

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL  
Majandusteaduskond  
Rahanduse ja majandusteooria instituut  
Rahanduse ja panganduse õppetool

Sandra Hainas

**MAAKLERITE KOHUSTUSLIKULE  
NETOHINNASTAMISELE ÜLEMINEKU VÕIMALIK MÕJU  
EESTI KAHJUKINDLUSTUSE TURUKONKURENTSILE  
SOOME JA TAANI MAAKLERTURU NÄITEL**

Magistritöö

Juhendaja: lektor Kaido Kepp

Tallinn 2015

## SISUKORD

ABSTRAKT .....	4
SISSEJUHATUS .....	5
1. KINDLUSTUSMAAKLERI ROLL JA TASUSTAMINE .....	8
1.1. Maakler kindlustusteenuste vahendajana.....	8
1.2. Komisjonitasusüsteemi positiivsed ja negatiivsed mõjud turukonkurentsile .....	12
1.3. Komisjonitasude piiramise mõju turukonkurentsile .....	17
2. KOMISJONITASUDE KEELUSTAMISE MÕJU KONKURENTSILE SOOMES JA TAANIS .....	21
2.1. Soome ja Taani uuringu eesmärgid ja meetodid.....	21
2.2. Komisjonitasude keelustamine Soomes.....	25
2.3. Komisjonitasude keelustamine Taanis.....	32
3. KOHUSTUSLIKULE NETOHINNASTAMISELE ÜLEMINEKU VÕIMALIK MÕJU KONKURENTSILE EESTIS.....	38
3.1. Eesti uuringu eesmärgid ja meetodid.....	38
3.2. Kahjukindlustusmaakleri roll ja tasustamine Eestis .....	40
3.3. Maaklerite seas läbiviidud küsitluse tulemused.....	43
3.4. Seltside seas läbiviidud küsitluse tulemused .....	52
KOKKUVÕTE .....	62
VIIDATUD ALLIKAD .....	65
SUMMARY .....	71
LISAD .....	75
Lisa 1. Kindlustuse jaotuskanalite klassifitseerimine .....	75
Lisa 2. Komisjonitasudele kehtestatud piirangud riigiti jaotuskanalite lõikes .....	76
Lisa 3. Komisjonitasude piiramise mõju riigiti .....	77
Lisa 4. Regressioonanalüüsi tulemused .....	78
Lisa 5. Arengud Soome kindlustusturul .....	80

Lisa 6. Kindlustusmaakleritele saadetud küsimustik.....	82
Lisa 7. Kindlustusseltsidele saadetud küsimustik.....	87

## **ABSTRAKT**

Töö pealkiri on: Maaklerite kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku võimalik mõju Eesti kahjukindlustuse turukonkurentsile Soome ja Taani maaklerturu näitel

Magistritöö eesmärk on analüüsida kindlustusandja poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamise mõju Soome ja Taani maaklerturu konkurentsile ning hinnata kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku potentsiaalset mõju Eesti kahjukindlustusturu rakenduskontekstis. Eesmärgi täitmiseks analüüsis autor teiste andmete põhjal seoses netohinnastamisele üleminekulga maaklerturu konkurentsiolukorda Soomes ja Taanis, mille raames võeti vaatluse alla maaklerturu osaliste arv, vahendatavate kindlustusmaksete maht, kontsentratsioonitase ja kindlustusteenuste kättesaadavus. Komisjonitasude keelustamise võimaliku mõju hindamiseks Eesti kindlustusturu kontekstis, viidi läbi veebiuurimus siin tegutsevate kahjukindlustusmaaklerite ja –seltside seas. Ühtlasi intervjueriti Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu ja Eesti Kindlustusseltside Liidu esindajaid.

Seoses komisjonitasude keelustamisega on Soomes ja Taanis toimunud mõningane langus maaklerite arvus. Maaklerteenuse tarbijateks on jäänud peamiselt korporatiivkliendid. Riigi järelevalveorganite hinnangul on netohinnastamisele üleminekul olnud positiivne mõju tarbijakaitsesele. Eesti rakenduskonteksti hindamisel selgus, et maaklerid eelistavad tasustamist kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude vormis. Netohinnastamisele üleminekus nähakse kaasnevat piirangut konkurentsile, kuna selle tulemusel väheneks nõudlus maaklerkanali vahendatavates teenustes. Maaklerite hinnangul saaks komisjonitasude keelustamisest enim kasu seltsi otsemüügikanal ning kaasneksid negatiivsed tagajärjed kindlustusvõtjale. Kindlustusandjad seevastu näevad kohustuslikus netohinnastamisele üleminekus kindlustusturu konkurentsi suurenemist. See tagaks maakleri käitumise kindlustusteenuste vahendamisel üksnes kliendi huvidest lähtuvalt.

**Võtmesõnad:** kindlustusmaakler, sõltumatu vahendaja, komisjonitasukeeld, tasustamine, netohinnastamine, kahjukindlustus, turukonkurents, huvide konflikt

## SISSEJUHATUS

Kindlustusturg on osa finantsturust, mille osaliste vahel valitseb tihe konkurents. Erinevad tarbijarühmad (erakliendid, ärikliendid) ostavad kindlustusteenuseid läbi mitmesuguste müügikanalite nagu kindlustusseltsi otsemüük, agendid, maaklerid, pangad ja täiendkaubana kindlustust müüvad vahendajad (nt reisi- ja kinnisvarabürood, autopoed jne). Vahendaja sõltumatus tase kindlustusandjast ja pakutavate kindlustusteenuste hulk varieerub jaotuskanalite lõikes, millest tulenevalt erineb lõpptarbijaks oleva kliendi huvide esindamine. Euroopa Liidus müüakse peamine osa kahjukindlustusteenustest agentide ja maaklerite vahendusel – 2012. a 65%. Kindlustusvahendajate tähtsus on liikmesriikide lõikes erinev ning eristada saab agentide, maaklerite ja kindlustusseltside otsemüügi põhiseid turge. Agendid domineerivad kindlustusteenuste vahendamisel Itaalias, Saksamaal ja Portugalis ning maaklerid Suurbritannias, Belgias ja Bulgaarias. Kindlustusseltside otsemüük prevaleerib Hollandis, Horvaatias ja Põhjamaades.

Eestis vahendasid kindlustusmaaklerid 2014. a esimesel poolaastal 54% kahjukindlustusmaksete kogusummast. Seega ei saa maakleri kui vahendaja rolli siinsel kahjukindlustuseturul alahinnata – kindlustus on spetsiifiline finantsteenuse, milles maaklerid annavad klientidele sõltumatut nõu. Kindlustusselts pakub lõpptarbijale konkreetset kindlustusteenust. Kindlustusmaakler, olles kliendi huvide esindajaks, peab välja selgitama lõpptarbijaja kindlustushuvi ja lähtuvalt sellest esitama erinevate kindlustusandjate võrdlevad kindlustuspakkumised.

Euroopa Komisjonis ja teistes finantsteenuste turge korrastavates organisatsioonides on tekkinud diskussioon kindlustusvahendajate tasustamissüsteemi reguleerimise vajaduse üle. Tõstatatud on küsimus, kellelt peaks kindlustusmaakler kui kliendi huvide esindaja vahendustasu saama. Valdava osa riikide praktika kohaselt maksab maaklerile kindlustusteenuste vahendamise eest komisjonitasu kindlustusandja. Selles nähakse potentsiaalset olukorda huvide konfliktis, sest maakler võib kliendile kindlustuspakkumiste esitamisel lähtuda seltsilt saadavast komisjonitasu suurusest. Arutletakse, et maaklerteenuse

tarbimise eest peaks vahendajale maksma nõustamistasu kindlustusvõtja. Reguleerimist vajavate valdkondadena on Euroopa Komisjoni tasandil tähelepanu pööratud ka saadavate vahendustasude läbipaistvusele ja nende avalikustamisele. Ühtlasi on täheldatud vajakajäämisi kliendi vajadustele vastavate kindlustusteenuste müügis (seda nii vahendustegevuse kui ka kindlustusseltsi otsemüügi puhul). 2016. a alguses jõustub Euroopa Liidu uus kindlustustegevuse direktiiv, mille eesmärk on kaitsta tarbijaid nende huvidele mittevastava finantsnõu eest ja täpsustada vahendustegevust.

Maaklerite tasustamissüsteem on viimastel aastatel aktiivset kajastust leidnud ka Eesti meedias. Kindlustusandjad ei toeta praegust olukorda, mille kohaselt on nemad maaklerile vahendustegevuse eest tasu maksjaks. Rahulolematuse peamiseks põhjuseks on eelpool kirjeldatud potentsiaalne huvide konflikt. Rahandusministeerium on algatanud kindlustustegevuse seaduse muudatuse, mille tulemuseks võib olla seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine ja üleminek netohinnastamisele. See tähendab, et maakler võib olla tasustatud üksnes kindlustusvõtja poolt, kellele nõustamisteenust osutatakse. Maaklerid näevad kliendile nõustamistasu kehtestamises piirangut konkurentsivabadusele ja äritegevusele.

Komisjonitasude keeld vahendustegevusele on kehtestatud vähestes Euroopa riikides nagu Holland, Suurbritannia, Soome, Taani ja Norra. Suundumust netohinnastamise juurutamiseks on näha ka väljaspool Euroopa Liitu, kus komisjonitasud on keelustatud Austraalias. Seejuures on komisjonitasude reguleerimise ulatus kindlustusteenuste liikide ja vahenduskanalite lõikes riigiti märkimisväärselt erinev. Kavatsus piirata komisjonitasude maksmist teisteski riikides on muutnud käsitletava valdkonna päevakajaliseks.

Lähtudes eelkirjeldatud teema aktuaalsusest on käesoleva magistritöö eesmärk analüüsida kindlustusandja poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamise mõju Soome ja Taani maaklerturu konkurentsile ning hinnata kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku potentsiaalset mõju Eesti kahjukindlustusturu rakenduskontekstis. Uurimisprobleem on sõnastatud järgnevalt: millist mõju avaldab komisjonitasude keelustamine ja maaklerite kohustuslik netohinnastamisele üleminek turukonkurentsile ja kindlustusvõtja huvidele. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- tuua välja kindlustusmaakleri kui sõltumatu vahendaja eripära;
- selgitada välja kindlustusandja poolt maaklerile makstavate komisjonitasude positiivseid ja negatiivseid aspekte turuosalistele ja kindlustusvõtjatele;

- analüüsida netohinnastamisele üleminekuga kaasnenud mõju Soome ja Taani maaklerturu konkurentsile;
- koostada ja viia läbi uuring huvigruppide seas, millega hinnatakse komisjonitasude keelustamise potentsiaalset mõju Eesti kahjukindlustusturu konkurentsile.

Magistritöö koosneb kolmest osast, millest esimene sisaldab meetodilist, teine ja kolmas rakenduslikku teemakäsitlust. Esimeses osas tuuakse välja kindlustusmaaklerteenuse eripära. Analüüsitakse komisjonitasu äritegevust stimuleeriva ja samal ajal konkurentsivastast tegevust võimaldava tasustamissüsteemina. Teine osa käsitleb komisjonitasude piiramise ajendeid ja kaasnenud mõju turukonkurentsile Soomes ja Taanis. Vaatluse alla võetakse maaklerturu osaliste arv, vahendatavate maksete maht, kontsentratsiooni tase ja kindlustusteenuste kättesaadavus. Kolmandas osas selgitatakse välja maaklerite kohustusliku netohinnastamisele ülemineku võimalikud tagajärjed turuosalistele ja kindlustusvõtjatele Eesti kahjukindlustusturu kontekstis. Analüüsitakse huvigruppide seas läbiviidud uuringu tulemusi.

Töös kasutatakse kombineeritult kvantitatiivset ja kvalitatiivset uurimismeetodit. Kvantitatiivne uurimus Soome ja Taani kohta teostatakse aegridade graafilise võrdluse teel. Analüüsitakse seoses komisjonitasude keelustamisega kogutud statistilisi andmeid ja püütakse anda kvantitatiivne hinnang maaklerite tasustamissüsteemi muutmise mõjust turukonkurentsile. Rõhk on kvalitatiivsel käsitlusel, mille raames teostatakse teemakohaste artiklite ja uuringute diskursiivne analüüs. Nende põhjal tehtud järeldusi kasutatakse kindlustusmaaklerite võimaliku netohinnastamisele ülemineku mõju hindamiseks Eesti kahjukindlustusturu kontekstis. Selle raames viiakse läbi ankeetküsitlus turuosaliste seas ja ekspertintervjuud huvigruppide esindajatega.

Käesolevat tööst võiks kasu olla kindlustusturuosalistele ja järelevalve institutsioonidele.

Autor tänab magistritöö teema uurimisel antud nõuannete ja kommentaaride eest lektor Kaido Keppi.

# 1. KINDLUSTUSMAAKLERI ROLL JA TASUSTAMINE

## 1.1. Maakler kindlustusteenuste vahendajana

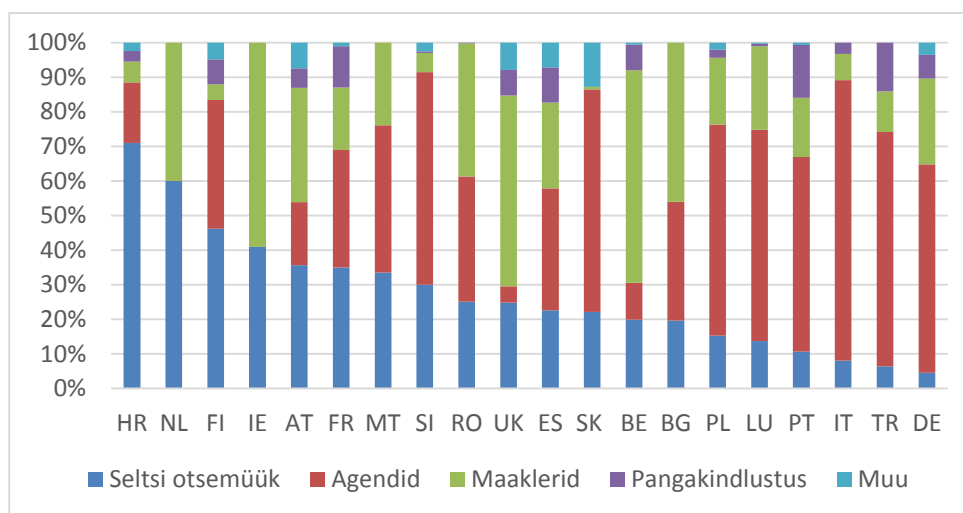
Kindlustusseltsi jaotuskanalid jagunevad otseteks ja kaudseteks. Otsemüügikanal võimaldab kliendil kindlustusteenuse osta otse kindlustusandjalt ning kaudne kanal läbi vahendaja. (Bashir *et al* 2013, 61) Kindlustusseltsi otsemüük hõlmab massturundust, milles võib esindatud olla neli erinevat otsemüügikanalit: harukontorite võrk, telefonimüük, internet ja e-post. Enamasti turustavad seltsid kindlustusteenuseid nii otsemüügikanalite kui ka vahendajate kaudu. Vahendajatest kasutatakse enim agente, maaklereid, pankasid ja kindlustuse täiendkauba müüjaid (nt autopoed, reisibürood). (Insurance Distribution ... 2010, 9) Lisa 1 on toodud ülevaade kindlustusteenuste müügikanalitest.

Vahenduskanalite kasutamine võimaldab seltsil teenindada rohkemat hulka kliendirühmi ning suurendada seeläbi oma müügimahtu ja turu ulatust. (Ibid) Vahendajate kaudu kindlustusteenuste müük võib olla otsemüügikanalist tasuvam, sest sellel on tugevamad stiimulid kulude kokkuhoiuks ja müügitulu suurendamiseks. Kindlustusandja on võimeline juhtima kahjumiga müügikanalit turuosa säilitamise ja tugeva positsiooni saavutamise eesmärgil, kuid kaudse kanali tulu peab toetuma kasumisse jäämiseks vahendatavate teenuste brutomarginaalile. (Parment 2012, 4) Tarbijad on enamjaolt halvasti informeeritud kindlustusteenuste eripäradest. Üldjuhul ollakse teadlikud teenuste olemasolust ja hinnaklassist, siiski ei teata, milline konkreetne kindlustuskate või -selts rahuldaks nende kindlustusvajadusi parimal viisil. Kindlustusvahendaja käitub sisuliselt informatsioonimaaklerina, tuues madalate kuludega tarbijani kõrge kvaliteediga info lepingutingimuste ja teenuste omaduste kohta. (Hofmann, Nell 2011, 288-289)

Kindlustuse jaotuskanalid ja nende tähtsus on EL liikmesriikide lõikes oluliselt erinev. Kahjukindlustusteenuseid müüakse peamiselt agentide ja maaklerite vahendusel. Neile järgnevad kindlustusseltsi otsemüügikanalid ja pangad (vt joonis 1). Agendid domineerivad



kindlustusteenuste vahendamisel Itaalias, Saksamaal ja Portugalis. Maaklerpõhine turg on Suurbritannias, Belgias ja Bulgaarias, vastavalt 55%, 61% ja 46% turuosa suurusega. Kindlustusseltside otsemüügil on suur osakaal Hollandis, Soomes, Horvaatias ja Prantsusmaal. Euroopas kasutavad kindlustusandjad pankasid peamiselt elukindlustusteenuste vahendamisel ning kahjukindlustuse edasimüümisel on neil väike osa. (European Insurance ... 2014, 42)



Joonis 1. Kahjukindlustuse jaotuskanalid Euroopas<sup>1</sup> – 2012

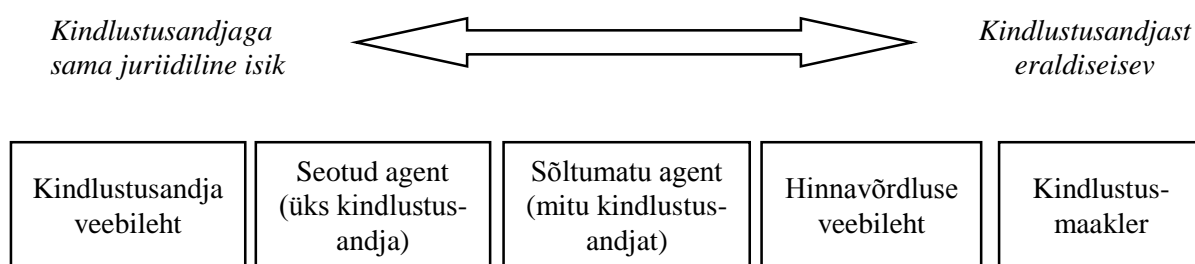
Allikas: (European Insurance ... 2014, 42)

Kindlustusvahendajate sõltumatus tase kindlustusandjast on erinev. Seltsist sõltuvad kõige enam seotud agendid (*exclusive or tied agent*), kes vahendavad vaid ühe kindlustusandja teenuseid. Sõltumatud agendid (*independent agent or multiagent*) ja maaklerid tegelevad mitme kindlustusandja teenuste edasimüügiga. Legaaldefiniitsiooni kohaselt esindab agent kindlustusandjat ja maakler kindlustusvõtjat. Tegelikult tegelevad mõlemad teatud määral kindlustusseltsi huvides, panustades kindlustuskatte kujundamisse, kahjukäsitluse ja nõuete haldamisse. Maaklerid on agentidest enamjaolt suuremad ning teenindavad tihti suuremaid ja keerulisemaid kindlustuslahendusi vajavaid ettevõtteid (Cummins, Doherty 2006, 360-361)

Kindlustusteenuste kohta on Euroopa riikides hakatud järjest enam pakkuma hinnavõrdlust läbi spetsiaalset loodud interneti lehekülgede. Seejuures erineb võrdluse pakkuja, kelleks võib olla tarbijakaitse (nt Norras), kindlustusandjaid koondav liit koostöös

<sup>1</sup> Holland (NL) – agendid on arvatud maaklerite hulka

tarbijakaitsega (nt Taanis), kindlustuse üle järelevalvet teostav institutsioon (nt Maltas) jne. Suurbritannias on pärast komisjonitasude keelustamist hakatud klientidele soovitada maaklerteenuse tarbimise asemel taoliste võrdluste kasutamist. (The number of ... 2014; Report on Good ... 2014, 25) Joonis 2 kujutab erinevat tüüpi jaotuskanaleid sõltuvalt kindlustusseltsi ja vahendaja omavahelistest seostest, alustades seltsi otsemüügikanalitest kuni kliendi huve esindava maaklerini.



Joonis 2. Kindlustusteenuste jaotuskanalid

Allikas: (Regulating remuneration ... 2015, 5)

Paljudele tarbijatele on jäänud maakleri kui kindlustusturu osalise roll ebamääraseks, kuna klient keskendub kindlustusteenuste ostmisel peamiselt seltsile (Global Insurance ... 2013, 15). Maakleri ülesandeks on võrrelda ja analüüsida pakutavaid kindlustusteenuseid eesmärgiga leida diferentseeritud turul kindlustusvõtja soovidele sobivaim (Focht *et al* 2013, 330). Järgnevalt on toodud maakleri kui sõltumatu kindlustusvahendaja võimalikud täidetavad funktsioonid (*Ibid*, 289-291):

- aitab kliente mõistmisel, kuidas kindlustuskattega riske maandada;
- vähendab kindlustustarbija tehtavaid kahjulikke valikuid;
- otsinguagent, kes viib kokku tehingupartnerid;
- võimaldab säästa tarbija aega parima kindlustuslepingu leidmisel;
- annab ülevaate kindlustuslepingute hinnajaotusest ja erinevatest kindlustusteenustest;
- aitab ennetada turutõrkeid kindlustusandja informeerimisel klientide ostuvõimest;
- tõstab kindlustusturu konkurentsivõimet;
- abistab seltse kindlustuskaitseprogrammide täiustamisel;
- aitab kaasa kahjunõuete lahendamisel;

- osutab lisateenuseid nagu riskijuhtimine ja –nõustamine, riskide modelleerimine, varahaldus.

Maaklerettevõtte kaubamärgi tuntus avaldab suurt mõju kindlustusvõtja ostuotsusele. Kliendid tajuvad ettevõtte positsiooni kui pakutava teenuse kvaliteedinäitajat. Sellest tulenevalt on suurematel ettevõtetel turuvõim üksnes nende positsiooni tõttu, mis võimaldab neil teenida veelgi suuremaid makseid. (Berry-Stölzle *et al* 2011, 1-2) Maaklerite mainekus omab eriti tähtsat rolli korporatiivklientide teenindamisel. Suurte ja keeruliste kindlustusriskide puhul on maakleril täita nn sündikaadi roll, otsides kindlustusandjaid, kes on valmis vastavat kindlustuskatet pakkuma. Sellega kaasneb tavaliselt keeruline läbirääkimisprotsess kindlustuskatte ulatuse ja hinna üle, milles suured maaklerettevõtted omavad kindlustusseltsidega paremaid kokkuleppeid. Väiksematel tuleb sarnase mõju saavutamiseks käituda kollektiivselt (Cummins, Doherty 2006, 362; Carson *et al* 2007, 59)

Võrreldes jaeklientide teenindamisega, omavad maaklerid palju suuremat rolli äriklientidele kindlustuslahenduste pakkumisel. Ülemaailmsel turul tegutsevad maaklerid on kasutanud ühinemistest ja omandamisest tulenevaid võimalusi oma ettevõtte laiendamiseks, mille tulemusel domineerivad seal äriklientidele kahjukindlustusteenuste vahendamisel kolm suurimat maaklerit: Marsh, Aon ja Willis. (Yahn 2014) Finaccord Ltd poolt teostatud 20 EL liikmesriiki hõlmava uuringu kohaselt on maakler tähtsaim vahenduskanal kahjukindlustusteenuste müümisel äriklientidele. 2013. a müüdi korporatiivklientidele 55,8% kahjukindlustusmaksetest, kusjuures kõige madalam oli maaklerite osakaal Venemaal 10,5% ja kõrgeim Iirimaal 95,2%. Euroopas on kahjukindlustusmaaklerite turukontsentratsioon<sup>2</sup> kõrgeim Soomes ja Iirimaal ning madalaim Saksamaal ja Poolas (Commercial Non-Life ... 2014, 3-14).

Kindlustusturul on konkurents vähese teenusearenduse ja teenuste sarnasuse tõttu peamiselt hinnapõhine. Maaklerite peamisteks konkurentideks on kindlustusseltsid –agendid ja pangad. Maaklerisektori konkurentsi mõjutavad tarbijate ostujõutase, kindlustusseltside tegevus, turukontsentratsioon ja uued turule sisenejad. Tarbijate ostujõul on suur mõju konkurentsitasemele, kuna kliendid võivad kindlustuspoliise osta otse seltsilt ilma maakleri vahendusega. Ühtlasi võimaldab veebilehekülgede kasv otsida kliendil iseseisvalt parimat kindlustuspakkumist tegevat maaklerit. (Global Insurance ... 2013, 13-18) Maaklerite omavahelises konkurentsisis on hinnast olulisemaks eduteguriks tarbijate varustamine kvaliteetse

---

<sup>2</sup> mõõdetuna kombineeritud turuosa järgi

nõustamisteenusega. Seejuures on oluline kindlustuskatte ulatus, teeninduse kvaliteet, kindlustusandja majanduslik positsioon ja reputatsioon kahjunõuete lahendamisel (Cummins, Doherty 2006, 393). Viimaste aastate suurim uuendus on *online*-kindlustusmaaklerite tekkimine, mis aitab saavutada märkimisväärset kulude kokkuhoidu ning vähendada uute ettevõtete turule sisenemise barjääre. (Global Insurance ... 2013, 16)

Maaklerkanali tulevik sõltub teguritest nagu tarbijate nõudlus ja käitumine, infotehnoloogiliste lahenduste täiustamine, majanduse stabiilsus, maaklerturu koondumine, teenusevaliku muutumine jne. Kindlustuse jaotuskanalid arenevad ja muutuvad struktuurilt veelgi keerulisemaks, mil üha enam kliente otsib ja ostab kindlustustooteid internetist. Kindlustusseltside *online*-müügikanalite täiustamine ajendab seltse loobuma agentide ja maaklerite vahenduskanalist. See muudaks klientide jaoks keerulisemaks kindlustusteenuste kohta sõltumatu võrdluse saamise.

## **1.2. Komisjonitasusüsteemi positiivsed ja negatiivsed mõjud turukonkurentstile**

Hulgaliselt kõneainet pakkuvaks teemaks on finantsvahendajate tasustamispõhimõtted. Selle raames on tõstatatud küsimus, kellelt peaks vahendaja tasu saama. Arutletakse, milline mõju on tasustamissüsteemil tervele kindlustussektorile ja kindlustusmaakleri poolt osutatavale nõustamisteenuse kvaliteedile. Maaklerite tasustamisel kasutatakse peamiselt kahte kompensatsioonisüsteemi (Hofmann, Nell 2011, 289):

- komisjonitasu (*commissions*), kus vahendaja on tasustatud kindlustusseltsi poolt;
- nõustamistasu (*fee-for-advice*), kus maaklerile maksab kindlustusvõtja;

Komisjonitasusüsteem on maailma ja Euroopa riikide praktikas laiemalt kasutatud (Ibid, 289). Maakleri peamiseks tuluallikaks on kindlustusseltsi poolt kahte tüüpi makstavad komisjonitasud (Cummins, Doherty 2006, 374-375):

- preemiapõhised (*premium-based*) – väljendatud protsendina vahendatavast kindlustusmakse suurusest;
- tingimuslikud komisjonitasud (*contingent commissions*) – põhineb kasumlikkusel (*profitability-based*) ja/või äritegevuse mahul (*volume-based*).

Enamus kindlustusvahendajate tasustamismeetodeid analüüsiv kirjandus hõlmab turge väljaspool Euroopat. J. D. Cummins ja N. A. Doherty (2006), U. Focht *et al* (2013) ning J. M.

Carson *et al* (2007) on andnud oma teadusartiklites hea ülevaate kindlustuseltsi poolt maaklerile makstavatest vahendustasudest. Praktikas enamkasutatava preemiapõhise vahendustasu suurus sõltub allkirjastatud kindlustuspoliisi mahust ja on arvestatud vahendatava kindlustuslepingu maksumuse hulka. Preemiapõhise vahendustasu suurus võib kindlustusandjate ja vahendajate lõikes märkimisväärselt erineda. Kõrgemat vahendustasu makstakse maaklerile tavalisemalt keerulisemate ja selgitustööks suuremat ajakulu nõudvate kindlustusteenuste müügi eest.

Lisaks preemiapõhisele vahendustasudele võib kindlustuselts vahendajatele maksta tulemuslikkuse kriteeriumitel nagu kasumlikkus, äritegevuse maht, klientide säilitamise määr või nende kombinatsioonil põhinevat tasu. Kasumlikkusel põhinevaid vahendustasusid makstakse tavaliselt aasta lõpus, kui maakleri vahendatud poliisid on toonud kindlustuseltsile oodatust suurema kasumi. Sellised vahendustasud on seotud poliisi kahjumlikkuse tasemega – mida madalam on kahjumlikkuse tase, seda kõrgem on saadav komisjonitasu. Mahul põhinevaid komisjonitasusid makstakse maaklerile, kui viimane on vahendanud kindlustuskatteid seltsi ja maakleri vahel kokkulepitud maksumuses. Need komisjonitasud arvutatakse teatud aja vältel kogu vahendussummast ja makstakse välja eesmärkide täitmisel pärast perioodi lõppu. (Ibid)

Mahupõhiste komisjonitasude saamine on omane suurematele maaklerettevõtetele. Preemiapõhised komisjonitasud moodustavad tavaliselt 10-11%, tingimuslikud vahendustasud aga 1-2% vahendatava kindlustusmakse suurusest. Seega preemiapõhised vahendustasud moodustavad enamuse maakleri tuluallikast ning tingimuslikud komisjonitasud annavad umbes 5% müügitulust. Lisaks võivad maaklerid saada tasu riskijuhtimise nõustamise, riskide modelleerimise, kahjunõuete lahendamise jne eest. Arvestavas mahus on selliste teenuste osutamine omane peamiselt suurematele maakleritele. Väiksema ja keskmise suurusega kindlustusmaaklerid saavad oma töö eest enamjaolt preemiapõhist komisjonitasu. (Cummins, Doherty 2006, 361-393)

Carson *et al* on esitanud järgmised põhjendused, miks peaks selts vahendajale komisjonitasu maksma (2007, 65):

- toomaks kindlustusandjani täpselt hinnastatud ja korrektselt allkirjastatud kindlustuslepingu;
- panustamaks kindlustusandja äritegevuse alalhoidmisse;
- edendamaks kindlustuseltsi äritegevuse kasvu ja haldamaks kindlustuseltsi kahjusid;
- nõustamaks kindlustusvõtjat enim riske maandava kindlustusteenuse leidmisel.

