

ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ПОСРЕДНИЦИ КАТО ЧАСТ ОТ СИСТЕМАТА НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНОТО ДРУЖЕСТВО

Галина Димитрова¹

Резюме

В настоящата статия са анализирани особеностите в дейността на застрахователните посредници – застрахователни брокери и застрахователни агенти, като външни човешки ресурси на застрахователното дружество. Разгледани са основни регламенти, заложиени в Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти и на Кодекса за застраховане относно дейността на застрахователните посредници. Представени са основните функции на застрахователните посредници - застрахователни брокери и застрахователни агенти.

Ключови думи: управление на човешките ресурси; застраховане; застрахователни посредници

JEL: J24; M12; G22

INSURANCE INTERMEDIARIES AS PART OF THE HUMAN RESOURCES SYSTEM IN THE INSURANCE COMPANY

Galina Dimitrova²

Abstract

This article analyzes the peculiarities of the activities of insurance intermediaries - insurance brokers and insurance agents, such as the external human resources of the insurance company. Basic regulations laid down in Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and in the Council of 20 January 2016 are examined in relation with the distribution of insurance products. Important aspects of the Insurance Code are outlined regarding the activity of insurance intermediaries. The main functions of insurance intermediaries - insurance brokers and insurance agents are presented.

Key words: human resources management; insurance; insurance intermediaries

JEL: J24; M12; G22

¹ Доц. д-р Галина Димитрова, катедра „Човешки ресурси и социална защита“, Университет за национално и световно стопанство, galiadm@unwe.bg

² Assos.Prof. Galina Dimitrova Ph D, Department Human Resources and Social Protection, University of National and World Economy, galiadm@unwe.bg

Увод

Застрахователните посредници участват активно в разпространението на застрахователни продукти на застрахователното дружество.

Важен резултат за по-добра позиция на застрахователното дружество на застрахователния пазар са премийните приходи на застрахователното дружество и извършените застрахователни услуги за определен период от време. Този резултат се постига от дейността на човешките ресурси на застрахователното дружество – персоналът на застрахователното дружество и застрахователните посредници.

Основна цел на настоящата статия е да се анализират особеностите в дейността на застрахователните посредници – застрахователни брокери и застрахователни агенти, като външни човешки ресурси на застрахователното дружество.

В Европейския съюз централна роля в разпространението на застрахователни продукти имат застрахователните и презастрахователните посредници.

През 2016г. Европейският парламент и Съветът на Европейския съюз приеха Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти. Тази директива отменя действащата преди това Директива 2002/92/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 9 декември 2002г. относно застрахователното посредничество.

В тези условия най-голямо значение за ефективната организация и регулиране на дейността на застрахователните посредници и за хармонизацията на нормативната ни уредба с тази на Европейския съюз има конкретното транспониране и развитие в Кодекса за застраховане на разпоредбите на Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти

В тази връзка в България се направиха някои изменения и допълнения в Кодекса за застраховане. През 2019г. се направиха промени и в Наредба № 28 от 10.05.2006г. за условията и реда за провеждане на изпит за професионална квалификация на застрахователните брокери и за признаване на квалификация, придобита в държава членка, и за регистрация на материалите за професионално обучение.

Според Директива (ЕС) 2016/97 **разпространението** на застрахователни продукти означава дейностите по предоставяне на съвети, предлагане или друга подготвителна работа за сключване на застрахователни договори, по сключване на такива договори или по

оказване на съдействие за управлението и изпълнението на такива договори, по-специално при предявяването на застрахователни претенции, включително предоставянето на информация за един или повече застрахователни продукти в съответствие с критерии, избрани от клиентите чрез интернет сайт или други средства, и изготвянето на класиране на застрахователни продукти, включително сравнение на цените и продуктите, или предлагането на отстъпка от цената на застрахователния продукт, когато клиентът може пряко или непряко да сключи застрахователен договор посредством интернет сайт или други средства.

