

Mr Milovan JOVANOVIĆ\*

## Fronting osiguranje i njegov uticaj na razvoj osiguranja u Srbiji

UDK: 368

Dostavljen: 18. 7. 2013.

Prihvaćen: 28. 8. 2013.

Stručni rad

### Apstrakt

Kraj dvadesetog i početak dvadesetprvog veka obeležen je opštom globalizacijom u svim segmentima društva – ekonomiji, sportu, kulturi. Pojava globalizacije postavila je nove izazove i za države i za osiguravače, koji posluju u njima. Proces globalizacije sve više dovodi do gubljenja značaja državnih granica, a uticaj globalizacije na ubrzani privredni rast doprinosi promeni strukture rizika i njegovom izravnavanju, što je često neophodno, a ponekad jedino i moguće ostvariti izvan nacionalnih granica. Globalizacija sa sobom nosi otvaranje i deregulaciju tržišta osiguranja, kao što je to slučaj u Kini, Meksiku i nekim državama Južne Amerike. Međutim, i dalje postoje brojne države koje imaju zakone koji sprečavaju da inostrani osiguravači posluju direktno na tom tržištu, bez izdavanja potrebne dozvole nadzornog organa. Velike kompanije, u prevazilaženju navedenih barijera svojim globalnim programima osiguranja imovine, upućuju se na usluge lokalnih osiguravača koji imaju dozvolu za obavljanje poslova osiguranja, izdatu od nadležnog nadzornog organa države u kojoj se imovina nalazi. Uticaj globalnih kretanja na lokalna tržišta osiguranja dovode do pojave frontinga. U ovom radu biće izneti teorijski i praktični aspekti fronting osiguranja počev od pojma frontinga i ugovora o fronting osiguranju kao i osobenosti ovih odnosa iskazanih u master polisi. Posebno će se razmotriti pitanja uticaja frontinga na osiguranika, osiguravača, reosiguravača i delatnost osiguranja kao i iskustva i praksa fronting osiguranja u Srbiji.

*Ključne reči:* fronting osiguranje, *captive* – sopstveno društvo za osiguranje, master polisa, reosiguranje

### 1. POJAM FRONTING OSIGURANJA

*Fronting* je engleski izraz koji označava nešto ispred, odnosno fasadu, paravan, prednju stranicu. U doma-

ćoj literaturi, za fronting osiguranje koristi se i pojam pretpreuzimanje (Žarković, 2013, 432) što predstavlja postupak kojim osiguravač samo naizgled redovno preuzima rizik. U nekim zemljama Evrope i Sloveniji za ovo osiguranje koristi se naziv indirektno osiguranje (Šker, 2012, 37). Zakon o osiguranju Slovenije, indirektni način osiguranja definiše kao saosiguranje, odnosno fakultativno kvotno reosiguranje (Zakon o zavarovalništvu, 2006, čl. 14 st. 10). Imajući u vidu da je izraz *fronting* dominantan, a ova vrsta osiguranja isključivo je zasnovana na elementu inostranosti, u daljem radu, za ovu vrstu osiguranja koristićemo izraz fronting osiguranje. Fronting je ugovor kojim je zaključeno osiguranje od strane kompanije (fronter) koja deluje kao osiguravač, ali glavni deo, do 100% rizika, prenosi trećim licima, na primer jednom ili više reosiguravača pod uslovima koji su navedeni u ugovoru (Schwepcke, 2004, 17). U fronting osiguranju, osiguravač rizik ne prenosi društvu za reosiguranje, već na drugog osiguravača postavljenog u ulogu reosiguravača. U daljem tekstu, izraz reosiguravač će biti upotrebljavan u ovom kontekstu.

U ovom radu biće reči o fronting osiguranju kao alternativnoj tehnici za upravljanje rizicima. Fronting poslovi su usko povezani sa *captive*, ali mogu se zaključivati i nezavisno od nje.

U situaciji opšte globalizacije, velike kompanije žele da svoju imovinu, koja se nalazi u drugim državama, zaštite pod istim uslovima i kod istog osiguravača kod kojeg su osigurali i imovinu matične kompanije. Za ovakvo osiguranje menadžeri rizika kompanije u saradnji sa brokerom i svojim osiguravačem, izrađuju globalni ili master program osiguranja. Osiguravač matične kompanije, u državama koje su liberalizovale poslove osiguranja, može direktno osiguravati imovinu delova kompanija u tim državama pod istim uslovima kao i imovinu matične kompanije. Međutim, veliki broj zemalja štiti svoja tržišta osiguranja i za osiguranja imovine u tim državama neophodno je da osiguravač ima licencu nadležnog nadzornog organa, odnosno mora biti registrovan za obavljanje poslova osiguranja. U takvim situacijama, osiguravač matične kompanije

\* MK Group Beograd, e-mail: milovan.jovanovic@mkgroupp.rs.

mora saradivati sa lokalnim osiguravačima, odnosno licenciranim osiguravačima u datoj državi. Lokalni osiguravači zaključuju ugovor sa osiguravačem matične kompanije o sprovođenju globalnog programa osiguranja čime osiguravač matične kompanije postaje lider osiguranja, a lokalni osiguravač fronting osiguravač. Lokalni osiguravač sa osiguranikom zaključuje polisu osiguranja, ali najveći deo rizika ili čak ceo rizik prenosi lideru osiguranja kao svom reosiguravaču, a za svoj deo posla dobija odgovarajuću proviziju.

## 2. UGOVOR O FRONTING OSIGURANJU

Osobnost ugovora o fronting osiguranju ogleda se s jedne strane, u dualizmu postojećih odnosa, između osiguravača i osiguranika a, sa druge, osiguravača i reosiguravača. U nekim slučajevima taj odnos dodatno se komplikuje, jer može predviđati i odnos između osiguravača, reosiguravača i retrocesionara, gde je retrocesionar lider osiguranja. U međusobne ugovorne odnose između navedenih strana uključuju se često i posrednici, odnosno brokери osiguranja.

U standardnim tokovima osiguranja, postupak osiguranja kreće od osiguranika preko osiguravača, pa do reosiguravača. U fronting osiguranju postupak osiguranja polazi od reosiguravača, kao lidera osiguranja, koji sa vlasnikom osiguranika i njegovim brokerom koncipiraju globalni program osiguranja sa svim elementima, od predmeta osiguranja, osiguranih rizika, suma osiguranja, podlimita i franšiza. Tako koncipiran program osiguranja dostavlja se lokalnom brokeru osiguranja i lokalnom osiguravaču. Broker osiguranja kojeg je odabrao matični osiguravač, traži lokalnog brokera partnera u državi osiguranja, koji je licenciran za poslove posredovanja. Reosiguravač takođe traži na lokalnom tržištu osiguravača partnera koji je ovlašćen i licenciran za obavljanje poslova neživotnog osiguranja i kojem dostavlja globalni program osiguranja. Reosiguravači, kao lideri osiguranja, u državama u kojima nemaju svoje filijale ili ekspoziture, unapred traže partnere osiguravače za fronting osiguranje, stvarajući na taj način mrežu osiguravača za sprovođenje globalnih programa osiguranja širom sveta.

Kao rezultat pravnih odnosa u fronting osiguranju dolazi do određenih obaveza ugovornih strana koji nastaju u odnosima između reosiguravača iz inostranstva i osiguravača, osiguravača i osiguranika, osiguravača i reosiguranika kao i specifičnog odnosa između osiguranika i reosiguravača.

Postupak fronting osiguranja započinje zaključenjem ugovora o osiguranju i reosiguranju između reo-

siguravača iz inostranstva, kao lidera osiguranja, i lokalnog reosiguravača.

