



Uloga brokera:

Za ugovaratelja osiguranja i za osiguratelja

EU Direktive IMD I vs IMD II

Reguliranje djelatnosti posredovanja u osiguranju
kroz prizmu EU direktiva

Jasenko Brkić, Direktor

VIPOX brokersko društvo u osiguranju d.o.o. – Aon Correspondent for Bosnia and Herzegovina

**Udruženje ekonomista Republike Srpske - SWOT
Banja Luka, 23.05.2013.**

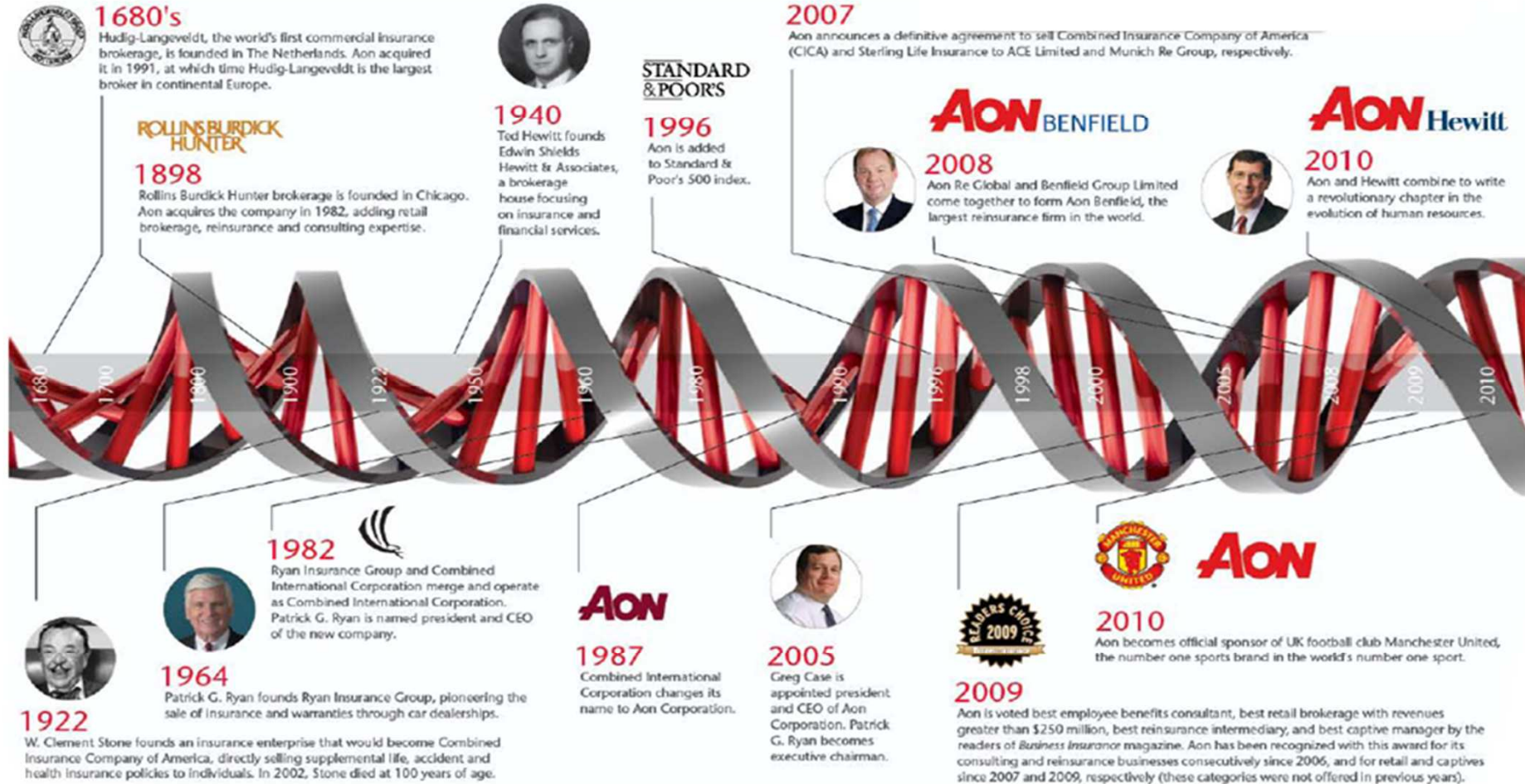
Sadržaj

- **Ukratko o Aon-u**
- **VIPOX/Aon u BiH**
- **Uloga brokera:**
 - za ugovaratelja osiguranja**
 - za osiguratelja**
- **EU Direktive za posredovanje u osiguranju IMD I vs IMD II**
- **Pitanja i odgovori**

Ukratko o Aon-u (www.aon.com)



Naša povijest



Aon u brojevima

#1	Broker za osiguranje i reosiguranje, upravljanje rizicima i ljudskim resursima
62,000	Zaposlenika
500	Ureda u svijetu
120	Broj zemalja u kojima Aon posluje
\$ 11,3 B	Ukupan prihod u 2011. godini

Awards & Recognition



Readers of *Business Insurance* named Aon best retail brokerage, best reinsurance intermediary and best captive manager in 2010.



