

ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ДИРЕКТИВА 2016/97/ЕС ВЪРХУ ЗАСТРАХОВАТЕЛНАТА ДИСТРИБУЦИЯ

Доц. д-р Стоян Киров
Икономически университет – Варна

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF DIRECTIVE 2016/97/EU ON INSURANCE DISTRIBUTION

Assoc. Prof. Stoyan Kirov, Ph.D.
University of Economics – Varna

Резюме: Процесът на транспониране на Директива 2016/97/ЕС приключи за всички държави на ЕС, но остави отворен дебата за нейните положителни ефекти върху застрахователната дистрибуция на национално ниво. Независимо че предвидените минимални изисквания вече се прилагат на застрахователните пазари, те нямат еднозначно икономическо въздействие. Силата и строгостта на регулациите са диференцирани в отделните държави членки, което продължава да прави потребителите уязвими и недостатъчно защитени. Гъвкавият подход за хармонизиране на застрахователната дистрибуция тушира потенциалните конфликти, свързани с прилагането на европейското законодателство, но същевременно създава предпоставки за заобикаляне на въведените норми, особено в страни с присъща либерална надзорна рамка. Очакванията, че Директива 2016/97/ЕС ще окаже сериозно влияние върху стратегическата ориентация и оперативната организация на застрахователните компании и техните посредници, могат да се окажат твърде пресилени.

Ключови думи: *Директива относно разпространението на застрахователни продукти, регулиране и надзор на разпространението на застраховки, застрахователно посредничество, трансграничен застрахователен бизнес, изисквания за информироване на застрахованите лица*

Abstract: The process of transposing Directive 2016/97/EU has been completed for all EU member states but has left open a debate about its positive effects on the distribution of insurance products. Although the envisaged minimum requirements already apply to insurance markets in Europe, they still do not lead to the expected results. The strength and stringency of regulations are highly differentiated between countries, which continues to make some consumers vulnerable and insufficiently protected. The „flexible“ approach to harmonizing insurance intermediation adopted by European legislation alleviates potential

conflicts related to its application, but at the same time creates preconditions for circumvention of the introduced norms, especially for countries with an inherent liberal supervisory framework. The expectation that Directive 2016/97/EU will have a serious impact on the strategic orientation and operational organization of insurance companies and their intermediaries may be too high.

Key words: *Insurance Distribution Directive, regulation and supervision of the insurance distribution, insurance intermediation, cross-border insurance business, policy-holder information requirements.*

Doi: <https://doi.org/10.36997/LBCS2021.75>

Въведение

Директивата 2016/97/ЕС напълно отмени действащата дотогава Директива 2002/92 относно застрахователното посредничество и започна да се прилага в страните членки от месец октомври на 2018 г.¹ Процесът на транспониране на Директива 2016/97/ЕС в националните законодателства е завършен, като нито една европейска държава не е санкционирана за неизпълнение на задълженията си по договора за функционирането на ЕС (ДФЕС). Република България е сред последните страни, въвели новите правила и режими със Закона за изменение на и допълнение на Кодекса за застраховането (ЗИДКЗ, ДВ, №101, 2018). Въпреки осъществената хармонизация разпоредбите на новата Директива *продължават да са дискуссионни*. Лансираното нейно предимство относно осигуряването на допълнителна *прозрачност* на застрахователния пазар, отстранявайки конфликтите на интереси, засилвайки информираността на потребителите и осветлявайки възнагражденията на застрахователните посредници, се противопоставя на завишените режийни разходи на разпространителите, утежнените административни процедури и опитът да се заобикалят наложените ограничения. Освен това в нея липсват подчинени текстове за *някои от новите дигитални канали за дистрибуция*, които в пандемичните условия се оказаха водещи (доминиращи). Положителната страна на новите правила е *адаптируемостта им към националните систе-*

¹ Първоначално Директива 2016/97/ЕС е трябвало да се прилага от 23.02.2018 г., но Европейският парламент е преценил за целесъобразно да предложи удължаването на този срок до 01.10.2018 г. предвид необходимостта от време на застрахователната индустрия да се подготви по-добре за ефективното прилагане на новите правила. В следствие на това Комисията е приела на 21.09.2017 г. Делегирани регламенти 2017/2358/ЕС и 2017/2359/ЕС за допълване на Директива 2016/97/ЕС.

