

JACEK LISOWSKI

<https://doi.org/10.33995/wu2023.3.6>

data wpływu: 07.12.2023

data akceptacji: 14.12.2023

Recenzja

Michał Marszelewski *Umowy wiatykalne i wtórny rynek ubezpieczeń na życie w Stanach Zjednoczonych*

Wydawnictwo TNOiK, Toruń 2021, 247 stron

Recenzowana monografia stanowi wartościowe studium podejmujące istotny i ważny problem umów wiatykalnych, które polegają na odpłatnym wskazaniu przez ubezpieczającego osoby uprawnionej do otrzymania sumy ubezpieczenia. Problematyka badawcza podjęta przez Autora jest bardzo interesująca i ważna zarówno z naukowego, jak i z praktycznego punktu widzenia. Wybór tematu pracy należy ocenić jako trafny. Tytuł monografii jest jasno sformułowany i dobrze oddaje jej treść.

Monografia dr. Michała Marszelewskiego jest udaną próbą opracowania bardzo trudnego obszaru, jakim są umowy wiatykalne i wtórny rynek ubezpieczeń na życie w USA. Jak pisze Autor „W najprostszym ujęciu umowy wiatykalne polegają na odpłatnym wskazaniu przez ubezpieczającego w umowie ubezpieczenia na życie osoby uprawnionej do otrzymania sumy ubezpieczenia, czyli uposażonego. Takie kontrakty nie są powszechnie znane i zawierane w Polsce. Dotychczas nie podjęto się również wszechstronnego ich omówienia w polskiej literaturze prawniczej. Poza kilkoma dedykowanymi opracowaniami, pojedyncze wypowiedzi doktryny można odnaleźć przy okazji innych rozważań. Tymczasem umowy wiatykalne, czy w szerszym ujęciu kontrakty *life settlement*, znane są obcym ustawodawstwom, odznaczają się zauważalną doniosłością i funkcjonują w obrębie tamtejszych ram prawnych. Występują one w Stanach Zjednoczonych, Europie, Ameryce Południowej, Australii, Indiach i na Dalekim Wschodzie, w tym w Japonii.

Rozważania zawarte w pracy dotyczą prawa Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Pomimo że sama idea odpłatnego przenoszenia praw i obowiązków z umowy ubezpieczenia na życie wywodzi się z Anglii, wybór tematu uzasadniony jest okolicznościami, iż to właśnie w Stanach

Zjednoczonych określono przesłanki ważności umowy odpowiadającej modelowi kontraktu wiatykalnego, tam również doszło do popularyzacji oraz ewolucji takich umów, jak i wykształcenia powszechnie używanej terminologii.”

Jako cel główny (badawczy) pracy Autor uznał „kompleksową prezentację umów wiatykalnych, wtórnego rynku ubezpieczeń na życie oraz towarzyszących im zagadnień”. Wybrany obszar badawczy oraz cel pracy uważam za ambitny i przydatny zarówno dla rozwoju nauki, jak i sformułowania wskazówek dla praktyki, a jego realizacja wymagała od Autora zgromadzenia obszernej wiedzy oraz operowania niemałymi umiejętnościami analitycznymi, czemu Autor sprostał. Cel pracy uznaję za ważny z naukowego punktu widzenia i oceniam pozytywnie. Książka zawiera także odniesienie do rynku finansowego, co dodatkowo zwiększa jej wartość i jest unikalne na rynku wydawniczym.

Książka dr. Michała Marszelewskiego jest adresowana do osób zajmujących się profesjonalnie problematyką ubezpieczeń na życie, w szczególności zagadnień związanych z umowami wiatykalnymi, a także do innych uczestników rynku ubezpieczeń oraz osób studiujących problematykę rynku ubezpieczeniowego.