Earned Innovation Awards from *Business Insurance* for two technology solutions, increasing the effectiveness and efficiency of risk managers: Aon Risk Solutions' Aon Global Risk Insight Platform[®] and Aon Benfield's FAConnect[™].



Reactions
GLOBAL
AWARDS
2010

Aon Benfield awarded Best Reinsurance Broker 2010 by *Reactions Global*



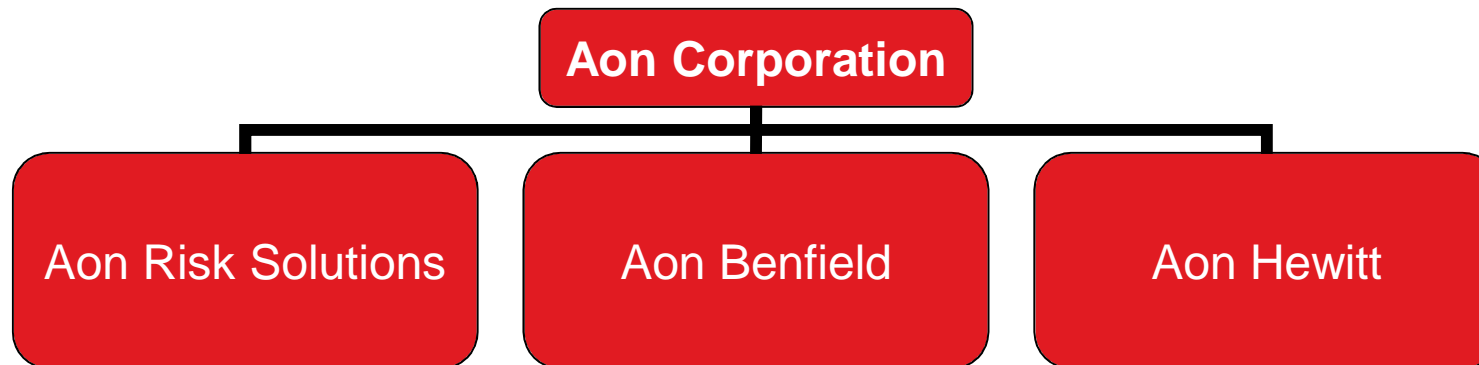
Named the World's Best Broker by *Euromoney Magazine*'s 2008, 2009 and 2010 Insurance Survey.



In each category of Risk, Reinsurance and Employee Benefits, Aon had more 2010 Power Brokers named by *Risk & Insurance* magazine than any other firm.

The AON logo, consisting of the letters "AON" in a bold, red, sans-serif font.

Aon organizacija



- posredovanje u osiguranju
- procjena rizika i savjetovanje
- upravljanje vlastitim društvima za osiguranje (captive)
- affinity programi
- rješavanje odšetnih zahtjeva i administracija

- fakultativno reosiguranje
- ugovorno reosiguranje
- finansijsko savjetovanje
- analitička i tehnička podrška
- upravljanje štetama

- HR savjetovanje
- HR outsourcing
- administracija benefita
- sustavi nagrađivanja

VIPOX/Aon u BiH

- Nezavisan i stručan broker za osiguranje s višegodišnjim iskustvom
- **#1** društvo registrirano za poslove posredovanja u osiguranju
- 8 godina lokalnog iskustva i prisutnosti garancija su sveobuhvatnog poznavanja tržišta osiguranja
- Tim stručnih, motiviranih, pažljivo izabranih suradnika



> 11 miliona KM premije osiguranja



AON

VIPOX/Aon u BiH

- Osnivanje 12.01.2006.
- VIPOX/Aon saradnja od 01.12.2006.
- Slovačka & BiH kompanija
- Uplaćeni kapital u cjelosti 295.374,50 KM (EUR 150.000,00)
- Depoziti u skladu sa ZoPuPO 200.000,00 KM
- Profesionalna odgovornost 1.000.000,00 p.š.d. i 1.500.000,00 agregatno godišnje
- Broj zaposlenih: 7 + 7 saradnici – specijalisti (advokati za štete, procjenitelji, ljekari-cenzori i sl.).
- Novi projekti juni/lipanj 2013:

Osnivanje VIPOX Risk Consulting d.o.o. za upravljanje rizicima, reguliranje šteta i poslovno savjetovanje



Uloga brokera...