ми поради своя гъвкав начин на задаване и минимални условия за хармонизиране.² Директива 2016/97 отчита националните различия на отделните пазари, позволявайки на техните надзорни органи да възприемат специфичен подход за регулиране.

1. Неефективното транспониране на някои норми от Директива 2016/97/ЕС

Една от целите, залегнали в Директива 2016/97, е свързана с *равнопоставеността на всички застрахователи и посредници* в дистрибуционните канали. В този контекст Директивата променя концептуално обхвата на регулаторните мерки, като заменя по-тясното понятие „застрахователно посредничество“ (Директива 2002/92/ЕО) с по-широкото му третиране, а именно – „застрахователно разпространение“. Де факто тя разширява своето действие, обхващайки всички продажби на застрахователни продукти без значение от използвания канал за дистрибуция. Това означава, че нормите се отнасят не само до застрахователните агенти и брокери, но и до директните продажби на застрахователите и сключените сделки от посредници, предлагащи застраховки като допълнителна дейност (туристически агенции, предприятия за отдаване на автомобили под наем и т.н.). Ето защо транспонираната Директива 2016/97/ЕС засегна огромен кръг от разпространители, като ги принуди да променят своето стратегическо поведение на пазара и тактическа ориентация към клиентите. Това поляризира експертните мнения, защото *доведе до свръхрегулиране на пазара* (Симеонов 2014: 541). Част от тях са на мнение, че „застрахователните“ посредници нямат място в кръга на контролираните лица, защото застраховките, които предлагат, са допълващи основната им дейност и предлагането им не изисква големи компетенции. Освен това в много страни – членки на ЕС, в т.ч. в РБ, директните продажби на застрахователите все още формират основната част от премиения приход. Включването на застрахователните компании в обхвата на новите разпоредби е предпоставка за *допълнителни ре-*

² Директива 2016/97/ЕС е насочена към минимално хармонизиране, което не изключва правото на страните членки да запазят или въведат по-строги разпоредби, при условие че те не ѝ противоречат.

жийни разходи и неудобство за тях.³ Независимо от създадените негативи Директива 2016/97/ЕС е *отстранила преференциалното третиране* на някои застрахователи и е създала условия за лоялна конкуренция. Но относно туристическите агенции и предприятията за отдаване на автомобили под наем трябва да се спазва принципа на пропорционалността чрез въвеждането на по-лек режим за тяхното регистриране пред компетентните органи.⁴

С цел да се повиши качеството на обслужването и потребителската удовлетвореност всички страни – членки на ЕС, са транспонирали разпоредбите относно *повишаването на знанията*, уменията и компетентностите на служителите на застрахователите и техните посредници (чл. 10 от Директива 2016/97/ЕС). Всички държави вземат предвид знанията и уменията преди първоначалната регистрация на съответния разпространител на застрахователни продукти, вкл. изискването за до 15 часа професионално обучение на служителите за всяка година (Vella, Magri 2018: 3).⁵ Въпреки извършените промени в нормативната уредба опитът в отделните страни показва големи несъвършенства. *Първо*, придобиването на професионални знания, вкл. тяхното усъвършенстване във времето, е разграничено в зависимост от вида на посредника. И тъй като за квалификацията на посредниците, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност, *няма установени формални изисквания*, същата зависи от застрахователите, с които те имат договорни отношения. Това създава предпоставки за заобикаляне, респ. фиктивно спазване на раз-

³ Транспонирането на Директива 2016/97/ЕС е с осезаем ефект за застрахователния пазар на РБ, като се има предвид, че към края на 2020 г. на местния пазар функционират 34 лицензирани застрахователни компании, от които 10 животозастрахователни дружества и 24 са общозастрахователни дружества (КФН 2021). Застрахователните брокери са 329, а застрахователните агенти – 7570.