Komisjonitasud, eriti kasumil põhinevad, on olulised tervele kindlustussektorile. Nende maksimisel vähenevad mitmed seltsi ja maakleri vahelised informatsiooni asümmeetriast tulenevad agendiprobleemid nagu moraalirisk ja kliendi ebasoodne valik. Kasulikkus tarbijale väljendub kindlusteenuste laiemas kättesaadavuses ja taskukohasemas hinnas. (Cummins, Doherty 2006, 394)

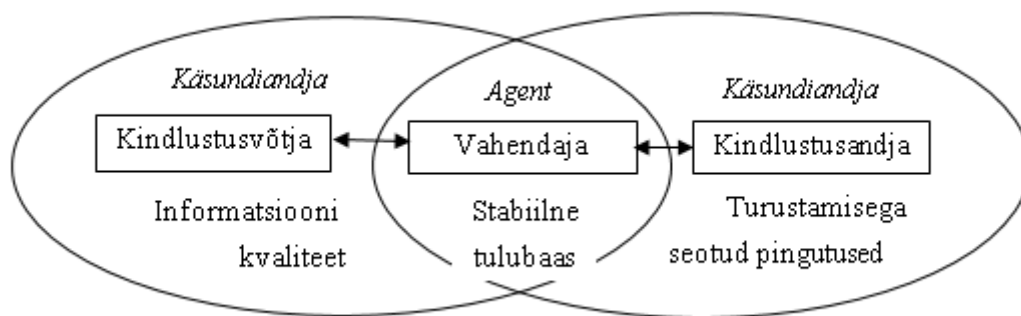
L. Regani ja A. Kleffner (2010) analüüsisid kahjukindlustuses makstavate komisjonitasude mõju kindlustusandjale seoses riskihaldamise (*underwriting performance*) edukusega. Kindlustusandjaid, kes kasutavad vahendajate tasustamisel komisjonitasusid ning maksavad neid suuremas proportsioonis võrreldes tehtavate kogukuludega, saab seostada madalamate kulu ja kombineeritud suhtarvudega ning kõrgema omakapitali tootlusega. Maaklerid omavad kõrgekvaliteedilist teavet teenindatavate klientide tegelikust riskitasemest. Kasumil põhinevatest komisjonitasudest tulenevalt on kindlustusvahendaja motiveeritum kliendiga seotud riske tuvastama ja vastavat teavet seltsiga jagama. Tänu sellele peegeldavad kindlustuspreemiad täpsemalt eeldatavat kahjumit. (Ibid, 6)

Ma *et al* (2013) on samuti uurinud komisjonitasude seost kindlustusandja tegevustulemustega. Empiiriline uuring näitas, et komisjonitasusid mittemaksvad kindlustusandjad on võrreldes komisjonitasusüsteemi kasutatavate kindlustusseltsidega kulu- ja tuluefektiivsemad. Ometi kajastub komisjonitasude ulatuslik kasutamine kindlustusandja tõhusamas toimimises ja paremates finantstulemustes. Sellest järeldub, et komisjonitasude kasutamine vahendajate tasustussüsteemina on osadele kindlustusandjatele otstarbekas ja teiste jaoks ebaotstarbekas strateegia. (Ibid, 78-79)

M. J. Browne *et al* (2014) Ameerika Ühendriikide kahjukindlustusturu empiirilise analüüsi kohaselt kogevad komisjonitasusid maksvad kindlustusandjad riski ülevõtmistsükli (*underwriting cycle*) jooksul väiksemaid teenuste hinnakõikumisi võrreldes seda mittetegevate seltsidega. Kindlustusmaksete suurused võivad tsüklilisuse ja turutingimuste tõttu aruandeperioodi jooksul ulatuslikult muutuda. Maaklerile makstav vahendustasu sisaldub kõrgemas kindlustuskatte hinnas, luues rahalise stiimuli maakleri jaoks ning toimides tarbijale kasutoovana tänu adekvaatsele kindlustusmaksele. Ebaadekvaatne kindlustusmakse võib lühiajaliselt olla tarbijale kasulik, kuid pikemas perspektiivis väljenduks see hinnatõusus või kindlustuskattele kehtestatavates piirangutes. Uuringu tulemused näitavad, et komisjonitasud on kindlustusturul olulise tähtsusega, ajendades maaklereid jälgima hindade adekvaatsust ning tuues kasu kindlustusandjale läbi stabiilsemate hindade. (Ibid, 2384)

Mahupõhised komisjonitasud võimaldavad seltsil saavutada konkurentsieelise, motiveerides kindlustusvahendajat müüma enam vastava kindlustusandja teenuseid. Sellega püütakse ära hoida klientide liikumist teise seltsi teenuste juurde, kuigi viimase vahendavate poliiside otsene komisjonitasu võib olla suurem või kulude katteks minev kindlustusmakse osa väiksem. (Ghosh, Hilliard 2012, 168) Ühtlasi aitab mahupõhiste komisjonitasude maksmine kindlustusseltsil saavutada mastaabisäästu tulenevalt suuremast kindlustusmakse baasist ning hajutada kindlustusportfelli riski. Suuremas mahus sõlmitud lepingud vähendavad püsikulusid kindlustusteenuse kohta. (Cummins, Doherty 2006, 380)

Komisjonitasude maksmine võimaldab ühildada seltsi ja vahendaja huvid, kuid võib seejuures vähendada kindlustusvõtja huvide esindamist (Ghosh, Hilliard 2012, 168-169). Mitmed vahendusturul ilmnenu probleemid on eelkõige huvide konfliktil põhinevad. Vahendajate töö tasustamise premiaalsüsteemist ajendatavaid suhteid seltsi, maakleri ja kliendi vahel saab analüüsida lähtuvalt agenditeooriast. Selle kohaselt on kindlustusmaakler agent nii kliendi kui ka seltsi jaoks. Kindlustusandja huviks on maakleri poolt tarbijatele soovitatud ja edastatud kindlustusteenused. Kindlustusvõtja jaoks on oluline maakleri poolt talle vahendatava teenuse parim sobivus. Käsundiandja osalise teabe tõttu pole garanteeritud agendi käitumine lähtuvalt käsundiandja parimatest huvidest. Kirjeldatud fenomeni nimetatakse käsundiandja-agendi probleemiks (vt joonis 3). (Cummins, Doherty 2006, 383) Agenditeooria kohaselt sõltub vahendaja poolehoid talle suurimat vahendustasu makstavast osapoolest (Ghosh, Hilliard 2012, 168-169). Agendiprobleem on minimaalne kindlustusseltsi otsemüügil (Regan, Kleffner 2010, 7).



Joonis 3. Käsundiandja-agendi probleem kindlustusvahenduses

Allikas: (Reifner *et al* 2012, 9)

Vahenduskanalitest on maakleritel enamjaolt kõige rohkem sõlmitud kindlustuslepinguid arvukate ettevõtete, millest tulenevalt on neil suurem võimalus käituda kliendi nõustamisel tema olukorda ja vajadusi mitteametavalt viisil. Maakleril on võimalus selekteerida vahendatavate seltside kindlustuspakkumisi vastavalt kõrgemale hinnaklassile, soovitudes tarbijale kõrgema otsese komisjonitasuga teenust. Sellist käitumist aitavad kontrolli all hoida erinevad turujõud nagu hea maine ja püsiklientide säilitamise soov. (Carson *et al* 2007, 62) Vahendaja võib kasumipõhise vahendustasu kasvatamiseks edukalt müüa üheks perioodiks ülehinnatud kindlustuskattega teenuseid. See pole aga võimalik mitmeperioodiliste kindlustuslepingute puhul. (Cummins, Doherty 2006, 389)

Mahupõhised komisjonitasud ajendavad vahendajat sõlmima suuremas mahus kindlustuslepinguid konkreetse seltsiga. Kui vahendaja on lähedal mahupõhise komisjonitasu teenimisele, siis müüdava kõnealuse poliisi eest teenitav mahupõhine vahendustasu ületaks märkimisväärselt mõne teise kindlustusseltsi teenuse vahendamisest teenitavat otsest või kasumipõhist vahendustasu. Suur marginaalne efekt võib vahendajaid ajendada käituma ebaausal viisil, varjates teiste seltside kindlustushindasid või üle reklaamides selle kindlustuskatte eeliseid, mille pealt mahupõhist vahendustasu teenitakse. (Ghosh, Hilliard 2012, 169-171)

Spitzeri kohtuasi, millest on ülevaate andnud A. Hofmann ja M. Nell (2011), on hea näide kirjeldatud juhtumist. 2004. a kaebas New Yorgi peaprokurör Eliot Spitzer kohtusse maailma suurima kindlustusmaakleri Marsh & McLennan väidetavate salajaste kokkumängude tõttu kindlustusseltsidega. Mõned vahendajad ja seltsid leppisid omavahel kokku klientidele tehtavates hinnapakumistes, mille tulemusel sooritati tehinguid kõrgemat vahendustasu maksvate kindlustusseltsidega. Konkureerivate kindlustusseltside hindasid näidati kõrgematenä, tõstes sellega konkreetse kindlustusandja teenuse atraktiivsust. (Ibid, 289) Spitzeri juhtum esindab regulatiivsete muutuste algust vahendustegevuses, mille järel hakati tähelepanelikumalt analüüsima komisjonitasusüsteemiga kaasnevaid võimalikke negatiivseid mõjusid kindlustusandjale ja –võtjale (Ghosh, Hilliard 2012, 167).

Hay ja Kelley (1974) on välja toonud tegurid, mis seadusandlikust järelevalve tegevusest sõltumata võimaldavad salajasi kokkumänge. Esile saab tuua kolm peamist faktorit – turu kontsentratsioon, teenuste homogeensus ja jäik nõudlus (Ibid, 17). LaCasse (1995) kohaselt ajendab salajasi kokkuleppeid sõlmima seadusevastase teo sooritamise kaasnemate õiguslike sanktsioonide nõrkus, mille mõju on väiksem kollisiooni oodatavast tulust. Salajasi



kokkuleppeid võidakse sõlmida läbi pöörlevate hinnakokkulepete (*rotating bid arrangements*) sõlmimise – kindlustusseltsid teevad osadele ettevõtetele korrektseid pakkumisi ja teistele petturlikke. Vahendaja kajastab klientidele esitatavas hinnapakumises mitme kindlustusseltsi teenuste hindasid, osaledes seega petturlike pakkumiste esitamises. Konkurentsivastase koostöö varjamine võib üheaegselt õnnestuda nii seadusandjate kui ka kindlustusvõtjate eest, seda tulenevalt kindlustusseltside ja –vahendajate informatsioonieelisest. (Ibid)

Käesoleva töö autor on arvamusel, et stimuleerivad vahendustasusüsteemid on iseloomulikud igale müügil põhinevale äritegevusele. Hästi struktureeritud komisjonitasude maksmine võib kindlustusandjale kasu tuua läbi suurenenud kindlustuskatte variatiivsuse, täpsema riskide klassifitseerimise ja teenuste hinnastamise. Komisjonitasusüsteemi kasutamisel oleks maaklerilt saadav informatsioon kliendile justkui tasuta, suurendades lõpptarbijate seas kindlustusteenuste kättesaadavust. Kindlustusvahenduse tasustamise premiaalsüsteem muudab valdkonna vastuvõtlikuks konkurentsivastasele käitumisele. Isegi hästi kavandatud vahendustasude maksmine ei võimalda täielikku seltsi, vahendaja ja kliendi huvide ühildamist. Seltside poolt makstavad komisjonitasud ja klientidelt saadavad nõustamistasud võimaldavad mõlemad suurendada kindlustusturuosaliste kasumit läbi seadusevastaste kokkulepete.

### **1.3. Komisjonitasude piiramise mõju turukonkurentsile**

EL riikides on sõltumatute vahendajate tasustamine lähtuvalt kehtivast kindlustusvahenduse direktiivi (IMD, 2002/92/EC)<sup>3</sup> ja uue kindlustustegevuse direktiivi ettepanku (mida tuntakse IDD<sup>4</sup> nime all) kohaselt jäetud siseriikliku õiguse reguleerimisalasse. Sellest tulenevalt toimub 21s liikmesriigis vahendajate tasustamine peamiselt komisjonitasude vormis. (Proposal for ... 2012, 18; Euroopa Parlamendi ... 2012, 3) Komisjonitasude keeld vahendustegevusele on kehtestatud vähestes Euroopa riikides: Soomes, Taanis, Norras, Suurbritannias ja Hollandis (Regulating remuneration ... 2015; Reich *et al* 2014) Rootsi kindlustusvahenduse seaduse kohaselt on komisjonitasude saamine lubatud, kuid 2003. a tutvustas sealne kindlustusseltside liit<sup>5</sup> komisjonitasude piiramise iseregulatsiooni

---

<sup>3</sup>Alates 2002. a on kindlustusmaaklerite tegevust reguleerinud EL kindlustusvahenduse direktiiv (The Insurance Mediation Directive). Tegemist oli esimese ja ainsa kindlustusteenuste müüki reguleeriva EL õigusaktiga. (Domaradzka 2012, 20)

<sup>4</sup> Insurance Distribution Directive, direktiivi ettepanekut tuntakse ka IMD 2 nime all

<sup>5</sup> Swedish Insurance Association

kahjukindlustusteenuseid vahendavatele maakleritele. Hiljuti on Rootsi Finantsinspeksioon<sup>6</sup> teinud ettepaneku ettemakstud komisjonitasude keelustamiseks ning arutlusel on kohustuslik netohinnastamisele üleminek. Netohinnastamisele ülemineku suundumust on märgata ka väljaspool Euroopat, kus see on juurutatud Austraalias. (Regulating remuneration ... 2015, 32; Reifner *et al*, 2012, 103)

Mitte üheski nimetatud riigis pole kehtestatud üldist keeldu terve kindlustussektori ulatuses. Netohinnastamisele üleminekul on kontrollorganid lähtunud ilmnenud huvide konflikti üksikjuhtumitest, millest tulenevalt on keeld kehtestatud konkreetse kindlustusteenuse ja/või jaotuskanali lõikes. Vahendajatele makstavate komisjonitasude reguleerimise ulatus varieerub riigiti märgatavalt, millest tulenevalt erineb ka netohinnastamisest mõjutatud vahendajate arv. (Regulating remuneration ... 2015) Lisa 2 ja 3 kajastavad komisjonitasudele kehtestatud piiranguid erinevates riikides kindlustusliikide, jaotuskanalite ja kliendigruppide lõikes. Põhjariikides kehtib ettekirjutis üksnes kindlustusmaakleritele, Suurbritannias, Hollandis ja Austraalias aga kõikidele jaotuskanalitele (sh sõltumatutele ja seotud agentidele). Sealsete kontrollorganite eesmärgiks oli sarnaselt Skandinaavia riikidele kliendi huvide esindamises parema kaitse tagamine, kuid samas kindlustusteenuste müüjate võrdsetel alustel kohtlemine ning konkurentsitaseme säilitamine. Kõige laiaulatuslikum keeld on kehtestatud Hollandis, kus see laieneb kindlustusandja otsemüügitöötajatele. Suurbritannias, Hollandis ja Austraalias ei hõlma komisjonitasude keeld lihtsamate kahjukindlustusteenuste vahendust, kuna selles valdkonnas valitseb turuosaliste seas tihe konkurents ning tarbijate teadlikkus neist kindlustusliikidest on suurem. (*Ibid*, 2015, 36-38; Reich *et al* 2014)

Komisjonitasude keelu pooldajate arvates kaoks maaklerite tasustamissüsteemi muutmisel huvide konflikt vahendaja teenistuse ja tarbijate vajaduste vahel. Maaklerturu kõrge turu kontsentratsioon soodustab küll vahendustasude kuritarvitamist, kuid komisjonitasude elimineerimine võib viia veelgi tõsisemate ebasoovitavate tagajärgedeni. Ühtlasi oleks ekslik mõningate ilmsiks tulnud pettusjuhtumite põhjal järeldada, et kindlustussektori komisjonitasusüsteem tervikuna on kliendi huve kahjustav. (Fitzpatrick 2006, 3042)

Euroopa Komisjon tellis uue kindlustustegevuse direktiivis kavandatud muudatuste mõju analüüsimise uuringu<sup>7</sup>. Sellest selgus, et enamuse EL kindlustusandjate ja vahendajate arvates mõjaks komisjonitasude keelustamine vaba konkurentsi ja kliendi valikuid kitsendavalt.

---

<sup>6</sup> Swedish Financial Supervisory Authority

<sup>7</sup> Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive. (2011). PwC Luxembourg. 223 pp. (Final Report)

Selle tulemusel muutuks kindlustusvõtja jaoks keerulisemaks teenuste kohta sõltumatu hinnavõrdluse ja sobivaima kindlustuslahenduse saamine. Ühtlasi raskeneks välisettevõtete sisenemine siseriiklikule turule, mis omakorda alandaks kindlustusteenuste variatiivsuse vähenemisest tingituna tarbijate valikuvõimalusi. Komisjonitasude keelustamisel väheneks sõlmitavate kindlustuslepingute arv, kuna väiksema sissetulekuga tarbijatel pole majanduslikult võimalik või nad ei soovi osutatud teenuse eest vahendajale maksta. (Study on the ... 2011)

J. D. Cummins ja N. A. Doherty (2006), J. D. Cummins *et al* (2006) ja J. M. Carson *et al* (2007) on uurinud komisjonitasude piiramise või keelustamise mõju kindlustusvahendajatele. Autorid jõudsid tulemusele, et see vähendaks vahendajate rahakäivet. Kaasneks teatud osa vahendajate turult lahkumine või reorganiseerumine kindlustusseltsi müügitöolisteks. Kaasneks maaklerite halduskulude tõus seoses eraldi vahendustasu arvestuse pidamisega. (Study on the ... 2011, 6-9) S. M. Fitzpatrick kohaselt pankrotistuksid Ameerika Ühendriikides tervet tööstusharu hõlmava komisjonitasu maksmise keelu tulemusel sajad väiksemad kogukondlikud kindlustusvahendajad ja tugevneksid üksnes globaalsed kindlustusmaaklerettevõtted. (2006, 3042)

Kodumaised kindlustusandjad saaksid tegevuseelise väliskapitalil põhinevate seltside ees, kuna viimane kasutab oma teenuste turustamisel enamjaolt vahendajaid (Study on the ... 2011, 9). N. Reich *et al* (2014) kohaselt annab uus kindlustustegevuse direktiiv suurematele kindlustusseltsidele võimaluse oma senise turuosa kasvatamiseks. Komisjonitasude keelustamisega võib kaasneda kindlustusseltsi kulusuhtarvu suurem muutlikkus, kuna vahendajal puudub stiimul kindlustusandjale asjakohase riskihaldusteabe jagamiseks. See tõsab kindlustusandja riskide tuvastamise kulukust. (Regan, Kleffner 2010, 22) Vahenduskanalite olemasolu on kriitilise tähtsusega väikese ja keskmise suurusega kindlustusseltsidele. Maaklerite ja sõltumatute agentide turult eemaldumisega väheneks kindlustuslepingute sõlmimise võimsus ja kaasneks kindlustusmaksete tõus. Toodud mõju oleks eriti ulatuslik väikse turujõuga ja maapiirkondades asuvatele seltsidele. Kõrgete püsikulude tõttu oleks kindlustusseltsil keeruline toetada vahendajate tööd vähemasustatud piirkondades. (Carson *et al* 2007, 60; Ghosh, Hilliard 2012, 188)

J. D. Cummins ja N. A. Doherty ning C. Ghosh ja J. I. Hilliard kohaselt saab valesid stiimuleid ja huvide konflikti vähendada läbi suurema avalikustamise (2006, 384; 2012, 188). Vahendustasude maksmise keelustamise asemel tuleks teha regulatiivseid muudatusi maakleri poolt klientidele tehtavates hinnapakkumiste nõudmistes. Võrreldes komisjonitasude

keelustamisega, võimaldaks see paremat formuleerimist ja efektiivsemat kulude-tulude arvestust ning oleks osapooltele selgitustöö tulemusel vastuvõetavam. Rõhku tuleks panna konkurentsivastase käitumise tuvastamisele ja karistusmeetmete tugevdamisele. (Ibid)

EL kindlustusseltsid ja –vahendajad ei toeta enamjaolt tasustamissüsteemi kliendile detailideni (sh vahendustasusumma, protsendi) avalikustamist. See sisaldab üleliigset teavet ja on kliendi jaoks segadusttekitav. Samas pooldatakse vahendustasu üldise olemuse ja makstava allika (kas makstav kindlustusseltsi või kliendi poolt) avalikustamist. Seda nähakse kliendile kasutoovana, kuna aitab paremini mõista kindlustusseltsi ja vahendaja vahelist seost, sh kuidas see võib mõju avaldada kindlustusvõtjale edastatavale teabele. Samas selgus uuringust, et kliendid ei tunne enamjaolt huvi, kuidas ja kui palju vahendajale osutatud teenuse eest makstakse. (Study on the ... 2011, 5-8) Suurbritannias Malcolm *et al* poolt kahjukindlustuse turuosaliste ja klientide seas läbiviidud uuringu tulemusel selgus, et müüja vahendustasude avalikustamisega kaasnev täiendav kasu kliendile on väga väike (2010, 3).

S. M. Fitzpatrick kohaselt võiks kindlustusvahendajate tegevuse reguleerimisel lähtuda Ameerika Ühendriikide kinnisvaravahendust reguleerivatest sätetest (2006, 3070). USA Föderaalne Kaubanduskomisjoni poolt kinnisvaraostjate seas läbiviidud uuringust ilmnes, et 72% vastanutest uskus vahendaja tegutsemist nende huvidest lähtuvalt. Seejärel teavitasid mitmed osariigid inimesi kinnisvara omaniku ja vahendaja vahelistest kahepoolse agendi (*dual agent*) seostest, mille kohaselt vahendaja võib kinnisvaratehingu sõlmimisel käituda mõlema osapoolte huvides. Seejuures peab olema tagatud tegevuse läbipaistvus. Sarnase skeemi järgimine kindlustustegevuses võimaldaks vahendaja ja seltsi finantsilised seosed esitada kliendile lihtsalt, vältides kasutu info kajastamist. (Ibid, 3068-3070)

## 2. KOMISJONITASUDE KEELUSTAMISE MÕJU KONKURENTSILE SOOMES JA TAANIS

### 2.1. Soome ja Taani uuringu eesmärgid ja meetodid

Magistritöö empiirilise osa koostamisel plaaniti edasiarendusena kasutada Stockholmi ülikooli õpilaste A. Friberg ja M. Listermar 2011. a valminud lõputööd „*Market power relationships among life insurance intermediaries – the power of giants*“. Nimetatud töö autorid analüüsisid Soome elukindlustusmaaklerite turustruktuuri ja kasumlikkuse vahelisi seoseid. Uuriti, kas maaklerettevõtete ärirentaablus on suurenenud tulenevalt turu kontsentratsiooni taseme (mõõdetuna Herfindahl-Hirschman indeksiga) ja individuaalse turuosa muutumisest. Rootsi üliõpilaste poolt koostatud uuringu ajendiks oli komisjonitasukeelu kehtestamine seltsi poolt maaklerile makstavatele vahendustasudele. Ühtlasi testiti kahe hüpoteesi paikapidavust (Friberg, Listermar 2011 6-7; 11-12):

- struktuur-juhtimine-tulemuslikkus (*structure-conduct-performance*) hüpotees ehk SCP-paradigma – turu struktuur määrab ettevõtte turukäitumise ning seeläbi turu tulemuse;
- suhteline turujõud ehk RMP-paradigma (*relative market power*) hüpotees – üksnes suure turuosaga ettevõtetel on võimalik kasutada turuvõimu ning teenida ülemääraseid kasumeid.

SCP- ja RMP-paradigma on seisukohal, et kasv turu kontsentratsioonis toob kasu suurematele ettevõtetele. Läbiviidud paneeluuringu tulemused näitasid Soome elukindlustuse maaklerturu koondumise kasvu pärast netohinnastamisele järgnenud perioodi. Ühtlasi ilmnis RMP-paradigma hüpoteesi paikapidavus. Regulatiivsete vahenditega turukonkurentsi muutmine võib viia tuntumate ettevõtete turuosade suurenemiseni. SCP-paradigma hüpotees ei leidnud tõestust. (Friberg, Listermar 2011, 36-37)

Käesoleva magistritöö esialgseks uurimismeetodiks oli paneeluuring, mille eesmärk oli välja selgitada netohinnastamise ülemineku mõju Soome ja Taani kahjukindlustusseltside kasumlikkusele. Erinevalt A. Friberg ja M. Listermar ökonomeetrisest mudelist kasutas käesoleva töö autor seltside kasumlikkuse näitaja analüüsimisel ärirentaabluse asemel kombineeritud suhet (*combined operating ratio*). Näitaja võimaldab hästi hinnata kindlustusandja edukust, kuna ei võta arvesse investeeringutest saadavaid tulusid ja sisaldab üksnes efektiivse juhtimise tulemusel teenitud kasumit. Ühtlasi kaasati mudelisse netohinnastamise ülemineku regulatiivse mõju hindamiseks fiktiivne muutuja (*dummy variable*). Regulatsioonide mõju on fiktiivse muutuja kaasamisel testinud B. P. Choi ja M. A. Weiss (2005), kes analüüsisid kahjukindlustusseltside kasumlikkuse, turustruktuuri ja efektiivsuse näitajaid. Käesoleva töö autor moodustas kunstliku pideva muutuja skaalal 0-1, mis omas eri väärtusi aastate lõikes vastavalt kindlustusvõtjate poolt maakleritele makstava nõustamistasu ja kogu teenitud vahendustasu suhtele. Null viitab netohinnastamise mõju puudumisele ning üks netohinnastamise täielikule mõjule pärast üleminekuperioodi lõppu.

Esimesena testiti SCP- ja RMP-paradigma hüpoteeside paikapidavust Soome kahjukindlustusturul. Kogutud info kindlustusmaksete ja kombineeritud suhete kohta pärines Soome Finantsinspektsiooni kindlustuse aastaraamatutest ning kindlustusandjate kasumiaruannetest. Hindamaks kindlustusseltside turu kontsentratsioonitrende netohinnastamise üleminekule eelnenud ja järgnenud perioodil, valiti uurimisperioodiks 2000-2013 (14 aastat)<sup>8</sup>. Valimi moodustamise lähtepunktiks oli Soome Finantsinspektsiooni andmed registreeritud kahjukindlustusseltsidest. Valimi koostamisel vaadeldi konkreetse kindlustusseltsi poolt kogutud kahjukindlustusmaksete suhet vastaval aastal teenitud kahjukindlustusmaksete kogusummasse. Tabel 2 koondab paneeluuringusse valitud suurimad kahjukindlustusandjad.

Valimisse kaasati 2013. a andmetel 10 suurima turuosaga (arvutatuna kahjukindlustuse brutomaksete alusel) kindlustusseltsid. Uuringusse kaasatud kindlustusseltside brutomaksed moodustasid vaadeldaval perioodil 89-95% vastava aasta kogutud kahjukindlustusmaksete kogusummast. Kasutatud ökonomeetrisel mudeliga võeti arvesse individuaalsete turuosade ja kontsentratsiooniindeksi (HHI) arvutamisel nimetatud perioodil tegevuse lõpetanud ja turule sisenenud kindlustusseltse. Mõõtmistulemused põhinesid kindlustusandjatel, kes olid tegevad

---

<sup>8</sup> Soomes keelati kindlustusmaakleril kindlustusandjalt komisjonitasude saamine 2005. a kolme aastase üleminekuperioodiga (seadusemuudatuse täielik rakendumine 2008. a). Suur osa kindlustusseltsidest lõpetas maakleritele vahendustasude maksmise 2003-2005. (Mäntyniemi, Rinne 2007, 2)

konkreetsel vaadeldaval aastal. Analüüsi tulemused interpreteeriti Soome kindlustusturu ja seda mõjutava regulatiivse keskkonna konteksti.

Tabel 1. Valimisse kaasatud Soome kindlustusseltsid

Kindlustusselts	Ajaperiood
Pohjola Insurance Ltd	2000-2013
If P&C Insurance Company Ltd	2001-2013
LocalTapiola General Mutual Insurance Company	2000-2013
Fennia Mutual Insurance Company	2000-2013
LocalTapiola Regional's	2000-2013
A-Vakuutus Ltd	2000-2013
Pohjantähti Mutual Insurance Company	2000-2013
Turva Mutual Insurance Company	2000-2013
Folksam Non-Life Insurance Company Ltd	2000-2013
Försäkringsaktiebolaget Alandia	2000-2013

Allikas: (autori koostatud Finnish Insurance in 2000-2013 aastaste väljaannete põhjal)

Regressioonanalüüs koostati programmis EViews. Regressioonvõrrand oli järgmine:

$$\text{Combined ratio}_{(ist)} = \beta_0 + \beta_1 \text{Market share}_{(ist)} + \beta_2 \text{Concentration}_{(st)} + \beta_3 \text{Market Growth}_{(st)} + \beta_4 \text{Regulation Dummy}_{(st)} + \varepsilon_{(ist)}$$

kus

- *i (individual)* viitab kindlustusseltsile, *s (state)* viitab riigile ja *t (time)* ajale;
- *combined ratio(ist)* – kombineeritud suhe, sõltuv muutuja;
- *market share(ist)* – turuosa, selgitav sõltumatu muutuja;
- *concentration* – kontsentratsioonindeks (HHI), selgitav sõltumatu muutuja;
- *market growth(st)* – turukasv, selgitav sõltumatu kontrollmuutuja;
- *regulation dummy(st)* – netohinnastamisele üleminek, selgitav sõltumatu fiktiivne kontrollmuutuja;
- $\beta_0$  – vabaliige (*intercept term*)
- $\varepsilon_{(ist)}$  – vealiige (*error term*).

