

Evolicija evropskih pravila o distribuciji osiguranja

UDK: 368.021:658.8(4-672EU)

Primljen: 18. 12. 2018.

Prihvaćen: 26. 12. 2018.

Pregledni naučni rad

Apstrakt

Direktiva o distribuciji osiguranja predstavlja samo poslednji u nizu instrumenata kojima se reguliše u obaveze učesnika na tržištu osiguranja prema ugovaračima osiguranja. Evropska unija još od samog početka zajedničkog tržišta osiguranja reguliše sa različitim intenzitetom ove obaveze. Autor smatra da se u evoluciji pravila EU mogu izdvojiti tri perioda u kojima se mogu identifikovati različiti pristupi ovim obavezama. U prvom periodu do 2002. godine fokus je na predugovornom informisanju. U periodu od 2002. do 2016. kao dodatak informisanju propisana je i obaveza savetovanja, dok 2016. godina počinje treća faza. Te godine je usvojena Direktiva o distribuciji osiguranja. Napuštena je ideja da se efikasno tržište i zaštita ugovarača mogu ostvariti isključivo kroz instrumente predugovornog informisanja, odnosno tzv. zaštitu na mestu prodaje, pa se uvodi sistem nadzora i upravljanja proizvodima osiguranja.

Ključne reči: zajedničko tržište osiguranja, regulisanje tržišta osiguranja, direktiva o distribuciji osiguranja

1. UVOD

Ugovor o osiguranju je aleatorni i adhezioni ugovor. Ova svojstva ugovora o osiguranju postavljaju pred zakonodavce probleme koji u regulisanju ostalih ugovornih odnosa ili ne postoje ili nisu u tolikoj meri izraženi. Načelno govoreći, kod ugovora o osiguranju ugovarač osiguranja se obavezuje da će plaćati premiju, dok se osiguravač obavezuje da će nadoknaditi štetu, odnosno ugovorenu svotu.¹ Usled prirode ovog ugo-

* Sekretar Udruženja za pravo osiguranja Srbije. E-mail: nikolafilipovic84@gmail.com.

¹ Definicija slična ovoj iz Zakona o obligacionim odnosima postoji u većini zemalja u Evropi koji prate tradiciju kontinentalnog (građanskog) prava (Noussia, 2011, 49–53).

ra javljaju se dva pitanja koja mogu u značajnoj meri uticati na ostvarivanje prava iz ugovora o osiguranju. Da li će o dospelosti osiguravač biti u mogućnosti da isplati ugovorenu naknadu, odnosno nadoknadi štetu? Ovo je pitanje povezano sa aleatornom prirodom ugovora o osiguranju. Ugovarač osiguranja plaća za uslugu koju će možda dobiti u budućnosti (ili koristeći modernu terminologiju koja osiguranje tretira kao proizvod, ugovarač kupuje proizvod koji će možda upotrebiti u budućnosti). Zbog toga je neophodno obezbediti da druga ugovorna strana ima (finansijske) kapacitete da svoje obaveze ispuni u slučaju realizacije rizika. Drugo pitanje, usko povezano i sa aleatornom i sa adhezionom prirodom ovog ugovora, je pitanje da li ugovarač osiguranja dobija ono pokriće koje je očekivao prilikom stupanja u ugovorni odnos. Osiguranje (čak i ako ga posmatramo kao proizvod) je neopipljivo, manifestuje se samo kroz uslove osiguranja i obim pokrića i isključenja definisana ugovorom ili uslovima osiguranja. Utvrditi šta pokriva određena polisa, znači tumačiti kompleksne i tehničke pojmove osiguranja i uslove osiguranja. Prethodno pomenuta dva pitanja predstavljaju osnovne probleme na koje su usmereni regulatorni naponi EU u oblasti osiguranja, kroz Direktivu o solventnosti II u prvom slučaju i kroz Direktivu o distribuciji osiguranja u drugom slučaju.

Međutim, Direktiva o distribuciji osiguranja predstavlja samo poslednju fazu u evoluciji regulisanja prodaje (distribucije) osiguranja. U ovom članku autor želi da se osvrne upravo na razvoj pravila EU o distribuciji osiguranja analizirajući svaku od ovih faza, ne ulazeći toliko u same detalje pravnog režima i normi, već razloge za nametanje takvih rešenja. Prva faza, obuhvata tri generacije direktiva životnog i neživotnog osiguranja zaključno sa donošenjem konsolidovane treće direktive životnog osiguranja 2002. godine. Ova faza je prvenstveno karakteristična po oslanjanju na informacioni model zaštite ugovarača osiguranja preuzet iz evropskog potrošačkog prava. U drugoj fazi se ugovaraču osiguranja, osim informacije pruža i savet kako bi

on bio u stanju da donese tzv. informisanu odluku. Međutim, savetovanje je predviđeno kao obaveza samo za posrednike osiguranja, dok obim i sadržaj ove obaveze nije detaljno definisan. Ova faza počinje od usvajanja Direktive o posredovnju u osiguranju i traje do 2016. godine, odnosno do usvajanja Direktive o distribuciji osiguranja. U trećoj fazi od 2016. godine nakon finansijske krize paradigma informisane odluke dovedena je u pitanje. Empirijska istraživanja iz oblasti bihevioralne ekonomije potvrđuju ono što su ukazivala iskustva sa terena – informisanje pa ni savetovanje nisu dovoljni kako bi ugovarač stekao pravu sliku o neopipljivom, apstraktnom i kompleksnom proizvodu koji kupuje. Intervencija regulatora po prvi put se pomera sa mesta prodaje ka procesu kreiranja polisa koje se nude kroz sistem nadzora i upravljanja proizvodima osiguranja.