Zaključenje ugovora između reosiguravača, kao lidera, i lokalnog osiguravača, kao partnera, ima za cilj da se pisanim putem utvrde osnovni uslovi i zahtevi za preuzimanje rizika u osiguranje, smernice za administrativno rešavanje i obradu šteta, pitanja u vezi sa polisama osiguranja koje će izdavati osiguravač na zahtev reosiguravača.

Ugovor između reosiguravača iz inostranstva i lokalnog osiguravača je dvostrano obavezujući ugovor u kome svaka ugovorna strana ima određene obaveze.

Na zahtev reosiguravača, osiguravač izdaje polise na osnovu njegovih smernica za preuzimanje rizika, a koje reosiguravač prihvata, odnosno reosigurava.

Ugovor o osiguranju i reosiguranju zaključen između reosiguravača i osiguravača, prilikom izdavanja polise, sadrži sledeće obaveze:

- Na zahtev reosiguravača, osiguravač izdaje kotacije, ponude za premiju, najkasnije u roku od 10 dana.<sup>1</sup>
- Osiguravač izdaje polise, sva primenjiva proširenja osiguranja, potvrde o osiguranju i fakture u roku od 60 dana<sup>2</sup> nakon prijema obavezujućih instrukcija od strane reosiguravača.
- Osiguravač je dužan da odmah obavesti reosiguravača u slučaju da tekst polise ili predložena formulacija teksta nije u skladu sa lokalnim zakonima, kako bi se tekst polise izmenio.
- Ukoliko ne postoji drugačije pisano upustvo, reosiguravač u izdate polise uključuje opšte uslove osiguranja osiguravača.
- Ukoliko reosiguravač izda pisano obaveštenje o tome, polise uključuju opšte uslove osiguranja reosiguravača.

Ugovorom se reosiguravač obavezuje da će pružiti reosiguranje za svaku polisu izdatu od strane osiguravača, u skladu sa zaključenim ugovorom. Reosiguravač je obavezan da izda potvrdu o reosiguranju za svaku polisu izdatu od strane osiguravača, na osnovu čega je osiguravač dužan da cedira polisu na bazi 100% kvotnog reosiguranja, osim ukoliko nije drugačije dogovoreno sa reosiguravačem i ukoliko takvo reosiguranje nije dozvoljeno prema važećim lokalnim zakonima.

Ugovor o osiguranju i reosiguranju između reosiguravača i osiguravača uređuje i pitanje premija, samoprdržaja, dodatnih provizija ili naknada za fronting, kao i procedure obrade šteta. Ugovor reguliše i pitanja kontrole dokumentacije, cesija, arbitraža, ništavnosti

<sup>1</sup> Navedeni rok nije pravilo, već se utvrđuje ugovorom o osiguranju i reosiguranju između osiguravača i reosiguravača.

<sup>2</sup> Rok se utvrđuje ugovorom o osiguranju ili reosiguranju između osiguravača i reosiguravača.

pojedinih odredbi, merodavnog prava. Ovaj ugovor, po svojoj prirodi, predstavlja ugovor o fronting osiguranju, odnosno dvostrano obavezujući ugovor kojim se stvara obaveza lokalnom osiguravaču da zaključi drugi ugovor o osiguranju sa osiguranikom, kao i obaveza reosiguravaču da zaključi drugi ugovor o reosiguranju sa osiguravačem.

Ugovor o fronting osiguranju između osiguravača i osiguranika je formalno u svemu identičan kao i svaki drugi ugovor o osiguranju, s tom razlikom da osiguranik nema uticaj na izbore predmeta osiguranja, osiguranih rizika, suma osiguranja, podlimita i franšiza, već te elemente u polisu unosi osiguravač na osnovu instrukcija reosiguravača na osnovu globalnog programa osiguranja.

Ugovor o osiguranju je dvostrano obavezujući ugovor u kome je osiguranik ugovorna strana koja zaključuje ugovor u svoje ime i za svoj račun i koja se obavezuje da plati premiju osiguranja. Obaveza osiguranika da prijavi sve okolnosti od značaja za ocenu rizika u ovom slučaju je modifikovana, u smislu da je osiguravač već upoznat sa ocenom rizika kroz upustva dobijena od reosiguravača. Osiguraniku ostaje obaveza obaveštavanja osiguravača o promenama rizika, do kojih dolazi u toku trajanja osiguranja. Osiguranik u toku trajanja osiguranja ima obavezu da preduzme sve preventivne mere za otklanjanje uzroka nastupanja osiguranog slučaja, kao i obavezu preduzimanja mera za smanjenje posledica nastalih osiguranim slučajem. Nastupanje osiguranog slučaja proizvodi obavezu osiguranika da prijavi nastanak osiguranog slučaja, odnosno prijavi štetu osiguravaču.

Osnovna obaveza osiguravača u ugovoru o osiguranju je isplata naknade iz osiguranja. Međutim, pre toga, osiguravač je u obavezi da prihvati ponudu osiguranika za zaključivanje ugovora o osiguranju, jer se na to obavezao ugovorom sa reosiguravačem, kao i da osiguraniku dostavi važeće uslove osiguranja koji čine sastavni deo polise.

Nakon zaključenja ugovora o osiguranju, osiguravač preuzeti rizik prenosi u reosiguranje zaključenjem ugovora o reosiguranju. Ugovor o reosiguranju je dvostrano obavezujući posao u kome ugovorne strane imaju potpunu slobodu da same odrede sadržaj svojih prava i obaveza (Marović, Jovanović, 2004, 193). Pravna priroda ovog ugovora je da je to ugovor o reosiguranju. Međutim, sloboda ugovaranja je uslovljena preuzetom obavezama iz predhodno zaključenog ugovora o osiguranju i reosiguranju između reosiguravača iz inostranstva i lokalnog osiguravača.

Osiguranik, nakon izdavanja, dostavlja polise osiguranja brokeru osiguranika, koji je po pravilu lokalni broker. Broker osiguranika kontroliše da li su polise u skladu sa instrukcijama dobijenim od brokera globalnog programa osiguranja. Ponekad se događa da se instrukci-

je koje dobije osiguravač i instrukcije koje dobije lokalni broker razlikuju, te ih je nužno uskladiti. Ovde postoje dva ugovora sa brokerima. Jedan ugovor o posredovanju koji zaključuje matični osiguranik u inostranstvu sa brokerom u inostranstvu koji definiše uslove osiguranja sa reosiguravačem iz inostranstva. Drugi ugovor o posredovanju zaključuje lokalni osiguranik sa lokalnim brokerom za posredovanje sa lokalnim osiguravačem.

U navedenim odnosima u fronting osiguranju specifično mesto zauzima odnos između matičnog osiguranika i reosiguravača u inostranstvu. Matični osiguranik u inostranstvu sa reosiguravačem u inostranstvu definiše globalni program osiguranja a pravno međusobne odnose zasnivaju zaključenjem master polise. Lokalni osiguranik nije u pravnom odnosu sa reosiguravačem. Njegova obaveza prihvatanja globalnog programa osiguranja proizilazi iz faktičke i formalne veze sa matičnim osiguranikom u inostranstvu koji je vlasnik lokalnog osiguranika.

