

Panel dyskusyjny

Panel dyskusyjny prowadzony przez Panią Zuzannę Redę-Jakimę (ZRJ), dziennikarkę „Rzeczpospolitej”, z udziałem przedstawicieli rynku ubezpieczeniowego:

- Małgorzaty Więcko (MW) – reprezentującej Rzecznika Ubezpieczonych,
- Pawła Sawickiego (PS) – reprezentującego Komisję Nadzoru Finansowego,
- Marcina Łuczynskiego (MŁ) – reprezentującego Polską Izbę Ubezpieczeń.

W pierwszej rundzie pytań uczestnicy panelu zostali poproszeni o podzielenie się wrażeniami po prezentacji projektu *Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi*.

Czy propozycja przedstawiona przez PIU to jest maksimum, czego można było oczekiwać? Czy wdrożenie rekomendacji zupełnie rozwieje wszelkie wątpliwości związane z produktami z UFK? Czy w rekomendacji zawarte są wszystkie elementy istotne z punktu widzenia klientów i urzędów?

- MW – Szanowni państwo, z perspektywy Rzecznika Ubezpieczonych każda rekomendacja i wszystkie działania prokonsumenckie są odbierane jak najbardziej pozytywnie. Czy wprowadzenie karty produktu rozwiąże nam wszystkie problemy, będzie można powiedzieć za co najmniej kilka miesięcy, a najprawdopodobniej za kilka lat. Pięciosłonicowy dokument zawierający dodatkowe informacje dla klienta może być równie skomplikowany jak kilkudziesięciosłonicowe ogólne warunki ubezpieczenia. I może nie wprowadzać tej pewności zakupu produktu, jakiej klient oczekiwał, przychodząc do doradcy z zamiarem zainwestowania swoich środków. W wielu przypadkach to faktycznie doradca decyduje o tym, w jaki sposób zostaną zainwestowane środki finansowe. Obawiam się, że karta produktu, jeżeli ma być tylko dokumentem podpisywanym przez konsumenta i dającym zakładom ubezpieczeń pewność, że klient ich nie pozwie, może być niewystarczająca.
- ZRJ – Jak pani zdaniem należałoby ten dokument doprecyzować? Zrobić jakiś zapis, że każdy doradca musi działać etycznie? Ale wtedy musielibyśmy chyba stworzyć kolejną kartę precyzującą zasady etyczności doradców.
- MW – Z pewnością. Uważam, że odpowiedzialność za wybór produktu finansowego powinien ponosić doradca finansowy. Nie jestem zwolenniczką grupowej formy ubezpieczenia. Nie wiem, dlaczego państwa to dziwi. Przeciężny Kowalski nie ma możliwości zapoznania się z takim spektrum produktowym, jak doradca. Jeżeli więc konsument przychodzi do doradcy czy nawet do banku ze swoimi pieniędzmi i uzyskuje tam informację, że najlepsza jest inwestycja w UFK, to pośrednik, czy osoba sprzedająca taki produkt, powinni moim zdaniem ponosić za to odpowiedzialność.