...za ugovaratelja osiguranja

- Nezavisan savjetnik prije i poslije ugovaranja osiguranja – *Single point of contact*
- Proaktivan pristup i inovativna rješenja
- Rješenja “skrojena” po mjeri Klijenta – analiza specifičnih potreba i rizika, analiza tržišta i proizvoda osiguranja, posredovanje prilikom sklapanja ugovora o osiguranju te njihova administracija, asistencija prilikom obrade odštetnih zahtjeva
- Kroz “outsourcing” poslova osiguranja za Klijenta ostvarujemo znatno niže administrativne troškove, veću efikasnost u poslovanju, te optimalnu zaštitu imovine društva
- Pristup globalnom know-howu Aon Corporation-a
- Pristup međunarodnim tržištima osiguranja
- Odgovornost za ispravnost “prebačena” na brokera



...za osiguratelja

- alternativni izvor znanja i informacija o novim proizvodima i potrebama kupaca
- pristup međunarodnom tržištu
- manji administrativni troškovi
- temeljem dobrog “underwriting” izvještaja jednostavnije preuzimanje rizika



Tržišni udio u indirektnim kanalima prodaje EU27- 2010

Tržišni udio u indirektnim prodajnim kanalima EU27-2010				
Država	Udio ukupne premije osiguranja (život i neživot) po indirektnim prodajnim kanalima	Vrijednost premije osiguranja (život i neživot) realizirane u indirektnim prodajnim kanalima	Udio ukupne premije životnog osiguranja nastale u indirektnim prodajnim kanalima	Udio ukupne premije osiguranja neživota nastale u indirektnim prodajnim kanalima
Austrija	74.3%	12449	85,7%	65.0%
Belgija	80.6%	23712	81.0%	79.9%
Češka	80.6%	655	84.6%	79.9%
Kipar				
Danska		3587		60.0%
Estonija	47.7%	203	18%	70.0%
Finska				
Francuska	78.2%	161487	84.0%	65.0%
Njemačka	96.8%	173144	97.5%	96.1%
Grčka				
Mađarska				
Irska	60.6%	7699	61.3%	58.2%
Italija	92.1%	115964	91.3%	94.0%
Latvija				
Litvanija	55.7%	240	55.8%	55.6%
Luxemburg	92.9%	1889	92.3%	94.0%
Malta	87.0%	279	97.5%	62.7%
Holandija	56.7%	44141	71.4%	51.0%
Poljska	72.8%	9870	67.5%	80.1%
Portugal	95.5%	15604	97.4%	89.9%
Rumunija	77.2%	1533	77.2%	74.2%
Slovenija	80.1%	1678	97.7%	72.1%
Slovačka	70.8%	1464	64.0%	79.0%
Španija	86.0%	75606	90.3%	80.2%
Švedska		6111		100.0%
Velika Britanija	89.8%	185867	94.7%	78.0%
Total	79.5%	839933	59.4%	77.2%

Izvor: London Economics temeljeno na BIPAR i njegovim članicama 2011

Tržišni udio agentskog i brokerskog kanala prodaje

Tržišni udio agenata i brokera u brokerskom i agentskom kanalu				
Država	Životno osiguranje		Neživotno osiguranje	
	agenti	brokera	agenti	brokera
Austrija	16.8%	83.2%	24.5%	75.5%
Belgija	13.6%	86.4%	14.5%	85.5%
Bugarska	73.3%	26.7%	42.8%	57.2%
Francuska	33.3%	66.7%	66.0%	34.0%
Njemačka	71.9%	28.1%	72.0%	28.0%
Irska	17.2%	82.2%	0.0%	100.0%
Italija	94.3%	5.7%	66.9%	33.1%
Litvanija	77.2%	22.7%	32.1%	67.9%
Malta	50.0%	50.0%	65.9%	34.1%
Poljska	86.0%	14.0%	78.0%	22.0%
Portugal	90.6%	9.4%	73.7%	26.3%
Rumunija	71.9%	28.1%	51.1%	48.9%
Slovenija	86.3%	13.7%	93.4%	6.6%
Slovačka			78.9%	21.1%
Španija	60.6%	39.4%	55.8%	44.2%
Velika Britanija	24.5%	75.5%	8.5%	91.5%

Izvor: London Economics temeljeno na BIPAR i njegovim članicama 2011

Tržišni udio agentskog i brokerskog kanala prodaje

IZNOS PROVIZIJE PO DRŽAVAMA I VRSTAMA OSIGURANJA (%)									
Država	Osiguranje stranih investicija (imovine)	Osiguranje domaće imovine	Imovina u privatnom vlasništvu (kuće/stanovi)	Obavezno osiguranje (MTPL)	Kasko osiguranje	Nesretni slučaj	Marine	Putno osiguranje	Ostale vrste osiguranja
AUSTRIJA	10,0 do 15,0	-	-	7,0	12,5 do 15,0	20,0	15 do 20	-	-
BUGARSKA	15,0 do 20,0	Normalno 20,0 do 22,5, ali može doći i do 35,0	25,0 do 27,5	Prosječno 25,0, max. 38,0	14,5 do 22,5	15,0 do 20,0	10,0 do 15,0	40,0	-
ČEŠKA	U protekle tri godine iznos provizije za sve vrste osiguranja imovine i osiguranje od nesretnog slučaja je povećana sa 15% na 18%. Većina brokera ostvaruje proviziju za osiguranje imovine u iznosu od 20%.			15,0 do 17,0	15,0 do 17,0	-	-	-	-
NJEMAČKA	15,0 do 20,0 (industrija, CAR/EAR, mašinstvo)	25,0 do 35,0	25,0 do 35,0	8,0 do 15,0	8,0 do 15,0	20,0 do 25,0	16,0 do 20,0	-	-
ITALIJA	15,0 do 23,0			8,0 do 14,0	13,5 do 22,5	-	10,0 do 22,0	-	GL: 15 do 20 D&O: 15 do 22
POLJSKA	15,0 15,0 do 20,0 (CAR/EAR)			8,0 do 12,0	8,0 do 12,0	-	15,0 do 20,0	-	GTP: 15 do 20 D&O: 15 do 20 Aviation: 10 do 15
RUMUNIJA	15,0 do 20			15,0	8,0 do 15,0	20,0 do 25,0	20,0	-	Liability: 20 Trade credit: 10
SLOVAČKA	Brokerska provizija (fee) se kreće od 15% do 25% u zavisnosti od vrste posla.								

