

# 10.

## Právna úprava a teória sprostredkovania poistenia

*Sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve je jednou z hlavných poisťovacích činností. Jej cieľom je umožniť osobám, ktoré o to majú záujem, uzatvoriť poisťnú zmluvu. Táto kapitola je venovaná práve úlohám a významu sprostredkovateľov na poisťnom trhu. Úvodná časť o histórii sprostredkovateľskej činnosti vo svete a na Slovensku stručne približuje vznik a vývoj tejto profesie. Postavenie poisťovacích sprostredkovateľov závisí aj od právnej úpravy poisťného trhu, preto je časť kapitoly zameraná na príslušnú legislatívu a špecifiká vyplývajúce zo začlenenia Slovenskej republiky do vnútorného trhu Európskej únie. Záver kapitoly je venovaný vybraným zahraničným poisťným trhom.*

### **Prečo sa v poisťovníctve vyvinulo sprostredkovanie?**

Poisťovníctvo ako významné odvetvie národného hospodárstva prechádza neustálym vývojom. Vznik nových a zložitejších rizík podmieňuje vznik nových produktov a služieb. Mnohonásobné zvýšenie počtu poisťovní a rozšírenie ich ponúk znamená, že sám klient sa už len ťažko orientuje v množstve ponúkaných poisťných produktov. Preto sa podnikatelia i občania čoraz častejšie obracajú na odborníkov. Medzi rôznymi druhmi odborných a poradenských služieb má špecifické postavenie práve sprostredkovateľská v poisťovníctve.

Konkurenčné prostredie na poisťnom trhu vytvorilo už aj na Slovensku podmienky na to, aby si občania a firmy mohli vybrať kvalitné poistenie podľa svojich potrieb a možností. A práve pri tom im pomáhajú sprostredkovatelia poistenia. Napr. poisťný agent klientovi objasní ponuku poisťných produktov tej poisťovne, pre ktorú pracuje. Poisťovací maklér zasa svojim klientom

poskytne nezaujaté a objektívne poradenstvo v oblasti poistných produktov ponúkaných viacerými poisťovňami na trhu.

### **Aký má sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve význam?**

Podstata sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve spočíva vo výhodách špecializácie. Jej potreba vyplýva z čoraz väčšieho počtu poisťovní na trhu a tiež z čoraz komplexnejších rizík. Bežní občania a výkonní pracovníci firiem by na získanie dôkladného a zároveň výhodného poistného krytia museli vynaložiť veľkú časť svojho času a energie, nehovoriac o tom, že by si zároveň museli našťudovať množstvo informácií týkajúcich sa poisťovníctva. To si ale málokto z nich môže dovoliť. Preto sa čoraz viac do popredia dostávajú práve sprostredkovateľské služby v poisťovníctve. Sprostredkovatelia musia dokázať svoju kompetentnosť na jednej strane tým, že pomôžu svojim klientom rozpoznať príslušné riziká, a tým ich urobiť vôbec poistiteľnými. Na druhej strane informujú poisťovateľa o rizikách záujemcov o poistenie. V súvislosti s rozšírením vnútorného trhu Európskej únie sa rozšírili aj príležitosti v poisťovníctve. Spotrebiteľia budú však mať možnosť využiť ich potenciál len vtedy, ak bude poradenstvo realizované prostredníctvom poisťovacích sprostredkovateľov pôsobiacich na celom území Európskej únie.

### **Ako a kde to všetko začalo?**

Počiatky sprostredkovateľskej činnosti sa datujú od 17. storočia, kedy sa v Londýne začalo vytvárať centrum námorného poistenia Lloyd's. Majiteľ londýnskej kaviarne, Edward Lloyd, využil skutočnosť, že práve u neho sa schádzali kapitáni lodí a obchodníci rôzneho druhu a začal pre svojich klientov zabezpečovať organizovanú výmenu informácií týkajúcich sa námornej prepravy, inými slovami začal sprostredkovať námorné poistenie. V priebehu nasledujúcich rokov došlo k výraznému rozmachu námorného obchodu, a teda aj súvisiaceho námorného poistenia. Lloyd's sa vďaka svojej štruktúre a jedinečnosti čoskoro stal svetovým centrom pre námorné poistenie. V Anglicku sa história sprostredkovania poistenia počíta na storočia a sprostredkovateľov je tam v súčasnosti vyše 5000.

### **Ako to začínalo na Slovensku?**

Na našom území mnohé roky prevládala obchodná činnosť samotných poisťovní, pričom táto v 19. storočí ešte nemala pevné organizačné základy. Na získavanie nových poisťovník používali poisťovne buď vlastných platených agentov alebo miestne úrady. Činnosť zastupiteľstiev v tomto období bola kvôli zlému stavu komunikácií a slabej sieti peňažných

ústavov značne obmedzená, takže náborovú činnosť vykonávali poisťovne hlavne prostredníctvom tlače.

Od roku 1948 do novembra roku 1989 bolo poisťovníctvo zákonmi monopolizované do jednej, resp. dvoch štátnych poisťovní. Výrazne sa presadzoval systém administratívneho riadenia a poisťovníctvu nebolo umožnené prispôbovať sa požiadavkám trhu. Až príslušné zákony z roku 1991 zrušili poisťovací monopol a upravili podmienky podnikania v poisťovníctve v Českej republike a aj na Slovensku. Po zmenách v roku 1989 sa na poistnom trhu vtedajšej ČSFR ako prví objavili rôzni pochybní sprostredkovatelia poistenia, najmä z rakúskych poisťovní, ktorí začali v rozpore so zákonom a bez súhlasu česko-slovenských orgánov dojednávať rôzne poistenia občanov.

Maklérstvo na našom území má pomerne krátku históriu. Makléri u nás začali pôsobiť až po roku 1989, pričom na území Slovenska nikdy predtým maklérska činnosť neexistovala. A to ani vtedy, keď tu pôsobilo viacero vzájomne si konkurujúcich poisťovní, tie mali len svojich agentov alebo obchodníkov. Prvé slovenské maklérske spoločnosti sa objavili až v roku 1991 a ich počet sa neustále zvyšuje. Pomerne prudký nárast počtu maklérskeho spoločností nastal v rokoch 1994 a 1995, čo prispelo k vytvoreniu súťaživeho prostredia.

### **Čo na to legislatíva?**

Poisťovníctvo na Slovensku, hoci v trhových podmienkach existuje len niečo vyše pätnásť rokov, patrí k najdynamickejšie sa rozvíjajúcim odvetviám národného hospodárstva. Prechádza množstvom kvantitatívnych, ale i kvalitatívnych zmien, ktorých vzájomné pôsobenie prispieva k postupnému dosahovaniu kompatibility nášho poistného trhu s poistným trhom ostatných krajín Európskej únie.

Všeobecne sprostredkovateľskú činnosť podľa právneho poriadku Slovenskej republiky možno vykonávať vo význame podnikateľskej činnosti:

- a. ak ide o podnikanie podľa živnostenského zákona,
- b. ak ide o podnikanie podľa osobitných predpisov,
- c. ak ide o činnosť, ktorú je síce možné vykonávať iba na základe oprávnenia orgánu verejnej správy, avšak na princípe prevádzkovania tzv. nepodnikateľskej činnosti.

