

INSTITUT BANKOOSIGURANJA NA OSIGURAVAJUĆEM TRŽIŠTU U SRBIJI

Za institut bankoosiguranja može se reći da predstavlja paket finansijskih usluga koji se javlja u razvijenim zemljama i koji primenjuju finansijske ustanove i korporacije, a podrazumeva obavljanje klasičnih bankarskih poslova, raznih savetodavnih poslova, kao i onih iz oblasti osiguranja.
Ključne reči: banka, osiguravajuće društvo, finansijske usluge

Nebojša Z. Stevanović

dipl. pravnik,
pravni zastupnik
u GF Valjevo, Kompanija
„Dunav osiguranje“ a.d.o.

Uvod

Bankoosiguranje je noviji oblik prodaje (distributivni kanal) najpre životnih osiguranja, ali i neživotnih osiguranja u zemljama EU. Bankoosiguranje, kao model, razvijeno je sredinom 80-ih godina XX stoleća u Francuskoj, kada je, izmenama do tada važećih zakonskih propisa, bankama dozvoljeno da obavljaju poslove prodaje osiguranja. Na taj način, objedinjeno je vršenje finansijskih usluga i prodaje osiguranja, a naročito prodaje osiguranja života.

Osiguravajuće kuće su, usled povećane konkurencije i pada tražnje za osiguranjem života na tržištu, uvidele neophodnost postojanja novih načina pružanja usluga i ispunjavanja zahteva osiguranika.

Bankoosiguranje je u stvari vid distribucije osiguravajućih usluga putem distributivnih bankarskih kanala. Koncept bankoosiguranja podrazumeva da osiguravajuća društva imaju širok pristup velikom broju stranaka (klijenata) jedne banke i tim putem umanjuju potrebu za zastupnicima koji prodaju osiguravajuće polise.

Prednosti

Određene prednosti i pogodnosti instituta bankoosiguranja su sledeće:

- uzajamno korišćenje baze podataka partnera u poslu bankoosiguranja (osiguravajuće društvo – banka)
- prodaja, to jest ponuda osiguranja života preko mreže bankarskih poslovnica, kao i smanjenje reklamnih i marketinških troškova

- teritorijalna rasprostranjenost banaka i osiguravajućih kuća koja podrazumeva veliku pokrivenost tržišta
- ponuda jedinstvenog paketa osiguravajućih i finansijskih usluga na šalterima banaka.

Na teritoriji Evropske unije najveća zastupljenost prodaje životnog osiguranja putem modela bankoosiguranja jeste u Francuskoj (preko 70 odsto), Španiji (preko 60 procenata), zatim u Austriji i Irskoj (preko 30 odsto), a trend zaključivanja osiguranja života ovim putem nastavlja da raste u čitavom svetu. Za model bankoosiguranja može se reći da je najviše zastupljen u Evropi (Austrija, Francuska, Španija), sve popularniji je u Aziji (Kina, koja je u skorije vreme dozvolila bankama da prodaju osiguranje, što je dovelo do stimulacije u razvoju usluga bankoosiguranja, kao i do toga da su velike osiguravajuće kuće uvidele da je bankoosiguranje izazvalo ekspanziju prodaje pojedincima – fizičkim licima). Ovaj koncept najmanje je popularan u Severnoj Americi (u SAD – iako je, izmenom zakona, obavljanje poslova bankoosiguranja omogućeno, i to tako što je 1999. godine donet novi Grem-Lič-Blili zakon - *Gramm-Leach-Bliley Act*, kojim je omogućena konsolidacija banaka i osiguravajućih kuća; u bankama u Americi najviše je zastupljen model hipotekarnog i životnog osiguranja vezanog za kredite). Na razvoj i uspešnost bankoosiguranja kao vida prodaje polisa najviše utiču zakonski propisi, poslovna klima dotične zemlje, kao i socijalni i kulturološki faktori.