### 3. MASTER POLISA

Globalni programi osiguranja velikih kompanija, usled neujednačenosti zakonskih propisa država u kojima se nalazi imovina tih kompanija, suočeni su sa problemom formulisanja jednoobraznih uslova osiguranja. Zaključeni ugovor o osiguranju, odnosno izdata polisa osiguranja, mora biti u skladu sa uslovima predviđenim nacionalnim zakonima. Master polisa zaključuje se sa ciljem pokrivanja „razlika u uslovima”, a kojom se ispunjavaju praznine u pokriću lokalne polise osiguranja (Samardžić, 2009, 205). Uslovi osiguranja lokalnih osiguravača, najčešće, su restriktivniji u pogledu obima pokrića od uslova osiguranja po kojima je sačinjen globalni program osiguranja, te se u takvim situacijama master polisom pokriva razliku u pokriću između ovih uslova. U Srbiji do nedavno nije bilo moguće zaključiti osiguranje po uslovima *all risk* pokrića, već su se ugovarali rizici iz imenovanih vrsta osiguranja. Ukoliko je globalnim programom osiguranja bilo predviđeno osiguranje po *all risk* pokriću, master polisa će pokrivati one rizike koji nisu pokriveni imenovanim rizicima iz lokalne polise i *all risk* pokrića iz master polise. Često se u uslovima master osiguranja uvodi klauzula o nadoknadi štete nastale nepriznavanjem uslova i limita iz master polise od strane lokalnih sudova (Jovanović, 2012, 70).

Lokalne polise uvek moraju biti u skladu sa lokalnim zakonima, što često dovodi do nezadovoljavanja uslova iz master polise. U cilju prevazilaženja ovog problema, reosiguravač i osiguravač u ugovor o osiguranju i reosiguranju ugrađuju DIC klauzulu za razliku u uslovima

(*Difference in Conditions*), koja reguliše pitanje kada su lokalni uslovi osiguranja ograničeniji u odnosu na one koje pruža master polisa, te će ta razlika u uslovima biti pokrivena iz master polise. Druga klauzula DIL o razlikama u limitima (*Difference in Limits*) reguliše pitanje kada je limit određen lokalnom polisom iscrpljen, a razlika između limita lokalne polise i limita master polise biće obezbeđena iz master polise.

Uobičajeno za globalne programe osiguranja je da se i oni, poput neproporcionalnog reosiguranja, organizuju prema određenom broju nivoa zaštite. Različitim klauzulama želi se obezbediti određeni nivo zaštite, kao što su, na primer, klauzule o istovetnosti isplata ili klauzula o kontroli odštetnog zahteva. Određeni stepen centralizovanog osmišljavanja uslova globalnog programa osiguranja mora da postoji, radi ostvarivanja maksimalne usklađenosti uslova osiguranja (Samarđić, 2009, 206).

#### 4. PREDMET FRONTING OSIGURANJA

Predmet fronting osiguranja je uslovljen prirodom samog frontinga, i budući da se sastoji od osiguranja i reosiguranja, ne predstavlja prost zbir osiguranih predmeta iz osiguranja i predmeta reosiguranja. Za razliku od osiguranja, osigurani predmeti kod fronting osiguranja su najčešće ekonomsko dobro na kome se može realizovati osigurani rizik, mada ima slučajeva kada je predmet fronting osiguranja i lično dobro.<sup>3</sup>

Predmet fronting osiguranja je sveobuhvatniji, te uglavnom obuhvata sve pokretne i nepokretne stvari svih društava kćeri matične kompanije širom sveta, zatim određeni novčani interes iskazan kroz prekid rada, kao i osiguranje od odgovornosti.

Predmet reosiguranja je nadoknada svih isplata koje je osiguravač isplatio osiguraniku. Kod fronting osiguranja reosiguravač ima obavezu isplate i većeg iznosa od onog koji je osiguravač isplatio osiguraniku. Zaključivanjem ugovora o osiguranju i reosiguranju i izdavanjem master polise, reosiguravač je u obavezi da isplati pun iznos štete, iako on prelazi iznos koji je osiguravač isplatio osiguraniku.

#### 5. NAČIN UGOVARANJA VISINE POKRIĆA U FRONTING OSIGURANJU

Fronting osiguravač podatke za sve bitne elemente ugovora o osiguranju dobija kroz instrukcije od reosi-

guravača kao lidera osiguranja. Način ugovaranja visine pokrića utvrđen je globalnim programom osiguranja u kome su menadžeri rizika matične kompanije i brokери utvrdili uslove osiguranja. Načini ugovaranja visine pokrića isti su za sva preduzeća širom sveta u vlasništvu matične kompanije. Globalnim programom utvrđuje se predmet osiguranja, a time i imovina koja je isključena iz osiguranja, kao i limiti i podlimiti osigurane vrednosti za te predmete osiguranja. Imajući u vidu da globalni programi osiguranja imaju za cilj što potpunije pokriće za osiguranu imovinu, najčešće se imovina kompanije osigurava po principima *all risk* osiguranja. Pored imovine kompanije, utvrđuje se i način osiguranja od prekida rada, kao i osiguranja odgovornosti kompanije. Osiguranje imovine od svih rizika predviđa pokriće na novu vrednost, sa utvrđenim limitima koji predstavljaju maksimalnu obavezu osiguravača za naknadu štete pokrivena po fronting polisi. Pored utvrđenih limita u globalnom programu, utvrđuju se i podlimiti za pojedine rizike kao maksimalne obaveze osiguravača za dati rizik. U cilju racionalnijeg korišćenja osiguranja i smanjenja troškova osiguranja, programima su predviđene i franšize, odnosno nivoi učešća osiguranika u šteti za pojedinačno određene rizike.

#### 6. PREMIJA OSIGURANJA U FRONTING OSIGURANJU

Visinu premije, iskazanu u polisi osiguranja, utvrđuje reosiguravač u instrukcijama koje dostavlja osiguravaču. Ukoliko premija nije tarifna, reosiguravač će obezbediti da se zaračuna ciljana premija, a ukoliko je premija tarifna, tražiće se kvotacija.

Premiju osiguranja kod fronting osiguranja naplaćuje osiguravač od osiguranika jednokratno. Za razliku od standardnih osiguranja gde se premija može plaćati i u ratama, kod fronting osiguranja ona se naplaćuje jednokratno, nakon izdavanja polise osiguranja. U slučaju da osiguranik ne plati premiju u predviđenom roku, osiguravač obaveštava o tome reosiguravača, osiguranika i osiguranikovog brokera i dostavlja obaveštenje o raskidu ili prestanku osiguranja, ukoliko u dodatno određenom roku ne uplati premiju. Premija se u polisama iskazuje u američkim dolarima ili evrima, a naplaćuje se u domaćoj valuti prema zvaničnom kursu za datu valutu na dan uplate. U Srbiji osiguranik premiju plaća osiguravaču, a u nekim državama pravila su da osiguranik premiju plaća svom brokeru, koji je prosleđuje osiguravaču.

Premija reosiguranja mora biti srazmerna cediranim osiguranju, bez provizije reosiguravača, posredničke provizije, poreza i drugih zakonskih obaveza.

<sup>3</sup> U Bosni i Hercegovini, pripadnici međunarodne zajednice i mirovnih snaga osigurani su po fronting polisama.

Osiguravač, na osnovu sporazuma sa reosiguravačem, ima pravo na proviziju ili nadoknadu za fronting, obračunatu na bazi utvrđenog procenta neto premije reosiguranja za polisu koju izda osiguravač. Prilikom utvrđivanja nadoknade za fronting, utvrđuje se i minimalni iznos provizije koji se izražava nominalno, u američkim dolarima ili evrima.