Sprostredkovateľská činnosť v oblasti poisťovníctva je vylúčená z pôsobnosti živnostenského zákona, podľa ktorého živnosťou nie je okrem iného, činnosť poisťovní. Živnostenský zákon v tomto prípade odkazuje na osobitný zákon, ktorý poisťovaciu činnosť upravuje. Sprostredkovanie poistenia je dnes upravené zákonom č. 340/2005 Z.z. o sprostredkovaní poistenia a sprostredkovaní zaistenia, účinným od 1. septembra 2005. V tomto zákone je rozpracovaná problematika sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve

v súlade s príslušnými smernicami EÚ, a to najmä z hľadiska rozlíšenia jednotlivých typov sprostredkovateľov a stanovenia podmienok pre vykonávanie ich činnosti.

Pred prijatím spomínaného zákona bola oblasť sprostredkovania poistenia upravená iba zákonom o poisťovníctve, ktorý rozlišoval dve kategórie sprostredkovateľov. Pri odlišovaní poisťovacieho agenta a poisťovacieho makléra sa vychádzalo z princípu, že agent koná v mene a na účet poisťovne, zatiaľ čo makléř vykonáva sprostredkovateľskú činnosť pre tretiu osobu, ktorá má záujem uzavrieť poisťnú zmluvu. Toto rozlíšenie sa prejavovalo aj v intenzite regulácie dozorného orgánu voči sprostredkovateľom. Na poisťovacieho makléra boli kladené náročnejšie požiadavky a zložitejšie procedúry povoľovacej činnosti ako v prípade poisťovacieho agenta.

V súčasnej úprave sprostredkovania poistenia je sprostredkovateľská činnosť definovaná ako:

- [1] predkladanie ponúk na uzavretie poisťnej zmluvy, predkladanie návrhu poisťnej zmluvy, vykonávanie iných činností smerujúcich k uzavretiu poisťnej zmluvy,
- [2] uzavretie poisťnej zmluvy,
- [3] spolupráca pri správe poistenia,
- [4] spolupráca pri vybavovaní poisťných nárokov a poisťných plnení z poisťných zmlúv, najmä v súvislosti s poisťnou udalosťou,
- [5] zisťovanie, hodnotenie a spracovávanie analýz poisťného rizika,
- [6] poskytovanie odborného poradenstva v oblasti poisťovníctva.

Podľa zákona môže sprostredkovanie poistenia na území Slovenskej republiky vykonávať len sprostredkovateľ poistenia, t.j. osoba, ktorá túto činnosť vykonáva za peňažnú alebo nepeňažnú odmenu na základe príslušnej licencie. Takýto sprostredkovateľ poistenia bude, v závislosti od splnenia určitých kvalifikačných požiadaviek, zaradený do jednej z nasledujúcich kategórií:

- výlučný sprostredkovateľ poistenia,
- podriadený sprostredkovateľ poistenia,
- poisťovací agent,
- poisťovací makléř.

Výlučný sprostredkovateľ poistenia je fyzická osoba, ktorá vykonáva sprostredkovanie poistenia na základe zmluvy o sprostredkovaní s jednou poisťovňou. Podriadený sprostredkovateľ poistenia je fyzická osoba, ktorá vykonáva sprostredkovanie na základe zmluvy s poisťovacím agentom, poisťovacím makléřom alebo sprostredkovateľom poistenia z iného členského štátu. Poisťovací agent je fyzickou alebo právnickou osobou, ktorá vykonáva sprostredkovanie poistenia na základe zmluvy s jednou alebo viacerými poisťovňami. Poisťovací makléř môže byť takisto fyzickou alebo právnickou osobou vykonávajúcou sprostredkovanie poistenia

na základe zmluvy s klientom. Zároveň môže vykonávať sprostredkovanie poistenia aj na základe zmluvy s jednou poisťovňou alebo viacerými poisťovňami.

### **Ako je to na európskom poistnom trhu?**

Sprostredkovateľská činnosť nie je vo všetkých štátoch Európskej únie upravená jednotne. Odhliadnuc od formy je však obsah jednotlivých právnych úprav veľmi podobný. Rozdiely vyplývajú najmä zo snahy zohľadniť štruktúru poistného trhu krajiny, vrátane jeho špecifik a zvyklostí. V niektorých štátoch podliehajú sprostredkovatelia poistenia dozoru nad poisťovníctvom, avšak vo väčšine prípadov nie sú okrem licenčného systému dozorným orgánom kontrolovaní. V zásade sa ale uplatňuje prísny systém kontroly odbornej spôsobilosti a zaručenej náhrady spôsobených škôd.

Z negociačnej pozície vyplynul Slovenskej republike v oblasti poisťovníctva záväzok implementovať smernice ES z oblasti finančných služieb a posilniť dozor nad finančnými službami. Kapitola prístupových rokovaní č. 3 - Slobodné poskytovanie služieb bola otvorená dňa 21.11.2000 a predbežne uzavretá dňa 17.05.2001.

Oblasť sprostredkovania poistenia bola doteraz Európskou úniou upravená trikrát, a to smernicou z 13.12.1976, odporúčením z 18.12.1991 a smernicou z 15.12.2002. Prvá smernica zaviedla režim umožňujúci poisťovacím agentom a maklérom rozšíriť svoje aktivity za hranice domácej krajiny. V preambule zakotvila zákaz akéhokoľvek diskriminačného zaobchádzania na základe štátnej príslušnosti v súvislosti s usadením sa, resp. podnikaním a poskytovaním služieb. Odporúčenie z roku 1991 bolo zamerané na zlepšenie profesijných kvalít osôb pôsobiacich v oblasti sprostredkovania poistenia.

Posledná smernica nahradila oba predošlé právne akty a mala byť transponovaná do národného právneho poriadku jednotlivých členských krajín najneskôr k 15. januáru 2005. Podľa tejto smernice je každý sprostredkovateľ poistenia povinný mať odborné znalosti z oblasti poisťovníctva a uzavreté zákonné poistenie profesijnej zodpovednosti s poistným krytím minimálne 1 mil. EUR na prípad a 1,5 mil. EUR na rok. Vyžaduje sa tiež bezúhonnosť, registrácia v domácom štáte a dostatočne silné finančné zázemie.

Dnes teda každý sprostredkovateľ môže vykonávať svoju profesiu v ktorejkoľvek krajine EÚ, a to buď založením pobočky alebo v rámci voľného pohybu služieb. Dozor nad takýmito sprostredkovateľmi bude vykonávať príslušný úrad v ich domácom štáte. Cieľom smernice bolo zabezpečiť rovnaké podmienky pre každého podnikateľa a rovnaký stupeň ochrany pre spotrebiteľa. Schválenie tejto smernice bolo v značnej miere uznaním dôležitosti sprostredkovateľskej profesie a tiež dokladom významu ochrany spotrebiteľa v celoeurópskom kontexte. Pri tvorbe smernice išlo zároveň o isté kompromisné riešenie potrieb veľkého počtu rôznych krajín. Dopady jej implementácie môžu pre nové členské krajiny predstavovať určité

problémy, hlavne v súvislosti s nákladmi na povinné profesijné poistenie zodpovednosti a problematickou dostupnosťou poistného krytia v požadovanej výške.

