Prof. dr Ioannis ROKAS*

PRODAJA INVESTICIONIH POLISA OD STRANE BANAKA I DRUGIH PRODAVACA – FOKUS NA PRODAJU PROIZVODA

Apstrakt

Kod polisa osiguranja sa investicionim karakterom osiguravač ne pruža samo pokriće rizika, tj. prenos rizika sa ugovarača na osiguravča, ali istovremeno direktno ili posredno pruža investicione usluge.

U ovom radu analizira se prodaja proizvoda osiguranja sa investicionim elementom, profesionalne obaveze i obaveze informisanja na osnovu zakona, status investicionih polisa koje prodaju društva za osiguranje, posrednici u osiguranju, banke i drugi davaci investicionih usluga kao i status polisa vezanih za investicije kao deo Kombinovanih maloprodajnih investicionih proizvoda (KMIP). Prilikom navedene analize, u radu se takođe analiziraju tekući i budući trendovi u vezi sa posredovanjem u osiguranju.

Ključne reči: osiguranje, distribucija, investicioni proizvodi, posredovanje, kombinovani maloprodajni investicioni proizvodi (KMIP)

Rezime

1. Prodaja proizvoda osiguranja sa investicionim karakterom
   1.1. Demistifikacija proizvoda sa investicionim karakterom
   1.2. Razvrstavanje u vrste osiguranja i propise na nivou EU
2. Profesionalne obaveze informisanja
   2.1. Zaštita malog investitora i zaštita ugovarača osiguranja
   2.2. Položaj davalaca / distributera investicionih proizvoda (investicione firme)
   2.3. Položaj posrednika u osiguranju i društva za osiguranje
   2.4. Zaštita malih investitora i zaštita ugovarača osiguranja
3. Investicione polise koje prodaju društva za osiguranje, posrednici u osiguranju, banke i drugi investicioni davaoci usluga
4. Međurezultat / Opšta primedba
5. Polise vezane za investicije kao deo kombinovanih maloprodajnih investicionih proizvoda (KMIP)
6. Zaključak

* Profesor Univerzita za ekomomiju i biznis u Atini; Partner u *IKRP* Law Firm, Atina; e-mail: i.rokas@rokas.com

1. DISTRIBUCIJA PROIZVODA OSIGURANJA SA INVESTICIONIM KARAKTEROM

1.1. Demistifikacija proizvoda osiguranja sa investicionim karakterom

U polisama osiguranja sa investicionim karakterom osiguravač ne pruža samo pokriće rizika, tj. ne dolazi do prenosa rizika sa ugovarača osiguranja na osiguravača, već na direktan ili posredan način on pruža investicione usluge.

Postoje dve vrste polisa sa investicionim karakterom: Prva vrsta se sastoji od tzv. „kapitalnih" životnih polisa kao i od doživotnih polisa osiguranja. U svim slučajevima životnog osiguranja, gde je izvesna isplata osigurane sume, polise imaju investicioni karakter. Ovo je očigledno, zbog toga što da bi osiguravač mogao da isplati osiguranu sumu kako u slučaju kada se rizik nije ostvario, tako i u slučajevima gde je došlo do ostvarenja rizika, on mora da zadrži deo premije, dok se preostali deo troši, po pravilu, po ceni koju je utvrdio nosilac rizika. Namena naplaćene i zadržane premije tokom godina je isplata osigurane usme bilo u slučaju da postoji mogućnost njenog otkupa, bilo u slučaju da je polisa ugovorena za ceo život ili da se radi o mešovitoj polisi koja pokriva rizik smrti i doživljenje, posle određenog vremena. U svim navedenim slučajevima, isplata osigurane sume je izvesna i u tu svrhu osiguravač zadržani i naplaćeni deo premije štedi, odnosno investira. Kroz investicije se ne postiže prosti povraćaj dela premije koja je naplaćena i čuvana za račun osiguranika tokom godina, već po pravilu, ona takođe garantuje obračunsku kamatu i, pored nje, učešće

osiguranika u potencijalnoj kapitalnoj dobiti od te investicije.