Na području naše zemlje model bankoosiguranja nedovoljno je razvijen, a razlozi za to mogu se tražiti u sledećem:

- pasivna poslovna filozofija banaka odnosno agresivna prodajna filozofija osiguravajućih društava
- nesuglasice između banaka i osiguravajućih društava u vezi s prodajom i stimulacijama prodavaca (način nagrađivanja)
- postojanje borbe na tržištu pružanja finansijskih usluga za naklonost klijenata između banaka i osiguravajućih kuća
- opasnost da banke imaju veliku kontrolu nad finansijskom delatnošću, a naročito u zemljava koje su u skorije vreme liberalizovale svoja tržišta.

Na tržištu osiguranja u Srbiji, primena modela bankoosiguranja postala je ostvariva 2005. godine, stupanjem na snagu Zakona o bankama, kojim se omogućava razvoj bankoosiguranja; na taj način, stvoren je zakonski okvir za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju od strane banaka.

Banke kao finansijske institucije moraju imati saglasnost Narodne banke Srbije za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju, kao i odgovarajuća softverska rešenja.

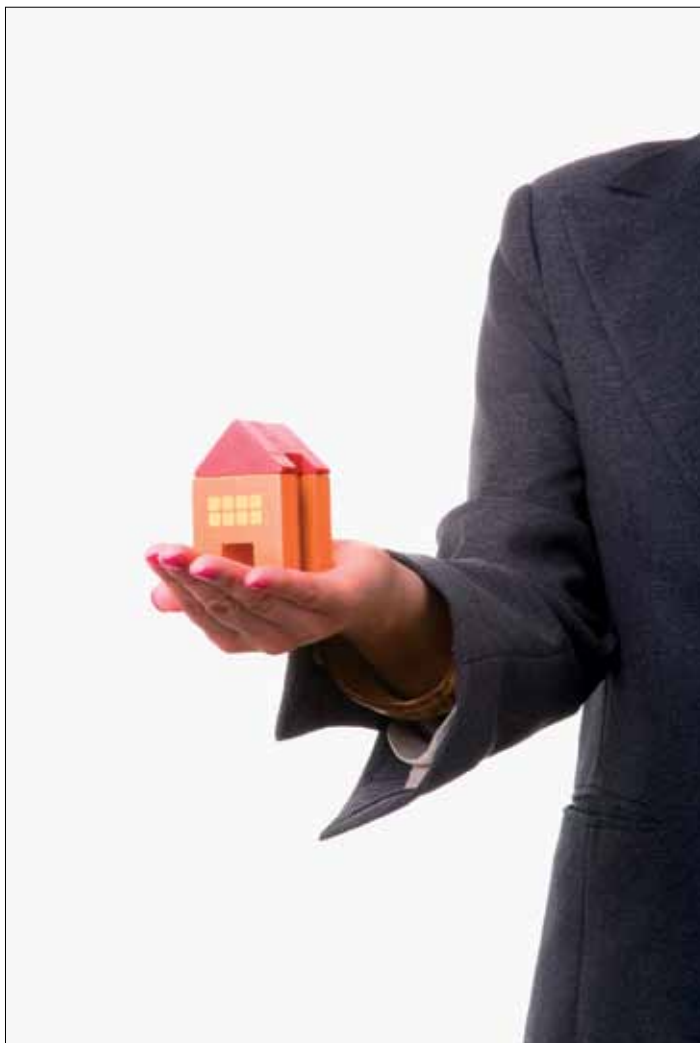
Zaključivanje ugovora o osiguranju putem instituta bankoosiguranja

Zakonom o bankama iz 2005. godine (član 4, tačka 10) utvrđeno je da banke mogu obavljati i poslove zastupanja u osiguranju. U Zakonu je takođe navedeno da se ovi poslovi mogu obavljati uz prethodnu saglasnost NBS. To znači da samim aktom osnivanja banka ne može obavljati poslove iz oblasti osiguranja.

Od 2005. godine naovamo, sve više banaka počinje da se bavi poslovima zastupanja u osiguranju (uz saglasnost NBS), iako nailaze na veliko podozrenje od strane osiguravajućih kuća, koje smatraju da dobijaju konkurenciju na tržištu. Strah osiguravajućih kuća, pokazalo se, bio je neosnovan, pošto su zadržale pozicije koje su do tada imale na tržištu.