2. PRVA FAZA – PROBLEMI INTEGRACIJE I USVAJANJE INFORMACIONOG MODELA ZAŠTITE (1973–2002)

Najveći izazov sa kojim se EU suočila kada je sedamdesetih godina XX veka pristupila projektu zajedničkog tržišta osiguranja bila su dva fundamentalno različita koncepta, u smislu poslovnog modela, odnosno pravne kulture osiguranja, tzv. „alpski” i „plovidbeni” model osiguranja.² Kako smatra profesor *Herman Cousy* koji je detaljnije razradio pristup *Michael Albert*-a, u srcu „alpskog” sistema osiguranja je koncept solidarnosti i sigurnosti. Selekcija rizika je minimalna, segmentacija se ne sprovodi. Nadzor nad osiguranjem obavlja se *ex ante* pre nego što se određena polisa ponudi na tržištu, nadzorni organ proverava da li je premija osiguranja dovoljno velika da se formiraju adekvatne rezerve. Ugovori su po pravilu dugoročni, automatski se produžavaju. Nadzorni organ ima veliki upliv u kontroli cena i uslova osiguranja što kao posledicu ima nekonkurentno tržište. Sa druge strane u tradiciji „plovidbenog” modela osiguranja, koji je karakterističan za Veliku Britaniju, ali i za neke zemlje kontinentalno-pravne tradicije (poput Holandije), kontrola od strane organa je minimalna. Cilj osiguranja nije solidarnost i međusobna podela troškova zaštite od rizika, već je osiguranje instrument špekulacije i upravljanja rizikom. Tržište osiguranja je tržište kao i svako drugo, a državna intervencija se smatra suvišnom i nosi negativnu konotaciju. Tržište je konkurentno, a oko uslova i cena se pregovara (*Cousy*, 2013, 23–26). Kao posledica različitog pristupa nadzoru osiguranja, i nesolventnost osi-

guravajućeg društva se tretira drugačije. Dok u sistemu „plovidbenog” osiguranja bankrot osiguravajućeg društva predstavlja normalni deo tržišne utakmice, bankrot osiguravajućeg društva u sistemu „alpskog” osiguranja implicirao bi nedovoljno pažljiv rad nadzornog organa. Jednostavno rečeno, stepen regulacije tržišta nije isti, a kao ilustracija tenzije između ova dva pristupa, može poslužiti opaska jednog britanskog državnog službenika u ranim danima formiranja zajedničkog tržišta EU, da je u nemačkom pravu zabranjeno sve što nije izričito dopušteno, dok je britanski pristup posve drugačiji: sve je dozvoljeno, osim onoga što je izričito zabranjeno (*Ford*, 2011, 261).

Prema tome, prvi plan Evropske Komisije bio je da kroz dve generacije direktiva ukloni *javno-pravne* prepreke za ostvarivanje fundamentalnih sloboda EU. Projekat je planiran u dva koraka. Najpre je prvom generacijom direktiva trebalo stvoriti uslove za ostvarivanje slobode osnivanja (poslovnog nastana), a zatim bi se u sledećoj generaciji direktiva pristupilo ostvarivanju slobode (prekograničnog) pružanja usluga. Evropska Komisija se opredelila da odvojeno reguliše pitanja životnog i neživotnog osiguranja uvažavajući razlike koje postoje u ovim oblastima.

2.1. Formiranje jedinstvenog tržišta osiguranja EU – prvi koraci

U skladu sa planom Evropske Komisije prva generacija direktiva regulisala je pitanja od značaja za slobodu osnivanja, poput margine solventnosti, tehničke rezerve, garantnih fondova i malo je uticala na sam proces prodaje osiguranja. Uticaj na ugovorno pravo bio je posredan, na primer kroz definisanje klasa rizika, izvršen je *de facto* uticaj na sadržaj i obaveze koje proističu iz pojedinih ugovora o osiguranju. Klasifikacija rizika prema prvoj generaciji direktiva je i danas u upotrebi (uz određene izmene i prilagođavanja).

Prvobitni plan kreiranja zajedničkog tržišta u dva koraka Evropska Komisija je morala da napusti nakon odluka Evropskog suda pravde u četiri povezana slučaja koji se danas kolektivno nazivaju „slučajevi osiguranja” i koji se smatraju prekretnicom u razvoju evropskog prava osiguranja. Postupci su pokrenuti od strane Evropske Komisije protiv Nemačke, Francuske, Danske i Irske³ usled propusta pomenutih država prilikom implementacije Direktive o saosiguranju koja je sadržala jednu skromnu odredbu o tome da saosiguravači ne moraju imati odobrenje za pružanje usluga osiguranja

² Rečima Mišel Alberta, „U srcu rasprave o ideji zajedničkog tržišta o osiguranju bile su razlike u socioekonomskim modelima” (*Michael Albert*, 1993, 85–86).

³ U pitanju su slučajevi C-205/84 Komisija protiv Savezne Republike Nemačke, C-220/83 Komisija protiv Republike Francuske, C-252/83 Komisija protiv Kraljevine Danske i C-206/84 Komisija protiv Irske.

u državi gde je registrovan vodeći saosiguravač. Analiza detalja ovih slučajeva prevazilazi okvire ovog rada,⁴ ali je važno osvrnuti se na efekte koje je stav Evropskog suda pravde imao budući da je u pitanju bilo veliko razočaranje za one koji su se nadali da će ovi slučajevi biti za prekogranični promet usluga ono što je *Cassis de Dijon* bio za prekogranični promet robe. Budući da je slučaj protiv Nemačke bio najobimniji, kako je tadašnji nemački Zakon o nadzoru osiguranja bio i najrestrikтивniji, ovaj slučaj se uzima kao vodeći.

Ukratko, Evropski sud pravde je prihvatio deo argumenata Nemačke da prethodno odobrenje za obavljanje delatnosti osiguravajućeg društva od strane nadzornog organa države članice na čijoj teritoriji društvo pruža usluge može biti prihvatljivo ograničenje fundamentalnih sloboda EU. Razlog za ovakav izuzetak je u postojanju javnog interesa države članice i nemogućnosti da se isti interes zaštiti manje opstruktivnim (po zajedničko tržište) merama. Kako je osiguranje postalo sveprisutna usluga koja se na tržištu nudi masovno fizičkim licima, nesumnjivo je postojanje javnog interesa države članice da u ovoj sferi interveniše. Kako u tom trenutku još uvek nije postojao u dovoljnoj meri harmonizovan evropski okvir u dve najvažnije oblasti (tehničke rezerve i uslovi osiguranja), smatra se da javni interes nije u dovoljnoj meri zaštićen postojećim pravilima. Stoga je krajnje pitanje bilo, da li zahtev za prethodnim odobrenjem nadzornog organa države članice na čijoj teritoriji se usluga pruža, u svakom slučaju predstavlja kršenje sloboda, ili postoje slučajevi u kojima je ovakav zahtev ipak opravdan. Sud je ambivalentno zaključio da u određenim slučajevima zahtev za prethodnim odobrenjem može biti opravdan kada je u pitanju zaštita interesa *potrošača*, odnosno rečnikom osiguranja u oblasti masovnih rizika. Kao posledica ovog pristupa, integracija zajedničkog tržišta obavljaće se u „dve brzine”. Sa jedne strane tržište komercijalnih (velikih) rizika je integrisanije budući da postoji manji interes zaštite komercijalnih klijenata koji traže pokriće ovakvih rizika, dok sa druge strane za tržište masovnih rizika gde su ugovarači osiguranja uglavnom potrošači, države zadržavaju svoja ovlašćenja da intervenišu.