Od premije osiguranja treba razlikovati nadoknadu za fronting. Premiju osiguranja plaća osiguranik u iznosu naznačenom na polisi, na osnovu sume osiguranja i premijske stope. Nadoknada za fronting ili provizija je nadoknada koja ostaje osiguravaču nakon cediranog osiguranja. Visina nadoknade u frontingu prevashodno zavisi od visine samopridržaja osiguravača, odnosno od procenta zadržanog rizika. Uobičajeni samopridržaj u fronting osiguranju, u državama gde je zabranjeno 100% prenošenje rizika, kreće se od 5–10%. Za fronting osiguranja sa malim iznosom premije, utvrđuje se fiksna nadoknada za osiguravača u visini od 500 USD. Ova nadoknada ima za cilj da pokrije troškove osiguravača u postupku sprovođenja fronting osiguranja. Ukupni fronting troškovi uglavnom variraju od 5% do 12% naplaćene bruto premije (Thompson, 2004, 3).

## 7. NADOKNADA ŠTETE U FRONTING OSIGURANJU

Reosiguravači i brokери veliki značaj pridaju ugrađivanju klauzula o kontroli šteta, što predstavlja predušlov budućih obaveza reosiguravača.

Osnovni princip reosiguranja o samostalnosti osiguravača u sopstvenim poslovima, prema kome osiguravač samostalno odlučuje prilikom procene i likvidacije odštetnih zahteva, bez obraćanja reosiguravaču, u fronting osiguranju ne važi. U pogledu štete, prema polisi osiguranja, osiguravač i reosiguravač dužni su da se pridržavaju procedura navedenih u potvrdi o fakultativnom reosiguranju. Poštovanje navedenih procedura od strane osiguravača, predstavlja uslov koji prethodi regresu. Osiguravač je dužan da prijavi reosiguravaču svaku štetu ili okolnosti koje mogu dovesti do štete po izdatoj polisi, u roku od 24 sata od nastanka štetnog događaja ili saznanja o takvoj šteti. Važnost blagovremene informacije o šteti za reosiguravača ispoljava se i u činjenici da osiguravač štetu može prijaviti elektronskom poštom, faksom ili telefonom.<sup>4</sup>

Osiguravač ne sme da prizna nikakvu odgovornost iz nastale štete, kao ni da likvidira ili plati štetu, bez predhodnih konsultacija i dogovora sa reosiguravačem.

<sup>4</sup> Ugovorom o fronting osiguranju između reosiguravača i osiguravača, uređuju se, između ostalog, način i postupak prijave štete.

Osiguravač je u obavezi da reosiguraniku dostavi detaljne informacije o šteti, dovoljne za pravilnu procenu pokrića i plaćanja obaveze, što predviđa dostavljanje podataka o osiguraniku, oštećenom, broju reosiguravačeve potvrde o fakultativnom reosiguranju, datumu nastanka i prijave štete, mestu i uzroku nastanka štete, broju polise osiguravača, stanju štete i preduzetim koracima na umanjenju gubitka, procenu o iznosu i obimu štete izkazane u lokalnoj valuti, kao i druge informacije koje mogu biti od značaja za isplatu štete.

Imenovanje procenitelja štete obavlja se u dogovoru sa reosiguravačem, za šta je neophodna njegova pisana saglasnost. U slučaju hitnosti, kada je određivanje procenitelja potrebno obaviti odmah, odredbama postojećeg ugovora o osiguranju i reosiguranju između reosiguravača i osiguravača, unapred je određen procenitelj za takve situacije. U slučaju da imenovani procenitelj ne bude u mogućnosti da izvrši proveru štete, uz pisanu saglasnost reosiguravača, može se angažovati lokalna agencija za procene šteta.

Osiguravač prethodno mora dobiti pisano odobrenje od reosiguravača za likvidaciju svih šteta, većih od ugovorom utvrđenog limita izraženog u američkim dolarima ili evrima. Osiguravač je ovlašćen da likvidira sve štete ispod utvrđenog limita u skladu sa uslovima iz polise i sam avansira njihovu isplatu. Sve avansirane štete od strane osiguravača, reosiguravač će refundirati u roku od 30 dana od prijema svih relevantnih dokumenata u vezi likvidacije štete. Ukoliko osiguravač nije u mogućnosti da avansira isplatu šteta, reosiguravač može izvršiti isplatu štete direktno osiguraniku ili podnosiocu odštetnog zahteva, ukoliko je to zakonom države osiguranika dozvoljeno, ili može izvršiti isplatu osiguravaču dok on istovremeno obavlja isplatu osiguraniku ili licu koje je osiguranik ovlastio. Reosiguravač može izvršiti isplatu, zajednički plativu celu sumu za nadoknadu štete, osiguravaču i osiguraniku, odnosno podnosiocu odštetnog zahteva, ukoliko je to po zakonu države osiguranika moguće.

Reosiguravač nakon isplate nadoknade za štetu, može naložiti osiguravaču da otpočne postupak prema trećem licu na osnovu subrogacije (u prava osiguranika), ukoliko ima osnova za to (Klobučar, 2007, 199).

Nadoknada štete u fronting osiguranju ne zasniva se na kumuliranju osobina nadoknade štete iz osiguranja i reosiguranja, već ima određene osobenosti prouzrokovane specifičnim odnosima koji postoje u ovom osiguranju. Osnovni princip reosiguranja, zasnovan na istovetnosti sudbina, koji daje pravo osiguravaču da zahteva od reosiguravača nadoknadu za isplaćenu štetu osiguraniku, istovremeno uslovljava obavezu reosiguravača da isplati nadoknadu osiguravaču u visini iznosa isplaćenog osiguraniku za štetu. U fronting osiguranju,

reosiguravač u određenim situacijama ima veću obavezu naknade od one koju je isplatio osiguravač, na ime štete, osiguraniku. U pitanju je situacija kada je zbog zakonskih ograničenja lokalnog osiguravača obim pokrića po polisi uži od pokrića predviđenog globalnim programom osiguranja i master polisom. Princip reosiguranja koji se tiče prebijanja uzajamnih potraživanja između osiguravača i reosiguravača, u fronting osiguranju ne postoji, jer osiguravač premiju plaća jednokratno nakon zaključenja osiguranja. Nastala šteta na imovini osiguranika po prijavi reosiguravaču, za njega predstavlja obavezu isplate nastale štete.

Nadoknada štete po fronting polisama razlikuje se i od nadoknade za štetu po polisama osiguranja u saosiguranju. Kod saosiguranja, svaki osiguravač odgovara samo za preuzeti deo obaveza. U fronting osiguranju osiguravač ne zadržava rizik za sebe već ga cedira reosiguravaču, koji nadoknađuje pun iznos štete.

## 8. EFEKTI FRONTING OSIGURANJA

Efekti fronting osiguranja mogu se utvrditi u odnosu na motive i ciljeve koji se žele postići ovim osiguranjem. Motiv frontinga može biti ostvarivanje licencnih ciljeva, odnosno osiguravač bez licence može posredstvom fronting osiguravača zaključiti osiguranje na tržištu, gde je uslov za osiguravače posedovanje licence izdate od strane nadzornog organa, a koju on nema. U situacijama kada osiguranik za osiguranje svog interesa traži odgovarajući rejting osiguravača, zainteresovani osiguravač, koji nema traženi rejting, može koristiti usluge fronting osiguravača koji poseduje odgovarajući rejting, te na taj način zadovoljiti postavljeni uslov. Fronting osiguranje može biti sredstvo za ulaženje osiguravača na određeno tržište ili u određenu oblast osiguranja, uz tehničku i finansijsku podršku reosiguravača, ali istovremeno može biti i sredstvo izlaska sa određenog tržišta, u slučaju da ga ugovorne obaveze vezuju za određeno vreme. Fronting osiguranje je osnov za funkcionisanje *captive*, jer većina *captive* osiguravača nema potrebne dozvole za obavljanje poslova osiguranja na željenom tržištu.<sup>5</sup> Fronting osiguranje može se koristiti i za poreske olakšice. Kompanije koje biraju da osiguraju svoje poslove preko *captive*, žele da postignu poreske olakšice za svoje premije osiguranja.