⁴ Посредниците, предлагащи застраховки като допълнителна дейност, могат да бъдат регистрирани от застрахователно дружество или застрахователен посредник. Важното в случая е да се знае кой носи отговорността за изпълнение на задълженията и гарантира за качествено обслужване на клиентите (глава II, чл. 3, т. 1 от Директива 2016/97/ЕС).

⁵ Покриването на минималните изисквания за професионално обучение в РБ са транспонирани в Кодекса за застраховането (чл. 292, ал. 2, КЗ) и са доразвити в подзаконов нормативен акт относно лицата, които постъпват на работа в застрахователни брокери (Наредба №28 от 10.05.2006 г.). В наредбата са разписани основните изисквания за нужните знания в зависимост от предлаганите застраховки: общозастрахователни, животозастрахователни и инвестиционни застрахователни продукти.

поределите. *Второ*, професионалното обучение на служителите на застрахователните посредници в някои страни, в т.ч. РБ, се поема от частни институции, които са лицензирани от компетентните органи. Създаването на конкуренция между тях невинаги води до по-високо качество на предлаганата услуга, дори напротив – свежда нещата до по-изгодна цена и съкратено, вкл. неприсъствено (дистанционно), преподаване. Единственият сигурен резултат от подобни курсове за повишаване на квалификацията *може да се окаже разходът на средства*. Ето защо дейността трябва да е в прерогативите на държавата или контролът от нейна страна да е строг и непрекъснат.

Най-точна представа за ефекта от въвеждането на изискванията за професионално обучение на служителите на застрахователите и техните посредници дават *мненията на крайните потребители*. Въпреки че някои проучвания отчитат висока удовлетвореност на европейците от тяхното обслужване (Sirius Campus 2020), в настоящото изследване ще се използва количествен подход за оценка, който да минимизира субективното възприемане на данните. Такъв показател може да бъде *броят на жалбите, респ. водените съдебни (извънсъдебни) спорове* между разпространителите на застраховки и техните клиенти. Данните разкриват противоречива картина в различните държави. Оплакванията от обслужването на застрахователните посредници във ФРГ намаляват след въвеждането на Директива 2016/97/ЕС (Versicherungsbundsmann 2019: 111). За една година след нейното транспониране жалбите са се редуцирали със 7,8%, като през 2019 г. техният брой е 261, или 1,3 броя жалби на 1000 застрахователни посредници.⁶ Не така стои въпросът с Франция и Дания. Съветът по жалби относно застрахователния бизнес (The Insurance Complaints Board) към Министъра на бизнеса и развитието в Дания отчита устойчивост на данните без съществена промяна в подадените заявления (Coles 2021: 4). Идентична е ситуацията във Франция, където процентът на получените жалби от Омбудсмана остава стабилен за последните три години (1,30% от всички жалби за 2018 г., 1,95% за 2019 г. и 1,18% за 2020 г.).

Намерението на Европейската комисия да създаде въз основа на Директива 2016/97 *прозрачност в застрахователните правоот-*

⁶ Данните, поместени в Годишния доклад на Омбудсмана на Германия за 2019 г., не предоставят информация за това дали обработените жалби са основателни и в каква степен се отнасят до качеството на застрахователното обслужване.

ношения също предизвиква противоречиви мнения. Задължение на застрахователите и техните посредници е да разкриват на своите клиенти размера, платеца и вида на възнаграждението (комисиона, такса или друга облага), което получават техните служители във връзка с разпространението на застрахователните продукти. Същите следва да се конкретизират дали комисионите се дължат от застрахователя, застрахованото лице или комбинирано от двамата. Очевидно в Директивата е възприет подходът на *информираното потребление*, без да се забранява на посредниците (най-вече на застрахователните брокери) да акумулират средства от застрахователните компании. Изглежда Директивата се опитва да създаде интегритет на вътрешния пазар въз основа на базови изисквания, без да създава напрежение за държави с по-либерална регулаторна рамка (Симеонов 2014: 545). С аргумента, че потребителите на застраховки не се интересуват толкова от посредническото възнаграждение, колкото от размера на дължимата премия, в повечето европейски страни (в т.ч. РБ) е въведено единствено задължението за информиране. Трудно може да се приеме, че това е достатъчно, за да се създадат условия за правилен (рационален) избор от страна на застрахованите лица. В стремежа си да купят най-изгодното потребителите биха могли да не получат най-доброто. Нещо повече, *те могат да се окажат информирани подведени*. Ето защо в някои страни членки (Дания, Холандия и др.) са въведени по-строги правила за застрахователните посредници, които им забраняват да получават възнаграждения от своите застрахователи. Това гарантира безпристрастното обслужване на клиента и то изцяло в негова полза.