Druga generacija direktiva delimično liberalizuje tržište osiguranja. Ukinuta je mogućnost nadzornim organima država članica da kontrolišu uslove i tarife osiguranja za velike rizike. Po prvi put se uvode obave-

ze predugovornog obaveštavanja ugovarača osiguranja skromnog obima, odnosno samo o dve stvari i to o:

1. državi članici u kojoj se nalazi sedište osiguravača, odnosno sedište agencije ili filijale osiguravača ukoliko se ugovor sa njom zaključuje;

2. adresi sedišta osiguravača, odnosno filijale sa kojom se ugovor zaključuje.

Svrha ovako formulisanih pravila predugovornog informisanja nije u tome da se obavesti ugovarač osiguranja o elementima ugovora o osiguranju (rizik, premija, pokrića, isključenja), već da za ugovor koji zaključuje može biti merodavno neko drugo pravo. U slučaju velikih rizika strankama je omogućena potpuna sloboda izbora merodavnog prava, dok se za masovne rizike predviđa pravo države članice u kojoj ugovarač ima redovno boravište (*habitual residence*).

2.2. Treća generacija direktiva – informacija kao ključni instrument zaštite ugovarača

Treća generacija direktiva smatra se konačnom pobedom ideje „plovidbenog” osiguranja i liberalizovanog i konkurentnog tržišta (Cousy, 2013, 27). Jasno je bilo da je model prethodne kontrole i odobrenja individualnih proizvoda osiguranja od strane nadzornih organa pojedinačnih država članica, bio nespojiv sa idejom integrisanog zajedničkog tržišta. Opstanak takvog modela značio bi prepreku slobodnom prometu usluga i jedinstvenom tržištu. Stoga je u trećoj generaciji direktiva u potpunosti ukinuta mogućnost *ex ante* kontrole uslova osiguranja kakva je do tada postojala u većini država. Dakle, umesto da državni organ kontroliše uslove i cene osiguranja, smatra se da će ugovarači osiguranja sami, pravilnim odlukama doprineti konkurentnosti i razvoju tržišta. Kako je osiguranje neopipljiv proizvod koji je nemoguće testirati, i probati kako bi ugovarač procenio *kvalitet* (Rohrbach, 2014, 36–39) i prikladnost ponuđene polise i pokrića, neophodno je da se kroz propisani pravni režim distribucije osiguranja ugovaraču dostave prave i tačne informacije o polisi osiguranja koja mu je ponuđena. Kako bi ugovarači bili u stanju da donesu pravilne i racionalne odluke neophodno je da imaju prave i tačne informacije koje bi im omogućile da uporede različite ponude i pronađu najbolju. Prethodna kontrola proizvoda zamenjena je obavezama predugovornog informisanja ugovarača osiguranja.

Ovaj pristup inspirisan je velikoj meri neoklasičnom ekonomskom teorijom. Pitanje pravilnog funkcionisanja tržišta usled informacione asimetrije je jedno od najintrigantnijih ekonomskih pitanja. Čak pet dobitnika Nobelove nagrade iz oblasti ekonomije, primilo je nagradu za svoje radove u oblasti funkcionisanja tržišta u

⁴ Detaljnije videti: Keglević, 2012, 1826-1858.

slučaju informacione asimetrije (između ostalih Džozef Štiglic i Džordž Akerlof). Osnovni ekonomski cilj iza nametanja obaveze informisanja i pravnog režima distribucije zasnovanog na predugovornom informisanju je postizanje efikasnog tržišta (zaštita potrošača je samo instrument ostvarivanja ovog cilja). Nedostatak informacija kod ugovarača osiguranja (informaciona asimetrija), vodi pogrešnim odlukama ugovarača (neefikasnom tržištu), što se ogleda u tome da ugovarač ili kupuje polis koji ne odgovara njegovim potrebama ili odgovara njegovim potrebama, ali obim pokrivanja koji plaća nije adekvatan. Prateći osnovne ekonomske pretpostavke neoklasične teorije da svako lice želi da maksimizira sopstvenu korist, da se odluke donose potpuno racionalno na bazi raspoloživih informacija i da su preferencije ljudi racionalne (*homo economicus*), EU implementira informacioni model zaštite potrošača. Dostavljanjem svih *relevantnih* informacija u vezi sa osiguranjem, ugovarač može uporediti proizvode, doneti racionalnu i informisanu odluku o tome koji proizvod najviše odgovara njegovim potrebama i na taj način se indirektno kroz propisivanje obaveze informisanja i stimulaciju konkurencije ostvaruje tržišna efikasnost. U srži ovog koncepta leži vera u samoregulisanje tržišta („nevidljiva ruka” Adama Smita), ali glavna privlačnost ove teorije je u zapanjujućoj jednostavnosti ove hipoteze: više informacija → bolja odluka → efikasnije tržište (Loacker, 2015, 85–86).

Propisivanje obaveze informisanja predstavlja regulatornu strategiju *srednje* kompleksnog nivoa intervencije i regulacije tržišta, a *ne strategiju kompletne deregulacije tržišta* (Everson, 2015, 436). Liberalizacija tržišta se odvijala u tom smislu da je napušten stari model *ex ante* kontrole uslova i premija, ali umesto njega su nametnute nove obaveze informisanja klijenta, što je istovremena *reregulacija*, sistemom pravila koji je bolje integrisan sa idejom zajedničkog tržišta.⁵ Stoga je pogrešno govoriti o tome da je treća generacija direktiva dovela do kompletne deregulacije tržišta osiguranja. Ključno pitanje za regulatora postaje šta su to *relevantne* informacije koje treba dostaviti ugovaraču. Kako bi se postigli gore navedeni ciljevi, treća generacija direktiva osiguranja od osiguravača zahteva da pre zaključenja

⁵ Svaka deregulacija tržišta obično je praćena reregulacijom učesnika tržišta (Jovanić, 2014, 32). O istovremenom procesu deregulacije na nacionalnom nivou i reregulacije na evropskom nivou videti: Weatherill, 2014.

