

Specijalizirani posrednici i zastupnici (agenti) u poslovima pomorskog osiguranja

U v o d. Zbog specifičnih uvjeta i složenih odnosa u poslovima pomorskog osiguranja specijalizirani posrednici i zastupnici u tim poslovima imaju posebne zadatke a odlikuju se i posebnim položajem u odnosu na posrednike (mešetare) i zastupnike (agente) uopće.

Iako čl. 25. Osnovnog zakona o osiguranju i osiguravajućim organizacijama (Službeni list SFRJ br. 7/1967, 17/1967, 20/1969) ističe da »radi vršenja poslova posredovanja, zastupanja, procjenjivanja šteta i vršenja drugih usluga u poslovima osiguranja, mogu se suglasno općim propisima, osnivati privredne organizacije koje se isključivo bave tim poslovima«, u Jugoslaviji — bez obzira na konkretna nastojanja — tržište osiguranja čini se još nije toliko razvijeno da bi nametalo potrebu djelovanja specijaliziranih posredničkih i zastupničkih organizacija u poslovima osiguranja, pa ni u poslovima pomorskog osiguranja. Naglašava se ipak da bi postojanje takvih spe-

cijaliziranih organizacija bilo vrlo korisno ako bi zastupale interese osiguranika; time bi se pružala veća zaštita i stručna pomoć osiguraniku, a stimulirala konkurencija među osigurateljima.¹

U svijetu, u mnogim državama, postoje specijalizirani posrednici i zastupnici u poslovima pomorskog osiguranja. Negdje je njihova uloga vrlo značajna (kao u Engleskoj), a ponegdje se smanjuje njihova aktivnost, poglavito zbog toga što osiguratelji imenuju vlastite agente.

Smatramo da će biti zanimljivo prikazati, u osnovnim karakteristikama, pravni status i poslovanje specijaliziranih posrednika i zastupnika u današnjim uvjetima u pomorskom osiguranju u Engleskoj (SAD), Francuskoj (Belgiji), Njemačkoj i Italiji.

I/1. U Engleskoj, a također u SAD, djeluju specijalizirani zastupnici i posrednici u poslovima osiguranja — tzv. brokeri (insurance brokers). Tko namjerava osigurati

svoj interes obraća se brokeru koga poznaje ili mu je preporučan, a može ga birati i s popisa. Kod Lloyd'sa ne može se sklopiti osiguranje bez posredovanja posebno ovlaštenih Lloyd'sovih brokera.

Nakon preciznih uputa od osiguranika broker sastavlja ispravu koja se naziva slip. Slip sadrži osnovne uvjete osiguranja i njime se broker obraća osigurateljima. Osiguratelj koji — nakon pregovora — prvi prihvati uvjete, potpisuje slip označujući (u pravilu) iznos koji od ukupne svote preuzima u osiguranje. Takav osiguratelj naziva se »leader«. Potpis osiguratelja koji je preuzeo »vođenje« (leading underwriter) olakšat će, pogotovo ako je leader renomiran, pokriće preostalog dijela rizika putem drugih osiguratelja. Nakon što su osiguratelji potpisali slip, a prije izdavanja police, broker obavještava osiguranika tzv. pismom pokrića (cover note, covering note) da je ugovor o osiguranju zaključen. Pismo pokrića sadrži detaljnije podatke od slipa. Polica se ispostavlja u uredima osiguratelja (kod Lloyd'sa postoji Lloyd's Policy Signing Office). U okviru Lloyd'sovog osiguranja slip se prikopčava uz policu.

2. Broker u prvom redu djeluje (zaključuje ugovor) u ime i za račun osiguranika.² Broker je obavezan pridržavati se uputa osiguranika u pogledu uvjeta osiguranja i premijskih stopa.³ Zanimljivo je, međutim, da osiguratelj nagrađuje brokera (provizija). Za to postoje praktični razlozi. Broker je dužan platiti premiju osiguratelju iz koje se može i provizija lako zaračunati.