В националните законодателства на страните членки са транспонирани и други противоречиви норми, обезпечаващи информирания избор на потребителите. Такова е задължението на застрахователните посредници да уведомяват своите клиенти дали предоставят съвети във връзка с продажбата.⁷ В допълнение те трябва да оценяват риска и извършват проверка на потребностите на своите клиенти, като им предлагат само подходящи услуги. Освен това те са длъжни да предоставят *стандартизиран информационен документ* за своя

⁷ Под „съвет“ следва да се разбира предоставянето на препоръка, която е строго персонифицирана и се основава на безпристрастен и обективен анализ, по искане на потребителя на застрахователната услуга или по инициатива на разпространителя във връзка с един или повече застрахователни договори.

застрахователен продукт, който трябва да е кратък, ясен, разбираем и удобен за четене.⁸ Независимо че с посочените мерки се цели постигането на по-качествена, адекватна и цялостна посредническа услуга, сами по себе си те няма да дадат резултат без съпричастността на наетите служители. Обемът и формата на предоставяната информация и съвети няма да имат реален ефект върху потребителската удовлетвореност, ако обслужващия персонал не направи компетентни разяснения по време на продажбата. Самият информационен документ без правилното му насочване може само да доведе до по-високи режимни разходи.⁹ От друга страна, предлагането на съвети в контекста на връзката „риск-потребности“ няма как да бъде обективизирано, ако не съществуват ясни критерии за оценка. При ниска степен на застрахователна култура всеки продукт може да бъде възприет като подходящ и уникален. Въвличането на служителите в процеса на качествено информиране струва скъпо на застрахователите и техните посредници, което поставя под съмнение практическата реализация на Директивата, особено за по-бедните страни от ЕС.

2. Свърхурегулиране на продуктите и информацията в Директива 2016/97/ЕС

Най-голямата критика към Директива 2016/97/ЕС е по отношение на това, че създава *свърхурегулация на застрахователния пазар*. Тя обаче не е толкова „свърх“, като се има предвид, че някои от дигиталните канали за разпространение на застраховки са извън нейния обхват. Застрахователите и застрахователните посредници все повече използват иновативните модели от типа на „on-demand“, P2P и „usage-based“ застраховане, които се основават на съвременните компютър-

⁸ Относно съдържанието на информационния документ за застраховки, свързани с инвестиционни фондове, Директива 2016/97/ЕС препраща към Регламент (ЕС) №1286/2014 на Европейския парламент и на Съвета. Техните разпространители следва да предоставят допълнителна информация за разходите по дистрибуция, така че клиентът да има възможност да разбере влиянието им върху възвръщаемостта на инвестицията.

⁹ Директива 2016/97/ЕС доразвива каналите за предоставяне на информацията на клиентите. Това може да стане не само на хартия, но и в електронен вид. Разбира се, има редица условности, при които може да се използва уебстраницата на застрахователя/застрахователния посредник, електронната поща на клиента, дисковете за преносими данни и т.н. Необходимо е изричното съгласие на клиента, а каналът трябва да е подходящ с оглед на деловите отношения между партньорите.

ни технологии и телекомуникации. Същите трудно се вменят в легалната дефиниция за застрахователно разпространение и могат да нарушат принципа на равнопоставеността. Освен това приетата през 2016 г. Директива 97/ЕС е силно повлияна от „офлайн“ търговията, при която активната роля е на застрахователя, респ. застрахователния посредник, докато потребителят само се възползва от правата си да бъде информиран. Цифровите технологии обаче все повече засилват ролята на застрахованите лица в процеса на договарянето и обмяната на лични данни. Ето защо нормите на Директивата се нуждаят от редакции, които да включват конкретни изисквания за дигиталното разпространение на застраховки и обработваната във връзка с него информация.

