У исто вријеме, истраживање у овој докторској дисертацији је отворило нова питања која би могла бити предметом будућих истраживања на исту или сличну тему, али и основа за критички приступ код евалуације, избора и усвајања иностраних пословних пракси и њихове имплементације у пословну праксу друштава за осигурање земаља регије које се спремају за улазак у Европску унију.

Коначно је понуђен попис литературе који обухвата све изворе које је аутор, у изради дисертације, на било који начин користио: књиге, чланке, часописе, студије, извјештаје, публикације. При томе је посебно водио рачуна да попис литературе буде потпун и тачан, а да су коришћени подаци у вези с њом поуздани и провјерени. Коришћена литература је актуелна, систематично и прегледно побројана, у складу је са актуелном методологијом научно-истраживачке дјелатности.

У сажетку аутор дисертације врло кратко подсећа читалачку јавност на: основну сврху и циљеве истраживања, примјењене методологије и постигнуте резултате. Може се слободно рећи, примјерно и са мјером коју заслужује сваки научноистраживачки рад.

5. ЗАКЉУЧАК И ПРИЈЕДЛОГ

Кандидат је на основу спроведених истраживања понудио одговор на постављена питања у уводном дијелу рада, на начин што је идентификовао основна обиљежја која одређују научну спознају на објективан, прецизан и систематичан начин. Спроведена истраживања су заснована на научном приступу, те се може констатовати да је испуњен друштвени карактер истог који се манифестује кроз његову универзалност и усмјереност интересима човјека и друштвене заједнице у цјелини. У дисертација је заступљена научна интердисциплинарност, која претпоставља интерактивно повезивање двије или више дисциплина у цјелину вишег реда, при чему се синтеза не врши само на плану предмета знања, него на плану концепта и методе, а још више на плану начела и аксиома.

Посебно је значајно истаћи да је кандидат удовољио захтјеву да дисертација има интернационални карактер, као једно од основних обиљежја науке, који произилази из чињенице да се наука не може свести у уже оквире једног друштва или једне државе, а ова докторска дисертација је понудила резултате примјенљиве на све земље у процесу транзиције или које су из ње изашле у недавној прошлости.

Све напријед наведено чини квалитетну основу у прилог тврдњи да је докторска дисертација кандидата мр Мире Стипића под насловом Продајни канали у функцији развоја тржишта осигурања у Републици Хрватској својим садржајем и изведеним резултатима одговорила постављеним циљевима у пријави дисертација, а да је кандидат овладао методологијом научноистраживачког рада и у цијелости обрадио проблем из пријаве докторске дисертације. У спроведеном истраживању кандидат је дошао до одговора на постављени проблем истраживања, доказао главну и већину помоћних хипотеза, реализовао постављене циљеве истраживања и тиме дао научни допринос дјелатности осигурања као облика економске заштите. Кандидат је доказао да успјешно влада методама научне анализе и показао завидан ниво самосталности у научном истраживању. Због свега наведеног, Комисија предлаже Научно-наставном вијећу Економског факултета у Бања Луци да усвоји овај Извјештај и одобри јавну одбрану докторске дисертације кандидату мр Мири Стипићу.

Бања Лука, 18.01.2014. год

1. Др Драгутин Шипка, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Бањој Луци, ужа научна област Актуарство, предеједник:

Prof. dr. Dragutin Šipka

2. Др Жељко Шаин, ванредни професор, Економски факултет Универзитета у Сарајеву, ужа научна област Осигурање, члан:

Prof. dr. sc. Željko Šain

3. Др Миливој Крчмар, редовни професор, Економски факултет Универзитета у Бањој Луци, ужа научна област Актуарство, члан.

M. Krčmar

ИЗДВОЈЕНО МИШЉЕЊЕ: Члан комисије који не жели да потпише извјештај јер се не слаже са мишљењем већине чланова комисије, дужан је да унесе у извјештај образложење, односно разлог због којих не жели да потпише извјештај.