Zaključivanjem fronting osiguranja, dolazi do uspostavljanja određenih odnosa između aktera ovog osiguranja. Ti odnosi mogu dovesti do pozitivnih ili

negativnih efekata koji se ispoljavaju kod osiguranika, osiguravača, reosiguravača, a mogu uticati i na delatnost osiguranja u celini.

### 8.1. Uticaj fronting osiguranja na osiguranika

Uticaj fronting osiguranja na osiguranika može se ispoljavati u pozitivnim ili negativnim dejstvima. Pozitivni efekti fronting osiguranja proističu iz prirode ovog osiguranja, osmišljenog u cilju pružanja potpunije i jeftinije zaštite osiguranika. Osiguranik svoju imovinu osigurava po globalnom programu osiguranja, koji je osmislio menadžment rizika matične kompanije osiguranika u saradnji sa brokerom. U proceni rizika i ugovaranja pokrića uključena su najpozvanija lica – vlasnik osiguranika koji najbolje poznaje strukturu kompanije i delatnosti koja se osigurava, a sa druge strane, broker osiguranika kao stručno lice iz oblasti osiguranja. Ugovaranjem fronting osiguranja osiguranik dobija nižu premiju za osigurano pokriće, zato što fronting aranžman sa reosiguravačem obuhvata i osiguranje imovine drugih osiguranika matične kompanije u istoj ili drugim državama, stvarajući efekat ekonomije obima, što dovodi do disperzije rizika i nižih premija. Efekti fronting osiguranja za osiguranika ispoljavaju se i u obimu i širini ugovorenog pokrića. Osiguranik dobija šire pokriće fronting osiguranjem, jer u globalnom programu osiguranja mogu se naći i rizici koji nisu predviđeni lokalnim uslovima osiguranja. Šire pokriće ostvaruje se postojanjem master polise. Postojanjem globalnog programa osiguranja, osiguravač eliminiše troškove koje bi imao ukoliko bi morao da utvrđuje elemente potrebne za ugovaranje pokrića.

Negativni efekti fronting osiguranja za osiguranika mogu se ispoljiti u gubitku samostalnosti kod izbora i utvrđivanja načina ugovaranja visine pokrića. Ponekad je interes osiguranika da ugovori niže franšize ili da ih isključi za pojedine rizike, od onih koje su predviđene globalnim programom. Međutim, ovde treba istaći, da i u ovoj situaciji osiguranik ima mogućnost da ugovori nezavisno osiguranje za pokriće troškova franšize. Na osiguranika, fronting osiguranje može imati negativni uticaj i kod plaćanja premije. Kod standardnih oblika osiguranja, osiguranik premiju može plaćati na rate, što direktno utiče na njegov novčani tok (*cash flow*), dok kod fronting osiguranja premija se plaća jednokratno, odmah nakon zaključenja osiguranja. Zavisno od ugovora o osiguranju i reosiguranja između reosiguravača i osiguravača, te regulisanja plaćanja provizije brokeru, može se dogoditi da osiguravač ne plaća proviziju lo-

<sup>5</sup> Više od 40% glavnih američkih korporacija poseduje jednu ili više *captive*. Osnovne destinacije na kojima su osnovane *captive* su Bermudska ostrva, Kajmanska ostrva i država Vermont (Towers, 1).

kalnom brokeru, već to postaje obaveza osiguranika što predstavlja novi izdatak za osiguranika.<sup>6</sup>

### 8.2. Uticaj fronting osiguranja na osiguravača

Osiguravač je u fronting osiguranju neposredni izdavalac polise osiguranja, kojom osigurava pokriće predviđeno globalnim programom osiguranja. Reosiguravač na lokalnom tržištu traži partnera, licenciranog osiguravača, koji na taj način proširuje svoj portfelj osiguranikom, kojeg bi u redovnom postupku osiguranja teško mogao „dobiti”. Izdavanjem fronting polise osiguraniku, osiguravač dobija mogućnost da osiguraniku samostalno, bez uticaja reosiguravača, ponudi i osiguranje drugih rizika koji nisu obuhvaćeni globalnim programom. U druge rizike mogu se svrstati zakonski obavezna osiguranja, osiguranja kasko osiguranja motornih vozila, osiguranje zaposlenih, osiguranje robe u transportu. Posebna mogućnost za osiguravača je prilika da osiguraniku ponudi da samostalno osigura iznose franšize, odnosno iznose, fronting osiguranjem predviđene kao šteta koja pada na teret osiguranika.

Fronting osiguranjem, u najvećem broju slučajeva, osiguravaju se veliki i složeni rizici<sup>7</sup> koje osiguranik zbog složenosti rizika i sopstvenih kadrovskih i finansijskih resursa, ne bi bio u mogućnosti da osigura. Na ovaj način od reosiguravača dobija uputstva i potrebnu logistiku za preuzimanje ovakvih rizika. U poslovima fronting osiguranja, veliki značaj za osiguranika ima *know-how* koji, na ovaj način, osiguravač preuzima od svetski priznatog reosiguravača, edukujući tako svoj kadrovski potencijal, kako bi u budućnosti i sami mogli osiguravati slične rizike. Osiguravači, po uzoru na globalne programe osiguranja, i sami razvijaju svoje programe osiguranja i na taj način obogaćuju svoju ponudu i konkurentnost na domaćem tržištu osiguranja. Fronting osiguranje osiguravačima omogućava dobijanje provizije uz relativno mali napor i mali rizik, jer se ceo ili najveći deo rizika prenosi reosiguravaču.

Prenošenje rizika reosiguravaču je okolnost koja na osiguravača može imati i negativan efekat. U slučaju nesolventnosti reosiguravača, osiguravač je u obavezi prema osiguraniku da izmiri nastalu štetu u punom iznosu. Osiguravač kao jedini pravni subjekt u osiguranju koji je u ugovornom odnosu sa osiguranikom, u obavezi je da osiguraniku nadoknadi 100% iznos nastale štete. U takvoj situaciji mali deo provizije u odnosu na ukupnu štetu ne bi bila adekvatna suma. Međutim,

<sup>6</sup> Fronting osiguranjem po polisi DDOR-a br. 400220208, 400220224, 400220190, osiguranik je bio u obavezi da plati proviziju lokalnom brokeru u visini od 20.000 evra.

<sup>7</sup> Na primer, čeličane, automobilska industrija, cementare, rafinerije, šećerane, mostogradnja i sl.

i u slučaju samostalnog osiguranja, osiguravač može doći u situaciju, da zbog nesolventnosti reosiguravača, sam nosi ceo iznos štete osiguranika. Razlika kod ova dva slučaja je u tome što kod fronting osiguranja reosiguravač bira osiguravača, a kod standardnog reosiguranja, osiguravač bira reosiguravača. Praksa je pokazala da i u fronting osiguranju osiguravači mogu da odbiju, ukoliko reosiguravač nema određeni rejting ili prihvate ponudu reosiguravača za fronting osiguranjem.