Jedno od važnijih pitanja oko modela bankoosiguranja odnosi se i na poslove zastupanja u osiguranju, to jest na to da li banka može da zastupa samo jedno osiguravajuće društvo ili više njih.

Zakonom o osiguranju utvrđeno je da pravno odnosno fizičko lice koje vrši zastupanje u osiguranju može vršiti poslove zastupanja samo za jednu osiguravajuću kuću.



Izuzetak čini stav da zastupnik u osiguranju može zastupati više osiguravajućih kuća uz njihovu pismenu saglasnost. To praktično znači da bi i banka koja se bavi poslovima bankoosiguranja morala da prodaje usluge samo jedne osiguravajuće kuće, ali izuzetno, može zastupati i više osiguravajućih društava uz njihovu pismenu saglasnost.

Analogija u primeni Zakona o osiguranju uočava se i kod obaveze da se novčana sredstva koja su naplaćena u ime i za račun osiguravača uplate u korist osiguravajućeg društva, istog odnosno sledećeg radnog dana od dana naplate. Uplate koje je primila na osnovu poslova zastupanja u osiguranju banka mora čuvati na bezbednom mestu.

Odgovornost za zastupanje u osiguranju, koja je predviđena Zakonom o osiguranju, takođe je analogno primenljiva na banke prilikom obavljanja poslova zastupanja. To bi značilo da banka koja obavlja poslove zastupanja u osiguranju odgovara osiguraniku za nastalu štetu usled nepažljivog postupanja.

Zaključak

Moderni poslovi osiguranja vrlo se često graniče s bankarskim poslovima. Linija razdvajanja ponekad je nejasna i bez izražene konfiguracije. Čisti klasični poslovi osiguranja stvar su prošlosti. Novac se zarađuje upravo u toj zoni. Ta pojava davno je uočena u razvijenijim zemljama EU. Taj spoj „osiguranje-banka“ ili obratno poprma razne vidove organizacije, od međusobnog ulaženja u vlasničke odnose, do uzajamnog korišćenja prodajne mreže kao povoljnog kanala prodaje. Na taj način stvara se neodoljiva sinergija, koja znači zajednički rad kojim se povećava efikasnost celine.

Danas je stvar prestiža imati u (su)vlastništvu banku i koristiti je za poslove osiguranja, makar i samo kao kanal prodaje. Lično bankarstvo idealna je forma i odličan način uspostavljanja neposrednog kontakta između klijenta banke i potencijalne potrebe tog klijenta za osiguranjem. Banke su se, dakle, novom zakonskom regulativom izborile za pravo bavljenja poslovima zastupnika u osiguranju.

Literatura

- Dr D. Mrkšić i S. Vuksanović, *Evropski put prava osiguranja u Srbiji i ugovora o osiguranju / Koncept „Banka osiguranje“ i moguća primena na tržištu u Srbiji*
- [www.Osiguranje.com/Banka osiguranje i zaštita potrošača](http://www.Osiguranje.com/Banka-osiguranje-i-zaštita-potrošača)
- www.moneykept.com/bankassurance
- www.wikipedia.org/bankinsurance

Summary

The Institution of Bankassurance in the Insurance Market of Serbia

Nebojša Z. Stevanović

The modern insurance business often borders on activities performed by banks. The separation line is sometimes ambiguous and with no clear configuration. The classic and straightforward insurance



activities, belong to the past. “Money” is earned particularly within that grey zone of operation. Developed countries of EU, noticed this phenomenon long time ago. The relation “insurance-bank” and vice versa, takes the shape of various forms of organizing, ranging from mutual entering into proprietary relationship, to reciprocal use of the sales network as a favorable distribution channel. In that way an overpowering synergy is created and it signifies cooperative work which improves the effectiveness of the whole.

Bank assurance is the assurance provided by the banking system through the selling of insurance and other banking products. Banks of today do not only concentrate on financial support and services to business loans and development; they also offer financial independence by merging with independent insurance companies. Other banks establish their own insurance companies. It is better to purchase insurance products from your bank rather than from insurance agents because you need not transfer from one place to another in times of payment.