

Wprowadzenie

Niniejszy numer poświęcony jest głównie umowie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym („ubezpieczenie z UFK”). Intencją autorów nie jest jednak sam opis zjawiska gospodarczego i prawnego, lecz przede wszystkim analiza relacji między ubezpieczycielem a jego kontrahentem, a w szczególności próba odpowiedzi na kilka pytań.

Po pierwsze – jak powinny wyglądać prawidłowe relacje informacyjne między ubezpieczycielem a jego kontrahentem? Jak bardzo zatem szczegółowe i jakim językiem napisane powinny być ogólne warunki ubezpieczenia?

Po drugie – jaki powinien być zakres obowiązków informacyjnych ubezpieczyciela? W szczególności – czy wystarczająca jest prezentacja samej „materii kontraktowej”, czy też istnieje potrzeba dodatkowych wyjaśnień, poza treść kontraktu wykraczających.

Po trzecie – czy obecne regulacje prawne są wystarczające dla zapewnienia równowagi interesów między ubezpieczycielem i jego kontrahentem, i jakim zmianom będą one podlegały w przyszłości? I pytanie dodatkowe – jaka jest uzupełniająca (lub zastępująca) rola regulacji środowiskowych (*soft law*).

Ubezpieczenie z UFK nie jest grą o sumie zerowej. Przeciwny pogląd może prezentować w chwili irytacji regulator albo pracownik ubezpieczyciela (lub pośrednik), gdy brakuje mu umiejętności lub woli zastanowienia się. Jednak, jak dowodzą autorzy zawartych w tym zeszycie publikacji, obu stronom bardziej opłaca się znać konsekwencje decyzji o zawarciu, zmianie czy rozwiązaniu umowy jeszcze przed jej zawarciem. Lepiej zawrzeć umowę długotrwałą z dobrze poinformowanym kontrahentem niż krótkotrwałą kończącą się w sądzie, gdy jest on niedoinformowany albo gdy po prostu umowy nie rozumie.

Zawarte w niniejszym wydaniu specjalnym „Wiadomości Ubezpieczeniowych” opracowania i głosy w dyskusji stanowią próbę stworzenia propozycji pewnych regulacji i zarazem analizę istniejącej sytuacji. Ogólną, przewodnią zasadą tych opracowań jest próba odpowiedzi na pytanie, jak odbudować nadwyżężone zaufanie między stronami. Ubezpieczenie z UFK jest produktem korzystnym dla obu stron umowy, a w świetle planów faktycznej likwidacji otwartych funduszy emerytalnych znaczenie tej umowy może wzrosnąć. Wyważenia wymaga zatem interes obu stron. Przykładowo – opłaty likwidacyjne muszą być moderowane, a klient musi mieć szansę je rozumieć, ale nie można przerzucać na ubezpieczyciela wszystkich skutków pochopnej i niefrasobliwej decyzji zawarcia umowy, w założeniu wieloletniej.

Zawartość niniejszej publikacji to kilka artykułów. Można je potraktować jako początek dyskusji, która – miejmy nadzieję – będzie kontynuowana.