В контекста на протичащата дигитализация е нужно да се разместят приоритетите. Цифровата комуникация следва *да бъде доминираща при обслужването* на клиентите, освен ако те поискат друго.¹⁰ Нормативната уредба трябва да е съобразена с нуждите на младите поколения, които очакват да потребяват „сега и веднага“ в онлайн режим. Действащата в момента нормативна уредба затруднява застрахователните компании в предоставянето на голямата по обем информация чрез някои от дигиталните канали (напр. мобилните устройства). Това налага да се редуцират изискванията относно стандартизирания документ, като се остави възможност за факултативно ползване на допълнителни масиви. Тук може да се разграничи обхватът на информацията по видове застраховки, като класическите и по-малко рискови застраховки да са със занижена информационна обезпеченост. Бъдещите редакции на Директива 2016/97/ЕС трябва да бъдат *неутрални от технологична гледна точка*. В тази връзка е важно те да не налагат използването на конкретна нова технология, но и същевременно да улесняват иновативните цифрови решения (напр. блокчейн приложенията).

Съществува убеждението, че високата степен на информираност на потребителите има положително влияние върху последващата им удовлетвореност. Клиентите обаче се нуждаят преди всичко от лесно достъпна, концентрирана и разбираема информация, а не толкова

¹⁰ Действащите норми в Директива 2016/97/ЕС предвиждат хартиеният носител да е основният, което прави ненужно, сложно и натоварващо предоставянето на необходимата информация от застрахователите на техните клиенти (глава V, чл. 23, т. 1а от Директива 2016/97/ЕС).

от подробна, структурирана и стандартизирана такава. Изискванията на Директива 2016/97/ЕС в това отношение *надхвърлят пазарните потребности*. Резултатът е *претоварване на комуникацията чрез формализирани документи*, което влошава потребителското изживяване. В опитите си да обработят цялата информация потребителите не обръщат внимание на други важни за продажбата елементи, в т.ч. цената. Освен това липсата на висока застрахователна култура допълнително занижава качеството на техните възприятия. Ако те не могат да дешифрират правилно информацията, това няма да ги защити срещу злонамерени продажбени практики. Изискванията за предоставяне на информация трябва да бъдат преоценени така, че да улесняват в по-голяма степен вземането на правилни решения.

Правилата за контрола и управлението на продуктите (Делегиран Регламент 2017/2358 за допълване на Директива 2016/97) също създават трудности за разпространението на застраховки. Ако те имат своя положителен ефект върху дистрибуцията на сложни инвестиционни застраховки „Живот“, *то същите възпрепятстват предлагането на опростени застраховки* със стандартизирано покритие. Инвестиционните застраховки предполагат проучване и адаптиране към нуждите на клиентите с цел да се получи най-добрият техен дизайн. Точно противоположен е подходът към опростените продукти, за които бюрократичните процедури са излишни и слабо ефективни. Очевидно правилата на Делегиран регламент 2017/2358 не са проектирани с оглед на тези продукти, което води до скъпоструващ процес с липсата на компенсиращо нарастване на продажбите. Облекчаването на изискванията за някои типове застрахователни продукти е необходимо, *за да се гарантира принципът на пропорционалност*.¹¹ Освен това някои норми в Регламента трябва да се тълкуват разширено, за да не водят до колизии в своето прилагане. Така например за различните застрахователни продукти могат да бъдат избирани различни канали за разпространение в зависимост от целевия им пазар съгласно чл. 8, т. 1 от Регламента, а не еднаква дистрибуция за всички застраховки, каквато практика се е наложила в някои държави членки

¹¹ Принципът на пропорционалност съгласно Делегиран регламент 2017/2358 означава, че правилата за регистрация от надзорните органи следва да бъдат по-леки за опростените застраховки, предназначени за масово потребление. Докато за сложните продукти с по-висок риск, включително инвестиционните животнозастраховки, трябва да се налагат по-строги мерки.