ugovora o osiguranju (života u ovom slučaju) dostavi ugovaraču osiguranja informacije, i to:⁶

- u pogledu statusnih pitanja:
 1. naziv i pravna forma osiguravača;
 2. država članica u kojoj se nalazi sedište osiguravača, odnosno sedište agencije ili filijale osiguravača ukoliko se ugovor sa njom zaključuje;
 3. adresa sedišta agencije, osiguravača odnosno filijale sa kojom se ugovor zaključuje;
 - u pogledu obaveza osiguravača, odnosno ugovora koji se zaključuje:
 1. pojam pokrivanja i osiguranih rizika koji su pokriveni;
 2. rok trajanja ugovora;
 3. način raskida ugovora;
 4. način i rokovi za plaćanje premije;
 5. način obračuna i učešće u raspodeli dobiti korisnika osiguranja;
 6. način obračuna otkupne vrednosti i snižavanje sume osiguranja, kao i prirodu jemstva koje se daje za isplatu tih vrednosti;
 7. obaveštenje o iznosima premija koje se odnose na svaki osigurani rizik, osnovni ili dopunski prema okolnostima slučaja;
 8. pojašnjenje u vezi sa pojmom i prirodom investicionog fonda kod ugovora povezanim sa investicionim fondovima;
 9. podaci o prirodi osnovnog kapitala u ugovorima povezanim sa investicionim fondovima;
 10. način vršenja prava na raskid ugovora;
 11. podaci koji se odnose na režim oporezivanja koji se odnose na konkretni tip osiguranja;
 12. način rešavanja sporova osiguravača, osiguranika i korisnika osiguranja koji nastaju iz zaključenog ugovora, kao i podaci o organima zaduženim za razmatranje žalbi, pri čemu ova mogućnost ne predstavlja smetnju za pokretanje sudskog spora;
 13. merodavnom pravu koje se primenjuje na ugovor u slučaju da ugovorne strane nemaju pravo izbora prava ili ako imaju to pravo onda naznaku merodavnog prava koje osiguravač predlaže da se primeni na ugovor.
- Postoje dva problema koja proizilaze iz ovakvog pristupa zaštiti ugovarača. Prvi se tiče objektivnih svojstava samih informacija koje se dostavljaju. Informacije su kompleksne i teško razumljive (kvalitativni problem) i informacije su preobimne (kvantitativni problem) što zajedno stvara problem tzv. informacione preopterećenosti.⁷ Suštinski oba problema proizilaze iz kompleksne

⁶ Za detaljniji pregled obaveza informisanja pogledati: Slavnić, Jovanović, 2008.

⁷ Ovo je sveprisutni problem koji nije vezan isključivo za tržište osiguranja. Kako bi demonstrirao besmislenost obaveze informisanja profesor Univerziteta u Čikagu, Omri Ben-Shahar,

prirode ugovora o osiguranju i obaveza koje nastaju iz ovog ugovora. Informacije mogu biti osnov za donošenje (ekonomski) racionalnih odluka samo kada ih onaj kome su namenjene razume.⁸ Drugi problem je problem subjektivnog odnosa ugovarača prema informacijama koje dobija. Čak i ako su informacije razumljive i dostavljene u skladu sa zakonom, da li ugovarač svoju odluku bazira na informacijama koje su mu dostavljene, odnosno da li informacije zaista *utiču* na njegovu odluku o tome koje i kakvo osiguranje će kupiti, ili predstavljaju samo nepotrebnu i zamornu administrativnu formalnost? Istraživanja poslednjih desetak godina, ukazuju na to da predugovorne informacije koje se dostavljaju ugovaračima osiguranja *minimalno* utiču na donošenje odluke o izboru osiguravajućeg društva i polise osiguranja,⁹ i da zakoni previše daju na važnosti informacijama, te da se ugovarači uglavnom oslanjaju na izjave i preporuke prodavaca osiguranja, a često na iskustva i preporuke bliskih ljudi. Stoga je logično bilo da se u sledećoj fazi regulisanja prodaje posebna pažnja posveti upravo savetovanju prilikom prodaje osiguranja.

3. DRUGA FAZA – SAVETOVANJE KAO DODATAK INFORMISANJU (2002–2016)

Dalje regulisanje prodaje osiguranja dolazi sa Direktivom o posredovanju u osiguranju 2002. godine koja uvodi obavezu savetovanja za posrednike osiguranja. O samoj obavezi savetovanja je opširno i detaljno pisano,¹⁰ pa ćemo se ukratko osvrnuti na njenu suštinu. Prema zahtevu iz Direktive o posredovanju o osiguranju uz dodatak informisanju o statusno-pravnim pitanjima posrednika, kao i eventualnim ugovornim odnosima između posrednika i osiguravajućeg društva, posrednik

odštampao je uslove korišćenja programa (aplikacije za mobilne uređaje) *Itunes* koja ima oko 800 miliona korisnika. Dokument je bio na 55 strana (font 8), spojeni u jedan dokument uslovi korišćenja bili su dužine 9 m. Ovu svojevrsnu rolnu profesor Ben-Shahar otkrio je da visi sa krova glavne prostorije Biblioteke Univerziteta u Čikagu. Svaki od 800 miliona korisnika pristao je na ove uslove korišćenja pre nego što je instalirao program na svoj mobilni uređaj. Pitanje koje se samo nameće je koliko korisnika je pročitao ove uslove korišćenja i čemu služi pristanak na uslove korišćenja koje niko ne čita?

⁸ „Informacije su preobimne, suviše stručne i teško razumljive klijentu” (Ivančević, 2013, 242).

⁹ Full disclosure: a round-up of FCA experimental research into giving information (Occasional Paper 27) November 2016, dostupno na <https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/op16-23.pdf>, 10. 12. 2018.

¹⁰ Videti na primer: Slavnić, 2007; Todorović Simeonides, 2012; Belanić, 2014; Slavnić, Filipović, 2015.

osiguranja treba da informiše klijenta da li je savet koji mu daje baziran na fer i nepristrasnoj analizi tržišta, ili je posrednik u određenom ugovornom odnosu sa jednim ili više osiguravajućih društava, kao i da obrazloži i argumentuje savet koji daje klijentu. Na više mesta se davanje saveta klijentu pominje kao sastavni deo obaveze koju posrednik ima prema svom klijentu, ali se ni na jednom mestu u direktivi ta obaveza sadržinski ne određuje.

