

Dr Magdalena Makiela*
Prof. dr Vladimir Čolović**

DISTRIBUCIJA PROIZVODA OSIGURANJA SA INVESTICIONIM KARAKTEROM I OBAVEZE POSREDNIKA (sa posebnim osvrtom na odredbe Direktive 2016/97 o distribuciji osiguranja)

Apstrakt

Proizvodi osiguranja sa investicionim karakterom su prisutni, pre svega, u okviru životnih osiguranja. Razlog tome su karakteristike životnih osiguranja, koje se tiču perioda trajanja osiguranja, kao i načina isplate iznosa osiguranja označenog u polisi (suma osiguranja). Osiguranici (potrošači) moraju biti upoznati sa karakteristikama navedenih proizvoda osiguranja od strane posrednika u osiguranju, koji, takođe, moraju da znaju koji bi proizvodi osiguranja ove vrste najviše odgovarali osiguranicima. Direktiva EU br. 2016/97 o distribuciji osiguranja sadrži posebne odredbe koje se odnose na distribuciju proizvoda osiguranja koji imaju investicioni karakter. No, osim toga, Direktiva definiše i ulogu posrednika. U radu se posvećuje pažnja navedenim odredbama, kao i ovlašćenjima posrednika u osiguranju u odnosu na brokera, kao i zastupnika. Kratko se prikazuju i odredbe poljskog, nemačkog i srpskog zakonodavstva u oblasti posredovanja u osiguranju.

***Ključne reči:** životna osiguranja, investiciona osiguranja, posrednik, potrošač, osiguranik, broker.*

1. Uvod; ovlašćenja posrednika (brokera, zastupnika) u osiguranju i specifični proizvodi osiguranja

Delatnost osiguranja ne bi mogla u potpunosti da se obavlja bez učešća zastupnika i posrednika. Jedno od pitanja koje se uvek postavlja kad govorimo o posredovanju i zastupanju, odnosi se na ovlašćenja koja imaju zastupnici i posrednici, kao i razlike koje postoje između njih. Kada bi morali da na jednostavan način definišemo razliku između zastupnika i posrednika u delatnosti

* Advokat, Krakov, Poljska; mail: m.makiela@adwokat-makiela.pl

** Naučni savetnik, Institut za uporedno pravo Beograd; mail: v.colovic@iup.rs

osiguranja, onda bi rekli da zastupnik zaključuje ugovor o osiguranju u ime i za račun osiguravača, odnosno, nalogodavca, a da posrednik dovodi u vezu osiguravača kao nalogodavca i budućeg ugovarača osiguranja, koji mogu, ali i ne moraju da zaključe ugovor o osiguranju. Ono što možemo da istaknemo kao zajedničku karakteristiku i zastupnika i posrednika, jeste da i jedan i drugi moraju dobro da poznaju poslovanje svog nalogodavca, kako bi mogli, na jedan od ova dva načina, da ga predstavljaju prema trećim licima, budućim ugovaračima osiguranja. Kod obavljanja poslova za nalogodavca kao što je osiguravač, veoma je bitno da zastupnik i posrednik poznaju proizvođe osiguranja, odnosno, vrste osiguranja koje osiguravač može da ponudi na tržištu osiguranja. To, naravno, zavisi i od toga za koje je vrste osiguranja registrovan osiguravač.

Jedan od termina koji se veoma često upotrebljava u ovoj oblasti jeste broker. No, sa druge strane, ovlašćenja koja ima broker možemo povezati i sa ovlašćenjima zastupnika i sa ovlašćenjima posrednika. Broker ima ulogu savetnika, ali on ima svoju ulogu i u pripremi zaključenja ugovora o osiguranju¹.

Zašto je važno jasno definisati ovlašćenja koja ima lice koje, možemo reći, učestvuje u radnjama koje prethode zaključenju ugovora o osiguranju, kao i u samom zaključenju ugovora. Zbog toga što se često ugovori o osiguranju odnose na proizvođe osiguranja koji imaju svoje specifičnosti i koji se ne odnose na jednostavno pokrivanje rizika u jednogodišnjem ili kraćem tekućem periodu osiguranja. Ovde, pre svega, mislimo na proizvođe životnog osiguranja koji imaju investicioni karakter, odnosno, kod kojih postoje tri veoma važna elementa koja ih razlikuju od drugih proizvoda osiguranja. Ti elementi su: - svrha uplate premije osiguranja; - način isplate sume osiguranja; i – period trajanja osiguranja.

Kada govorimo o prvom elementu, onda moramo da istaknemo da se, kod ovih osiguranja, premija ne koristi samo za pokrivanje rizika, već i za ulaganje u određena preduzeća ili u poslove, zatim, akcije, obveznice i sl., a što donosi dobit. Naravno, da li će se premija koristiti na ovaj način, zavisi i od ugovarača osiguranja, odnosno osiguranika, kao i od osiguravača, tj., od ponude osiguravača osiguraniku koja se odnosi na investicije i dobit koju može da donese ulaganje dela premije. Drugi element je način isplate sume osiguranja. Suma osiguranja se može isplatiti u fiksnom iznosu koji je određen u polisi osiguranja bilo samom ugovaraču osiguranja (za slučaj doživljenja) ili trećem licu koji je određen za korisnika osiguranja, a ako korisnik nije određen, onda se isplaćuje naslednicima ugovarača osiguranja². Visina tog iznosa je tačno utvrđena, ali se, u određenim slučajevima, na taj iznos može dodati dobit, u tačno određenim situacijama³. Treći element je period trajanja osiguranja. Uglavnom se investiciona osiguranja

¹ G.Baber, *The Impact of Legislation and Regulation on the Freedom of Movement of Capital in Estonia, Poland and Latvia*, Cambridge Scholars Publishing 2010., 115

² J.Pak, *Pravo osiguranja*, Beograd 2011., 311.