Potrebno je ipak upozoriti da se u praksi (npr. kod Lloyd'sa) broker u stanovitim situacijama pojavljuje kao zastupnik (agent) osiguranika i osiguratelja. U sudskoj praksi isticalo se da se takav položaj brokera može točnije ako ga osiguranik izriječno prihvatiti,⁴ odnosno u postupku procjene štete broker može djelovati za osiguratelja a da ne povrijedi interese osiguranika.⁵

3. Prema čl. 53. Marine Insurance Act, 1906, broker izravno odgovara osiguratelju za iznos premije, a osiguratelj pak izravno odgovara osiguraniku za osiguraninu (naknada štete) ili za storno premiju (returnable premium).⁶

Osiguranik je dužan brokeru odmah platiti premiju bez obzira na to je li ju broker stvarno platio (broker za plaćenu premiju i troškove ima pravo »liena« na policu). Namira iz police (potvrda o plaćenju premiji na polici) dokaz je — ako nema prijevare — o plaćenju premiji u odnosima osiguratelja i osiguranika, ali nije između osiguratelja i brokera (čl. 54. Marine Insurance Act), jer se među njima uobičajila tehnika (naknadnog) obračuna kompenzacijom i putem tekućih računa.

4. Broker je ovlašten djelovati kao zastupnik (agent) osiguranika u zahtjevima iz police — tražiti povratak premije, osiguraninu, primiti iznos osiguranine — ako mu osiguranik prepusti policu do likvidacije zahtjeva. Osiguratelj na vlastiti rizik isplaćuje agentu osiguranika iznos osiguranine ako prigodom isplate od njega ne traži policu na uvid; ako agent nije bio ovlašten primiti osiguraninu, osiguratelj bi mogao biti dužan ponovo naknaditi osiguraniku dugovani iznos.

Broker koji plati ili odobri osiguraniku iznos osiguranine ne može kasnije tražiti povratak s razloga što nije primio iznos od osiguratelja ili je osiguratelj postao insolventan.

5. Istakli smo da broker ima pravo na proviziju (brokerage), koja obično iznosi 5% od premije i dužan ju je platiti osiguratelju. Tom iznosu dodaje se i ristorno (diskont — discount) od 10% na primiju (ristorno posredovanja) koji se u pravilu prepušta osiguraniku. 10% računa se na premiju nakon odbitka od 5% (na premiju) tako da u stvari iznosi 9,5%, a ukupno ugovoreni iznos premije koja pripada osiguratelju na taj način je umanjen za 14,5%. Stoga se danas u praksi zaračunava općenito okruglo 15% na premiju kao provizija i diskont, a kako su brokeri nastavili prepuštati diskont svojim klijentima (osiguranicima) koji se obračunava na staroj osnovi, tj. na premiju nakon umanjenja iznosom (postotkom) provizije, provizija se u stvari povećala na 5,5%. Ako se ugovor o osiguranju zaključuje izravno, bez posredovanja odnosno intervencije brokera — što je moguće kada se osiguranje sklapa s osigurateljima izvan

korporacije Lloyd'sa — oba iznosa priznaju se (odobravaju) osiguraniku.

6. Prigodom reguliranja odnosa osiguranik — broker — osiguratelj, mora se voditi računa o običajima Lloyd'sa koji su poznati strankama, te o specifičnostima instituta »agecnj« u angloameričkom pravnom sustavu.

7. Osiguratelji također imaju svoje agente koji su vrlo često u sastavu organizacije osiguravajućeg društva. Lloyd'sovi agenti osiguranja (Lloyd's underwriting agents) često su sami članovi sindikata za koji sastavljaju policu.

8. Spomenimo konačno i poznate Lloyd'sove agente (Lloyd's agents) koji djeluju u skoro svakoj značajnijoj luci u svijetu ali nisu zastupnici Lloyd'sove korporacije odnosno individualnih osiguratelja. Zadatak im je da obavještavaju osiguratelje o svim događajima vezanim za pomorsku trgovinu na njihovom području. Odazivajući se na poziv osiguranika ili zainteresiranih osoba radi konstatacije štete, te izdaju certifikate (svjedodžbe) o uzroku i opsegu štete, ali pri tome nisu predstavnici osiguratelja.⁷ Ako je potrebno, na zahtjev korisnika prijevoza pozivaju vještake za konstataciju štete, brinu se o rekondicioniranju, reekspediciji ili prodaji robe itd.

11/9. U Poslovima pomorskom osiguranju u Francuskoj i Belgiji djeluju specijalizirani posrednici i zastupnici — courtiers (les courtiers d'assurance maritimes). Poput brokera u Engleskoj courtier u prvom redu zastupa osiguranika s ciljem da za pokriće rizika pronađe osiguratelja ili osiguratelje i s njima zaključi ugovor o osiguranju. Ako je rizike potrebno dijeliti, courtier će naći prvog potpisnika — leadera (ap'riteur de la police), a potom osigurati potpise ostalih osiguratelja.