(Coles 2021: 13).

Правилата за информираност на потребителите и контрола на продуктите, въведени с Директива 2016/97/ЕС, са *комплицирани* в контекста на трансграничното предлагане на застраховки. Въведеният механизъм за разпределение на правомощията между надзорните органи вменява контролните и санкционните функции на държавата по седалището на клона на застрахователните посредници (Михайлова 2018, с. 2). От една страна, това води до много по-бърз и ефективен контрол, но от друга страна, издига бариери за разрастване на бизнеса. Клоновете на застрахователните посредници трябва да спазват националните законодателства, които в някои случаи са доста по-различни от тези в държавата на произхода. Отказът да се създават строги правила с Директивата генерира „естествени“ прегради за извършване на трансгранична застрахователна дейност въз основа на културни различия. Такъв е примерът с липсата на обща рамка за професионално обучение, в т.ч. мястото на провеждане и начина за удостоверяване. По този въпрос застрахователният бизнес не е особено толерантен, защото води до разходоёмки програми и политики.

Един от най-критикуваните ефекти от транспонирането на Директива 2016/97/ЕС е нейното въздействие върху конкуренцията на застрахователните пазари. Данните сочат, че след въвеждането на новите правила броят на разпространителите на застраховки се е редуцирал и това е особено видимо за икономики с недоразвити регулации относно застрахователната дейност.¹² Като основна причина се сочат *скъпоструващите правила* за управление на продуктите и потребителската информация.¹³ По-задълбоченият анализ показва, че всяка една от транспонираните разпоредби генерира извънредни разходи. По-високите разходи на разпространителите на застраховки, които оперират на недобре развити пазари, е трудно да бъдат прехвърлени изцяло към крайните потребители, които са силно чувстви-

¹² По данни на Комисията за финансов надзор броят на регистрираните застрахователни брокери през 2011 г. възлиза на 378. Десет години по-късно техният брой е 329, като почти 45% от премийните приходи са реализирани от десет по-големи застрахователни посредници (КФН 2021).

¹³ Проучване на Insurance Europe констатира, че разходите на разпространителите на застрахователни продукти в България са се увеличили между 0,3% и 11,51% в зависимост от вида на услугата след транспонирането на Директива 2016/97/ЕС (Coles 2021: 14). Изследването сочи, че цените за крайните потребители са по-високи, като се има предвид, че не са отчетени всички надбавки на дистрибуторите.

телни към цените. Това означава, че *съществува разминаване между нормативната и икономическата тежест* на разходите за привЖДане на националните законодателства в съответствие с Директива 2016/97/ЕС.

Широкият обхват на Директива 2016/97/ЕС предполага изискванията за управление на информацията да се прилагат и от презастрахователните компании и посредници. Това се приема от бизнеса като неоправдана административна тежест, която *не носи полза за клиентите*. Потреблението и реализацията на презастрахователни продукти се осъществяват между лица с висока професионална подготовка и квалификация, а участието на крайните потребители е по изключение. В това отношение правилата за детайлна информираност в процеса на презастраховане е излишна. Тази разпоредба не следва да се отнася за презастрахователите, освен ако те извършват бизнес с клиенти на дребно. Независимо че Директива 2016/97/ЕС позволява на държавите членки да приспособяват изискванията за знания и умения в съответствие с конкретната дейност на разпространителите (гл. IV, чл. 10, т. 2 от Директива 2016/97/ЕС), съществуват императивни норми, които са транспонирани в националните законодателства, и възпрепятстват това тяхно право. Такъв е примерът с изискването за най-малко 15 часа професионално обучение на презастрахователните посредници (чл. 304, ал. 2 от КЗ).

