

## DJELATNOST DISTRIBUCIJE OSIGURANJA – PRAVNI OKVIR

### Sažetak

Autor obrađuje aktualni problem distribucije osiguranja i reosiguranja kao posebne, specifične djelatnosti, koja je u EU pravu regulirana odredbama IDD-a (Direktiva o distribuciji osiguranja), a u nacionalnim pravima zemalja članica odredbama propisa o osiguranju. S obzirom na posebne stroge odredbe koje moraju ispunjavati osobe koje se bave distribucijom osiguranja, vrlo je važno pitanje koje radnje spadaju pod distribuciju osiguranja, a koje radnje-djelatnosti nisu distribucija osiguranja. Autor, nakon kratkog povijesnog pregleda distribucije osiguranja, posebnu pažnju posvećuje postupku sklapanja ugovora o osiguranju i radnjama koje čine taj postupak. Zatim obrađuje djelatnosti koje su vezane uz osiguranje, ali se ne smatraju djelatnošću distribucije osiguranja. Autor nastoji postaviti jasnu graničnu crtu između distribucije osiguranja i tih drugih djelatnosti.

**Ključne riječi:** EU Direktiva o distribuciji osiguranja, Zakon o osiguranju, distribucija osiguranja, djelatnosti koje nisu distribucija osiguranja.

### Abstract

In this paper, the author deals with the current problem of insurance and reinsurance distribution as a specific activity, which is regulated by the provisions of IDD (Insurance Distribution Directive), and in the national laws of member states by insurance regulation. Given the special strict provisions that must be met by persons involved in the distribution of insurance, it is very important to ask which actions fall under the distribution of insurance, and which actions – activities are not insurance distribution, although they are related to insurance. The author after a brief overview of the history of

\* Izvanredni profesor, Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu

regulating the distribution of insurance, pays special attention to the process of concluding insurance contracts and the actions that make up the process. It then deals with activities that are not insurance distribution activities, but are related to insurance. The author seeks to draw a clear line between insurance distribution and activities that are not considered insurance distribution.

**Keywords:** EU insurance distribution directive, insurance Law, insurance distribution, non-insurance distribution activities

**Distribucija osiguranja** novi je pojam u djelatnosti osiguranja, koji je zaživio donošenjem EU direktive o distribuciji osiguranja (IDD) 2016. g. Članice EU su bile obvezne Direktivu prenijeti u nacionalna zakonodavstva, što su, uz određene teškoće i prolongiranje prvobitnih rokova – i učinile. To je učinila i Republika Hrvatska donošenjem Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o osiguranju. IDD direktiva, a sukladno njoj i nacionalni propisi, definiraju što se smatra distribucijom osiguranja. No, unatoč tomu još uvijek postoje dvojbe koja djelatnost jeste distribucija osiguranja, a koja nije. Razlikovanje je vrlo bitno, jer djelatnost koja jeste distribucija osiguranja podliježe posebnim pravilima IDD-a, odnosno nacionalnih propisa o distribuciji osiguranja, dok djelatnosti koje se ne smatraju distribucijom osiguranja ne podliježu odredbama IDD-a. U ovom radu bit će obrađen pojam distribucije osiguranja (a to, naravno, obuhvaća i djelatnost distribucije reosiguranja), kroz povijest njezinog pravnog uređenja, do postavljanja graniče crte razdvajanja između distribucije osiguranja i poslova koji su joj slični, a koji se ne smatraju distribucijom osiguranja.

## 1. Uvod

Zakonodavstvo Europske unije u zadnjih dvadesetak godina snažno obilježavaju dvije značajke: usmjerenost ka efikasnom funkcioniranju zajedničkog tržišta kroz oživotvorenje načela slobodnog nastana i slobodnog pružanja usluga, te podizanje razine zaštite potrošača na cijelom području Europske unije. Ni djelatnost osiguranja, koja se svrstava u jednu od značajnijih gospodarskih grana u zemljama članicama Unije, nije od toga izuzeta. U prodaji osigurateljnih proizvoda pak „posrednici u osiguranju i reosiguranju imaju ključnu ulogu“. Oni su mehanizam preko kojega se ostvaruje jedinstveno tržište osiguranja u Uniji. Zato je bilo potrebno urediti pravila ponašanja prodajnih kanala i toj distribucijskoj djelatnosti otvoriti granice između država članica i urediti pravni okvir zaštite potrošača osigurateljnih proizvoda koje razni kanali distribuiraju. Najnovija EU direktiva s područja posredovanja i zastupanja u re/osiguranju – direktiva 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća od 20. siječnja 2016. g. rezultat je značajnih promjena koje su se od prethodne

direktive istoga tijela – direktive br. 2002/92/EC od 9. prosinca 2002. g. – dogodile na zajedničkom EU tržištu: velika financijska kriza, pojava novih (sve kompliciranijih i sofisticiranijih) proizvoda re/osiguranja na tržištu, širenje djelatnosti prodaje osigurateljnih proizvoda na, dotada nepoznate ili slabo razvijene, kanale prodaje (diverzifikacija vrsta distributera), kao što su razne financijske institucije i e-kanali, brisanje jasnih granica između bankarskih i osigurateljnih proizvoda (tzv. investicijski proizvodi osiguranja), porast rizika koji se prebacuju na ugovaratelje osiguranja, potreba da se kupci osigurateljnih proizvoda (potrošači) dodatno zaštite i s tim u vezi stavljanje svih kanala prodaje, što znači i samih osiguratelja kad izravno prodaju svoje proizvode, u isti položaj, želja da se jasnije definira nadzor distributera osigurateljnih proizvoda i, konačno, živa potreba uređenja tzv. prekograničnog posredovanja i zastupanja u oblasti prodaje osigurateljnih proizvoda.

EU direktivu 2016/97 nacionalna zakonodavstva su preuzela i inkorporirala u nacionalni pravni sustav prodaje osigurateljnih proizvoda. To je učinila i Republika Hrvatska svojim (novim) Zakonom<sup>1</sup> o izmjenama i dopunama Zakona o osiguranju iz 2015.<sup>2</sup> Glavno pravno vrelo za distribuciju osigurateljnih proizvoda prati niz dodatnih akata, kao što su pravilnici, (tehničke) upute, mišljenja i sl. Dakle, sve je regulirano: pretpostavke pristupa djelatnosti distribucije, unutarnja organizacija distributera, upravljanje osigurateljnim proizvodom, nadzor nad usuglašenosti, kontrola posredničke mreže, prevencija sukoba interesa, naknada/provizija posrednika, obveza savjetovanja i informiranja klijenta, sankcije, prekogranično posredovanje, internetska prodaja i sl.<sup>3</sup> Međutim, propisi su vrlo kompleksni, teški za razumijevanje, ponekad čak opskurni (što potvrđuje i činjenica odgađanja stupanja na snagu Direktive 2016/97), te, iako je prošlo nekoliko godina od stupanja na snagu novih propisa, u djelatnosti distribucije osigurateljnih proizvoda još uvijek ima dosta nejasnoća i nesporednosti, a u šumi odredbi teško se snaći<sup>4</sup>.