Uprkos investicionom karakteru ovih polisa, osiguranik direktno ne kupuje investicione usluge od osiguravača, jer njegov cilj i dalje ostaje pokriće rizika života. Priroda ovih polisa zahteva da se deo premije naplati, investira i odobrava u korist osiguranika (formiranem matematičkih rezervi), a ne da postoji namera osiguranika da kupi investicioni proizvod. Investiciona polisa je internog karaktera za osiguravača.

Druga vrsta polise osiguranja sa investicionim karakterom je polisa povezana za investicije koje pripadaju, prema pravu EU, vrsti osiguranja „polise životnog osiguranja vezan za investicione fondove". Ove polise, u stvari, imaju dvostruku funkciju: prva je pokriće rizika, dok drugu predstavlja investiciona usluga. Premija, u celini ili delimično, se investira i iskazuje u jedinicama kojima upravlja osiguravač. Vrednost jedinica zavisi od vrednosti osnovne imovine. Zbog toga, osiguranik u svakom slučaju, snosi investicioni rizik sve dok istupa kao investitor i kao osiguranik. Pored toga, on direktno kupuje investicione usluge zajedno sa osiguravajućim pokrićem.

Samo ova druga vrsta polisa sa investicionim karakterom predstavlja vrstu investicionih polisa. Neke investicione polise ne podrazumevaju nikakav prenos rizika, dok je kod ostalih vrsta polisa ova karaktaristika prisutna. Pravo EU ne zabranjuje osiguravačima koji prodaju polise životnog osiguranja vezane za investicione fondove da uopšte ne snose rizik, dok u nekim državama EU, osiguravači imaju obavezu da uključe riziko element u polisi (na primer, u Nemačkoj se ova obaveza utvrđuje u visini od 10%).

Investicione polise se uvek smatraju proizvodima osiguranja, čak i onda ako njima nije obuhvaćeno nošenje rizika. Razlog je taj što ih izdaje osiguravač. Zbog toga što sve investicione polise izdaju društva za osiguranje, one se smatraju proizvodima osiguranja, koje se regulišu propisima o osiguranju i predmet su nadzora od strane nadzornog organa osiguranja, a ne od strane Komisije za tržišta kapitala. Zbog toga nastaje zakonska i nadzorna praznina u odnosu na zaštitu osiguranika u statusu investitora. Javljaju se sledeća pitanja:

– Da li ugovarač osiguranja treba da uživa dodatnu zaštitu kao što mali investitori uživaju posebnu zaštitu?

– Da li imalac investicione polise treba da ima položaj istovetan imaocu neinvesticione polise (opšti ugovarač osiguranja)?

– Da li je potrebno ugovaraču osiguranja posebno upozoravati zbog njegovog dvostrukog pravnog položaja (osiguranik i investitor)?

1.2. Razvrstavanje u vrste osiguranja i propise na nivou EU

Prema pravu EU, proizvodi osiguranja koji su istovremeno i investicioni proizvod (druga kategorija proizvoda osiguranja sa investicionim karakterom), pod uslovom da se vezani za investicione fondove (tj. vezane za investicionu jedinicu), predstavljaju samo sledeće vrste osiguranja:

1) Životno osiguranje koje obuhvata:

– Osiguranje doživljenja isključivo na ugovorene godine života,

– Osiguranje od rizika smrti, isključivo,

– Osiguranje doživljenja na ugovorene godine života ili za rizik prerane smrti, i

– Životno osiguranja sa povratom premije.

2) Rentno osiguranje

3) Osiguranje zaključenja braka i rođenja

Pravo EU jednostavno propisuje (konsolidovana Direktiva o životnom osiguranju 2002/83, Aneks I, br. III, čl. 2, st. 1, tačke a) i b) i čl. 25 Direktive 1991/674) neka pravila u vezi sa tim kako tehničke rezerve i investicije osiguravača treba da budu formulisane u slučaju osiguranja vezanih za društva za kolektivno investiranje u prenosive hartije od vrednosti[1] i indeks. Dodatna prava i obaveze osiguranika u gore navedenim vrstama, koji istovremeno istupaju u svojstvu investitora, nisu regulisana. Nacionalni propisi delimični popunjavaju ovu prazninu, dok je sa svoje strane Komitet nadzornih organa osiguranja i penzijskog osiguranja 2. 7. 2009. objavio izveštaj koji ukazuje na ogromne razlike između država članica u vezi sa obavezom informisanja i profesionalnim zahtevima za proizvode životnog osiguranja vezane za investicionu jedinicu. Pored toga, proizvodi vezani za investicionu

