



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH



IX Kongres Bancassurance „Bancassurance: popiół i diament”

Debata prawna – dzień I

Marta Bieniada – Clifford Chance

Ewa Świdarska – CMS

Beata Mrozowska-Bartkiewicz – DLA Piper

Piotr Czublun – Czublun&Trębicki



Case – opis stanu faktycznego

Wnioskodawczyni złożyła skargę do Rzecznika Finansowego na działalność banku i zażądała zwrotu kwoty 8.256 zł z ustawowymi odsetkami, z tytułu zwrotu składek **ubezpieczenia niskiego wkładu własnego i ubezpieczenia na życie**, naliczonych do umowy o kredyt hipoteczny.

Zdaniem Wnioskodawczyni nie istnieje podstawa pobrania tych należności, gdyż:

- Kredytobiorca nie korzysta z żadnej ochrony, a musi płacić składkę za bank, więc umowa o kredyt hipoteczny zawiera klauzulę abuzywną.
- Ustawa o kredycie hipotecznym (art. 9 u. 1 w zw. z art. 4 p. 19) stanowi, że sprzedaż wiązana jest zabroniona, a bank nie chciał udzielić kredytu bez jednoczesnego zakupu obu ubezpieczeń.
- Doradca banku zapewnił, że nie ma możliwości zmiany ubezpieczycieli podczas trwania umowy o kredyt hipoteczny. W wyjątkowych wypadkach bank może wyrazić na to zgodę ale oceni ubezpieczyciela i może odmówić, gdy ten nie będzie spełniał warunków określonych wewnętrznymi regulacjami banku.

Stanowisko w sprawie przedstawiają pełnomocnicy:

- konsumenta,
- banku,
- zakładu ubezpieczeń,
- Rzecznika Finansowego.

Case – pytania

Możliwe rozstrzygnięcia – pytania do publiczności:

1. Klient powinien otrzymać zwrot pełnej kwoty, której się domaga.
2. Klient nie ma racji i jego roszczenia powinny być oddalone.
3. Bank/zakład ubezpieczeń dopuścili się pewnych naruszeń, które uzasadniają wypłacenie klientowi części (np. 50%) żądanych kwot.

Dyskusja

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.

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.

Analiza potrzeb klienta

Najlepiej pojęty interes klienta