## 2. Povijest distribucije osiguranja

Kad se rabi novi pojam *distribucija osiguranja*, neminovno nas to podsjeća na do nedavno korišteni pojam *prodaja osiguranja* (koji se u svakodnevnom govoru još uvijek redovno upotrebljava). Prodaja osigurateljnih proizvoda stara je kao i samo osiguranje. Kroz vrijeme se mijenjao način prodaje i prezentacije osigurateljnih proizvoda. Osiguranje je tako prošlo sve faze prodaje koje su prošli i

1 V. Narodne novine br. 112/18, od 14. prosinca 2018.

2 V. Narodne novine br. 30/15., od 17. ožujka 2015

3 Bigot, J. et al., *La distribution d'assurance*, LGDJ, 3. izd., Paris, 2020., str. 8.

4 „Duh ove epohe ne voli jednostavnost. On voli kompliciranost i misli da je ona mudrija“, Albert Schweitzer, cit. prema op. cit. u bilješki 4.

drugi proizvodi, zanatski i industrijski. Neki autori<sup>5</sup> općenito razlikuju tri faze prodaje proizvoda: prva faza – *zanatska prodaja*, kod koje proizvođač (zanatlija) svoje proizvode sam prodaje izravno potrošaču; druga faza – *trgovačka prodaja* – kod koje proizvođač prodaje robu trgovcu, a ovaj je dalje prodaje potrošačima i treća faza – *industrijska prodaja*, kod koje se proizvod distribuira. Sve te oblike prodaje možemo naći i u povijesnom razvoju osigurateljne djelatnosti. Povijesno gledano, posrednici se javljaju kad je gospodarski razvoj dosegao stupanj koji nameće potrebu postojanja specijalizirane osobe. Smatra se da su se posrednici javili već s prvim počecima osiguranja. Tako su oni bili vrlo važne osobe koje su posredovale kod moćnih karavanskih trgovaca u prodaji robe, ali i kod prikupljanja sredstava i njihove raspodjele radi pokrića šteta koje su zbog napada pljačkaša doživjeli neki članovi karavanskog pothvata, a koju su solidarno snosili svi članovi tog pothvata. No pravi posrednici ipak se prvo javljaju u pomorskom pravu. Agent je zastupao svog principala i za njega obavljao pronalaženje tereta i otpreme broda.<sup>6</sup> Tako svi razvijeni pravni sustavi Staroga vijeka poznaju neku vrstu posrednika u pomorskim poslovima: kod Perzijanaca to su *edali*, kod Egipćana *censali*, kod Rimljana *exercitores*; ali i tragove zastupstva u institutu naloga ili punovlasne pogodbe (*mandatum*)<sup>7</sup> itd. Zanimljivo je da je njihova funkcija doista bila funkcija posrednika (u užem smislu), dok je funkciju zastupnika brodarka obavljao zapovjednik broda.<sup>8</sup> U Srednjem vijeku, opet u pomorskom pravu, ali i u trgovačkom pravu<sup>9</sup> koje je uključivalo i osiguranje, nalazimo instituciju posrednika koji se naziva senzalom. Senzal je bio osoba koja nije imala dovoljno vlastitog kapitala da bi se sama bavila trgovinom. No, njegovo poznavanje lokalnog tržišta, zakona, običaja, jezika, omogućavalo mu je lako pronalaženje klijenata za inozemnog trgovca. Senzal je posredovao i kod ugovora o osiguranju i asistirao kod njegovog izvršenja. On savjetuje svog klijenta, najčešće ugovaratelja osiguranja, na potrebu unošenja u ugovor o osiguranju određenih klauzula. On osiguraniku izdaje pismeno o osiguranju, tzv. *scritto di sicurtà*. Upravo je on zadužen da osiguratelju prijavi nastanak osiguranog slučaja.<sup>10</sup> Ordonanca Filipa IV. iz 1312. naziva ga *courtier, couretier*. U prvom pismenom sačuvanom ugovoru o pomorskom osiguranju (Genova 1347.) očuvano je i ime prvog poznatog posrednika u osiguranju (Bardo iz Pise). Senzal nestaje u 18. i 19. stoljeću, kad ga potpuno zamjenjuju agenti i brokeri. Nazivi agent (zastupnik) i broker

5 Kao Bigot, J. et al., op. cit. str. 22

6 V. Borčić, V., Pomorski agent, Sveučilište u Rijeci, Rijeka, 1981., str. 18.

7 Bio je to konsensualni ugovor kojim jedna strana (mandant, dominus negotii) nalaže drugoj strani (mandatar) da za nju izvrši kakav posao, a druga strana se prihvatom naloga, obvezuje na njegovo izvršenje, v. Horvat, M., Rimsko pravo, Zagreb, 1958., str. 330.

8 Borčić, V. op. cit., 17.

9 Pojava posrednika u osiguranju veže se uz Firencu, u 14. st., v. <http://www.assicurazione.it/storia-delle-assicurazioni.html>.

10 Pedicini, E., Il broker di assicurazioni, Giuffrè, Milano, 1988., str. 9.

(posrednik) u prodaji osiguranja zadržao se sve do donošenja EU direktive 2016/97.<sup>11</sup> Ipak, posrednici u osiguranju u modernom smislu riječi tekovina su Novoga vijeka. U tom smislu oni prate povijest ostalih vrsta posredništva. Naime, posredništvo ne nalazimo samo u osiguranju, već kod svih vrsta kupoprodaje robe, vrijednosnica (burzovni brokeri) i sl.<sup>12</sup> Posredništvo u užem smislu riječi (brokeri) igraju važnu ulogu kod osiguranja industrijskih rizika, pa su se i razvili upravo tamo gdje su, uz pomorske rizike, bili značajni i industrijski pogoni i rizici, dakle, prije dvjestotinjak godina.<sup>13</sup>

Ugovori o zastupanju javljaju se tek u 19. stoljeću.<sup>14</sup> Zanimljivo je da ni francuski Trgovački zakonik iz 1807. još ne sadrži odredbe o trgovačkom zastupanju. Zastupanje se u obliku agenture razvija u praksi. Slično je bilo i u drugim zemljama: tek je njemački Trgovački zakon iz 1897. regulirao posao agenture, a Švicarska je to učinila tek 1949. saveznim Zakonom o ugovoru o agenturi, koji je 1. 9. 1950. implementiran u Zakon o obveznim odnosima kao njegov sastavni dio. U Engleskoj se u 19. stoljeću razvija **agency**, ali kod toga agent često puta nastupa i u svoje ime.<sup>15</sup>