[1] Dalje u tekstu: DKIOHV.

jedinicurazlikuju se od uzajamnih fondova. Bez obzira na to da li osnovna imovina proizvoda vezanih za investicionu jedinicu iz „javnog" uzajamnog fonda ili „zatvorenog" koji je formirao osiguravač, vlasnik osnovnih sredstava je društvo za osiguranje koje jedino ima obavezu prema investitoru / osiguraniku, tj. da likvidira investicione jedinice onda kada je ona dospela ili zahtevana, dok investitori u uzajamnom fondu imaju direktan pristup hartijama od vrednosti koje predstavljaju njihovo učešće u fondu. Međutim, osiguravač, kako je prethodno navedeno, ima obavezu da formira tehničke rezerve i investicije za proizvode vezane za investicionu jedinicu. U drugim državama osiguranik / investitor kod investicione jedinice ima mogućnost da bira između velikog broja internih / javnih fondova i da bira vrstu osnovnih sredstava, s tim da ovo ne postoji kao mogućnost po pravu EU.

2. PROFESIONALNE OBAVEZE INFORMISANJA

2.1. Zaštita malog investitora i zaštita ugovarača osiguranja

Da bi odgovorili na pitanje da li je imaocu investicione polise neophodna dodatna zaštita od one koja postoji za imaoce neinvesticionih polisa, neophodno je poznavati pravila koja su na snazi i koja služe zaštiti kupaca investicionih proizvoda, tj. korisnika investicionih usluga, i koja takođe služe zaštiti kupaca proizvoda osiguranja, tj. korisnika usluga osiguranja. Na ovaj način, mogu se pojaviti razlike koje, u krajnjoj liniji, nisu logične jer su investicione polise slične drugim vrstama investicionih usluga za koje je zakonodavac propisao pravila o zaštiti. Kada se radi o zakonodavcu i donetim propisima, ne možemo doneti precizne zaključke osim ako ih ne analiziramo u svakoj državi ponaosob. Međutim, u svetlu činjenice da mi funkcionišemo u okviru globalne ekonomije i da su investicioni proizvodi veoma inovativni i prodaju se preko granice, širom sveta, možemo zaključiti da veliki broj nacionalnih propisa više ne pokazuje brojne razlike koje su postojale u prošlosti, te zato kod svih postoji jedna opšta karaktaristika, koja dozvoljava kraću analizu. Dalje, mi zasnivamo naše komentare najvećim delom na pravu EU jer je ono prilično napredno i zaštićujuće za potrošače i zato se primenjuje u dvadeset sedam država.

2.2. Položaj davalaca / distributera investicionih proizvoda (investicione firme)

Kada se radi o *položaju davalaca / distributera investicionih proizvoda,* treba napomenuti *sledeće:* opšte kategorije davalaca i distributera investicionih proizvoda kojima je priznat taj status na nivou EU su: banke, investicione firme, investicione brokerske firme, firme za upravljanje DKIOHV, firme za portfelj investicija (koje nisu osiguravači života). Svi od navedenih pet kategorija društava imaju pravo prema Direktivi EU o tržištima finansijskim instrumentima[2] da zaštite investicione usluge i, zato, se na njih primenjuju uslovi propisani zakonom uglavnom namenjenim zaštiti potrošača.

Na nacionalnom nivou, zaštita se koncentriše na fizička lica koja pružaju investicione usluge a ne samo na profesionalna društva za koja ova lica rade u svojstvu zaposlenih / direktora, kao što je to slučaj na nivou EU. Minimalni *profesionalni zahtevi* sastoje se iz kvalifikacija kao što su adekvatnost, pouzdanost, efikasnost, iskustvo i posebno znanje o finansijskim instrumentima – uključujući i sofisticirane derivate.

