

USTAWA O DYSTRYBUCJI UBEZPIECZEŃ

**czynności niebędące dystrybucją
wynagradzanie dystrybutorów
konflikt interesów**

CZUBLUN | TRĘBICKI
CZTR

czerwiec 2018 r.

Czynności niebędące dystrybucją

Dystrybutor ubezpieczeń a pośrednik ubezpieczeniowy

DYSTRYBUTOR UBEZPIECZEŃ

- zakład ubezpieczeń
- agent ubezpieczeniowy
- agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające
- broker ubezpieczeniowy

POŚREDNIK UBEZPIECZENIOWY

- agent ubezpieczeniowy
- agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające
- broker ubezpieczeniowy oraz broker reasekuracyjny

którzy prowadzą dystrybucję ubezpieczeń albo dystrybucję reasekuracji za wynagrodzeniem

Agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające (art. 3 ust. 1 pkt 1)

Przedsiębiorca, przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i wpisany do rejestru agentów ubezpieczeniowych i agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające, inny niż instytucja kredytowa, w rozumieniu art. 3 pkt 1 ustawy z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego (Dz. U. z 2016 r. poz. 1252), lub inny niż firma inwestycyjna, w rozumieniu art. 110a ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. z 2016 r. poz. 1636 i 1938), który za wynagrodzeniem prowadzi dystrybucję ubezpieczeń jako działalność uboczną, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:

- podstawową działalnością przedsiębiorcy nie jest działalność w zakresie dystrybucji ubezpieczeń;
- przedsiębiorca dystrybuuje wyłącznie ubezpieczenia uzupełniające dostarczane towary lub świadczone usługi,
- dystrybucja ubezpieczeń nie odnosi się do umowy ubezpieczenia na życie lub umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, chyba że taka umowa jest uzupełnieniem dostarczanych towarów lub świadczonych usług w ramach podstawowej działalności przedsiębiorcy

Wyłączenia ustawowe (przedsiębiorca oferujący ubezpieczenia uzupełniające)

Art. 2 ustawy

1. Przepisów ustawy nie stosuje się do przedsiębiorców wykonujących działalność w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, jeżeli spełnione są **łącznie następujące warunki**:
 - 1) umowa ubezpieczenia lub umowa gwarancji ubezpieczeniowej, której zawarcia lub wykonania dotyczą czynności dystrybucji ubezpieczeń, jest zawierana jako **uzupełnienie dostarczanych przez dostawcę towarów lub świadczonych usług** i obejmuje następujące ryzyka:
 - a) zniszczenia, utraty lub uszkodzenia tych towarów lub **nieskorzystania ze świadczonej przez niego usługi lub (nowe)**
 - b) uszkodzenia lub utraty bagażu oraz inne ryzyka związane z usługami w zakresie podróży świadczonymi przez tego dostawcę
 - 2) wysokość składki należnej z tytułu umowy ubezpieczenia nie przekracza kwoty stanowiącej równowartość w złotych 600 euro, obliczanej proporcjonalnie w wymiarze rocznym.
2. Przepisów ustawy nie stosuje się również do przedsiębiorców wykonujących działalność w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, w przypadku gdy spełnione są warunki, o których mowa w ust. 1 pkt 1, czas trwania tej usługi **nie przekracza 3 miesięcy** oraz wysokość składki należnej z tytułu umowy ubezpieczenia w odniesieniu do jednego ubezpieczonego nie przekracza kwoty stanowiącej równowartość **200 euro**

Dystrybucja ubezpieczeń (art. 4 ust. 1-2)

DYSTRYBUCJA UBEZPIECZEŃ działalność wykonywana wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń:

- 1) doradzanie**, proponowanie lub wykonywanie innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych;
- 2) zawieranie umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych** w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń;
- 3) udzielanie pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie.**

Dystrybucja ubezpieczeń (art. 4 ust. 1-2)

DYSTRYBUCJA UBEZPIECZEŃ

udzielanie informacji dotyczących jednej lub większej liczby umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych na podstawie kryteriów wybranych przez klienta **za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów** oraz opracowywaniu **rankingu produktów ubezpieczeniowych** obejmującego porównanie cen i produktów, lub składek z tytułu umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej w przypadku, gdy klient jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia lub umowę gwarancji ubezpieczeniowej za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów.

np. porównywarki internetowe

Wyłączenia przedmiotowe (art. 6)

Za dystrybucję ubezpieczeń ani za dystrybucję reasekuracji **nie uznaje się**:

1) okazjonalnego dostarczania klientowi informacji w związku z prowadzoną przez przedsiębiorcę działalnością gospodarczą inną niż w zakresie dystrybucji ubezpieczeń lub dystrybucji reasekuracji, w przypadku:

- a) gdy przedsiębiorca nie podejmuje dodatkowych działań mających pomóc w zawarciu lub wykonywaniu umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej lub
- b) celem tej działalności nie jest pomoc w zawarciu lub wykonywaniu umowy reasekuracji;

2) obsługi roszczeń kierowanych do zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji, wyceny szkód i sporządzania ekspertyz związanych z tymi szkodami;

- UWAGA – motyw 14 IDD (...) Niniejsza dyrektywa nie powinna mieć zastosowania do zawodowej obsługi roszczeń w imieniu zakładu ubezpieczeń lub reasekuracji ani do likwidacji i wyceny szkód przez biegłych

3) przekazywania agentom ubezpieczeniowym, brokerom ubezpieczeniowym, brokerom reasekuracyjnym, zakładom ubezpieczeń lub zakładom reasekuracji **danych i informacji na temat potencjalnych klientów**, jeżeli przedsiębiorca nie podejmuje dodatkowych działań mających pomóc w zawarciu umowy ubezpieczenia, umowy gwarancji ubezpieczeniowej lub umowy reasekuracji;

4) przekazywania potencjalnym klientom **informacji na produktów ubezpieczeniowych lub reasekuracyjnych, agenta ubezpieczeniowego, brokera ubezpieczeniowego, brokera reasekuracyjnego, zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji**, jeżeli przedsiębiorca nie podejmuje dodatkowych działań mających pomóc w zawarciu umowy ubezpieczenia, umowy gwarancji ubezpieczeniowej lub umowy reasekuracji.

Wynagradzanie dystrybutorów

Wynagrodzenie (art. 4 ust. 1 pkt. 22)

- 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

taka redakcja przepisu powinna odnosić się do **wszystkich elementów otrzymywanego wynagrodzenia** wynikających z umowy, obejmujących również **wszelkie płatności dokonywane przez klienta po zawarciu umowy ubezpieczenia**.

Rozporządzenie delegowane KE (21.09.2017 r.) L 341/8

Rozporządzenie uzupełnia dyrektywę IDD w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

„**Zachęta**” to:

- każda opłata, prowizja lub korzyść niepieniężna
- przekazana przez pośrednika lub zakład w związku z dystrybucją ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego na rzecz dowolnej strony innej niż klient uczestniczący w przedmiotowej transakcji lub osoba działająca w imieniu tego klienta, jak również
- każda opłata, prowizja lub korzyść otrzymana przez pośrednika lub zakład od takiej dowolnej strony innej niż klient uczestniczący w przedmiotowej transakcji lub osoba działająca w imieniu tego klienta (art. 2 pkt 2 rozporządzenia)

Wskaźnik kosztów dystrybucji (art. 3 ust. 1 pkt. 21)

- wyrażony **procentowo** z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku **iloraz** przyjętych przy tworzeniu produktu **kosztów akwizycji**, o których mowa w przepisach o rachunkowości zakładów ubezpieczeń dla danej umowy ubezpieczenia oraz **sumy należnych składek ubezpieczeniowych z tytułu danej umowy ubezpieczenia** w rekomendowanym minimalnym okresie trwania umowy.

Koszty akwizycji: koszty związane z zawieraniem i odnawianiem umów ubezpieczenia, w tym prowizje agentów lub brokerów ubezpieczeniowych, wynagrodzenia wraz z narzutami pracowników zajmujących się akwizycją, koszty badań lekarskich, koszty wystawienia polis, koszty włączenia umowy ubezpieczenia do portfela ubezpieczeń oraz koszty reklamy i promocji produktów ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym i koszty ogólne związane z badaniem wniosków i wystawianiem polis.

Wybrane obowiązki agenta przed zawarciem umowy (art. 22)

Agent informuje klienta o **charakterze wynagrodzenia** otrzymywanego w związku z oferowaną umową ubezpieczenia, w szczególności o tym czy otrzymuje:

- **honorarium płacone bezpośrednio przez klienta** – wysokość lub metoda jego wyliczenia
- **provizję dowolnego rodzaju** uwzględnioną w kwocie składki ubezpieczeniowej,
- **inny rodzaj wynagrodzenia**, w tym jakąkolwiek korzyść ekonomiczną,
- **wynagrodzenie stanowiące połączenie rodzajów wynagrodzenia**, o których mowa powyżej

Agent ubezpieczeniowy, przed zawarciem umowy ubezpieczenia na życie UFK informuje klienta również o **wysokości wskaźnika kosztów dystrybucji**

Wybrane obowiązki informacyjne - broker

Art. 32. Broker ubezpieczeniowy :