Smernica v záujme čo najlepšej ochrany spotrebiteľa vyžaduje zriadenie mimosúdneho orgánu, na ktorý môže klient podať sťažnosť na poisťovacieho sprostredkovateľa. Dôraz sa kladie aj na informačnú povinnosť sprostredkovateľa voči klientovi. Sprostredkovateľ je povinný klientovi poskytnúť všetky informácie písomne. Konkrétne ide o údaje o mene, adrese, registri, kde je sprostredkovateľ zapísaný, o vlastníctve viac ako 10%-ného podielu v nejakej poisťovni, alebo či nejaká poisťovňa vlastní viac ako 10%-ný podiel sprostredkovateľskej firmy. Zároveň je sprostredkovateľ povinný klientovi oznámiť, či je viazaný ponúkať produkty určitej poisťovne alebo niekoľkých poisťovní, a tiež zdokumentovať, že jeho rady sú založené na analýze dostatočného počtu dostupných poistných zmlúv, ktorá mu umožňuje odporučiť konkrétny návrh poistného krytia.

Informačné povinnosti by však pre sprostredkovateľov poistenia nemali byť neúnosným bremenom. Dôkladná dokumentácia môže do určitej miery chrániť aj samotných sprostredkovateľov v prípade neskorších sťažností. Súčasná doba si vyžaduje racionálny prístup a schopnosť kedykoľvek doložiť motívy svojich rozhodnutí. Sprostredkovatelia by sa preto k danej situácii mali stavať konštruktívne a využiť ju pre ďalší rozvoj svojej profesie.

### **Je na sprostredkovanie poistenia potrebné povolenie?**

Od 1. marca 2002 sú sprostredkovatelia (pôvodne len makléri a agenti vykonávajúci činnosť pre viac ako jednu poisťovňu) povinní získať povolenie na vykonávanie sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve. Povolenia na výkon tejto činnosti vydával do roku 2006 Úrad pre finančný trh. Od 1.1.2006 však funkciu dozorného orgánu nad poisťovníctvom prebrala Národná banka Slovenska, a teda v súčasnosti už licencie udeľuje ona.

Pre priaznivý vývoj slovenského poistného trhu bolo potrebné ako jednu z podmienok na získanie sprostredkovateľskej licencie zaviesť aj požiadavku odbornej spôsobilosti. Odbornou spôsobilosťou sa rozumie teoretická a praktická schopnosť sprostredkovateľa poistenia vykonávať túto činnosť riadne a na požadovanej odbornej úrovni. Zákon rozoznáva tri stupne odbornej spôsobilosti, a to základný, stredný a najvyšší stupeň odbornej spôsobilosti. Jednotlivé stupne sa líšia požiadavkami na ukončené vzdelanie alebo dĺžku a typ odbornej praxe. Zákon však zároveň umožňuje nahradiť požadované vzdelanie alebo prax vykonaním odbornej skúšky.

Obsah odbornej skúšky sprostredkovateľov poistenia stanovilo Ministerstvo financií Slovenskej republiky vyhláškou. Skúška overuje odborné znalosti záujemcov o výkon sprostredkovateľskej profesie v poisťovníctve z nasledujúcich oblastí:

- a) zákony a iné všeobecne záväzné právne predpisy upravujúce oblasť poisťovníctva, sprostredkovania poistenia a sprostredkovania zaistenia a finančných služieb,
- b) teória poisťovníctva, sprostredkovania poistenia a sprostredkovania zaistenia a finančných služieb,
- c) marketing, psychológia a etika predaja finančných služieb,
- d) podnikanie a manažment vrátane finančného manažmentu a riadenia rizika,
- e) základy účtovníctva a finančnej matematiky,
- f) slovenský finančný trh a jednotný finančný trh Európskej únie.

V záujme ochrany spotrebiteľa a priaznivého rozvoja poistného trhu je dôležitá najmä požiadavka, podľa ktorej si osoby vykonávajúce sprostredkovateľskú činnosť v poisťovníctve musia priebežne dopĺňať svoje odborné vedomosti. Pre osoby preukazujúce strednú a najvyššiu odbornú spôsobilosť to znamená, že musia každých päť rokov úspešne absolvovať odbornú skúšku.

### **Ako je to s platením daní?**

Sprostredkovateľská činnosť v praxi narážala v minulosti na rôzne nejasnosti v súvislosti so zákonom o dani z príjmov. Mnohé poisťovne vyžadovali od svojich sprostredkovateľov živnostenské oprávnenie na sprostredkovateľskú činnosť. Avšak sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve je z pôsobnosti živnostenského zákona vylúčená, čo znamená, že živnostník nemôže v rámci svojho oprávnenia takúto činnosť vykonávať. Sprostredkovateľskú činnosť v poisťovníctve možno vykonávať iba podľa už spomínaného osobitného predpisu.

Príjmy, ktoré dosahuje fyzická osoba zo sprostredkovateľskej činnosti, sú podľa zákona o dani z príjmov príjmami z podnikania. Sprostredkovateľ – fyzická osoba sa môže rozhodnúť či bude preukazovať skutočne vynaložené výdavky alebo nie. V prípade, že sa rozhodne nepreukazovať skutočne vynaložené výdavky, môže si uplatniť výdavky stanovené vo výške 40% príjmov po odpočítaní poistného a príslušných odvodov. Následne sa čiastkový základ dane zníži o odpočítateľné položky a daň sa stanoví vo výške 19% zo základu dane.

Sprostredkovatelia – právnické osoby tiež odvádzajú daň vo výške 19% zo základu dane. Spoločnosti s ručením obmedzeným a akciové spoločnosti majú podľa zákona právo po zaplatení všetkých daní, odvodových povinností, po úhrade strát predošlých rokov a naplnení všetkých stanovami určených fondov, vyplatiť spoločníkom a akcionárom zisk spoločnosti bez toho, aby bol tento príjem znovu zdaňovaný.

Podľa zákona o dani z príjmov sa za zdaniteľný príjem považuje nielen peňažný, ale aj nepeňažný príjem, ktorý sa oceňuje cenou bežne používanou v mieste a čase plnenia, a podľa jeho druhu a kvality, prípadne stavu a miery opotrebenia, ak zákon neustanovuje inak. Uvedené spôsobuje nejasnosti pre sprostredkovateľov vykonávajúcich činnosť v priestoroch

poisťovne, pre ktorú pracujú. Je bežné, že zároveň využívajú aj zariadenie poisťovne, pričom poisťovňa za používanie týchto vecí, resp. služieb nepožaduje od sprostredkovateľov úhradu. V takomto prípade ide o nepeňažný príjem. V prípade, že poisťovňa bude uvedené služby fakturovať, uplatní si sprostredkovateľ fakturovanú sumu ako daňový výdavok.