Navedena lica postupaju, po pravilu, u svojstvu davalac investicionih proizvoda, ali oni mogu da istupaju takođe i kao prodavci za druge davaoce investicionih proizvoda ili slične distributere. Jedino investicioni brokeri istupaju isključivo kao distributeri, u skladu sa pravom EU, a posebno Direktivom o TFI.

Pored navedenog, *obaveza informisanja* u vezi sa proizvodom sastoji se od posebne obaveze informisanja (uključujući i kategoriju klijenta), izvođenje testa tačnosti / adekvatnosti, upotreba opreznog jezika, ubacivanje upozorenja da performanse iz prošlosti ne garantuju buduće rezultate, što je tipična obaveza firme za upravljanje DKIOHV.

2.3. Položaj posrednika u osiguranju i društva za osiguranje

Kada se radi o *položaju društava za osiguranje i posrednike u osiguranju* treba napomenuti sledeće: Na nivou EU nisu propisani uslovi u vezi sa neophodnim profesionalnim kvalifikacijama u uslu-

[2] Dalje u tekstu: Direktiva o TFI 2004/39.

gama osiguranja za fizička lica čiji status reguliše kao za zaposlene u društvima za osiguranje.

Postojanje odgovarajućih *profesionalnih kvalifikacija* zahteva se na nivou EU (Direktiva o posredovanju u osiguranju[3]) samo za fizička lica koja su ovlašćena i nadležna za prodaju proizvoda osiguranja, kao i za fizička lica koja stvarno obavljaju poslove posredovanja i kontaktiranja sa ugovaračima osiguranja u vezi sa predmetom ugovora o osiguranju koji se zaključuje. Treba imati u vidu da konsultacije u vezi sa izmenama DPO i slični nacrti izmena propisuju slične profesionalne zahteve za zaposlene u društvima za osiguranje koji stupaju u kontakt sa klijentima i ugovaračima osiguranja. Profesionalne kvalifikacije nisu usmerene na investicione polise na nivou EU, međutim traži se posedovanje nespecijalizovanog iskustva i znanja o investicionim proizvodima. Zahtevi su ograničeni isključivo na aspekt osiguranja datog proizvoda i nemaju veze sa njegovim investicionim delom. Takođe podjednako treba imati u vidu da investicione firme nemaju ovlašćenje, na teritoriji EU, da prodaju investicione polise.

Obaveza informisanja o proizvodima postoji samo u vezi sa osiguravačima života (Na nivou EU: Konsolidovana direktiva o osiguranju života), međutim, ova obaveza nije ista onoj koja postoji u vezi sa investicionih proizvoda koje prodaju investicione firme, niti su davaoci tih usluga predmet nadzora od strane istog organa i primene istih propisa.

2.4. Zaštita malih investitora i ugovarača osiguranja

Na osnovu gore navedene analize, pitanje koje se postavlja i stalno ponavlja u vezi sa pitanjem da li je investicione polise uživaju manje zaštićen status u poređenju sa statusom investicionih proizvoda. Drugim rečima, postavlja se pitanje da li je zaštita koju uživa imalac investicione polise manja od zaštite koju ima korisnik investicionih usluga.

Pre odgovora na pitanje da li se suočavama sa situacijom gde se manja zaštita pruža za slične usluge, neophodno je analizirati investicione polise koje se prodaju i uporediti te polise sa nekoliko vrsta investicionih proizvoda koji se prodaju na tržištu. Polise vezane za investicionu jedinicu koje se prodaju na teritoriji EU vezan su za indeks akcija ili investicije u DKIOHV bilo javne, tj. DKIOHV kojima upravlja specijalno društvo za upravljanje, ili zatvorena, tj. one kojima upravljaju društva za osiguranje. Zbog toga, ugovarač osiguranja koji kupuje od društva za osiguranje / posrednika u osiguranju proizvode vezane za investicionu jedinicu, prima jednostavne investicione usluge jer proizvodi vezani za investicionu jedinicu ne obuhvataju složene i sofisticirane finansijske proizvode kao što su derivati, svopovi, opcije itd, koje investiciona firma ima pravo da prodaje. Postojeće obaveze informisanja za prodavce polisa vezanih za investicionu jedinicu nisu dovoljni za prodaju investicionog dela proizvoda, jer ne obuhvataju investiciono znanje. One nisu na istom nivou kao i one prodavaca investicionih proizvoda.