Застрахователен посредник е всяко физическо или юридическо лице, което не е застрахователно или презастрахователно предприятие или негов служител, нито посредник, предлагащ застрахователни продукти като допълнителна дейност, и което срещу възнаграждение започва или извършва дейност по разпространение на застрахователни продукти. [1]

Презастрахователен посредник е всяко физическо или юридическо лице, което не е презастрахователно предприятие или негови служители и което срещу възнаграждение започва или извършва дейност по разпространение на презастрахователни продукти. [1]

В Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти едно от новите положения е разширяване кръга на лицата, които не са застрахователи, презастрахователи, застрахователни брокери или застрахователни агенти, но се занимават с посредничество при сключването на застрахователни договори и подлежат на надзор и на регистрация от страна на Комисията за финансов надзор. Към тази група спадат туристически агенции и предприятия за отдаване на автомобили под наем, търговци, които при продажба на стоки и извършване на услуги разпространяват в определени граници застрахователни продукти. [2]

Основната идея е потребителите да се ползват с еднакво равнище на защита въпреки различията между каналите на разпространение.

Специфична особеност на човешките ресурси на застрахователното дружество е, че те включват, от една страна, служителите, т.е. персонала на застрахователното дружество, работещ по трудово правоотношение, а от друга страна – застрахователните посредници, работещи по договорни отношения (договори за посредничество) със застрахователното дружество. [3]

Системата на човешките ресурси на застрахователното дружество включва две относително обособени части:

- Вътрешни човешки ресурси – персоналът на застрахователното дружество.
- Външни човешки ресурси – застрахователните посредници на застрахователното дружество.

Именно застрахователните посредници, като външни човешки ресурси на застрахователното дружество формират т.нар. “външна мрежа” на дружеството. [4; 193]

Новите моменти, въведени с Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти спомагат за регулиране на посредническата дейност и за дефинирането на външните човешки ресурси на застрахователното дружество.

Посочените определения е целесъобразно да се имат предвид при формирането на системата на човешките ресурси на застрахователното дружество и по-специално – при определянето на съдържанието и обхвата на “външните” човешки ресурси на дружеството.

Външните човешки ресурси, като част от системата на човешките ресурси на застрахователното дружество (организация), включват три вида застрахователни посредници.

- Застрахователни брокери.
- Застрахователни агенти.
- Други застрахователни посредници, в т.ч.
 - застрахователен посредник от друга държава членка, който извършва дейност на територията на Република България при условията на правото на установяване или на свободата на предоставяне на услуги).

В Директива (ЕС) 2016/97 и на Кодекса за застраховането се предвижда в разпространението на застрахователни продукти да участват и посредници, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност. Посредниците, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност се изисква едновременно да отговорят на следните условия:

- основната професионална дейност на физическото или юридическото лице не е разпространение на застрахователни продукти;
- физическото или юридическо лице единствено разпространява определени

застрахователни продукти в допълнение към стока или услуга;

- застрахователните продукти, които разпространява, не покриват животозастрахователните рискове или рискове, свързани с отговорности, освен ако това покритие е допълнително към стоката или услугата, които посредникът предлага като основна дейност по занятие.

Видовете застрахователни посредници са съобразени с изискванията на Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20.01.2016г. относно разпространението на застрахователни продукти и на Кодекса за застраховането.

Характерното за застрахователните посредници е, че те могат да се разглеждат в рамките на застрахователния пазар като специфична гъвкава форма на заетост на човешките ресурси. Гъвкавостта произтича от възможността при определени условия и в рамките на определен период, например година, застрахователните посредници да могат да работят като влизат в договорни отношения с различни застрахователни дружества.

Развитието на застрахователния бизнес осигурява задоволяване на потребностите от застрахователна защита. Бизнесът се променя непрекъснато и това изисква да има и промяна към изискванията за човешките ресурси. [5] Кандидатите за застраховане имат необходимост от актуална, компетентна и своевременна информация, която да ги подпомогне да сключат застрахователни договори при най-добри условия. С цел по-голяма защита на ползвателите на застрахователни услуги се повишават изискванията и към човешките ресурси в застрахователния сектор - застрахователните и презастрахователните посредници и на посредниците, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност, както и на служителите на застрахователните и презастрахователните предприятия, които извършват дейности, свързани с разпространението на застрахователни продукти.

В Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти е заложено да се осигури високо равнище на професионализъм и компетентност на застрахователните и презастрахователните посредници и на посредниците, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност, както и на служителите на застрахователните и презастрахователните предприятия, които извършват дейности, свързани с разпространението на застрахователни продукти. Необходимо е те да притежават съответните знания и умения, за да изпълняват задълженията си адекватно, както и да имат

добра репутация.

В тази връзка през 2018г. в нормативната уредба в България се въведоха изисквания за повишаване на стандарта на знания и компетентност, с които трябва да разполагат застрахователите, застрахователните посредници и техните служители, непосредствено заети с разпространение на застрахователни продукти. В Приложение № 3 на Кодекса за застраховане се заложиха минимални изисквания за професионални знания и умения. Те са обособени в три раздела:

Първи раздел обхваща знания и умения за разпространение на продукти, покриващи рискове по общо застраховане (класове общо застраховане – т.1-18 от раздел II, буква „А“ от приложение № 1 на Кодекса за застраховане).

Втори раздел включва знания и умения за разпространение на инвестиционни застрахователни продукти.

Трети раздел съдържа знания и умения за разпространение на продукти, покриващи рискове по животозастраховане (класове животозастраховане – раздел I от приложение № 1 на Кодекса за застраховане).

Основните изисквания към знанията и компетентността на застрахователните посредници са свързани с познаване на предлаганите застрахователни продукти, законодателството, уреждащо разпространението на застрахователни продукти, правилата за уреждането на застрахователни претенции, разглеждането на жалби, застрахователния пазар, приложимите стандарти за бизнес етика, финансова компетентност. Необходимо е също така да притежават знания за оценяване на потребностите на ползвателите на застрахователни услуги.

Относно застрахователните посредници, разпространяващи инвестиционни застрахователни продукти има и допълнителни изисквания за познаване на предимствата и недостатъците на различните инвестиционни варианти, организацията и обезщетенията, гарантирани от пенсионната система, финансовите рискове, поемани от ползвателите на застрахователни услуги.

Осигуряването на високо равнище на професионализъм и компетентност е допълнителна гаранция за защита на интересите на ползвателите на застрахователни услуги.

Също така в Директива (ЕС) 2016/97 се изисква да бъде осигурен непрекъснат процес на обучение и развитие. Обучението и развитието биха могли да обхващат различни

възможности за учене, включително курсове, електронно обучение и наставничество. Компетентните органи на държавите членки следва да регулират въпросите за формата, съдържанието и необходимите удостоверения или други подходящи доказателства като вписване в регистър или полагане на изпит.

В Кодекса за застраховане е транспонирано предвиденото в Директива (ЕС) 2016/97 изискване за повишаване на квалификацията на всеки разпространител на застрахователни продукти, равняващо се най-малко на 15 часа професионално обучение ежегодно. Следва да се спазват изискванията за постоянно професионално обучение и развитие, с оглед да могат да изпълняват задълженията си на подходящо равнище, което да съответства на изпълняваната от тях роля.

Обучението и развитието на човешките ресурси в организациите е процес на усъвършенстване на знанията, уменията, нагласите и поведението (компетенциите) на заетите да изпълняват на изискваното (вкл. нарастващо) равнище настоящи и бъдещи (вкл. нови, по-сложни и по-отговорни) работни задължения. [6]

Според направеното сравнително проучване, Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти не разграничава специално дейността на застрахователните брокери и застрахователните агенти като обособени видове застрахователни посредници. Такова разграничение и уточнение е направено в Кодекса за застраховането, въз основа на положителния български опит и традиция.

Застрахователният брокер се дефинира у нас като търговско дружество или едноличен търговец, вписан във водения от Комисията за финансов надзор регистър, който срещу възнаграждение по възлагане от ползвател на застрахователни услуги извършва застрахователно посредничество, както и по възлагане от застраховател или презастраховател извършва презастрахователно посредничество.