Na Slovensku v minulosti podliehala sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve aj dani z pridanej hodnoty. Avšak súčasná úprava už akceptuje podstatne odlišný charakter sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve v porovnaní s všeobecnou sprostredkovateľskou činnosťou, a preto je táto činnosť od platenia dane z pridanej hodnoty oslobodená.

### **V čom spočíva práca výlučného sprostredkovateľa alebo poisťovacieho agenta?**

Zákon definuje sprostredkovateľov poistenia v mene poisťovne ako výlučných sprostredkovateľov alebo agentov. Z hľadiska vzťahu k poisťovni rozlišujeme interných pracovníkov a externých spolupracovníkov, pričom rozdiel vyplýva z typu pracovno-právneho vzťahu.

Úlohou externých výlučných sprostredkovateľov alebo agentov je kontaktovať potenciálnych klientov, informovať ich pravdivo a na odbornej úrovni o jednotlivých poistných produktoch a príslušných zmluvných podmienkach. Externí sprostredkovatelia zodpovedajú za prípravu návrhov poistných zmlúv, ich podpisovanie a včasné zasielanie do poisťovne. Uzavretím poistnej zmluvy však ich starostlivosť o klienta nekončí. Výluční sprostredkovatelia a agenti sú naďalej povinní sledovať jeho požiadavky a zabezpečiť potrebné úpravy poistiek. V neposlednom rade zodpovedajú aj za asistenciu v prípade výskytu poistnej udalosti. Interní poisťovací agenti a výluční sprostredkovatelia bývajú zvyčajne poverení aj získaním a školením externých sprostredkovateľov.

Poisťovňa musí pracovné výsledky svojich výlučných sprostredkovateľov a poisťovacích agentov neustále monitorovať a vyhodnocovať. Fungovanie systému, ktorý svojich členov motivuje vynakladať dostatok snahy, vnútornej sily a nadobúdať nemalé množstvo vedomostí a zručností v rámci svojej profesie, je kľúčom k úspešnému pôsobeniu poisťovne na trhu.

### **Čo pre klienta robí poisťovací maklér?**

Spolu s rozvíjajúcim sa poistným trhom sa zároveň rýchlo rozširuje aj ponuka maklérskeho služieb v poisťovníctve. Na trhu dnes dominujú klienti a ich poistné potreby. V konkurenčnom prostredí majú klienti čoraz väčší záujem o služby nezávislých sprostredkovateľov, akými sú aj poisťovací makléri. Práve oni totiž dokážu klientom poskytnúť nezávislú analýzu väčšieho počtu poistných produktov a poisťovní s cieľom navrhnúť optimálne riešenia. Avšak napriek



rýchleho rozvoju v tejto oblasti je zrejmé, že slovenskému poistnému trhu potrvá ešte zopár rokov až desaťročí, kým si klienti na platené služby poisťovacích maklérov zvyknú a budú ich automaticky aj vyhľadávať.

Základným pilierom činnosti poisťovacieho makléra je analýza poistných potrieb klientov a následný návrh poistného krytia šitého na mieru. Maklér najprv zistí podrobnosti o rizikovej situácii klienta, vrátane jeho konkrétnych požiadaviek týkajúcich sa oblasti poistenia a risk manažmentu. Následne poskytne tieto informácie poisťovni, ktorá na základe nich vypracuje ponuku, prípadne si správnosť niektorých záverov poistno-technickej správy makléra aj sama preverí. Maklér potom z podkladov od viacerých poisťovní vystaví pre svojho klienta návrh poistnej zmluvy, prípadne viacero takýchto návrhov. Klient sa pre najvhodnejší variant poistnej ochrany rozhoduje sám podľa vlastného uváženia, aj keď zväčša na základe odborných rád a odporúčaní makléra.

Maklér však výber poistenia nielen navrhuje, ale spolupracuje aj na jeho zmluvnom uzatváraní a aj následnom priebehu poistného vzťahu. K pracovnej náplni poisťovacieho makléra patrí správa už existujúcich poistných zmlúv klienta. V rámci nej ide konkrétne o realizáciu klientom požadovaných zmien, ale aj odborné návrhy na optimalizáciu poistného krytia vzhľadom na meniace sa podmienky. Pre klienta je poisťovací maklér plateným odborníkom na poistenie, a preto od neho právom očakáva odborné poradenstvo a pomoc pri riadení podnikateľských alebo osobných rizík. V prípade, že klientovi nastane poistná udalosť, maklér mu s jej vybavovaním pomáha. Maklér je totiž povinný za každých okolností zastupovať záujmy svojho klienta, z čoho je zrejmé, že nesmie uprednostňovať vlastné záujmy a ani záujmy poisťovní.

Poisťovňa musí v záujme dobrej spolupráce poskytovať maklérom podrobné informácie o všeobecných poistných podmienkach, zmluvných dojednaniach, systéme komunikácie, požadovaných údajoch v poistno-technickej správe a podobne. Pre efektívne fungovanie poistného trhu je žiaduce požiadavky na poistno-technické správy zjednotiť tak, aby tieto postačovali na vytvorenie ponuky vo všetkých poisťovniach.

### **Ako spolupracujú sprostredkovatelia poistenia s poisťovňami?**

Vytváranie a rozvíjanie korektných a vzájomne užitočných vzťahov medzi sprostredkovateľmi poistenia a poisťovňami je nesmierne dôležité. Hlavne je potrebné vytvoriť štandardné obchodné podmienky, technické podklady, zmluvy o sprostredkovaní a zvyšovať úroveň a kvalitu poskytovaných služieb. Predstavitelia poisťovní totiž bývajú občas toho názoru, že činnosť niektorých sprostredkovateľov poistenia je v značnej miere poznačená vlastnými záujmami, ako napríklad udržanie si klienta za akúkoľvek cenu. Toto je síce pochopiteľné, veď poistený je najmä pre nezávislého sprostredkovateľa zdrojom príjmu.

Sprostredkovateľ poistenia však napriek tomu nesmie používať neetické spôsoby, akými sú napr. vedomé znižovanie odbornosti a vážnosti konkurenčných maklérov, vyhľadávanie poistenia s najnižším poistným bez ohľadu na kvalitu poistného krytia a podobne. Ďalším nedostatkom z pohľadu poisťovní je úsilie nezávislých sprostredkovateľov vybojovať pre klienta čo najnižšie poistné, čo núti poisťovne v rámci hospodárskej súťaže znižovať sadzby, spoluúčasti, a tým aj poistné takmer pod únosnú hranicu. To má za následok relatívne znižovanie obratu poisťovní, čo sa môže nepriaznivo prejavovať aj v dôvere zaistovní.