Izvor: Aon izvještaji

Pregled zastupljenosti premije OŽ po kanalima prodaje — 2010

		Direct writing	Agents	Brokers	Bancassurance	Other
AT	Austria	16.5%	2.9%	14.5%	62.6%	3.5%
BE	Belgium	18.2%	5.2%	32.8%	43.2%	0.6%
BG	Bulgaria	21.8%	56.3%	21.9%	0.0%	0.0%
DE	Germany	2.6%	48.3%	23.2%	23.6%	2.3%
ES	Spain	10.4%	12.7%	8.1%	66.2%	2.6%
FR	France	16.0%	7.0%	13.0%	61.0%	3.0%
HR	Croatia	39.3%	36.1%	1.4%	18.5%	4.7%
IE	Ireland	41.6%	10.4%	48.0%	0.0%	0.0%
IT	Italy	7.4%	15.3%	1.0%	76.3%	0.0%
LU	Luxembourg	24.0%	46.5%	3.7%	25.8%	0.0%
MT	Malta	1.2%	3.2%	3.7%	91.8%	0.1%
NL	Netherlands	29.3%	57.4%		11.3%	2.1%
PL	Poland	32.5%	28.8%	4.7%	32.6%	1.4%
PT	Portugal	8.7%	18.8%	3.7%	68.3%	0.5%
RO	Romania	10.6%	55.0%	20.8%	13.6%	0.0%
SE	Sweden	10.0%	2.0%	19.0%	25.0%	44.0%
SI	Slovenia	2.8%	58.0%	9.6%	6.9%	22.7%
SK	Slovakia	36.1%	59.6%	4.3%	0.0%	0.0%
TR	Turkey	11.7%	18.0%	0.8%	69.5%	0.0%
UK	United Kingdom	7.9%	13.9%	78.2%	0.0%	0.0%

Notes:

- Data for DE, SE and the UK refers to new business only
- For the UK, bancassurance is included in all other channels
- For NL, agents are included with brokers
- Data for ES and PL is from 2009

Pregled zastupljenosti premije NŽ osiguranja po kanalima prodaje — 2010

		Direct writing	Agents	Brokers	Bancassurance	Other
AT	Austria	35.4%	13.9%	37.3%	5.4%	8.1%
BE	Belgium	20.4%	10.5%	61.3%	6.9%	0.8%
BG	Bulgaria	19.4%	37.1%	43.5%	0.0%	0.0%
DE	Germany	4.2%	60.9%	25.0%	6.2%	3.7%
ES	Spain	22.2%	36.3%	26.7%	8.8%	5.9%
FR	France	35.0%	34.0%	18.0%	11.0%	2.0%
HR	Croatia	73.9%	20.3%	1.7%	2.3%	1.8%
IE	Ireland	40.9%	0.0%	59.1%	0.0%	0.0%
IT	Italy	6.6%	82.4%	7.7%	3.3%	0.0%
LU	Luxembourg	14.5%	62.4%	22.1%	0.8%	0.3%
MT	Malta	37.5%	37.8%	24.6%	0.0%	0.1%
NL	Netherlands	34.0%	31.0%		0.0%	35.0%
PL	Poland	19.9%	58.5%	16.5%	3.5%	1.6%
PT	Portugal	9.7%	56.3%	17.1%	14.3%	2.6%
RO	Romania	26.1%	36.4%	33.8%	0.4%	3.2%
SI	Slovenia	27.1%	64.7%	5.1%	0.5%	2.6%
SK	Slovakia	22.3%	70.1%	7.6%	0.0%	0.0%
TR	Turkey	8.1%	67.8%	10.8%	13.3%	0.0%
UK	United Kingdom	22.6%	5.8%	58.2%	7.3%	6.1%

Notes:

- For NL, agents are included with brokers
- Data for ES and PL is from 2009

Pregled po kanalima prodaje i vrstama osiguranja – NŽ osiguranje

	Procentualno učešće kanala prodaje po vrstama osiguranja				
	Vrsta osiguranja	Agenti (%)	Brokeri (%)	Direktna prodaja (%)	Ostalo (%)
AUSTRIA	Imovina – privatno vlasništvo (kuće, stanovi i sl.)	8	20	67	5
	Imovina – industrija	5	80	10	5
	Odgovornost	10	70	20	0
	Motorna vozila	20	15	65	0
	Nezgodna	10	0	90	0
BUGARSKA	Procentualno učešće kanala prodaje po vrstama osiguranja				
	Vrsta osiguranja	Agenti (%)	Brokeri (%)	Direktna prodaja (%)	Ostalo (%)
	Kasko osiguranje	43,4	37,2	19,4	-
	MTPL	53,3	31,5	15,2	-
	Požar i neke dr. opasnosti	21,1	21,9	57,00	-
	Total	39,2	32,3	28,5	-
NJEMAČKA	Procentualno učešće kanala prodaje po vrstama osiguranja				
	Vrsta osiguranja	Agenti (%)	Brokeri (%)	Direktna prodaja (%)	Ostalo (%)
	Imovina – industrija	0	90	10	-
	Odgovornost	0	85	15	-
	Imovina / Odgovornost	50	40	10	-
	Vlastite linije	80	10	10	-
	Motorna vozila	74	12	14	-
	Transportno osiguranje	15	80	5	-
Nezgodna	60	10	30	-	

Izvor: Aon izvještaji

Brokerske mreže na franšiznoj osnovi – najbolja praksa u EU

Češka & Slovačka

Incijalno domaći brendovi

- INSIA (udio Marsh od 15% 3/2011 povećan na 30% 12/2012)
- Renomia

Iako je tržište zrelo za racionalizaciju, domaćim brokerima općenito nedostaje kapitala za financiranje akvizicija, dok su međunarodni posrednici vrlo oprezni u kupnji lokalnih firmi koje mogu povući sa sobom nasljeđe neprofesionalne poslovne prakse.

Jedini pravi konsolidator na tržištu je Renomia, koji će kupiti ili biti partner malih brokera koji pretežno kontroliraju jednog velikog klijenta.

INSIA je franšizna operacija koja pruža marketing, softversku i tehničku podršku za oko 1 300 prodajnih brokera i 250 ureda. Mreža partnera, koji su zapravo INSIA prodajni predstavnici, koristi mogućnost dobijanja veće provizije za posao stavljen kroz INSIA Brokera i pokriveni su preko INSIA-ine polise osiguranja od profesionalne odgovornosti. Renomia i INSIA djeluju na principu slobode poslovnog nastajanja subjekata (Freedom of establishment) u drugim zemljama srednje i istočne Europe.

Brokери u osiguranju – Federacija BiH

REGISTAR BROKERA U OSIGURANJU-PRAVNE OSOBE

Broj registra	Broj Rješenja	Naziv društva	Adresa	Napomena
1	2	3	4	5
BOD 1	1.0.-021-1512/11	VIPOX brokersko društvo u osiguranju d.o.o. Sarajevo	Sarajevo ul. Alipašina 6	15.10.2013.
BOD 2	1.0.-021-2023/11	VISA BROKER OSIGURANJA d.o.o. Sarajevo	Sarajevo ul. Čekaluša 1	26.12.2013.
BOD 3	1.0.-021-2/12	«UniCredit Broker» d.o.o. za brokerske poslove u osiguranju Sarajevo	Sarajevo ul. Džemala Bijedića 2.	03.02.2014.
BOD 4	1.0.-021-388/12	«FORTIUS BH» brokersko društvo u osiguranju d.o.o. Sarajevo	Sarajevo ul. Jadranska 3.	11.03.2014.
BOD 5	1.0.-059-214/12	BROKERS TEAM brokersko društvo u osiguranju d.o.o. Sarajevo	Sarajevo ul. Vilsonovo šetalište 2.	09.02.2014.
BOD 6	1.0.-059-1718/11	„AS BROKER“ brokersko društvo u osiguranju Sanski Most	Sanski most ul. Banjalučka 6.	20.10.2013.

Sarajevo, 10.05.2013. godine

Brokери u osiguranju – Republika Srpska

Prvi Broker d.o.o.

Broj registra	RBD-1-1
Datum upisa	15.02.2013
Naziv/ime i prezime	Brokersko društvo u osiguranju "PRVI BROKER" d.o.o. Banja Luka
Adresa	ulica Save Mrkalja broj 4
Broj rješenja o radu	05-507-1-3/13 od 15.02.2013. god
Datum važenja rješenja	14.02.2015
E-Mail	ognjen.aleksic@prvibroker.com

Lica ovlaštena za zastupanje:

Ime i prezime	Funkcija
Ognjen Aleksić	DIREKTOR

Osnivači i vlasnici

Naziv	Funkcija
Aleksandar Milašinović	OSNIVAČ
Dragan Pilipović	OSNIVAČ

Hypo Alpe Adria Bank Broker

Broj registra	RBD-1-2
Datum upisa	26.02.2013
Naziv/ime i prezime	Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Banja Luka
Adresa	Aleja Svetog Save broj 13
Broj rješenja o radu	05-507-4-5/12 od 25.02.2013.g
Datum važenja rješenja	24.02.2015
E-Mail	info@hypo-alpe-adria.rs.ba