- 1) informuje klienta o firmie, pod którą wykonuje działalność brokerską, adresie swojej siedziby oraz o **fakcie bycia brokerem ubezpieczeniowym**;
- 2) informuje klienta przy pierwszej czynności o **numerze wpisu** do rejestru brokerów, adresie strony www na której rejestr jest dostępny oraz o sposobie sprawdzenia wpisu do rejestru
- 3) okazuje zakładowi ubezpieczeń i klientowi, przy pierwszej czynności, **zewolnienie** na wykonywanie działalności brokerskiej;
- 4) udziela **porady** brokerskiej w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych, rekomenduje najwłaściwszą umowę, wyjaśnia podstawy rekomendacji, chyba, że klient złoży pisemne oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady
- 5) informuje o **posiadanych akcjach albo udziałach ZU**
- 6) informuje o **charakterze otrzymywanego wynagrodzenia, wysokości honorarium lub metodzie jego wyliczenia**
- 7) poinformować o **wysokości wskaźnika kosztów dystrybucji związanych z proponowaną umową** (dot. umowy z gr. 3 działu I)

Programy premiowe (art. 7)

Sposób wynagradzania dystrybutora ubezpieczeń oraz osób, przy pomocy której dystrybutor ubezpieczeń wykonuje czynności agencyjne, lub czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń, **nie może odbywać się w sposób sprzeczny z obowiązkiem działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów**, w szczególności dystrybutor ubezpieczeń nie może dokonywać ustaleń dotyczących wynagrodzeń, celów sprzedaży lub innych ustaleń, 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.

Zmiana art. 18 ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej

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.**

Do ubezpieczającego w zakresie umów ubezpieczenia grupowego, o których mowa w ust. 3, stosuje się art. 7 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.

Konflikt interesów

Konflikt interesów (IDD)

(motyw 39)

Wielu pośredników ubezpieczeniowych i wiele zakładów ubezpieczeń w coraz większym stopniu prowadzi jednocześnie wiele rodzajów działalności, co zwiększa ryzyko wystąpienia konfliktów interesów między tymi różnymi rodzajami prowadzonej działalności a interesami ich klientów. Dlatego też konieczne jest wprowadzenie przepisów zapewniających brak negatywnego wpływu takich konfliktów interesów na interesy klientów.

Konflikt interesów w stosunku do ubezpieczeń innych niż UFK – jedynie obowiązki informacyjne (art. 19 IDD).

Konflikt interesów (art. 15)

- Agent ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy i zakład ubezpieczeń wykonujący dystrybucję ubezpieczeń, o których mowa w grupie 3 działu I załącznika do ustawy stosują rozwiązania organizacyjne służące zapobieganiu konfliktom interesów, tak aby **nie miały one negatywnego wpływu na interesy klientów**.
- **proporcjonalność** rozwiązań organizacyjnych do prowadzonej działalności, proponowanych umów ubezpieczenia oraz rodzaju dystrybutora.
- **identyfikacja konfliktu interesów** między agentem ubezpieczeniowym, brokerem ubezpieczeniowym, zakładem ubezpieczeń, członkami zarządu, prokurentem i pracownikiem albo inną powiązaną z nimi osobą, a ich klientami, lub też między klientami powstające w trakcie prowadzenia działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń (grupa 3 działu I).

Konflikt interesów (art. 15)

- Jeżeli rozwiązania organizacyjne **nie są wystarczające**, aby zapewnić uniknięcie ryzyka naruszenia interesów klienta przed zawarciem umowy ubezpieczenia, ujawnia się klientowi **ogólny charakter lub źródła konfliktu interesów**, w tym w szczególności informuje się klienta **czy uzyskiwana prowizja z tytułu umowy ubezpieczenia jest uzależniona od wolumenu zawartych umów ubezpieczenia - na trwałym nośniku**.
- Informacje przekazywane są klientowi na **trwałym nośniku** i obejmują odpowiednie dane i informacje uwzględniające **rodzaj klienta** oraz umożliwiające klientowi podjęcie **świadomej decyzji** co do działalności dystrybutora ubezpieczeń, w odniesieniu do którego zaistniał konflikt interesów.
- **Bezpośrednia implementacja postanowień dyrektywy w tym zakresie**

Konflikt interesów (art. 15)

Konflikt interesów w dystrybucji ubezpieczeń miejsce wówczas, gdy **interesy klientów, są rozbieżne z interesami dystrybutora ubezpieczeń;**

Przykłady:

1. **stawka wynagrodzenia prowizyjnego otrzymywanego przez pośrednika od różnych ubezpieczycieli jest różna** - czy udzielona porada jest rzeczywiście obiektywna i oparta na analizie potrzeb klienta, a nie jedynie zaproponowana w związku z wysokością wynagrodzenia (multiagenci).
2. W przypadku gdy pośrednik otrzymuje **wynagrodzenie o wysokości zależnej od sumy składek wchodzących do jego portfela ubezpieczeń, które są lokowane u danego ubezpieczyciela, lub jego rentowności dla ubezpieczyciela** - faworyzowanie produktów ubezpieczeniowych konkretnego ubezpieczyciela, co potencjalnie może naruszać interesy klienta. (multiagent, broker)

Rozporządzenie delegowane z 21 września 2017 r.