### 8.3. Uticaj fronting osiguranja na reosiguravača

Reosiguravač je najčešće osiguravač matičnog osiguranika. U državama u kojima je dozvoljeno direktno osiguranje sa stranim osiguravačem, ovaj osiguravač i dalje ostaje u ulozi osiguravača lokalnih osiguranika, dok u državama koje ne dozvoljavaju direktno osiguranje sa stranim osiguravačem i traže posedovanje licence za poslove osiguranja, ovaj osiguravač traži partnere u lokalnim osiguravačima koji poseduju licencu, i on se prema njima pojavljuje kao reosiguravač potpunog ili najvećeg dela rizika. Fronting osiguranje na pozitivan način pomaže reosiguravaču da premosti nedostatak licence u zemlji osiguranika za osiguranje imovine lokalnog osiguranika, što mu omogućava da vodi program primarnog osiguranja bez licence (Robert, 2001, 22).

Imajući u vidu da reosiguravač, sprovodeći globalni program osiguranja izrađuje uputstva i instrukcije za osiguravača, pruža mu se mogućnost da ceo postupak i tok osiguranja drži pod kontrolom. Kontrola prijave i likvidacija štete direktno su pod nadzorom reosiguravača.

Osiguravač kroz fronting osiguranje trpi i određene negativne uticaje kroz povećane troškove za proviziju fronting osiguravača koja nije u srazmeri sa prenetim rizikom. Reosiguravač ima i povećane troškove za pronalaženje fronting osiguravača, izradu instrukcija osiguranja za osiguravače, izdavanje master polise i druge troškove u vezi sa pribavom osiguranja. Negativan uticaj na reosiguravača u fronting osiguranju može imati i inertan odnos osiguravača prema zaključenom osiguranju iz razloga što osiguravač ne nosi nikakav ili veoma mali rizik, a za izdavanje polise je dobio svoju proviziju. U takvom odnosu osiguravač može biti nemotivisan da izvršava svoje obaveze iz ovog osiguranja.

Izbor kredibilnog osiguravača za osiguranika je važan kako on u toku osiguranja ne bi postao insolventan ili otišao u stečaj. Reosiguravač, kao nosilac globalnog programa osiguranja, odgovoran je prema matičnom osiguraniku za kompletno osiguravajuće pokriće svih njegovih preduzeća shodno zaključenoj master polisi. U slučaju insolventnosti ili pokretanja stečaja nad lokalnim osiguravačem, za reosiguravača nastaje pro-

blem jer se prekida lanac osiguranja od osiguranika do reosiguravača. Kako bi reosiguravači prevazišli nastalu situaciju, u državama gde je to dozvoljeno, ugovaraju se klauzule o direktnom plaćanju štete osiguraniku od strane reosiguravača. Ove klauzule se navode u ugovoru između osiguravača i reosiguravača, kao i master polisom između reosiguravača i matičnog osiguranika. U SAD su sudovi za fronting osiguranja, gde je preneto 100% rizika reosiguravaču, donosili presude da u slučaju insolventnosti osiguravača, reosiguravač treba da direktno osiguraniku isplati štetu (Carranza, 2010, 246–247). U ovim presudama, sudovi su navodili da direktna isplata reosiguravača osiguraniku ne predstavlja pravilo, već da se sve okolnosti moraju utvrđivati od slučaja do slučaja. Iz prakse američkih sudova proizilazi da je osnov ove isplate sudska praksa, a ne ugovorni odnos.

#### 8.4. Uticaj fronting osiguranja na delatnost osiguranja

Najveći broj *captive* i fronting procesa obavlja se u SAD. Opreznost kod fronting procesa od strane regulatora počinje još od 1950 (Robert, 1999, 53–56). Država Njujork je najdoslednija u svom negativnom stavu prema fronting osiguranju, međutim, pitanje frontinga postavljalo se i u drugim državama, pa i u Nacionalnom udruženju poverenika za osiguranje (*National Association of Insurance Commissioners*). Najčešći argument regulatora protiv frontinga je da on pomaže i podstiče reosiguravača da radi u državi u kojoj nema licencu za rad. Drugo po redu je pitanje likvidnosti. Imajući u vidu da su reosiguravači često izvan regulatorne jurisdikcije, regulatori nemaju ovlašćenje da štite osiguranika od bilo kakvih neregularnosti koje mogu počinuti reosiguravači. Međutim, ovde treba napomenuti da i u redovnim poslovima reosiguranja, regulatorni organ nema mogućnost kontrole reosiguravača, koji je u najvećem broju slučajeva iz druge države.

Svi oni koji imaju negativan stav prema frontingu, kao i sudovi u SAD koji su postupali u predmetima iz fronting osiguranja, jednoglasni su u stavu da fronting ne krši zakonske propise.

Fronting osiguranje ima i pozitivne efekte za delatnost osiguranja u državi u kojoj se sprovodi. Doprinosi ne samo razvoju delatnosti osiguranja, već i razvoju privrede zemlje. Inostrani kreditori finansiranje poslovnih aktivnosti domaćih preduzeća uslovljavaju primenom standarda osiguranja koji još nisu razvijeni na domaćem tržištu, tako da preduzeća ovaj uslov ispunjavaju korišćenjem fronting osiguranja. Fronting osiguranje sprovodi se u državama čija su tržišta osiguranja zatvo-

rena. Pomoću fronting osiguranja ova tržišta se pripremaju za buduću liberalizaciju i konkurenciju.

Lokalni osiguravači kroz programe frontinga mogu pratiti trendove u osiguranju i zahteve i interese osiguranika, kao i blagovremeno preduzimati mere, kako bi svoje uslove osiguranja uskladili sa tim potrebama i time postali konkurentniji na tržištu. Fronting osiguranje utiče i na bilanse lokalnih osiguravača. Najveći deo rizika se prenosi reosiguravaču, tako da on snosi potpun ili najveći deo gubitka nastalog realizacijom osiguranog rizika. Usled nastanka štetnog događaja, lokalni osiguravači ne trpe nikakve gubitke.

## 9. FRONTING OSIGURANJE U SRBIJI

Prva fronting osiguranja pojavila su se u Srbiji krajem devedesetih godina prošlog veka, kada su izdate prve lokalne polise usklađene sa globalnim programima osiguranja. Intenzivnije fronting osiguranje počelo je da se primenjuje od 2001. godine, nakon liberalizacije tržišta i intenzivne privatizacije preduzeća, odnosno dolaskom stranih investitora. Način sprovođenja fronting osiguranja uglavnom je ujednačen i odnosi se na preduzeća u Srbiji čiji su vlasnici strane kompanije, a koje svoju imovinu u Srbiji žele da zaštite i osiguraju po jedinstvenom globalnom programu osiguranja, preko domaćih osiguravača i reosiguravača.

### 9.1. Praksa domaćih osiguravača u fronting osiguranju

Propisi Srbije onemogućavaju strane osiguravače da direktno zaključuju polise osiguranja u Srbiji (Zakon o osiguranju, 2004, čl. 3). Strani osiguranici, kao lideri globalnih programa osiguranja, primorani su da osiguranje u Srbiji zaključuju posredstvom domaćih osiguravača. Imajući u vidu i odredbu u Zakonu o osiguranju prema kojoj domaći osiguravači obavezno moraju reosigurati višak rizika kod domaćih reosiguravača, fronting osiguranje u Srbiji uvodi još jednog učesnika u proces frontinga, a to je domaći reosiguravač. Domaći osiguravač osigurava imovinu osiguranika po globalnom programu; rizik iznad samopridržaja reosigurava kod domaćeg reosiguravača, a domaći reosiguravač višak rizika preko svog samopridržaja cedira reosiguravaču u inostranstvu, koji je lider ovog osiguranja.

