

Modele bancassurance na wybranych rynkach europejskich – na podstawie analizy Polskiej Izby Ubezpieczeń

Anna Tarasiuk-Flodrowska, radca prawny, Counsel
październik 2012 r.

Departament Instytucji Finansowych / Warszawa



Wstęp

- Uzasadnienie analizy – sytuacja polskiego rynku bancassurance.
- Adresaci ankiet - instytucje współpracujące z PIU.
- Ankiety uzyskane z: Włoch, Hiszpanii, Niemiec, Portugalii, Wielkiej Brytanii, Belgii i Francji.
- Cel ankiet: porównanie rozwiązań dotyczących modeli bancassurance występujących w Polsce z modelami występującymi w innych państwach UE.

Wstęp c.d.

- Dwa główne modele bancassurance będące przedmiotem ankiet:
 - współpraca banków z ubezpieczycielami na podstawie umowy agencyjnej;
 - współpraca banków z ubezpieczycielami na podstawie grupowej umowy ubezpieczenia.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną



Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – podstawowe informacje

- Częściowa harmonizacja w oparciu o Dyrektywę 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego.
- Polskie regulacje dotyczące współpracy w oparciu i umowę agencyjną:
 - kodeks cywilny (zwłaszcza przepisy dot. umowy agencyjnej);
 - ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym;
 - ustawa o działalności ubezpieczeniowej.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – charakterystyka

- Bank działa jako pośrednik ubezpieczeniowy (agent).
- Bank nie jest stroną umów ubezpieczenia – pośredniczy w zawieraniu umów pomiędzy jego klientami a zakładem ubezpieczeń.
- Składka płacona jest bezpośrednio przez klienta.
- Bank otrzymuje od zakładu ubezpieczeń wynagrodzenie.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – charakterystyka c.d.

- Dopuszczalność oferowania produktów ubezpieczeniowych przez banki działające w jako pośrednicy ubezpieczeniowi.
- Obowiązki regulacyjne dotyczące m.in. rejestracji banku jako pośrednika ubezpieczeniowego lub uzyskania zezwolenia.
- Dopuszczalność wykonywania działalności brokerskiej przez banki.
- Ograniczenia dotyczące rodzaju oferowanych ubezpieczeń.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – obowiązki ubezpieczyciela

- Standardowe obowiązki ubezpieczyciela.
- Obowiązki związane z przekazywaniem informacji oraz dokumentów.



Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – obowiązki banku

- Standardowe obowiązki pośrednika ubezpieczeniowego.
- Zróżnicowanie obowiązków pośrednika w zależności od rodzaju działalności.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – produkty stand-alone

- Możliwość oferowania przez banki produktów typu stand-alone w ramach działalności agencyjnej.



Współpraca w oparciu o umowę agencyjną - wynagrodzenie banku

- Możliwość otrzymywania przez bank działający jako pośrednik ubezpieczeniowy wynagrodzenia z tytułu wykonywanych czynności.
- Forma wynagrodzenia otrzymywanego przez banki z tytułu działalności agencyjnej.

Współpraca w oparciu o umowę agencyjną – możliwość dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonego

- Możliwość dochodzenia roszczeń wobec ubezpieczyciela z tytułu zawarcia umowy przez ubezpieczonego.

Współpraca w ramach grupowej umowy ubezpieczenia



Grupowa umowa ubezpieczenia - wprowadzenie

- Polskie regulacje dotyczące współpracy w ramach grupowej umowy ubezpieczenia – krótka charakterystyka:
 - art. 808 kodeksu cywilnego;
 - bank nie działa jako pośrednik ubezpieczeniowy;
 - bank będący ubezpieczonym wykonuje pewne czynności związane z obsługą umowy.

Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – ogólne uwagi

- Występowanie modelu grupowej umowy ubezpieczenia, zbliżonego do modelu polskiego.
- Ogólna charakterystyka odrębności w zakresie współpracy w ramach umowy grupowej.

Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – szczególne wymogi nałożone na banki

- Szczególne wymogi nałożone na banki z tytułu oferowania ubezpieczeń w ramach umów grupowych.



Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – obowiązki ubezpieczyciela

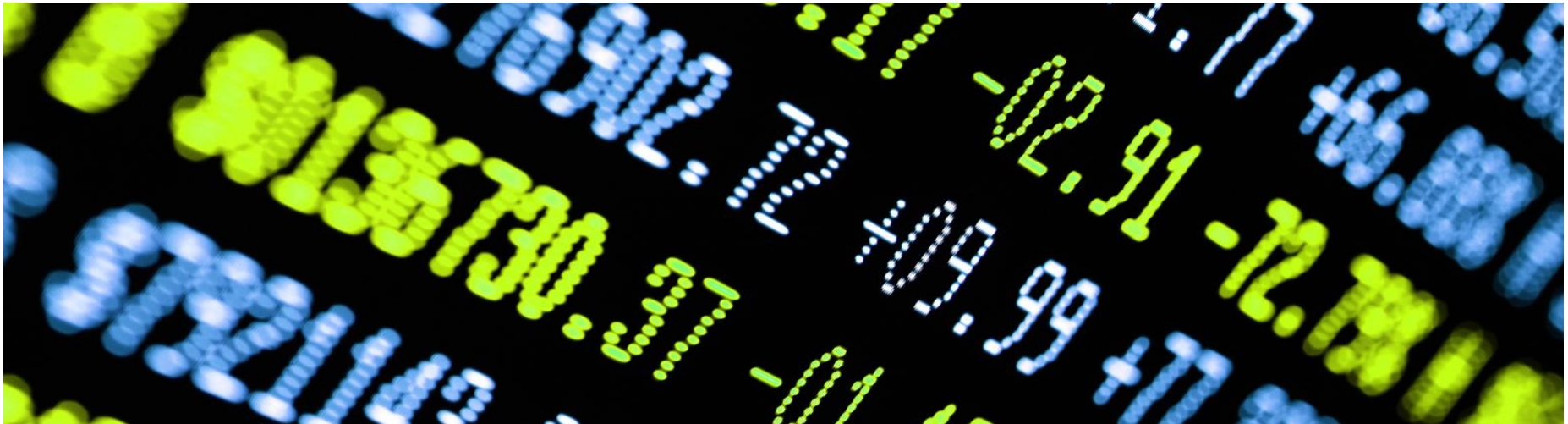
- Najbardziej typowe obowiązki ubezpieczyciela w zakresie umów grupowych:
 - generalne obowiązki wynikające z roli ubezpieczyciela;
 - obowiązki informacyjne wobec banku i klientów.

Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – obowiązki banku

- Najbardziej typowe obowiązki banku w zakresie umów grupowych:
 - obowiązki informacyjne wobec klientów;
 - kwestia zapłaty składki.

Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – produkty stand-alone

- Możliwość oferowania przez banki produktów typu stand-alone w ramach umów grupowych.



Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – kwestia wynagrodzenia banku

- Możliwość pobierania wynagrodzenia przez bank od ubezpieczyciela z tytułu czynności wykonywanych w ramach umowy grupowej.

Grupowa umowa ubezpieczenia w badanych jurysdykcjach – możliwość dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonego

- Możliwość dochodzenia roszczeń z tytułu umowy grupowej przez ubezpieczonego bezpośrednio od ubezpieczyciela.

Inne modele współpracy w ramach bancassurance



Inne modele współpracy w ramach bancassurance

- Wykonywanie przez bank czynności z zakresu informowania klientów o możliwości zawarcia umowy ubezpieczenia, nie wchodzących w zakres pośrednictwa – na podstawie regulacji wynikających z Dyrektywy 2002/92/WE.
- Współpraca w ramach umowy dystrybucyjnej w Wielkiej Brytanii.
- Bank występujący zarówno jako ubezpieczający w ramach umowy grupowej oraz jako pośrednik ubezpieczeniowy – Portugalia, Włochy.

Znaczenie współpracy w ramach bancassurance



Znaczenie współpracy w ramach bancassurance

- Istotne znaczenie współpracy bancassurance dla całego rynku.
- Szczególna rola kanałów bancassurance w sprzedaży ubezpieczeń osobowych.

Dziękuję za uwagę

Anna Tarasiuk-Flodrowska
radca prawny, Counsel

Hogan Lovells (Warszawa) LLP
ul. Nowogrodzka 50
00-695 Warszawa
Tel. 529 29 00, Fax: 529 29 01
anna.tarasiuk@hoganlovells.com

www.hoganlovells.com

Hogan Lovells has offices in:

Abu Dhabi	Colorado Springs	Houston	Munich	Shanghai
Alicante	Denver	Jakarta*	New York	Silicon Valley
Amsterdam	Dubai	Jeddah*	Northern Virginia	Singapore
Baltimore	Dusseldorf	London	Paris	Tokyo
Beijing	Frankfurt	Los Angeles	Philadelphia	Ulaanbaatar
Berlin	Hamburg	Madrid	Prague	Warsaw
Brussels	Hanoi	Miami	Riyadh*	Washington DC
Budapest*	Ho Chi Minh City	Milan	Rome	Zagreb*
Caracas	Hong Kong	Moscow	San Francisco	

"Hogan Lovells" or the "firm" is an international legal practice that includes Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP and their affiliated businesses.

The word "partner" is used to describe a partner or member of Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP or any of their affiliated entities or any employee or consultant with equivalent standing. Certain individuals, who are designated as partners, but who are not members of Hogan Lovells International LLP, do not hold qualifications equivalent to members.

For more information about Hogan Lovells, the partners and their qualifications, see www.hoganlovells.com.

Where case studies are included, results achieved do not guarantee similar outcomes for other clients. Attorney Advertising.

© Hogan Lovells 2012. All rights reserved.

*Associated offices