



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH



IX Kongres Bancassurance „Bancassurance: popiół i diament”

Debata prawna – dzień II

Marta Bieniada – Clifford Chance

Ewa Świdorska – CMS

Beata Mrozowska-Bartkiewicz – DLA Piper

Piotr Czublun – Czublun&Trębicki



**C L I F F O R D
C H A N C E**



Klient / dystrybutor w ubezpieczeniu grupowym

Art. 4 Projektu UDU:

- pkt. 8 "**dystrybutor ubezpieczeń**" – zakład ubezpieczeń, agent ubezpieczeniowy, agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające lub broker ubezpieczeniowy;
- pkt. 10 "**klient**" – w przypadku: a) umów ubezpieczenia – poszukujący ochrony ubezpieczeniowej, ubezpieczający lub ubezpieczony, (...);
- pkt. 14 "**pośrednik ubezpieczeniowy**" – agent ubezpieczeniowy, agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające, broker ubezpieczeniowy oraz broker reasekuracyjny, którzy prowadzą dystrybucję ubezpieczeń albo dystrybucję reasekuracji za wynagrodzeniem;

Art. 18 UDUiR – dodawany w Projekcie UDU

4. Przed przystąpieniem do umowy ubezpieczenia grupowego, o której mowa w ust. 3, ubezpieczający przekazuje poszukującemu ochrony ubezpieczeniowej informacje o:
 - 1) firmie zakładu ubezpieczeń oraz adresie jego siedziby;
 - 2) charakterze wynagrodzenia, w rozumieniu ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, otrzymywanego w związku z proponowanym przystąpieniem do umowy ubezpieczenia grupowego;
 - 3) możliwości złożenia reklamacji, wniesienia skargi oraz pozasądowego rozwiązywania sporów.
5. Do ubezpieczającego, w zakresie umów ubezpieczenia grupowego, o których mowa w ust. 3, stosuje się odpowiednio art. 8 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

Pytania:

1. Kto jest kim w ubezpieczeniu grupowym w kontekście nowych przepisów?
2. Czy ubezpieczający jest dystrybutorem?
3. Czy/kiedy wystąpi konflikt interesów?

Ubezpieczenie grupowe – obowiązek informacyjny / badanie potrzeb

Art. 9 Projektu UDU:

1. Przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej dystrybutor ubezpieczeń określa, na podstawie uzyskanych od klienta informacji, wymagania i potrzeby tego klienta oraz podaje mu w zrozumiałej formie obiektywne informacje o umowie ubezpieczenia lub umowie gwarancji ubezpieczeniowej, w celu umożliwienia mu podjęcia świadomej decyzji.
2. Informacje o umowie ubezpieczenia lub umowie gwarancji ubezpieczeniowej, o których mowa w ust. 1, uwzględniają złożoność tej umowy oraz rodzaj klienta.
3. Proponowana umowa ubezpieczenia lub umowa gwarancji ubezpieczeniowej powinna być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej lub ochrony gwarancyjnej.

Pytania:

1. Zakres/podmiot analizy potrzeb
2. Czy odchodzimy od produktu standardowego?
3. Czy i kiedy powstanie obowiązek informacyjny względem ubezpieczonego i w jakim zakresie?

Twórca produktu

Art. 13 Projektu UDU:

1. Zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy, stosują odpowiedni proces zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego oraz istotnych zmian dokonywanych w dystrybuowanym produkcie ubezpieczeniowym przed wprowadzeniem go do obrotu, a także dokonują przeglądu tego procesu.
2. Proces zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego jest proporcjonalny i odpowiedni do charakteru tego produktu.
3. W procesie zatwierdzania produktu ubezpieczeniowego zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy:
 - 1) określają rynek docelowy produktu;
 - 2) zapewniają ocenę ryzyka dla określonego rynku docelowego;
 - 3) zapewniają adekwatność zamierzonej strategii dystrybucji do określonego rynku docelowego;
 - 4) podejmują działania zapewniające dystrybucję produktu na określonym rynku docelowym.
4. Zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy, dokonują regularnego przeglądu funkcjonowania produktu ubezpieczeniowego, uwzględniając istotne zdarzenia mające wpływ na ryzyko dla określonego rynku docelowego, mając na celu co najmniej ocenę, czy produkt nadal odpowiada potrzebom określonego rynku docelowego oraz czy zamierzona strategia dystrybucji jest nadal odpowiednia.
5. Zakład ubezpieczeń, broker ubezpieczeniowy oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy, udostępniają dystrybutorom ubezpieczeń prowadzącym dystrybucję danego produktu odpowiednie informacje o tym produkcie oraz o procesie jego zatwierdzania, w tym informacje na temat określonego rynku docelowego tego produktu.
6. Dystrybutor ubezpieczeń dysponuje odpowiednimi rozwiązaniami zapewniającymi uzyskanie od twórcy produktu ubezpieczeniowego informacji, o których mowa w ust. 5.
7. Dystrybutor ubezpieczeń posiada wiedzę o produkcie ubezpieczeniowym oraz określonym rynku docelowym tego produktu.

Pytania:

1. Co to jest produkt ubezpieczeniowy?
2. Kiedy agent/broker może zostać uznany za twórcę produktu?
3. Konsekwencje uznania za twórcę produktu?

Informowanie o charakterze wynagrodzenia

Wynagrodzenie

- prowizja,
- honorarium,
- opłata
- lub inna płatność, w tym korzyść ekonomiczna jakiegokolwiek rodzaju lub inna korzyść lub zachęta finansowa lub niefinansowa,

oferowane lub przekazywane w związku z działalnością w zakresie dystrybucji ubezpieczeń

Pytania:

1. Jak bardzo szczegółowa powinna być ta informacja?
2. Czy klient ma prawo skutecznie żądać podania pełnej informacji o wynagrodzeniu?
3. Wynagrodzenie o charakterze nietypowym (udział w zysku, nadprowizja, itp.)?

Systemy premiowe

Art. 8 Projektu UDU:

2. Sposób wynagradzania dystrybutora ubezpieczeń oraz osób, przy pomocy których wykonywane są czynności agencyjne lub czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń, oraz osób, przez które wykonywane są czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń, nie może być sprzeczny z obowiązkiem działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów, w szczególności dystrybutor ubezpieczeń nie może dokonywać ustaleń dotyczących wynagrodzeń, celów sprzedaży lub innych kwestii, które mogłyby stanowić zachętę do proponowania klientowi określonej umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w sytuacji gdy dystrybutor ubezpieczeń mógłby zaproponować inną umowę, która lepiej odpowiadałaby potrzebom klienta.

Pytania:

1. Czy jakiegokolwiek systemy premiowe będą zakazane od wejścia w życie nowych przepisów?
2. Jak „zarządzać” systemami premiowymi, o ile zostaną uznane za dopuszczalne?
3. Czy „najlepiej pojęty interes klienta” może oznaczać konieczność ujednolicenia prowizji na całym rynku?

Szkolenia

Art. 14 Projektu UDU:

1. Osoby wykonujące czynności agencyjne, osoby wykonujące czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń, osoby wykonujące czynności brokerskie w zakresie reasekuracji, osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń oraz osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu reasekuracji są obowiązane doskonalić umiejętności zawodowe, w tym przez odbywanie co najmniej 15 godzin szkolenia zawodowego rocznie z wybranych tematów określonych w załączniku do ustawy.

Pytania:

1. Kto jest objęty obowiązkiem szkoleniowym?
2. Kwestia zaliczenia szkolenia odbytego u jednego ubezpieczyciela dla celów wykonywania dystrybucji na rzecz innego ubezpieczyciela?
3. Kto organizuje/przeprowadza szkolenia?

Osoby wykonujące czynności dystrybucyjne ZU

Art. 5 Projektu UDU:

5. Zakład ubezpieczeń może wykonywać bezpośrednio czynności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń przez uprawnionego przez ten zakład ubezpieczeń pracownika, zwane dalej „czynnościami dystrybucyjnymi zakładu ubezpieczeń”

Pytania:

1. Czy tylko pracownicy?
2. Jak określić krąg osób wykonujących w zakładzie ubezpieczeń czynności w zakresie dystrybucji?