Usled navedenog, treba napomenuti sledeće: profesionalni zahtevi treba da se uvedu za lica koja prodaju investicione polise (vezane za investicionu jedinicu) i stupaju u kontakt sa potencijalnim klijentima osiguranja ili pružaju usluge obnove osiguranja postojećim ugovaračima, bez obzira na to da li ta lica istupaju u svojstvu zaposlenih u društvu za osiguranje ili u društvu za posredovanje u osiguranju. Na sličan način, treba uvesti dodatne obaveze informisanja. Postojeće obaveze na nivou EU za prodaju neinvesticionih polisa nisu dovoljne. Ipak, ove dodatne obaveze ne bi trebalo nužno proširivati do istog nivoa obaveza propisanim za prodavce isključivo investicionih proizvoda. Simulacija obaveza za investicione polise sa investcionim proizvodima, kako je predloženo konsultativnim dokumentima EU, predstavljao bi neuravnotežen teret za posrednike u osiguranju.

3. INVESTICIONE POLISE KOJE PRODAJU DRUŠTVA ZA OSIGURANJE, POSREDNICI U OSIGURANJU, BANKE I DRUGI INVESTICIONI DAVAOCI USLUGA

Za prodavca ne postoji potreba da ima ovlašćenje kao posrednik u osiguranju, pod uslovim da prodaje investicione polise koje ne sadrže bilo kakav prenos rizika. U takvom slučaju, status prodavca investicionih proizvoda i primena postojećih profesionalnih i obaveza informisanja na investicione firme je dovoljna, iako se ti proizvodi i dalje tretiraju proizvodima osiguranja, odnosno, još preciznije investicionim kombinovanim polisama osiguranja.

[3] Dalje u tekstu: DPO.

Na teritoriji EU, klasifikacija delatnosti u vezi sa gore navedenom vrstom investicionih polisa u osiguranje je isključivo zbog činjenice da se njima bavi društvo za osiguranje. Međutim, brokerske ili druge investicione firme ne prodaju isključivo investicione polise bez riziko elementa, i dalje ih isključivo prodaju društva za osiguranje. Ovo je, naravno, formalnost koja može da bude na štetu potrošača, jer ti ugovarači osiguranja ne mogu da uživaju u iskustvu i profesionalnim veštinama investicionog društva i njegovih zaposlenih koji kontaktiraju klijente. Ovo je zato što iako ugovarači osiguranja primaju invsticione usluge, u sektoru osiguranja (privredna društva, društva za osiguranje, posrednici, zaposleni koji kontaktiraju klijente) nikakve posebne profesionalne obaveze i obaveze informisanja ne postoje za prodaju investicionih usluga. Pored toga, potrošač koji je fizičko lice može lako da dođe u zabunu zbog toga što kupuje investicione proizvode koji su nazvani (kombinovani kao) osiguranje, te zato on može imati pogrešak utisak da je zaštićen kao da je osiguranik. Ovo se dešava posebno u slučajevima gde čiste investicione polise i njihovi uslovi propisuju neke nepotrebne obaveze na društva za osiguranje prema ugovaraču osiguranja, koje su beznačajne za polise bez riziko elementa.

Sa druge strane, ako potrošač prima polise životnog osiguranja koje su prezentovane kao finansijski proizvodi preko banke koja istupa kao (vezani) posrednik u osiguranju, on ponovo može da dođe u zabunu jer često je pod utiskom da ulaže u invsticije, dok istovremeno službenih banke koji prodaje proizvod ne mora da ima dovoljno iskustva i potrebnog znanja za prodaju riziko proizvoda. Pored toga, bankarski službenik koji pored ostalog, prodaje investicije a ne osiguranje, koncentrisan je na investicione karakteristike polise životnog osiguranja tokom postupka prezentovanja i prodaje ugovaraču osiguranja, te prilikom pružanja te usluge propusti da upozori potrošača sa manama proizvoda koje proizlazi iz elementa osiguranja. Potrošač se obaveštava o privilegiji garantovane (obračunske) kamate koju ostvaruje preko finansijskog proizvoda koji kupuje, tj. životno osiguranje i o njegovom učešću u mogućoj dobiti iz investicije, bez poznavanja mana ovog proizvoda životnog osiguranja zbog nedostatka adekvatne informacije o njemu (na primer, ponekad on ga ne može otkupiti pre isteka nekoliko godina, uobičajeno tri godine, i čak ako ga otkupi posle isteka ovog perioda, on će i dalje imati finansijski gubitak u vezi sa predmetnom vrednošću). Takođe, potrošač često nije adekvatno informisan i zato ne razume ulogu banke koja istupa samo kao posrednik i činjenice da društvo kojem poverava premiju je u stvari društvo za osiguranje. Zbog ovoga je neophodno dati dodatno upozorenje, posebno kada banke prodaju ove polise.