Osnivači i vlasnici

Naziv	Funkcija
Hypo Alpe-Adria-Bank a.g. Klagenfurt	OSNIVAČ

Direktive EU za posredovanje u osiguranju IMD I vs IMD II

reguliranje poredovanja u osiguranju kroz prizmu EU Direktiva

Direktive EU

European Insurance Mediation Directive 2002 – IMD I

European Insurance Mediation Directive 2012 – IMD II (u prijedlogu)

Paket promjena obuhvata:

- **Key Information Documents u vezi paketnih programa sa investicijskom komponentom (Packaged retail investment product – PRIIP), napr. Unit-linked polise OŽ**
- **Revizija IMD I (posredovanje u osiguranju)**
- **Revizija UTICS-a (Directive on Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities)**
- **Revizija MiFID (Markets in Financial Instruments Directive)**

Direktive EU

European Insurance Mediation Directive 2002 – IMD I

(konceptija zaštite potrošača finansijskih usluga po osnovu svih kanala distribucije
– Level playing field)

Usvojena 2002:

temeljem determinirane koncepcije zaštite potrošača u oblasti finansijskih usluga, osiguranja finansijskog obrazovanja i regulacije djelatnosti posredovanja i finansijskog savjetovanja. Svaka od 27 članica EU je manje više na različit način implementirala IMD I.

Direktive EU

3 glavne oblasti

a) Informacijske i stručne asimetrije na tržištu posredovanja u osiguranju EU

povećanje same zaštite potrošača – cilj je poboljšati informiranost klijenata, ustanoviti pravila propagiranja usluga, stvoriti efikasniji mehanizam vansudskog rješavanja sporova, sukob interesa i pravila odnosa prema klijentima na osnovu IMD i MiFiD)

- Implementirati nastojanja EU i vlada zemalja članica EU pojedinačno, da poboljšaju položaj retail klijenata prilikom “kupovine” t.j. Ugovaranja tzv. financijskih proizvoda

(definirati regulaciju posredovanja financijskih usluga i financijskog savjetovanja – ujediniti pravila za posredovanje i savjetovanje na cijelom tržištu, precizirati pravila djelovanja u odnosu prema klijentu i poboljšati poštivanje tih pravila.

- Poseban fokus na dugoročnoj i kontinuiranoj financijskoj edukaciji

(dugoročno financijsko obrazovanje javnosti, kontinuirano stručno obrazovanje subjekata na financijskom tržištu)

Direktive EU

Kako je revizija IMD važna za ekonomiju?

Revizija IMD je dio tzv. “Consumer retail legislative package” i treba postići slijedeće:

- Poboľjšati konkurentnost i kreirati sveobuhvatan tzv. Level playing field princip (do sada su bili obuhvaćeni samo agenti i brokeri)
- Pružiti europskim potrošačima bolje savjetovanje u vezi osigurateljnih programa koji najoptimalnije zadovoljavaju njihove potrebe; transparentne informacije unaprijed date u vezi statusa osoba koje ugovaraju osigurateljne programe, te model naknade koji ostvaruju.
- Uvesti pojednostavljena, manje komplicirana pravila o slobodnom pružanju i uspostavljanja usluga osiguranja. Nova direktiva predviđa uspostavu jedinstvenog europskog registra za posrednike u osiguranju koji žele pružiti prekogranične usluge.

Direktive EU

Šta će se u stvari najviše promijeniti?

Trenutno se samo agenti i brokери osiguranja tretiraju kroz IMD. Novim prijedlozima se želi:

- Proširiti djelokrug na sve subjekte tržišta koji prodaju ili ugovaraju osigurateljne programe uključujući osiguravajuća društva koja prodaju svoje programe direktno osiguranicima. Također uzet će se u obzir i oni subjekti koji prodaju osigurateljne programe kao dopunsku djelatnost (napr. Rent-a-car kompanije, turističke agencije)
- **Transparentnija pravila u smislu sukoba interesa posrednika uključujući pravila obaveznosti informiranja klijenata o statusu posrednika i načina na koji djeluje u odnosu na klijenta, te obaveza predočavanja iznosa naknade koja se ugovara (provizija, naknada ili kombinacija) na zahtjev klijenta.**
- Unaprijeđena pravila će se posebno odnositi na programe OŽ sa investicijskom komponentom pokrivajući prodajne standarde, sukob interesa i ukidanje provizije za neovisan savjet u vezi prednje navedenog.

Direktive EU

Šta će se u stvari najviše promijeniti?