### 3. Distribucija osiguranja u pravu Europske unije

Zbog značaja posredništva u osiguranju i potrebe uređenja te materije Europska zajednica, odnosno unija<sup>16</sup> pristupila je pravnom uređenju djelatnosti posredovanja u osiguranju. Tako je već 1976. EZ donijela prvi akt koji se odnosio na posredovanje i zastupanje u osiguranju – direktivu br. 77/92<sup>17</sup>. Direktiva je donijela odredbe o minimalnom statusnom pozicioniranju posrednika u osiguranju. Pod posrednicima u osiguranju Direktiva još uvijek podrazumijeva klasične kanale prodaje osigurateljnih proizvoda, kakvi su u to vrijeme postojali u zemljama članicama, dakle, brokere i agente. Ova Direktiva o posredovanju u osiguranju pratila je tzv. direktive prve generacije iz oblasti osiguranja, a donesena je na temelju ovlasti iz čl. 57. Rimskog ugovora (1957.) s ciljem koordinacije nacionalnih propisa država članica u svrhu stvaranja jedinstvenog tržišta EEZ-a<sup>18</sup>. Direktiva nije regulirala harmonizaciju uvjeta koje bi posrednici i zastupnici u osiguranju morali ispuniti da bi se mogli baviti

11 Direktiva (EU) 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća od 20. Siječnja 2016. o distribuciji osiguranja, Sl. l. EU L 26/19, u daljnjem tekstu: IDD

12 V. Mrkšić, Petrović, Ivančić, Pravo osiguranja, Fakultet za poslovno pravo, Beograd, 2005., str. 93.

13 Beenken M/H.-L. Sandkühler, Das neue Versicherungsvermittlergesetz, Karlsruhe, 2007., str. 12.

14 Bukljaš, Ivan – Vizner, Boris, Komentar Zakona o obveznim odnosima, Zagreb, 1997, 4. knjiga, str. 2382.

15 Gorenc, o. c., str. 996.

16 Dalje: EU

17 Direktiva Vijeća 77/92/EEC od 13. prosinca 1976 o mjerama kojima će se olakšati učinkovito obavljanje slobode nastana i slobode pružanja usluga za osigurateljne agente i brokere i posebno prijelazne mjere u odnosu na njihovu djelatnost.

18 Caciadini, C., Mercati e intermediari – un confronto internazionale, Egea, Milano, 2014., str. 3.

poslom posredovanja. Razlog je bio velika šarolikost nacionalnih propisa o tome. Stoga je ova Direktiva bila prihvaćena i shvaćena kao privremena direktiva u očekivanju direktive koja će uskladiti nacionalne propise o uvjetima za osnivanje i rad posrednika u osiguranju u EEZ-u.<sup>19</sup>

Pošto su razlike u nacionalnim rješenjima zemalja članica ostale i nakon direktive 77/92, te ometale stvaranje jedinstvenog europskog tržišta osiguranja, Europska komisija je 1991. g. donijela Preporuku o posredovanju u osiguranju.<sup>20</sup> Preporukom se preporuča državama članicama da na dragovoljnoj osnovi (jer Preporuke nisu obvezujući akt za države članice) prihvate minimalne profesionalne uvjete koje moraju ispunjavati posrednici u osiguranju, a koji se tiču znanja, sposobnosti, ugleda, financijske snage, zaštite klijenata, osiguranja profesionalne odgovornosti posrednika i registriranja posrednika u javnim registrima. Unatoč neobveznosti Preporuke mnoge zemlje članice su prihvatile preporučena rješenja u svojim nacionalnim zakonodavstvima i time olakšale stvaranje jedinstvenog europskog tržišta osigurateljnih usluga.<sup>21</sup>

Ipak preostale razlike u nacionalnim rješenjima trebalo je razriješiti, jer su bile prepreke na ostvarenju zacrtanog cilja – jedinstvenog europskog tržišta osiguranja. Stoga je Europska komisija predložila donošenje nove direktive o posredovanju u osiguranju. Direktiva je prihvaćena 9. prosinca 2002.<sup>22</sup> Ova Direktiva ostala je zapamćena kao Prva direktiva o posredovanju u osiguranju, a u svakodnevnom žargonu koristio se naziv **MID I**.<sup>23</sup> Ova Direktiva je donesena u ozračju tzv. treće generacije direktiva iz djelatnosti osiguranja (koje su konačno uvele liberalizaciju tržišta osiguranja u EU i njegovu deregulaciju u svim vrstama osiguranja, uključivši i obvezna osiguranja od automobilske odgovornosti). Ona je definitivno odustala od pokušaja harmonizacije nacionalnih propisa o posredovanju u osiguranju, jer se pokazalo *da „nije moguće harmonizirati nemoguće“*<sup>24</sup>. Umjesto harmonizacije nacionalnih propisa o posredovanju u osiguranju ova Direktiva, koja se odnosi na sve osobe koje se bave djelatnošću posredovanja u osiguranju, uvodi tzv. *jedinstvenu putovnicu* za posrednike u osiguranju, na način kako je to već prije direktivama o osiguranju učinjeno za osiguravajuća društva. To postiže određivanjem minimalnih profesionalnih uvjeta koje moraju ispuniti posrednici u osiguranju.<sup>25</sup> MID I traži da nacionalni propisi odrede nadležno tijelo za sve subjekte koji se bave

19 Volpe Putzolu, G, La direttiva comunitaria 2002/92 sulla intermediazione assicurativa, u Assicurazioni, Generali, Rim, br. VI-IX 2003, str. 315.

20 Preporuka br. 92/48/EEC od 18. prosinca 1991,

21 Što je slijedećom Direktivom br. 2002/92/EC i priznato: „države članice su u velikoj mjeri preuzele preporuku Komisije br. 02/48/EEZ od 18. prosinca 1991 o posredovanju u osiguranju, koja je pomogla u međusobnom približavanju nacionalnih propisa o uvjetima stručnosti i registraciji posrednika u osiguranju...“

22 Direktiva je objavljena u Sl. l. EU br. L 009 od 15. siječnja 2003.

23 skraćenica engleskog naziva *Mediation Insurance Directive*.

24 Volpe Putzolu, G. op. cit., str. 317.

25 Jakoopec Levart, R., Direktivo o zavarovalnom posredovanju, zbornik „10. dnevi slovenskega zavarovalništva“, Portorož, 2003, str. 227.



posredovanjem u osiguranju, da se uvede načelo ravnopravnosti svih subjekata koji obavljaju poslove posredovanja u osiguranju, da se uvede pravilo transparentnosti u odnosima „potrošač – posrednik“, s posebnom pažnjom na zaštiti potrošača<sup>26</sup>.