Kao posledica, obaveza savetovanja je različito sadržinski i kvalitativno određena u različitim nacionalnim pravima, ali u svojoj suštini savet predstavlja preporuku o adekvatnosti osiguranja za individualnog ugovarača. Ključna ideja koja stoji iza ove obaveze je u *optimizaciji* informacionog modela zaštite (informacije koje se dostavljaju a koje su ugovaraču složene i preobimne pa ih stoga ugovarač ili ne razume ili ne koristi na pravi način). Savetovanje treba da predstavlja *individualizaciju*, odnosno *personalizaciju* informacija – ličnu preporuku koju u skladu sa standardima profesionalne pažnje posrednik daje klijentu (Mariani, 2018, 188–189). Savetovanje ne predstavlja odstupanje od modela zaštite ugovarača kroz informacije, koliko nadogradnju ovog modela.

Problem ovog pristupa bio je u zanemarivanju poslovne prakse na tržištu osiguranja. Posrednik kao „nezavisni” savetnik klijenta izložen je sukobu interesa. Sukob interesa proističe iz načina na koji posrednik dobija naknadu za svoje usluge. Posrednici su uglavnom plaćeni putem provizije. Prema istraživanju Evropske Komisije, oko 90% prihoda posrednika čini provizija koju posrednik dobija prilikom zaključenja ugovora sa određenim osiguravajućim društvom.¹¹ Naročiti problem predstavljaju tzv. uslovne ili stimulativne provizije (*contingent commission*). Cilj ovakvih provizija je da se na osnovu sporazuma osiguravajućeg društva i posrednika, procenat provizije povećava u zavisnosti od obima i kvaliteta rizika koji se usmerava prema osiguravaču. Ovakve nagrade predstavljaju moćan ekonomski podsticaj da posrednici plasiraju rizike kod osiguravača koji nude najbolje sporazume o nagrađivanju, suprotno svojim obavezama (Kochenburger, Zhiyan Li, Marano, 2010, 9–13). Sukob interesa može značajno uticati na kvalitet i objektivnost saveta koji posrednici daju ugovaračima osiguranja. Odredbe Direktive o posredovanju u osiguranju ne sadrže detaljne odredbe koje se tiču sukoba interesa, ako izuzmemo obavezu da se ugovarač obavesti o postojanju eventualnih ugovornih odnosa sa određenim osiguravajućim društvima. Naročito je upadljivo odsustvo bilo kakvih odredbi u pogledu pitanja naknade za rad posrednika osiguranja. Problem su-

¹¹ Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 on business insurance (Final Report) 49 – 70

koba interesa ne može se na zadovoljavajući način rešiti oslanjanjem na tržišne mehanizme ili primenom opštih pravnih normi, pa se smatra neophodnim usvajanje posebnog pravnog režima za pitanja sukoba interesa (Radović, 2010, 190–191). Pre 2016. godine nisu postojala detaljna pravila o upravljanju sukobima interesa u oblasti osiguranja na nivou EU.

Uvođenje obaveze savetovanja u nacionalne zakone pokazalo se kao veoma kompleksan projekat, u tolikoj meri da su Francuska i Nemačka kasnile više od godinu dana sa izmenama zakona kako bi implementirale ovu direktivu. U Nemačkoj je rad na izmeni Zakona o ugovoru o osiguranju nazvan najvećom reformom nemačkog ugovornog prava od donošenja zakona, a direktiva je simbolično implementirana upravo na stogodišnjicu od donošenja prvog nemačkog Zakona o ugovoru o osiguranju 2008. godine. Obaveza savetovanja implementirana je kroz čl. 6 Zakona o ugovoru o osiguranju, a obaveza informisanja kroz čl. 7 istog zakona, s tim što je detaljan spisak informacija koje se dostavljaju ugovaraču predviđen posebnom uredbom, što je imajući u vidu obimnost ovih informacija prihvatljivo rešenje pošto bi nabiranje svih informacija u zakonskom tekstu isti učinilo zakon manje preglednim i jasnim.

Engleska je krenula posve drugim putem. Umesto reforme ugovora o osiguranju u srcu procesa harmonizacije je formiranje integrisanog nadzornog organa (*Financial Supervision Authority*) i poveravanje ovom organu ovlašćenja da kreira pravilnike koji obavezuju učesnike na tržištu u skladu sa Zakonom o finansijskim uslugama. Tako su nastali pravilnici (*Sourcebooks*) za pojedine finansijske usluge. Pravilnik o ponašanju na tržištu osiguranja (*Insurance Conduct of Business Sourcebook – ICOBS*) predstavlja glavni izvor obaveza za osiguravajuća društva i za posrednike osiguranja. Kršenje obaveza propisanih pravilnikom povlači za sobom administrativnu sankciju, a u slučaju da je oštećeno lice ovim povredama prava bilo potrošač (u skladu sa definicijom iz pravilnika) onda postoji i mogućnost pokretanja sudskog postupka za naknadu štete. Zahtevi EU u oblasti osiguranja, implementirani su ne kroz izmene ugovornog prava, već kroz paralelni razvoj regulatornih standarda ponašanja od strane nadzornog organa. U pitanju je tzv. *market conduct regulation*, koji u engleskom pravu predstavlja odvojen sistem pravila (možda čak i odvojenu granu prava) kojom se interveniše u međusobne odnose ugovarača osiguranja i osiguravajućeg društva / posrednika osiguranja. Za razliku od Nemačke, u engleskom sistemu su predviđena pravila za upravljanje sukobom interesa koji proističu iz dvojne uloge koju broker osiguranja ima u ovom pravnom sistemu (Jovanović, 2007, 78-82). U mnogim svojim odredbama *ICOBS* pravilnici su bili

preteča ideje koja stoji iza rešenja usvojenih 2016. godine u Direktivi o distribuciji osiguranja.