³ J.Pak, *Ibid.*

moгу zaključivati kod ugovora o osiguranju sa dužnim trajanjem. To je, kao što smo rekli, slučaj kod životnih osiguranja. Naravno, ugovori sa dužim trajanjem se mogu zaključivati i kod drugih vrsta osiguranja, ali u takvim slučajevima ne bi bili prisutni drugi elementi, koje smo naveli.

1.1. Osiguranici kao potrošači osiguranja

Kod distribucije navedenih proizvoda osiguranja, moramo imati u vidu njihovu kompleksnost, kao što je slučaj sa životnim osiguranjima. Osiguranike tih proizvoda moramo tretirati i kao potrošače, ne samo zbog zaštite, već i zbog same sadržine proizvoda osiguranja. Postavlja se pitanje da li možemo govoriti o potrošačima osiguranja i kod drugih vrsta osiguranja. Ne možemo, obzirom da se kao osiguranici mogu pojavljivati i fizička i pravna lica. Nećemo, na ovom mestu, posvećivati pažnju pitanju da li pravno lice može biti potrošač u smislu pravila o zaštiti potrošača, ali je nesumnjivo da fizička lica jesu potrošači i u pravu osiguranja. Tako, obzirom da se kod životnih osiguranja pojavljuju kao osiguranici fizička lica, njih možemo nazivati potrošačima osiguranja ili potrošačima usluga osiguranja⁴. U pravu osiguranja se definiše zaštita prava i interesa korisnika usluga osiguranja i određuje se obaveza za osiguravajuća društva, kao i za sva društva i subjekte koji se bave određenim poslovima vezanim za osiguranje, kao što su zastupanje i posredovanje, da obezbede zaštitu prava i interesa osiguranika, ugovarača osiguranja, korisnika osiguranja, kao i trećih oštećenih lica, ne samo u skladu sa zakonom, već i sa pravilima struke i dobrih poslovnih običaja⁵. Osiguravač je dužan da pre zaključenja ugovora o osiguranju, potrošaču osiguranja pruži sve informacije koje su potrebne za poređenje istih ili sličnih ponuda na tržištu osiguranja, kako bi potrošač doneo adekvatnu odluku o ugovoru koji će zaključiti sa osiguravačem⁶.

*
* *

Osim što ćemo predstaviti karakteristike navedenih proizvoda osiguranja, posvetićemo pažnju i odredbama akta koji u okviru EU reguliše distribuciju osiguranja, a kratko ćemo analizirati odredbe nemačkog, poljskog i srpskog zakonodavstva u oblasti regulisanja posredovanja u osiguranju, imajući u vidu da se kod ovih proizvoda osiguranja zahteva od posrednika (kao i od drugih lica koja se bave distribucijom osiguranja) poznavanje kako samih proizvoda

⁴ M.Čorkalo, „Potrošač u pravu osiguranja“, časopis *Anali*, br. 1, god.2016, vol. 64, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu 2016., 268

⁵ M.Čorkalo, 271

⁶ M.Čorkalo, *Ibid.*

osiguranja kod kojih se može vršiti investiranje, tako i samog osiguranika, odnosno, potrošača osiguranja i njegove imovinske sposobnosti, kao i potreba da zaključuje ovakve ugovore o osiguranju.

Inače, u mnogim državama je regulisanje osiguranja pretrpelo značajne promene, koje su se odnosile na definisanje novih standarda u osiguranju, kako bi se osiguravači usmerili ka dugoročnom investiranju svojih prihoda⁷. Ove promene regulatornog režima se ne odnose samo na izmene odredaba koje regulišu osiguranje, već i na organizaciju samog regulisanja, kao i na nadzor⁸.

2. Životna osiguranja kao proizvodi osiguranja sa investicionim karakterom

Životna osiguranja možemo da delimo na ona koja su neprofitna, zatim ona koja donose dobit, tj. profitna, kao i ona koja su povezana sa ulaganjem, odnosno, investiranjem. Kod neprofitnih osiguranja, osiguravač se obavezuje, prilikom zaključenja ugovora, da će platiti unapred utvrđenu sumu osiguranja koja je naznačena u polisi, bez obzira na kamatu koja će biti dobijena ulaganjem premije od strane osiguravača. U ovom slučaju, osiguravač može odrediti veću premiju obzirom na određenu neizvesnost koja se tiče dovoljnosti svih naplaćenih premija za pokrivanje rizika, što može biti značajno, posebno kod ugovora sa dužim trajanjem. U nekim situacijama, osiguravači nude ugovaračima osiguranja da učestvuju u dobiti preduzeća u koja se ulaže iznos naplaćen na ime premija. Tada, ugovarači osiguranja ili osiguranici dobijaju određeni nominalni iznos, koji je manji od onog u slučaju zaključenja neprofitnog osiguranja, ali uz utvrđivanje dodatnih „bonusa“ koji će se utvrditi naknadno, nakon zaključenja ugovora. To je karakteristično, npr., za britanske osiguravače koji su, ranije, često zaključivali takve ugovore, koji kombinuju elemente neprofitnog i profitnog osiguranja⁹.