#### 4. EU direktiva o distribuciji osiguranja (IDD)

Vrlo brzo, nakon donošenja MID-a I, moglo se vidjeti da su još uvijek ostale značajne razlike u nacionalnim rješenjima. To se posebno odnosilo na rješenja glede zaštite potrošača (informiranje, savjetovanje, upravljanje proizvodima osiguranja, transparentnost naknada za posredovanje itd.). Naravno da je takvo stanje bilo i dalje velika prepreka jedinstvenom EU tržištu posredovanja u osiguranju i prekograničnom obavljanju poslova posredovanja na osnovi načela slobode pružanja usluga u osiguranju. Nadošla kriza, posebno ona u financijskom sektoru, koja je izbila nakon donošenja i implementacije MID-a u nacionalna zakonodavstva<sup>27</sup>, a što je znatno poljuljalo povjerenje osiguranika i povećalo volatibilnost kod sklapanja ugovora; nagli razvoj i pojava novih kanala prodaje (posebno e-prodaje preko internetskih kanala); snažan prodor financijskih institucija na područje posredovanja u osiguranju i reosiguranju (banke, investicijski fondovi, pošte i sl.); tražile su novi pristup uređenju posredovanja u osiguranju. Poseban motiv novog uređenja posredovanja u osiguranju bila je pojava i nagli razvoj tzv. investicijskog osiguranja, dakle, prodaja osigurateljnih proizvoda kod kojih djelomično ili u cijelosti rizik ostaje na ugovaratelju osiguranja (*linked policy*). Kako su ugovaratelji osiguranja – osiguranici, fizičke osobe, uglavnom nevjeste u poslovima investiranja, trebalo ih je posebno zaštititi kroz osnažene EU norme i nacionalne propise, kako ne bi plaćajući premiju ostali bez svojih sredstava uložениh putem investicijskih fondova i sličnih institucija (burze i sl.)<sup>28</sup>. To je iziskivalo pojačani nadzor nad radom posrednika u osiguranju, zbog potrebe zaštite osiguranika, kroz propisivanje pravila informiranja i transparentnosti a to je povlačilo za sobom i reguliranje suradnje nadzornih tijela u prekograničnom obavljanju poslova posredovanja u osiguranju. Nadalje, valjalo je sve osobe koje prodaju osigurateljne proizvode, a tu su spadali i **osiguratelji u izravnoj prodaji** svojih proizvoda, staviti u isti,

<sup>26</sup> Caciadini, op. cit., str. 13.

<sup>27</sup> Jedan od glavnih razloga novoregulirane prodaje osiguranja jeste i potreba da se ta djelatnost regulira usuglašeno s odredbama direktiva MIFID i Solvency II.

<sup>28</sup> Po pitanju potrebe stalne i pojačane zaštite osiguranika-ulagatelja kroz *linked policy*, u anketi koju je prije donošenja nove direktive obavila Europska komisija (faza *Consultation Paper* – savjetovanje s javnošću), anketirani (banke, investicijski fondovi, javna tijela, posredničke organizacije, potrošačke udruge, financijski savjetnici, udruge pravnika, trgovačke komore i sl.), pa i sami osiguratelji, su gotovo jednoglasno pružili podršku takvom uređenju, det. v. Ćurković, Marijan, Obveze osiguravajućih društava u distribuciji osiguranja prema EU direktivi 2016/97, zbornik znanstveno-stručne konferencije Hrvatski dani osiguranja, Opatija, 2017.

ravnopravan, položaj, kako bi se onemogućila neloyalna konkurencija u posredovanju. To je pak bio znak da otpadaju klasični brokери i agenti u osiguranju kao jedine kategorije posrednika u osiguranju, a da se posredovanje zamijeni terminom **distribucija osiguranja**. Shodno tome, radni naziv nove direktive „Direktiva o posredovanju u osiguranju II (MID II)“ na koncu je zamijenjen nazivom **Direktiva o distribuciji osiguranja (Insurance Distribution Directive – IDD)**<sup>29</sup>. IDD je u potpunosti terminološki oslonjena na termin *distribuciju osiguranja*., za razliku od prethodne direktive koja je rabila pojam *posredovanje u osiguranju*. Naravno, ne radi se o čisto leksičkoj promjeni, već se radi o tome da se novi pojam *distribucija osiguranja* širi na sve subjekte kojima je namijenjena IDD, uključivši sve one (ne samo posrednike u užem smislu) koji, s različitih osnova, sudjeluju u prodaji osigurateljnih proizvoda. Prodavatelji osigurateljnih proizvoda postali su distributeri osiguranja, u okviru kojih se i dalje razlikuju razne vrste posrednika, pa tako i kategorija brokera i agenata (zastupnika) u osiguranju. Razlog ovome jeste želja da se ujednači zaštita potrošača neovisno o tome tko prodaje proizvod osiguranja i da se osigura ravnopravna utakmica između osoba koje prodaju proizvod.<sup>30</sup>

IDD sadrži preambulu (79 točaka) koja je vrlo važna za razumijevanje i tumačenje pojedinih odredi IDD-a. Nakon toga, raspoređena je u osam poglavlja:

1. Područje primjene i definicije,
2. Uvjeti upisa u registar,
3. Sloboda pružanja usluga i Sloboda nastana,
4. Organizacijski uvjeti,
5. Uvjeti informiranja i pravila poslovnog ponašanja,
6. Dodatni uvjeti u pogledu investicijskih proizvoda osiguranja,
7. Sankcije i druge mjere, i
8. Završne odredbe.

IDD je u svojim odredbama zadržao mnoga rješenja MID I direktive, koja je stupanjem na snagu IDD-a prestala vrijediti.

Direktivu (EU) **2016/97** Europskog Vijeća i parlamenta od 20. siječnja 2016. o distribuciji osiguranja<sup>31</sup> Države članice su bile obvezne prenijeti odredbe u nacionalno zakonodavstvo u roku od 24 mjeseca, dakle, do 23. veljače 2018. g. S obzirom na neke značajne novine koje je IDD uveo, te potrebu da se osigurateljima olakša snalaženje i omogućiti solidna priprema na nove propise

<sup>29</sup> Hrvatski prijevod – Direktiva o distribuciji osiguranja, v. čl. 2. Zakona o osiguranju, Narodne novine br. 30/15 i 112/18. Njemci – Versicherungsvertriebsrichtlinie, Austrijanci – Versicherungsvermittlungsrichtlinie, Francuzi – La Directive sur la distribution de produits d'assurance, Talijani – La direttiva sulla distribuzione assicurativa, Srbi – Direktiva o plasmanu osiguranja, v. Radović, Z., Direktiva o plasmanu osiguranja, Tokovi osiguranja, Beograd, 4/2015., str. 136 – 138.

<sup>30</sup> Usp. t. 5. i 6. preambule IDD-a

<sup>31</sup> U daljnjem tekstu: IDD; direktiva je objavljena u sl. l. EU br. L 26/19, od 2. veljače 2016. a – nakon odgode – stupila je na snagu 23. veljače 2015.