Rozporządzenie uzupełnia dyrektywę IDD w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

(art. 3 ust. 1) Pośrednicy ubezpieczeniowi oraz zakłady ubezpieczeń oceniają, czy oni, odpowiednia osoba lub dowolna inna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z nimi stosunkiem kontroli **mają interes w uzyskaniu określonego wyniku działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń**, który to interes spełnia następujące kryteria:

- a) interes ten jest rozbieżny z interesem, jaki ma klient lub potencjalny klient w uzyskaniu określonego wyniku działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń;
- b) może wywrzeć szkodliwy dla klienta wpływ na wynik działalności w zakresie dystrybucji.

Rozporządzenie – ocena konfliktu

Do celów oceny ryzyka wystąpienia konfliktu interesów pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń biorą pod uwagę, na zasadzie kryteriów minimalnych, sytuacje gdy pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń, odpowiednia osoba lub dowolna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana z nimi stosunkiem kontroli:

- a) może osiągnąć zysk finansowy lub uniknąć straty finansowej, **potencjalnie ze szkodą dla klienta;**
- b) ma powody natury finansowej lub innej do tego, by **ponad interes danego klienta** przedkładać interes innego klienta lub grupy klientów;
- c) jest w znacznym stopniu **zaangażowana w opracowywanie ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych lub zarządzanie nimi**, zwłaszcza gdy taka osoba ma wpływ na ustalanie ceny tych produktów lub koszty ich dystrybucji.

Rozporządzenie – polityka zapobiegania konfliktom interesów (art. 4)

Obowiązek (dotyczy zarówno pośredników ubezpieczeniowych jak i zakładów ubezpieczeń) ustanowienia, wdrożenia i utrzymania skutecznej polityki zapobiegania konfliktom interesów, **sformułowanej na piśmie i odpowiednio dostosowanej do rozmiaru i struktury organizacyjnej, a także do charakteru, skali i złożoności prowadzonej przez nich działalności.**

Polityka zapobiegania konfliktom interesów obejmuje następujące kwestie:

- a) w odniesieniu do konkretnej prowadzonej działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń – okoliczności, które stanowią lub mogą wywołać konflikt interesów zagrażający interesom jednego klienta lub większej liczby klientów;
- b) procedury, których należy przestrzegać, i środki, które należy przyjąć, w celu zarządzania takimi konfliktami i zapobiegania wyrządzeniu przez nie szkody interesom klienta.

Obowiązkowy, okresowy **przegląd i ocena polityki (nie rzadziej niż raz w roku)**

Rozporządzenie – polityka zapobiegania konfliktom interesów w ubezpieczeniach grupowych (art. 13)

W przypadku ubezpieczenia grupowego pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń ustanawia i wdraża politykę umożliwiającą wskazanie osoby, która zostanie objęta oceną odpowiedniości, **w przypadku gdy umowę ubezpieczenia zawiera się w imieniu grupy członków i poszczególni członkowie nie mogą podjąć indywidualnej decyzji o przystąpieniu do umowy.**

Polityka ta obejmuje również zasady regulujące sposób przeprowadzania tej oceny w praktyce, jak również to, od kogo należy uzyskać informacje dotyczące wiedzy i doświadczenia, sytuacji finansowej oraz celów inwestycyjnych.

Rozporządzenie – ujawnianie konfliktów interesów (art. 6)

Ujawnianie klientom informacji na temat konfliktu interesów może być stosowane jako **środek ostateczny, w wyjątkowych sytuacjach**.

Do celów ujawniania konfliktów interesów pośrednicy ubezpieczeniowi i zakłady ubezpieczeń wykonują wszystkie następujące czynności:

- a) przedstawiają **szczegółowy opis** danego konfliktu interesów;
- b) wyjaśniają ogólny **charakter i źródła konfliktu** interesów;
- c) **wyjaśniają ryzyko**, na jakie konsument jest narażony wskutek konfliktu interesów, oraz kroki podjęte w celu ograniczenia tego ryzyka;
- d) **jasno wskazują, że rozwiązania organizacyjne i administracyjne** ustanowione przez pośrednika ubezpieczeniowego lub zakład ubezpieczeń w celu zapobieżenia temu konfliktowi lub zarządzania nim **nie są wystarczające**, aby z należyłą pewnością zapewnić uniknięcie ryzyka naruszenia interesów klienta.

Dziękuję za uwagę

Piotr Czublun

p.czublun@cztr.pl

CZUBLUN TRĘBICKI
Kancelaria Radców Prawnych Sp. p.

ul. Solec 18 lok. U12
00-410 Warszawa

kancelaria@cztr.pl
t. 22 826 08 58