Osiguranje koje je povezano sa investicijama (tzv. *unit-linked* osiguranje), takođe, omogućava osiguranicima da učestvuju u bonusima koji su ostvareni ulaganjem u određena preduzeća, ali za razliku od osiguranja sa profitom, ovde se pogodnosti za osiguranika direktno povezuju sa osnovnim investicionim fondovima. Na taj način se u osiguranju jasno razdvaja element štednje i ulaganja od elementa samog osiguranja, tj., pokrivanja rizika. Praktično, kod ovih osiguranja, osiguranici premijama osiguranja kupuju paket određenih

⁷ H.Gründl, M.(Ivy) Dong, J.Gal, „The evolution of insurer portfolio investment strategies for long-term investing“, *OECD Journal: Financial Market Trends*, vol. 2016 Issue 1, 31; www.Evolution-insurer-strategies-long-term-investing.pdf;

⁸ H.Gründl, M.(Ivy) Dong, J.Gal, 32

⁹ A.van der Heide, „Making financial uncertainty count: Unit-linked insurance, investment and the individualisation of financial risk in British life insurance“, *Wiley Online Library* 2020 <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1468-4446.12783>, 11.07.2021.

investicionih jedinica, koje imaju svoju vrednost na tržištu. Ipak, ovde ističemo i element osiguranja koji se može sastojati i od garancije da će se, u slučaju da osiguranik prerano umre, korisnicima osiguranja platiti nominalni iznos koji premašuje vrednost polise. Znači, deo premije se koristi za pokriće elementa osiguranja, dok se deo koristi za kupovinu investicionih jedinica¹⁰.

Investiciona životna osiguranja nemaju iste mehanizme kao i osiguranje sa dobitkom, koje sa sobom nosi finansijsku neizvesnost. Kod investicionih osiguranja veliku ulogu imaju i aktuari, upravo zbog ulaganja premija. Oni bi morali kod ovih osiguranja da uključe i tzv. „nevidljive“ troškove kako bi se obezbedilo da premija bude dovoljna za pokrivanje rizika, ali i za ostvarivanje dobiti¹¹. Inače, *unit-linked* osiguranja, odnosno, investiciona osiguranja su nastala kao proizvod stvaranja investicionih fondova sa inicijativom manjih osiguravajućih društava koja su se bavila životnim osiguranje, kako bi se osporio dominantni položaj velikih osiguravajućih kuća¹². Kod ovih osiguranja osiguravač ima obavezu da obavesti ugovarača osiguranja ne samo o osnovnim elementima sadržine ugovora o osiguranju vezanih za sam predmet osiguranja, već i o vrsti imovine u koju se investiraju sredstva ugovarača osiguranja, kao i o vrednosti obračunske jedinice kod osiguranja vezanih za investicione fondove¹³.

2.1. Vrste životnih osiguranja sa investicionim karakterom

Proizvodi životnog osiguranja sa investicionim karakterom ne odnose se samo na pokriće u određenom vremenskom periodu, već se radi o instrumentima, kojima se pružaju i investicione usluge. Postoje dve vrste proizvoda osiguranja sa investicionim karakterom: - tzv. kapitalni proizvodi osiguranja u okviru životnih osiguranja; - proizvodi životnih osiguranja koji su vezani za investicione fondove¹⁴.

Kod proizvoda životnih osiguranja izvesna je isplata sume osiguranja. Osiguravač isplaćuje sumu osiguranja i kad se rizik nije ostvario i kad jeste. No, bez obzira na ostvarenje rizika, on zadržava deo premije. Funkcija zadržane premije je usmerena ka isplati sume osiguranja, bez obzira da li postoji otkup polise osiguranja, odnosno, bez obzira da li je polisa osiguranja ugovorena za ceo život ili se radi o mešovitoj polisi koja pokriva rizik smrti i doživljenje, ali nakon određenog perioda. Znači, suma osiguranja se isplaćuje, a osiguravač

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*

¹³ J.Pak, 311

¹⁴ I.Rokas, „Prodaja investicionih polisa od strane banaka i drugih prodavaca-fokus na prodaju proizvoda“, *Revija za pravo osiguranja* br. 1/2011, Beograd 2011., 23

zadržani deo premija (koji je naplaćen) štedi i investira. No, kroz investiranje te sume se ne postiže povraćaj dela premije koja je naplaćena i čuvana za račun osiguranika tokom godina koliko traje period osiguranja, već investiranje garantuje obračunsku kamatu i učešće osiguranika u potencijalnoj kapitalnoj dobiti od investiranja koje sprovodi osiguravač. No, bez obzira što ovi proizvodi osiguranja imaju investicioni karakter, osiguranik ne kupuje direktne investicione usluge od osiguravača, obzirom da i dalje ostaje njegov cilj, koji je definisan u trenutku zaključenja ugovora, a to je pokriće osiguranja života, odnosno, pokriće rizika. Kod ovih polisa se radi o formiranju matematičke rezerve¹⁵, a ne o nameri osiguranika da kupi navedeni proizvod osiguranja koji ima investicioni karakter. Moramo reći da je ova vrsta polise internog karaktera za osiguravača¹⁶.

Druga vrsta proizvoda osiguranja koji imaju investicioni karakter odnosi se na polise povezane za investicije koje pripadaju vrsti osiguranja koja su vezana za investicione fondove. Ove polise imaju dvostruku funkciju. Prva se odnosi na pokriće rizika, a druga na investicione usluge. Premija se investira i iskazuje u jedinicama kojima upravlja osiguravač. U zavisnosti od vrednosti imovine, zavisice i vrednost jedinica. U svakom slučaju, osiguranik snosi investicioni rizik sve do momenta dok istupa kao investitor i kao osiguranik. Osiguranik kupuje investicione usluge, zajedno sa pokrićem osiguranja. Samo ove vrste polisa predstavljaju vrstu investicionih osiguranja, odnosno, polisa. Ali, neki proizvodi osiguranja sa investicionim karakterom, odnosno, potpisane polise ne podrazumevaju nikakav prenos rizika, dok većina proizvoda osiguranja podrazumeva prenos rizika. Pravo EU ne zabranjuje osiguravačima koji prodaju polise životnog osiguranja vezane za investicione fondove da uopšte ne snose rizik, dok u nekim državama EU, osiguravači imaju obavezu da uključe riziko element u polisi. Čak i kad navedenim proizvodima osiguranja nije obuhvaćeno nošenje rizika, oni se smatraju investicionim, obzirom na činjenicu da ih je izdao osiguravač. Isto tako, zbog toga što su sva osiguravajuća društva izdala investicione polise, one se smatraju proizvodima osiguranja, koje se regulišu pravilima u oblasti osiguranja. Nadzor na investicionim polisama, sprovodi nadzorni organ osiguranja, a ne komisija tržišta kapitala. Zbog toga postoje pravne praznine vezane za regulisanje zaštite osiguranika koji ima status investitora¹⁷.