Recenzowane opracowanie liczy 247 stron tekstu wraz z wykazem źródeł i załącznikiem. Na zasadniczą część pracy składają się: wykaz skrótów, wprowadzenie, trzy rozdziały oraz zakończenie. Praca składa się z trzech rozdziałów, ostatni z nich należy uznać za najbardziej wartościową i najbardziej oryginalną część monografii. W zakresie studiów piśmiennictwa Autor zgromadził bardzo bogatą literaturę przedmiotu i wykazał się doskonałą umiejętnością odnośnie jej doboru i wykorzystania. Kolejność rozdziałów oraz podział treści pomiędzy nimi nie budzą zastrzeżeń. Układ pracy jest przejrzysty, cechuje się logicznym przejściem od zagadnień teoretycznych do praktycznych, kolejne rozdziały stanowią logiczną całość. Za cenne należy także uznać zawarcie przed zasadniczą częścią monografii wykazu użytych skrótów. Generalnie strukturę pracy oceniam pozytywnie.

W pierwszym rozdziale pracy Autor przedstawił siatkę pojęciową związaną z umowami wiatykalnymi i wtórnym rynkiem ubezpieczeń na życie, jak również uporządkował rolę podmiotów uczestniczących w takich transakcjach. Następnie wyjaśnił genezę przedmiotowego zjawiska, która wiąże się z epidemią AIDS w latach 80. i 90. XX wieku oraz jego chronologiczną ewolucję. Zaprezentował również szczegółowe dane dotyczące skali i dalszych perspektyw amerykańskiego rynku wtórnego. W dalszej części opisał początki tworzenia normatywnych ram zawierania umów wiatykalnych i prowadzenia działalności w tym obszarze, jak również trudności dotyczące umiejscowienia nowych rozwiązań w obrębie istniejących regulacji. Z prawnego punktu widzenia szczególnie doniosłe jest opisanie aktów modelowych, które najczęściej stanowiły bezpośredni wzór dla ustaw przyjmowanych przez poszczególne stany.

W drugim rozdziale pracy Autor scharakteryzował umowę wiatykalną w prawie amerykańskim. Zawarł w tej części analizę orzecznictwa istotnego ze względu na jego prawotwórczy charakter i dotyczącą możliwości zawierania takich kontraktów. Analiza obejmuje wymóg istnienia interesu ubezpieczeniowego oraz zagadnienie kwalifikacji polisy ubezpieczenia na życie w kategorii „przedmiotu” występującego w obrocie cywilnoprawnym. W omówieniu tym Autor zaprezentował definicje kontraktów wiatykalnych i *life settlement* obowiązujące w poszczególnych stanach wraz z określonymi wyłączeniami. Dalsze uwagi odnoszą się do przypadków nadużyć na rynku wtórnym. Ponadto Autor opisał przesłanki traktowania kontraktów wiatykalnych w kategorii papierów wartościowych. Na końcu scharakteryzował zakres kompetencji i wymogi licencyjne przewidziane w prawie stanowym dla pośredników działających na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie (brokerów) oraz zasygnalizował alternatywne względem umów wiatykalnych rozwiązania.

W rozdziale trzecim, ostatnim Autor przeprowadza analizę zagrożeń wynikających z prowadzenia działalności na rynku wtórnym. Takie zagrożenia ujmowane są w piśmiennictwie w kategorii ryzyka. Stąd też konieczne było dokonanie rozgraniczenia ryzyka ubezpieczeniowego¹ od ryzyka występującego na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie. W odniesieniu do nabywców (inwestorów) poszczególne rodzaje ryzyka zostały ujęte w zbiorczą i charakterystyczną kategorię ryzyka wiatykalnego (m.in. ryzyko prognozowanej długości życia ubezpieczonego i ryzyko długowieczności², ryzyko błędnie skalkulowanej kwoty nabycia praw z umowy ubezpieczenia, ryzyko niespełnienia świadczenia przez ubezpieczyciela w następstwie unieważnienia umowy ubezpieczenia lub nieważności umowy z powodu braku interesu ubezpieczeniowego, ryzyko niewypłacalności zakładu ubezpieczeń³, ryzyko wzrostu wysokości składki ubezpieczeniowej, ryzyko niemożności natychmiastowego stwierdzenia zgonu ubezpieczonego, ryzyko rekalkulacji sumy ubezpieczenia z powodu niezgodnej z rzeczywistością deklaracji wieku lub płci ubezpieczonego czy ryzyko samobójstwa ubezpieczonego). Następnie zidentyfikowane zostały zagrożenia składające się na ryzyko podejmowane przez zbywców, jak również wskazano potencjalny wpływ rynku wtórnego na ryzyko ubezpieczycieli.