- ZRJ – Panie Marcinie, co na to Izba?
- MŁ – Chciałbym powiedzieć, że nasza rekomendacja jest wyrazem pewnej filozofii, według której droga do regulacji czy też samoregulacji rynku wiedzie poprzez zwiększanie jego transparentności. Stąd karta produktu, odnosząca się do standardów związanych np. z projektem rozporządzenia PRIIPs, która w sposób jasny i przystępny, bez otoczki marketingowej, w trzech sekcjach przekazuje klientowi określone informacje. W części ogólnej omówiono między innymi ryzyko związane z produktem, następnie podano informacje o opłatach i w końcu pokazano również, w bardzo transparentny sposób, symulację finansową. Filozofię tę można porównać z innym podejściem do regulacji rynkowych, które mówi, że większość rzeczy trzeba uregulować. Nam się wydaje, że to powinien być konsensus, który wynika z transparentnej dyskusji rynkowej bez ingerowania w swobodę umów, w kwestie regulacji np. prowizji z umów między pośrednikami a zakładami ubezpieczeń. Oczywiście zawsze można powiedzieć, że można było zrobić więcej i lepiej, ale mnie się wydaje, że w tak krótkim czasie ta propozycja jest dużym osiągnięciem. Po pierwsze dlatego, że jest faktycznie skończoną propozycją, gotową do wdrożenia, a po drugie, że uzyskała konsensus rynku i wspierają ją wszystkie zakłady ubezpieczeń czy większość – wszystkie te, z którymi rozmawialiśmy – większość rynkowa. I możemy mieć nadzieję, że skutecznie zwiększy jakość produktów oferowanych na rynku, jakość sprzedaży.
- ZRJ – To może teraz pan Paweł Sawicki powiedziałby nam, do których argumentów bardziej by się przychylił?
- PS – Szanowni państwo, odpowiedź na to pytanie jest dosyć trudna, z uwagi na to, że poznaliśmy dopiero pewne kierunki, pewne propozycje. Nie widzieliśmy jeszcze szczegółowych rozwiązań. Chciałbym podkreślić, iż uważam, że kierunek jest na pewno słuszny. Zresztą to jest coś, o czym mówił przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego, że samoregulacja jest dobrym rozwiązaniem i powinna być stosowana od początku, a dopiero potem, w następnej kolejności, gdy rynek nie będzie sobie w stanie poradzić z pewnymi problemami, wtedy powinien wkraczać ustawodawca i poprawiać już naprawdę to, co jest konieczne. A zatem inicjatywa jest słuszna. Natomiast trudno jest w tej chwili przesądzać dokładnie, jakie będzie nasze stanowisko, jakie będzie stanowisko Komisji Nadzoru Finansowego, gdyż jeszcze nie zapoznaliśmy się z tą rekomendacją. Tak na gorąco mogę się zgodzić z panią z biura Rzecznika Ubezpieczonych, co do tych pięciu stron karty. Wydaje się to trochę za dużo, ponieważ ubezpieczony może potraktować kartę produktu jako kolejny – oprócz ogólnych warunków ubezpieczenia – długi dokument, co zwiększa ryzyko niezapoznania się z jego treścią. Wydaje mi się zatem, że rozsądnym rozwiązaniem byłoby rozważenie skrócenia tego dokumentu. Może gdyby się udało zmieścić wszystko na jednej dwustronicowej kartce, to wtedy klient miałby większą szansę kartę produktu uważnie przeczytać. I ona wówczas spełniłaby swoją rolę.
- ZRJ – Ale to mogłoby spowodować, że nie zmieściłaby się część z symulacją kosztów, a to chyba jest najciekawsze dla klienta. Czy państwa zdaniem przedstawienie tych kosztów, które według mnie zasługuje na największą aprobatę, nie spowoduje, że gdy ktoś zobaczy taką symulację, to powie: „to ja może sobie kupić osobno ochronę, osobno produkt inwestycyjny w TFI i pewnie dużo lepiej na tym wyjdę”. Jaki jest wasz argument za tym, że produkty z UFK są najlepszym rozwiązaniem, jeżeli ktoś chce dostać ochronę i inwestycje?
- MŁ – Jeszcze raz powtórzę, nasza rekomendacja jest wyrazem pewnej filozofii. Chcemy zwiększać transparentność, chcemy transparentnie pokazywać zalety produktu, chcemy informować klienta o ryzyku, o kosztach – co jest bardzo istotne. A klient, wolny obywatel, powinien

mieć prawo wyboru. I oczywiście prawdopodobnie pojawi się jakaś gra rynkowa pomiędzy ubezpieczycielami a funduszami inwestycyjnymi. Być może dla niektórych klientów czy też doradców atrakcyjniejszy będzie produkt kojarzący oddzielnie fundusze inwestycyjne i produkty ochronne. Moim zdaniem nie jest rolą ani regulatora, ani tym bardziej nas, jako Polskiej Izby Ubezpieczeń, która jednak inicjuje te projekty samoregulacyjne, wpływające na swobodną grę rynkową podmiotów. A zatem wydaje mi się, odpowiadając na pytanie, że oferta ubezpieczycieli jest interesująca. Widzieliśmy prezentację przygotowaną przez „Analizy on-line”. Ten rynek rośnie, ponieważ oferuje określone wartości dla klienta, wartości ochronne i inwestycyjne połączone razem.