4. TREĆA FAZA – KRIZA I PREISPITAVANJE PARADIGME O INFORMISANOJ ODLUCI (2016)

Tržište osiguranja devedesetih godina 20. veka i nakon 2000. godine karakteristično je po velikom broju preuzimanja, spajanja i „ukrupnjavanju” osiguravajućih društava i posrednika i formiranju finansijskih konglomerata koji istovremeno nude različite finansijske usluge koje su tradicionalno bile razdvojene (investicije, bankarstvo, osiguranje), i nastanku hibridnih finansijskih proizvoda poput investicionih polisa osiguranja (polisa osiguranja vezanih za investicione fondove). Ovo se može smatrati kao logična posledica „otvaranja”, odnosno liberalizacije finansijskih tržišta u periodu nakon usvajanja tri generacije direktiva životnog i neživotnog osiguranja. Investicione polise osiguranja nastale sudelom usled razlike u pravnim režimima koji su se odnosili na prodaju osiguranja u odnosu na pravni režim prodaje finansijskih instrumenata. Režim prodaje investicionih proizvoda nametao je daleko više obaveza distributerima finansijskih instrumenata nego distributerima osiguranja (prvenstveno u pogledu *know your client* zahteva koji je postao osnova člana 17 Direktive od distribuciji osiguranja). Jedna od osnovnih ideja koja stoji iza reforme pravnog režima distribucije osiguranja je „podizanje nivoa zaštite ugovarača osiguranja na onaj nivo koji klijenti imaju u skladu sa Direktivom o tržištima finansijskih instrumenata.”¹² Finansijska kriza poljuljala je poverenje u finansijski sektor, budući da je direktno prouzrokovana nesavesnim poslovanjem učesnika na tržištu, u pitanju je bio prikladan povod da se pristupi sveobuhvatnoj reformi obaveza koje finansijske ustanove imaju prema svojim klijentima. Dakle, tržište je nametnulo dva ključna pitanja koja su se morala regulisati u sistemu prodaje osiguranja, prvi regulisanje prodaje investicionih polisa osiguranja i nivelisanje režima prodaje investicionih proizvoda i investicionih proizvoda „zapakovanih” kao osiguranje i drugi regulisanje nesavesnih prodajnih praksi (*mis-selling*)¹³ koje su direktna posledica nedostataka informacionog modela zaštite.

Direktiva o distribuciji osiguranja stoga predstavlja treću fazu evolucije regulisanja režima prodaje, a pojačana intervencija ogleda se u dva pravca: propisi-

¹² Preambula br. 10 Direktive o distribuciji osiguranja

¹³ Pod ovim se podrazumeva namerna ili nepažljiva prodaja neodgovarajućih proizvoda osiguranja. Proizvodi su neodgovarajući u smislu da su jednostavno beskorisni, odnosno

vanje opšteg režima poslovanja (odnosa prema klijentima po uzoru na prethodno uveden režimu oblasti tržišta finansijskih instrumenata) kroz opšta načela i nametanje obaveze nadzora i upravljanja proizvodima osiguranja.

Direktiva o distribuciji osiguranja u čl. 17 zahteva od država članica da obezbede da se distributeri u vršenju distribucije ponašaju, pošteno i profesionalno i u skladu sa najboljim interesom svojih klijenata / kupaca osiguranja. Opšta načela poslovanja propisana u formi generalne kaluzule imaju za cilj da stvore jednu vrstu sigurnosne mreže koja treba da omogući nadzornom organu da sankcioniše ona ponašanja učesnika na tržištu koja nisu strogo formalno posmatrano kršenje detaljno propisanih obaveza (poput informisanja), ali možda jesu na neki način nepravedna ili nepoštena prema ugovaračima osiguranja (Filipović, 2018, 232–233). Kao što načelo savjesnosti i poštenja predstavlja „forum za vaganje interesa obe ugovorne strane u ugovornom odnosu” tako opšte načelo pravednog poslovanja daje sličnu mogućnost nadzornom organu da proceni sveukupan odnos finansijske institucije prema klijentu, nezavisno od ispunjenja detaljno i eksplicitno propisanih obaveza. Dok sa jedne strane ovako formulisana pravila doprinose većem stepenu zaštite ugovarača osiguranja, treba imati u vidu da široko postavljene standarde ponašanja stvaraju određenu pravnu nesigurnost i neizvesnost u poslovanju, pošto se usled prirode opšteg načela, bez konkretizacije njegovog sadržaja ne može sa sigurnošću unapred znati koje ponašanje je dopušteno, a koje će sa sobom doneti sankciju. Ovakva neizvesnost može stvoriti određeni stepen nelagodnosti i usporiti razvoj i inovacije na tržištu.

Nadzor i upravljanje proizvodima je potpuno novi zahtev postavljen pred distributere osiguranja i označen je kao „najznačajnija novina u sistemu distribucije osiguranja” (Marano, 2018, 269). U čl. 25 Direktiva o distribuciji osiguranja zahteva da „društvo za osiguranje i posrednici koji nude proizvode osiguranja održavaju, vode i proveravaju postupak za odobrenje svakog proizvoda osiguranja ili značajne izmene postojećih proizvoda osiguranja.” Suština ovog mehanizma je da se popuni praznina u modelu zaštite koji se isključivo vezuje za odnos između klijenta i prodavca na mestu prodaje, uvodeći dodatni sloj zaštite. Ovaj regulatorni pristup koji se fokusira na fazu „stvaranja” novog proizvoda osiguranja kao dodatak zaštiti koja se pruža kroz informisanje, nalazi se u Principima međunarodnog udruženja supervizora u osiguranju (*International Association of Insurance Supervisors – IAIS*), kao izraz težnje da se prilikom procesa osmišljavanja proizvoda uzme u obzir

da osigurano lice ne može dobiti naknadu iz polise osiguranja koju kupuje (Lima Rego, 2018, 204–205).

interes samih potrošača kojima je proizvod namenjen. Ključni koncept u ovom procesu je identifikacija ciljanog tržišta, odnosno onih klijenata za koje se smatra da je proizvod adekvatan. Ukoliko imamo na umu definiciju nesavesne prodaje (videti fusnotu 13), jasno je da je mehanizam nadzora i upravljanja proizvodima preventivna mera kojom se pokušava sprečiti prodaja osiguranja onim ugovaračima koji nemaju nikakve koristi od proizvoda koji se distribuira na tržištu. Suštinski, procedure za osmišljavanje i dizajniranje novog proizvoda svakako postoje u osiguravajućim društvima, ali će uvođenjem pravila direktive upravo ovi procesi postati predmet nadzora i kao posledica, biće formalniji podložni proceni usklađenosti sa pravnim propisima od strane pravnih odeljenja u osiguravajućim društvima. Treba naglasiti da se nadzor ne sprovodi nad individualnim proizvodom, već nad procesom identifikacije tržišta i mehanizmima kreiranja i upravljanja proizvodima koje osiguravajuće društvo implementira u skladu sa zahtevima direktive.