Zo strany sprostredkovateľov poistenia býva za problematické považované najmä nedostatočné stanovenie pravidiel vzájomnej spolupráce. Chýba presné určenie rozsahu, obsahu a formy podkladov a materiálov, ktoré má nezávislý sprostredkovateľ poisťovní v konkrétnych prípadoch predkladať. Nestanovenie, resp. nedostatočné spresnenie požiadaviek má často za následok nedorozumenia a oneskorenia pri vypracovaní ponúk od poisťovní, či rizikových správ sprostredkovateľa. V podmienkach našej krajiny by bolo vhodné, aby takéto pravidlá existovali v písomnej forme.

Úroveň práce sprostredkovateľov poistenia je ovplyvnená aj dostupnosťou materiálov týkajúcich sa poistných produktov a služieb poisťovní, ako aj ich finančnej sily. Informovanie o novinkách v poistných produktoch alebo službách, alebo o zmenách poistných podmienok, či poistnej stratégie zo strany poisťovne, a to bez zbytočného odkladu, by malo byť samozrejmosťou. Sprostredkovatelia by tak boli schopní kvalifikovane a promptne informovať klienta, čím by sa značne znížila pravdepodobnosť nedocenenia ponuky poisťovne.

Väčšina poisťovní pôsobiacich na slovenskom poistnom trhu už chápe spoluprácu so sprostredkovateľmi ako nevyhnutný trend vývoja v poisťovníctve. Práve objem sprostredkovaného poistného do jednotlivých poisťovní odzrkadľuje úroveň vzájomnej spolupráce. Sprostredkovaním obchodu pre poisťovňu jej makléra ako nezávislého sprostredkovateľa dokazuje, že ňou ponúkané produkty sú na trhu poistenia konkurencieschopné. Pre poistný trh predstavuje teda sprostredkovateľ poistenia jedinečnú inovačnú silu. Na rozvinutých európskych poistných trhoch je už bežné, že reklama poisťovní obsahuje vetu poukazujúcu na ústrednú úlohu sprostredkovateľov: "Pre ďalšie informácie sa obráťte na svojho poisťovacieho makléra."

Na Slovensku sa dlhú dobu nezverejňovali v podstate žiadne kvantitatívne ukazovatele o predpísanom poistnom, ktoré sprostredkovali poisťovací sprostredkovatelia. Jeho výšku na predpísanom poistnom ročne presnejšie nesledovala ani jedna zo slovenských poisťovacích asociácií a neuvádzala sa ani vo výročných správach jednotlivých poisťovní. Prvé informácie o výške sprostredkovaného poistného spracovala a zverejnila až v roku 1999 Slovenská asociácia maklérov v poisťovníctve vo svojej výročnej správe. V tejto správe sa uvádza, že výška sprostredkovaného poistného makléorskými spoločnosťami bola k 31. 12. 1999 približne v rozpätí 15 až 18% z predpísaného poistného.

## **Majú sprostredkovatelia poistenia svoje vlastné profesijné združenie?**

V roku 1995 sa predstavitelia 10 poisťovacích maklérských spoločností dohodli na založení oficiálneho združenia, v tej dobe ešte len maklérov, ktoré by riešilo existujúce i potenciálne problémy predstavujúce predmet spoločného profesionálneho záujmu. Slovenská asociácia maklérov v poisťovníctve (SAMP) bola založená ako záujmové združenie právnických osôb, ktoré majú oprávnenie vykonávať nezávislú sprostredkovateľskú činnosť v poisťovníctve na území Slovenskej republiky. V októbri 1998 sa Slovenská asociácia maklérov v poisťovníctve stala riadnym členom Európskej federácie sprostredkovateľov poistenia. Týmto členstvom sa asociácii otvorili ďalšie možnosti získavania aktuálnych informácií z maklérskej oblasti, konzultovania názorov, ako aj možnosť prezentácie výsledkov svojej práce na medzinárodnej úrovni. Koncom roku 2005 sa SAMP transformovala na Slovenskú asociáciu sprostredkovateľov v poisťovníctve.

Členstvo v asociácii prináša maklérskym spoločnostiam viaceré nezanedbateľné výhody, medzi ktoré patria:

- o prestíž v očiach domácich i zahraničných partnerov,
- o pravidelná informovanosť o dianí na domácom i zahraničnom poistnom trhu z priamych zdrojov,
- o možnosť priamo sa podieľať na rozvoji poisťovníctva a najmä sprostredkovateľskej činnosti,
- o možnosť ovplyvňovať legislatívu týkajúcu sa sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve prostredníctvom etablovaného a uznávaného profesijného združenia a dostávať presné a včasné informácie o nových zákonoch a predpisoch,
- o väčšie uznanie zo strany poisťovní,
- o možnosť konfrontácie názorov a skúseností s ostatnými členskými spoločnosťami,
- o prístup k domácim a zahraničným periodikám a vzdelávacím materiálom, prípadne možnosť získať ich preklady do slovenčiny,
- o možnosť riešenia konkrétnych problémov a podnetov jednotlivých členov spoločným úsilím všetkých členských spoločností.

## **Ako funguje sprostredkovanie na vybraných poistných trhoch v zahraničí?**

V mnohých vyspelých trhových ekonomikách sú sprostredkovatelia poistenia už neoddeliteľnou súčasťou poistného trhu krajiny. Avšak aj tam museli prejsť náročnou skúškou trhu, museli si vydobyť a následne aj obhájiť svoje nezastupiteľné miesto v širokej spleti poistných vzťahov.

V oblasti poisťovníctva, tak ako v mnohých iných, je dnes medzinárodná spolupráca priam nutnosťou. Je čoraz ťažšie vymedziť hranice národných poisťných trhov, nakoľko súčasné ekonomiky sú veľmi úzko prepojené, ako po finančnej, tak aj po informačnej stránke. Preto sú aj sprostredkovatelia v poisťovníctve nútení vytvárať rôzne nadnárodné inštitúcie, ktoré by zastupovali ich záujmy, a prostredníctvom ktorých by mali príležitosť navzájom si vymieňať cenné informácie a skúsenosti.

Súčasťou ekonomickej transformácie v Českej republike po roku 1989 bol aj pád monopolu štátnej poisťovne, čo pripravilo pôdu pre uplatnenie profesie poisťovacieho makléra. V roku 1991, keď zákon o poisťovníctve umožnil činnosť maklérskeho spoločností, vtedy ešte na československom poisťnom trhu, začali pôsobiť najprv hlavne zahraničné firmy. Stopercentne českých maklérskeho spoločností bolo vtedy len zopár. V marci roku 1994 bola založená Asociácia českých poisťovacích maklérov, ktorá bola vďaka svojim prísny kritériám na prijímanie nových členov dlho uzavretou spoločnosťou. Preto vznikali aj ďalšie spolky, ako napr. Komora poisťovacích maklérov, ktorá združovala práve tie spoločnosti, ktoré nespĺňali kritériá členstva v asociácii. Obe asociácie sa dňa 1.1.2005 zlúčili do jediného združenia pod názvom Asociácia českých poisťovacích maklérov.