Courtier sastavlja police osiguranja, a utvrđivanje tečaja i visine premije prepušteno je posebnim organima (Komori sindikata). Courtier obavještava osiguratelja o štetama i gubicima te nastoji utjerati naknadu iz osiguranja na koju je osiguratelj obavezan.

Ponekad courtier pri zaključenju ugovora o osiguranju ne otkriva ime osiguranika obvezujući se tako u svoje ime kao ugovarač osiguranja. Courtier tada djeluje kao komisionar i osobno odgovara za plaćanje premije osiguratelju.

Međutim, courtier je u svakom slučaju obavezan platiti premiju ako ju je primio od osiguranika, a inače u svojstvu zastupnika neće odgovarati za premiju ako nije preuzeo jamstvo del credere.

U poslovima osiguranja mogao bi se courtier u stanovitim prilikama smatrati zastupnikom osiguratelja. Njegovo će svojstvo ovisiti o okolnostima pojedinih slučajeva. Međutim, naglašava se da je obično zastupnik osiguranika a ne osiguravajućeg zavoda.

U Belgiji se pri isplati premije courtier pojavljuje kao zastupnik osiguratelja, ali njegov osnovni položaj zastupnika osiguranika izražava se posebno u slučaju naplate osiguranine.

10. Za razliku od belgijskog prava, u Francuskoj (osim u Marseilleu) courtier ima monopolski, privilegirani položaj na području svog djelovanja (»monopol de place«) kao i tzv. »courtiers interprètes et conducteurs de navire«. Monopol, na temelju zakonskog ovlaštenja, dijele s javnim bilježnicima ali su se ovi u praksi odrekli posredovanja u osiguranju.

U mjestima gdje nema courtiera posredovanje (courtage) je slobodno, a obratiti se courtieru nije obavezano i kada osiguranik i osiguratelj neposredno ili posredstvom ovlaštenih agenata osiguratelja zaključuju ugovor o osiguranju. Sve veći broj vlastitih agenata osiguratelja smanjuje opseg poslovanja courtiera.

Courtieri se imenuju, javni su službenici ali istovremeno imaju i svojstvo trgovca.

Za svoj rad courtier ima pravo na proviziju čiji je iznos propisan.

11. U Marseilleu, iznimno, tradicionalno postoji sloboda posredovanja u poslovanju osiguranja što se može povijesno objasniti. Nekada su tzv. courtier de marchandises posredovali u poslovima osiguranja, pa su se slobodom posredovanja koju su dobili (1866) ti courtieri koristili i specijalizirani posrednici u osiguranju.

III/12. U njemačkim (hanzeatskim) gradovima ugovori o pomorskom osiguranju zaključuju se u pravilu posredstvom *Versicherungsmakler*-a ili *Assekuranzmakler*-a. Ovlašten je od osiguranika zaključivati ugovor o osiguranju, te poput brokera utvrđuje uvjete osiguranja, dijeli rizike među više osiguratelja, predaje policu osiguraniku, brine se o likvidaciji štete i uz ovlaštenje naplaćuje osiguraninu. Kao posrednika (mešetara) tereti ga i dužnost jednakog postupanja, ali se pojavljuje i kao zastupnik (agent) osiguratelja što nije u skladu s njegovim statusom i dužnošću nepristranog postupanja. Stoga na temelju sadržaja naloga trebalo bi utvrditi u kakvom svojstvu nastupa.

Versicherungsmakler (Assekuranzmakler) prima proviziju od osiguratelja a provizija zavisi o premiji (odnosno o ristorno premiji).

IV/13. U Italiji postoje agenti samih osiguratelja, ali djeluju i samostalni agenti koji često predstavljaju (zastupaju) više osiguratelja u pravilu bez ekskluzivnog prava zastupanja. Te su agencije ovlaštene i zaključivati ugovore o osiguranju, te mogu tada ugovarati i izmjenjivati uvjeta ugovara i raskidati ugovor (v. čl. 1903. talijanskog Gradanskog zakonika).