U oba slučaja treba uvesti obavezu davanja posebnog upozorenja i dodatne profesionalne obaveze i obaveze informisanja za društva za osiguranje, posrednike u osiguranju, banke i druge davaoce / prodavce investicionih usluga koji prodaju polise osiguranja sa investicionim karakterom, radi ostvarivanja veće transparentnosti i izbegavanja konfuzije.

Usled ovoga, zaključujemo da u slučaju kada investiciona polisa obuhvata prenos rizika, banke i drugi davaoci / prodavci investicionih usluga moraju da budu kvalifikovani kao posrednici u osiguranju. Konačno, ali ne i poslednje, njihovi službenici i direktori koji učestvuju u davanje takvih investicionih usluga takođe moraju da budu kvalifikovani kao profesionalci koji raspolažu posebnim znanjem neophodnim za prodaju osiguranja, pored njihovog posebnog znanja neophodnog za prodaju investicionih proizvoda.

4. MEĐUREZULTAT / OPŠTA PRIMEDBA

Na osnovu principa „stvarne" zaštite potrošača, zakonodavac u EU je u postupku kretanja sve više ka uspostavljanju direktne kontrole u vezi sa obavezama informisanja i profesionalnih kvalifikacija. Uslov direktne kontrole sastoji se od pravila za unapređenje zaštite potrošača, koja se primenjuju ne samo na pravna lica koja se bave prodajom osiguranja, već takode i na fizička lica koja stupaju u vezu sa klijentima, bez obzira na to dali se radi o licima zaposlenim u društvu posrednika u osiguranju ili društvu za osiguranje. Na nivou EU suočavamo se sa tendencijom, i ne samo sa njom, koja prebacuje pravo *sa posredovanja u osiguranju na pravo koje reguliše uslove za fizička lica koja pružaju usluge u direktnoj i posrednoj maloprodaji.*

Prvo, neophodno je bolje razumeti vrstu i način na koji društva za osiguranje prodaju investicione polise i jasno označiti granicu, ako ona postoji, između tih polisa i proizvoda investicionih firmi. Primeri koji ilustruju postojanje granice, na osnovu bitnih razlika između investicionih polisa i drugih investicionih proizvoda, mogle bi da se pronađu osiguranjima vezanim za investicionu jedinicu gde je osnovna aktiva u svojini društava za osiguranje. Ovo nije slučaj sa društvima za upravljanje DKIOHV. Ugovarač osiguranja vezanog za investicionu jedinicu nema izbor u vezi sa izborom

osnovnih sredstava iako primalac invsticionog proizvoda ima ovu mogućnost u određenom broju slučajeva. Uprkos ovim razlikama, treba načiniti dodatne napore da bi ova pravila ispunjavala osnovne opšte principe u vezi sa obe vrste proizvoda.

Investicione polise obuhvataju sve veći broj opštih zajedničkih karakteristika u poređenju sa ostalim tzv. „kombinovanim maloprodajnim investicionim proizvodima" – KMIP, tako da se na nivou EU predlaže da na sva treba primeniti standardne uslove. Kada se radi o maloprodajnim investicionim polisama, trajno poboljšanje osiguranikove zaštite i standardizacija KMIP, predstavlja jezgro modernih pravila za prodaju maloprodajnih investicionih polisa.