V zákone z roku 1999 bol zavedený a definovaný pojem poisťovací agent a poisťovací a zaistovací maklére. Podmienkou výkonu týchto činností bola predovšetkým bezúhonnosť a poistenie profesijnej zodpovednosti. Poisťovací a zaistovací maklére boli povinne registrovaní na Ministerstve financií ČR, čím sa naštartoval proces regulácie v tejto oblasti. Týmto zákonom však ešte neboli splnené všetky európske nároky, pričom chýbali hlavne kvalifikačné požiadavky na výkon sprostredkovateľskej činnosti.

K 23.10.2003 vykazoval Úrad štátneho dozoru v poisťovníctve a penzijnom pripoistení registráciu celkovo 497 poisťovacích a zaistovacích maklérov, z toho 155 fyzických a 342 právnických osôb. Výhradne poisťovacích maklérov bolo 409, výhradne zaistovacích 3. Česká asociácia poisťovní sledovala počty výhradných poisťovacích agentov – fyzických osôb, ktorých bolo v rokoch 2001-2002 okolo 27 až 30 tisíc. Do roku 2001 evidoval poisťovacích agentov aj Český štatistický úrad, ktorý mal v evidencii viac než 50 tisíc osôb. Mimo akejkoľvek evidencie tak zostávali poisťovací agenti – právnické osoby. Práve oni však často disponujú rozsiahlymi predajnými sieťami, keďže ide o cestovné kancelárie, leasingové spoločnosti, banky, či predajcov automobilov. Podľa odhadov sa v Českej republike sprostredkovateľskou činnosťou v poisťovníctve zaoberá až 60 tisíc osôb, a toto relatívne vysoké číslo nemožno z hľadiska regulácie podceňovať.

Nedostatočná evidencia sprostredkovateľov poistenia bola jedným z dôvodov pre potrebnú zmenu v legislatíve. Nový zákon o sprostredkovateľoch poistenia bol schválený koncom roku 2003 a nadobudol účinnosť k 1.1.2005. Základná štruktúra zákona vyplýva z európskej smernice o sprostredkovaní poistenia z roku 2002 a upravuje aj podmienky začatia činnosti

sprostredkovateľov registrovaných v iných členských štátoch EÚ, ktorí majú od vstupu ČR do EÚ právo poskytovať svoje služby aj na území ČR. Zároveň bol založený register poisťovacích sprostredkovateľov a upravený aj výkon štátneho dozoru v tejto oblasti.

Makléri vnímajú negatívne fakt, že nový zákon povoľuje vykonávanie sprostredkovateľskej činnosti iba v postavení, v ktorom bol sprostredkovateľ zaregistrovaný. Oproti predošlému stavu to znamená, že osoby vykonávajúce agentskú a maklérsku činnosť zároveň sa budú musieť registrovať dvakrát, a to napriek tomu, že požiadavky na makléra sú vyššie a automaticky v sebe zahrňujú aj požiadavky na agenta.

Závažné dosahy môže mať zvýšenie povinného poistenia zodpovednosti za škodu. Pred prijatím nového zákona českí makléri povinne ručili do výšky 5 mil. Kč. Zákon však túto sumu zvýšil na 1,5 mil. EUR, čo bude maklérov stáť zhruba 70 až 100 tisíc Kč ročne. Menší makléri pravdepodobne zaniknú, začnú sa spájať alebo sa transformujú na agentov.

V Maďarsku je profesia poisťovacích maklérov tiež relatívne mladá, keďže prvá maklérska firma bola založená až v roku 1990. K októbru 2003 bolo v Maďarsku registrovaných 286 maklérskeho firiem a 112 z nich bolo združených v Maďarskej asociácii nezávislých poisťovacích maklérov založenej v roku 1991 trinástimi makléorskými spoločnosťami. Okrem maklérov vykonávajú sprostredkovateľskú činnosť v poisťovníctve aj viazaní agenti, ktorých bolo k uvedenému dátumu registrovaných 72.

Prvý maďarský zákon o sprostredkovaní poistenia bol schválený v roku 1995 a jeho novela vstúpila do platnosti v roku 2000. Tento zákon upravuje činnosť poisťovacích sprostredkovateľov, ktorých delí na viazaných agentov, maklérov a multiagentov, pričom základom pre výkon ich činnosti je sídlo v Maďarsku a licencia Štátneho poisťovacieho dozorného orgánu. Agenti ponúkajú produkty len jednej poisťovne a multiagenti ponúkajú navzájom si konkurujúce produkty niekoľkých poisťovní. V Maďarsku na základe tohto zákona existoval len jediný register poisťovacích sprostredkovateľov, do ktorého sa zapisujú viazaní agenti, ale aj nezávislí sprostredkovatelia.

V júni 2003 bol prijatý nový zákon, ktorý nadobudol účinnosť k dátumu vstupu Maďarska do EÚ. Nový zákon ponechal pôvodnú kategorizáciu sprostredkovateľov, avšak každý, kto má záujem vykonávať túto činnosť, musí mať vysokoškolské vzdelanie alebo doložiť doklad o absolvovaní odborného kurzu prebiehajúceho v súlade s osnovami stanovenými zákonom. Zmeny nastali aj v oblasti zákonného poistenia profesijnej zodpovednosti. V minulosti sa vyžadoval minimálny poistný limit vo výške 50 mil. HUF na rok a zároveň 50 mil. HUF na jednu poistnú udalosť. Od mája 2004 sa tento limit zvýšil na 260 mil. HUF na jednu poistnú udalosť a na 375 mil. HUF na rok. Jedná sa teda o 5 až 7-násobné zvýšenie, ktoré bude pre menších maklérov predstavovať závažný problém.

Maďarská asociácia nezávislých poisťovacích maklérov snažila v novom zákone presadiť rovnaké požiadavky na multiagentov ako na maklérov, avšak neúspešne. Asociácia vyjadrila svoj nesúhlas aj s tým, že nový zákon neobsahuje právo makléra na svoj poistný kmeň a ani povinnosť sprostredkovateľov informovať zákazníka o tom, či poskytujú nezávislé rady alebo či sú agentmi nejakej poisťovne.

V Poľsku bol v lete 2003 prijatý balíček štyroch zákonov o regulácii poisťovníctva, medzi nimi aj zákon o sprostredkovaní poistenia, ktorý nadobudol účinnosť 1.1.2004 (v plnom znení až 1.1.2005). Základom tohto zákona zostalo tradičné delenie sprostredkovateľov na maklérov a poisťovacích agentov. Na zahrnutie princípov európskej Smernice o sprostredkovaní poistenia poukazuje zákonná povinnosť registrácie a požiadavka odbornej kvalifikácie. Povinné poistenie zodpovednosti za škodu pre maklérov a neviazaných agentov (vrátane multiagentov) bolo do 15.1.2005 ohraničené dolným limitom 50 tisíc EUR, po tomto dátume sa hranica zvýšila na 1 mil./1,5 mil. EUR.