Agenti koji imaju pomoć od više osiguratelja bolje mogu udovoljiti zahtjevima osiguranika. U stvari, agent koji zastupa više osiguratelja u stanju je da ugovara značajne poslove jer može računati s podjelom rizika odnosno s podjelom viška rizika među više osiguratelja koje zastupa. Stoga na tržištu osiguranja prevladavaju samostalni agenti u odnosu na agente osiguratelja.

Agent, posebice kada je riječ o kasku, prvotno kontaktira s osigurateljem i raspravlja o uvjetima pokrivanja. Takva suradnja potiče nastojanje da se rizici i reosiguravaju.

14. Nakon što se utvrde uvjeti osiguranja, agent sastavlja policu,⁹ potpisuje je za osiguratelja ili za osiguratelje koje zastupa, prikuplja potpise osiguratelja koje ne zastupa, isplaćuje premije (a za isplatu premije odgovara osiguranju samo ako se obvezao jemstvom del credere), stupa u kontakte s osiguranikom tijekom trajanja osiguranja a primajući obavijesti o ostvarenim rizicima intervenira u svrhu da se šteta likvidira i naplate proporcionalni iznosi osiguranine od raznih osiguravatelja. Iz kompleksa svih navedenih djelatnosti jasno se očituje i posrednička funkcija agenta koji upravlja poslom osiguranja i nastoji uskladiti suprotne interese kontraheata.

LITERATURA

Arnould (Lord Chorley of Kendal — C. T. Bailhache): The Law of Marine Insurance and Average, I, London 1961.

Čarić Slavko: Zastupanje u poslovima osiguranja, »Osiguranje i privreda«, br. 9-10/1971, str. 49.

Chauveau Paul: Traité de droit maritime, Paris 1958.
Ferrarini Sergio: Le assicurazioni maritime, Milano, 1971.

Maksimović Milorad: Ugovor o pomorskom osiguranju, Beograd, 1957.

Ripert Georges: Droit maritime, Paris, 1953.
Hipert G. — Rodiere R.: Droit maritime, Paris, 1967.
Piter-Abraham: Das Reich der Seeversicherung, I, II, Hamburg, 1967.

Tambača Ladislav: Pomorsko osiguranje (skripta), Rijeka, 1961.

Ripert Georges: Droit maritime, III, Paris, 1953;
Ripert G. — Rodiere R.: Droit maritime, Paris, 1967.
Ritter-Abraham: Das Recht der Seeversicherung, I, II, Hamburg, 1967.

Tambača Ladislav: Pomorsko osiguranje (skripta), Rijeka, 1961.

¹ Poblize Slavko Čarić: Zastupanje u poslovima osiguranja, »Osiguranje i privreda«, br. 9-10/1971, str. 50-54.

² Usp. presudu Queen's Bench Division (Commercial court), 1969, Anglo-African Merchant and Another c/a Bayley, Lloyd's Law Reports, 1, 1969, str. 268.

³ Ako prigodom pregovora osiguratelj zahtijeva veću premiju od iznosa premije koju je osiguranik, u uputama, spremni platiti, broker će prihvatiti — uz pridržaj osiguranikova pristanka — i veću premiju kao »kvotaciju« (quotation) i obavijestiti o tome osiguranika; osiguratelj potpisuje slip uz klauzulu »S. A. N. R.« (subject to approval, no risk — podleži prihvatu, nema rizika).

⁴ V. presudu Queen's Bench Division (Commercial court), 1969, o. c.

⁵ V. presudu Queen's Bench Division (Commercial court), 1970, North and South Trist Co. c/a Berkeley, Lloyd's Law Reports, part 10, 2, str. 467.

⁶ Premija se vraća ako predmet nije bio izložen riziku, a postoje i posebni uvjeti o djelomičnom vraćanju premije u slučaju djelomičnog umanjenja rizika.

⁷ Usp. presudu Okružnog suda u Genovi, 1966, Il diritto marittimo, II-III, 1966, str. 350 (isto, Usporedno pomorsko pravo i pomorska kupoprodaja, br. 35, str. 73).

⁸ U Francuskoj djeluju četiri kategorije zastupnika i posrednika u pomorskom poslovanju: 1. les courtiers de marchandises, 2. les courtiers d'assurances, 3. les courtiers interprètes et conducteur de navires i 4. les courtiers de transport par terre et par eau. Privilegirani su ostali samo courtiers pod 2. i 3.

⁹ Pri kasko osiguranju, prije izdavanja police, sastavlja se »lettera di copertura« (»fissato«) koja sadrži osnovne uvjete osiguranja.