Kod životnih osiguranja koja imaju investicioni karakter, ključni element je izbor konkretne forme ulaganja premije. Osim toga, jedno od osnovnih obeležja ovih proizvoda osiguranja se odnosi na ulaganje premije u udele koji su u vlasništvu osiguravača. Ulaganje premije se vrši po nalogu ugovarača osiguranja. Naravno, osiguravač vrši sva upravljačka i imovinska prava po osnovu posedovanja udela. Ugovarač osiguranja, odnosno, osiguranik ne

¹⁵ *Ibid.*, 24

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

može direktno da učestvuje u upravljanju udelima investicionog fonda, ali može izabrati investicioni fond. Ugovarač osiguranja mora da bude jednom godišnje informisan o strukturi fonda i o upravljanju tim fondom. Navedena životna osiguranja su vezana za investicione fondove, a ugovaraču osiguranja treba pružiti mogućnost da utiče na visinu dobiti koju će ostvariti u momentu nastanka osiguranog slučaja. Dobit je direktno vezana za novčanu vrednost jedinica investicionog fonda u momentu nastanka osiguranog slučaja¹⁸.

2.2. Penzijski fondovi

Jedan od vidova sprečavanja gubitka prihoda kod životnih osiguranja, jeste ulaganje u penzijske fondove. Oni omogućavaju zaposlenom licu da deo svog trenutnog prihoda uloži u portfelj fonda, koji se može sastojati od obveznica, akcija, nepokretnosti, kao i druge imovine, kako bi se stvorio osnov za sticanje prihoda od tih investicija. Privatni penzijski fondovi su alternativa javnim i oni postaju standardni deo planiranja penzionisanja, obzirom na stanje u javnom penzijskom sistemu. Penzijski fondovi obezbeđuju i kvalitetan rad i sprečavanje gubitaka osiguravača¹⁹. Inače, osiguravači koji se bave životnim osiguranjem uglavnom ostvaruju veće premije kod zaključenja ugovora o penzijskom osiguranju, bez obzira da li se radi o individualnim ili kolektivnim polisama. Ali, jedna od važnijih funkcija životnih osiguranja je investiranje. Naravno, ne smemo izostaviti i štednju. Element štednje je prisutan u svim životnim osiguranjima, dok je investiranje u različite aranžmane, koji su vezani za životno osiguranje, različito²⁰.

3. Odredbe Direktive o distribuciji osiguranja koje se odnose na obaveštavanje o proizvodima osiguranja sa investicionim karakterom

Direktiva EU Evropskog Parlamenta i Saveta br. 2016/97 od 20.januara 2016.godine o distribuciji osiguranja (dalje: Direktiva 2016/97)²¹ sadrži posebne odredbe koje se odnose na distribuciju proizvoda osiguranja koji imaju investicioni karakter, kada ih prodaju posrednici u osiguranju i osiguravajuća društva. Direktiva 2016/97 određuje da su proizvodi osiguranja koji imaju investicioni karakter oni proizvodi kod kojih se može odrediti kada ističu,

¹⁸ N.Petrović Tomić, „Osiguranje života vezano za investicione fondove“, časopis *Anali* br.1, god.2013 vol. 61, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu 2013., 132

¹⁹ H.Gründl, M.(Ivy) Dong, J.Gal, 6

²⁰ A.van der Heide

²¹ Directive (EU) No. 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 January 2016 on insurance distribution (recast)- Direktiva 2016/97, *Official Journal of the European Communities*, L 26, 02/02/2016, pp. 19-59

odnosno, kod kojih se može odrediti otkupna vrednost. Kod ovih proizvoda suma osiguranja ili dobit u celini ili delimično u zavisnosti od situacije na tržištu osiguranja. Npr., radi se o finansijskim proizvodima osiguranja, zatim o životnim osiguranjima koja su vezana za investicione fondove i njihovu vrednost, itd., kao što smo rekli. Sa druge strane, po odredbama Direktive 2016/97, ne mogu se definisati kao proizvodi osiguranja koji imaju investicioni karakter sledeće vrste osiguranja: - osiguranja života kod kojih su sume osiguranja isključivo vezane za slučaj smrti, nesposobnosti ili bolesti; - penzijska osiguranja kod kojih se osigurava prihod, odnosno, renta za slučaj prestanka obavljanja rada; - proizvodi penzijskog osiguranja kod kojih poslodavac uplaćuje premiju osiguranja i kod kojih radnik ne može birati osiguravača, odnosno, lice sa kojim se zaključuje ugovor o odnosnoj vrsti osiguranja²².

Pre svega ćemo posvetiti pažnju odredbama Direktive 2016/97 o obavezama posrednika koje se odnose na informisanje potrošača usluga osiguranja o proizvodima osiguranja koji imaju drugačiji karakter u odnosu na ostale, odnosno, koje u sebi sadrže investicioni element, kada navedene proizvode osiguranja moramo drugačije da definišemo i kod kojih se odnos osiguravač – ugovarač osiguranja ne svodi samo na uplatu premije i isplatu sume osiguranja.