(što je bilo skopčano i sa značajnim troškovima prilagodbe)<sup>32</sup> ovaj datum je odgođen na 1. lipnja 2018, a početak primjene na 1. listopada 2018.<sup>33</sup>

IDD prate i tzv. **delegirani akti Europske komisije**,<sup>34</sup> te **tehnička uputstva EIOPE-e**.<sup>35</sup> Među delegiranim uredbama je i provedbena uredba Komisije (EU) **2017/1469** od 11. kolovoza 2017. o utvrđivanju standardiziranog formata dokumenta s informacijama o proizvodu osiguranja<sup>36</sup>, te Uredba (EU) br. **1286/2014** od 26. 11. 2014.<sup>37</sup> o dokumentima s ključnim informacijama za upakirane investicijske proizvode za male ulagatelje i osigurateljne investicijske proizvode (**PRIIPS-ovi**)<sup>38</sup>. Delegiranom uredbom Komisije (EU) br. **2017/2359** od 21. rujna 2017. dopunjena je IDD u pogledu obveze informiranja i pravila poslovnog ponašanja, koja se primjenjuju na distribuciju investicijskih proizvoda osiguranja<sup>39</sup>, te Delegiranom uredbom Komisije (EU) **2017/2358** od 21. rujna 2017. o dopuni Direktive (EU) 2016/97 Europskog parlamenta i Vijeća u pogledu zahtjeva za nadgledanje proizvoda i upravljanje njima za društva za osiguranje i distributere osiguranja<sup>40</sup>.

U svakom slučaju može se konstatirati da je IDD, s pratećim propisima, redizajnirao granice posredovanja u osiguranju stavljajući potrošača osigurateljnih proizvoda u centar pažnje. IDD počiva na pet temeljnih stupova sustava distribucije: 1. formiranje (izobrazba) distributera, 2. informiranje klijenata-potrošača i preveniranje sukoba interesa, 3. transparentnost naknade koju primaju distributeri, 4. dužnost savjetovanja klijenta, a što uključuje i obvezu uočavanja osigurateljnih potreba klijenata i obvezu davanja personalizirane ponude osiguranja.

## 5. Zakon o osiguranju Republike Hrvatske

Kao što je već rečeno, Republika Hrvatska je odredbe IDD-a inkorporirala u nacionalno pravo svojim Zakonom o izmjenama i dopunama Zakona o osiguranju iz 2015. g.<sup>41</sup> Distribuciju osiguranja Zakon o osiguranju<sup>42</sup> regulira u glavi

32 V. t. 4. preambule Direktive EU Parlamenta i Vijeća 2018/411 o izmjeni direktive 2016/97, od 14. 3. 2018., sl. l. EU L 76/29

33 V. Direktivu (EU) br. 2018/411 Europskog parlamenta i Vijeća od 14. ožujka 2018. o izmjeni Direktive br. 2016/97 u pogledu datuma do kojega moraju donijeti nacionalne propise usuglašene s Direktivom

34 Čl. 39. IDD – odnose se na pitanja navedena u čl. 25., 28, 29. i 30. IDD.

35 EIOPA – European Insurance and Occupation Pensions Authority (Europsko nadzorno tijelo za osiguranje i strukovno mirovinsko osiguranje), europsko nadzorno tijelo, osnovano Uredbom EU br. 1094/2010. EU Parlamenta i Vijeća

36 Sl. l. EU br. 209/19

37 Sl. l. EU br. L 352/1

38 Koja je dopunjena delegiranom uredbom EU br. 2017/653 od 8. ožujka 2017., sl. l. EU br. 100/31

39 Sl. l. EU br. L 341/8

40 Sl. l. EU br. 341/1

41 Zakon je objavljen u Narodnim novinama (dalje: NN) br. 16/2019.

42 Dalje: **ZOS**

XXIII. Nadzorno tijelo – HANFA – donijelo je (ili uskladilo s odredbama ZOS-a postojeće) niz podzakonskih akata kojima se pobliže uređuju neka pitanja iz oblasti distribucije osiguranja. To su: pravilnici, mišljenja, preporuke i upute.

Prema ZOS-u u distributere osiguranja uvršteni su „svaki broker u osiguranju, sporedni broker u osiguranju i društvo za osiguranje (ako samo distribuira svoje proizvode)<sup>43</sup>. U kategoriju brokera uvršteni su<sup>44</sup>: zastupnik osiguranja-fizička osoba, obrtnik zastupnik i društvo za zastupanje u osiguranju;

broker u osiguranju – fizička osoba, obrtnik broker i društvo za brokerske poslove u osiguranju; kreditne institucije, investicijska društva, HP-Hrvatska pošta d.d., Financijska agencija – FINA

## 6. Definicija djelatnosti distribucije osiguranja

ZOS<sup>45</sup> definira pojam distribucija osiguranja kao „*djelatnost predlaganja I sklapanja ugovora o osiguranju, savjetovanje o ugovorima o osiguranju ili obavljanje drugih pripremnih radnji za sklapanje ugovora o osiguranju, ili sklapanje takvih ugovora, ili pružanje pomoći pri upravljanju takvim ugovorima I njihovu izvršavanju, posebice u slučaju rješavanja odštetnog zahtjeva, uključujući pružanje informacija o jednom ili više ugovora o osiguranju u skladu s kriterijima koje odabiru stranke putem internetske stranice ili nekog drugog medija i sastavljanje rang liste proizvoda osiguranja, uključujući I usporedbu cijena I proizvoda ili popust na cijenu ugovora o osiguranju, ako stranka može izravno ili neizravno sklopiti ugovor o osiguranju na internetskoj stranici ili drugom mediju*“. Definicija je suglasna definiciji pojma *distribucija osiguranja* iz IDD-a<sup>46</sup>.

Distribucija osiguranja obuhvaća sve radnje iz postupka sklapanja ugovora o osiguranju. Te radnje možemo podijeliti u slijedeće grupe poslova: 1) savjetovanje o mogućem ugovoru o osiguranju, 2) prijedlog da se ugovor sklopi, 3) obavljanje pripremnih radnji usmjerenih na sklapanje ugovora o osiguranju, 4) sklapanje ugovora o osiguranju, 6) pomoć pri izvršavanju ugovora o osiguranju, posebno u slučaju nastanka osiguranog slučaja. Taj postupak započinje uočavanjem potrebe klijenta da rizik koji mu prijeti osigura i njegovom odlukom da to učini. Tu će potrebu zadovoljiti obračavajući se osobi – distributeru osigurateljnih proizvoda. Djelatnost distribucije tako obuhvaća i predugovorne radnje distributera, ugovorne i postugovorne radnje.<sup>47</sup> No, o distribuciji se radi i kad se obavlja samo neka od radnji u postupku sklapanja i izvršavanja ugovora o osiguranju. Ponekad je sporno spada li neka radnja

43 Čl. 399., st. 1., t. 9.

44 Čl. 402., st. 1.

45 Čl. 399., st. 1., t. 1.

