

„Bancassurance – quo vadis?”

na IV Kongress Bancassurance
25-26 października 2012 r.
Hotel Holiday Inn w Józefowie k. Warszawy

Bancassurance – definicja i zakres

- W polskim prawie brak jest formalnej definicji bancassurance.
- W praktyce określenie bancassurance oznacza współpracę bankowo-ubezpieczeniową polegającą na oferowaniu klientom banków, na podstawie zawartych przez banki z zakładami ubezpieczeń, ochrony ubezpieczeniowej w zakresie umów ubezpieczenia grupowego na rzecz tych klientów, lub też oferowania produktów ubezpieczeniowych przez banki jako agentów ubezpieczeniowych.

Bancassurance – definicja i zakres

- Ubezpieczenia oferowane klientom przez banki można podzielić na:
 - ✓ powiązane bezpośrednio z produktem bankowym, np. ubezpieczenia majątkowe ubezpieczenia kredytu, ubezpieczenia niskiego wkładu i ubezpieczenia kredytobiorców na życie, będące zabezpieczeniem kredytu lub pożyczki,
 - ✓ niepowiązane bezpośrednio z produktem bankowym, obejmujące ubezpieczenia zarówno majątkowe, jak i na życie, ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeniowych produktów o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym.

Praktyki rynkowe – reakcja KNF

Zaobserwowane przez KNF nieprawidłowości dotyczące współpracy banków i zakładów ubezpieczeń oraz praktyk sprzedażowych zostały wskazane w pismach Przewodniczącego KNF:

- z dnia 21 lutego 2012 r. skierowanym do Prezesów zarządów banków i Prezesów zarządów zakładów ubezpieczeń, oraz
- z dnia 26 września 2012r. skierowanym do podmiotów objętych nadzorem przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Praktyki rynkowe - nieprawidłowości

Zaobserwowane przez KNF nieprawidłowości dotyczące współpracy banków i zakładów ubezpieczeń:

- ✓ łączenie przez banki funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego,
- ✓ brak możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonych lub ich spadkobierców,
- ✓ utrudniony dostęp do treści umowy,
- ✓ ograniczanie swobody wyboru zakładu ubezpieczeń,
- ✓ nieproporcjonalna wysokość prowizji,
- ✓ brak informacji w zakresie występowania z roszczeniem regresowym.

Praktyki rynkowe - nieprawidłowości

Zaobserwowane przez KNF nieprawidłowości dotyczące praktyk sprzedażowych:

- ✓ oferowanie i sprzedaż produktów inwestycyjnych niedostosowanych do potrzeb klientów, tj. sytuacja finansowa, pożądany czas trwania inwestycji, akceptowany poziom ryzyka, wiedzy o rynku finansowym ,
- ✓ brak pełnej i rzetelnej informacji o oferowanym produkcie, w tym informacji o wszystkich czynnikach ryzyka związanych z produktem,
- ✓ brak istotnych informacji niezbędnych do podjęcia decyzji przed zawarciem umowy, np. ewentualnej gwarancji zwrotu zainwestowanych środków,
- ✓ podejmowanie prób obchodzenia obowiązujących przepisów prawa.

Wyeliminowanie stwierdzonych nieprawidłowości leży w interesie banków, zakładów ubezpieczeń i klientów

- korzyści po stronie banków:
 - minimalizowanie ryzyka reputacji,
 - poprawa sytuacji finansowej poprzez zachowanie dochodów z tytułu oferowania produktów bancassurance,
 - pozyskanie nowych klientów w wyniku stosowania przejrzystych i zrozumiałych zasad rozliczania składki oraz wypłaty świadczenia,
 - zabezpieczenie ryzyka banku w preferowanej formie,

- korzyści po stronie klienta:
 - dostęp do ochrony ubezpieczeniowej po przystępnej cenie,
 - poprawa jakości usług,
 - poprawa dostępu do zróżnicowanej oferty ze względu na coraz lepszy system wymiany informacji i współpracy.

Współpraca KNF z bankami nad rozwiązaniem wszelkich kwestii związanych z rynkiem bancassurance

- Zidentyfikowane problemy były powodem wystosowania do banków ankiety - w lipcu 2012 r. – dotyczyła ona m.in. skali i charakteru zaangażowania sektora w usługi typu bancassurance.
- Trwa obecnie szczegółowa analiza odpowiedzi, która pozwoli na opracowanie zbiorczego materiału, który po dyskusji z sektorem bankowym, będzie podstawą do opracowania standardów rynkowych w postaci rekomendacji wskazującej dobre praktyki dla tego rodzaju działalności.