3.1. Definicija posrednika

Direktiva 2016/97 definiše institut posrednik u osiguranju (*insurance intermediary*) u okviru koga obuhvata i brokera i zastupnika (agenta). Tačnije rečeno, Direktiva 2016/97, u svojim odredbama, definiše agenta sa ograničenim ovlašćenjima i posrednika sa većim ovlašćenjima, što znači da ovaj akt ne prepoznaje klasičnu razliku između zastupnika i posrednika (brokera) u osiguranju²³. Posrednik u osiguranju, u navedenom smislu, definisan je i u ranijoj Direktivi 2002/92²⁴. Naime, lice koje obavlja poslove posredovanja u osiguranju ima ovlašćenja, koja se odnose na pomaganje u kupovini proizvoda osiguranja, što u sebi može obuhvatiti ovlašćenja i posrednika i zastupnika. Da li posrednik u osiguranju može raspolagati sa svim ovlašćenjima, koja su navedena, pitanje je na koje ne možemo da damo konkretan odgovor, obzirom

²² M.Ćurković, „Nastanak i obuhvat regulatornih odredbi o distribuciji osiguranja“, *Hrvatski časopis za osiguranje*, broj 1, srpanj 2019., godina 1, Zagreb 2019., 33

²³ M.Todorović Symeonides, „Duties and liabilities of insurance brokers – Focus on the information exchange and duty to advise in Greek, Serbian and UK law“, *Evropska revija za pravo osiguranja*, br. 1/2012, Beograd 2012., 61

²⁴ Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, *Official Journal L 9*, 15.1.2003, p. 3–10

na druge karakteristike kako zastupnika, tako i brokera²⁵.

Poslovi posrednika, u okviru distribucije osiguranja po Direktivi 2016/97, obuhvataju sledeće: - predlaganje ugovora o osiguranju; - davanje saveta o sadržini ugovora i najpovoljnijem osiguravaču; - pružanje pomoći u rešavanju odštetnih zahteva; - mogućnost zaključenja tih ugovora putem interneta; - druge pripreme radnje za zaključenje ugovora.

Inače, posrednik u osiguranju ne može biti osiguravajuće društvo ili društvo koje obavlja poslove reosiguranja. Direktiva 2016/97 definiše i pojam sporednog posrednika koji predstavlja fizičko ili pravno lice, koje, takođe, obavlja poslove distribucije osiguranja, za određenu naknadu, ali te poslove ne obavlja kao glavnu, već kao svoju sporednu delatnost ili ako distribuira samo pojedine proizvode osiguranja, s tim da se oni ne odnose na životno osiguranje ili rizik od odgovornosti²⁶.

Posrednik u osiguranju može imati veća ovlašćenja, ali, samo, ako su posebno ugovorena. I zastupanje i posredovanje u osiguranju možemo posmatrati kao načine distribucije osiguranja, što se i čini u pravu EU, kao i u zakonodavstvima pojedinih država. U pravu EU termin posredovanje u osiguranju se definiše šire u odnosu na opšti pojam i zbog toga se koristi termin distribucija.

3.2. Sukob interesa

Inače, odredbe Direktive 2016/97 definišu i pravila vezane za sukob interesa koji se mogu pojaviti i kod prodaje investicionih osiguranja. Odredbama Direktive 2016/97 se propisuje obaveza osiguravača i posrednika da primene efikasan postupak u slučaju da se pojavi sukob interesa, odnosno, u slučaju da se njime mora upravljati. U svakom slučaju, mora se izbeći da sukob interesa šteti potrošaču usluga osiguranja (osiguraniku). Potrošač usluga osiguranja mora biti obavešten o mogućem sukobu interesa posrednika, zatim o proizvodu osiguranja, premiji, o troškovima povezanim sa investicionim osiguranjima, vrednovanju adekvatnosti proizvoda, itd²⁷.

Direktiva 2016/97 reguliše i povezanost posrednika (distributera) osiguranja i osiguravača, kojeg on predstavlja na tržištu. Naime, posrednik mora osiguraniku, odnosno, potrošaču, da pruži obaveštenje o tome, da li on, u kapitalu osiguravača koga predstavlja, ima najmanje 10% i više glasa ili kapitala.

²⁵ C.B.Jespersen, *Intermediation of Insurance and Financial Services in European VAT*, Wolters Kluwer, 2011, 98

²⁶ Direktiva 2016/97, čl. 2; V.Čolović, Višestruko zastupanje u osiguranju (sa posebnim osvrtom na ovlašćenja zastupnika i njegov status prema posredniku-brokeru), časopis *Pravo i privreda* br.2/2020, Beograd 2020.,108

²⁷ M.Ćurković, 33

Istovremeno, može se dogoditi da osiguravač ima najmanje 10% vlasništva u kapitalu kod posrednika koji ga predstavlja na tržištu. Ovde se radi o sukobu interesa i o nepostojanju nezavisnosti posrednika, što bi trebalo da bude jedno od načela ugovora o posredovanju, odnosno, delatnosti distribucije osiguranja²⁸. U vezi sa navedenim, posebno se definiše sukob interesa u distribuciji osiguranja, tako što se nalaže državama članicama da, u svojim zakonodavstvima, predvide mere za sprečavanje istog, kao i da definišu, kada će doći do sukoba interesa i koja lica mogu biti povezana u odnosima između distributera, zastupnika, brokera i osiguravača²⁹.