Bez obzira na to što ove inovacije jasno ukazuju na nedostatke prethodnog (informacionog) modela zaštite potrošača kroz intervenciju u trenutku prodaje, Direktiva o distribuciji osiguranja ne napušta u potpunosti model zaštite baziran na informisanju. Čak, u pokušaju da se ostvari veća transparentnost nametnute su nove obaveze (poput obaveze informisanja ugovarača osiguranja o prirodi naknade koju distributer dobija za svoj rad). Razlog ovome je (ponovo) ekonomske prirode. Dok informisanje kao obaveza iziskuje velike inicijalne troškove prilikom reforme sistema prodaje, tekući troškovi ispunjavanja obaveze informisanja su minimalni. Potpuno je drugačije sa savetovanjem. Kao individualizacija informacija i preporuka, savetovanje iziskuje velike tekuće troškove za pružaoce usluge, daleko više vremena, temeljno upoznavanje sa zahtevima i potrebama klijenta, nepristrasnu analizu tržišta i ponuđenih pokrića na tržištu, upoređivanje uslova i cena. Stoga je obaveza savetovanja napuštena kao minimalni standard prilikom distribucije osiguranja, što ne znači da ne može biti nametnuta nacionalnim zakonom kroz proces implementacije direktive u domaće zakone. Međutim, autor ovih redova smatra da bi se u tom slučaju morala razmotriti proporcionalnost takve mere, koliko će takva obaveza u praksi doprineti većoj zaštiti interesa ugovarača naspram troškova koje će učesnici na tržištu imati nametanjem ove obaveze.

5. ZAVRŠNA RAZMATRANJA

Do 2016. godine pravila EU o distribuciji osiguranja bila su usmerena na informacije, kao posledica

napuštanja starog sistema nadzora koji je bio usmeren na individualne proizvode osiguranja. Regulaciju proizvoda (prethodnu kontrolu uslova i tarifa) zamenila je regulacija načina pružanja usluge (kontrola tržišnog ponašanja koje se u prvoj fazi svodilo na obavezu informisanja), pod uticajem neoklasične ekonomske teorije. Ovaj pristup stvorio je tenzije između tradicionalnih pravila ugovornog prava i novih pravila EU. Dok je sa jedne strane ugovorno pravo naklonjeno osiguravajućim društvima, budući da je osiguravajućem društvu neophodna zaštita od špekulativnih i prevarnih radnji ugovarača osiguranja, *ratio* ovog pristupa je bio da su okolnosti od značaja za ocenu rizika poznate ugovaraču. Stoga ugovorno pravo nameće obavezu informisanja ugovaraču osiguranja, da obavesti osiguravajuće društvo o svim ovim okolnostima. Međutim, pristup EU je potpuno promenio paradigmu insistiranjem na tome da je *potrošač – ugovarač osiguranja* slabija strana kojoj je uvek neophodna zaštita i kojoj se moraju dostaviti informacije o osiguranju, pa se informisanje nameće kao obaveza osiguravajućem društvu. Rezultat ove mešavine pristupa tradicionalnog (ugovornog) i novog (potrošačkog) je određeni stepen konfuzije u pogledu obaveza. Dok je Nemačka ove promene implementirala kroz korenitu reformu Zakona o ugovoru o osiguranju, Engleska je nove obaveze implementirala ne kroz reformu ugovornog prava, već kroz razvoj regulatornih standarda ponašanja (*market conduct*). Dok nemački pristup ima prednost smanjenja tenzije između ova dva suprotstavljena koncepta, regulisanjem uzajamnih obaveza u jednom izvoru (Zakonu o ugovoru o osiguranju), dotle je primetno odsustvo mnogih pravila neophodnih za pravilno funkcionisanje tržišta, poput pravila o sukobu interesa, kao posledica toga što ugovorno (privatno) pravo nema širu funkciju regulisanja tržišta, već isključivo uređenja odnosa između ugovornih strana. Britanski pristup razvoja paralelnih regulatornih standarda ponašanja ima prednost zbog toga što može lakše odgovoriti na posebne zahteve koji proističu iz specifičnosti tržišta finansijskih usluga, ali zaoštrava tenziju između pravila ponašanja predviđe-

nih pravilima ugovornog prava i pravilima finansijskog prava.

Kako ni personalizacija informacionog modela – savetovanje nije pružilo zadovoljavajući nivo zaštite usled problema praktične prirode vezanih za sukob interesa. Nakon finansijske krize u kojoj su se ovi problemi manifestovali, Direktiva o distribuciji osiguranja predstavlja sledeću fazu u evoluciji pravila distribucije osiguranja. Ova evolucija ogleda se u propisivanju opšteg režima poslovanja i kroz razvoj obaveze nadzora i upravljanja proizvodima osiguranja. Nadzor i upravljanje navazniji su elementi ove reforme budući da se u ovom novom pristupu odslikava promena paradigme pravnog okvira, i povratak *regulatorne intervencije* u pogledu proizvoda osiguranja, ali ne kroz direktno prethodno odobrenje proizvoda, već kroz nadzor nad procesima dizajniranja proizvoda kao izraz neophodnosti da se određeni stepen nadzora vrši pre nego što se proizvod nađe na tržištu.

Ono što možemo primetiti prateći razvoj EU pravila o distribuciji osiguranja je povećan stepen državne intervencije u svakoj novoj fazi razvoja. U pogledu budućeg razvoja pravila distribucije, treba imati u vidu da svaka odluka o daljem stepenu regulacije delimično zavisi i od političke volje. Budući da se zaštita potrošača rangira veoma visoko na spisku prioriteta EU, verovatno je da će intervencija ići i dalje u pravcu pojačane zaštite ugovarača osiguranja (potrošača). Posmatrano u ovom svetlu, izlazak Velike Britanije iz EU može imati dugoročne posledice po politički stav u pogledu daljeg razvoja regulacije finansijskih tržišta. Kao što je sedamdesetih godina ulaskom Velike Britanije u EU, zajedničko tržište „pogurano” ka liberalizovanom pravnom režimu, nije nemoguće da će sa izlaskom Velike Britanije iz EU nestati i najsnažniji glas i najveći protivnik (prevelike) državne intervencije na tržištu. Autor ovih redova smatra da će se u budućnosti Direktiva o solventnosti II i Direktiva o distribuciji osiguranja stopiti u jedan sveobuhvatni instrument koji će regulisati kako pitanja solventnosti i upravljanja rizikom, tako i pitanja tržišnog ponašanja i distribucije, odnosno celokupnu materiju osiguranja na nivou EU.