Заклучение

Реалните ефекти от транспонирането на Директива 2016/97/ЕС в законодателствата на държавите членки не са изцяло позитивни. Някои от тях излишно утежняват условията за правене на застрахователен бизнес, с което поставят на изпитание оцеляването на някои малки и средни по размер разпространители на застрахователни продукти. В стремежа си да защити правата и интересите на потребителите Директивата ограничава достъпа до пазара и въвежда регулации с противоречив краен резултат. Независимо че европейските норми предвиждат минимална хармонизация, тяхното прилагане е „имитационно“ за някои държави, в т.ч. РБ. Много правителства не са се възползвали от възможността да детайлизират и повишат изискванията към местните застрахователи и техните посредници, като са запазили либералния надзор на тяхната дейност.

Самата ЕИОРА признава, че за правилното прилагане на Директива 2016/97/ЕС са *необходими културни промени и ценностно съвършенстване* на разпространителите на застрахователни продукти, които да поставят интересите на потребителите над комерсиалните си цели (ЕИОРА 2017: 13). Без това надграждане няма да могат да се реализират застрахователни отношения, основаващи се на качествен продукт, закупен в условията на информиран избор. Предвидените санкции в глава VII на Директивата няма да са достатъчни, за да гарантират коректното пазарно поведение, ако не се съчетаят със засилен надзорна дейност.¹⁴ Без съмнение ще е необходимо още време и последващи ревизии на нормативната уредба на европейско ниво, за да се избегне заобикалянето на изискванията и да се осигури реална защита през целия продажбен цикъл. Правилният път е в посока на опростяване на правилата относно класическите застраховки и по-адекватни разпоредби за предоставяне на информация в дигитална среда.

Използвана литература

1. Делегиран Регламент (ЕС) 2017/2358 на Комисията от 21.09.2017 г. за допълване на Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета с изискванията към застрахователните посредници и застрахователните дружества във връзка с контрола и управлението на продуктите. // ОВ, L 341, 20.12.2017 г.

2. Директива (ЕС) 2016/97 от 20.01.2016 г. на Европейския парламент и на Съвета относно разпространението на застрахователни продукти. // ОВ, L 26, 2.2.2016 г.

3. Кодекс за застраховането. // Обн. ДВ, №102, 2015; посл. изм. ДВ, №21, 2021.

4. КФН. Статистика, Застрахователен пазар, Застрахователни брокери (<https://www.fsc.bg/bg/podnadzorni-litsa/statistika>, 25.9.2021).

5. Михайлова, Цв. (2018). Становище на РГ 26 „Финансови услуги“ към Съвета по Европейски въпроси относно Проект на Закон

¹⁴ Санкциите в Директива 2016/97/ЕС далеч надхвърлят мерките, предвидени в Директива 2002/92, относно застрахователното посредничество. Новите правила предвиждат тежки глоби, публични доклади за констатираните нарушения с репутационни ефекти, воденето на съдебни дела, временна забрана за упражняване на застрахователна дейност и т.н.

за изменение и допълнение на Кодекса за застраховането (<https://www.parliament.bg>, 4.9.2021).

6. Наредба №28 от 10.05.2006 г. за условията и реда за провеждане на изпит за професионална квалификация на застрахователните брокери и за признаване на квалификация, придобита в държава членка, и за регистрация на материалите за професионално обучение. // Обн. ДВ, №42, 2006; изм. и доп. ДВ, №42, 2019.

7. Симеонов, К. (2014). Регулиране на финансовите пазари в Европейския Съюз. София: Св. Климент Охридски.

8. Coles, E. Response to the EIOPA survey on the application of the Insurance Distribution Directive. Positionaper, Insurance Europe, DIS-21-004, 2021

9. Deloitte. (2017). Insurance Distribution Directive: Less than 6 months to get compliant. Belgium,

10. EIOPA. Annual Report 2016. Luxembourg: Publications Office of the EU, 2017.

11. Sirius Campus. Hohe zufriedenheit der vertreterkunden, 2020 (<https://www.siriuscampus.de>, 17.9.2021).

12. Vella, St., Magri, El. (2018). The impact of the Insurance Distribution Directive on the insurance sector in Malta (<https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com>, 14 September 2021).

13. Versicherungsombudsmann. Jahresbericht, 2019. Berlin: Druckerei Bloch & Co. GmbH, 2019.

За контакти: доц. д-р Стоян Киров
Икономически университет – Варна
kirov@ue-varna.bg