Järgnevalt on esitatud püstitatud hüpoteesid:

- H0<sub>1</sub>: Soome kahjukindlustusturul pole märkimisväärset toetust SCP-paradigmale.
- H1<sub>1</sub>: Soome kahjukindlustusturul on märkimisväärne toetus SCP-paradigmale.

- H0<sub>2</sub>: Soome kahjukindlustusturul pole märkimisväärset toetust RMP-paradigmale.
- H1<sub>2</sub>: Soome kahjukindlustusturul on märkimisväärne toetus RMP-paradigmale.
- H0<sub>3</sub>: Soome kahjukindlustusseltside kasumlikkusele pole komisjonitasude keelustamine positiivset mõju avaldanud;
- H1<sub>3</sub>: Soome kahjukindlustusseltside kasumlikkus on suurenenud seoses komisjonitasude keelustamisega.

SCP-paradigma hüpotees eeldab turu kontsentratsiooni ja kasumlikkuse vahelist positiivset seost valimiettevõtete seas. SCP-paradigma hüpoteesi tõeseks osutumisel peab HHI koefitsient olema positiivne. (Choi, Weiss 2005, 638) RMP-paradigma hüpotees eeldab turuosa ja kasumlikkuse vahelist positiivset seost valimiettevõtete seas. RMP-paradigma hüpoteesi tõeseks osutumisel peab turuosa koefitsient olema positiivne. (Berry-Stölzle *et al* 2011, 1) Netohinnastamisele üleminek on suurendanud seltside kasumlikkust, kui kombineeritud suhte ja fiktiivse muutuja vaheline seos on positiivne. Hüpoteeside ümberlukkamise kriteeriumid:

- lükata tagasi H0<sub>1</sub> kui:  $\beta_1(\text{market share}) > 0$  ja p-väärtus  $\leq 0,1$
- lükata tagasi H0<sub>2</sub> kui:  $\beta_2(\text{concentration}) > 0$  ja p-väärtus  $\leq 0,1$
- lükata tagasi H0<sub>3</sub> kui:  $\beta_4(\text{regulation dummy}) > 0$  ja p-väärtus  $\leq 0,1$

Paraku ei õnnestunud läbiviidud fikseeritud efektiga tasakaalustamata paneelandmete regressioonanalüüsi tulemusel saada mudelisse kaasatud selgitavate muutujate kohta statistiliselt olulisi tulemusi, mis selgitaksid kombineeritud suhte kujunemist. Mudelis oli lisaks netohinnastamise mõju fiktiivsele muutujale mitmeid teisi aastate lõikes varieeruvaid muutujaid – turuosa, kontsentratsioon ja turukasv. Lisas 4 toodud regressiooni tulemustest nähtub, et selgitavate muutujatena omasid tähtsusetut rolli (p-väärtused  $> 0,05$ ) seltside individuaalsete turuosade suurused ja turukasv. Regressioon teostati uuesti ilma nimetatud näitajate kaasamiseta, kuid Durbin-Watsoni statistiku kahest madalam väärtus (1,56) näitab andmetes esinevat positiivset autokorrelatsiooni. Seda ei õnnestunud mudelist eemaldada ka pärast kohandatud veaparanduse testi teostamist. Regressioonanalüüsi tulemusel ei saanud nullhüpoteese kinnitada, millest tulenevalt ei saa ka väita seose puudumist. Kinnitust ei leidnud ka positiivse seose olemasolu (H1), seega ei saa seost kinnitada ega ümber lükata.

Soome näitel koostatud regressioonanalüüsi tulemuse kohaselt ei ilmnenud selgeid seoseid komisjonitasude keelustamise ja kindlustusandjate kasumlikkuse näitajate vahel. Sellest tulenevalt otsustas käesoleva töö autor lisada uusi uurimisvõtteid. Teostatakse



kvantitatiivne analüüs läbi graafilise võrdluse. Aegriidade analüüsimisel võetakse vaatluse alla maakleritele makstavad vahendustasud (komisjoni- ja teenustasu), vahendatavad kindlustusmaksed, kindlustuslepingute hulk, turuosaliste arv ning kindlustusandjate ja vahendajate turu kontsentratsioon. Rõhk on kvalitatiivsel analüüsil, kus selgitatakse näitajates ilmnenud muutusi maaklerite tasustamissüsteemi käsitlevate publikatsioonide põhjal. Maaklerturu kohta empiiriliste andmete saamiseks tehti järelepärimisi Soome ja Taani kindlustusturu üle järelevalvet teostatavatesse institutsioonidesse. Enamasti jäi tehtud päring vastusetta.

Soome ja Taani on valitud põhjalikuma ülevaate objektiks, kuna neis riikides on komisjonitasude keelustamise eeldatav mõju turukonkurentsile ja kindlustusvõtjatele suurim. Norras moodustab peamise osa kahjukindlustust vahendavate maaklerite teenitavast tulust laevanduse ja energeetikaga seotud kindlustus, mis liigitub suure riskiga kahjukindlustuse valdkonda ning mille vahendamise eest on lubatud komisjonitasude saamine. Rootsis on Põhjamaadest kõige dünaamilisemad turutingimused, kus osapooltel on seadusest tulenevalt valikuvabadus maakleri tasustamise osas ning süsteem on vähem konkurentsikahjustav. (Commercial Non-Life ... 2012; Börjesson 2013) Ühtlasi on Soome ja Taani maaklerturu kohta avalikult kättesaadavate teiseste andmete hulk suurem võrreldes Norra ja Rootsiaga. Sõltuvalt maaklerturu andmete kättesaadavusest on võimaluse piires eristatud netohinnastamisele ülemineku mõju kahjukindlustusteenuseid vahendavate maaklerite lõikes.

## **2.2. Komisjonitasude keelustamine Soomes**

Soome oli esimene riik Euroopas, kes keelustas kindlustusandja poolt maaklerile makstavad komisjonitasud. Vastav kindlustusvahenduse seadus<sup>9</sup> võeti vastu 1. sept 2005. a ja saavutas pärast kolmeaastast üleminekuperioodi 2008. a täieliku mõju. Netohinnastamisele üleminek toimus järk-järgult erinevate kliendigruppide lõikes. (Regulating remuneration ... 2015, 33) Enne seadusemuudatust olid maaklerid kohustatud kindlustusvõtjale avalikustama saadavate komisjonitasude suurused. 2003. a viidi kahjukindlustusteenuseid maakleri vahendusel ostvate väikese ja keskmise suurusega ettevõtete seas läbi uuring, mille tulemused näitasid, et

---

<sup>9</sup> Insurance Mediation Act (570/2005) – lg 26 ja 49 kohaselt tohib maakler tasustatud olla üksnes kliendi poolt (Conditions required by ...2005, 27)

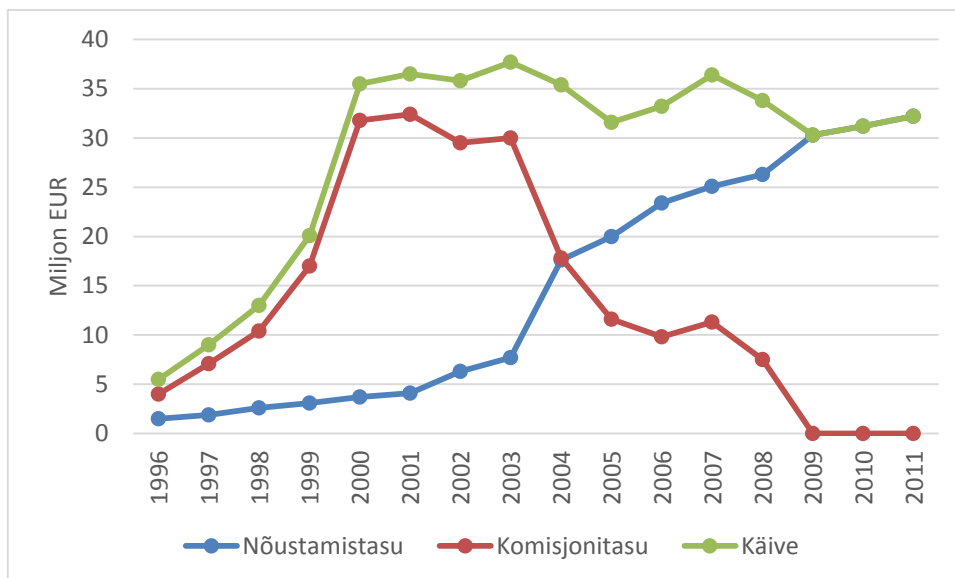
69% neist polnud teadlikud, kui suure osa kindlustusmaksest moodustas maaklertasu. (Pekonen-Ranta 2013, 1) Maaklerite tasustamissüsteemi muutmise eesmärk oli suurendada kindlustusturu läbipaistvust: eristada maakleri rolli agendi omast, tagada maakleri erapooletus kindlustusandjast ja vältida potentsiaalseid huvide konflikte olukordi. (Regulating remuneration ... 2015, 33)

Netohinnastamise tulemusel esitatakse kliendile kaks arvet, üks kindlustusmaks ja teine maaklerile osutatud teenuse eest. Kindlustusmaaklerite hinnangul on uus süsteem oluliselt nõrgendanud nende turupositsiooni võrreldes agentidega, kelle tegevusele komisjonitasukeeld ei laiene ning ühtlasi ei pea nad avalikustama seltsilt saadavat vahendustasu. Mitmed maaklerid on uute nõuete tõttu tööd alustanud kindlustusagentidena vältimaks turult eemale tõrjumist. Soomes on lubatud multiagentide (*multi-tied agent*) tegevus, kellel on õigus tegutseda mistahes kindlustusseltsi jaoks ja vahendada kõiki kindlustusteenuseid. Erinevalt Suurbritanniast, kus kindlustusagent võib esindada nii kindlustusandjat kui ka –võtjat, võib Soomes tegutses agent töötada üksnes kas ühe või mitme kindlustusandja huvides. Tasustamissüsteemi muudatuse tagajärjel on Soome maaklerkanal tarbijale muutunud tihtipeale kallimaks võrreldes teiste kindlustusteenuste müüjatega. Kindlustusteenuste turustamisel maakleri vahendusel jätkavad osad seltsid endiselt brutomaksete küsimist, millele lisandub maakleri teenustasu. (Study on the ... 2011, 31-36).

Vaatamata kolmeaastasele ülemineku perioodile lõpetasid paljud kahjukindlustusandjad maakleritele vahendustasude maksmise juba 2003-2005<sup>10</sup> (Mäntyniemi, Rinne 2007, 2). Toodud joonis 4 kajastab maaklerite tasustamissüsteemi järk-järgulist üleminekut kindlustusandja poolt makstavalt komisjonitasult kliendi käest saadavale nõustamistasule. Jooniselt nähtub, et algselt olid kindlustusvõtjad skeptilised maaklerile nõustamisteenuse eest maksmata. 2011. a olid kliendid uue tasustamissüsteemiga kohanenud, kuid maaklerite käive oli mõnevõrra väiksem 2004. a näitajast. 2005-2011. a toimus nõustamistasus 61% kasv. (Pekonen-Ranta 2013, 3)

---

<sup>10</sup> See tulenes Soome kindlustusseltside koondava liidu (*Federation of Finnish Insurance Companies*) 2002. a lõpul antud soovitusel, mille kohaselt kindlustusseltsid ei arvestaks edaspidi klientide käest saadavat maaklerile makstavat vahendustasu osa kindlustusmaks hülka ning läheksid üle netomaksetele. Soovitus tulenes kindlustusteenuste maksustamismuudatusest, mille kohaselt kindlustusvõtjatel tuli hakata maksmata 22% tasu (*insurance premium tax*) kindlustusmakselt ja maakleri komisjonitasult. Kui maaklerile maksab vahendustasu klient, siis nõustamistasule kirjeldatud maksustamismuudatus ei kohaldu. (Mäntyniemi, Rinne 2007, 2)

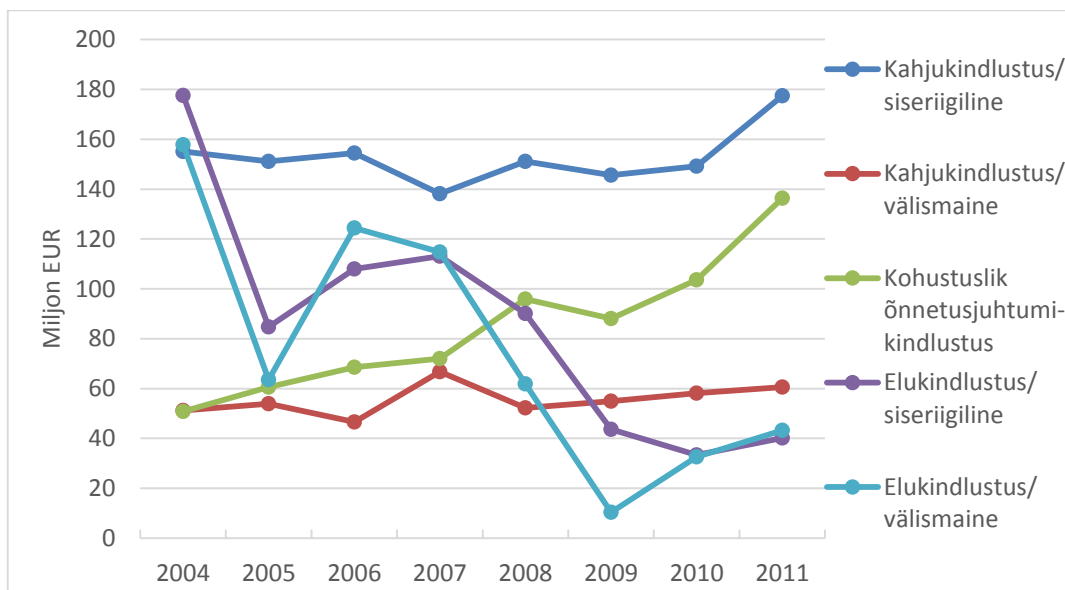


Joonis 4. Maakleite teenitud vahendustasu Soomes 1996-2011

Allikas: (Pekonen-Ranta 2013, 3)

Enamus tarbijaid ostavad kindlustusteenuseid seltsi otsemüügi töötajate ja seotud agentide vahendusel (Insurance Distribution ... 2010, 23). Kindlustusandja otsemüügi kaudu koguti 2012. a 46,2%, agentide ja pankade vahendusel vastavalt 37,2% ja 7,3% kahjukindlustusmaksetest ning maaklerite osakaal oli üksnes 4,5% (European Insurance ... 2014, 65). Soome väiksel maaklerturul suudavad konkrentsis püsida eelkõige suured rahvusvahelised maaklerettevõtted (Commercial Non-Life ... 2012). Soomes on maaklerid keskendunud kahjukindlustusteenuste vahendamisel äriklientidele ning pole kunagi omanud märkimisväärset rolli jaeklientide seas. Sellest tulenevalt on netohinnastamise efekt eraklientidele olnud väike. (Pekonen-Ranta 2013, 3) Euroopa Komisjoni kindlustusvahenduse direktiivis kavandatud muudatuste mõju analüüsimise uuringust ilmneb, et kahjukindlustusteenuste vahendamisega tegelevad jaeturul edasi üksnes mõned väiksemad maaklerettevõtted. Korporatiivklientide teenindamises on maaklerid täheldanud kuni 75% kasumi langust. Mitmed maaklerid on pärast komisjonitasude keeldu tegevust alustanud agentidena. Maaklerite hinnangul on komisjonitasude keelustamine oluliselt kahjustanud kliendi huve, kuna on vähenenud sõltumatu kindlustusnõu kättesaadavus ja konkrents jaeturul. Ühtlasi on maaklerite hinnangul välismaistel kindlustusandjatel keerulisem turustada oma teenuseid ilma maaklerkanalile juurdepääsu omamata. See loob eelisseisundi koduriigi kindlustusandjatele. (Study on the ... 2011, 36, 70)

Soome Finantsteenuste Föderatsiooni<sup>11</sup> andmete kohaselt on alates netohinnastamisele üleminekust maaklerite vahendatavad kahjukindlustusmaksed langenud vähesel määral ning seda tasakaalustab 2011. a suurenenud kindlustusmaksete maht (Pekonen-Ranta 2013, 2). Jooniselt 5 ilmneb, et 2007. aastaks olid siseriiklikud kahjukindlustusmaksed (ilma kohustusliku töötaja õnnetusjuhtumi kindlustuseta) langenud 10% võrreldes kolme eelneva aasta tasemega ja ületasid komisjonitasude keelustamisele eelnenud aasta taseme 2011. a.



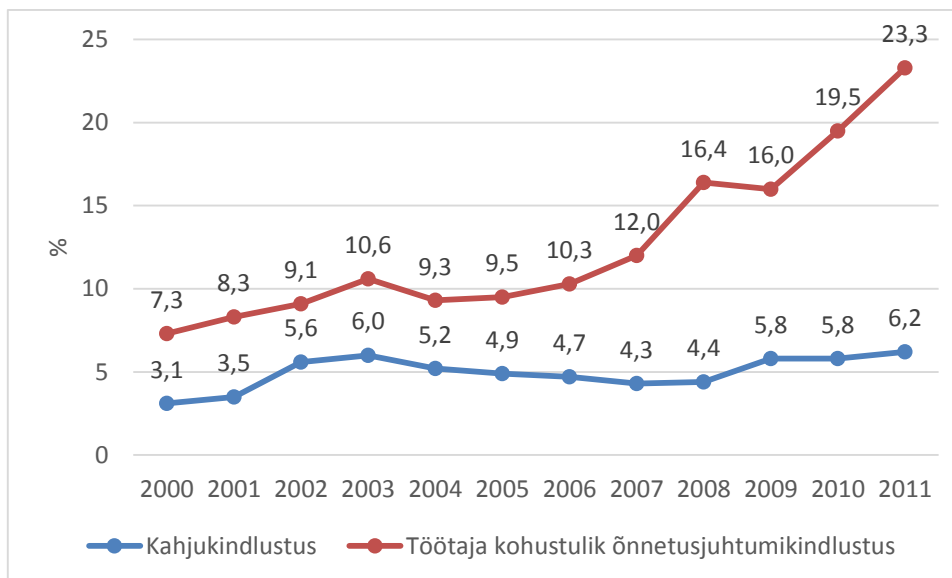
Joonis 5. Maaklerite vahendatud elu- ja kahjukindlustusmaksed Soomes 2004-2011<sup>12</sup>

Allikas: (autori koostatud Insurance Brokers 2004-2011 aastaste väljaannete põhjal)

Maaklerite osakaal vabatahtlike kahjukindlustusteenuste vahendamisel on taastunud pärast mõningast langusperioodi, olles 2011. a 6,2% tasemel (vt joonis 6) (Insurance Distribution ... 2010, 23) Vahendatav töötaja kohustusliku õnnetusjuhtumikindlustuse maht on pidevalt suurenenud, milles on toimunud 2004-2011. a 168% kasv. Selle kahjukindlustuse alaliigi vahendamisel on maaklerite turuosa pärast netohinnastamisele üleminekust suurenenud u 10%-lt 2011. aastaks 23%-ni. (Insurance Brokers 2004-2011)

<sup>11</sup> Federation of Finnish Financial Services

<sup>12</sup> elukindlustusmaksed on toodud ilma kohustusliku töötaja pensionikindlustuseta

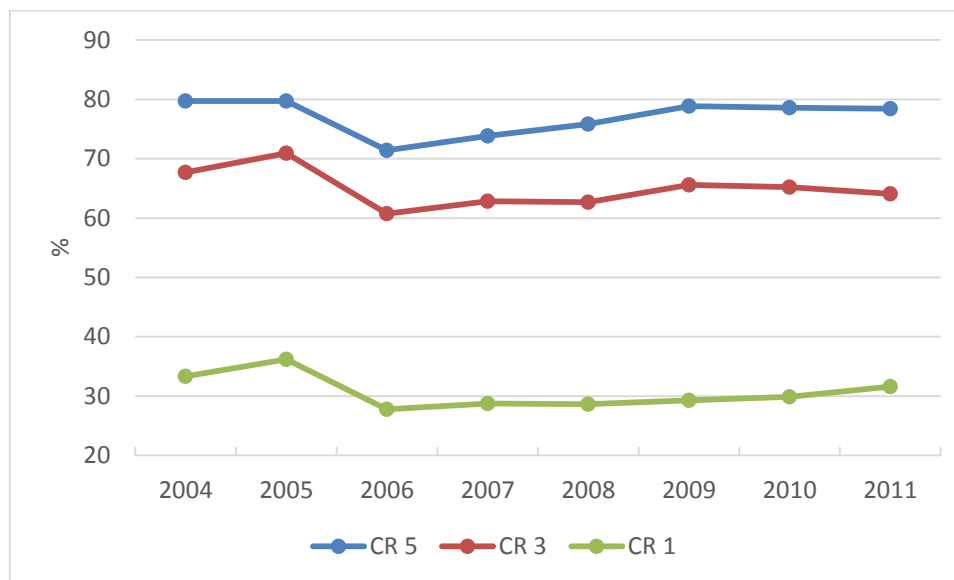


Joonis 6. Maaklerite turuosa kahjukindlustusteenuste vahendamisel Soomes 2000-2011  
Allikas: (autori koostatud Insurance Brokers 2004-2011 aastaste väljaannete põhjal)

Netohinnastamine on enim mõjutanud maakleite vahendatavate elukindlustusmaksete mahtu (vt joonis 5). Nii koduriigi kui ka välismaiste elukindlustusandjate vahendatavad maksed (ilma kohustusliku pensionikindlustuseta) on 2011. aastaks langenud üle 70% võrreldes netohinnastamisele eelnenud 2004. a. Vahendatavad elu- ja kahjukindlustusmaksed on tänaseks stabiliseerunud, kuid seda peamiselt töötaja kohustusliku pensioni- ja õnnetusjuhtumikindlustuse arvelt (vt lisa 5a). Aasta jooksul lisanduvate uute elu- ja kahjukindlustuslepingute arv on 2011. a langenud ligi 87% võrreldes 2005. a. Olemasolevate lepingute arvus toimus netohinnastamisele üleminekuperioodil 2005-2008 22% langus, kuid järgnevate aastate jooksul näitaja stabiliseerus varasemast madalamas mahus (vt lisa 5b). (Insurance Brokers 2004-2011)

Soome kahjukindlustusmaaklerite turukontsentratsioon on kõrge, kus kolme turuosalt suurima ettevõtte kumulatiivsed turuosad moodustasid 2011. a ligi 65% ning viiele ettevõttele kuulus ligi 80%. Jooniselt 7 nähtub, et vahetult pärast netohinnastamisele üleminekut toimus koondumises u 10% langus ning järgneva kolme aasta jooksul mõningane kasv. Kohalike kindlustusseltside turu kontsentratsioon on samuti püsinud aastaid kõrgel tasemel, kus 2002-2013 kuulus 70% turust kolmele ja vähemalt 80% viiele seltsile. HHI indeksi kohaselt on turul tegutsevate maaklerite ettevõtete ja seltside kontsentratsioon mõõdukas (vt lisa 5c). Maaklerite seas on näitaja 2006-2010. a mõnevõrra suurenenud ning kindlustusandjate seas vähenenud.

Kindlustusandjate ühinemisprotsessidest tulenevalt on 2011-2013 toimunud kontsentratsioon 14% kasv. (Finnish Insurance in 2004-2013; Insurance Brokers 2004-2011)



Joonis 7. Kahjukindlustusmaaklerite kumulatiivsed turuosad Soomes 2004-2011

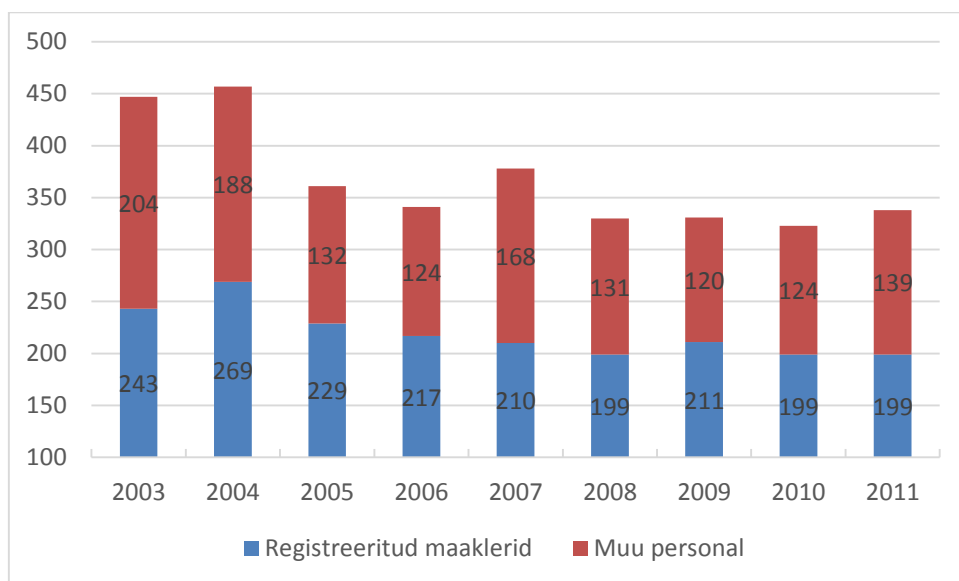
Allikas: (autori arvutused Insurance Brokers 2004-2011 aastaste väljaannete põhjal)

Euroopa Komisjoni kindlustustalituse juht K. Van Hulle on pöördunud märgukirjaga (2009) Soome valitsuse poole seoses komisjonitasude keelustamisega. Tähelepanu juhitakse kindlustusteenuste jaotuskanalitevahelisele konkurentsi vähenemisele. Tasustamisüsteemi muutmine on maaklerid asetanud ebasoodsasse olukorda võrreldes kindlustusseltsi otsemüügi, agentide ja kindlustusteenuseid müüvate pankadega. Ühtlasi tuuakse välja, et keeld piirab välismaiste maaklerettevõtete ja kindlustusandjate tegevust Soomes. Seejuures viidatakse vastuolule EL teenuste osutamise vabaduse põhimõttega. Osutatakse, et seadusandluses on palju meetmeid teoreetilise majanduslikest suhetest tuleneva kindlustusandja ja maakleri vahelise huvide konflikti juhtimiseks. Peamiseks neist on vahendustasude avalikustamine. (Ibid) Seda kirja on kasutatud kui peamist argumenti Euroopa Komisjoni arvamusest komisjonitasude keelustamise osas.

Soome Finantsteenuste Föderatsiooni<sup>13</sup> andmetel on komisjonitasude keelustamine täitnud oma eesmärgi, kuna sellel on olnud positiivne mõju tarbijakaitsele. Neil puuduvad empiirilised näitajad kindlustusteenuse pakkumise vähenemise ja kliendi jaoks kallimaks

<sup>13</sup> The Federation of Finnish Financial Services

muutumise kohta. (Reifner *et al* 2012, 107) Ühtlasi on netohinnastamine nende kohaselt suurendanud maaklerite omavahelist konkurentsi, ajendades vahendajaid pakkuma kliendile kvaliteetsemat nõustamisteenust (Mäntyniemi, Rinne 2007, 4). Soome Finantsinspeksiooni<sup>14</sup> poolt kogutavad andmed näitavad, et registreeritud maaklerite ja maaklerettevõtete kogu personali arvus on toimunud 2011. a 26% langus võrreldes komisjonitasude keelustamisele eelnenud 2004. a (vt joonis 8).



Joonis 8. Kindlustusmaaklerettevõtete personali arv 2003-2011 Soomes

Allikas: (Insurance Brokers 2011, 1)

Majandusteadlane A. Parment on käsitlenud oma uurimuses huvide konflikti kindlustusvahenduses ning kokkuvõtvalt esitanud kõikehõlmava komisjonitasukeelu mõjud Soomes: (2012, 22):

- müügi suurenenud koondumine kodumaiste kindlustusettevõtete kätte;
- maaklerite sõltumatu nõustamise proportsionaalne vähenemine;
- välismaiste kindlustusettevõtete vähene huvi Soomes tegutsemise vastu, kellest osa on viimastel aastatel lahkunud;
- maaklerite ja agentide jaotus turusegmentide lõikes, kellest viimane on üle võtnud tarbijasegmendi;

<sup>14</sup> Finnish Financial Supervisory Authority

- vähenenud konkurents kindlustusturul väiksema sortimendi ja turuosaliste arvuga;
- sõltumatu kindlustusvahenduse taseme nõrgenemine ja agentide ning kindlustusandjate turujõu suurenemine;
- kindlustusteenuste halvenenud ja kallinenud konsultatsioonivõimalus jaeklientidele ning väikeettevõtetele;
- selgemad rollid ja suurem läbipaistvus, mis on toonud kasu teadlikele ja aktiivsetele ostjatele;
- vähenenud huvide konflikti olukorrad.