5. POLISE VEZANE ZA INVESTICIJE KAO DEO KOMBINOVANIH MALOPRODAJNIH INVESTICIONIH PROIZVODA (KMIP)

Zakonska definicija kombinovanih maloprodajnih investicionih proizvoda (KMIP) ne postoji. Na nivou EU traje debata u vezi sa tim kao postići bolju zaštitu potrošača koji kupuje kombinovane maloprodajne proizvode. Utvrđeni su sledeći elementi KMIP-a:

a) Ponuda izloženosti KMIP-a osnovnih sredstava ali u kombinovanim oblicima, tj. unapred sastavljenih uslova o kojima se ne pregovara, drugim rečima, investicionim proizvodima u obliku „uzmi ili ostavi";

b) Oni prvenstveno imaju za cilj prikupljanje kapitala;

c) Oni se zaključuju na srednji i dugi (investicioni) rok;

d) Oni se nude malim investitorima.

Njihov glavni element je da oni predstavljaju investicione proizvode koji se nude malim investitorima. Na nivou EU samo su sledeći oblici investicionih proizvoda svrstani u KMIP-e: investicioni fondovi, investicioni proizvodi zasnovani na osiguranju („investiciona jedinica"), strukturisani ročni depoziti i maloprodajne struturisane hartije od vrednosti.

Pravni status KMIP-a u vezi sa predugovornom obavezom informisanja obuhvata primenu tzv. „Ključnog informacionog dokumenta investitora"[4] za društva koja kolektivno investiraju u prenosive hartije od vrednosti, konfigurisane kao kombinacija principa i uobičajenih obaveza. Konačno, postojeće prodajne prakse obuhvataju primenu svih zahtevanih standarda za davaoce finansijskih instrumenata.

6. ZAKLJUČAK

Iz evropskog ugla gledano, i ne samo iz njega, postoji povećana pažnja u vezi sa adekvatnim informisanjem o proizvodu koji se pruža potrošaču – ugovaraču osiguranja. Povećana složenost proizvoda osiguranja zahteva povećanje obaveze informisanja, te je zato opšti cilj pronalaženje optimalne ravnoteže, tj. optimalnog kvantiteta i kvaliteta informacija kao i najefikasnijih i uravnoteženih sankcija za kršenje ove obaveze. Međutim, opšte je prihvaćeno da sankcije nisu dovoljne za zaštitu osiguranika. Da bi postojala efikasna zaštita, neophodno je takođe odrediti preduslov za ispunjavanje profesionalnih obaveza i takođe za fizička lica koja kontaktiraju potrošače tokom procesa prodaje i reklamiranja proizvoda osiguranja. Da bi se postigao ovaj cilj uslovi se ne mogu biti ograničavati samo na fizička lica koja rade sa tradicionalnim posrednicima u osiguranju, već i na fizička lica koja rade za vezane posrednike, tj. za poslovne jedinice čija glavna delatnost nije posredovanje u osiguranju, posebno banke i ostala fizička lica koja rade za društva za osiguranje radi pokrivanja slučajeva direktne prodaje.

Nova pažnja usmerena je na investicione polise u meri u kojoj te polise kombinuju osiguravajuće pokriće i investicije. Razlog za ovu pažnju nalazi se u tome što su profesionalne obavezama i obaveze informisanja različite u odnosu na osiguranje, dok se investicione polise uobičajeno tretiraju polisama osiguranja. Iz izloženog sledi da, u EU, nedostaju posebne, dodatne neinvesticionim polisama, profesionalne obaveze i obaveze informisanja koje bi se smatrale neophodnim za zaštitu potrošača koji kupuje investicije kombinovane u polisama. Na nacionalnom nivou, primećena su različita rešenja u vezi sa neophodnim dodatnim obavezama informisanja na strani posrednika u osiguranju koji prodaju investicione polise. Ovo ponovo vodi do poremećaja konkurencije na teritoriji EU. Sporno je na nivou EU da li se radi o fenomenu koji nastaje iz striktnog razlikovanja koje je zakonodavac EU uveo propisivanjem različitih pravila u različitim finansijskim sektorima (u našem slučaju sektor investiranja i sektor osiguranja).

Prevod sa engleskog jezika: dr Slobodan Jovanović
E-mail: nsbob@sezampro.rs

[4] Dalje u tekstu: KIID.