Evolution of EU rules on insurance distribution

UDC: 368.021:658.8(4-672EU)
Systematic scientific paper

SUMMARY

Insurance Distribution Directive is just last in succession of EU Directives which regulates obligations of market participants toward policyholders. Since the inception of the Single Market project in field of insurance, these obligations are regulated with different intensity. This article examines three distinct stages in evolution of the EU rules of insurance distribution, and attempts to identify three approaches to insurance market regulation characteristic for each stage. First period until 2002 is focused on pre-contractual information duties. In period between 2002 and 2016, information duties are supplemented with duties to provide advice. Since 2016 and adoption of the Insurance Distribution Directive we are in third stage when EU reexamines idea that market efficiency and policyholder protection can be achieved through information obligations and point of sale protection, and for the first time introduces product oversight and governance requirements, as a form of product regulation.

Keywords: single market in insurance, insurance market regulation, insurance distribution directive

LITERATURA (REFERENCES):

Belanić, L. (2014). „Obaveza informisanja I savjetovanja potrošača usluga osiguranja u evropskom pravu”, Jovanović S., Slavnić J. i Marano P. (urednici) u: *Moderno pravo osiguranja: tekuća pitanja i trendovi* (49–65). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Cousy, H. (2013). „Stvaranje evropskog unutrašnjeg tržišta osiguranja: Sukob različitih kultura osiguranja?”, Marano P., Jovanović S. i Labudović Stanković J. (urednici) u: *Pravo osiguranja Srbije u tranziciji ka evropskom (EU) pravu osiguranja*, (9–31). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Everson, M. (2015). “Regulating the Insurance Sector”, Moloney N., Ferran E., Payne J. (editors) in: *Oxford handbook of insurance regulation*. Oxford: Oxford University Press.

Filipović, N. (2018). „Načela poslovanja prema Direktivi o distribuciji osiguranja”, Jovanović S. i Marano P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje*, (232–248). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Ford, R. (2011). “A history of insurance regulation in the UK”, Burling J., Lazarus K. (editors) in: *Research handbook on international insurance law and regulation* (251–276). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Full disclosure: a round-up of FCA experimental research into giving information (Occasional Paper 27) November 2016, dostupno na: <https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/op16-23.pdf>, 10. 12. 2018.

Ivančević, K. (2013). „Primena Direktive o posredovanju u osiguranju i predlozi za njene izmene”, Marano P., Jovanović S. i Labudović Stanković J. (urednici) u: *Pravo osiguranja Srbije u tranziciji ka evropskom (EU) pravu osiguranja* (232–251). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Jovanić, T. (2014). *Proces Regulacije*. Beograd: Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.

Jovanović, S. (2007). „Uloga posrednika i zastupnika osiguranja u zaključivanju, izvršavanju i produženju ugovora o osiguranju i prirodi i sadržini ugovora koje oni zaključuju sa klijentima u pravu Velike Britanije i srpskom pravu”, u: *Posrednici i zastupnici osiguranja u pravu EU i srpskom pravu*. Beograd: Intermex.

Keglević, A. (2012). „Načela prava osiguranja u praksi Suda EU i njihov utjecaj na privatnopravne poretke država članica”, *Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu*, 62(5–6), 1823–1858.

Kochenburger, P., Zhiyan, L. R., Marano, P. (2010). “Conflict of interest of insurance brokers - Recent Developments in US and China and Prospects for the Regulation in the European Union”, *Revija za pravo osiguranja*, 9(1), 8–20.

Lima, R. M. (2018). “Product oversight and customer demands and needs: contract law implications”, Jovanović S. i Marano P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje*, (203–231). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Loacker, L. (2015). *Informed Insurance Choice*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Marano, P. (2018). “The monitoring activity of the manufacturers of insurance products”, Jovanović S. i Marano P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje* (269–277). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Mariani, C. (2018). “The new Insurance Distribution Directive and the provision of advice”, Jovanović S. i Marano P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje*, (232–248). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Mariani, C. (2018). “The new Insurance Distribution Directive and the provision of advice”, Jovanović S. i Marano P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje*, (232–248). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

P. (urednici) u: *Pravo i praksa osiguranja – izazovi, nove tehnologije i korporativno upravljanje*. (169–202). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Michael, A. (1993). *Capitalism vs. Capitalism: How America's Obsession with Individual Achievement and Short-Term Profit has Led It to the Brink of Collapse*. New York: Basic Books.

Noussia, K. (2011). "Different common law and civil law approaches to the definition of insurance", Burling J., Lazarus K. (editors) in: *Research handbook on international insurance law and regulation* (33–56). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Radović, M. (2010). „Neophodnost i ciljevi posebnog pravnog uređenja sukoba interesa na tržištu kapitala”, *Pravni život*, (11), 177–191.

Rohrbach, W. (2014). „Razmišljanja o pojmu kvaliteta u osiguranju”, *Evropska revija za pravo osiguranja*, 13(4), 34–46.

Sector Inquiry under Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 on business insurance (Final Report), dostupno na:

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0033&from=EN>, 10. 12. 2018.

Slavnić, J. (2007). „Direktiva Evropske unije o posrednicima u osiguranju”, u: *Posrednici i Zastupnici osiguranja u pravu EU i u srpskom pravu*. Beograd: Intermex.

Slavnić, J., Filipović, N. (2015). „Transparentno informisanje i savetovanje kupca osiguranja od strane posrednika osiguranja prema nacrtu Direktive o distribuciju osiguranja”, Jovanović S., Slavnić J. i Marano P. (urednici) u: *Pravo osiguranja, uprava i transparentnost – osnove pravne sigurnosti* (281–325). Beograd: Udruženje za pravo osiguranja Srbije.

Slavnić, J., Jovanović, S. (2008). „Obaveza davanja predugovornih informacija i informacija posle zaključenja ugovora o osiguranju potrošačima usluga osiguranja prema direktivama EU i zakonima država članica”, *Revija za pravo osiguranja*, 7(3), 26–49.

Todorović Simeonides, M. (2012). „Obaveza i odgovornost brokera osiguranja sa akcentom na razmeni informacija i obavezi davanja saveta”, *Evropska revija za pravo osiguranja*, 11(1), 50–60.

Weatherill, S. (2014). *EU Consumer Law and Policy*. Cheltenham: Edward Edgar Publishing.