46 V. čl. 2., st. 1., t. 1. IDD-a

47 Belanić, L., Transparentnost distributera u osiguranju, Hrvatski časopis za osiguranje, HUO, Zagreb, br. 6/2002., str. 32.

u posao distribucije osiguranja. Sam **ZOS48 određuje da se ne smatra poslom distribucije osiguranja**: 1) usputno pružanje informacije u okviru druge djelatnosti, ako: pružatelj ne poduzima dodatne korake u cilju pružanja pomoći stranki pri sklapanju odnosno izvršavanju ugovora o osiguranju i ako svrha aktivnosti nije pomoći stranki pri sklapanju, odnosno izvršavanju ugovora o osiguranju; 2) upravljanje odštetnim zahtjevima društva za osiguranje na profesionalnoj osnovi, likvidacija šteta ili stručna procjena odštetnih zahtjeva; 3) puko pružanje podataka i informacija o mogućim ugovarateljima osiguranja, posrednicima u osiguranju, društvima za osiguranje, ako pružatelj ne poduzima dodatne korake radi pružanja pomoći pri sklapanju ugovora o osiguranju; 4) puko pružanje informacija mogućim ugovarateljima osiguranja o proizvodima osiguranja, te o posrednicima u osiguranju<sup>49</sup>. **Pri ocjeni radi li se kod neke djelatnosti o distribuciji osiguranja, razdjelnicu čini namjera i svrha radnje: ako je svrha radnje sklapanje ugovora o osiguranju, onda se radi o distribuciji osiguranja. U protivnom ne radi se o distribuciji osiguranja.**

S obzirom na navedeno postavlja se pitanje mogu li pojedine, izdvojene radnje iz lepeze navedenih u definiciji distribucije osiguranja, biti smatrana radnjama koje ne spadaju pod djelatnost distribucije u smislu IDD-a, odnosno Zakona o osiguranju. Za osiguratelje je pitanje vrlo aktualno, jer postoje poslovi koje mogu obavljati pojedine osobe, koje nisu distributeri i nisu upisani u odgovarajuće registre pojedinih distributera, a posao za osiguratelja mogu obavljati po ugovoru o djelu i slično, dakle, bez zasnivanja radnog odnosa. Najbolji primjer za to jeste povjerenik za naplatu premije osiguranja, posebno obročne premije kod osiguranja osoba (životno osiguranje). ZOS u definiciji distribucije navodi i radnju pružanja pomoći pri „*upravljanju ugovorima o osiguranju i njihovu izvršavanju*“. No, pod pojmom „*upravljanje ugovorom*“, po našem mišljenju, valja podrazumijevati djelatnost osiguratelja koja se sastoji u praćenju ugovora tijekom njegovog trajanja, praćenje promjena rizika i potreba prilagođavanja osigurateljnim potrebama osiguranika, kako bi njegovo osigurateljno pokriće uvijek odgovaralo njegovim potrebama<sup>50</sup>. Pod pojmom „*izvršavanje ugovora*“ valja podrazumijevati obvezu osiguratelja da izvrši svoju obvezu isplate osigurnine, što se može zaključiti iz dikcije Zakona koji kaže „*posebno u slučaju rješavanja odštetnog zahtjeva*“. Za obavljanje radnji upravljanja ugovorom i pomoći pri izvršavanju ugovora osoba koja obavlja te radnje jeste distributer – posrednik i mora udovoljiti uvjetima koje propisuje ZOS (licenca, upis u registar posrednika i sl.). Međutim, ako netko obavlja jednostavan mehanički posao naplate već ugovorene premije, a pri tom ne nudi sklapanje ugovora o osiguranju, ne daje informacije o proizvodu koje bi ciljale

48 V. čl. 399., st. 2.

49 Usp. t. 13. preambule IDD-a

50 V. čl. 433., st. 2. ZOO

na konačno sklapanje ugovora o osiguranju, ne savjetuje potrošača o riziku, ne obračunava premiju i sl., već samo naplati naznačenu premiju i novac dostavi osiguratelju, takav posao se ne bi trebao zvati distribucijom osiguranja i osoba koja ga obavlja ne bi trebala imati licencu-odobrenje za obavljanje posredničkih poslova. Takva osoba je u funkciji naplatničara, blagajnika, poštara i sl.

## 7. Radnja pomoći kod nastanka osiguranog slučaja

IDD<sup>51</sup> pod distribucijom osiguranja podrazumijeva i jednu posebnu radnju, koja se u prijašnjim vremenima nije spominjala i nije joj se davao poseban značaj. To je radnja pomoći osiguraniku kod rješavanja odštetnog zahtjeva kad nastane osiguran slučaj. IDD tu radnju distribucije posebno naglašava izrazom „posebno u slučaju rješavanja odštetnog zahtjeva“. Ta radnja je smještena u okvir radnje izvršavanje ugovora o osiguranju. Ova odredba o obvezi posrednika da pomaže klijentu kod nastanka osiguranog slučaja plod je nastojanja da se potrošač osigurateljskih proizvoda posebno zaštiti, da mu se pruži pomoć od osobe koja – pretpostavlja se – najbolje poznaje situaciju vezanu uz ugovor o osiguranju i njegovo izvršavanje. Ona je bez sumnje i posljedica shvaćanja da je obrada i likvidacija štete po nastalom osiguranom slučaju najbolji kanal prodaje osigurateljskih proizvoda.<sup>52</sup> Na ovaj način prodaja (distribucija) osiguranja je spojena sa osiguranim slučajem, čime ugovor o osiguranju ispunjava svoj cilj i svrhu. Pravo i obveza posrednika-distributera da pruži pomoć klijentu kod nastanka osiguranog slučaja onemogućava različito tumačenje ugovora: posrednik je taj koji je osiguraniku prije sklapanja ugovora predao uvjete i tumačio ugovorne klauzule i najbolje zna što je rekao osiguraniku.<sup>53</sup>

Kod ovoga se postavlja pitanje može li distributer-posrednik pružiti pomoć klijentu kod nastanka osiguranog slučaja kao samostalnu izdvojenu radnju distribucije; je li nužno da on tu pomoć klijentu pruža samo vezano za ugovor koji je sklopljen njegovim posredovanjem ili je pomoć moguće pružiti nevezano uz ugovor koji je distributer-posrednik sklopio i ima li pravo naplate provizije za tu posebnu radnju distribucije. Iz konteksta odredbi IDD i ZOS-a može se zaključiti da posrednik ima pravo i obvezu pružiti klijentu pomoć kod naplate osigurnine samo u svezi ugovora koji je sklopljen njegovim posredovanjem. Naime, odredbe IDD-a ne odnose se na profesionalne upravljače odštetnim zahtjevima u ime osiguratelja, kao ni na likvidaciju šteta i stručnu procjenu šteta<sup>54</sup>. Pružanje pomoći kod ostvarivanja prava iz ugovora

51 V. čl. 2., st. 1., t. 1

52 Ćurković, M., Štete – najbolji kanal prodaje (osvrst na neke nove pojave u servisu rješavanja šteta), portal [www.osiguranje.hr](http://www.osiguranje.hr), 1. 7. 2015.