Huvigrupid on erineval arvamusel maakleritele makstavate komisjonitasude keelustamise otstarbekuse ja kaasnenud tagajärgede osas. Soome kindlustusturul tegutsevate maaklerite hinnangul on komisjonitasude keelustamine toonud kaasa negatiivseid tagajärgi, seades nad võrreldes agentidega ebasoodsasse olukorda. Maaklerid on jaeturult praktiliselt eemale tõrjutud ja vähenenud on korporatiivklientide teenindamisest saadavad tulud. Seoses maaklerite tasustamissüsteemi muutmisega ilmnevad kodumaise kindlustusturu proteksionismi ilmingud, raskendades välismaiste kindlustusseltside turule sisenemist. See on kokkuvõttes vähendanud klientide võimalust erapooletu ja sõltumatu kindlustusnõu saamiseks. Soome kontrollorganite hinnangul on maaklerite netohinnastamisele üleminek toonud selgust maakleri ja agendi rollide erinevusse ning pannud maaklerid tegutsema üksnes kliendi huvidest lähtuvalt. Maaklerite vahendatavates kindlustusmaksetes kaasnes esialgne langus, kuid see on stabiliseerunud peamiselt kohustuslike kindlustusliikide sõlmimise arvelt.

### **2.3. Komisjonitasude keelustamine Taanis**

Taanis toimub elu- ja kahjukindlustusteenuste müük peamiselt kindlustusseltsi otsemüügikanalite kaudu. Erakliendid kasutavad kahjukindlustusteenuste ja pensionikindlustuse ostmisel palju sõltuvaid vahendajaid (*tied agent*). Enamasti on nendeks pangad, kes vahendavad ühe või paari kindlustusandja teenuseid. Maaklerid on kahjukindlustusteenuste ja ettevõtte poolt pakutava töötaja kohustusliku pensioniskeemi vahendajaks peamiselt äriklientidele, kes moodustavad kahjukindlustusturust 36%. (Rasmussen, Seiersen 2013, 3-20)



2006. a vastu võetud uus kindlustusvahenduse seadus<sup>15</sup> keelab kindlustusmaakleril klientidele elu- ja kahjukindlustusteenuste vahendamise eest kindlustusandjalt komisjonitasude ja muude hüviste saamise (Insurance Distribution ... 2010, 22). Netohinnastamisele üleminek toimus erinevate kliendirühmade seas järk-järgult, alustades suuremaid ettevõtteid teenindavatest maakleritest. Uued vahendatud kahjukindlustuslepingud väljastati 2007. a keskpaigas netohinnastamise põhimõttel. 2011. a oli seadus pärast viieaastast üleminekuperioodi täielikult rakendunud. (Schow 2015) Soomest pikema üleminekuperioodi eesmärgiks oli realistlikum ja teostatavam ümberlülitus komisjonitasusüsteemilt netohinnastamisele (Reifner *et al* 2012, 109).

Komisjonitasude keelustamise ajendiks oli maaklerite töö tasustamise premiaalsüsteemist tingitud potentsiaalse huvide konflikti olukordade vältimine. Võimalikku huvide konflikti nähti enim ilmnevat elukindlustusteenuste vahendamisel. Maakleril oli motiiv soovitada kliendil vahetada pensioniskeemi pakkuvat kindlustusandjat, kuna uue lepingu sõlmimise eest teeniti 15-20% komisjonitasu. Netohinnastamisele ülemineku eesmärk oli tagada kindlustusvõtja huvide parim esindamine. (Rasmussen, Seiersen 2013, 22)

Erinevalt Soomest on Taanis komisjonitasude saamine lubatud maakleritel, kes vahendavad välismaiste kindlustusseltside (mis ei tegutse Taanis läbi filiaali või esinduse) teenuseid. Seejuures tuleb seltsilt saadav komisjonitasu suurus kliendile avalikustada. Taani Finantsinspektsiooni<sup>16</sup> sõnul pole vähenenud piiriülese kindlustusteenuse pakkumine (Response from the ... 2011, 3-4). Sarnaselt Soomele ei laiene komisjonitasukeeld kindlustusagentide tegevusele, kuna Taani Finantsinspektsiooni sõnul ei oota klient agendilt erapooletult kindlustusnõu. Agendilt on nõutud kindlustusandjalt saadava komisjonitasu suuruse avalikustamist kliendile üksnes viimase nõudmisel. Taanis on sarnaselt Soomele lubatud agendil vahendada mitme kindlustusandja teenuseid. (Ibid, 2; Regulating remuneration ... 2015, 31)

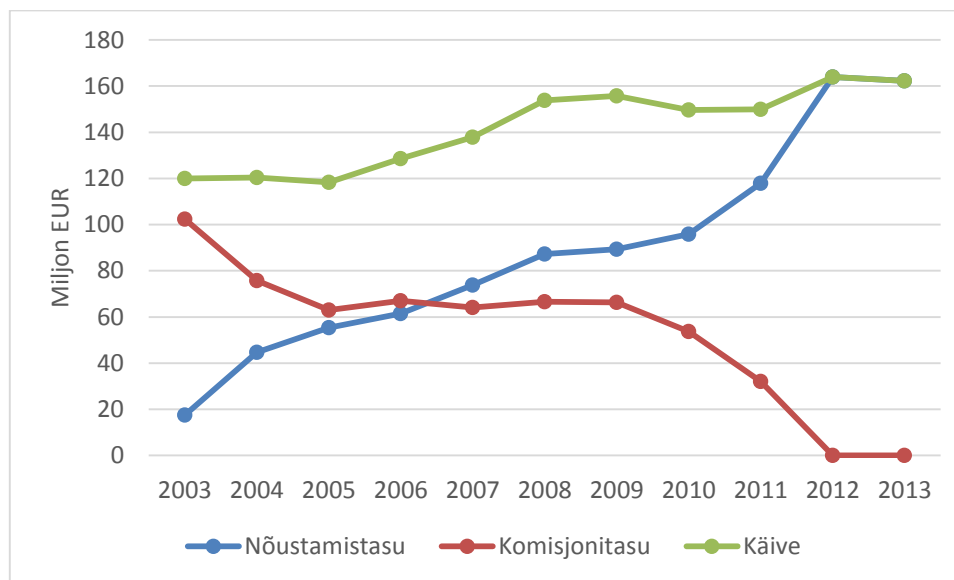
Maaklerite vahendustasude ümberlülitumise joonis 9 võimaldab oletada, et sarnaselt Soomele olid kliendid esialgu tõrksad maaklerile nõustamisteenuse eest maksuma, kuid muudatusega kohaneti suhteliselt kiiresti. Pärast maaklerite müügitahu vähenemist 2009-2011. a naasis turg uuesti kasvule 2012-2013. a. Taanis on maaklerile makstavad vahendustasud

---

<sup>15</sup> The Danish Act on Insurance Mediation (No524)

<sup>16</sup> Danish Financial Supervisory Authority

suurenenud 2006-2013. a 26% ja klientidelt saadav nõustamistasu 164%. (The Danish Financial ... 2015)



Joonis 9. Maaklerite teenitud vahendustasu Taanis 2003-2013

Allikas: (the Danish Financial ... 2015)

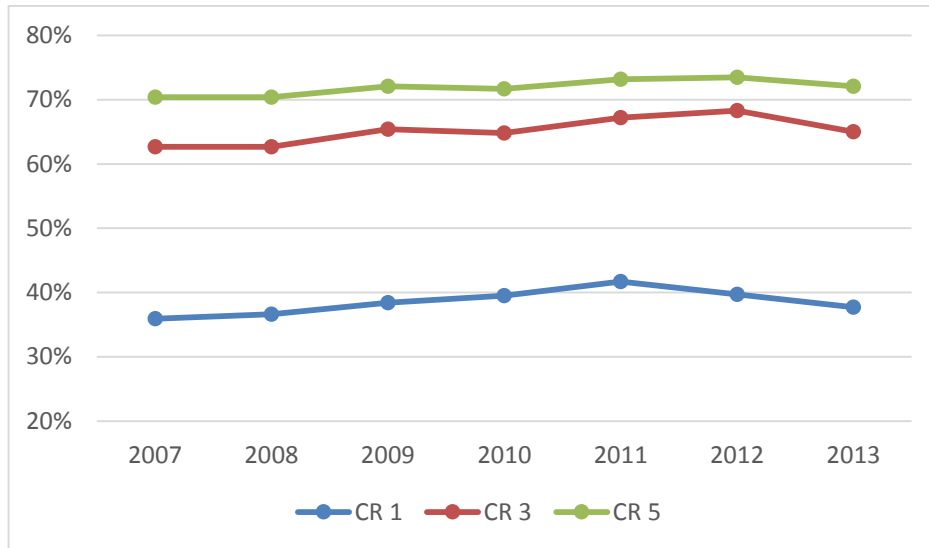
Taani Kindlustusseltside Liidu<sup>17</sup> ja Taani Finantsinspektsiooni hinnangul on komisjonitasude keelustamisel olnud positiivsed tagajärjed, kuna vähenenud on huvide konflikti ulatus ning tagatud on maakleri käitumine üksnes kindlustusvõtja huvides. Ühtlasi on suurenenud maaklerite tasustamissüsteemi läbipaistvus. Netohinnastamisele ülemineku suhtes on Taani Finantsinspektsiooni kohaselt rahulolu avaldanud nii maaklerid kui ka kindlustusandjad. See on tõstnud maaklerite- ja seltsidevahelist konkurentsi. Maaklerite seas on tekkinud konkurets kliendi käest küsitava teenustasu suuruse osas, mis survestab seltside kindlustusteenuste hinnastamist. (Rasmussen, Seiersen 2013, 7, 32; Response from the ... 2011, 2-3)

Komisjonitasude keelustamisel säilis maakleritel mitmeid erinevaid võimalusi vahendustasude saamiseks. Tasustamiseseaduse muudatus on olnud tulemuslik kahjukindlustusteenuste vahendamisel, milles on iseloomulik klientidelt ettemakstava (*upfront fees*) teenustasu küsimine. Nõustamistasu hinnastamisel kasutatakse kombineeritult tunnipõhist

<sup>17</sup> Danish Insurance Association

ja fikseeritud tasu. (Reifner *et al* 2012, 4, 21) Keeld ei toimi pensioniskeemide edasimüügil. See on tingitud erinevast hinnastamisest – kahjukindlustusteenuse eest tasuvad ettevõtted ise, kohustusliku pensioniskeemi eest maksab aga lõpptarbijaks olev töötaja ning pensioniskeemi valiku teeb tema eest ettevõtja. Töötajal pole seega võimalust mõjutada ostetava kindlustusteenuse lõpphinda. Maaklerid saavad tihtipeale elukindlustusteenuste (sh pensioniskeemide) vahendamise eest kindlustusandjalt haldustasu (*provider-facilitation payment*), mis on arvestatud kliendi poolt seltsile makstava kindlustusmakse hulka ja mille suuruse osas on saavutatud kokkulepe kliendiga. Seltsi ja maakleri vahelised majanduslikud sidemed võimaldavad vahendajal netohinnastamise põhimõtet eirata. (Rasmussen, Seiersen 2013, 5; *Regulating remuneration ... 2015*, 32) Eksisteerib risk, et selline kompensatsioonimeetod omab komisjonitasu iseloomu ja loob maaklerile stiimuli eelistada haldusteenuseid pakkuvaid kindlustusandjaid teistele (Parment 2012, 8).

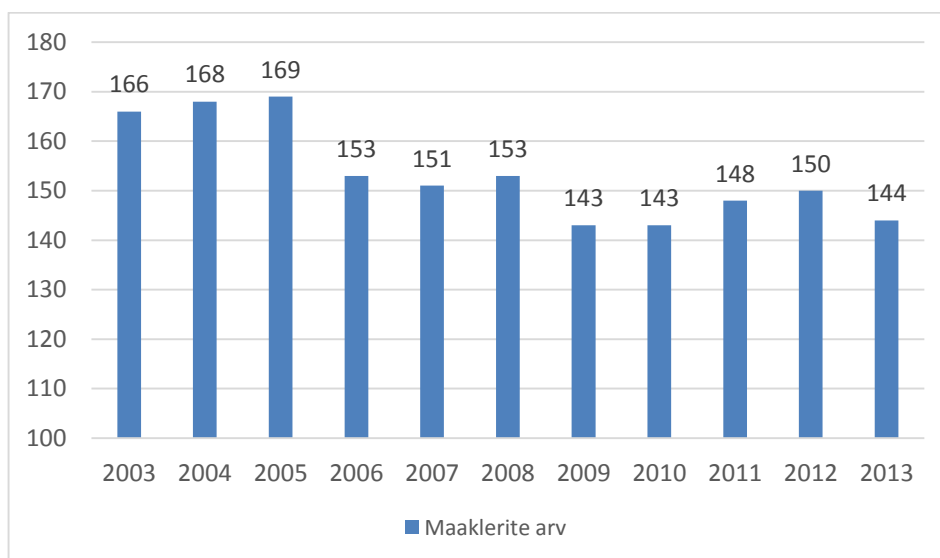
Ärikliendid jätkavad pärast maaklerite tasustamissüsteemi muutmist kahjukindlustusteenuste ostmist maaklerite vahendusel, ent jaeklientidel võtab kohanemine veel aega (*Financial sector ... 2014*, 12). Taani maaklerturul tegutsevate väikeste vahendajate arv on suur, kuid seal domineerivad peamiselt suured rahvusvahelised ettevõtted. Kolme suurima maakleri kumulatiivsed turuosad moodustasid 2013. a 65% ja viie juhtivaima omad 72%. (*Markedsudvikling ... 2012*, 6; *Markedsudvikling 2013*, 5) Maaklerettevõtte kontsentratsioon on toimunud perioodil 2007-2012 mõningane kasv (vt joonis 10), kuid seda ei saa otseselt seostada netohinnastamisele üleminekuga. Nimelt oli koondumise tendentsi märgata enne komisjonitasude keelustamist. (*Regulating remuneration ... 2015*, 32) Taanis on kahjukindlustusandjate turukontsentratsioon (mõõdetuna HHI indeksiga) 2008-2013. a langenud 10%. Viie suurima seltsi kumulatiivsed turuosad moodustasid 2013. a 64% ja kümne omad 87%. (*Danish Non-life ... 2014*)



Joonis 10. Kahjukindlustusmaaklerite kumulatiivsed turuosad Taanis 2007-2013

Allikas: (Markedsudvikling ... 2012, 6; Markedsudvikling 2013, 5)

Tasustamissüsteemi muudatusega ei ole kaasnud kindlustusteenuste pakkumise vähenemist (Rasmussen, Seiersen 2013, 7). Taani Finantsinspektsiooni andmetest nähtub, et maaklerettevõtete arvus on toimunud 2005-2009. a 15% langus võrreldes komisjonitasude keelustamisele eelnenud ajaperioodiga (vt joonis 11). Samas pole see vähendanud maaklerite turuosa (Regulating remuneration ... 2015, 31).



Joonis 11. Maaklerettevõtete arv Taanis 2003-2013

Allikas: (the Danish Financial ... 2015)

Taanis on netohinnastamisele üleminek võrreldes Soomega toimunud sujuvamalt ning maakleritele makstavad vahendustasud on kasvanud 2005-2013. a 37%. Sarnaselt Soomega on maaklerite klientideks jäänud peamiselt ärikliendid. Maaklerettevõtete arvus on toimunud mõningane langus, mis pole aga vähendanud nende turuosa kindlustusteenuste vahendamisel. Maaklersektoris on turu kontsentratsioon pärast komisjonitasude keelustamist mõningal määral suurenenud ning kindlustusandjate seas langenud. Tasustamissüsteemi muudatus on olnud tulemuslik kahjukindlustusteenuste vahendamisel, ent elukindlustuse puhul saadakse enamasti siiski tasu kindlustusandjalt haldustasu vormis.

### **3. KOHUSTUSLIKULE NETOHINNASTAMISELE ÜLEMINEKU VÕIMALIK MÕJU KONKURENTSILE EESTIS**

#### **3.1. Eesti uuringu eesmärgid ja meetodid**

Rahandusministeerium on algatanud kindlustustegevuse seaduse muudatuse, mille tulemuseks võib olla kindlustusmaaklerite tasustamisküsimuse reguleerimine. Hindamaks kindlustusseltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude võimaliku keelustamise mõju Eesti rakenduskontekstis, viidi läbi uurimus siinsel kahjukindlustusturul tegutsevate osaliste seas. Empiiriline osa koosneb kolmest uuringust – kahest ankeetküsitlusest Eestis tegutsevate kahjukindlustusseltside ja –maakleritega ning ekspertintervjuudest Eesti Kindlustusseltside Liidu (EKSL) ja Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu (EKML) esindajatega. Intervjueerimisel lähtuti eelnevalt seltside ja maaklerite seas läbiviidud uuringu tulemustest ning esitatud küsimused olid suunatud maaklerite tasustamissüsteemi paremaks analüüsimiseks ja valupunktide välja toomiseks. Intervjuude eesmärk oli täpsustada ja täiendada läbiviidud ankeetküsitluste tulemusel selgunud maaklerite ja seltside hoiakuid komisjonitasude võimaliku keelustamise osas Eesti rakenduskontekstis. Sellest tulenevalt on kajastatud EKML ja EKSL seisukohti maaklerite ja seltside uuringutulemuste peatükkides. Uuringud viidi läbi ajavahemikus 13.04.2015-22.04.2015.

Primaarandmestikel põhinevate uuringute eesmärk on analüüsida, millist mõju võib kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine avaldada kahjukindlustusturu struktuurile ja konkurentsiolekorradele. Läbiviidud uuringuga määratleti rahulolu tase hetkel kehtiva maaklerite tasustamissüsteemiga ja kaardistati vastajate hinnang võimalikele huvide konfliktide ulatusele. Küsimustega hinnati maaklerite võimalikule netohinnastamise üleminekuga kaasnevat kasu kindlustusvõtjale, mõju uuringus osalevale ettevõttele ja teistele turuosalistele. Maakleritele esitatud küsimused on toodud lisas 6 ja seltsidele lisas 7. Respondentideks valiti kaks turuosaliste gruppi, kelle edasisele tegevusele ja

müügimahule oleks maaklerite netohinnastamisele üleminekuga kaasnev mõju suurim. Küsimuste koostamisel põhineti teoreetilistele majanduslikele ja õiguslikele aruteludele, mida toetasid empiirilised andmed ja erinevate riikide kogemused. Peamiste allikatena saab nimetada:

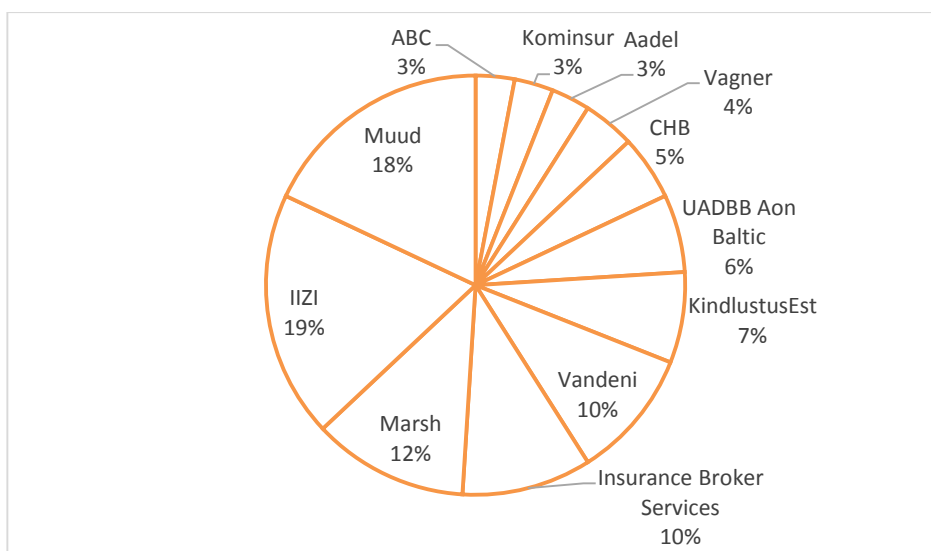
- Oxera uuring (2015) tasustamissüsteemi reguleerimise kohta finantsteenuste tõhusa jaotuse korraldamiseks;
- Euroopa Komisjoni poolt tellitud PwC Luxembourg (2011) uurimus kindlustusvahenduse direktiivis kavandatud muudatuste mõju analüüsimiseks;
- Reifner *et al* (2012) kindlustusvahendajate tasustamissüsteemi ja huvide konflikti käsitlev lõpparuanne.

Uuring koostati küsitluse portaalis Connect.ee. Küsimuste tüüpidest kasutati peamiselt vastusemaatriksit ja 5-palli süsteemi hinnanguskaalat, vähesemal määral valikavastusega ja avatud tekstiga küsimust. Läbiviidud uuringus ei käsitletud edasikindlustust. Esitatud küsimustega kogutavat teavet kasutati üldistatud kujul magistritöö empiirilise osa koostamisel. Tagati osalejate anonüümsus ja antud vastuste konfidentsiaalsus. Küsitlusele vastamise orienteeruv ajakulu oli 10-15 min. Saavutamaks kõrgemat vastamisprotsenti, levitati kindlustusmaakleritele koostatud ankeeti Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu vahendusel. Ühtlasi lubati ja saadeti küsitluses osalenutele uuringu tulemuste lühikokkuvõte 15.05.2015.

Küsimustik saadeti Eestis tegevusloa alusel tegutsevatele kahjukindlustusseltsidele ja välismaiste kahjukindlustusandjate filiaalidele, kes turustavad oma teenuseid maaklerite vahendusel. Kahjukindlustuslepingute vahendajatena paluti uuringus osaleda kõigil Eestis tegutsevatel maakleritel ja välismaiste kindlustusmaaklerite filiaalidel. Uuringusse kaasati kokku 8 kindlustusandjat ja 40 kindlustusmaaklerit. Küsimustik saadeti valimisse kaasatud ettevõtete ühele juhatuse liikmele. Vastamata ankeetide kohta saadeti kaks meeldetuletust ja helistati uuringusse kaasatutele enne viimase meenutuse saatmist. Uuringu käigus saadud andmete tõesus oleneb sellest, kui põhjalikult respondendid esitatud küsimustele vastavad. Probleemid võivad tuleneda kahjukindlustusega seotud osade huvigruppide vähesest huvist vastata esitatud küsimustele, mistõttu jääb vastajate arv liiga väikseks uuringu põhjal üldistatavate järelduste tegemiseks. Autor lootis kõrget vastamisprotsenti, kuna ankeet saadeti piiritletud sihtrühmale ja küsitlus puudutas kahjukindlustuse turuosaliste jaoks olulist teemat. Läbiviidud küsitluse tulemuste analüüsimiseks kasutati paralleelselt statistilist analüüsi ja sisuanalüüsi.

### 3.2. Kahjukindlustusmaakleri roll ja tasustamine Eestis

Eesti kahjukindlustuse turul on 40st ettevõttest koosneva maaklerturg tugevalt koondunud, kus suurimat turuosa omab IIZI Kindlustusmaakler AS (19%). Talle järgnevad Marsh Kindlustusmaakler (12%), Vandeni Kindlustusmaaklerid ja Insurance Broker Services (mõlemad turuosaga 10%). Joonis 12 annab ülevaate kindlustusmaaklerite turuosadest Eestis. 2014. a esimesel poolaastal sõlmiti 54,2% (71 mln eurot) kahjukindlustuslepingute maksete kogusummast (131 mln eurot) maaklerite vahendusel. Vahendatud kindlustusmaksete kogumahu järgi on suurimateks kindlustusliikideks maismaasõidukite kindlustus (32%), liikluskindlustus (24%) ja varakindlustus (18%). (Eesti finantsteenuste ... 2014, 12-15)



Joonis 12. Kindlustusmaaklerite turuosad kahjukindlustuse maksete järgi 2014. a I p.a

Allikas: (Eesti finantsteenuste ... 2014, 15)

Korporatiivkliendid ostavad kahjukindlustusteenuseid enamasti maakleri, kindlustusseltsi otsemüügi või suuremate pankade müügikanalite kaudu. Kindlustusagentide teenuseid kasutatakse vähem. Loodud on hinnavõrdluse pakkumisele spetsialiseerunud maaklerettevõtted, mille teenused on laialdaselt tarbitavad jaeklientide seas. Sedalaadi maaklertegevuse kaudu sõlmitud kindluslepingute maht moodustab kuni 10% kahjukindlusmaksetest. (Insurance Distribution ... 2010, 22)



Kindlustusmaaklerite tasu kindlustusvahenduse eest reguleerivad Eestis võlaõigusseadus<sup>18</sup> (§ 658 lg 1 ja § 78 lg 1) ja kindlustustegevuse seadus<sup>19</sup> (KindlITS § 141 lg 1 punkt 11). Lisaks juhendatakse maaklerite tasustamisel finantsinspeksiooni koostatud kindlustusvahenduse soovituslikust juhendist<sup>20</sup>. Konkurentsiameti kindlustusmaaklerite tasude turu-uuringu kohaselt toimub maaklerite tasustamine põhiosas kindlustusandjate poolt makstavate vahendustasude vormis (2006, 1). Maaklertasu moodustub üldjuhul kindlustusmaakleri ja kindlustusandja vahel kokku lepitud teatud protsendist kindlustusteenuste läbimüügist (Ibid). Maakler on kohustatud avalikustama kindlustusvõtjale saadava vahendustasu suuruse enne kindlustuslepingu sõlmimist. Kehtivate seaduste kohaselt on lubatud vahendustasude saamine ka netohinnastamise põhimõttel, mil maaklertasu maksab kliendi ja maakleri vahelise kokkuleppe kohaselt kindlustusvõtja.

Eesti Kindlustusseltside Liit (EKSL) on teinud alates 2009. a kindlustusmaaklerite tasustamisküsimuse reguleerimisvajaduse ettepanekuid Riigikogule, Rahandusministeeriumile<sup>21</sup> ja Finantsinspeksioonile<sup>22</sup>. Need ei ole pälvinud heakskiitu. (Fedotov 2014, 1) EKSL hinnangul tuleks Eestis Skandinaavia maade eeskujul üle minna netohinnastamisele, kus maakler on tasustatud kindlustusandja asemel kindlustusvõtja poolt. See aitaks vältida huvide konflikti olukordi, tagades maakleri käitumise üksnes kindlustusvõtja huvides. Netohinnastamisele üleminekuga paraneks konkurentsiolukord – tekiks lisaks kindlustusandjate vahelisele konkurentsile ka kindlustusmaaklerite vaheline hinnakonkurents vahendustasu suuruse osas ning seataks piirid Eesti maakleerteenuse turul levivale nn hulgimaaklerlusele<sup>23</sup>. Ühtlasi väheneksid kindlustusvõtjate kindlustusmaksed maaklerile

---

<sup>18</sup> VÕS § 658 lõikest 1 tuuakse ära maaklerilepingu mõiste, mille järgi kohustub maaklerilepinguga üks isik (maakler) vahendama teisele isikule (käsundiandja ehk kindlustusvõtja) lepingu sõlmimist kolmanda isikuga või osutama kolmanda isikuga lepingu sõlmimise võimalusele, käsundiandja aga kohustub maksma talle selle eest tasu (maaklertasu).

VÕS § 78 lg 1 sätestab, et kui võlgnik ei pea kohustust seadusest, tehingust või kohustuse olemusest tulenevalt täitma isiklikult, võib kohustuse osaliselt või täielikult täita kolmas isik (nt kindlustusandja).

<sup>19</sup> KindlITS § 141 lg 1 punkt 11 kohaselt peab kindlustusmaakler iga kord enne kindlustuslepingu sõlmimist ja vajaduse korral ka enne sõlmitud kindlustuslepingu muutmist või pikendamist teavitama klienti vahendustasu, sh kindlustusandjalt saadava vahendustasu suurusest iga vahendatava kindlustuslepingu kohta eraldi.

<sup>20</sup> „Nõuded kindlustusvahendusega tegelemiseks“ punktid 3.2 ning 8.1–8.4.

<sup>21</sup> Kindlustustegevuse seaduse muutmise arvamuse avaldus Riigikogu Rahanduskomisjonile 18.12.2013 nr 10-1/13/28.

<sup>22</sup> Teder, I. Seisukoht õigusrikkumise puudumise kohta Finantsinspeksiooni tegevuse vastavus põhiõiguste ja -vabaduste tagamise põhimõttele ning hea halduse tavale 04.03.2015 nr 7 -4/150273/1500979.