Nakon dobijanja instrukcija od lidera osiguranja, osiguravač na osnovu predviđenih rizika koji se osiguravaju, utvrđuje visinu svog samopridržaja u ovom osiguranju. Imajući u vidu da instrukcije predviđaju vrste osiguranja ili kombinacije rizika, koje osiguravač nema predviđene u svojim uslovima osiguranja, on shodno



tome i utvrđuje iznos rizika koji može sam nositi kroz samopridržaj. Visina tog samopridržaja je manja od samopridržaja u osiguranju uobičajenih rizika, jer u fronting osiguranju svako osiguranje je slučaj za sebe.

Uslovi osiguranja koji se koriste za fronting osiguranja predviđeni su u instrukcijama reosiguravača lidera, međutim, Narodna banka Srbije, kroz mere nadzora (Zakon o osiguranju, 2004, čl. 149 i 161) insistira da se osigurani rizik može osigurati samo po uslovima domaćih osiguravača, te osiguravači, shodno zahtevima iz instrukcija, pripremaju i usvajaju posebne uslove kako bi pokrili tražene rizike. U slučaju da nije moguće usvojiti uslove za sve rizike, razlika u rizicima pokriva se master polisom. Polise frontinga koje izdaje domaći osiguravač pisane su dvojezično, na srpskom i engleskom. Iznos premije osiguranja obračunava se u konvertibilnoj valuti uz napomenu da se plaćanje obavlja u domaćoj valuti, dinarima, po srednjem kursu Narodne banke Srbije na dan uplate. Postupak uplate premije kreće se od osiguranika do osiguravača, a zatim od domaćeg reosiguravača do stranog reosiguravača. Isplata šteta mora ići istim putem kao i premija, samo u suprotnom smeru. U fronting osiguranju u Srbiji, osiguranik premiju može platiti samo osiguravaču, nikako reosiguravaču. Isplatu štete osiguraniku može izvršiti samo osiguravač, nikako reosiguravač.

Lokalni brokeri, odnosno posrednici u osiguranju, imaju svoje mesto u fronting osiguranju i u Srbiji. Osiguravač, nakon izdavanja, polisnu dostavlja brokeru koji obavlja kontrolu usklađenosti osiguranih rizika sa rizicima predviđenim u globalnom programu osiguranja. Nakon kontrole polise, brokeri je dostavljaju na potpisivanje osiguraniku. Značajna uloga brokera ogleda se i u pitanjima u vezi sa štetama; prijavi šteta, dostavljanju podataka u toku obrade šteta, isplati šteta. Za poslove posredovanja, brokeri u fronting osiguranju dobijaju proviziju od osiguravača, mada se ponekad dešava, kada u lancu ima više posrednika na različitim nivoima, da brokeri svoju proviziju dobiju i od osiguranika, koji ih je angažovao. Brokerska provizija u fronting osiguranju kreće se 5–7,5%.

Domaći osiguravači i reosiguravači, u prihvatanju inostranog reosiguravača, posebnu pažnju posvećuju kredibilitnosti stranog reosiguravača. Osiguravači ne prihvataju automatski svaku ponudu za fronting osiguranje, već sagledavaju sve činjenice, a posebno činjenice o rejtingu stranog reosiguravača. Pojedini osiguravači imaju odluke upravnih odbora da mogu prihvatiti fronting osiguranja samo ukoliko strani reosiguravač ima rejting A,<sup>8</sup> što obezbeđuje visok stepen likvidnosti

<sup>8</sup> Bonitet reosiguravača prema Agenciji za procenu boniteta *Standard & Poor's*.

reosiguravača.<sup>9</sup> Strani reosiguravač, takođe, u izboru lokalnog osiguravača za fronting partnera traži osiguravače koji moraju ispunjavati određene kriterijume: bonitet, kadrovske i tehničke osposobljenosti. Imajući u vidu da su domaći osiguravači već dugo godina prisutni na tržištu osiguranja i reosiguranja u međusobnim relacijama, značajna je i istorija međusobnih poslovnih odnosa i pozitivna ili negativna iskustva jednih ili drugih u dosadašnjem poslovanju. Osiguravači koji kratko vreme posluju na tržištu osiguranja u Srbiji su kompanije kćeri najpoznatijih evropskih osiguravača.

U dosadašnjoj poslovnoj praksi sa fronting osiguranjem, na osnovu sprovedenog istraživanja koje je sproveo autor lično, nijedan osiguranik nije imao problema, nerešenih pitanja ili sudskih sporova proisteklih iz fronting osiguranja. Fronting osiguranje postalo je značajan izvor prihoda domaćih osiguravača, pa su najveći osiguravači organizaciono ustanovili posebna odeljenja za međunarodne poslove ili sektore za reosiguranje, saosiguranje i fronting poslove. Visina ostvarene zarade iz fronting osiguranja kreće se do 8% neto premije. Za fronting poslove manjeg obima, sa manjim iznosom premije, provizija osiguravaču nadoknađuje se u nominalnom iznosu i iznosi najmanje od 300 do 500 evra.<sup>10</sup>

## 10. ZAKLJUČAK

Fronting osiguranje u Srbiji doprinosi razvoju delatnosti osiguranja kroz edukovanje zaposlenih kod domaćih osiguravača, razvoju novih programa osiguranja, osposobljavanju osiguravača za tržišnu utakmicu i proširivanju portfelja osiguranja. Sprovođeci globalni program osiguranja kroz fronting osiguranje, zaposleni se upoznaju sa tehnikama osiguranja koje se primenjuju na specifične rizike ili posebne vrste osiguranja sa kojima se oni ranije nisu susretali. Na ovaj način osiguravaču se direktno prenosi *know-how* iskustvo stranog reosiguravača. Sprovođeci nove programe osiguranja, osiguravač dobija razrađene uslove osiguranja od stranog reosiguravača. Pozitivan primer u tom pravcu je nedavna primena uslova osiguranja od svih rizika (*all risk*) domaćih osiguravača, koji ovu vrstu osiguranja do sada nisu koristili. *All risk* uslove osiguranja na domaće tržište doneti su zahvaljujući globalnim programima osiguranja posredstvom fronting polisa. Nakon toga, osiguranici i osiguravači prepoznali su novi kvalitet

<sup>9</sup> Primera radi prema poslednjoj proceni boniteta *Triglav Re* ima rejting A, *Sava Re* ima rejting A– (A minus).

<sup>10</sup> Ugovorom o osiguranju i reosiguranju između osiguravača i reosiguravača iz inostranstva (lidera osiguranja) navedeni su nominalni iznosi provizije osiguravača za fronting poslovime manjeg obima.

ovog osiguranja. Domaći osiguravači su svojim osiguranjima pokrivali rizike za koje je cena bila znatno skuplja od osiguranja istih rizika stranih osiguranika. Na ovaj način, osiguravači su shvatili da je cena osiguranja postala značajan činilac na tržištu osiguranja i u Srbiji. Cena osiguranja nije samo visina premije, već i kvalitet usluge, organizacija, servis i sve drugo što jedno osiguranje čini efikasnim. Domaći osiguravači, posredstvom fronting osiguranja, proširuju dodatno svoj portfelj naknadnim osiguranjima rizika osiguranika koji nisu pokriveni fronting polisama. Osiguravači samostalno svojim polisama pružaju obavezne vrste osiguranja osiguraniku kojeg su osigurali fronting polisama. Ta osiguranja mogu biti kasko osiguranja motornih vozila, obavezna osiguranja autoodgovornosti, osiguranje zaposlenih od posledica nesrećnog slučaja (nezgode) ili dopunskog zdravstvenog osiguranja. Osiguravači sve češće sami pokrivaju rizike za koje su ugovorene franšize, do iznosa ugovorene franšize, dok su iznosi preko franšize pokriveni fronting polisama.