53 A što je, konačno, dužan potvrditi i pismenim zapisnikom o utvrđivanju osigurateljskih potreba svoga klijenta, v. čl.

54 Čl. 14. preambule IDD-a, čl. Čl. 1., st. 1, t. 2. IDD-a

o osiguranju kao samostalna radnja potpada u nadležnost posebnih profesija, koje su regulirane nekim drugim propisima<sup>55</sup> (samostalni *loss adjusteri*, agencije za obradu i likvidaciju odnosno naplatu šteta, i sl. na koje se ne primjenjuju odredbe o posredovanju).

ZOS daje mogućnost posredniku-brokeru da proviziju za svoj posao posredovanja naplati od osiguratelja ili od klijenta (ugovaratelja osiguranja) ako je tako navedeno u nalogu za posredovanje.<sup>56</sup> Međutim, kad je u pitanju radnja *pomoć u ostvarivanju prava na naknadu štete* nakon nastanka osiguranog slučaja, posrednik, broker može ugovoriti s klijentom da će mu klijent platiti naknadu za obavljanje pomoći, bez obzira što je eventualnu proviziju za posao distribucije ugovorio i naplatio od osiguratelja.<sup>57</sup>

## 8. Internetski kanali su, pod određenim uvjetima, distribucija osiguranja

ZOS, sukladno IDD direktivi<sup>58</sup>, među poslove distribucije uvrštava i relativno novi kanal prodaje osigurateljskih proizvoda – internet. Internet je postao vrlo značajan kanal prodaje. U cilju stavljanja svih distributera u isti položaj, ZOS prodaju osigurateljskih proizvoda putem interneta uvrštava u poslove distribucije. Uvjet je da se radi o osobi-pružatelju internetske usluge koja daje informaciju ugovaratelju osiguranja (potrošaču) o jednom ili više ugovora o osiguranju, a kao odgovor na kriterije koje postavi potrošač i koje je potrošač odabrao putem internetske stranice ili drugih medija, ili rangiranja proizvoda osiguranja ili popusta na cijenu osiguranja, uz uvjet da je potrošač u tom slučaju u mogućnosti izravno ili neizravno sklopiti ugovor o osiguranju na kraju cijelog internetskog procesa. Distribucijom se ne smatra davanje informacija potrošačima od strane javnih tijela ili udruga potrošača, jer svrha tih informacija nije pomoć pri sklapanju ugovora o osiguranju, već informiranje potrošača nakon čega će se potrošač vjerojatno obratiti distributeru. Radi se, dakle, o sve popularnijim komparaterima (*comparing*) koji pružaju komparativne informacije o proizvodu, premiji, popustima i sl. različitih osiguratelja, kako bi omogućili potrošaču da izabere proizvod koji mu najviše odgovara po kriterijima koje sam postavi. Bitno je da potrošač može na internetskoj stranici komparatera izravno sklopiti ugovor o osiguranju ili, posredno, na postavljenom linku ili nekom drugom mediju ili pak uputom na poslovnice distributera.<sup>59</sup> Pri tome potrošač bira pokriće koje najviše odgovara njegovim potrebama. Tijela nadzora ponekad upozoravaju potrošače na koje bitne činjenice u ponudama valja

55 Argument iz čl. 407., st. 4. ZOS-a

56 Čl. 435., st. 5. ZOS-a

57 Čl. 435., st.

58 V. 12. IDD-a

59 V. web site hrvatskog komparatera Kompare – [www.kompare.hr](http://www.kompare.hr)

skrenuti pozornost, jer se upravo u detaljima mogu kriti bitne razlike.<sup>60</sup> Na pr. kod osiguranja motornih vozila: pored premije, potrošač mora usmjeriti pozornost na predloženi preventivni obračun, ali i na informativnu notu o proizvodu pojedinog osiguratelja, te – bitno – o uvjetima osiguranja I klauzula-ma koje oni sadrže, a koje se mogu razlikovati od osiguratelja do osiguratelja i tako – pored jeftinije premije – pružiti slabije pokriće (isključenja iz osiguranja, slučajevi gubitka prava iz osiguranja i regres osiguratelja, klauzule koje predviđaju vožnju samo u krugu članova obitelji, klauzule koje predviđaju vožnju od samo jedne osobe – vozača, klauzule o ugrađenoj crnoj kutiji, odredbe uvjeta o franšizama i sl.) Internetski site je dakle distributer osiguranja i na njega se primjenjuju sva pravila koja se primjenjuju i na druge distributere osiguranja.

## 9. Outsourcing poslovi nisu distribucija osiguranja

Među djelatnostima koje su vezane uz osiguranje, a ne smatraju se distribucijom osiguranja, najznačajniji su upravo neki *outsourcing* poslovi koje osiguratelji povjeravaju nekim profesionalcima. Tako, poslovi utvrđivanja i procjene šteta, likvidacija šteta, te poslovi pomoći pri naplati osigurnine ili naknade štete od osiguratelja nisu poslovi distribucije, uz uvjet da ih obavljaju druge osobe na „profesionalnoj osnovi.“<sup>61</sup> Isto tako, o distribuciji osiguranja u smislu IDD-a ne radi se ni u slučaju osoba koje se bave nekom drugom poslovnom djelatnošću, kao što su porezni stručnjaci, računovođe i odvjetnici, koji povremeno pružaju savjetodavne usluge vezano za osigurateljno pokriće u sklopu te druge poslovne djelatnosti, ali pod uvjetom da svrha te djelatnosti nije pomoć pri sklapanju ugovora o osiguranju ili pri njegovom izvršavanju.<sup>62</sup>

## 10. Savjetovanje u osiguranju – granica između distributera osiguranja i profesije savjetnika u osiguranju

Savjetovanje vezano za ugovor o osiguranju jeste radnja distribucije osiguranja. Sastoji se u davanju osobne (personalizirane) preporuke stranci, bilo na njezin zahtjev bilo na inicijativu distributera osiguranja u pogledu jednog ili više ugovora o osiguranju. Savjetovanje se može protezati na sve faze postupka sklapanja ugovora o osiguranju, kao i na fazu izvršavanja ugovora, a može se vezati i uz samo jednu od faza toga postupka (primjerice, savjetovanje samo prije sklapanja ugovora o osiguranju ili savjetovanje u slučaju nastanka štetnog

60 V. primjerice, Preventivatore publico koje je ustrojilo talijansko Ministarstvo gospodarskog razvitka, [preventivass.it/home](http://preventivass.it/home)

61 Pod ovim terminom treba razumjeti osobe koje su registrirale svoju profesionalnu djelatnost po drugim propisima, kao na pr. odvjetnici, inženjeri-vještaci, procjenitelji šteta, likvidatori šteta, osobe koje profesionalno obavljaju poslove pomoći oštećenima kod ostvarivanja naknade štete (najčešće u formi d.o.o. – agencije).