Отношенията между ползвателя на застрахователни услуги, съответно застрахователя или презастрахователя, и застрахователния брокер се уреждат с писмен договор. Това изискване не е в сила при посредничество във връзка със задължителните застраховки. Важен момент е, че при извършване на застрахователно посредничество възнаграждението на застрахователния брокер се включва в застрахователната премия и се дължи от застрахователя, освен ако в договора за възлагане между застрахователния брокер и

ползвателя на застрахователни услуги е уговорено друго. Непознаването на това положение, заложено в Кодекса за застраховането, от много ползватели на застрахователни услуги ги ограничава неоправдано да ползват посредничеството на застрахователните брокери. В случай, че в отношенията между застрахователя и застрахователния брокер е договорено, брокерът може да приспадне размерът на дължимото му възнаграждение преди прехвърляне на застрахователната премия към застрахователя.

Анализът на практиката потвърждава, че при осъществяване на дейността си е необходимо застрахователният брокер да реализира следните конкретни функции [7], а именно:

- да извършва пълен анализ на застрахователните рискове, на предложенията за застрахователно или презастрахователно покритие;
- да предоставя консултантски услуги;
- да договаря условията или да сключва застрахователния или презастрахователния договор;
- да следи сроковете за подновяване на договорите;
- да съдейства на ползвателя на застрахователни услуги при уреждането на претенциите при настъпване на застрахователно събитие.

От гледна точка на своето съдържание, функциите на застрахователните брокери могат да се обобщят в няколко основни функции [2; 201-202], както следва:

- информационна функция. Тя е свързана с първоначалните контакти на застрахователния брокер със своя клиент – физическо или юридическо лице или преки застрахователи;
- консултантска функция. В дейността си застрахователният брокер събира и обобщава нужната информация. Разполагайки с нея, той има възможност професионално да консултира страните по застрахователния или презастрахователния договор;
- пласментна функция. Тя се свежда до пласирането, сключването и поддържането на застрахователния договор;
- ликвидационна функция. Има се предвид, дейността на брокера при настъпване на застрахователното събитие, която е свързана с плащанията от страна на застрахователя (презастрахователя). По-точно е тази функция да се дефинира като

функция, свързана със застрахователни плащания при настъпване на застрахователен случай. Тази функция включва участието на брокера в съвкупността от действия, имащи за цел да се установи настъпването на застрахователния случай, стойността на вредите – размерът на застрахователната сума и величината на застрахователното обезщетение, което трябва да се изплати на застрахования. [8]

Според Кодекса за застраховане всеки застрахователен брокер е длъжен да гарантира, че неговите служители, непосредствено заети с дейностите по разпространение на застрахователни продукти притежават съответните знания и умения (определени в Приложение № 3 от Кодекса за застраховане) за да могат да изпълняват задълженията си адекватно.

Проучването показва, че в Кодекса са предвидени следните ограничения за дейността на застрахователния брокер, а именно:

- застрахователният брокер не може да извършва дейност като застрахователен агент;
- членовете на управителните и контролните органи на застрахователния брокер, всички други лица, оправомощени да управляват и представляват застрахователния брокер, както и неговите служители, непосредствено заети с извършване на застрахователно или презастрахователно посредничество, не могат да извършват дейност като застрахователни агенти;
- застрахователният брокер не може да бъде акционер или съдружник или член на управителен, или контролен орган на застрахователен агент.

Според дадената обща дефиниция за застрахователните посредници в Директивата на ЕС и съобразно с утвърдената положителна българска практика, в *Кодекса за застраховането* се конкретизира застрахователният агент като самостоятелен вид застрахователен посредник. Според българското законодателство *застрахователният агент* е физическо лице или търговец, вписан във водения от Комисията за финансов надзор регистър, което срещу възнаграждение по възлагане от застраховател извършва застрахователно посредничество от името и за сметка на застрахователя. Отношенията между застрахователя и застрахователния агент се уреждат с писмен договор - "договор за застрахователно агентство".

Застрахователните агенти могат да събират премии и да извършват плащания към ползвателите на застрахователни услуги, когато това е възложено от застрахователя. В тези

случаи застрахователният агент трябва да уведоми ползвателя на застрахователни услуги, че има право да събира застрахователни премии от името и за сметка на застрахователя.