3.3. Obaveze posrednika (i osiguravača) u vezi sa ugovorom osiguranju sa investicionim karakterom

Obaveza posrednika da obaveštava potrošača osiguranja će se nastaviti i za sve vreme trajanja ugovora o osiguranju sa investicionim karakterom. Naravno, ova obaveza će postojati, ako je ugovorena. Obaveštavanje će se odnositi na periodičnu procenu samog proizvoda osiguranja, zatim na upozoravanje o rizicima koji su povezani sa proizvodima osiguranja i sa predloženom strategijom ulaganja. Osim toga, posrednik će obaveštavati potrošača osiguranja i o troškovima samog obaveštavanja, kao i načinu plaćanja istih. Ova obaveštenja se daju potrošaču najmanje jednom godišnje. Direktiva 2016/97 definiše ovu obavezu osiguravača i posrednika u osiguranju, uvek, kada je ugovoren prijem honorara, provizije, kao i nenovčanih koristi od subjekata koji nisu potrošači osiguranja. Naravno, takva plaćanja ne smeju da dovedu do smanjenja kvaliteta pruženih usluga, kao i korektnog ispunjenja obaveza, a što se, pre svega, tiče interesa potrošača osiguranja, tačnije rečeno, krajnjeg korisnika proizvoda osiguranja. Po odredbama Direktive 2016/97, države članice mogu distributerima osiguranja da zabrane ili ograniče prijem navedenih iznosa, a u vezi sa pružanjem usluga obaveštavanja. Osim toga, države članice mogu da definišu obavezu osiguravača i posrednika da savetuju potrošače osiguranja, kad se radi o prodaji proizvoda osiguranja investicionog karaktera, odnosno, određene vrste tih proizvoda. Kod obaveštavanja o investicionom osiguranju bitno je da se potrošaču osiguranja pruži personalizovana informacija. Zbog toga je bitno da se i osiguravač i posrednik u osiguranju upoznaju sa potrošačem osiguranja, pre zaključenja ugovora. Oni moraju biti upoznati sa sposobnostima njihovog klijenta, kao i sa njegovim mogućnostima o ulaganju u određeni proizvod osiguranja, kao i ciljevima tog lica koji se tiču investiranja. Isto tako, ako je to moguće, osiguravač i posrednik bi trebali da imaju saznanja i da li je njihov klijent sposoban da podnese ostvarenje nekih rizika koji prete njegovoj

²⁸ Direktiva 2016/97, čl. 20, st.1

²⁹ Direktiva 2016/97, čl. 28 st..1, V.Čolović, 109

imovini i poslovima investiranja. Ukoliko su osiguravač i posrednik upoznati sa klijentom, na navedeni način, tada će oni moći da mu preporuče i odgovarajući proizvod osiguranja investicionog karaktera³⁰.

Posrednici i osiguravači imaju obavezu da vode evidenciju sporazuma koje su zaključili sa potrošačima osiguranja u kojima su utvrđene njihove međusobne obaveza, kao i prava. Izveštaji potrošaču osiguranja moraju biti dostavljeni na trajnom mediju³¹. Pre zaključenja ugovora, posrednik, odnosno, osiguravač, dužni su da potrošaču osiguranja daju izjavu o kvalitetu i primerenosti proizvoda. Ta izjava mora da sadrži savete i informacije vezane za proizvod osiguranja koji mora biti u skladu sa potrebama i ciljevima potrošača³².

EIOP-a³³ ima obavezu da u roku od godinu dana od dana početka primene Direktive 2016/97 izradi tehnička uputstva za procenu proizvoda osiguranja investicionog karaktera, koji su, po svojoj strukturi, takvi da otežavaju potrošačima osiguranja razumevanje potencijalnih rizika konkretnog proizvoda osiguranja navedene vrste³⁴.

4. Ovlašćenja posrednika i drugih distributera osiguranja u pojedinim zakonodavstvima

Ovlašćenja posrednika i drugih distributera osiguranja, kao što su zastupnici i brokери zavise, pre svega, od definisanja njihove uloge u odnosu na osiguravača i ugovarača osiguranja, odnosno, osiguranika ili potrošača osiguranja. Ono što možemo reći jeste da se nacionalna zakonodavstva razlikuju kad je u pitanju regulisanje njihovih ovlašćenja. Naravno, ne možemo, pogotovo u okviru osiguranja, da pođemo od osnovnih definicija ovih instituta, obzirom na složenost proizvoda osiguranja. Na neki način, posrednik i broker postaju i savetnici kako osiguravača, tako i osiguranika, dok je kod zastupnika jasnije određena uloga u odnosu na njegova osnovna ovlašćenja.

³⁰ M.Ćurković, 33

³¹ U članu 2, pod tačkom 18. Direktiva 2016/97 definiše trajni medij, kao svako sredstvo koje omogućava potrošaču osiguranja čuvanje informacija koje su mu lično upućene tako da mu budu dostupne za buduću upotrebu u vremenu koje odgovara nameni tih informacija, kao i sredstvo koje mu omogućava neizmenjenu reprodukciju čuvanih informacija.

³² M.Ćurković, 34

³³ EIOPA (EIOPA - European Insurance and Occupational Pensions Authority) je evropski regulator osiguranja i strukovnog penzijskog osiguranja, jedno od tri evropska tela za nadzor finansijskog sistema, nastala kao rezultat reformi strukture nadzora finansijskog sektora EU. Osnovana je 1. januara 2011. Uredbom EU Br. 1094/2010 Evropskog parlamenta i Saveta, kao naslednik Odbora evropskih nadzornih tela za oblast osiguranja i penzija (CEIOPS-a), a ustanovljena je kao nezavisno i savetodavno telo.