K júlu 2003 bolo v Poľsku vydaných 1170 maklérskeho licencií a počet osôb zamestnaných maklérskeho firmami bol 3500. Trhový podiel maklérskeho odvetvia v oblasti neživotného poistenia predstavoval 9,5% (bez poistenia motorových vozidiel). Životné poisťovne s makléromi nespolupracujú príliš ochotne a preferujú vlastné siete agentov, čo vysvetľuje nízky trhový podiel maklérov v životnom poistení (2,5%).

Samozrejme aj v Poľsku existujú rôzne profesijné združenia v oblasti poisťovníctva. Jedným z nich je Asociácia poľských poisťovacích maklérov založená v roku 1992, člen Európskej federácie sprostredkovateľov poistenia, ktorá má v súčasnosti 570 členov, pričom združuje výlučne fyzické osoby. V roku 2002 bola založená aj Poľská komora poisťovacích a zaisťovacích maklérov a dve asociácie nemaklérskeho poisťovacích sprostredkovateľov.

Počet agentov k júlu 2003 predstavoval 240 tisíc a dozor nad nimi vykonáva Úrad pre dozor v oblasti poisťovníctva a penzijných fondov. Povinné školenie agentov je zabezpečované jednotlivými poisťovňami v minimálnom rozsahu 150 hodín kontaktnej výučby.

Ako príklad krajiny s rozvinutým a silným poisťovníctvom možno uviesť Holandsko. Na poistnom trhu tam pôsobí 262 poisťovní, pričom najväčšou je Nationale Nederlanden. V Holandsku prakticky neexistujú žiadni agenti, avšak poisťovne predávajú svoje produkty aj prostredníctvom vlastných zamestnancov. Na poistnom trhu zohrávajú veľmi významnú úlohu poisťovací makléri, ktorých je v súčasnosti registrovaných 22 500, ale asi len 12 000 z nich sa tejto profesii venuje aktívne. V Holandsku platí od roku 1954 zákon o poisťovacích makléroch, vďaka ktorému je maklérstvo už dlho uznávanou a úctyhodnou profesiou.

Trhový podiel maklérov je celkovo zhruba 60%, pričom takmer 73% objemu maklérskeho aktivít spadá do oblasti neživotného poistenia. Činnosti v oblasti životného poistenia a penzijných fondov predstavujú len 23% maklérskeho práce a zvyšok pripadá na hypotéky.

V Holandsku majú prevahu menšie maklérske firmy, 54% maklérov sú jednotlivci, 36% má menej ako 5 zamestnancov. Zostáva asi 1 100 maklérskeho firiem do 100 zamestnancov a nakoniec 25 najväčších.

V roku 1954 bola založená Holandská asociácia poisťovacích maklérov, ktorá má dnes viac ako tisíc členov. Ide o vysoko selektívnu organizáciu kladúcu veľký dôraz na kvalitu. Na jej členov pripadá približne 44% maklérskej časti poisťného trhu, čo je relatívne vysoký podiel. Celkový obrat z provízií členov asociácie dosahuje 1,5 mld. EUR.

Vyspelosť holandského poisťného trhu dokazuje aj zaužívaný dôraz na podmienky činnosti a nie na rozlišovanie kategórií sprostredkovateľov. Legislatíva v Holandsku zároveň zaručuje maklérovi právo na jeho poisťný kmeň. Ak by takýto makléř skončil s vykonávaním činnosti, mal by právo svoj poisťný kmeň predať niekomu inému. Takýto prevod je síce viazaný na súhlas poisťovne, ten však nemôže byť bezdôvodne odmietnutý.

V Holandsku bol taktiež v súvislosti s implementáciou európskej smernice pripravený zákon sprísňujúci požiadavky na záujemcov o výkon maklérskej činnosti, hlavne čo sa týka odbornej kvalifikácie. V budúcnosti už bude potrebné získať zvláštnu licenciu na sprostredkovanie životného poistenia, neživotného poistenia a ďalšiu na hypotéky, či všeobecné obchodné poradenstvo. Nový zákon tiež zvýšil limit profesijného poistenia zodpovednosti z 1 mil. EUR na 2,5 mil. EUR. V neposlednom rade nový zákon prijal ustanovenia o tzv. viazaných agentoch, ktorí dovtedy v Holandsku neexistovali. Teraz už môže poistenie sprostredkovať aj osoba bez maklérskej licencie v prípade, že zodpovednosť za ňu ponesie niektorá poisťovňa.

Veľkú Britániu možno považovať za kolísku poisťovníctva, a teda aj sprostredkovateľskej činnosti v rámci neho. Právna regulácia tejto oblasti je zameraná na nepretržité dodržiavanie profesijných pravidiel, ku ktorým patria hlavne vykonávanie sprostredkovateľskej činnosti zručne, kvalifikovane a starostlivo. Tento systém je tvorený kombináciou kontroly štátneho a súkromného sektora, pričom uplatňuje sa aj ďalšie členenie na životné a neživotné poistenia a členenie podľa typu sprostredkovateľa.

Vo Veľkej Británii existuje povinná registrácia sprostredkovateľov poistenia. Napríklad viazaní agenti sú vedení v zoznamoch jednotlivých poisťovní a zároveň aj v centrálnom registri. Nezávislí sprostredkovatelia v oblasti neživotného poistenia sú v zozname Asociácie britských poisťovateľov. Osoby vykonávajúce makléřskú činnosť sú registrované v Insurance Broker Registration Council, kde sa od nich vyžaduje primeraný objem prevádzkového kapitálu zvlášť pre každé poisťné odvetvie. Makléři sú zároveň povinní viesť aj osobitné bankové účty, cez ktoré prúdia peňažné prostriedky viažuce sa k jednotlivým sprostredkovaným obchodom. Poisťovací makléři musia prejsť tzv. absolventským štúdiom Kráľovského inštitútu poisťovníctva, kde skladajú odbornú skúšku.

Lloyd's, ako najväčší poisťovací syndikát vo Veľkej Británii, zaviedol v roku 2001 vlastný program akreditácie maklérov založený na obchodných hodnotách a štandardoch v zákaznických službách. V priebehu roka prijali Lloyd's na základe nových pravidiel 30 maklérskeho firiem, čím sa zvýšil celkový počet Lloyd's maklérov na 147.

Od roku 2004 prebrala zodpovednosť za reguláciu poisťovníctva Financial Services Authority. Túto činnosť mala predtým na starosti General Insurance Standards Council. Nový orgán vyžaduje prísnejšie podmienky na vykonávanie maklérskej činnosti s cieľom skvalitniť služby poskytované zákazníkom. Takáto zmena sa však odrazí aj na počte drobných maklérov, ktorí nebudú schopní spĺňať prísne kritéria. Odhady počtu maklérov na trhu o dva roky sa pohybujú v rozmedzí od 1250 až 4000.

Medzi krajiny s vysoko rozvinutým poisťovacím trhom patria aj Spojené štáty americké. Počet poisťovacích sprostredkovateľov je vysoký, avšak neustále sa mení vďaka tvrdej konkurencii. Práve tá je jedným z dôvodov pre vytváranie profesijných združení. Najstaršou a zároveň najrozsiahlejšou asociáciou nezávislých sprostredkovateľov poistenia je Independent Insurance Agents & Brokers of America, ktorá bola založená v roku 1896 a v súčasnosti reprezentuje viac ako 300 tisíc agentov, brokerov a ich zamestnancov v USA.