В процеса на подготовката, сключването и изпълнението на застрахователния договор, застрахователният агент може да изпълнява следните функции [4; 206-208], а именно:

- информационна функция;
- консултантска функция;
- пласментна функция;
- ликвидационна функция;
- контролна функция;
- рекламна функция.

Наред с така посочените функции застрахователният агент изпълнява и други дейности, които са свързани с ежедневната оперативна работа. В договора за застрахователно агентство, който се сключва между застрахователя и застрахователния агент подробно се описват задълженията на застрахователния агент.

Според Кодекса за застраховане застрахователното дружество има задължение да осигурява обучение на застрахователните агенти за дейността по разпространение на застрахователни продукти, която извършват от тяхно име. Освен това застрахователят е длъжен да проведе изпит в края на обучението и да издаде удостоверение на успешно издържалите изпита застрахователни агенти, което да удостоверява проведеното обучение и придобиването на съответните знания и умения, определени в приложение № 3 от Кодекса за застраховане, както и правото да предлагат посочените в удостоверението класове застраховки.

Обучението на персонала и на застрахователните посредници е елемент с приоритетно значение на системата за управление на човешките ресурси на застрахователното дружество. То има непосредствената цел да осигури обучението на персонала и на застрахователните агенти.

Предоставените от организацията възможности за обучение и кариерно развитие са съществен компонент от работодателския бранд и това е част от стратегията за привличане и задържане на хората в компанията. [9]

Проучването по отношение на нормативната уредба потвърди, че на практика застрахователните агенти трябва да се съобразяват със следните ограничения: [7]

- застрахователният агент не може да работи за застрахователен брокер;
- упражняването на дейност като застрахователен агент от физическо лице е свободна професия;
- застрахователният агент - физическо лице, не може да бъде в трудови правоотношения със застраховател.
- застрахователният агент може да посредничи за един застраховател, получил лиценз за извършване на дейност по застраховане, обхващащо класове застраховки по раздел I (класове животозастраховане) от приложение № 1, и за един застраховател, получил лиценз за извършване на дейност по застраховане, обхващащо класове застраховки по раздел II (класове общо застраховане) от приложение № 1. Това ограничение не се прилага, когато застрахователният агент работи за застрахователи, които са част от група. Със съгласието на посочените застрахователи застрахователният агент може да извършва застрахователно посредничество и за други застрахователи, ако извършва посредничество по застраховки, различни от класа на застраховките, за които вече е упълномощен. В случаите, когато застрахователният агент посредничи за застраховател по раздел I (класове животозастраховане) от приложение № 1, който има лиценз и по т. 1 (застраховка злополука) и/или т. 2 (застраховка заболяване), буква „А“, раздел II от приложение № 1, може да посредничи за друг застраховател с лиценз по раздел II (класове общо застраховане) от приложение № 1 с изключение на посредничество по застраховки по т. 1 (застраховка злополука) и т. 2 (застраховка заболяване), буква „А“, раздел II от приложение № 1.
- Застрахователният агент е длъжен да уведоми ползвателя на застрахователни услуги за кои застрахователи и по кои застрахователни продукти има право да посредничи. Задължението се изпълнява достатъчно време преди започването на дейност по предлагане на застрахователни продукти, а в случаите на трайни взаимоотношения с ползвателя на застрахователни услуги - и при промяна на разкритите по-рано обстоятелства.

Заклучение

Застрахователните посредници имат важна роля за осъществяването на дейността на застрахователните дружества. Чрез тях се реализират голяма част от премийните приходи на застрахователните дружества както на българския, така и на европейския застрахователен пазар. [10]

Както вече се отбеляза, застрахователните посредници на застрахователното дружество представляват външни човешки ресурси за дружеството. При изграждането и функционирането на системата за управление на човешките ресурси на застрахователното дружество трябва да се отчитат специфичните изисквания към застрахователните посредници (застрахователни агенти и застрахователни брокери). Тези изисквания произтичат преди всичко от действащия в България Кодекс за застраховането и от Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016г. относно разпространението на застрахователни продукти.