62 T. 14. preambule IDD-a.



događaja). Savjetovanje je visoko profesionalna radnja, koja traži visoku razinu profesionalnog znanja i podobnosti. Sklapanje svakog ugovora o osiguranju po prirodi posla uključuje i radnju savjetovanja koju distributer osiguravajućih proizvoda mora pružiti ugovaratelju osiguranja. Ponekad se savjetovanje sastoji samo u informiranju ugovaratelja o proizvodu osiguranja, a to može biti i prije sklapanja ugovora o osiguranju.<sup>63</sup> Naime, svaki ugovor o osiguranju mora biti u skladu sa zahtjevima i potrebama stranke, a to je nezamislivo bez savjetovanja s distributerom osigurateljnog proizvoda.<sup>64</sup> Zato je savjetovanje bitna radnja u lancu distribucije osigurateljnih proizvoda (i usluga). Distributer savjetovanje može pružiti na svoj zahtjev ili na zahtjev svoga nalogodavca. Da bi mogao korektno obaviti posao savjetovanja distributer mora imati adekvatne informacije o osigurateljnim potrebama nalogodavca, koje mu je dužan dati njegov klijent. Savjetovanje je, dakle, jedna od samo po sebi razumljivih radnji u okviru postupka posredovanja kod sklapanja ugovora o osiguranju.

Postoji bitna razlika između takoreći usputnog savjetovanja koje daje (bolje rečeno: može pružiti) neki distributer osiguranja od savjetovanja kao profesije koje obavlja profesionalni savjetnik u osiguranju i to kao jedinu djelatnost. Savjetovanje u osiguranju može obavljati samo distributer osiguranja koji je registriran u odgovarajući registar distributera u osiguranju. Savjetovanje u osiguranju je radnja koju može obavljati distributer osiguranja kao samostalnu radnju, a ZOS ovlaštenje distributeru da se bavi savjetovanjem u osiguranju kao posebnom djelatnošću svrstava u *iznimne slučajeve* pružanja intelektualnih i tehničkih usluga<sup>65</sup>. Iz odredbe ZOS-a može se zaključiti da ZOS ima u vidu osobe, posrednike-brokere u osiguranju koje su profesionalni savjetnici u osiguranju, čija se djelatnost također smatra distribucijom osiguranja i na takve osobe se odnose odredbe ZOS-a o distribuciji osiguranja. Jasno je da takvi savjetnici naknadu za svoj rad mogu tražiti samo od svog nalogodavca. Profesionalni savjetnik u osiguranju ne distribuira proizvode osiguranja. On je stručnjak u osiguranju koji svoje klijente ili nalogodavce savjetuje o problematici osiguranja koja ih interesira. S obzirom na to da je samostalan i da nije vezan uz proviziju od osiguratelja, u mogućnosti je biti objektivan i raditi u najboljem interesu svog nalogodavca. Radnja savjetovanja ne mora (nužno) dovesti do sklapanja ugovora o osiguranju. O tome da li će sklopiti ugovor ili ne odlučuje sam klijent. Zaključno, iz propisa ZOS-a može se zaključiti da je moguće biti profesionalni savjetnik u osiguranju i pružati samo uslugu savjetovanja, bez radnje posredovanja kod sklapanja ugovora o osiguranju i drugih radnji u postupku distribucije osiguranja.

63 V. čl. 433., st. 1. ZOS-a

64 Čl. 433., st. 2. ZOS-a

65 Čl. 401., st. 3. ZOS-a

## 11. Zaključak

Djelatnost distribucije osiguranja posebno je važna za osiguranje. Vremena se mijenjaju, a najnovije kretanje u EU i drugim državama posebnu pažnju posvećuju zaštiti potrošača općenito, pa tako i potrošača osigurateljnih proizvoda i usluga. Potrošač je slabija stranka iz ugovora o osiguranju zbog čega joj treba pružiti posebnu zaštitu. U tom cilju EU zakonodavstvo i na temelju njega doneseni nacionalni propisi uređuju djelatnost distribucije osiguranja određujući posebna pravila, u pravilu kao *ius cogens*, definirajući koje se radnje u distribuciji osiguranja smatraju distribucijskom djelatnošću. Ta stroga pravila odnose se na posebne uvjete koje distributeri osiguranja moraju ispuniti da bi se mogli baviti poslom distribucije osiguranja (stručnost, podobnost, upis u određene registre, licence...). No, na rubu definirane distribucije osiguranja postoje profesije koje su vezane uz osiguranje, a koje se ne smatraju distribucijom osiguranja i koje ne moraju ispunjavati, propisima o distribuciji osiguranja propisane uvjete. Riječ je o nizu slobodnih profesija oslonjenih na osiguranje, ali odvojenih od djelatnosti distribucije osiguranja. Postavljanje jasne linije razgraničenja između tih profesija i distribucije osiguranja vrlo je važno, kako za same profesionalce izvan distribucije osiguranja, tako i za distributere osiguranja, a u konačnici i za potrošače osigurateljnih proizvoda i usluga.

## Literatura

- Beeken, M.-Sandkühler, L.**, Das neue Versicherungsvermittlergesetz, Karlsruhe, 2007.
- Bigot, J. et al.**, La distribution d' assurance, LGDI, 3. izdanje, Paris, 2020.
- Belanić, L.**, Transparentnost distributera osiguranja, Hrvatski časopis za osiguranje, HUUO, Zagreb, br. 6/2022.
- Borčić, V.**, Pomorski agent, Sveučilišta u Rijeci, 1981.
- Bukljaš, I.-Vizner, B.**, Komentar Zakona o obveznim odnosima, Zagreb, 1997.
- Caciamini, C., Mercati** e intermediari-un confronto internazionale, Egea, Milano, 2014.
- Ćurković, M.**, Obveze osiguravajućih društava u distribuciji osiguranja prema EU direktivi br. 2016/97.
- Gorenc, V. et al.**, Komentar Zakona o obveznim odnosima, RRiF, Zagreb, 2005.
- Horvat, M.**, Rimsko pravo, Pravni fakultet, Zagreb, 1958.
- Jakopec Levart, R.**, Direktivo o zavarovalnem posredovanju, zbornik „10. dnevi slovenskega zavarovalništva“, Portorož, 2003.
- Mrkšić – Petrović – Ivančić**, Pravo osiguranja, Fakultet za poslovno pravo, Beograd, 2005.
- Pedicini, E.**, Il broker di assicurazioni, Giuffrè ed., Milano, 1988.
- Radović, Z.**, Direktiva o plasmanu osiguranja, Tokovi osiguranja, Dunav osig., Beograd, br. 4/2015.
- Volpe Putzolu, G.**, La direttiva comunitaria sulla intermediazione assicurativa, Assicurazioni, Assicurazioni Generali, Rim, br. VI-IX 2003.