<sup>23</sup> Turu keskmisest kõrgemat vahendustasu saavad maaklerid sõlmivad teiste maakleritega kokkuleppeid, mille kohaselt madalamat vahendustasu saav maakler hakkab kõrgemat vahendustasu saava maakleri edasimüüjaks.

makstava vahendustasu osas, tõstes seeläbi kindlustusteenuste rahalist kättesaadavust. (Jesse 2013, 2-5)

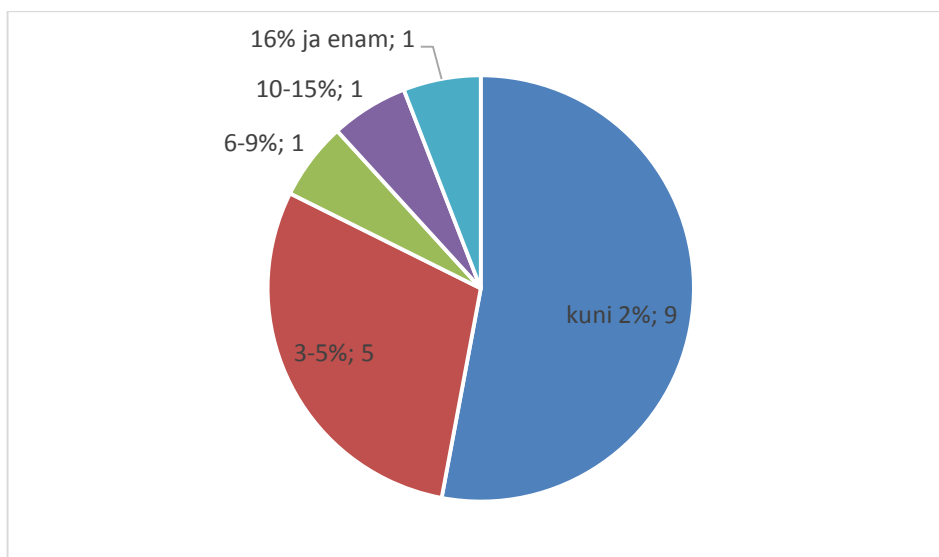
Tasustamissüsteemi muutmisel paraneks EKSL hinnangul klientide finantskirjaoskus. Netohinnastamine aitaks kindlustusvõtjal paremini eristada kindlustusmaakleri kui vahendaja rolli erinevust teistest kindlustusteenuste jaotuskanalitest. (Jesse 2013, 5-6) Finantsinspektsiooni finantsteenuste teadlikkuse ja kasutamise turu-uuringust selgub, et kindlustusteenuste kasutajatest teeb enda hingul 51% vahet kindlustusmaakleril ja kindlustusseltsil (2014, 44). Ligi kolmandik (35%) vastajatest arvavad, et kindlustusmaakler ja kindlustusagent peavad ühtviisi oma pakkumiste tegemistes arvesse võtma kliendi huve ning 22% ei oska arvamust avaldada. 21% kindlustusteenuste kasutajatest hindab, et kliendi huvidest peaks rohkem lähtuma kindlustusmaakler ning 22% arvab, et kliendi huve arvestab rohkem kindlustusagent. (*Ibid*, 45)

Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu (EKML) kohaselt on EKSL eesmärgiks kindlustusseltside ja kindlustusmaaklerite vahelise konkurentsi kallutamise seadusandlike meetmetega maaklerite kahjuks, jättes tähelepanuta kindlustusvõtjate huvid. (Fedotov 2014, 1-2) Maaklerile seltsi poolt makstavate komisjonitasude keelustamist ei toeta kehtiv Euroopa Liidu õigus ja Euroopa Liidu kindlustusvahendust puudutav eelnõu. Vahendustasude avalikustamine kindlustusvõtjale maandab potentsiaalseid huvide konflikti olukordi. Ühtlasi pole netohinnastamisele üleminekuga garanteeritud kindlustusteenuste hindade langus ning on tõenäoline, et kindlustusseltsid jätkavad ka pärast tasustamissüsteemi muutmist klientidelt brutomaksete küsimist. Ühtlasi kajastuksid kindlustusteenuste hindades suurenenud kindlustuse administreerimiskulud seoses komisjonitasude keelustamisega. EKML näeb seltsilt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamise diskussiooni tekkimises seost Eestis tegutsevatel Skandinaavia mõjutustega juhtivatel kindlustusseltsidel. (*Ibid*, 2-4)

Finantsinspektsiooni kindlustuse vaidluskomisjoni pole jõudnud juhtumeid, milles seataks kahtluse alla maaklerite pädevus või objektiivsus (Hääl 2014). Konkurentsiameti kindlustusmaaklerite tasude turu-uuringu kohaselt ei sea kehtivad seadused piiranguid kindlustusandjate, -maaklerite ja -võtjate vahelistele maakleritasude kokkulepetele ning tasuskeemid kujunevad eelduse kohaselt vaba konkurentsi tulemusena (2006, 6). Riikliku järelevalve arvates pärsib ühe alternatiivse tasustamisviisi elimineerimine turuosaliste valikuvõimalust, avaldades negatiivset mõju vabale konkurentsile (*ibid*).

### 3.3. Maaklerite seas läbiviidud küsitluse tulemused

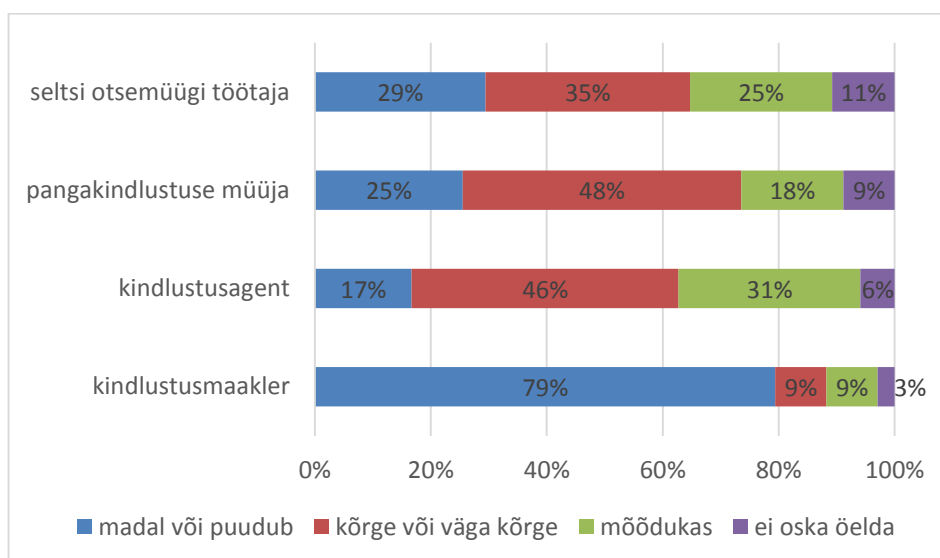
Kokku vastas kahjukindlustuslepinguid vahendavate maaklerite seas läbiviidud veebiuurimusele 40-st ettevõttest 17, andes vastamisaktiivsuseks 42,5%. Vastamismäär jäi oodatust madalamaks, mille üheks põhjuseks võis olla küsimuste keeruline ülesehitus. Sellise tagasiside sai uuringu läbiviija neljalt küsitluses mitteosalenud maaklerilt. Enim oli vastajaid väike- (10-49 töötajat) (9) ja mikroettevõtete (0-9 töötajat) (6) seas. Uuringus osales 2 alates 50 töötajaga maaklerit. Veidi üle poole (9) vastanutest vahendavad kahjukindlustusmaksetest kuni 2% ja üle veerandi (5) 3-5% (vt joonis 13). Finantsinspektsiooni finantsteenuste turu analüüsis esitatud andmete kohaselt moodustasid uuringus osalenud kahjukindlustusmaaklerite kumulatiivsed turuosad hinnanguliselt 62% (2014, 15).



Joonis 13. Uuringus osalenud maaklerite hinnanguline turuosad Eestis kahjukindlustusmaksete alusel (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Maaklerid hindasid potentsiaalseid huvide konflikti juhtumeid jaotuskanalite lõikes madalaks või puuduvaks enim kindlustusmaakleri (79%) puhul ning kõrgemaks teiste jaotuskanalite – pangakindlustuse müüja (48%), kindlustusagendi (46%) ja kindlustusseltsi otsemüügi töötaja (35%) suhtes (vt joonis 14). Tulemuste analüüsimisel otsustas autor summeerida jaotuskanalite lõikes respondentide antud vastused erinevatele kirjeldatud huvide konflikti olukordadele, kuna need ei erinenud oluliselt teineteisest. Hinnata paluti järgmisi võimalikke huvide konflikti juhtumeid:

- huvide konflikt, mis on põhjustatud kindlusteenuse müüja suhetest kindlustusandjaga – nt vahendaja koolitamine, suurem kindlustusportfell teatud osalistega, täiendavad või avalikustamata vahendustasud jne;
- rollide vastuolulisus – nt vahendaja osalemine kahjunõuete käsitlemisel; kindlustusagent, kes tegutseb sisuliselt kindlustusmaaklerina;
- kindlustusvõtjale nõuandja *versus* kindlustusandjale kindlustusteenuse müüja kindlustusteenuste turundamine või müümine koos teiste toodete ja teenustega – nt panga poolt pakutav varakindlustus laenuga ostetavale objektile, automüüja pakutav sõidukikindlustus jne;
- stimuleerivad tasud kindlustusportfelli paigutamise eest teise kindlustusandja juurde; lühiajaline kasumi maksimeerimine *versus* kindlustusvõtja pikaajalise rahulolu tagamine.



Joonis 14. Maaklerite hinnang – potentsiaalse huvide konflikti ulatus erinevate jaotuskanalite lõikes, summeeritud tulemused (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

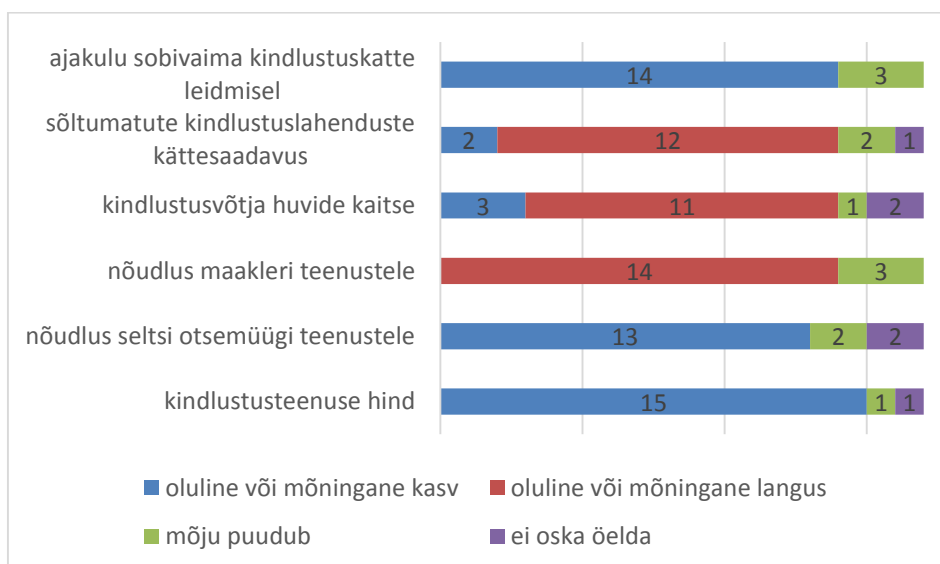
Maaklerid hindasid enda puhul madalaimaks (16 vastajat) rollide vastuolulisusest tingitud potentsiaalset huvide konflikti, mil ollakse samaaegselt kliendile nõuandja ja kindlustusseltsi teenuste müüja. Võimalikku huvide konflikti ulatust peeti enda müügikanali lõikes mõnevõrra kõrgemaks (4 vastajat), kuid siiski teiste jaotuskanalitega võrreldes oluliselt madalamaks, stimuleerivate tasude eest kindlustusportfelli ümberpaigutamise küsimuses teise

kindlustusandja juurde. Pangakindlustuse müüja puhul hinnati teiste jaotuskanalitega võrreldes kõrgeimaks (11 vastajat) võimalikku huvide konflikti, mis on tingitud kindlustusteenuste turundamisest või müümisest koos teiste teenustega. Kindlustusagendi suhtes hinnati teistest kõrgemaks (10 vastajat) potentsiaalset huvide konflikti, mis on põhjustatud lühiajalisest kasumi maksimeerimisest *versus* kindlustusvõtja pikaajalise rahulolu tagamine.

EKML tegevjuht K. Troppi sõnul esitab maakler kliendile erinevalt teistest kindlustusteenuste jaotuskanalitest mitme kindlustusandja pakkumised. Teised jaotuskanalid soovivad kliendile müüa olemasolevat teenust võrdlust pakkumata. See võib tekitada huvide konflikti olukorra, kuna nende müüdav kindlustusteenus ei pruugi vastata kindlustusvõtja vajadustele primal viisil. Uue kindlustusvahenduse direktiivi (IDD) ettepaneku kohaselt tuleb nii kindlustusvahendajal kui ka kindlustusandjal välja selgitada kliendi kindlustushuvi, mis vähendab kirjeldatud potentsiaalse huvide konflikti ulatust teiste jaotuskanalite osas. Käsitledes huvide konflikti võimalust võlaõigusseaduse ja käsundiandja kontekstis, siis see saab eksisteerida üksnes maakleri suhtes. EKML sõnul realiseerub huvide konflikt praktikas, kui maakler vahendab kindlustusvõtjale iseenda ärihuvidest lähtuvalt kõige kasulikuma lepingu, jättes seejuures kliendi kindlustushuvi arvesse võtmata. Maakleri potentsiaalse huvide konflikti võimalus on EKML hinnangul madal, kuna järelevalvet teostab finantsinspeksioon ja iga vahendatud lepingupõhiselt klient.

Maaklerite keskmine rahulolu kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasudega 5-palli skaala (kus 1 tähendab ei ole üldse nõus ja 5 nõustun täielikult) ulatuses on kõrge 4,59. Uuringus osalenud maakleri kommentaar: „kuna meie vahendustasud on avalikud ja kliendid on teadlikud nende suurusest, siis praktika on näidanud, et kliendid eelistavad meie tasustamist läbi vahendustasu.“ Potentsiaalse huvide konflikti vähendamise võimalusena ei nähta tõhusa vahendina praegu kehtiva tasustamissüsteemi muutmist. Keskmine hinne kujunes esitatud väitele – *kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine oleks tõhus vahend võimalike huvide konflikti juhtumite (maakleri ja kliendi või maakleri ja kindlustusseltsi vahel) vähendamiseks* – madalaks 1,76. Uuringus osalenud maaklerite kommentaarid: „Konkurents ise reguleerib turgu ning huvide konflikt on Eesti seadustega väga hästi juhitud (...).“ „Maakleritel on seadusest tulenevalt kohustus teavitada kliente vahendustasu suurusest, seega küsimus huvide konfliktist ei ole asjakohane, kuna klient on kogu maakleritasust teadlik.“

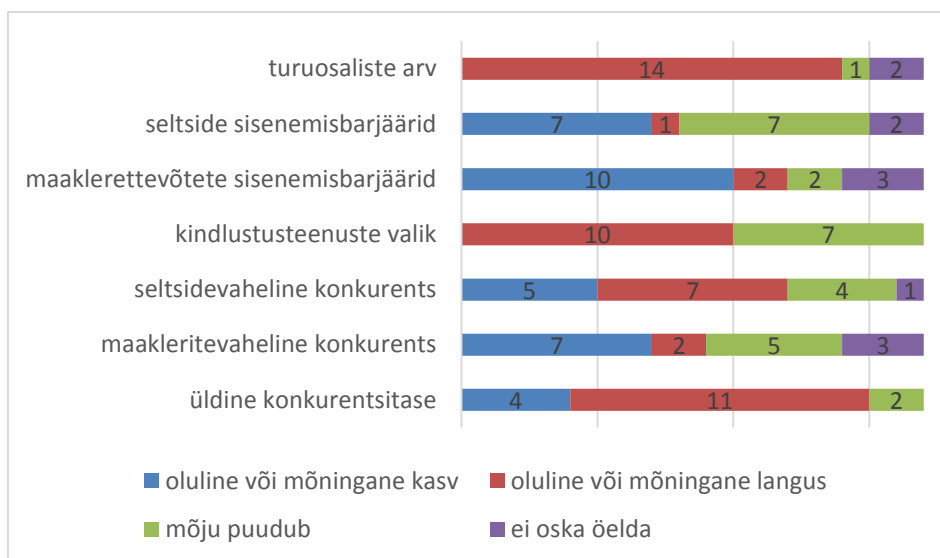
Järgnevalt paluti hinnata võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju kindlustusvõtjale. Maaklerid on arvamusel (15 vastajat), et komisjonitasude keelustamine tooks kaasa kindlustusteenuse hinna (sisaldades poliisi maksumust ja kindlustusvahenduse tasumäära) kasvu. Ühtlasi ollakse veendumusel (13), et seejärel tõuseb nõudlus seltsi otsemüügi kaudu müüdavatele kindlustusteenustele ja väheneks (14) nõudlus maakleri vahendatavates teenustes. Enamus maakleritest (11) on seisukohal, et kindlustusvõtja huvide kaitses (nõustamiskvaliteet, informeeritus, kliendi arusaam, käitumine kliendi parimatest huvidest lähtuvalt) toimuks langus. Ühtlasi halveneks (12) sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavus ja suureneks (14) kliendi ajakulu sobivaima kindlustuskatte leidmisel. Uuringus osalenud maakleri kommentaar: „(...) Lõpptarbijale tähendab see pikemas perspektiivis kindlustuspreemiate kasvu, töö- ja ajamahukamat kindlustusteenuse pakkuja otsimist. Kaotavad eelkõige jaekliendid, kes saavad tänu tänasele süsteemile hea pildi pakkujatest ja sellises konkurentsitingimuses on kindlustusseltsil raske hindu tõsta. Saades jaekliendid otsemüügikanalisse, saab aasta-aastalt preemiaid tõsta, kartmata kliendi lahkumist. Maakleri pakkumismootorid võimaldavad täna jaekliendil pidevalt seltsi vahetada (vajadusel soodsama pakkuja vastu).” Joonis 15 kajastab maaklerite hinnangut kindlustusvõtjale kaasnevatest tagajärgedest kirjeldatud näitajate lõikes.



Joonis 15. Maaklerite hinnang – komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju kindlustusvõtjale (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

EKML kohaselt tuleneks kindlustusteenuste kallinemine komisjonitasude keelustamisel tarbijakäitumisest, mis tingiks konkurentsi vähenemise. Klientide psühholoogiline reaktsioon (maaklerile tuleb maksta vahendustasu vs seltsi käest saaks justkui tasuta) vähendab kindlustusteenuste kättesaadavust. Konkurentsi kadumisel tõusevad teenuste hinnad. Ühtlasi langeb kindlustusvõtja huvide kaitse, kuna nad ei saa turul pakutavate kindlustusteenuste- ja hindade kohta võrdlust. Diferentseeritud teenuste kättesaadavusele oleks kaasneva negatiivse mõju ulatus suurem võrreldes standardiseeritud teenustega.

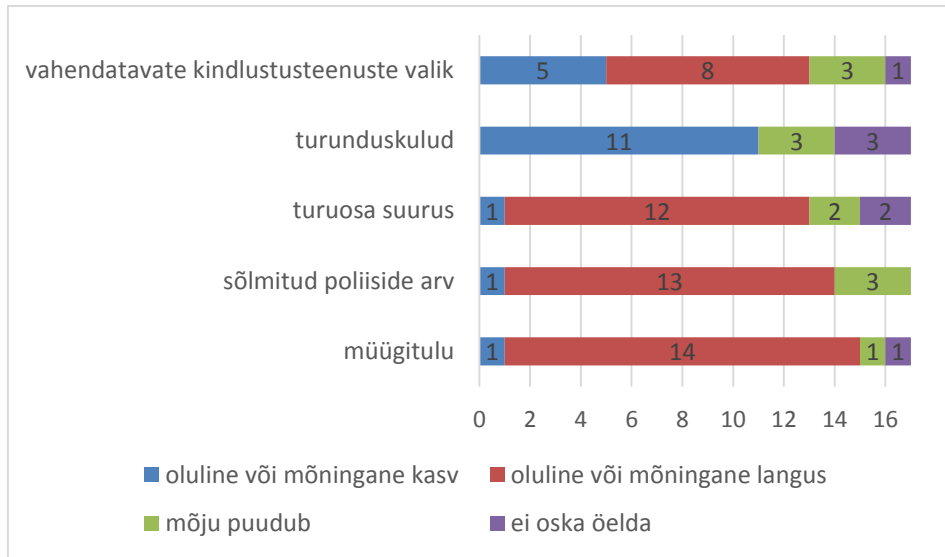
Komisjonitasude keelustamise mõju analüüsimisel teistele turuosalistele (vt joonis 16) prognoosivad üle poole maakleritest (11), et see alandaks üldist kindlustusturu konkurentsi. Ühest seisukohta ei saa välja lugeda maaklerite- ja seltsidevahelises konkurentsitaseme muutumise suunas. Maakleritevahelist konkurentsi suurenemist näeb veidi alla poole (7) ja mõju puudumist üle veerandi (5) vastanutest. Ligi pool respondentidest (7) arvab, et tasustamissüsteemi muudatus langetaks seltsidevahelist konkurentsi. Pakutavates kindlustusteenuste valikus nähakse üle poole vastanute (10) sõnul kaasnevat langust ja veidi alla poole (7) arvates puudub mõju nimetatud näitajale. Üle poole (10) maaklerite hinnangul raskeneks tasustamissüsteemi muutmise tagajärjel uute maaklerettevõtete turule sisenemine. Kindlustusseltside turule sisenemise barjäärides näevad vastajad võrdselt (7) kasvu ja mõju puudumist. Turuosaliste arvus (sh mõju mikro- ja väikeettevõtetele) kaasneks suure enamuse maaklerite hinnangul langus (14). Uuringus osalenu kommentaar: „Komisjonitasude keelustamine vähendab väikeklientidele teenuse kättesaadavust. Netohind hakkab võrduma brutohinnaga seltsides – praegu on see juba nähtav seltside netimüügis, kus nende brutohind on meie vahenduse võrra väiksem. Seega väheneb maaklerettevõtete turuosa ja arv. Analoogi võib vaadata Soomest, kus maaklerite turuosa 6-8% ning erakliendil puudub ligipääs maaklerteenusele – Eestis on maaklerite turuosa u 50%. Sellest tulenevalt muutuks kindlustusturul konkurents väiksemaks ja uutel seltsidel oleks raskem turule siseneda.“



Joonis 16. Maaklerite hinnang – komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju teistele turuosalistele (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

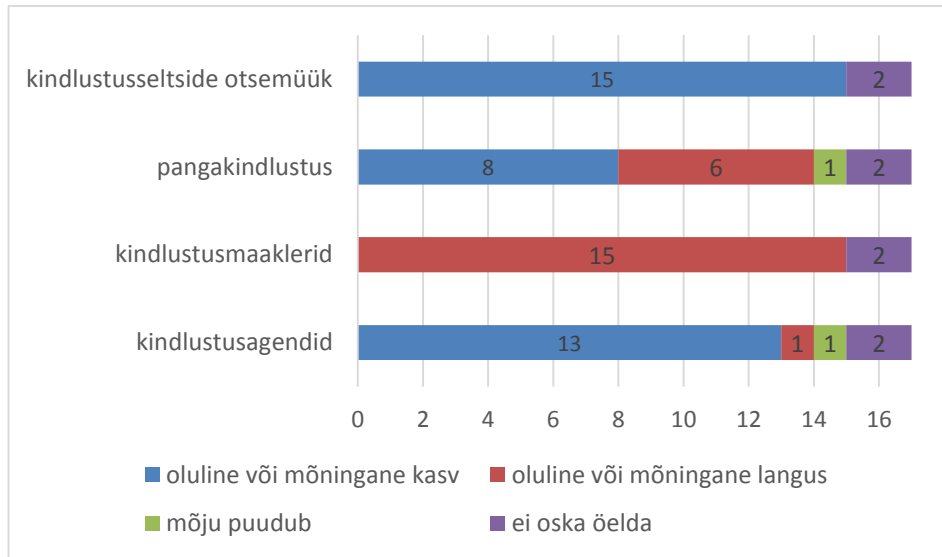
Üle poole maakleritest ennustab, et praeguse komisjonitasusüsteemi kaotamisel tõuseks (10) kindlustusseltside turukontsentratsioon ja kaasneks koondumise langus (10) maaklerettevõtete seas. (vt joonis 17) Komisjonitasude keelustamise tulemusel on EKML esindaja hinnangul oodata maaklerettevõtete turukontsentratsiooni suurenemist ning mõningast turuosaliste arvu vähenemist. Netohinnastamine seltside turukontsentratsiooni oluliselt ei mõjuta – kui praegu kogutakse üle 50% kahjukindlustusmaksetest maaklerite vahendusel, siis see osakaal nihkub eeldatavasti mõningal määral seltside poole tagasi. Suur enamus uuringus osalenud maakleritest on seisukohal, et netohinnastamisele üleminek tooks kaasa languse nende ettevõtte müügitulus (14), sõlmitud poliiside arvus (13) ja turuosa suuruses (12). Ühtlasi kaasneks enamus vastanute hinnangul kasv turunduskuludes (11). Pooled vastajatest (8) on arvamusel, et nende vahendatavate kindlustusteenuste valik langeb ja üle veerandi (5) on vastupidisel seisukohal. Antud vastused eelnevalt esitatud kategooriate lõikes ei erinenud oluliselt mikroettevõtete ja töötajaskonnalt suuremate maaklerite vahel.





Joonis 17. Komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju uuringus osalenud maaklerettevõttele (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

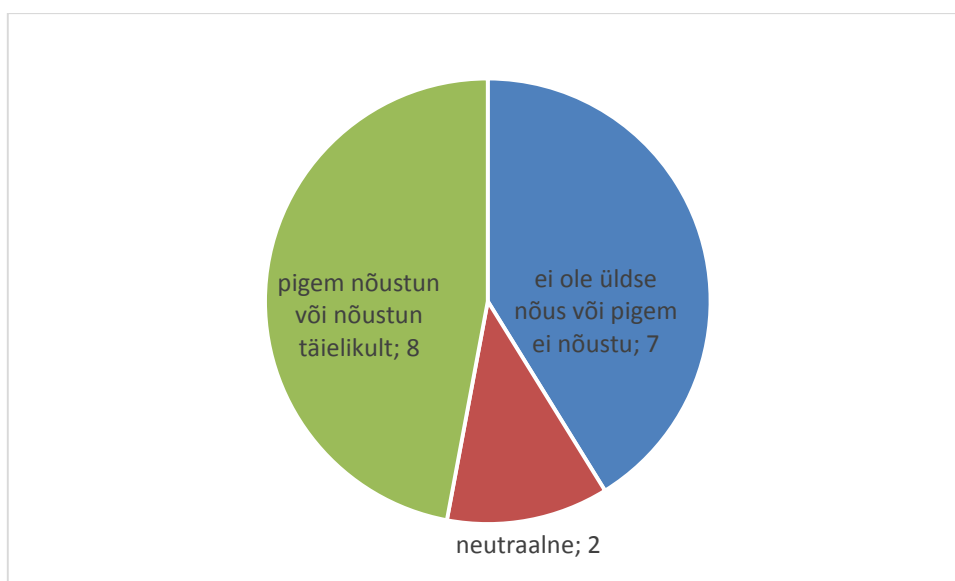
Netohinnastamisele üleminekus näevad üle kolmveerandi (15) vastanud maakleritest langust nende vahendusel müüdavates kindlustusteenuste müügi mahus (vt joonis 18). Ollakse seisukohal, et võimalikust komisjonitasude keelustamisest saaksid kasu teised müügikanalid – eelkõige kindlustusseltside otsemüük (15 vastajat) ja agendid (13 vastajat). Uuringus osalenute märkused: „(...) suure tõenäosusega hakkavad praegu maakleritena tegutsejad agentideks.“ „(...) Klient ei võida sellest, seltsid võidavad ja kaotajaks jäävad 50% turust teenindavad maaklerid.“ EKML kohaselt on mitmete suurema kindlustusseltsi poolt tunda survet maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamise osas, kuna eelistatakse klient saada otsemüügikanalisse. See võimaldaks kindlustusandjatel pikas perspektiivis teenida oluliselt rohkem. Kindlustusteenuste pakkumisega maaklerite vahendusel on seltsidel konkurentsipüsümiseks suurem surve hoida hinnatase madalamal.



Joonis 18. Maaklerite hinnang – komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju teenuste müügi mahule turuosaliste müügikanalite lõikes (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Uuringust selgus, et kõik osalenud (16) peale ühe, kes ei osanud seisukohta võtta, on vastu seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamisele. Osalenud maakleri kommentaar: „Ma kindlasti ei ole selle poolt, et tegevusvabadust piiratakse. Nimelt ka tänane seadus võimaldab kindlustusfirmadel tegutseda netohinna baasil ning nii mitmedki maaklerid seda teevad. Samas ei keela seadus ka teisiti toimimist, mis hoiab meie kindlustusturu avatud ka teistele tulijatele. Vastupidise näitena on Soome turg, kuhu viimaste aastate jooksul ei ole lisandunud ühtegi uut kindlustusandjat ning tavatarbija jaoks on maaklerteenus (võrdlused, konsultatsioon) kättesaamatu.“ Pigem nõustuti väitega, et kindlustusvõtjad on netohinnastamisele ülemineku korral tõrksad maksma maaklerile saadava kindlustuspakkumise ja kindlustusnõu eest (keskmine vastus 3,94 5-palli skaalal). Oldi arvamusel, et see seab finantsnõu kättesaadavuse osas ebavõrdsesse olukorda väiksema sissetulekuga kindlustusvõtjad võrreldes jõukamate klientidega (keskmine vastus 4,18 5-palli skaalal). Üldse ei nõustunud väitega, et kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude keelustamine üksnes kindlustusmaaklerite suhtes (jättes välja kindlustusagendid) oleks õiglane (keskmine vastus 1,12 5-palli skaalal). EKML sõnul saaks tulenevalt võlaõigusseaduse kontekstist kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude keeld kehtida üksnes maakleritele, kuna maakler on kliendi huvide esindajaks. Kindlustusagent esindab kindlustusandja huve.