От сравнителния анализ между дейността на застрахователните агенти и застрахователните брокери като обособени видове застрахователни посредници, които се разглеждат като “външни” човешки ресурси на застрахователното дружество могат да се направят следните важни изводи.

Първо, застрахователните брокери в общия случай на застрахователното посредничество не работят по възлагане от застраховател (застрахователно дружество), а работят по възлагане от ползвател на застрахователни услуги с различни застрахователни дружества. Поради това застрахователните брокери като част от застрахователните посредници могат да се разглеждат като външни човешки ресурси, които са общи за всички застрахователни дружества на застрахователния пазар, с които застрахователните брокери имат сключени договори за застрахователно посредничество.

Второ, застрахователните агенти в общия случай на застрахователно посредничество работят винаги по възлагане от застраховател (застрахователно дружество). Застрахователните агенти като част от застрахователните посредници могат да се разглеждат самостоятелно към външните човешки ресурси на застрахователното дружество, с което имат сключен договор за застрахователно агентство.

Използвана литература

1. Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20.01.2016 относно

- разпространението на застрахователни продукти (Direktiva (ES) 2016/97 на Evropeyskia parlament i na Saveta ot 20.01.2016 otnosno razprostraneniето na zastrahovatelni produkti)
2. Голева П., Посредници, предлагащи застрахователни продукти като допълнителна дейност, списание „Правна мисъл“, бр.4, стр.75 (Goleva P., Posrednitsi, predlagashti zastrahovatelni produkti kato dopalnitelna deynost, spisanie „Pravna misal“, br.4, str.75)
 3. Димитрова Г., Особености на системата за управление на човешките ресурси на застрахователното дружество, списание „Индустриални отношения и обществено развитие“, бр.1, 2020, стр. 55 (Dimitrova G., Osobenosti na sistemata za upravlenie na choveshkite resursi na zastrahovatelnoto druzhestvo, spisanie „Industrialni otnoshenia i obshtestveno razvitie“, br.1, 2020, str. 55)
 4. Драганов Хр., Й.Близнаков, Г.Димитрова, Застрахователен пазар,Тракия – М, С., 2001г. (Draganov Hr., Y.Bliznakov, G.Dimitrova, Zastrahovatelyen pazar,Trakia – M, S., 2001)
 5. Апостолов В., Одитът на човешките ресурси-важно условие за успешното функциониране на системата за управление на човешките ресурси, списание „Вътрешен одитор“, бр.3, 2019, стр.39 (Apostolov V., Oditat na choveshkite resursi-vazhno uslovie za uspeshnoto funktsionirane na sistemata za upravlenie na choveshkite resursi, spisanie „Vatreshen oditor“, br.3, 2019, str.39)
 6. Атанасова М., Обучение и развитие на човешките ресурси в организациите, Авангард Прима, С., 2015, стр. 6 (Atanasova M., Obuchenie i razvitie na choveshkite resursi v organizatsiite, Avangard Prima, S., 2015, str.6)
 7. Кодекс за застраховането, Сиби, С., 2019 (Kodeks za zastrahovaneto, Sibi, S., 2019)
 8. Драганов Хр., Застраховане, Стопанство, С., 2006г, стр. 246. (Draganov Hr., Zastrahovane, Stopanstvo, S., 2006, str. 246.)
 9. Атанасова М., Управление и развитие на човешките ресурси в организациите – съвременни тенденции и предизвикателства, Научни трудове, Издателски комплекс-УНСС, т.3, 2019, стр.21 (Atanasova M., Upravlenie i razvitie na choveshkite resursi v organizatsiite – savremenni tendentsii i predizvikatelstva, Nauchni trudove, Izdatelski kompleks-UNSS, t.3, 2019, str.21)

10. Димитрова Г., Ролята на застрахователните посредници на застрахователния пазар в България и Европейския съюз, сп. Панорама на труда, бр.3-4, С., 2007, стр.12-27.
(Dimitrova G., Rolyata na zastrahovatelните posrednitsi na zastrahovatelnia pazar v Bulgaria i Evropeyskia sayuz, sp. Panorama na truda, br.3-4, S., 2007, str.12-27)