Potencjalne zagadnienia, które mogą być uwzględnione w rekomendacji KNF

- ✓ zapewnienie jawności w obszarze ryzyka ponoszonego przez klienta, kosztów składki oraz zakresu ochrony,
- ✓ jednoznaczne wskazywanie przez bank klientowi charakteru stosunku umownego łączącego go z zakładem ubezpieczeń,
- ✓ wskazanie na niedopuszczalność działania instytucji finansowych w warunkach konfliktu interesów,
- ✓ zapewnienie możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonego w sytuacji, kiedy bank jest podmiotem uprawnionym do dochodzenia wypłaty świadczenia od zakładu ubezpieczeń i podejmie decyzję o nieskorzystaniu z tego uprawnienia, w tym i umożliwienie ubezpieczonemu samodzielnego dochodzenia roszczeń, np. poprzez umowę przelewu wierzytelności z grupowej umowy ubezpieczenia,

Potencjalne zagadnienia, które mogą być uwzględnione w rekomendacji KNF

- ✓ zapewnienie klientowi możliwości wyboru ochrony ubezpieczeniowej,
- ✓ zapewnienie podejmowania działań w interesie ubezpieczonego,
- ✓ zapewnienie ubezpieczonemu prawa zapoznania się z pełną treścią umowy, z której wynikają jego prawa i obowiązki, przed wyrażeniem zgody na finansowanie składki ubezpieczeniowej,
- ✓ zapewnienie, że bank przed zawarciem umowy o kredyt proponuje różne możliwości zabezpieczenia jego spłaty oraz przedstawi porównanie i uzasadnienie wszystkich kosztów, które ubezpieczony będzie zobowiązany ponieść, sposób ich rozliczenia i zasady wypłaty odszkodowania,
- ✓ zapewnienie braku ograniczania swobody wyboru przez klienta zakładu ubezpieczeń, z którego produktu/ochrony zamierza skorzystać oraz zapewnienie, że o akceptacji ochrony ubezpieczeniowej będą decydować kryteria wynikające z wymaganego zakresu ochrony ubezpieczeniowej,

Potencjalne zagadnienia, które mogą być uwzględnione w rekomendacji

- ✓ zapewnienie braku ograniczania klientowi możliwości zawarcia indywidualnej umowy ubezpieczenia w celu zabezpieczenia kredytu, poprzez wskazanie konieczności odejścia narzucania wymogu przystąpienia przez klienta do umowy ubezpieczenia grupowego, w którym bank występuje jako ubezpieczający,
- ✓ ustalenie zasad występowania z roszczeniem regresowym do klienta banku. Roszczenie regresowe może być kierowane do klienta tylko w przypadku kiedy klient nie finansuje składki. W przypadku finansowania składki, klient ma prawo przypuszczać, że z ponoszenia przez niego kosztu ochrony ubezpieczeniowej wynika, że to klient jest beneficjentem ochrony,

Potencjalne zagadnienia, które mogą być uwzględnione w rekomendacji KNF

- ✓ zapewnienie zasad ustalania wysokości prowizji w odpowiedniej proporcji do wysokości ponoszonych przez bank kosztów,
- ✓ zapewnienie niepobierania wynagrodzenia przez banki za czynności, które bank jest obowiązany wykonać jako ubezpieczający, a które to wynagrodzenie ma wpływ na wysokość składki, którą finansuje ubezpieczony.

Wspólnym celem dla banków, ubezpieczycieli i nadzorca winno być w stworzenie dla bancassurance dobrych standardów rynkowych. Jeżeli uda się ten cel osiągnąć, rynek bancassurance w Polsce będzie nie tylko rynkiem dochodowym, ale również działającym prawidłowo.

Wpływ prac nad regulacjami unijnymi na przyszły kształt współpracy w zakresie bancassurance

- Prowadzone są prace nad projektami:
 - dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD II – insurance mediation directive II), oraz
 - rozporządzenia w sprawie dokumentów zawierających podstawowe informacje o produktach inwestycyjnych (key information documents (KID) for investments products).

- W IMD II zwrócić należy uwagę na propozycję ujawnienia klientowi formuły i wysokości wynagrodzenia należnego pośrednikowi ubezpieczeniowemu w przypadku sprzedaży ubezpieczeń inwestycyjnych.

Wpływ prac nad regulacjami unijnymi na przyszły kształt współpracy w zakresie bancassurance

- Projekt rozporządzenia nakłada na „wytwórcę produktu inwestycyjnego” obowiązek opracowania dokumentu zawierającego szczegółową charakterystykę oferowanej inwestycji. Możliwe zatem, że w przyszłości bank oferujący inwestycję bazującą na umowie ubezpieczenia może być zobowiązany do opracowania KID dla tej oferty.

Postanowienia rekomendacji nie powinny spowodować trudności i rezygnowania banków z prowadzenia działalności, natomiast powinny stymulować dalszy rozwój rynku bancassurance

- Nie ma możliwości i powodów zahamowania rozwoju współpracy banków z zakładami ubezpieczeń, skoro przynosi korzyści wszystkim uczestnikom rynku bancassurance.
- Proces ten powinien być monitorowany, aby zapewnić równe prawa lub dać proporcjonalnie silniejszą ochronę słabszym uczestnikom rynku bancassurance.

„Bancassurance – quo vadis?”

- Udzielenie dobrej i rzetelnej odpowiedzi na powyższe pytanie, która pozytywnie wpłynie na rozwój tego segmentu rynku i pozwoli na uzyskanie korzyści przez wszystkich jego uczestników, wymaga rozwiązania kluczowego zagadnienia przed jakim stoi obecnie rynek bancassurance.
- W ocenie KNF jest nim precyzyjna, jednoznaczna i nie budząca żadnych wątpliwości możliwość każdorazowego określenia roli banku w konkretnym stosunku umownym, tj. wskazanie czy mamy do czynienia z bankiem, jako ubezpieczającym, czy też z bankiem, występującym jako agent ubezpieczeniowy? O tym, z kolei decyduje rzeczywiste ukształtowanie relacji między bankiem, ubezpieczycielem, a klientem.

Dziękuję za uwagę