Kindlustusmaaklerina tegevuse jätkamise osas pärast seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamist kujunes keskmiseks vastuseks 3,12 5-palli skaalal. Joonis 19 kajastab vastusevariantide lõikes respondentide hinnanguid maaklerina tegevuse jätkamise osas. Mikroettevõtted avaldasid maaklerina tegevuse jätkamises suuremat kindlameelsust (keskmine vastus 4,2) võrreldes väike- ja keskmise suurusega maaklerettevõtetega (keskmine vastus 2,5). Maaklerid avaldasid poolehoidu väitele, et enne netohinnastamisele üleminekut on vaja teostada kontrollorgani poolt mõjuanalüüs, millega selgitatakse välja uue tasustamissüsteemi mõju kindlustusvõtjatele ja turuosalistele (keskmine vastus 4,47 5-palli skaalal). Uuringus osalenute kommentaarid: „Antud teema süvaanalüüs on äärmiselt oluline, kuna Eestis on u 50% kindlustusturust läbi maaklerite müüdnud preemiamah! Juhul kui toimub netohinnastamine võib maaklerite mahuks jääda 10% ja see omab väga suurt mõju kogu sektorile. Paljud maaklerid jäävad tööta, tarbijale läheb pikemas perspektiivis kindlustusteenus kallimaks.“; „Netohinnastamisele üleminekul peavad olema välja töötatud selged reeglid maaklerite kaudu kindlustustoodete vahendamiseks, juhul kui maaklerfirmadel jäetakse võimalus tegutsemiseks.“

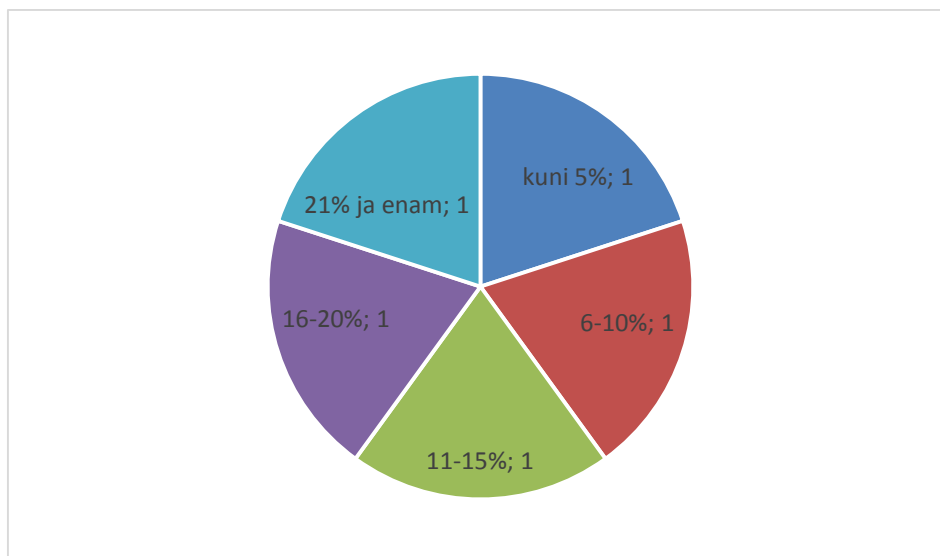


Joonis 19. Maaklerite vastus väitele – *pean tõenäoliseks kindlustusmaaklerina tegevuse jätkamist pärast seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamist* (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Maaklerettevõtete seas koostatud uuringu tulemused näitavad rahulolu hetkel kehtiva tasustamissüsteemiga seltsi poolt makstavate komisjonitasude põhimõttel. Võimalikule netohinnastamisele üleminekut ei peeta otstarbekaks. Vastajate hinnangul on maaklerkanali puhul potentsiaalse huvide konflikti võimalus madalam võrreldes teiste jaotuskanalitega, kuna maakler pakub kliendile kindlustusteenuste kohta võrdlust ja seltsilt saadavad vahendustasud on avalikustatud. Kindlustusvõtja jaoks nähakse netohinnastamises kaasnevat langust kliendi huvide kaitses ja sõltumatutes kindlustuslahenduste kättesaadavuses. Ühtlasi tooks see kaasa teenuste hinna kallinemise ja ajakulu suurenemise sobivaima kindlustuskatte leidmisel. Vastanute arvates mõjaks tasustamissüsteemi muutus negatiivselt üldisele turukonkurentsile, maaklerite poolt pakutavate teenuste nõudlusele ja turuosaliste arvule. Langust nähakse kaasnevat maaklerettevõtte müügitulus, sõlmitud poliiside arvus ja turuosa suurus. Maaklerite arvates saaksid komisjonitasude keelustamisest suurimat kasu kindlustusseltsid tulenevalt otsemüügikanalite nõudluse ja müügitulu kasvust. EKML hinnangul on netohinnastamise negatiivne prognoositav mõju ajas pidevalt vähenev seoses maaklerettevõtete suurenemise ja laialdasemate internetiteenuste kättesaadavusega. Maakleriteenus on mugavusteenus, mis pole sisuliselt kunagi olnud tasuta. DDI ettepaneku kohaselt tuleb ka kindlustusandjal avalikustada oma müügi osakonna vahenduskulu. See meede maandaks EKML hinnangul maaklerite võimaliku netohinnastamise psühholoogilist efekti klientidele.

### **3.4. Seltside seas läbiviidud küsitluse tulemused**

Kahjukindlustusteenuseid maakleri vahendusel müüvate kindlustusandjate vastamisaktiivsuseks kujunes 62,5% – uuringus osales viis seltsi kaheksast. Küsitlusele vastas töötajate arvu järgi kolm keskmise suurusega seltsi (alates 50 töötajast), üks väikeettevõtte (10-49 töötajat) ja üks mikroettevõtte (0-9 töötajat). Joonis 20 näitab respondentide jaotust turuosa suuruse järgi – esindatud olid väiksema, keskmise ja suurema turuosaga seltsid. Finantsinspektsiooni finantsteenuste turu analüüsis esitatud andmete kohaselt moodustasid uuringus osalenud kahjukindlustusseltside kumulatiivsed turuosad 55% (2014, 13). Kõik osalenud müüvad kindlustusteenuseid mh oma otsemüügi kanalite (harukontorite võrk/ telefonimüük/ internet/ kõnekeskused) kaudu. Kahjukindlustuspreemiate kogumahust sõlmitakse kindlustusmaaklerite vahendusel kolme turuosa ja töötajate arvu poolest suurima seltsi hinnangul kuni 50% ja kahe väiksema kindlustusandja puhul kuni 75%.



Joonis 20. Uuringus osalenud seltside hinnanguline turuosa suurus Eestis kahjukindlustusmaksete alusel (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

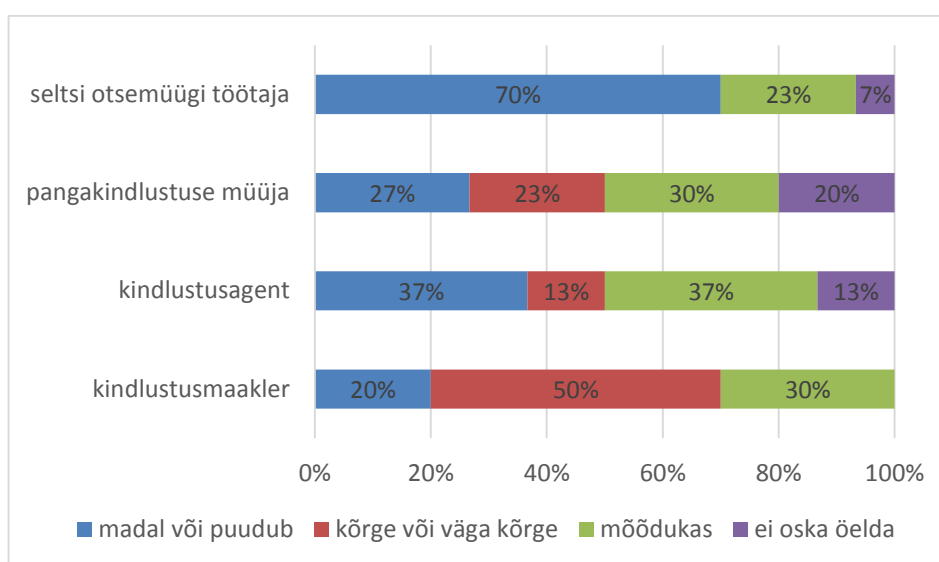
Seltsid hindasid võimalikke huvide konflikti olukordi jaotuskanalite lõikes kõrgeimaks kindlustusmaakleri (50% vastanutest) ja madalaimaks seltsi otsemüügi töötaja (70% vastanutest) puhul. Joonis 21 kajastab summeeritud tulemuste kokkuvõtet kuue hinnata palutud huvide konflikti juhtumite (toodud ptk 3.3) lõikes. Maakleri suhtes arvati kaasnevat kõrgeim vastuolu järgmistes olukordades:

- stimuleerivad tasud kindlustusportfelli paigutamise eest teise kindlustusandja juurde (kolm seltsi andsid vastuseks väga kõrge);
- vastuolu rollides – kindlustusvõtjale nõuandja *versus* kindlustusandjale kindlustusteenuse müüja (kaks seltsi andsid vastuseks väga kõrge ja üks kõrge);
- lühiajaline kasumi maksimeerimine *versus* kindlustusvõtja pikaajalise rahulolu tagamine (kaks seltsi andsid vastuseks väga kõrge ja üks kõrge);
- potentsiaalne huvide konflikt, mis on põhjustatud kindlustusteenuse müüja suhetest kindlustusandjaga – nt vahendaja koolitamine, suurem kindlustusportfell teatud osalistega, täiendavad või avalikustamata vahendustasud jne (kaks seltsi andsid vastuseks kõrge ja üks väga kõrge).

Pangakindlustuse töötaja ja kindlustusagendi puhul hinnati huvide konflikti üldkokkuvõttes maaklerist madalamaks ja kõrgemaks võrreldes seltsi otsemüügi töötajaga.

Panagakindlustuse müüja suhtes hinnati huvide konflikti maaklerist kõrgemaks üksnes seoses kindlusteenuste turustamisega koos teiste teenustega (kolm seltsi andsid vastuseks kõrge).

EKSL juhatuse esimees M. Jesse hinnangul toimib maaklertegevus üldjoontes hästi ning huvide konflikti tuleb käsitleda üksikjuhtumitena. Huvide konflikt tuleneb sellest, et teatud juhtudel ei täida maaklerid oma käsundit maksimaalselt kliendi huvides. Sellise olukorra realiseerumise tõenäosust soosivad kindlustusandjate poolt maakleritele makstavad erinevad komisjonitasumäärad, mis võivad eriti märgatavad olla suurte ja väikeste maaklerettevõtete vahel. See ongi EKSL esindaja sõnul huvide konflikti koht, kus vastanduvad kliendi huvi, keda maakler peaks justkui esindama, ning maakleri iseenda kasumi maksimeerimisel põhinev huvi.

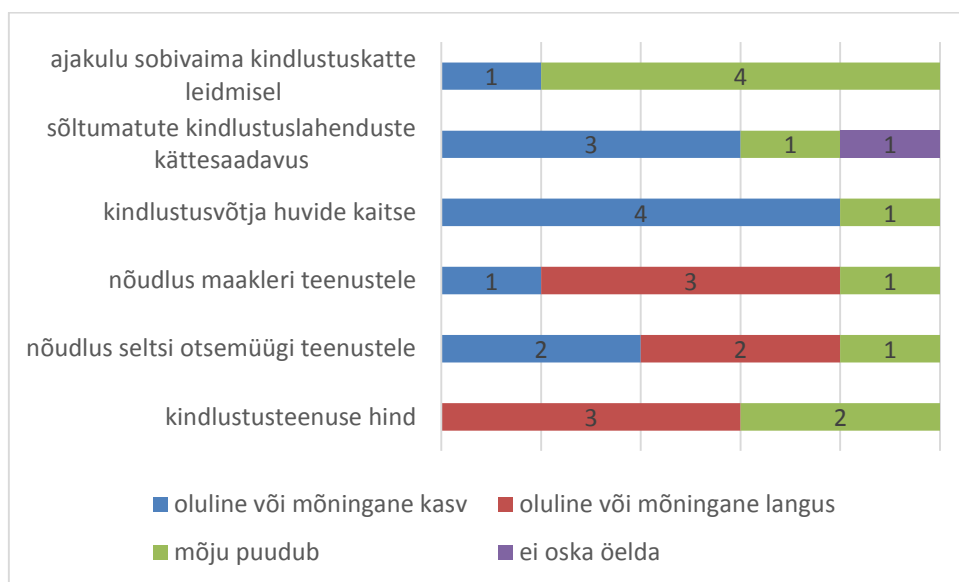


Joonis 21. Seltside hinnang – potentsiaalse huvide konflikti ulatus erinevate jaotuskanalite lõikes, summeeritud tulemused (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Seltsid pigem ei ole rahul praegu kehtiva kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstava komisjonitasusüsteemiga (keskmine vastus 2,4 5-palli skaalal). Rahulolu väljendas üks väiksem kindlustusandja, kelle müügi mahust kolmveerand sõlmitakse maaklerite vahendusel. Seltsid näevad komisjonitasu keelustamises pigem tõhusat vahendit võimalike huvide konflikti olukordade vähendamiseks (keskmine vastus 4 5-palli skaalal). Uuringus osalenud kindlustusandja kommentaar: „Täheldan igapäevaselt, et vähem professionaalsed maaklerid ei vahenda kindlustusteenuseid lähtuvalt kliendi kindlustushuvist, vaid seltsi poolt makstava komisjonitasu suuruselt.“ EKSL esindaja sõnul pole tänane maaklerite

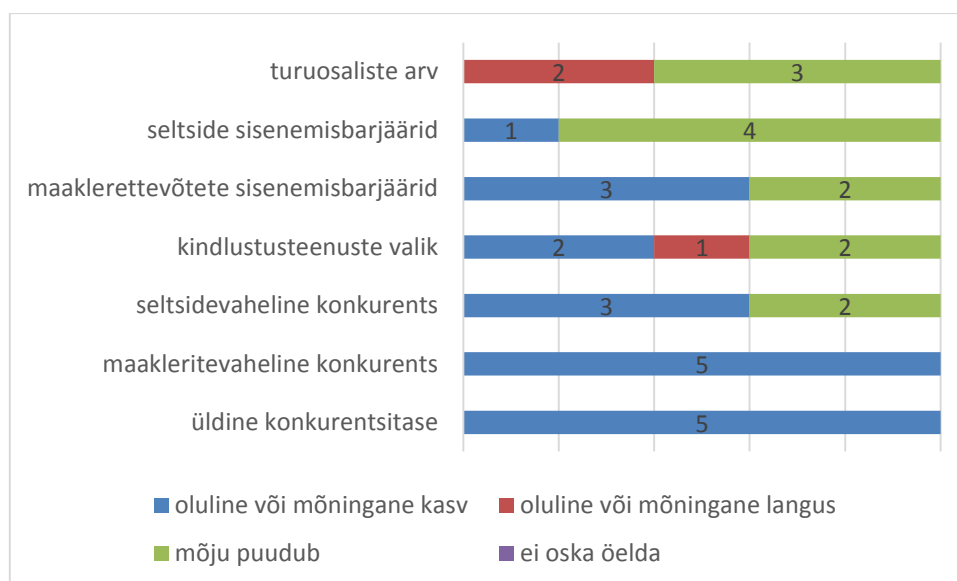
tasustamissüsteem vastavuses Eesti võlaõigusseadusega, sest realsuses kliendil tasu maksmise kohustus puudub ja leping on talle justkui tasuta. VÕS maaklertegevuse definitsiooni kohaselt peab maaklerile tasu maksma üldjuhul tema käsundiandja ehk klient. Vahendustasu peaks endas kätkema kliendile pakutavat lisandväärtust ning olema maakleri poolt reguleeritav.

Komisjonitasude keelustamisega kaasneb üle poole (3) vastanud seltside hinnangul mõningane langus teenuste hinnatasemes kindlustusvõtja jaoks. Puudub ühtne kaalukam seisukoht maakleri tasustamissüsteemi muutmise mõjust kindlustusseltsi otsemüügi kaudu müüdavatele teenustele – võrdselt kaks vastajat näevad kaasnevat kasvu ja kaks mõningast langust. Enamus seltse (3) on veendumusel, et netohinnastamisele üleminek vähendab nõudlust maakleri vahendusel müüdavatele kindlustusteenustele. Seltsid (4) näevad kaasnevat kasvu kindlustusvõtja huvide paremas kaitses. Maaklerite tasustamissüsteemi muutmise suurendaks seltside arvates sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavust (3) ning ei avaldaks mõju kliendi ajakulule sobivaima kindlustuslahenduse leidmisel (4 vastajat). Seoses üleminekuga netohinnastamisele ei näe EKSL kindlustusvõtjale kaasnevat suuremat ajakulu sobivaima kindlustuskatte leidmisel. Kliendile on maakleri hinnakiri nähtav ning kui ta ei soovi maaklerile eraldi pakkumise eest maksta, siis järelikult ta ei näe selles lisandväärtust. Joonis 22 koondab seltside antud hinnangud netohinnastamise mõjust kindlustusvõtjale.



Joonis 22. Seltside hinnang – komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju kindlustusvõtjale (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Netohinnastamisele ülemineku mõju analüüsimisel teistele turuosalistele oldi üksmeelel, et see tõstaks üldist (5) ja maakleritevahelist (5) konkurentsitaset. „See suurendaks oluliselt kindlustusmaaklerite omavahelist konkurentsi ning muudaks teenuste turu selgemaks“ (uuringus osalenud selts). Seltsidevahelises konkurentsisis näevad üle poolte vastajatest (3) mõningast kasvu. Kaks seltsi on arvamusel, et tasustamissüsteemi muutmisega kaasneks langus pakutavates kindlustusteenuste valikus. Kahe kindlustusandja hinnangul puudub mõju analüüsitava näitajale. Enamuse respondentide hinnangul (3) raskendab komisjonitasude keelustamine uute maaklerettevõtete turule sisenemist. Uute seltside turule sisenemise barjäärides mõju enamjaolt (4) ei täheldata. Ühtlasi puudub üle poolte (3) uuringus osalenud seltside hinnangul mõju turuosaliste arvule (sh mikro- ja väikeettevõtted). Kahe seltsi arvates vähendaks kõnealune muudatus turul tegutsevate ettevõtete arvu. Küsitluses osalenu kommentaar: „Kannatavad väiksemad vahendajad, kes surevad välja ja klient, kelle valik teenusepakkujate osas väheneb. Samas ei saa me ka kindlad olla, et teenuste kvaliteet paraneb, kui pakkujaid on turul vähem.“ Joonis 23 ilmestab kindlustusandjate hinnanguid teistele turuosalistele kirjeldatud parameetritele lõikes.



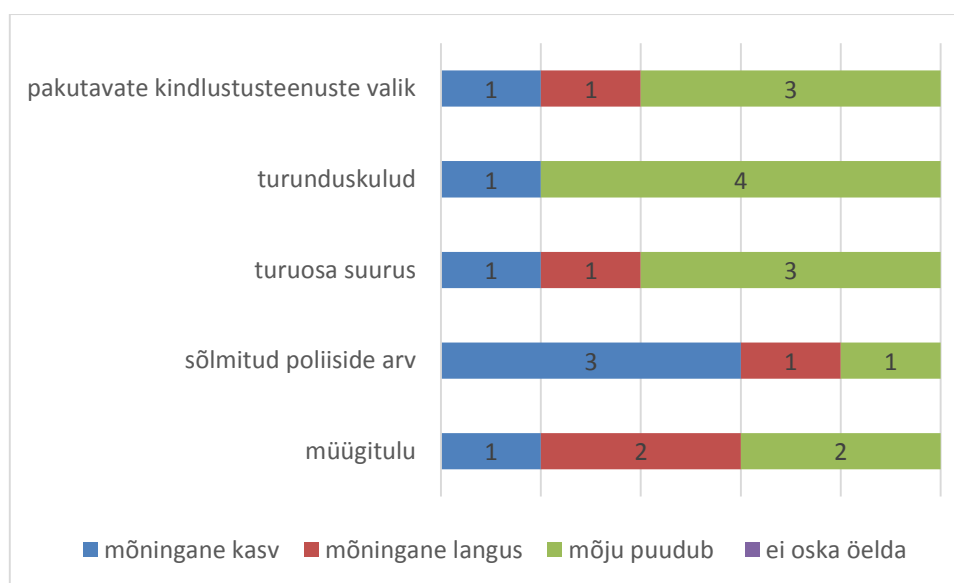
Joonis 23. Seltside hinnang – komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju teistele turuosalistele (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

EKSL hinnangul kaasneks netohinnastamisega lisaks kindlustusvõtjale kasu ka tervele kindlustusturule, elavdades maaklerite- ja seltsidevahelist konkurentsi. Hetkel sõltuvad



maaklerid komisjonitasu osas de facto seltsidega sõlmitavatest kokkulepetest. Pakutava teenuse väärtustamisel on maakleril võimalus praegusest märksa rohkem teenida. Maaklerid saaksid kulukatte võrra odavama hinna ja tekiks kliendi suunal konkurents vahendustasude osas. See oleks vastupidine praegusele, kus konkurents vahendustasude osas toimub kindlustusandjate ja maaklerite suunal.

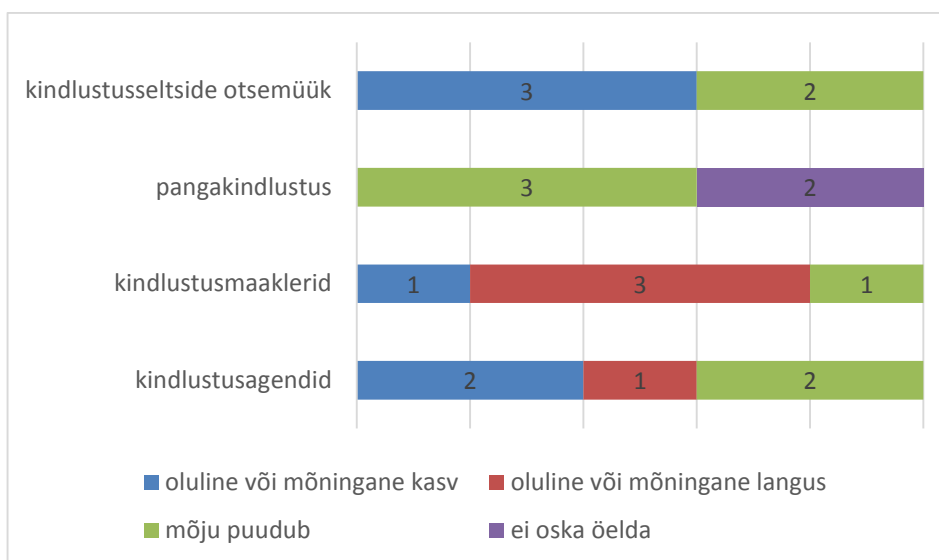
Järgnevalt paluti seltsidel hinnata maakleritele makstavate komisjonitasude keelustamise mõju uuringus osalenud kindlustusandjale (vt joonis 24). Müügitulu muutumise suunas erinesid arvamused – kahe vastanu arvates mõju puudub ja kaks märkisid mõningase languse. Mõningast kasvu (3) nähakse kaasnevat kindlustusseltsi sõlmitud poliiside arvus. Enamuse seltside arvates puudub mõju nende turunduskuludele (4), pakutavatele kindlustusteenuste valikule (3) ja ettevõtte turuosa suurusele (3). Uuringus osalenud ühe väiksema suhteliselt laia tootevalikuga kindlustusandja hinnangul kaasneks senise maaklerite tasustamissüsteemi muutmisega mõningane langus ettevõtte turuosa suuruses, müügitulus, sõlmitud poliiside arvus ja nende poolt pakutavates kindlustusteenuste valikus.



Joonis 24. Komisjonitasude keelustamise prognoositav mõju uuringus osalenud kindlustusandjale (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

Kolme seltsi hinnangul kaasneb komisjonitasude keelustamisega kindlustusmaaklerite turukontsentratsioonile mõningane kasv ja kahe arvates oluline langus. Kindlustusandjate turukontsentratsioonile enamuse vastajate (3) sõnul mõju puudub ja kahe kohaselt on

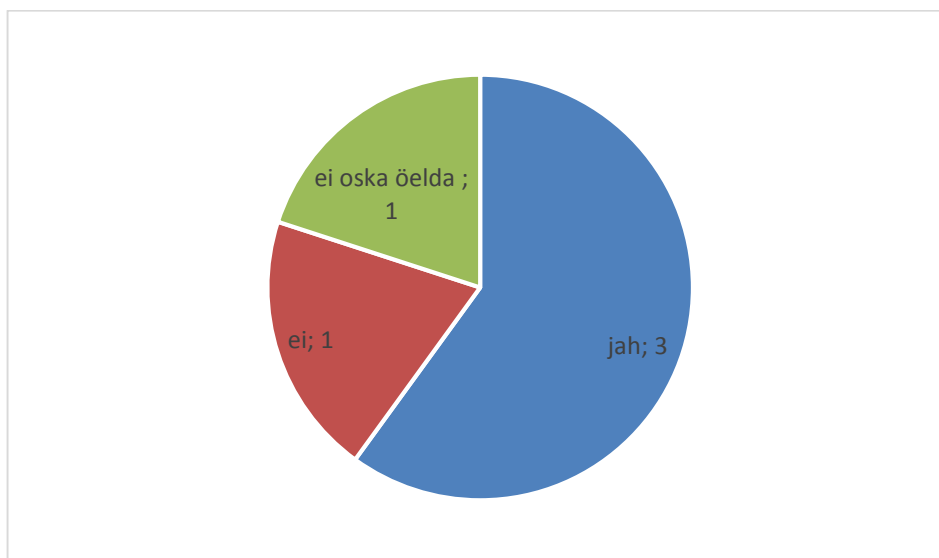
tulemuseks koondumise mõningane kasv. Müügi mahu hindamisel turuosaliste müügikanalite lõikes vähenevad üle poole uuringus osalenud seltside hinnangul maaklerite vahendatavad mahud (3) ja suurenevad seltside otsemüügi omad (3) (vt joonis 25). Pankade vahendusel müüdavatele kindlustusteenuste müügi mahule enamus seltside hinnangul (3) mõju puudub, kindlustusagentide puhul nähakse võrdselt kaasnevat (2) mõningast kasvu ja mõju puudumist.



Joonis 25. Seltside hinnang – komisjonitaskude keelustamise prognoositav mõju teenuste müügi mahule turuosaliste müügikanalite lõikes (autori koostatud uuringutulemuste põhjal)

Seltsid on neutraalsel seisukohal väite suhtes, et kindlustusvõtjad on netohinnastamisele ülemineku korral tõrksad maksma maaklerile tasu saadava kindlustuspakkumise ja kindlustusnõu eest (keskmine vastus 2,8 5-palli skaalal, kus 1 tähendab ei ole üldse nõus ja 5 nõustun täielikult). Netohinnastamisele üleminek pigem ei seaks seltside arvates finantsnõu kättesaadavuse osas ebavõrdsesse olukorda väiksema sissetulekuga kindlustusvõtjad võrreldes jõukamate klientidega (keskmine vastus 2,4 5-palli skaalal). Nimetatud näitajate hindamisel erines oluliselt ühe väiksema turuosaga seltsi arvamus: „Antud muudatuste sisseviimine ikkagi paneb kliendid olukorda, kus vahendaja teenuse eest ei olda nõus eraldi maksma. Praegusel hetkel maksab ju teenuse kinni nagunii klient, lihtsalt selle vahega, et seda vahendustasu ei tooda eraldi välja. Kindlustusandja saab ise hinnastamisel reguleerida hinna vastavalt vajadusele – kas arvestades juurde 10-15% vahendustasu või andes vahendajale allahindlust 10-15% ja lõpptulemus kliendile on sama.“

Seltsid peavad pigem õiglaseks ja põhjendatuks kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude keelustamist üksnes kindlustusmaaklerite suhtes (keskmine vastus 4,2 5-palli skaalal). Kindlustusandjad suhtuvad neutraalselt kontrollorgani poolt mõjuanalüüsi teostamise vajalikkusesse, millega selgitatakse välja tasustamissüsteemi muutmisega kaasnev mõju kindlustusvõtjatele ja turuosalistele enne võimalikku seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelu kehtestamist (keskmine vastus 3,2 5-palli skaalal). Toodud joonis 26 kajastab seltside arvamust maakleritele makstavate komisjonitasude keelustamise osas – enamuse (3) pooldab praegust tasustamissüsteemi muutmist. Uuringus osalenud seltsi kommentaar: „See on kliendi huvides. Klient peaks sõlmima maakleriga lepingu ning teadma, kui palju ja mille eest ta maaklerile maksab. Sellisel juhul on ka maakler huvitatud kliendi huvide eest seisma. Täna olukorras, kus maakleritel on erinevate seltsidega kokku lepitud erinevad komisjonitasud, on maakler huvitatud müüma selle seltsi teenust, kes rohkem komisjonitasu maksab. Samuti soodustab tänane olukord nn turu solkimist, kus näiteks maakler võib müüa (pähe määrada) kaks korda kallima kindlustuslepingu kliendile, kuna saab 50% komisjonitasudeks. Maaklerite netohinnastamisel muutub teenus läbipaistvamaks ning konkurents ausamaks, sh ka maaklerite turul.“ Üks väiksem selts pooldab maakleritele komisjonitasude maksmist vahendatavate kindlustusteenuste eest ja üks ei oska seisukohta antud küsimuses võtta.



Joonis 26. Kindlustusseltside vastus küsimusele – kas pooldate kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude või muude hüvitiste saamise keelustamist? (autori koostatud uuringtulemuste põhjal)

EKSL näeb netohinnastamises head kindlustusturu arengu potentsiaali, millest tulenevalt on teinud mitmeid ettepanekuid kehtiva maaklerite tasustamissüsteemi muutmiseks. Täielikult välistaks EKSL hinnangul potentsiaalsed huvide konflikti olukorrad kindlustusseltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine. EKSL kohaselt on nemad viimastel aastatel tutvustanud maaklerite tasustamissüsteemi muutmise ideed skandinaavialikust lähenemisest erinevalt. Paika jääks põhimõte, et selts võib maaklerile maksta vahendustasu kindlustusvõtja eest, kuid kokkulepe selle suuruse osas peab olema sõlmitud kliendi ja maakleri vahel. Vastavalt kokkuleppele maakleriga katab kindlustusandja kliendi käest saadud vahendustasu täielikult või osaliselt. EKSL on maaklerite tasustamissüsteemi muutmisest huvitatud, kuna enamus kindlustusvõtjaid peab maaklerit kindlustusandja müügitöötajaks. Hetkel puudub klientidel maakleri rolli selgitav tugistruktuur. Tulenevalt kehtivast komisjonitasusüsteemist on maakler vabastatud vastutusest, kui kliendile müüdüd kindlustuskate pole olnud sobivaim. Sellise olukorra tekkimisel peaks seltsi asemel vastutust kandma maakler, kuna on jätnud kliendi kindlustatavad riskid välja selgitamata. Netohinnastamine on EKSL hinnangul kõige efektiivsem ja kiirem vahend, mis paneks maakleri käituma korrektselt kindlustusvõtja huve parimal viisil arvestaval moel.