- ZRJ – A proszę powiedzieć, pamiętając o raporcie Rzecznika Ubezpieczonych i kontrowersjach, jakie wśród klientów wywołują produkty z UFK, czy karta jest odpowiedzią na problemy, które się pojawiają? Czy należy ją traktować jako dokument, który powstaje z boku i który reguluje inne kwestie? A co z nierozwiązanymi problemami?
- MŁ – To może ja odpowiem, gdyż karta produktu, czy rekomendacja, jest oczywiście wynikiem pewnej dyskusji, która miała miejsce w zeszłym roku, pewnych faktów, które się wydarzyły, sygnałów z rynku dotyczących np. kwestii missellingu, które są przez sektor ubezpieczeniowy dostrzegane i brane pod uwagę bardzo poważnie. Więc jest to w jakimś stopniu kwestia reaktywności. Ale trzeba tutaj też podkreślić proaktywność sektora ubezpieczeniowego. Jak wspominałem, idziemy nawet trochę dalej niż regulacje na poziomie europejskim, przynajmniej na poziomie projektów, które są obecnie. No i co? Karta, rekomendacja, powstała również po dyskusji, którą mieliśmy w styczniu tego roku ze Związkiem Banków Polskich, z przedstawicielami komisji, z przedstawicielem Komisji Nadzoru Finansowego, z Rzecznikiem Ubezpieczonych, Arbitrem Bankowym, z Ministerstwem Finansów. Podjęliśmy pewne zobowiązania, przedstawiliśmy pewną koncepcję, która została zaaprobowana – i oto jest efekt. A zatem z naszej strony mogę tylko powiedzieć, iż cieszymy się, że mogliśmy się z tych zobowiązań wywiązać, jako sektor. A teraz czekamy na uwagi regulatorów.
- ZRJ – Pani Małgorzato, czy nie zabrakło w karcie informacji, że w razie jakichś problemów czy wątpliwości można się z państwem kontaktować? Czy to byłaby może jednak już nadaktywność ubezpieczycieli? Czy to nie byłoby zachęcanie ludzi do składania skarg?
- MW – Nie była to może pierwsza myśl, która się nasunęła po analizie karty produktu, natomiast w poprzednich projektach zwracaliśmy się o umieszczanie takich informacji, czy to we wzorcach umownych, czy na stronach internetowych ubezpieczycieli. W związku z tym, że nie zostało to przyjęte za jakąś dobrą praktykę ani za zasadę dobrych praktyk, nie spodziewałam się, że akurat w tym przypadku będzie inaczej. Pozostaje jeszcze kwestia tego, czy i w jaki sposób zakwalifikuje te umowy Komisja Nadzoru Finansowego i Ministerstwo Finansów. O tych wątpliwościach mówiliśmy, zostały one również podniesione na początku konferencji, ale niestety nie widzimy chęci dyskusji na tematy związane właśnie z definicją umowy ubezpieczenia z UFK, tj. czy ubezpieczenie na życie z UFK jest ubezpieczeniem. PIU odmówiło nam udziału w jutrzejszej debacie, na której będzie ten temat omawiany, również w obecności przedstawicieli KNF i Ministerstwa Finansów, a także przedstawicieli nauki. A zatem z jednej strony widzimy tutaj dobre chęci, a z drugiej troszeczkę wycofywanie się ubezpieczycieli ze współpracy.
- PS – Komisja Nadzoru Finansowego pozytywnie ocenia raport Rzecznika Ubezpieczonych właśnie za wskazanie pewnych nieprawidłowości, problemów, co dało asumpt do dyskusji i efektem tej dyskusji jest między innymi dzisiejsza konferencja – projekt rekomendacji i karta produktu.