³⁴ M.Ćurković, 34

Zakon o nadzoru osiguravajućih društava Nemačke (dalje: ZNO)³⁵ reguliše delatnost posredovanja u osiguranju na širok način, tako da ono obuhvata i delatnost zastupanja i delatnost posredovanja u opštem smislu tog pravnog posla. Jedna od bitnih odredaba je da osiguravači mogu zaključivati ugovore samo sa posrednicima koji su ovlašćeni na osnovu Trgovačkog zakonika Nemačke³⁶. Oni moraju imati ovlašćenje da vrše prijem imovine i materijalnih sredstava od osiguranika ili u njegovu korist, odnosno, kao i da pruže dokaz o finansijskoj garanciji. Osiguravači moraju da obaveste odgovarajuće registraciono telo o raskidu ugovora sa posrednikom³⁷.

Kratko ćemo posvetiti pažnju i regulisanju statusa brokera, odnosno, posrednika u zakonodavstvu Poljske, konkretno u Zakonu o posredovanju u osiguranju³⁸. Pre svega, ovaj Zakon definiše da posrednik obavlja poslove vezane za zaključenje i izvršenje ugovora o osiguranju³⁹. Ovi poslovi su, praktično, brokerski. Broker može obavljati svoje aktivnosti isključivo preko fizičkih lica⁴⁰. Brokerske aktivnosti se sastoje od zaključivanja ili rada na zaključivanju ugovora o osiguranju, pripremnih aktivnosti pre zaključenja ugovora, učešća u izvršenju ugovora, učešća u poslovima koji se tiču eventualne naknade štete, poslova vezanih za nadzor ovih aktivnosti⁴¹. Broker ne može obavljati aktivnosti koje spadaju u ovlašćenja agencije, zatim, on ne može biti u stalnom radnom odnosu u osiguravajućem društvu za koje posreduje, biti član uprave ili nadzornih tela tog osiguravajućeg društva, kao i da poseduje akcije tog društva⁴². Ovaj Zakon sadrži i odredbe koje se tiču pružanja usluga od strane brokera na teritoriji država članica EU⁴³.

³⁵ Versicherungsaufsichtsgesetz; Act on the Supervision of Insurance Undertakings, German Insurance Supervision Act; 01.04.2015 (*Sav.sl.glasnik* I, 434), izmene i dopune u skladu sa čl.2 Zakona od 19.12.2018 (*Sav.sl.glasnik* I, 2672)

³⁶ Gewerbeordnung art.34d, Federal Financial Supervisory Authority, BaFin, Intermediaries, https://www.bafin.de/EN/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Aufsichtsregime/Vermittlerwesen/vermittlerwesen_node_en.html, 10.07.2021.

³⁷ ZNO, чл. 48

³⁸ Act on Insurance Intermediation, Komisja Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/en/MARKET/Financial_intermediary_services/Insurance_market/Insurance_Broker, 17.07.2021.

³⁹ Art.2

⁴⁰ Art. 23 (1)

⁴¹ Art. 4 (2)

⁴² Art. 24 (1)

⁴³ Art. 31,32; E. Kowalewski, E. Baginska, „The process of modernisation of Polish insurance law – a critical analysis“, *Insurance Review (Wiadomości Ubezpieczeniowe)* 4/2013, Warszawa 2013., 13

Zakon o osiguranju Republike Srbije (dalje: ZO)⁴⁴ definiše da posrednik može davati savete i obaveštenja vezane za proizvod osiguranja. ZO pominje da je društvo za posredovanje dužno da ugovaraču osiguranja da savete o okolnostima koje su značajne za zaključenje ugovora o osiguranju. ZO, ovde, ne pominje proizvod osiguranja, ali detaljno određuje dužnosti društva za posredovanje prema ugovaraču osiguranja. Pomenućemo samo neke: - društvo za posredovanje je dužno da, pre zaključenja ugovora, definiše potrebe i zahteve ugovarača osiguranja (ili osiguranika); - društvo je dužno da izradi odgovarajuću analizu rizika, kao i da predloži odgovarajuće pokriće osiguranja; - ono je dužno da navede razloge zbog kojih je dalo navedene savete ugovaraču osiguranja u vezi zaključenja ugovora; - postoji obaveza društva koja se odnosi na pružanje pomoći ugovaraču osiguranja ili osiguraniku za vreme trajanja ugovora o osiguranju, kao i u vezi sa eventualnim nastupanjem osiguranog slučaja, kao i u vezi izvršenja određenih radnji koje su od značaja za ostvarenje ugovora; i – ono je dužno da izradi predlog za izmenu zaključenog ugovora o osiguranju, kako bi se zaštitili interesi ugovarača osiguranja ili osiguranika⁴⁵. Postoje i druge obaveze društva za posredovanje, ali smo mi pomenuli samo one koje se tiču jasnog i kvalitetnog informisanja potrošača osiguranja o proizvodu osiguranja. Naravno, ovde se može postaviti pitanje granice ovlašćenja posrednika, imajući u vidu odnos ove delatnosti u odnosu na zastupanje.

*
* *

Uvek moramo početi od osnovnih pojmova u ovoj oblasti, kako bi analizirali „proširenje“ pojma kako posrednika, tako i brokera. Naime, ugovor o posredovanju najčešće se zaključuje kao ugovor po pristupu i kao ugovor *intuitu personae* budući da su lična svojstva posrednika od posebnog značaja za ovu vrstu posla. Poslovi posredovanja u osiguranju su poslovi koji se odnose na dovođenje u vezu osiguranika, odnosno, ugovarača osiguranja sa osiguravajućim društvom radi pregovaranja o zaključenju ugovora o osiguranju⁴⁶.