Seltside seas läbiviidud küsitluse tulemused näitavad, et enamus vastanutest pole rahul maaklerite tasustamisega kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude põhimõttel ning pooldab maaklerite netohinnastamist. Kindlustusteenuste jaotuskanalite lõikes hinnatakse potentsiaalse huvide konflikti ulatust maakleri suhtes kõrgeimaks. Seda tulenevalt kehtivast tasustamissüsteemist, mille kohaselt võib maakler kindlustusteenuste vahendamisel lähtuda seltsilt saadava vahendustasu suurusest. Netohinnastamises nähakse kaasnevat kasu kindlustusvõtjale seoses kliendi huvide paremas kaitses, suurenevas sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavuses ning vähenevas kindlustusteenuste hinnatasemes. Arvatakse, et muudatus elavdaks konkurentsi kindlustusturul. Üle poole uuringus osalenud kindlustusandja näevad seoses netohinnastamisega kaasnevat nõudluse langust maakleri teenustele ja müügi mahule. Ühest seisukohta ei saa välja lugeda komisjonitasude keelustamise mõjust uuringus osalenud seltside tulemusnäitajatele. Müügikanalite lõikes nähakse üle poole vastajate hinnangul seltsi otsemüügi mahu suurenemist, kuid enamuse hinnangul puudub mõju uuringus osalenud kindlustusandja enda turuosa suurusele, pakutavatele kindlustusteenuste valikule ja turunduskuludele. Mõningast kasvu nähakse kaasnevat seltsi otsemüügi kaudu sõlmitavate poliiside arvus. EKSL hinnangul lõpeks kliendi ja maakleri vahel sõlmitavate

tasustamiskokkulepetega ebaterve konkurents ning maaklerid täidaksid oma käsundit kliendi ees maksimaalse lojaalsuskohustusega. Maaklerite tasustamine netohinnastamise põhimõttel on kasulik meede kõigile kindlustusturu osalistele ning on vaid ajaküsimus, millal see kehtestatakse teistes EL liikmesriikides.

## KOKKUVÕTE

Maakleri ülesandeks on võrrelda ja analüüsida turul pakutavaid kliendi jaoks tihtipeale keerulisi kindlustusteenuseid ning leida neist kindlustusvõtja huvidele parim lahendus. Euroopas omavad maaklerid suuremat rolli kahjukindlustusteenuste vahendamisel äriklientidele võrdluses jaeklientidega. EL riikides on vahendajate tasustamine jäetud siseriikliku õiguse reguleerimisalasse. Enamuse Euroopa riikide praktika kohaselt on maakler tasustatud kindlustusseltsi poolt komisjonitasude vormis, millest peamise osa moodustavad preemiapõhised vahendustasud. Lisaks makstakse maakleritele veel kasumlikkusel ja äritegevuse mahul põhinevaid komisjonitasusid.

Arutletakse, milline mõju on vahendaja tasustamissüsteemil tervele kindlustussektorile ja maakleri poolt osutatavale nõustamisteenuse kvaliteedile. EL kindlustusvahenduse direktiiv ei takista liikmesriikidel siseriikliku õiguse kohaselt komisjonitasude keelustamist. Skandinaavia riikides on kehtestatud eri vormides piirangud maakleritele makstavatele komisjonitasudele. Põhjariikides kehtib ettekirjutis üksnes kindlustusmaaklerite suhtes, Suurbritannias, Hollandis ja Austraalias aga kõigile kindlustusteenuste vahendajatele. Sealsete kontrollorganite eesmärgiks oli kliendi huvide kaitsmine, kuid samas kindlustusteenuste müüjate võrdne kohtlemine ning konkurentsitaseme säilitamine.

Kindlustusandjatel, maakleritel ja konkurentsi üle järelevalvet teostavatel institutsioonidel on oluline mõista, millist mõju võib pikas perspektiivis komisjonitasude keelustamine avaldada kindlustusturule. Selleks tuleb analüüsida kaasnenud tagajärgi riikides, kus taoline muudatus on jõustatud. Käesoleva magistritöö eesmärk oli analüüsida kindlustusandja poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamise mõju Soome ja Taani maaklerturu konkurentstile ning hinnata kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku potentsiaalset mõju Eesti kahjukindlustusturu rakenduskontekstis.

Soome ja Taani olid esimeste riikide seas, kes kehtestasid kõikehõlmava keelu seltsi poolt maaklerile makstavatele komisjonitasudele. Mõlemas riigis oli tasustamissüsteemi

muutmise ajendiks potentsiaalne huvide konflikt. Soomes vähenesid maaklerite teenitavad vahendustasud netohinnastamisele järgnenud perioodil kümnendiku ja registreeritud maaklerite arv veerandi võrra. Maaklerteenuse tarbijateks on jäänud peamiselt korporatiivkliendid. Vahendatavates kindlustusmaksetes ja lepingute arvus kaasnes esialgne langus, mis on stabiliseerunud peamiselt kohustuslike kindlustusliikide sõlmimise arvelt. Maaklerite hinnangul on netohinnastamisele üleminek oluliselt nõrgendanud nende turupositsiooni võrreldes agentidega, kelle tegevusele komisjonitasukeeld ei laiene. Samuti on komisjonitasude keelustamine kahjustanud kliendi huve, sest on vähenenud sõltumatu kindlustusnõu kättesaadavus ja konkurents jaeturul.

Taanis on komisjonitasusüsteemilt netohinnastamisele üleminek toimunud sujuvamalt. Sarnaselt Soomele jätkavad ärikliendid kahjukindlustusteenuste ostmist maaklerite vahendusel, kuid jaeklientidel võtab muudatusega kohanemine aega. Ühtlasi on toimunud maaklerettevõtete arvus mõningane langus, seejuures pole vähenenud maaklerite turuosa kindlustusteenuste vahendamisel. Maaklersektoris on turu kontsentratsioon mõningal määral suurenenud ning kindlustusandjate oma vähesel määral langenud.

Mõlema riigi kontrollorganite hinnangul on komisjonitasude keelustamisel olnud positiivne mõju tarbijakaitsele:

- maaklerite tasustamissüsteem on muutunud läbipaistvamaks;
- eristatav on maakleri ja agendi roll;
- vähenenud on potentsiaalne huvide konflikti ulatus;
- suurenenud on maaklerite- ja seltsidevaheline konkurents;
- puuduvad empiirilised andmed kindlustusteenuse pakkumise vähenemise ja kliendi jaoks kallinemise kohta.

Eestis on maaklerite tasustamissüsteem olnud aktuaalne teema aastaid, mille hindamisel on turuosalistel erinevatel seisukohtadel. Komisjonitasude keelustamise võimaliku mõju analüüsimiseks viidi läbi uuringud Eesti kahjukindlustusturu osalistega. Maaklerid pooldavad tasustamist kehtiva seadusandluse kohaselt komisjonitasude põhimõttel. Netohinnastamisele üleminekul kaasneks kindlustusvõtjale teenuste kallinemine, ajakulu suurenemine sobivaima kindlustuslahenduse leidmisel, langus sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavuses ja kliendi huvide kaitstes. Maaklerite hinnangul vähendaks tasustamissüsteemi muutus üldist turukonkurentsi, maaklerite poolt pakutavate teenuste nõudlust ja turuosaliste arvu. Langust nähakse kaasnevat maaklerettevõtte müügitulus, sõlmitud poliiside arvus ja turuosa suuruses.

Maaklerite arvates saaks komisjonitasude keelustamisest enim kasu suuremad kindlustusseltsid läbi otsemüügikanali kasvava nõudluse ja müüginahku.

Oma teenuseid peamiselt maaklerite vahendusel turustav kindlustusandja eelistab maakleri tasustamist praegusel kujul. Enamus kindlustusseltse toetavad komisjonitasude keelustamist. Kindlustusandjate arvates elavdaks tasustamissüsteemi muudatus kindlustusturu konkurentsi, eriti maakleritevahelist. Netohinnastamisele üleminekus nähakse lõpptarbija kaasnevat kindlustusteenuste hindade alanemist ja kliendi huvide paremat esindamist. Seoses komisjonitasude keelustamisega nähakse kaasnevat mõningast nõudluse langust maaklerkanali teenustes ja müüginahkus ning prognoositakse seltsi otsemüügi mõningast suurenemist.

Käesoleva magistr töö autori hinnangul võivad osalised (konkreetse kindlustusteenuse ja/või jaotuskanali lõikes) komisjonitasupiirangud pigem kahjustada kindlustusvõtja huvide esindamist. Vahendajatele makstavate komisjonitasude reguleerimise ulatus varieerub riigiti märgatavalt, millest tulenevalt erineb ka netohinnastamisest mõjutatud turuosaliste arv. Tasustamismuudatusega kaasnenud mõju ulatust vähendavad Skandinaavia riikide kindlustusseltside suur otsemüügi osakaal ja kindlustusagentide arvukus, kelle tegevusele komisjonitasukeeld ei laiene. Ühtlasi ei selgunud komisjonitasude keelustamisega kaasnenud mõju jaeklientidele, kuna Soomes ja Taanis on maakler kindlustusteenuste vahendajaks peamiselt äriklientidele. Pannes võimaliku komisjonitasude keelu mõju Eesti kahjukindlustusturu konteksti, võib selle potentsiaalne negatiivne mõju olla siinsele konkurentsitasemele ulatuslikum. Enne tasustamissüsteemi muutmist on vaja kontrollorgani poolt teostada mõjuanalüüs, millega selgitatakse välja kaasnev mõju kindlustusvõtjatele ja turuosalistele. Tuleb kindlaks teha, et regulatiivsete vahenditega konkurentsi muutmine ei viiks üksnes suuremate ettevõtete turuosade kasvule ja ei piiraks tarbijate juurdepääsu finantsinfore ja –teenustele.



## VIIDATUD ALLIKAD

- Bashir, I., Madhavaiah, C., Naik, J. R. K. (2013). Critical Analysis of Traditional and Modern Insurance Distribution Channels In India. – *The Journal of Insurance Institute of India*. Vol. 1, No. 2, pp. 59-68.
- Berry-Stölzle, T. R., Weiss, M. A., Wende, S. (2011). Market Structure, Efficiency, and Performance in the European Property-Liability Insurance Industry. 28 pp. (Research)
- Browne, M. J., Ju, L., Tu, Z. (2014). Broker Monitoring of Premium Adequacy: the Role of Contingent Commissions. – *Applied Economics*. Vol. 46, No. 20, pp. 2375–2386.
- Börjesson, E. (2013). The Nordic insurance market has adapted well to the shift from broker commissions to fees.  
<http://www.ferma.eu/blog/2013/05/expert-views-2/> (31.01.2015)
- Carson, J. M., Dumm, R. E, Hoyt, R. E. (2007). Incentive Compensation and the Use of Contingent Commissions by Smaller Distribution Channel Members. – *Journal of Insurance Regulation*. Vol. 25, No. 4, pp. 53-67.
- Choi, B. P., Weiss, M. A. (2005). An Empirical Investigation of Market structure, Efficiency, and Performance in Property-Liability insurance. – *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 72, No. 4, pp. 635-673.
- Commercial Non-Life Insurance Brokers in Europe. (2014). Finaccord Ltd.16 pp. (Report prospectus)  
[http://www.finaccord.com/documents/rp\\_2014/report\\_prospectus\\_commercial\\_non-life\\_insurance\\_brokers\\_europe.pdf](http://www.finaccord.com/documents/rp_2014/report_prospectus_commercial_non-life_insurance_brokers_europe.pdf)
- Commercial Non-Life Insurance Brokers in Northern, Central and Eastern Europe. (2012). Finaccord Ltd. pp. 16. (Report prospectus)  
[http://finaccord.com/documents/rp\\_2012/report\\_prospectus\\_commercial\\_non-life\\_insurance\\_brokers\\_northern\\_central\\_eastern\\_europe.pdf](http://finaccord.com/documents/rp_2012/report_prospectus_commercial_non-life_insurance_brokers_northern_central_eastern_europe.pdf)
- Conditions required by general good for EEA-insurance Intermediaries. Act on Insurance Mediation (570/2005). (2005). Vakuutusvalvonta.
- Cummins J. D., Doherty, N., Ray, G., Vaughan, T. (2006). The Insurance Brokerage Industry Post-October 2004. – *Risk Management and Insurance Review*. Vol. 9, No. 2, pp. 89-108.

- Cummins, J. D., Doherty, N. A. (2006). The Economics of Insurance Intermediaries. – *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 73, No. 3, pp. 359-396.
- Danish non-life companies by group affiliation – Market share. (s.a.)  
[http://www.forsikringogpension.dk/presse/Statistik\\_og\\_Analyse/in-english/Sider/in-english.aspx](http://www.forsikringogpension.dk/presse/Statistik_og_Analyse/in-english/Sider/in-english.aspx) (04.04.2015)
- Domaradzka, A. (2012). The Revision of the Insurance Mediation Rules at EU Level and its Impact on Consumer Protection. 19-24 pp.  
[http://www.eipa.eu/files/repository/eipascope/20121213145141\\_ADO\\_Eipascope2012\\_2.pdf](http://www.eipa.eu/files/repository/eipascope/20121213145141_ADO_Eipascope2012_2.pdf) (02.03.2015)
- Eesti finantsteenuste turg seisuga 30.06.2014. Finantsinspeksioon. 34 lk. (Turuülevaade)  
[http://www.fi.ee/public/turg\\_seisuga\\_2014\\_06\\_eesti2.pdf](http://www.fi.ee/public/turg_seisuga_2014_06_eesti2.pdf) (29.04.2015)
- Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv kindlustusvahenduse kohta. (2012). Euroopa Komisjon. 90 lk. (Direktiivi ettepanek)  
[http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/com/com\\_com%282012%290360\\_/com\\_com%282012%290360\\_et.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com%282012%290360_/com_com%282012%290360_et.pdf) (21.01.2014)
- European Insurance in Figures. (2014). European Insurance and Reinsurance Federation. 72 pp.(Statistical publication)  
<http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/statisticsno50europeani nsuranceinfigures.pdf>
- Fedotov, I. (2013). Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu arvamus Eesti Kindlustusseltside Liidu 18.12.2013. a ettepaneku suhtes kindlustustegevuse seaduse muutmiseks koos kohustusliku liikluskindlustuse seaduse muutmisega. Eesti Kindlustusmaaklerite Liit. 5 lk. (Arvamus)
- Financial sector assessment program. Denmark. Detailed assessment of observance of the insurance core principles. (2014). IMF Country Report No. 14/350. 129 pp.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14350.pdf> (15.04.2015)
- Finantsteenused. Teadlikkus ning kasutamine. (2014). Finantsinspeksioon. Turu-uuringute AS. [http://www.fi.ee/public/Finantsteenused\\_2014.pdf](http://www.fi.ee/public/Finantsteenused_2014.pdf) (27.04.2015)
- Finnish Insurance in 2000-2013. The Federation of Finnish Financial Services. (14 different annual publications)
- Fitzpatrick, S. M. (2006). The Small Laws: Eliot Spitzer and the Way to Insurance Market Reform. – *Fordham Law Review*. Vol. 74, No. 6, pp. 3041–3071.
- Focht,U., Richter, A., Schiller, J. (2013). Intermediation and (Mis-)Matching in Insurance Markets – Who Should Pay the Insurance Broker? – *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 80, No. 2, pp. 329-350.

- Friberg, A., Listermar, M. (2011). Market Power Relationships Among Life Insurance Intermediaries – the Power of Giants. Stockholm: University of Stockholm. 54 pp. (Degree thesis)
- Ghosh, C., Hilliard, J. I. (2012). The Value of Contingent Commissions in the Property Casualty Insurance Industry: Evidence from Stock Market Returns. – *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 79, No. 1, pp. 165-192.
- Global Insurance Brokers. (2013). MarketLine Industry Profile. 36 pp.
- Hay, G. A., Kelley, D. (1974). An Empirical Survey of Price Fixing Conspiracies. – *Journal of Law and Economics*. Vol. 17, No. 1, pp. 13-38.
- Hofmann, A., Nell, M. (2011). Information Cost, Broker Compensation and Collusion in Insurance Markets. – *Schmalenbach Business Review*. Vol. 63. Hamburg: University of Hamburg, pp. 287-307.  
[http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial\\_services/inquiries/replies\\_interim\\_report/22\\_ffs.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/replies_interim_report/22_ffs.pdf) (22.01.2015)
- Hulle, K. V. (2009). Memorandum of European Commission to Finnish government. 25.03.2009. 3 pp.
- Hääl, R. (2014). Liikluskindlustuse seadus (423 SE). Eesti Liisingühingute Liidu arvamus 18.12.2013. a ettepaneku suhtes kindlustustegevuse seaduse muutmiseks koos kohustusliku liikluskindlustuse seaduse muutmisega. Eesti Liisingühingute Liit. (Arvamus)
- Insurance Brokers 2004-2011. (2012). The Finnish Financial Supervisory Authority. (8 different annual publications)  
[https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/13387/Insurance\\_brokers\\_2011.pdf?sequence=1](https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/13387/Insurance_brokers_2011.pdf?sequence=1)
- Insurance Distribution Channels in Europe. (2010). European Insurance and Reinsurance Federation. 42 pp. (Statistics)  
<http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/cea-statistics-nr-39---distribution.pdf>
- Ma, Y., Pope, N., Xie, X. (2013). Contingent Commissions, Insurance Intermediaries, and Insurer Performance. – *Risk Management and Insurance Review*. Vol. 17, No. 1, pp. 61-81.
- Jesse, M. (2013) Kindlustustegevuse seaduse muutmise. EKSL arvamusvaldus Riigikogu Rahanduskomisjonile 18.12.2013 nr 10-1/13/28. (Ettepanek)
- Jesse, Mart. Eesti Kindlustusseltside Liidu juhatuse esimees. Võimaliku komisjonitasude keelustamise mõju Eesti kindlustusturule. Autori intervjuu. Helisalvestis. (23.04.2015)
- Kindlustusmaaklerite tasude turu-uuring. Konkurentsiamet. 09.03.2006.

[http://www.riigikogu.ee/?op=emsplain&page=pub\\_file&file\\_id=b51c754b-bec2-4eac-965b-629149f47d74&](http://www.riigikogu.ee/?op=emsplain&page=pub_file&file_id=b51c754b-bec2-4eac-965b-629149f47d74&) (28.04.2015)

Kindlustustegevuse seadus. Vastu võetud Riigikogus 8. detsembril 2004. a – RT I, 2004, 90, 616; RT I, 12.07.2014, 77.

LaCasse, C. (1995). Bid Rigging and the Threat of Government Prosecution – *Journal of Economics*. Vol. 26, pp. 398-417.

Malcolm, K., Wilsdon, T., Xie, C. (2010). Impact of commission disclosure in general insurance personal lines. Analysis of the motor and travel insurance markets. Association of British Insurers. 65 pp. (Research paper)  
<http://hb.betterregulation.com/external/ABI%20Research%20Paper%20No.%2026.pdf>

Markedsudviklingen i 2012 for forsikringsmæglervirksomheder. (2012). 11 pp.

Markedsudviklingen i 2013 for forsikringsmæglervirksomheder. (2013). 8 pp.

Mäntyniemi, L., Rinne, P. (2007). Commission interim report on business insurance market. Federation of Finnish Financial Services. 11 pp.  
[http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial\\_services/inquiries/replies\\_interim\\_report/22\\_ffs.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/replies_interim_report/22_ffs.pdf) (22.01.2015)

Nõuded kindlustusvahendusega tegelemiseks. (2008). Finantsinspektsioon (Soovituslik juhend)  
[http://www.fi.ee/failid/juhend\\_kindlustusvahendus1.pdf](http://www.fi.ee/failid/juhend_kindlustusvahendus1.pdf) (28.04.2015)

Parment, A. (2012). Eri mudelite mõju hindamine kindlustusvahenduse puhul ilmneva huvide konflikti käsitlemisel. Töõaruanne finantsturgude komiteele 13. nov 2012. Stockholmi ülikool. 43 lk. (Rahandusministeerumi poolt tellitud mitteametlik eestikeelne tõlge)

Pekonen-Ranta, M. (2013). Finnish Act on Intermediation and the Remuneration Model for Brokers. Federation of Finnish Financial Services. pp 4.  
<http://www.sven-giegold.de/wp-content/uploads/2013/03/EP-Breakfast-Finish-contribution.pdf> (20.03.2015)

Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Insurance Mediation. (2012). SWD 191 final. European Commission. 74 pp. (Impact assessment)

Rasmussen, P. B., Seiersen, A. Insurance mediation: Benefitting from the potential of Danish experiences. (2013). Danish Insurance Association (DIA). 41 pp. (Seminar presentation)  
<http://www.sven-giegold.de/wp-content/uploads/2013/03/Danish-Insurers-MEP-Seminar-20th-of-march.pdf> (20.04.2015)

- Regan, L., Kleffner, A. (2010). The Role of Contingent Commissions in Property-Liability Insurer Underwriting Performance. Temple University, University of Calgary, 30 pp. (Survey for presentation at the risk theory seminar)
- Regulating remuneration systems: effective distribution of financial products. (2015). Oxera Consulting LLP. 41 pp. (Study) [http://www.oxera.de/getmedia/c28539cd-c6dc-42e4-9940-a624b0ff47ea/Remuneration-systems\\_Final-report\\_Jan2015.pdf.aspx?ext=.pdf](http://www.oxera.de/getmedia/c28539cd-c6dc-42e4-9940-a624b0ff47ea/Remuneration-systems_Final-report_Jan2015.pdf.aspx?ext=.pdf) (21.01.2015)
- Reich, N., Rapsch, S., Stange, A., Seidl, T., Houghton, E., Becker, M. (2014). EU Insurers Must Adapt as New Sales Regulations Loom. Change Before You Have To. [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance\\_fiancial\\_institutions\\_change\\_before\\_you\\_have\\_to\\_eu\\_insurers\\_adapt\\_new\\_sales\\_regulations/#chapter1](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance_fiancial_institutions_change_before_you_have_to_eu_insurers_adapt_new_sales_regulations/#chapter1) (03.11.2014)
- Reifner, U., Neuberger, D., Rissi, R., Riefa, C., Knobloch, M., Clerc-Renaud, S., Finger, C. Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (2012). Institut für Finanzdienstleistungen e.V. 172 pp. (Final Report) [http://ec.europa.eu/finance/finservices-retail/docs/fsug/papers/1311-remuneration-structures-study\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/finance/finservices-retail/docs/fsug/papers/1311-remuneration-structures-study_en.pdf) (02.04.2015)
- Report on Good Practices on Comparison Websites. (2014). European Insurance and Occupational Pensions Authority. 104 pp. [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report\\_on\\_Good\\_Practices\\_on\\_Comparison\\_ebsites.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report_on_Good_Practices_on_Comparison_ebsites.pdf)
- Response from the Danish FSA regarding the consultation on the Review of the Insurance Mediation Directive (IMD). (2011). Danish Financial Supervisory Authority. 8 pp. <https://www.finanstilsynet.dk/~media/Temaer/2011/ResponsefromtheDanishFSA-IMD.ashx> (06.05.2015)
- Schow, D. L. The Danish Insurance Association. The impact of insurance brokers' changeover to net quoting system of Danish non-life insurance market. The answer to the question. (23.03.2015)
- Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive. (2011). PwC Luxembourg. 223 pp. (Final Report) [http://ec.europa.eu/finance/insurance/docs/mediation/imd\\_final\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/finance/insurance/docs/mediation/imd_final_en.pdf) (10.10.2014)
- Teder, I. Seisukoht õigusrikkumise puudumise kohta Finantsinspektsiooni tegevuse vastavus põhiõiguste ja -vabaduste tagamise põhimõttele ning hea halduse tavale. 04.03.2015 nr 7 -4/150273/1500979. 3 lk. (Õiguskantsleri seisukoht)
- The Danish Financial Supervisory Authority. Market surveys on the brokers market from 2007 and 2013. (2015). File received from Danish Insurance Association by e-mail 24.04.2015.
- The number of price comparison sites in the insurance sector is increasing throughout Europe.

(2014). Itello.

<http://www.itello.se/en/insights/number-price-comparison-sites-insurance-sector-increasing-throughout-europe> (01.03.2015)

Tropp, Kaido. Eesti Kindlustusmaaklerite Liidu tegevjuht. Võimaliku komisjonitasude keelustamise mõju Eesti kindlustusturule. Autori intervjuu. Helisalvestis. (23.04.2015)

Võlaõigusseadus. Vastu võetud Riigikogus 26. septembril 2001. a – RT I, 2001, 81, 487; RT I, 11.04.2014, 13.

Yahn, S. (2014). Top P&C Brokers Ranked. P&C Revenues.

<http://www.riskandinsurance.com/top-pc-brokers-ranked/> (04.03.2015)

## **SUMMARY**

### **THE POSSIBLE IMPACT OF INSURANCE BROKERS' MANDATORY CHANGEOVER TO NET QUOTING SYSTEM ON NON-LIFE INSURANCE MARKET IN ESTONIA USING THE EXAMPLES OF FINNISH AND DANISH BROKERAGE INSURANCE MARKETS**

Sandra Hainas

Insurance market, where the competition is strong, forms a part of the financial market. Different consumer groups buy insurance services through different distribution channels, such as direct sales of insurance companies, agents, brokers, bancassurance, and other intermediaries such as affinity groups. The importance of insurance intermediaries is different depending on the member state and markets can be divided as agent-based, broker-based or based on direct sales of insurance companies. In the European Union, brokers are the second main distribution channel of non-life insurance services following agents. In Scandinavian countries, the majority of non-life insurance services are sold via direct sales of insurance companies and tied agents. During the first half of 2014, insurance brokers mediated 54% of the total sum of non-life insurance premiums and statistics show that it is a rising tendency. The insurance company offers the final consumer a pre-determined insurance service, but the broker's task is to compare and analyse the insurance services available on the market and among them find the best solution for the insured.

There is an ongoing discussion in the European Commission and other organisations responsible for organising financial services markets concerning the need for regulating the remuneration system of insurance intermediaries. The question that has been raised addresses the issue of who should pay the insurance broker's commission when they are acting as the customer's representative. According to the practices of the majority of countries, the broker's commission for intermediating insurance services is paid by the insurer. This has been seen as

a possible conflict of interests since the broker may offer the customer insurance services relying on the amount of commission to be received from the insurance company. It has been proposed that the insured should pay the insurance service mediator fee-for-advice for using the broker's services. In Estonia, the Ministry of Finance has initiated an amendment to the Insurance Activities Act, which may result in banning commissions paid to the broker by the insurance company and changeover to net quoting system.

Only few European countries have imposed limits on commissions, such as the Netherlands, the United Kingdom, Finland, Denmark, Sweden and Norway. The extent of regulating commissions, however, differentiates remarkably in specific set of services and specific sales channels. Currently, there is a valid precept applying specifically to insurance brokers only in the Nordic countries. Arising from the relevancy of the subject described beforehand, the aim of this Master's Thesis is to study the influence of the ban of commissions paid by the insurance companies to brokers on market competition using the examples of brokerage markets of Finland and Denmark, and assess the possible effect of changeover to net quoting system in Estonian implementation context. The influence of the ban on market players, market structure and the final consumer are observed. The following research tasks have been set up for achieving the aim of this thesis:

- highlight the specifics of insurance brokers as independent intermediaries;
- clarify the positive and negative aspects of commissions paid by insurance companies to brokers on the market players and the insured;
- assess the influence of changeover to net quoting system on the competition of brokerage markets in Finland and Denmark, relying on secondary data and graphical analysis;
- compile and carry out a questionnaire survey and interviews among target groups, which are used to assess the potential influence of the ban on commissions on the Estonian non-life insurance competition.

The comprehensive ban on commissions in Denmark and Finland was inspired by a possible conflict of interests. Changeover to net quoting system has been smooth in mediating non-life insurance services and has not caused extensive negative aspects. In the analysed countries, the number of registered insurance brokers has decreased to a certain extent and the brokers' main profit originates from servicing corporate customers. In Finland, following the amendment to the law, brokers only mainly intermediate statutory insurances. The market



concentration of brokers and insurance companies in Denmark and Finland is higher than the European average but the changes in the indicators during the period under observation cannot be directly associated with changeover to net quoting. On the evaluation of the inspection authorities of both countries ban on commissions has had a positive influence on consumer protection.

In Estonia, the topic of brokers' remuneration has been relevant for years and in assessing the situation market players have different opinions. Brokers are in favour of remuneration according to the currently valid legislation – insurance companies pay commissions. The possibility of a potential conflict of interests is rated lower in the case of brokers' sales channels when compared to other distributors, since the broker offers the customer a comparison of insurance services and the brokerage fee paid by the insurance company is disclosed to the customer. Changeover to net quoting system would cause for the customer an increase in the price of services, increase in the amount of time spent on searching for a suitable insurance solution, decrease in the availability of independent insurance solutions and protection of consumer interests. On the brokers' evaluation changing the system of remuneration would change general market competition, the demand of services offered by brokers and the number of market players. The profits of broker companies would decrease, as well as the number of insurance policies and market share. Concentration on the brokers' market would rise and foreign insurers' entrance to the market would be complicated. The brokers consider that ban on commissions would be most beneficial for larger insurance companies due to the increased demand and sales volume through direct sales.

Nevertheless, insurance companies support the ban on commissions since in considering different distributions channels, the potential conflict of interests is considered to be the highest in case of brokers owing to differences in commissions paid. Changeover to net quoting system is seen as a possibility for lowering the price of insurance services for the final consumer, transparency in the broker's role as an independent intermediary and better protection in representing the customer's interests. A change in the remunerations system would enliven competition on the insurance market, especially between brokers. The amendment to the law is thought to cause a decrease of a certain extent in the demand of brokers' services as well as sales volume and an increase in the sales volume of direct sales. Smaller insurers, who market the majority of their services via brokers, support the remuneration of intermediaries in the form of commissions. Changeover to net quoting system is feared to produce a decrease in the market

share of the insurance company, profit from sales, number of insurance policies and the choice of offered insurance services.