Także w tym aspekcie raport Rzecznika Ubezpieczonych oceniamy pozytywnie, jako asumpt do pewnych zmian. Jeszcze może kilka słów o samej karcie produktu. Pan prezes powiedział, że została wysłana do Komisji Nadzoru Finansowego. Z tego, co mi wiadomo, jeszcze chyba nie doszła. Kiedy ją otrzymamy, Komisja zapozna się z nią i będzie mogła przedstawić bardziej szczegółowe uwagi. Tak na gorąco, jak już wspominałem wcześniej, wydaje mi się, że pięć stron to za dużo. Jednak rozumiem, że w przygotowanie karty została włożona duża praca, i że efekt jest pewnego rodzaju kompromisem. Ale najważniejsze jest, żeby klient chciał ją przeczytać. Tak więc im będzie dłuższy tekst, tym jest mniejsza szansa na to, że klient się z nim naprawdę zapozna. Druga uwaga, którą sobie zapisałem, była taka, że pojawiły się inne pojęcia niż w OWU. Np. pojęcie „wartość wykupu” zostanie zastąpione pojęciem „kwota dostępna dla klienta”, czy jakoś tak. A chodzi o to, żeby te dwa dokumenty nie zawierały odmiennych definicji i żeby nie było później wątpliwości, które pojęcie obowiązuje. Może na gorąco taki pomysł, jeszcze niedyskutowany, że może by OWU również w jakiś sposób odnosiło się do tych pojęć z karty produktu? Żeby w OWU wyjaśnić w nawiasie, że w karcie to samo pojęcie ma inną nazwę...? Kolejna uwaga dotyczy informacji w karcie na temat tego, czy jest to produkt inwestycyjny, czy ochronny. Oczywiście UFK jest produktem i ochronnym, i inwestycyjnym. Czyli jak rozumiem, będzie tam możliwość zakreślenia boksu mix, a nie tylko odrębnie ochronnego i inwestycyjnego? Poza tym opłaty powinny być w formie tabelarycznej lub graficznej. Jak mi się wydaje, forma graficzna może być bardziej przejrzysta, transparentna, może użyję takiego słowa – bardziej łopatologiczna, a o to chodzi.

- ZRJ – Trudno będzie skalę znaleźć, jak opłata będzie w pierwszym roku 3600 zł, a wypłata zero...
- PS – Dobrze. To takie uwagi na gorąco. Komisja, tu potwierdzam głos pani dyrektor, wybiera się jutro na debatę do Rzecznika Ubezpieczonych.
- ZRJ – Zabrakło w tej karcie, według mnie, pomysłu zapisu np. maksymalnej prowizji. Czy w ogóle pojawił się plan, jeżeli moglibyśmy zapytać o kulisy powstawania karty, żeby była np. jawność prowizji? Gdyby to się pojawiło, to może byłaby tendencja, żeby potem ktoś zamiast wojny cenowej w OC zrobił wojnę na prowizje?
- MŁ – Wydaje mi się, że to zupełnie nie dotyczy tego tematu. Jeszcze raz powtórzę, stanowisko rynku jest jednoznaczne. Sądzę, że jest to również stanowisko nadzoru. Wielokrotnie słyszeliśmy, nawet dzisiaj z ust pana przewodniczącego, że powinniśmy zwiększać transparentność, pokazywać ryzyko klientowi, natomiast nie ingerować w stosunki umowne stron, w grę rynkową, w konkurencję między stronami.
- ZRJ – Ale jeżeli mówimy o transparentności, to myślę, że można to dosyć łatwo podciągnąć pod transparentność.
- MŁ – Nie widzę specjalnie tutaj powiązania. Nie sądzymy, aby coś takiego mogło zwiększyć transparentność, jeżeli chodzi o konstrukcję produktu i rzeczywiście o prawa i obowiązki ubezpieczonego w takim produkcie, więc... to jest zupełnie inna dyskusja i wydaje mi się, że na rynku europejskim zmierzająca już do ostatecznych konkluzji (unijny projekt Dyrektywy IMD II).
- Z sali – Chciałbym dodać – to zróbmy tak ze wszystkim, co kupujemy: idę do restauracji i mówię „proszę mi pokazać, jaką marżę na tym kotlecie pan zrobił”; kupuję samochód, „bardzo proszę niech dealer mi pokaże, jaką marżę ma na sprzedaży samochodów”. Jeżeli idziemy w tym kierunku, to róbmy to dla wszystkich, a nie tylko dla ubezpieczeń.
- MŁ – No, ale przecież nie będziemy przy stopce redakcyjnej pisać, ile autor najbardziej interesującego nas artykułu dostaje wierszówki...