Brokери u osiguranju vrše svoju delatnost ili u okviru brokerskih kompanija ili samostalno. Brokери ne rade direktno za osiguravača. Oni su dužni da redovno obaveštavaju svoje klijente o ponudama osiguravača i uslovima osiguranja. Zaštita interesa osiguravača od strane brokera je pitanje koje zavisi od ovlašćenja, koje on ima, u odnosu na osiguravača, kao i u odnosu na treća lica. No, opšti je stav da broker ne mora da štiti interese

⁴⁴ Zakon o osiguranju Republike Srbije, *Službeni glasnik R.Srbije* br. 139/2014 i 44/2021

⁴⁵ ZO, član 94, st. 1

⁴⁶ P.Šulejić, *Pravo osiguranja*, Beograd 2005., 163

osiguravača⁴⁷. To znači da je on posrednik u osiguranju, odnosno, da samo pomaže ugovornim stranama da zaključe ugovor o osiguranju. On ima i ulogu savetnika osiguranika ili ugovarača osiguranja⁴⁸.

Ako detaljnije analiziramo odredbe navedena tri zakona, one na širok način definišu posrednika, odnosno, brokera u osiguranju. Naime, u nemačkom zakonodavstvu posrednik mora da pruži finansijske garancije, što govori o širini njegovih ovlašćenja i odgovornosti koje ima pri posredovanju u zaključenju ugovora. Zatim, poljsko zakonodavstvo veoma detaljno reguliše ovlašćenja brokera, koja se odnose i na pripremu zaključenja ugovora, kao i na njegovo izvršenje. Ipak, on ne može vršiti ulogu agenta, odnosno, zastupnika, ako agenta definišemo kao zastupnika. Najzad, srpski zakonodavac kad definiše ovlašćenja posrednika, on to čini tako, što definiše poslove društva za posredovanje. Iz tih poslova se vidi da, u ZO, posrednik ima slična ovlašćenja kao i broker u uporednom zakonodavstvu, kao i u pravu EU.

Bitno je definisati ovlašćenja kako posednika, tako i brokera, obzirom na njihovu ulogu u informisanju osiguranika, odnosno, potrošača osiguranja o proizvodima životnih osiguranja investicionog karaktera.

5. Zaključak

Proizvodi osiguranja koji imaju investicioni karakter nisu novi na tržištu osiguranja. Međutim, broj tih proizvoda je mnogo veći i sadržajno raznovrsniji nego ranije. Ulaganje premije osiguranja u obveznice, akcije, privredna društva, kupovinu nepokretnosti, itd., ne predstavlja sigurnost samo za potrošača osiguranja, odnosno, za osiguranika, već i za osiguravača, koji, na taj način, obezbeđuje sigurne prihode. Sa jedne strane, ovakva osiguranja su prihvatljiva za osiguranika koji dobija veći iznos u odnosu na onaj koji je definisan u polisi, a, sa druge strane, osiguravač obezbeđuje nesmetane isplate tih iznosa, u zavisnosti od vrste životnog osiguranja koje je zaključeno, kao i u zavisnosti od dinamike ostvarivanja osiguranih slučajeva. Činjenica da su investicije prisutne, pre svega, kod životnih osiguranja, govori o tome da su bitni elementi za ostvarenje mogućnosti investiranja premije prisutni samo kod dugoročnih osiguranja, odnosno, osiguranja kod kojih je prisutan poseban način isplate iznosa koji je definisan u polisi (suma osiguranja).

Međutim, ovde se postavlja i drugo pitanje, a to je uloga posrednika u zaključenju navedenih ugovora o osiguranju. Direktiva 2016/97 definiše posebnu obavezu posrednika kod pružanja informacija o proizvodima osiguranja koji

⁴⁷ J.Slavnić, „Ovlašćenja i obaveze brokera osiguranja“, Zbornik radova „Pravo osiguranja u tranziciji“, Palić 2003., 83

⁴⁸ Š.Ivanjko, „Zavarovalni posrednik in svetovalec - poklic prihodnosti“, *Agens*, br. 7, Ljubljana 1999., 14

imaju investicioni karakter. Razlog tome je, upravo, izmena karaktera premije koja ne služi, samo, za formiranje fonda iz kojeg će se isplatiti iznos naznačen u polisi, odnosno, suma osiguranja, već i čiji deo će služiti za ulaganje. Zato se ovlašćenja posrednika proširuju i njegova uloga neće biti samo vezana za dovođenje u vezu osiguravača i osiguranika, kao ni za zaključenje ugovora o osiguranju (što je najvažnije ovlašćenje zastupnika), već će se njegova uloga sastojati i u obaveznom savetovanju potrošača osiguranja i poznavanju njegovih imovinskih i drugih prilika, kako bi odabrao onaj proizvod osiguranja koji bi bio u skladu sa njegovim prihodima i očekivanjima.

Upravo u tom smislu, treba, prilikom budućeg regulisanja instituta posredovanja uzeti u obzir i ovu činjenicu. To se odnosi na definisanje njegove većih ovlašćenja, ne samo kad je u pitanju zaključenje ugovora o osiguranju, već i izvršenje istog.

* * *

**ROLE OF INTERMEDIARY IN DISTRIBUTION OF INSURANCE
PRODUCTS WITH INVESTMENT CHARACTER**
*(with special reference to the provisions of Directive 2016/97 on insurance
distribution)*

Summary

Insurance products with an investment character are present, above all, within life insurance. The reason for this are the characteristics of life insurance, which relate to the period of insurance, as well as the method of payment of the amount of insurance indicated in the policy (sum insured). Insureds (consumers) must be acquainted with the characteristics of the listed insurance products by the insurance intermediaries, who must also know which insurance products of this type would be most suitable for the insureds. EU Directive no. 2016/97 on insurance distribution contains special provisions relating to the distribution of insurance products that have an investment character. But, in addition, the Directive defines the role of intermediaries. The paper pays attention to the above provisions, as well as the powers of insurance intermediaries in relation to brokers, as well as agents. The provisions of Polish, German and Serbian legislation about the intermediaries in insurance are also briefly presented in the article.

Key words: life insurances, investment insurances, intermediary, consumer, insured, broker.