In the analysed Nordic countries, the influence of changeover to net quoting system is diminished by the large proportion of direct sales of insurance companies and numerous agents. Moreover, the influence of ban on commissions on retail customers was not revealed because there brokers mainly intermediated insurance services to business customers. On Finnish insurance market, brokers intermediate life insurance in a considerably greater amount when compared to non-life insurance and mediated premiums have decreased drastically as a result of ban on commissions. When the possible influence of ban on commissions is placed in the context of Estonian non-life insurance market its potential negative influence may be more extensive on the local competition. On the evaluations of the author of the present Master's Thesis partial (in specific set of services and specific sales channels) limits on commissions rather damage market competition and representation of the interests of the insured. Before changing the remuneration system the inspection authority must perform an impact assessment in order to study its influence on market players and the insured. It has to be guaranteed that changing the competition by the way of regulation would not lead to the growth of market shares of larger companies and would not restrict the consumers' access to financial information and services.

# LISAD

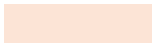
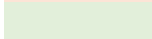
## Lisa 1. Kindlustuse jaotuskanalite klassifitseerimine

1. **Otsemüük** – kindlustusandja levitab kindlustusteenuseid ilma vahendajateta, kasutades otseturundust. Kanal jaguneb:
  - **palgatöötajad** – kindlustusseltsi enda müügipersonal, mis tegutseb kontorivõrkude kaudu;
  - **kaugmüük** – kõnekeskused (telefonimüük), internet, elektronpost jne.
2. **Vahendajad:**
  - **agendid** – vahendajad, kes on kindlustusandja huvide esindajaks
    - **seotud agent** – vahendaja, kes käitub agendina ühe kindlustusandja jaoks, müües vaid ühe kindlustusandja teenuseid;
    - **sõltumatu agent** – vahendaja, kes käitub agendina mitme kindlustusandja jaoks, müües mitme kindlustusandja teenuseid;
  - **maaklerid** – vahendajad, kes on kindlustusvõtja huvide esindajaks
  - **muud vahendajad** – täiendkaupade müüjad, nt automüüjad, kinnisvara müüjad, reisibürood jne
3. **Pangakindlustus** – kindlustusteenuste pakkumine pankade või krediitiasutuste vahendusel. Pank või krediitiasutus võib käituda kui kindlustusagent, pangatöötaja või kindlustusmaakler.

Allikas: (Insurance Distribution ... 2010, 17).

## Lisa 2. Komisjonitasudele kehtestatud piirangud riigiti jaotuskanalite lõikes

Riik	Aasta	Ettekirjutise täielik mõju	Komisjonitasu kindlustusteenuste lõikes			Komisjonitasu müügikanalite lõikes			Komisjonitasu klientide lõikes	
			Elu-kindlustus	Suure riskiga vara ja kahju-kindlustus	Harilik vara ja kahju-kindlustus	Maakler	Agent	Otse-müügi töötaja	Jae-klient	Korporatiiv-klient
Suurbritannia	2013	2013								
Holland	2013	2014								
Austraalia	2012	2013								
Norra	2008	2008								
Taani	2006	2011								
Soome	2005	2008								
Rootsi	2003	2004								

 komisjonitasu on keelatud või piiratud  
 komisjonitasu saamine on lubatud

Allikas: (Reich *et al* 2014; autori täiendatud Regulating remuneration ... 2015 ja Börjesson 2013 põhjal)

### Lisa 3. Komisjonitasude piiramise mõju riigiti

Valdkond	Riik					
	GBR	NLD	DNK	SWE	FIN	AUS
Kahjukindlustus			●	●	●	
Sissetuleku kaotuse/ laenukaitse kindlustus		●	●	●	●	
Hüpoteegi kindlustus		●				●
Elukindlustus (ei sisalda investeeringuid)		●	●	●	●	●
Elukindlustus (hõlmab investeeringuid)	●	●	●	●	●	●
Säästmisteenused						
Investeeringufondid	●	●				●

- kõik kindlustusteenuste turustajad
- maaklerid, kes vahendavad kindlustusteenuseid peamiselt äriklientidele
- kindlustusturu iseregulatsioon maaklerite suhtes
- kavandatav ettekirjutis

Ringi suurus ilmestab jaotuskanalile kaasnenud regulatsiooni mõju ulatust (sõltuvalt turuosaliste arvust)

Allikas: (Regulating remuneration ... 2015, 36)

## Lisa 4. Regressioonanalüüsi tulemused

Dependent Variable: COMBINED\_RATIO

Method: Panel Least Squares

Periods included: 14

Cross-sections included: 10

Total panel (unbalanced) observations: 138

White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	p-value
C	115.1577	6.186785	18.61349	0.0000
HHI	-0.005919	0.003100	-1.909477	0.0583
MS	0.126187	0.598542	0.210824	0.8333
MARKET_GROWTH	0.406975	0.327738	1.241769	0.2164
REGULATION_DUMMY	-9.484211	2.013726	-4.709783	0.0000

### Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.531282	Mean dependent var	101.7480
Adjusted R-squared	0.483384	S.D. dependent var	10.56801
S.E. of regression	7.595863	Akaike info criterion	6.986553
Sum squared resid	7904.508	Schwarz criterion	7.284963
Log likelihood	-515.9781	Hannan-Quinn criter.	7.107778
F-statistic	11.09192	Durbin-Watson stat	1.555081
Prob(F-statistic)	0.000000		

## Lisa 4 järg

Dependent Variable: COMBINED\_RATIO

Method: Panel Least Squares

Periods included: 14

Cross-sections included: 10

Total panel (unbalanced) observations: 138

White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	119.3756	5.324557	22.41982	0.0000
HHI_GROSS	-0.006876	0.002948	-2.332545	0.0211
REGULATION_DU MMY	-9.242821	1.919234	-4.815890	0.0000

### Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

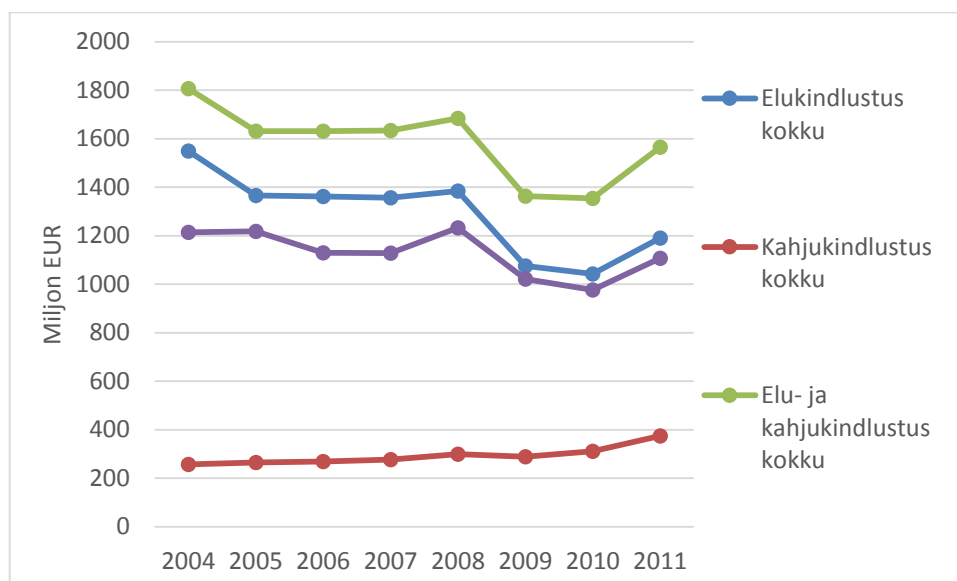
R-squared	0.525061	Mean dependent var	101.7480
Adjusted R-squared	0.484059	S.D. dependent var	10.56801
S.E. of regression	7.590899	Akaike info criterion	6.973423
Sum squared resid	8009.423	Schwarz criterion	7.232044
Log likelihood	-516.9802	Hannan-Quinn criter.	7.078484
F-statistic	12.80578	Durbin-Watson stat	1.559847
Prob(F-statistic)	0.000000		

### Korrelatsioonimaatriks

	HHI gross	R dummy
HHI gross	1.000000	0.220393
R dummy	0.220393	1.000000

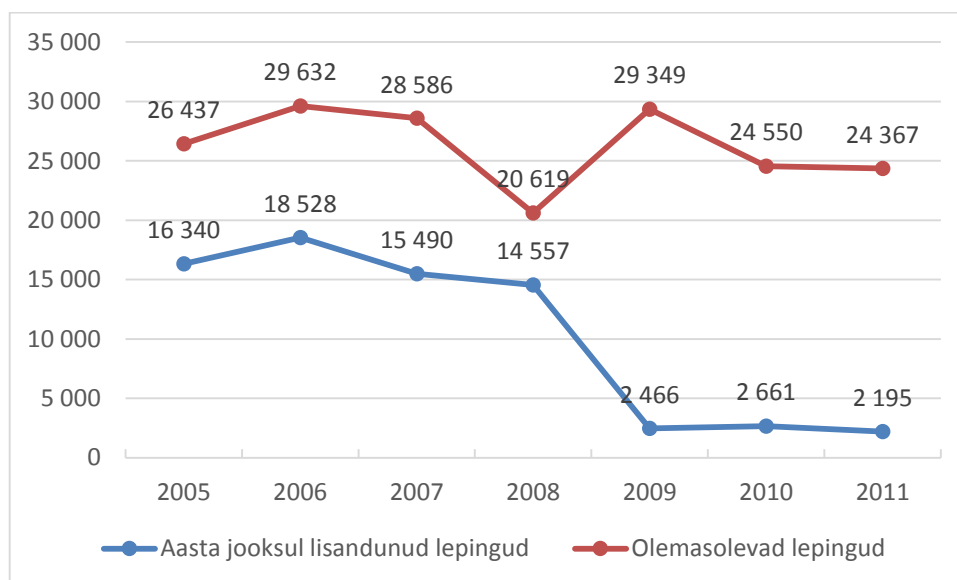
Allikas: (autori koostatud programmis EViews)

## Lisa 5. Arengud Soome kindlustusturul



Lisa 5a. Maaklerite vahendatud kindlustusmaksed Soomes 2004-2011

Allikas: (autori koostatud Insurance Brokers 2004-2011 põhjal)

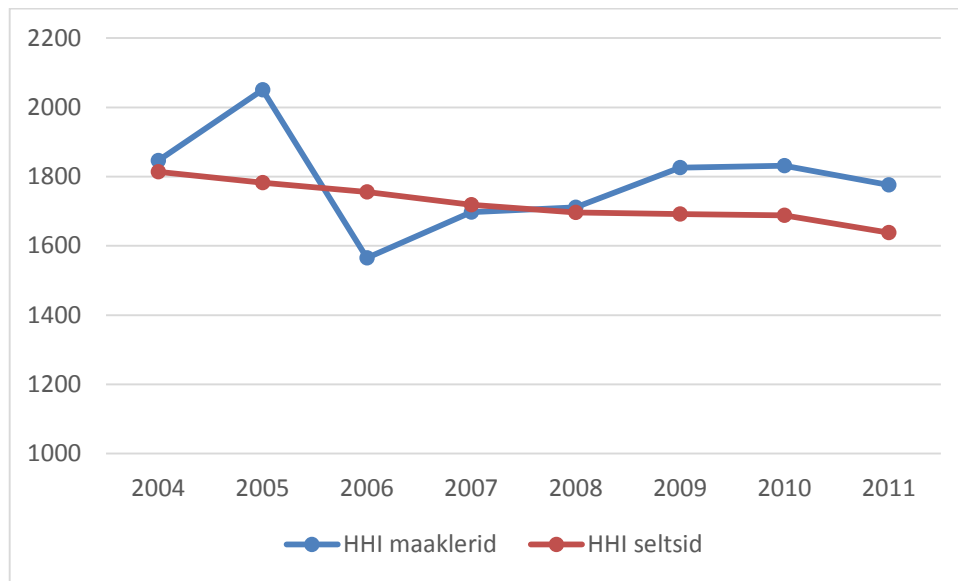


Lisa 5b. Kindlustusmaaklerite vahendatud kindlustuslepingute arv Soomes 2005-2011.

Allikas: (autori koostatud Insurance Brokers 2005-2011 põhjal)



## Lisa 5 järg



Lisa 5c. Kahjukindlustusmaaklerite ja -seltside turukontsentratsioon Soomes (mõõdetuna HHI indeksiga)

Allikas: (autori arvutused Finnish Insurance in 2004-2011 ja Insurance Brokers 2004-2011 aastaste väljaannete põhjal)

## Lisa 6. Kindlustusmaakleritele saadetud küsimustik

Palun Teil osaleda TTÜ ärirahanduse ja majandusarvestuse magistritöö raames läbiviidavas uuringus. Magistritöö teemaks on maaklerite kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku võimalik mõju Eesti kahjukindlustuse turukonkurentsile Soome ja Taani maaklerturu näitel. Käesoleva uuringu eesmärk on hinnata kindlustusseltsi poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude võimaliku keelustamise mõju Eesti rakenduskontekstis. Rahandusministeerium on algatanud kindlustustegevuse seaduse muudatuse, mille tulemuseks võib olla kindlustusmaaklerite tasustamisküsimuse reguleerimine. Enne kehtiva kindlustusmaaklerite tasustamissüsteemi muutmist on oluline hinnata sellega kaasnevat kasu kindlustusvõtjale, võimalikku mõju turustruktuurile ja konkurentsiolekorradele.

Uuring viiakse läbi Eesti kahjukindlustusturul tegutsevate maaklerite ja seltside seas. Küsimuste koostamisel on põhinetud teoreetilistele majanduslikele ja õiguslikele aruteludele, mida toetavad empiirilised andmed ja erinevate riikide kogemused. Uuringus ei käsitleta edasikindlustust. Käesoleva küsimustikuga kogutavat teavet kasutatakse üldistatud kujul magistritöö empiirilise osa kirjutamisel. Kõigi vastajate anonüümsus on tagatud.

Vastamine võtab aega 10-15 minutit. Vastamisel tekkinud täpsustavate küsimuste korral palun võtta ühendust uuringu koostajaga e-posti aadressil [sandra.hainas@gmail.com](mailto:sandra.hainas@gmail.com). Küsimustikule palun vastata 13.04.2015-22.04.2015. Küsitluses osalenutele saadetakse uuringu tulemuste lühikokkuvõtte hiljemalt 15.05.2015.

### Tänan Teid uuringus osalemise eest!

Ettevõtte ärinimi: \_\_\_\_\_

Vastaja ametikoht: \_\_\_\_\_

1. Töötajate arv ettevõttes:

0-9 töötajat

10-49 töötajat

alates 50 töötajast

2. Hinnanguline turuosa suurus Eestis kahjukindlustusmaksete alusel:

kuni 2%

3-5%

6-9%

10-15%

16% ja enam

Järgnevalt palutakse Teie hinnangut Eestis **kehtiva kindlustusmaaklerite tasustamissüsteemi kohta**, mil kindlustusmaakleril on lubatud vahendustasu saamine kindlustusandjalt kliendile vahendatud kindlustuslepingute või osutatud teenuste eest.

3. Palun hinnake kirjeldatud potentsiaalse **huvide konflikti ulatust** erinevate jaotuskanalite lõikes:

Skaala: 1 = puudub, 2 = madal, 3 = mõõdukas, 4 = kõrge, 5 = väga kõrge, ei oska öelda

## Lisa 6 järg

Huvide konflikt	Kindlustus- maakler	Kindlustus- agent	Panga- kindlustuse töötaja	Kindlustus- seltsi otsemüügi töötaja
Potentsiaalne huvide konflikt, mis on põhjustatud kindlusteenuse müüja suhetest kindlustusandjaga (nt vahendaja koolitamine, suurem kindlustusportfell teatud osalistega, täiendavad või avalikustamata vahendustasud jne)				
Rollide vastuolulisus (nt vahendaja osalemine kahjunõuete käsitlemisel; kindlustusagent, kes tegutseb sisuliselt kindlustusmaaklerina)				
Kindlusteenuste turundamine või müümine koos teiste toodete ja teenustega (nt panga poolt pakutav varakindlustus laenuga ostetavale objektile, automüüja pakutav sõidukikindlustus jne)				
Stimuleerivad tasud kindlustusportfelli paigutamise eest teise kindlustusandja juurde				
Vastuolu rollides - kindlustusvõtjale nõuandja <i>versus</i> kindlustusandjale kindlustusteenuse müüja				
Lühiajaline kasumi maksimeerimine <i>versus</i> kindlustusvõtja pikaajalise rahulolu tagamine				

4. Palun andke oma hinnang järgmistele väidetele:

Skaala: 1=ei ole üldse nõus, 2=pigem ei nõustu, 3=neutraalne, 4=pigem nõustun, 5=nõustun täielikult

Väide	1	2	3	4	5
Olen rahul praegu kehtiva kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstava komisjonitasusüsteemiga.					
Kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine oleks tõhus vahend võimalike huvide konflikti juhtumite (maakleri ja kliendi või maakleri ja kindlustusseltsi vahel) vähendamiseks.					

Järgnevalt palutakse Teie hinnangut **netohinnastamisele ülemineku** suhtes, mil kindlustusmaakleril on keelatud kindlustusandjalt tasu või muude hüvitiste saamine kindlustusmaakleri poolt kliendile vahendatud kindlustuslepingute või osutatud teenuste eest.

5. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **kindlustusvõtjale** kirjeldatud näitaja lõikes:

## Lisa 6 järg

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusteenuse hind (sisaldades poliisi maksumust ja kindlustusvahenduse tasumäära)						
Nõudlus seltsi otsemüügi kaudu müüdavatele kindlustusteenustele						
Nõudlus maakleri vahendusel müüdavatele kindlustusteenustele						
Kindlustusvõtja huvide kaitse (nõustamiskvaliteet, informeeritus, kliendi arusaam, käitumine kliendi parimatest huvidest lähtuvalt)						
Sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavus						
Ajakulu sobivaima kindlustuskatte leidmisel						

6. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **teistele turuosalistele** järgmiste näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Üldine konkurentsitase kindlustusturul						
Maakleritevaheline konkurents						
Seltsidevaheline konkurents						
Kindlustusteenuste valikuturul						
Uute maaklerettevõtete turule sisenemise barjäärid						
Uute kindlustusseltside turule sisenemise barjäärid						
Turuosaliste arv (sh mõju mikro- ja väikeettevõtetele)						

## Lisa 6 järg

7. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **enda ettevõttele** järgmiste näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Müügitulu						
Sõlmitud poliiside arv						
Turunduskulud						
Vahendatavate kindlustusteenuste valik						

8. Palun hinnake **konkurentsitaset** seoses maaklerite võimalikule netohinnastamisele üleminekul kirjeldatud näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusseltside turukontsentratsioon						
Kindlustusmaaklerite turukontsentratsioon						
Teie ettevõtte turuosa suurus						

9. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **kindlustusteenuste müügi mahule turuosaliste müügikanalite lõikes** (arvestades mh kaugmüüki interneti, e-maili ja telefoni teel):

Müügikanal	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusagendid						
Kindlustusmaaklerid						
Pangakindlustus						
Kindlustusseltside otsemüük (harukontorite võrk, telefonimüük, internet ja kõnekeskused)						

10. Palun andke oma hinnang järgmistele väidetele:

Skaala: 1=ei ole üldse nõus, 2=pigem ei nõustu, 3=neutraalne, 4=pigem nõustun, 5=nõustun täielikult

## Lisa 6 järg

Väide	1	2	3	4	5
Kindlustusvõtjad on netohinnastamisele ülemineku korral tõrksad maksuma maaklerile tasu saadava kindlustuspakkumise ja kindlustusnõu eest.					
Maaklerite netohinnastamisele üleminek seab finantsnõu kättesaadavuse osas ebavõrdsesse olukorda väiksema sissetulekuga kindlustusvõtjad võrreldes jõukamate klientidega.					
Kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude keelustamine üksnes kindlustusmaaklerite suhtes (jättes välja kindlustusagendid) oleks õiglane ja põhjendatud.					
Pean tõenäoliseks kindlustusmaaklerina tegevuse jätkamist pärast seltsi poolt maaklerile makstavate komisjonitasude keelustamist.					
Enne maaklerite netohinnastamisele ülemineku kehtestamist on vaja teostada kontrollorgani poolt mõjuanalüüs, millega selgitatakse välja uue tasustamissüsteemi mõju kindlustusvõtjatele ja turuosalistele.					

11. Kas pooldate kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude või muude hüvitiste saamise keelustamist?

jah

ei

ei oska öelda

12. Palun põhjendage oma vastust eelmisele küsimusele:

---

---

---

13. Muud temakohased kommentaarid:

---

---

## Lisa 7. Kindlustusseltsidele saadetud küsimustik

Palun Teil osaleda TTÜ ärirahanduse ja majandusarvestuse magistritöö raames läbiviidavas uuringus. Magistritöö teemaks on Maaklerite kohustuslikule netohinnastamisele ülemineku võimalik mõju Eesti kahjukindlustuse turukonkurentsile Soome ja Taani maaklerturu näitel. Käesoleva uuringu eesmärk on hinnata kindlustusseltsi poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude võimaliku keelustamise mõju Eesti rakendus kontekstis. Rahandusministeerium on algatanud kindlustustegevuse seaduse muudatuse, mille tulemuseks võib olla kindlustusmaaklerite tasustamisküsimuse reguleerimine. Enne kehtiva kindlustusmaaklerite tasustamissüsteemi muutmist on oluline hinnata sellega kaasnevat kasu kindlustusvõtjale, võimalikku mõju turustruktuurile ja konkurentsiolekorradele.

Uuring viiakse läbi Eesti kahjukindlustusturul tegutsevate maaklerite ja seltside seas. Küsimuste koostamisel on põhinetud teoreetilistele majanduslikele ja õiguslikele aruteludele, mida toetavad empiirilised andmed ja erinevate riikide kogemused. Uuringus ei käsitleta edasikindlustust. Käesoleva küsimustikuga kogutavat teavet kasutatakse üldistatud kujul magistritöö empiirilise osa kirjutamisel. Kõigi vastajate anonüümsus on tagatud.

Vastamine võtab aega 10-15 minutit. Vastamisel tekkinud täpsustavate küsimuste korral palun võtta ühendust uuringu koostajaga e-posti aadressil sandra.hainas@gmail.com. Küsimustikule palun vastata 13.04.2015-22.04.2015. Küsitluses osalenutele saadetakse uuringu tulemuste lühikokkuvõtte hiljemalt 15.05.2015.

### Tänan Teid uuringus osalemise eest!

Ettevõtte ärinimi: \_\_\_\_\_

Vastaja ametikoht: \_\_\_\_\_

1. Töötajate arv ettevõttes:

- 0-9 töötajat
- 10-49 töötajat
- alates 50 töötajast

2. Hinnanguline turuosa suurus Eestis kahjukindlustusmaksete alusel:

- kuni 5%
- 6-10%
- 11-15%
- 16-20%
- 21% ja enam

3. Uuringus osalev kindlustusandja müüb kindlustusteenuseid muu hulgas oma otsemüügi kanalite (harukontorite võrk/ telefonimüük/ internet/ kõnekeskused) kaudu:

- jah
- ei

## Lisa 7 järg

4. Palun hinnake, mitu protsenti uuringus osaleva kindlustusandja kahjukindlustuspreemiate kogumahust sõlmitakse kindlustusmaaklerite vahendusel:

- ei müü kindlustusteenuseid maakleri vahendusel  
 kuni 10%  
 kuni 25%  
 kuni 50%  
 kuni 75%  
 kuni 100%

Järgnevalt palutakse Teie hinnangut Eestis **kehtiva kindlustusmaaklerite tasustamissüsteemi kohta**, mil kindlustusmaakleril on lubatud vahendustasu saamine kindlustusandjalt kliendile vahendatud kindlustuslepingute või osutatud teenuste eest.

5. Palun hinnake kirjeldatud potentsiaalse **huvide konflikti ulatust** erinevate jaotuskanalite lõikes:

Skaala: 1 = puudub, 2 = madal, 3 = mõõdukas, 4 = kõrge, 5 = väga kõrge, ei oska öelda

Huvide konflikt	Kindlustus- maakler	Kindlustus- agent	Panga- kindlustuse töötaja	Kindlustus- seltsi otsemüügi töötaja
Potentsiaalne huvide konflikt, mis on põhjustatud kindlustusteenuse müüja suhetest kindlustusandjaga (nt vahendaja koolitamine, suurem kindlustusportfell teatud osalistega, täiendavad või avalikustamata vahendustasud jne)				
Rollide vastuolulisus (nt vahendaja osalemine kahjunõuete käsitlemisel; kindlustusagent, kes tegutseb sisuliselt kindlustusmaaklerina)				
Kindlustusteenuste turundamine või müümine koos teiste toodete ja teenustega (panga poolt pakutav varakindlustus laenuga ostetavale objektile, automüüja pakutav sõidukikindlustus jne)				
Stimuleerivad tasud kindlustusportfelli paigutamise eest teise kindlustusandja juurde				
Vastuolu rollides - kindlustusvõtjale nõuandja <i>versus</i> kindlustusandjale kindlustusteenuse müüja				
Lühiajaline kasumi maksimeerimine <i>versus</i> kindlustusvõtja pikaajalise rahulolu tagamine				



## Lisa 7 järg

6. Palun andke oma hinnang järgmistele väidetele:

Skaala: 1=ei ole üldse nõus, 2=pigem ei nõustu, 3=neutraalne, 4=pigem nõustun, 5=nõustun täielikult

Väide	1	2	3	4	5
Olen rahul praegu kehtiva kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstava komisjonitasusüsteemiga.					
Kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude keelustamine oleks tõhus vahend võimalike huvide konflikti juhtumite (maakleri ja kliendi või maakleri ja kindlustusseltsi vahel) vähendamiseks.					

Järgnevalt palutakse Teie hinnangut **netohinnastamisele ülemineku** suhtes, mil kindlustusmaakleril on keelatud kindlustusandjalt tasu või muude hüvitiste saamine kindlustusmaakleri poolt kliendile vahendatud kindlustuslepingute või osutatud teenuste eest.

7. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **kindlustusvõtjale** kirjeldatud näitaja lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusteenuse hind (sisaldades poliisi maksumust ja kindlustusvahenduse tasumäära)						
Nõudlus seltsi otsemüügi kaudu müüdavatele kindlustusteenustele						
Nõudlus maakleri vahendusel müüdavatele kindlustusteenustele						
Kindlustusvõtja huvide kaitse (nõustamiskvaliteet, informeeritus, kliendi arusaam, käitumine kliendi parimatest huvidest lähtuvalt)						
Sõltumatute kindlustuslahenduste kättesaadavus						
Ajakulu sobivaima kindlustuskatte leidmisel						

## Lisa 7 järg

8. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **teistele turuosalistele** järgmiste näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Üldine konkurentsitase kindlustusturul						
Maakleritevaheline konkurents						
Seltsidevaheline konkurents						
Kindlustusteenuste valik turul						
Uute maaklerettevõtete turule sisenemise barjäärid						
Uute kindlustusseltside turule sisenemise barjäärid						
Turuosaliste arv (sh mõju mikro- ja väikeettevõtetele)						

9. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju **enda ettevõttele** järgmiste näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Müügitulu						
Sõlmitud poliiside arv						
Turunduskulud						
Pakutavate kindlustusteenuste valik						

10. Palun hinnake **konkurentsitaset** seoses maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku kirjeldatud näitajate lõikes:

Näitaja	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusseltside turukontsentratsioon						
Kindlustusmaaklerite turukontsentratsioon						
Teie ettevõtte turuosa suurus						

## Lisa 7 järg

11. Palun hinnake maaklerite võimalikule netohinnastamisele ülemineku mõju kindlustusteenuste müügi mahule turuosaliste müügikanalite lõikes (arvestades mh kaugmüüki interneti, e-maili ja telefoni teel):

Müügikanal	Oluline kasv	Mõningane kasv	Mõju puudub	Oluline langus	Mõningane langus	Ei oska öelda
Kindlustusagendid						
Kindlustusmaaklerid						
Pangakindlustus						
Kindlustusseltside otsemüük (harukontorite võrk, telefonimüük, internet ja kõnekeskused)						

12. Palun andke oma hinnang järgmistele väidetele:

Skaala: 1=ei ole üldse nõus, 2=pigem ei nõustu, 3=neutraalne, 4=pigem nõustun, 5=nõustun täielikult

Väide	1	2	3	4	5
Kindlustusvõtjad on netohinnastamisele ülemineku korral tõrksad maksma maaklerile tasu saadava kindlustuspakkumise ja kindlustusnõu eest.					
Maaklerite netohinnastamisele üleminek seab finantsnõu kättesaadavuse osas ebavõrdsesse olukorda väiksema sissetulekuga kindlustusvõtjad võrreldes jõukamate klientidega.					
Kindlustusandja poolt makstavate komisjonitasude keelustamine üksnes kindlustusmaaklerite suhtes (jättes välja kindlustusagendid) oleks õiglane ja põhjendatud.					
Enne maaklerite netohinnastamisele ülemineku kehtestamist on vaja teostada kontrollorgani poolt mõjuanalüüs, millega selgitatakse välja uue tasustamissüsteemi mõju kindlustusvõtjatele ja turuosalistele.					

13. Kas pooldate kindlustusandja poolt kindlustusmaaklerile makstavate komisjonitasude või muude hüvitiste saamise keelustamist?

\_\_\_ jah

\_\_\_ ei

\_\_\_ ei oska öelda

14. Palun põhjendage oma vastust eelmisele küsimusele:

---



---



---

15. Muud temakohased kommentaarid:

---



---



---