- ZRJ – ... lecą na łeb, na szyję...
- MŁ – Nie powinniśmy iść w tym kierunku. Myślę, że dobrym przykładem może być pytanie o marżę w białym serku w supermarkecie. Nigdzie tego nie ma, natomiast wszędzie na tych karteczkach podana jest cena za jednostkę produktu, za litr czy za kilogram.
- Adam Sankowski (AS), Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych:
Przede wszystkim chciałbym z dużym uznaniem odnieść się do pracy, którą wykonała Polska Izba Ubezpieczeń – karty produktu. Czegoś takiego naprawdę nam potrzeba – pewnych informacji wystandaryzowanych, umożliwiających porównanie pewnych parametrów przez klienta. Od razu na gorąco odniosę się do wypowiedzi pana dyrektora – ja bym tak szybko nie zrezygnował z tych pięciu stron na rzecz jednej kartki. Dlaczego? Bo tu nie mówimy o OC czy nawet AC, tylko o bardziej złożonym produkcie i to niesie ze sobą ryzyko, że zwięzłość przeważy nad informatywnością. Słyszeliśmy, że karta jest bardzo duża. O to chodzi. To nie ma być sexy i szybciotkie, to ma być coś bardzo poważnego, gdyż nie mówimy o kilkuset złotych składki miesięcznie tylko o kilkuset tysiącach kapitału, który ma zebrać klient, więc krótko tego się nie da zrobić. I według mnie, mimo iż nie widziałem tego dokumentu, brzmi to bardzo rozsądnie, i to jest naprawdę dobre. To, co powiedziała pani Małgorzata Więcko, jest też bardzo racjonalne: pośrednik ma być odpowiedzialny za to, co robi. Jako ciekawostkę dodam, że w niektórych krajach Unii nawet agent wyłączny ma OC zawodowe, ponieważ w ramach oferty towarzystwa może wykonać pracę dobrze lub źle. Każdy może popełnić błąd zawodowy, ale wtedy za to odpowiada. W naszej Izbie mamy kodeks etyki pośredników i listę sygnatariuszy, która liczy dzisiaj 5400 pośredników. W ciągu 14 dni bezkosztowo każda skarga klienta na pośredników jest rozpatrywana. Nie mówię tutaj o przypadkach łamania prawa, ale o działaniu „na granicy”, tzn. ktoś może powiedzieć, że jeśli klient jest pełnoletni i ma zdolność do czynności prawnych, i podpisał polisę w wieku 80 lat na 20 lat, to jest jego sprawa. No, ale to jest na pewno działanie nieetyczne i taką osobę skreślamy z listy. I to jest istotne. A punkt, który mnie zmobilizował do wypowiedzi, to kwestia tzw. transparentności prowizji. Jestem w pełni przekonany, że transparentność jest po to, aby klient wiedział, co kupuje, jaki jest zakres ochrony, jakie ponosi koszty. Z kolei, jeżeli chodzi o samą prowizję, owszem, brzmi to atrakcyjnie – tu do wypowiedzi pani Małgorzaty się odniosę – ale jeżeli już, to mówmy o wskaźniku kosztów akwizycji. Jeżeli ktoś nie płaci prowizji, a płaci wysokie etaty i wydaje na reklamę i call center, to powinniśmy poznać wskaźnik kosztów akwizycji i wskaźnik kosztów administracji. Tylko czy to klienta interesuje? A może dodać jeszcze wskaźnik szkodowości, a do tego jeszcze koszt reasekuracji? I mogę powiedzieć, że pan komisarz Barnier zgodził się z nami, że nie tego klient oczekuje – on właśnie potrzebuje wiedzieć, ile jest tłuszczu w tym serku, ile kilogram kosztuje, a nie jaką marżę ma np. producent, ile ma hurtownik, ile ma sklep.
- PS – Według mnie trzeba to uporządkować, a jeżeli chodzi o samą kartę, to jest to coś, co pomoże pośrednikom lepiej pracować. Jeżeli się doda do tego samoregulację w postaci kodeksu etyki, to myślę, że pójdziemy do przodu i wyjdziemy naprzeciw problemom naszego rynku.
- ZRJ – Co do tego, że karta jest bardzo dobrym rozwiązaniem, wydaje mi się, nikt tutaj na sali nie ma wątpliwości, gdyż jest to bardzo słuszna inicjatywa. Natomiast pewnie każdą rzecz można w jakiejś formie udoskonalić. Jako że jest ona teraz konsultowana społecznie, to rozumiem, że ta dyskusja właśnie temu służy. Natomiast chciałabym zapytać silniejszych pośredników, czy nie należałoby sytuacji z bankami jednak uporządkować. Wiem, że trwają prace w Komisji Nadzoru Finansowego, żeby właśnie ta rekomendacja powstała i żeby jakoś