Čo sa týka právnej úpravy poisťovníctva na federálnej úrovni, významné postavenie má zákon Gramm-Leach-Bliley Act z 12. novembra 1999. Podľa tohto zákona spadá regulácia poisťovacích činností pod legislatívu jednotlivých štátov. Poisťovníctvo v USA teda nie je regulované na federálnej úrovni, ale je v právomoci jednotlivých štátov. Väčšina z nich prijíma modely zákonov pripravených Národnou asociáciou poisťovacích komisárov, ktorá funguje ako neoficiálny orgán dozoru.

Zákony v jednotlivých štátoch zväčša vyžadujú uniformitu a reciprocitu v oblasti licencovania. Pod uniformitou sa rozumie vyžadovanie jednotných kritérií na udelenie licencie ako napríklad bezúhonnosť, vzdelanie, kvalifikácia, či prax. Vyžaduje sa aj jednotný etický kódex aspoň vo väčšine štátov. Reciprocita tu znamená, že väčšina štátov by mala povoľovať činnosť sprostredkovateľov poistenia majúcich licenciu vydanú iným štátom na svojom území v rovnakej miere ako by domovský štát týchto sprostredkovateľov povolil činnosť sprostredkovateľom, ktorí sú držiteľmi licencie tohto štátu bez dodatočných požiadaviek.

Asociácia nezávislých sprostredkovateľov poistenia navrhuje aj celkovú reformu v oblasti regulácie poistenia. Nejedná sa však o prechod na federálny systém regulácie, ide skôr o zavedenie legislatívnych nástrojov ako sú celoštátne štandardy, celoštátna reciprocita a celoštátna uniformita s cieľom zefektívniť štátnu reguláciu sprostredkovateľov v poisťovníctve.



## Použitá literatúra

### Monografie:

- Korauš, A.: Marketing v bankovníctve a poisťovníctve, SPRINT, Bratislava, 2000
- Korauš, A.: Marketing v poisťovníctve, SPRINT, Bratislava, 2001
- Marvan, M.: Dejiny poisťovníctva v Československu (do 1918), diel 1, Alfa Konti, Bratislava, 1989
- Patoprstý, J.: Dejiny poisťovníctva v Česko-Slovensku (1918-1945), diel 2, Alfa Konti, Bratislava, 1993
- Patoprstý, J.: Dejiny poisťovníctva v Česko-Slovensku (1945-1992), diel 3, Alfa Konti, Bratislava, 1996
- Ručinský, R.: ABC o financiách, Oriens, Košice, 2002

### Periodiká:

- Alcock, M.: Falling into line, PostMagazine, č. 4, 2002
- Bieliková, M.: Zdaňovanie príjmov fyzických osôb zo sprostredkovateľskej činnosti, Poistné rozhľady, č. 1, 2002
- Fialka, M.: Prodávat pojistky budou smět jen odborníci, Hospodářské noviny, 9.2.2004
- Chačaturianová, I., Stach, F.: Sprostredkovateľská činnosť v poisťovníctve má zelenú, Poistné rozhľady, č. 2-3, 1998
- Chačaturianová, I.: Čo treba vedieť o poisťovacích makléroch, Poistné rozhľady, č. 4, 1996, č. 1, 1997
- Chačaturianová, I.: Slovenská asociácia maklérov v poisťovníctve, Poistné rozhľady, č. 3, 1996
- Chačaturianová, I.: Snaha stanoviť ciele a pravidlá sprostredkovateľskej činnosti v poisťovníctve aj na Slovensku, Trend, 16.09.1998
- Chačaturianová, I.: Sprostredkovanie poistenia na Slovensku a vo svete, Poistné rozhľady, č. 3, 1997
- James, J.: Setting the record straight, PostMagazine, č. 4, 2002
- Kafková, E.: Rozvoj slovenského poistného trhu v rokoch 1993-1999, Pojistný obzor, č. 9, 2000
- Kopál, L.: Sprostredkovateľská činnosť v právnom poriadku Slovenskej republiky, Obchodné právo, č. 9, 2002
- Mesršmíd, J.: Zprostředkování pojištění - podle evropských pravidel, Pojistný obzor, č. 6, 2003
- Potůček, T.: Poistno-technická správa, Poistné rozhľady, č. 5, 2003
- Potůček, T.: Poisťovací sprostredkovatelia - teória a prax, Poistné rozhľady, č. 4, 2003
- Špirakus, I.: Makléři směřují do Unie, Ekonom, č. 17, 2003
- Majtánová, A., Palacková, D.: Sprostredkovanie poistenia a tendencie jeho vývoja v Slovenskej republike. In: Nová ekonomika.

Zborníky:

- Zborník prednášok: Pojišťovací makléři a jednotný pojistný trh EU, Orac, Praha, 23.-24.10.2003

Výročné správy a interné materiály:

- Ročné správy Slovenskej asociácie poisťovní, 1993-2001
- Výročná správa Českej asociácie poisťovní za rok 2002
- Výročná správa Slovenskej asociácie maklérov v poisťovníctve 1999

Právne normy:

- Odporúčenie Komisie z 18. decembra 1991 o sprostredkovateľoch poistenia
- Smernica 2002/92/EC Európskeho parlamentu a Rady z 9. decembra 2002 o sprostredkovaní poistenia
- Smernica Rady č. 92/77/EHS z 13. decembra 1976 o opatreniach na umožnenie efektívneho vykonávania práva na podnikanie a slobody poskytovania služieb v súvislosti s činnosťou poisťovacích agentov a sprostredkovateľov a predovšetkým o prechodných opatreniach pre tieto činnosti
- Zákon č. 363/1999 Sb. o poisťovníctve v platnom znení (Česká republika)
- Zákon č. 38/2004 Sb. o poisťovacích sprostredkovateľoch a samostatných likvidátoroch poistných udalostí (Česká republika)
- Zákon č. 455/1991 Z.z. o živnostenskom podnikaní v platnom znení
- Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v platnom znení
- Zákon č. XCVI/1995 o poisťovniach a poisťovacích činnostiach (Maďarsko)
- Zákon č. 95/2002 Z.z. o poisťovníctve v platnom znení
- Zákon č. 340/2005 Z.z. o sprostredkovaní poistenia a o sprostredkovaní zaistenia v platnom znení

Internetové stránky:

- [www.acpm.cz](http://www.acpm.cz)
- [www.agentandbroker.com](http://www.agentandbroker.com)
- [www.finance.gov.sk](http://www.finance.gov.sk)
- [www.iiaba.org](http://www.iiaba.org)
- [www.kopm.cz](http://www.kopm.cz)
- [www.sasp.sk](http://www.sasp.sk)
- [www.slaspo.sk](http://www.slaspo.sk)
- [www.uft.sk](http://www.uft.sk)
- [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)