Otpor prema fronting osiguranju pojavljuje se izvan osiguranja, u delu stručne javnosti i medija. To pokazuju novinski naslovi poput: „Sigurno je ono što je samo (polu)ilegalno” (Dani, 2001) i „Fronting biznis – nužno zlo industrije osiguranja” (Svijet osiguranja, 2011). Negativan stav prema fronting osiguranju zasniva se na arhaičnom shvatanju da se, na ovaj način, prelijeva kapital iz zemlje u inostranstvo, pa do strožih kritika da se radi o ponižavajućem, kolonijalnom odnosu. Činjenica da SAD predstavljaju najveće tržište fronting osiguranja, za neke nema značaja. Da vlasnička struktura ne utiče *apriori* na delatnost osiguranja, najbolji je primer delatnost osiguranja u Sloveniji nakon uslaska u EU i liberalizacije tržišta osiguranja. Slovenačko tržište osiguranja danas se sastoji od 18 osiguravajućih društava, tri penziona fonda, tri ogranka drugih osiguravača država članica EU i 628 osiguravača iz zemalja članica EU koji direktno sprovode osiguranje (Štibernik, Simoniti, 2012, 15). Učešće domaćih osiguravača na tržištu osiguranja u Sloveniji, i pored velikog broja učesnika, iznosi 92% (Kočović, 2012, 35).

Milovan JOVANOVIĆ, LL.M.  
MK Group Belgrade

## Fronting insurance and its impact on the development of insurance in Serbia

UDC: 368  
Professional paper

### SUMMARY

General globalisation has set new challenges in all segments of the society for both the state and insurers. Globalisation brings with it the opening and deregulation of the insurance market. However, there are still numerous countries with the laws that prevent foreign insurers from operating directly at their markets. Aiming at overcoming the above-mentioned barriers with their global property insurance programmes, the companies are directed to services of local insurers holding permits for insurance operations issued by the competent supervision authorities of the country in which the property is located.

Fronting insurance is the agreement concluded between the companies acting as the insurer for the insured parties, but the main portion of up to 100% of risk is transferred onto third persons, namely one or several reinsurers. The insurer from abroad is entitled to insure directly the property of companies in the countries that liberalised insurance operations. However, a large number of countries protect their insurance markets and property insurance in these countries requires the insurer to hold the licence of the competent supervision authority, namely it has to be registered for conducting of insurance operations. In such cases, the insurer from abroad has to co-operate with local insurers, namely licensed insurers in the relevant country. Local insurers conclude the agreement with the insurer from abroad on implementation of a global insurance programme, which makes the insurer from abroad the insurance leader, and local insurers become fronting insurers. Local insurer concludes the insurance policy with the insured party, but the largest portion of risk or even the entire risk is transferred onto the insurance leader as its re-insurer, while it is paid appropriate commission for its part of work.

The insurance conditions of local insurers are most often more restrictive in the scope of coverage compared to insurance conditions under which a global

insurance programme was compiled. Therefore, in such situations the master policy covers the difference in coverage between the above-mentioned conditions. Local policies always have to be in compliance with local legislation and that is why the re-insurer and insurer integrate the DIC clauses in the insurance agreements in order to cover the difference in conditions. The above-mentioned clause regulates the issues when local insurance conditions are more limited compared to those provided by master policy, which means that such difference shall be covered from the master policy. The DIL clause on difference in limits regulates the issues related to cases when the limit that is set based on a local insurance policy is exhausted and the difference between the local policy limit and master policy limit shall be covered from the master policy.

Due to legal limitations, Serbia introduces the retrocessionaire in fronting insurance since local insurers have the obligation to insure the risk exceeding the retention at domestic reinsurers, who in turn may insure abroad the surplus risk that exceeds the retention. The impact of fronting insurance on insurance in Serbia may be analysed through the impact this insurance has on the insured parties, insurers, reinsurers, as well as effects of fronting insurance on the overall insurance activities. The effects that fronting insurance has may be classified as positive and negative. The analysis of all the arguments points to the conclusion that fronting insurance has a positive impact on the development of insurance in Serbia through the transfer of *know-how* and experiences of foreign insurers, development of new insurance programmes, promoting of competition and enhancing of the quality of insurance services.

*Key words:* Fronting insurance, captive, master insurance policy, reinsurance

## LITERATURA (REFERENCES)

- Carranza, K. E. (2010). Fronting Arrangements: Industry Practices and Regulatory Concerns, *Connecticut Insurance Law Journal*, 17(1), 227–252.
- Dani. (2001). 204, Sarajevo, dostupno na: <http://www.bh-dani.com/arhiva/204/sadržaj.shtml>, 15. 7. 2013.
- Jovanović, M. (2012). Osiguranje od svih rizika na tržištu osiguranja u Srbiji, *Revija za pravo osiguranja*, 4, Beograd, 69–75.
- Klobučar, D. (2007). *Risk management i osiguranje*, Tectus: Zagreb.
- Kočović, J. (2012). Uticaj vlasničke strukture osiguravajućih kuća na razvoj tržišta osiguranja u zemljama zapadnog Balkana, *Tokovi osiguranja*, 1, Beograd, 33–37.
- Marović, B., Jovanović, S. (2004). *Reosiguranje*, DDOR Novi Sad: Novi Sad
- Robert, M. H. (1999). Fronting: Here We Go Again, *Best's Review*, 53–56.
- Robert, M. H. (2001). Fronting: Business Considerations, Regulatory concerns, Legislative Reactions and Related Case Law, *XII Mealey's Reinsurance*, Report, No. 14
- Samardžić, S. (2009). *Požarno osiguranje u sistemu neživotnog osiguranja*, Želnid: Beograd.
- Schwepcke, A. (2004). *Reinsurance: Principles and State of the Art – A guidedbook for home lerners*, Swiss Re Germany AG, Karlsruhe.
- Svijet osiguranja*. (2011). 5, Zagreb, dostupno na: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/damir-zoric-fronting-poslovi-stete-hrvatskom-osiguranju,12679.html>, 15. 7. 2013.
- Šker, T. (2012). Šta je to fronting? *Svet osiguranja*, 3, Beograd, 37–37.
- Štibernik, N., Simoniti, S. (2012). Tržište osiguranja u Sloveniji i njegova regulativa – odabrana pitanja, *Tokovi osiguranja*, 1, 14–24.
- Thompson, J. H. (2004). *A Captives Primer*, Captiva Managers Ltd: Road Town, Tortola British Virgin Islands.
- Towers, P. *Captives 101: Managing Cost and Risk*, dostupno na: <http://www.towersperrin.com/tp/getwebcachedoc%3Fwebc=TILL/USA/2004/200408/Captives.pdf>, 15. 7. 2013.
- Zakon o obligacionim odnosima, *Službeni list SFRJ*, br. 29/78, 39/85, 45/89 – odluka USJ i 57/89, *Službeni list SRJ*, br. 31/93 i *Službeni list SCG*, br. 1/2003 – *Ustavna povelja*.
- Zakon o osiguranju, *Sl. glasnik RS*, br. 55/2004, 70/04, 61/05, 61/05 – dr. zakon, 85/05 – dr. zakon, 101/07, 63/09 – odluka US i 107/09.
- Zakon o zavarovalništvu, *Uradni list RS*, št.109/2006.
- Žarković, N. (2013). *Pojmovník osiguranja*, Skonto: Novi Sad.