ten rynek unormować, gdyż banki jako pośrednik, jako sprzedawca, prezentując swoją przewagę w docieraniu do klientów, mogą dyktować warunki w sposób nie do końca równy wobec wszystkich innych graczy na rynku. Czy słuszne jest moje podejrzenie?

- PS – Zanim wypowiem się o rekomendacji w zakresie *bancassurance*, chciałbym spróbować odpowiedzieć na pytanie o wysokość prowizji. Zagadnienie, jak rozumiem, jest takie, czy karta produktu powinna zawierać wysokość prowizji pośrednika. Odpowiedź na tak postawione pytanie jest bardzo trudna. W tej chwili przedstawię dwa argumenty. Argument pierwszy: założmy, że klient idzie do pośrednika ubezpieczeniowego i jest to multiagent, który sprzedaje fundusz A, B i C. Jeden fundusz daje temu agentowi 10 proc. prowizji, drugi daje 50 proc. prowizji, a trzeci 80 proc. prowizji. I teraz niekoniecznie chciałbym, żeby klient kierował się tym, że nie kupi produktu C, gdyż tam jest taka wysoka prowizja, a przecież mimo to ten produkt może być dla niego najlepszy. A więc jest to oczywisty powód, żeby prowizja niekoniecznie w karcie produktu się znalazła. Argument w drugą stronę jest z kolei taki: znowu ten sam klient idzie do pośrednika ubezpieczeniowego i pyta, który produkt jest najlepszy. No i pośrednik mówi – C. Jak ubezpieczony będzie wiedział, że produkt C jest najlepszy dlatego, że agent ma największą prowizję z tego produktu, to mu się żółta lampka zapali. I będzie się zastanawiał, czy rzeczywiście ten fundusz ma takie świetne wyniki, czy też pośrednik ubezpieczeniowy chce go sprzedać tylko dlatego, że uzyska największą prowizję. Natomiast odnośnie do *bancassurance*, spróbowałbym odpowiedzieć mniej więcej w ten sposób: to jest tak, jak mówił pan przewodniczący Jakubiak: organ nadzoru nie będzie działał jak ustawodawca, ale wolałby raczej wkraczać wtedy, kiedy rynek będzie miał pewne problemy z samoregulacją, z próbą wyeliminowania pewnych nieprawidłowości. Jak też mówił pan prezes Prądyński, trwają prace nad rekomendacją w zakresie *bancassurance*, komisja też takie prace prowadzi, a zatem... na pewno będzie jakaś regulacja również Komisji Nadzoru Finansowego. W tej chwili nie podam państwu daty jej powstania, ale myślę, że rozsądnie będzie jednak zapoznać się z efektami prac Polskiej Izby Ubezpieczeń, które jak rozumiem, są też zaawansowane.
- ZRJ – Może bez dat, ale chociaż kilka słów o tym, co w niej będzie?
- PS – Mniej więcej wiadomo, że będą te tematy, które były w listach przewodniczącego KNF, które na rynku się pojawiły.
- ZRJ – Panie Marcinie, a co pan odpowie na moje pytanie o sile banków w takich negocjacjach właśnie z ubezpieczycielami? Czy to też nie jest trochę tak, że tych mniejszych agentów to stawia w gorszej pozycji?
- MŁ – Nie wiem. Trudno mi to oceniać. Mogę tylko patrzeć na liczby. A są takie, że ponad 50 proc. ubezpieczeń życiowych sprzedawanych jest poprzez kanał bankowy, a zatem banki mają bardzo mocną pozycję, silne relacje ze swoimi klientami, potrafią przekonać ich do kupowania odpowiednich produktów, które zaspokajają ich potrzeby. Więc tutaj na pewno pozycja banku jest bardzo silna. Natomiast trzeba powiedzieć, że oczywiście mieliśmy w czasie prac takie dyskusje, w jaki sposób karta produktu np. wpłynie na sprzedaż poprzez kanał *bancassurance*, i wydaje się, że banki również będą musiały się przygotować do jej wprowadzenia, co jest bardzo pozytywnym zjawiskiem. Obejmie to, prawda, dużą część rynku. Nie będzie pewnie dla banków łatwe z powodów procesowych...
- ZRJ – A czy już rozmawialiście z bankami?
- MŁ – Blisko współpracujemy ze Związkiem Banków Polskich. Przedstawiciele banków biorą udział w naszych pracach, mamy wspólne spotkania i oczywiście projekt jest ze Związkiem