- uzajamno priznavanje stručnih znanja i sposobnosti, uz predočenje dokaza o registraciji i stručnoj osposobljenosti stečene u drugoj državi članici EU
- Posebni zahtjevi za informacijama koje će se primijeniti u slučajevima u kojima dobavljači usvoje praksu povezivanja proizvoda u smislu informiranja kupca da je moguće kupiti dva proizvoda zasebno.
- Učinkovite, razmjerne i stroge administrativne sankcije i mjere nadležnih tijela u vezi povrede primjene direktive će biti zahtjevane uz pružanje smjernica za države članice

U susret IMD II

- **Financijska kriza je uzrokovala krizu povjerenja potrošača**
- **Izostanak transparentnosti, niska svjest i informiranost o rizicima i loše upravljanje konfliktom interesa posrednika uzrokovalo je da su potrošačima širom Europe velikim dijelom prodavani investicijski i osigurateljni programi koji nimalo ili vrlo malo odgovaraju njihovim potrebama.**
- **Rezultat je poljuljano povjerenje u financijski sektor. Uz to postojeća zakonska regulativa se nije razvijala dovoljno brzo kako bi mogla adekvatno odgovoriti rastućoj kompleksnosti finansijskih usluga.**
- **Jako i dobro regulirano maloprodajno tržište koje maksimalno štiti interese potrošača je najpotrebnije u ovom trenutku u svrhu povrata potrošačkog povjerenja i ekonomskog rasta kako srednjoročno tako i dugoročno.**
- **Zbog toga se EK odlučila za reviziju odnosno promjenu zakonodavnog paketa mjera koje bi podigle standarde poslovanja i zaštite potrošača.**
- **Potrošači i njihovi interesi moraju biti u središtu i maloprodajni produkti moraju biti sigurniji i najvišeg kvaliteta, standardi informiranja moraju biti jasniji i transparentniji uz primjeren profesionalni savjet profesionalnih učesnika na tržištu (posrednici, osiguravatelji, postprodaja)**

U susret IMD II

IMD I je trebala biti dobar minimum i osnova za harmonizaciju cijelog sektora osiguranja. Međutim, nije se tako desilo jer je većina pojedinačnih članica EU svojim jednostranim tumačenjem Direktive previše odstupila od minimuma standarda Direktive što je u konačnici dovelo do poremećaja na cjelokupnom tržištu EU.

- Brokeri žele konzistentan pristup u reguliranju tržišta posebno programa sa investicijskom komponentom (Package Retail Investment Products)
- Brokeri žele više transparentnosti (svih učesnika na tržištu),
- Brokeri žele više primjene i najširu moguću zastupljenost principa Level playing field (proširenje IMD I na direktnu prodaju osiguravajućih društava i učesnika tržišta u postprodaji napr. Neovisni procjenitelji šteta i osiguranju kao dopunskoj djelatnosti napr. Rent-a-car, turističke agencije).

NE POSTOJI RAZLOG ZAŠTO BI POSTOJALE RAZLIKE IZMEĐU KANALA PRODAJE OSIGURANJA ali to ne znači da trebaju postojati identična rješenja već jedinstven i konzistentan pristup.

- Brokeri žele izgraditi što bolje i veće povjerenje sa klijentima na svakom pojedinačnom tržištu kao i regionalno i globalno

U susret IMD II

Sukob interesa posrednika prema potrošaču financijskih usluga je nesumnjivo tema oko koje će se voditi najviše rasprave i oko koje će se provesti najviše vremena na svim nivoima zakonodavnih tijela EU.

Ljudi žele više transparentnosti u vezi naknade posrednika osiguranja.

Neke države EU traže potpuno ukidanje provizije kao modela naknade.

(Razlozi najčešće leže zbog prethodnih loših iskustava kod ugovaranja programa osiguranja sa investicijskom komponentom – Package Retail Investment Products, napr. Unit – linked polise OŽ – Nizozemska, UK i sl. ili u izbjegavanju visokog poreza na premiju osiguranja napr. Njemačka).

Međutim, velika većina država vjeruje da je povećanje transparentnosti u vezi pojedinih modela posredničkih naknada i to na zahtjev potrošača najbolje rješenja ali da posrednici imaju obavezu informiranja potrošača o modelu naknade koju primaju, te da su na zahtjev potrošača (Upon request) i obavezni predočiti potrošaču iznos njegove naknade – posebno provizije.

U susret IMD II

S druge strane, najviše zahtjeva za promjenu u ovoj sekciji se odnosi na stavku tzv. Netquoting-a, dakle da se onemogući pojedinim državama u budućnosti korištenje ovog principa ugovaranja osiguranja.

Treba postojati mogućnost rada temeljem provizije, brokerske naknade ili kombinacije jednog i drugog. Shodno tome, obaveza informiranja potrošača i njihova mogućnost da dobiju traženi podatak temeljem njihovog zahtjeva je jedina ispravna teza. Istu zastupa BIPAR odnosno velika većina nacionalnih udruženja članica BIPAR-a.

Od momenta početka primjene Direktive (planirano 01.01.2015.) IMD II zahtijeva obavezno informiranje klijenata o iznosu provizije za OŽ i PRIP, te prijelazni period od pet godina za NŽ uz obavezan period od 5 godina za reviziju IMD II.

