



Posrednici i zastupnici na tržištu osiguranja- Srbija i EU

Insurance intermediaries –
Serbia and EU

Kraj novog početka: 2004 - ?

The End of the New Beginning: 2004 - ?

- Prva faza razvoja tržišta osiguranja:
 - izgradnja nadzornih institucija
 - povratak poverenja građana
 - novi zakonski okvir
- The first phase of insurance market development:
 - supervision institutions building
 - regaining citizens' trust
 - new legal framework

Realnost u ciframa –

Reality in numbers

- Nepotpuno iskorišćen potencijal tržišta nije rezultat niskog poverenja građana u nadzorne institucije.
- Nesrazmerna struktura portfolia osiguranja ukazuje na zakonske prepreke a ne na makroekonomske faktore
- Izbor regulatornog modela se bazira na trade-off(u) između ex-ante nadzora i penetracije tržišta
- Unfulfilled market potential is not the result of the low confidence in supervision institutions.
- Disproportionate insurance portfolio structure points out to the legal obstructions rather to the macroeconomic factors
- The choice of regulatory model is based on the trade off between ex-ante supervision and market penetration

Osiguranje i ekonomski razvoj – Insurance and economic progress

- Promovisanje finansijske stabilnosti – Promotion of financial stability
- Rasterećivanje državnih socijalnih programa – Relieving the state social policy
- Veća specijalizacija na tržištu – Improvement of market specialization
- Mobilizacija štednje – Savings mobilisation
- Upravljanje rizikom – Risk management
- Efikasnije alokacija kapitala boljom informisanošću o rizicima – Efficient capital allocation through better risk information



Šta je potrebno menjati?

What needs to be changed?

- Neophodne je uneti poboljšanja u regulativu životnog osiguranja putem poreskih olakšica i unapređenja sistema distribucije.
- Necessary to improve the rules on life insurance through tax cuts and enhancing the distribution system

Uloga posrednika i zastupnika – The Role of Intermediaries

- Skupljanje i razmena informacija – Gathering and exchange of information
- Povećanje konkurentnosti – Competition improvement
- Smanjivanje troškova marketinga i prodaje – Lower sale and marketing expense
- Bolja disperzija i upravljanje rizikom – Better risk dispersion and management

Intermedijacija osiguranja u EU-

Insurance intermediation in EU

- *Direktiva 2002/92: posrednici i zastupnici u osiguranju i reosiguranju imaju centralnu ulogu u distribuciji proizvoda osiguranja i reosiguranja Evropske zajednice*
- *Directive 2002/92: Insurance and reinsurance intermediaries play a central role in the distribution of insurance and reinsurance products in the Community.*

Obaveze i uslovi

Obligations and requirements

- Obaveza registracije posrednika i zastupnika
- Profesionalni uslovi stručnosti i pouzdanosti
- Obligation of intermediary's registration
- Professional requirements of knowledge, ability and good repute.

Prethodna Direktiva 77/92 i Preporuka 92/48

Previous Directive 77/92 and Recommendation 92/48

- Posrednici - **Brokers**
- Zastupnici - **Agents**
- Podzastupnici – **Subagents**
- Pomirenje prioriteta zaštite potrošača i liberalizacije profesije zastupnika
- **Balancing out the priorities of client's protection and liberalisation of agents' profession**

Šta tačno čeka Srbiju?

What exactly awaits Serbia?

- Obaveze iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju – pravna harmonizacija liberalizacija finansijskih usluga:

“FINANSIJSKE USLUGE: DEFINICIJE

Finansijska usluga je bilo koja usluga finansijske prirode koju nudi pružalac finansijskih usluga jedne od ugovornih strana.

Finansijske usluge uključuju sledeće aktivnosti:

- A. Sve usluge osiguranja i usluge povezane sa osiguranjem:
 1. neposredno osiguranje (uključujući su-osiguranje):
 - (a) životno;
 - (b) neživotno;
 2. reosiguranje i retrocesija;
 3. intermedijaciju u osiguranju, odn poslove posredovanja u zastupanja;
 4. usluge vezane za osiguranje, kao što su konsultantske usluge, aktuarske usluge, usluge procene rizika i usluge naplate odštetnih zahteva;

Nacionalni program integracije Srbije u EU

National Program of Integration of Serbia into the EU

■ 3.9.2.3. SREDNJOROČNI PRIORITETI (period 2010-2011)

A. ZAKONODAVNI OKVIR


U ovom roku potrebno je okončati postupak harmonizacije propisa iz oblasti osiguranja sa pravnom tekovinom EU, iz poglavlja pod brojem 09.10 Osiguranje i to naročito iz sledećih oblastiv: direktnog osiguranja i reosiguranja, nadzora grupe društava za osiguranje, finansijskih izveštaja društva za osiguranje, **intermedijacije u osiguranju**, reorganizacije i likvidacije društva za osiguranje i finansijskih konglomerata, odnosno sa drugim propisima koji će u tom trenutku biti na snazi u EU.


Preporuke i zaključci


Recommendations and conclusions

- Ovlašćivanje posrednika i zastupnika da zastupaju više osiguravača istovremeno bez njihove prethodne saglasnosti. Ovim bi se povećala razmena informacija, obaveštenost potrošača, povećala bi se konkurencija na tržištu čime bi došlo do unapređenja ponude na tržištu osiguranja
- Authorization of brokers and agents to represent several insurers at the same time without their prior consent. This would increase the exchange of information, informed consumers, to increase competition in the market which would come to offer improvements in insurance market

- Prihvatanje iskustava zemalja EU u strukturi intermedijaciji osiguranja na posrednike, zastupnike i podzastupnike. Ovakva mreža prodaje unapređuje lična svojstva lica koja se bave intermedijacijom i omogućuju maksimalnu penetraciju na tržište. Novina su podzastupnici koji kao takvi ne moraju biti zaposleni kod zastupnika čime se smanjuju troškovi i stvara povoljno okruženje i motivacija za povećanje prodaje. Statistika pokazuje da samo 1 od 10 zaposlenih lica ostaje na poslu prodaje kod zastupnika tj kod osiguravača. Takođe, na ovaj način bi došlo do povećanja zaposlenosti u ovom sektoru. Ukidanje punog radnog odnosa kao uslova bavljenja ovom delatnošću je zato od presudnog značaja.

- 
- Transfer of the experiences of EU countries in the structure of intermediation on insurance brokers, agents and subagents. This sales network promotes the personal and professional requirements of persons engaged in intermediation and allows for maximum penetration of the market. Novelties are subagents which as such may not be employed by agents which reduces costs and creates a favorable environment and incentives to increase sales. Statistics show that only 1 in 10 employees remains at sales' position at agents' or at the insurers'. Also, in this way there would be an increase in employment in this sector. The abolition of full employment as a condition of this activity is therefore of crucial importance.


- 
- Navedeni vid liberalizacije se kompenzuje povećanjem osnivačkog kapitala posrednika i zastupnika kao i povećanjem njihovog obaveznog osiguranja od odgovornosti što doprinosi zaštiti potrošača. Takođe, uvela bi se odgovornost zastupnika za radnje podzastupnika, dok bi ostala odgovornost osiguravača za radnje podzastupnika.

- 
- This kind of liberalization can be compensated for by increasing the required initial capital of brokers and agents as well as increasing their mandatory liability insurance, which contributes to the protection of consumers. Also, we would need to introduce the agent's liability for subagents' actions, while insurer's liability for the agents' actions remains.



Velika korist od male promene

Large benefit from the small change



Hvala na pažnji
Thank you for your attention

vladimir.todoric@gmail.com