Banków Polskich konsultowany. Wydaje mi się, że oba sektory mają jeden wspólny cel: zwiększenie transparentności, zmniejszenie negatywnych zjawisk związanych między innymi z mis-sellingiem. I to tyle. Dominująca pozycja banków ma swoje przyczyny, trafia w odpowiednią niszę rynkową, odpowiedni segment rynku, i trudno dyskutować z faktami.

- ZRJ – Czy są pytania z sali?
- Z sali – Zofia Pawlak-Borsuk (ZPB), Prawo Asekuracyjne: W kontekście tych wszystkich raportów, odpowiedzi, wypowiedzi Polskiej Izby Ubezpieczeń, i dzisiejszej konferencji, bardzo ciekawej i bardzo potrzebnej, mam takie refleksje: czym właściwie jest ten – starzy ubezpieczeniowcy nie lubią tego słowa – produkt ubezpieczeniowy, kanał dystrybucji? To jest taki nowy żargon? Czy jest ten produkt ubezpieczeniowy z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym? Przecież to ubezpieczenie zostało już wprowadzone dawno temu. Ma swoją historię i tradycję. Nigdy nie było takiego wrzenia wcześniej i tylu problemów, co teraz. Co się stało? Przecież ustawa pozwalała na zawieranie tych ubezpieczeń jeszcze przed ustawą z 2003 roku. W ryzyku określonym w załączniku w dziale pierwszym były trzy grupy, w grupie trzeciej były ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem inwestycyjnym, które się nie podobały funduszom inwestycyjnym, gdyż było to zastrzeżone dla nich. W związku z czym w nowelizacji zmieniono to na ubezpieczeniowy fundusz kapitałowy. I więcej się nie zmieniło. A teraz może nawet się okazać, że to nie jest ubezpieczenie, nie jest ryzyko, ba, że może to być prowadzenie działalności przez zakłady działu pierwszego z naruszeniem przepisów ustawy o działalności ubezpieczeniowej. A jakie byłyby tego konsekwencje? To wszyscy wiemy. Czyżby ten produkt był wcześniej wadliwy, oparty na jakichś praktykach zachodnich państw i przez tyle lat klient jest oszukiwany? A przecież chyba to nie jest tak, że ktoś świadomie klienta oszukuje. Ale sens tego jest taki, że jest niedoinformowany. Bo rzeczywiście, gdybym chciała zawrzeć to ubezpieczenie i bym wiedziała, że jeżeli z powodu jakichś zdarzeń osobistych, losowych, te pieniądze muszę wycofać, to na pewno bym go nie zawarła. I to jest taka moja refleksja. Ale mam taki produkt ponad 15 lat. Dziękuję.
- Z sali – prof. Aleksander Chłopecki (ACh), WPiA UW, Kancelaria Dentons: To ja się trochę przyznaję do winy w tym sensie, że w czasie – nie pamiętam, czy wtedy byłem wiceprzewodniczącym ówczesnej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, czy dyrektorem departamentu prawnego – to faktycznie myśmy doprowadzili do zmiany nazwy. Na początku nazywało się to ubezpieczeniowy fundusz inwestycyjny i faktycznie nie podobało się to środowisku i nadzorowi, więc zmieniliśmy tę nazwę. Ale nigdy nie sądziliśmy, mając na względzie m.in. to, co mówił prof. Romanowski, że jest pewna niekompatybilność, jeśli chodzi o definicje umowy ubezpieczenia w k.c. I do głowy nam nie przyszło, żeby kwestionować możliwość wprowadzenia tego typu produktów, ponieważ po prostu wynika to z dyrektywy unijnej, która ujmuje tę kwestię identycznie jak nasza ustawa ubezpieczeniowa. A zatem, odpowiadam tutaj też na pewne zarzuty, prawdopodobnym kierunkiem zmian, przypomnijcie sobie państwo, jest to, co mówił profesor Romanowski, czyli uelastycznienie dla wprowadzenia definicji umowy ubezpieczenia. Natomiast ja się osobiście troszeczkę dziwię. Tembr i sposób rozumowania przyjęte w raporcie Rzecznika powinny być, moim zdaniem, znacznie złagodzone. Umieszczenie na stronach internetowych oficjalnego organu państwa sugestii, iż cały sektor produktowy jest tak naprawdę oparty na podejrzeniu nielegalnego prowadzenia – tutaj się z panią nie do końca zgadzam – narusza nie tylko ustawę o działalności ubezpieczeniowej, ale przede wszystkim ustawę o obrocie instrumentami finansowymi. Tutaj bym uprzejmie sugerował zastanowienie