U susret IMD II

Država	Provizija	Fee	Država	Provizija	Fee
Belgija	DA	DA	Litvanija	DA	DA
Bugarska	DA	DA	Luksemburg	DA	DA
Češka	DA	DA	Mađarska	DA	DA
Danska	NE	100 % Fee osnov	Nizozemska	DA	Traži se 100% Fee osnov
Njemačka	DA	DA	Austrija	DA	DA
Estonija	DA	DA	Poljska	DA	DA
Grčka	DA	DA	Portugal	DA	DA
Španija	DA	DA	Rumunska	DA	DA
Francuska	DA	DA	Slovenija	DA	DA
Irska	DA	DA	Slovačka	NE	100 % Fee osnov
Italija	DA	DA	Finska	NE	100 % Fee osnov
Kipar	DA	DA	Švedska	DA	Pojedine linije
Latvija	DA	DA	Velika Britanija	DA	Pojedine linije



U susret IMD II

- BIPAR = Europsko udruženje posrednika u osiguranju
- neprofitna organizacija
- 51 članova nacionalnih udruženja iz 32 države
- Predstavlja preko 80.000 agenata i brokera u osiguranju i članovi nacionalnih udruženja zapošljavaju preko 250.000 profesionalaca u osiguranju.
- Osnovan u Parizu 1937 i sjedište premješteno u Brisel od 1989
- Predstavlja jedinstveno artikuliran glas posrednika u osiguranju prema EU institucijama
- Član World Federation of Insurance Intermediaries (WFI)

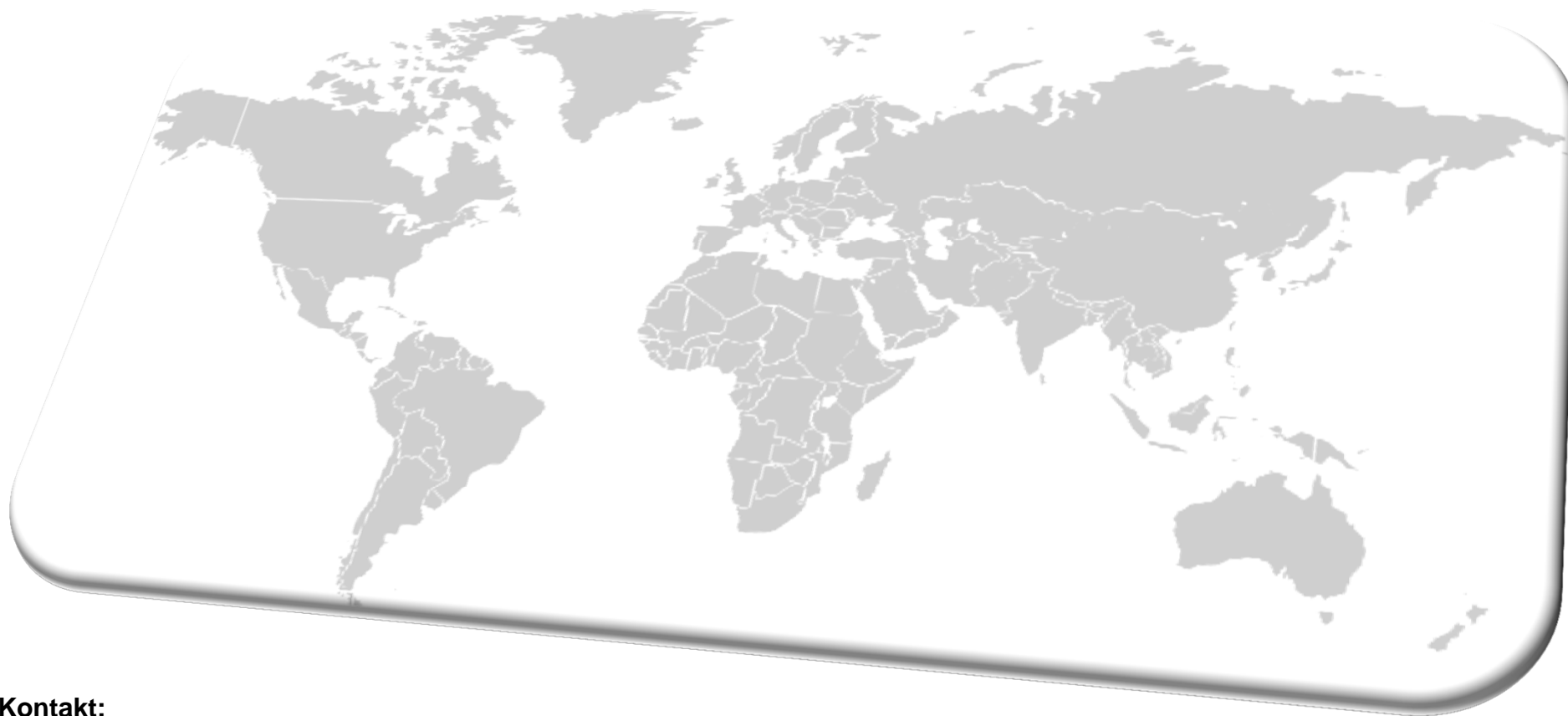
BiH NACIONALNO UDRUŽENJE BROKERA U OSIGURANJU – ČLAN BIPAR-a ???



Pitanja i odgovori



Hvala na pažnji !!!



Kontakt:

Jasenko Brkić

jasenko.brkic@vipox.ba ; www.vipox.ba

T: 033/ 71 71 55

F: 033/ 71 71 56

AON