się, czy Rzecznik nie powinien skorygować tego wiszącego na stronie raportu z takimi sugestiami, bo to jest wręcz niebezpieczne z punktu widzenia procesowego. No bo może być tak, że ktoś będzie kwestionował w ogóle instrument jako taki, idzie do sądu, pokazuje raport i mówi, że jest to produkt nielegalny. Słuszny jest zarzut, że Kodeks cywilny trzeba trochę zmienić, natomiast niesłuszny jest zarzut, z którego wyziera bardzo dokładnie, że jest to w ogóle produkt nielegalny. Przepraszam najmocniej.

- ZRJ – Dziękujemy. Proszę państwa, jesteście już po czasie, jeśli są jeszcze jakieś pytania, to szybciej...
- ACh – Jeszcze króciutko się odniosę do kwestii prowizji, żeby coś uściślić. Mianowicie w ramach europejskiej federacji, której też jesteśmy członkiem, Komisja Europejska mówi o pokazywaniu zmiennego kosztu handlowego, po to żeby równo traktować kanał dystrybucji. Ale co to oznacza? Że mogą być po prostu wyższe, niezmienne, czyli stałe koszty. I tu troszkę w stronę nadzoru, cieszy mnie stanowisko wyrażone przez pana dyrektora, żebyśmy mieli świadomość, że działając jednak w warunkach gospodarki rynkowej, o czym pan prezes Prądyński mówił, jeżeli w naszym sektorze np. by przysły takie regulacje, to po prostu pieniądze popłyną w innym kierunku, np. na rynek wina, gdzie można zabezpieczać sobie emeryturę, czy rynek sztuki, tam gdzie nie będzie tego typu regulacji. I to też nadzór chyba weźmie po prostu pod uwagę, że jeżeli inne sektory nie są tak uregulowane, to może oznaczać duże szkody dla naszego całego sektora ubezpieczeniowego.
- ZRJ – Proszę państwa, podsumowując, muszę powiedzieć, że trzymam mocno kciuki za tę kartę i mam nadzieję, że po konsultacjach zostanie ona jeszcze udoskonalona. Dostaję w redakcji maile od osób, które autentycznie piszą, że np. ktoś im sprzedał taki produkt i one nie wiedziały, że składka jest regularna i się zobowiązały do 1000 zł, a są emerytami itd. Myślę, że to jest bardzo potrzebne rozwiązanie. Natomiast chciałabym zasugerować, i dorzucić coś do konsultacji społecznych: może warto by było, żeby na stronie Komisji została umieszczona raczej lista zakładów, które nie podpisały tej rekomendacji. Przy założeniu, że większość podpisze, no to jak się pojawią dwa czy trzy, to faktycznie ktoś zapamięta, że od tych kilku to się polis z UFK nie powinno kupować. A jak będzie cała lista, to może się ktoś znowu nabrać. Dziękuję bardzo.
- PS – Może od razu się odniosę. Wolelibyśmy publikować raczej białe owce niż czarne.
- ZRJ – Może jednak gdzieś się znajdzie miejsce, jak na boku strony w „Rzeczpospolitej”. Dziękuję bardzo za przybycie i za dyskusję.