Rozdział ten potwierdza doskonałą wiedzę Autora. Z prawno-ekonomicznego punktu widzenia za arcydzieło należy uznać prowadzone przez Autora rozważania na temat wpływu szoków

1. W literaturze prezentowanych jest wiele definicji i podejść do zagadnienia ryzyka: ekonomiczne, socjologiczne, statystyczne itd. Szerzej na temat ryzyka ubezpieczeniowego zob. m.in. F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin Company, Boston and New York 1921, s. 233; A.H. Willet, *The Economic Theory of Risk and Insurance*, The University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1951, s. 9–10; I. Pfeffer, *Insurance and Economic Theory*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois 1956, s. 42; O.G. Wood, Jr., *Evolution of the Concept of Risk*, "The Journal of Risk and Insurance" 1964, Vol. 31, No. 1, s. 83–91; "The Bulletin of the Commission on Insurance Terminology of the American Risk and Insurance Association" 1965, Vol. 1, s. 4; G.L. Head, *An Alternative to Defining Risk as Uncertainty*, "The Journal of Risk and Insurance" 1967, Vol. 34, No. 2, s. 205–214.; R.M. Crowe, R.C. Horn, *The Meaning of Risk*, "Journal of Risk and Insurance" 1967, Vol. 34, No. 3, s. 459–474 i E.J. Vaughan, *Risk Management*, J. Wiley, "New York" 1997, s. 8 oraz w piśmiennictwie polskim m.in.: E. Kowalewski, *Wprowadzenie do teorii ryzyka ubezpieczeniowego*, [w:] *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej. Część 2*, [red.] A. Wąsiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1994, s. 16 i J. Michalak, *Refleksje nad pojęciem ryzyka*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2004, nr 1.
2. Jest jednym z rodzajów ryzyka ubezpieczeniowego i aktuarialnego w świetle Dyrektywy Solwency II. Zob. szerzej [w:] *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, [red.] P. Wajda, M. Szczepańska, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
3. W literaturze ubezpieczeniowej najczęściej odnaleźć można pojęcie odwrotne, tj. różne definicje wypłacalności zakładu ubezpieczeń. Jest to pojęcie trudne do zdefiniowania i w związku z tym trudno jest jednoznacznie określić w praktyce warunki, które upoważniają do stwierdzenia, że zakład ubezpieczeń przestał być wypłacalny. Inaczej definiuje się wypłacalność na potrzeby przepisów prawa, nadzoru ubezpieczeniowego, czy nadzoru właścicielskiego, a odmiennie – na potrzeby modeli aktuarialnych służących racjonalizacji zarządzania ryzykiem i kapitałem. Zwracają one uwagę przede wszystkim na relacje między aktywami zakładu ubezpieczeń i jego zobowiązaniami, na rozkład w czasie zobowiązań ubezpieczeniowych, modelowanych na ogół technikami statystycznymi, oraz na rolę organów nadzoru w określaniu, czy zakład ubezpieczeń jest wypłacalny, czy też nie. Niewypłacalność zakładu ubezpieczeń nie jest jednoznaczna z jego upadłością. Skutkiem niewypłacalności ubezpieczyciela może być np. przejęcie, fuzja, postępowanie układowe lub restrukturyzacyjne, przejęcie portfela, reorganizacja, likwidacja zakładu lub ostatecznie jego upadłość. Zob. szerzej J. Lisowski, *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 81–94.

zewnątrznych⁴ (nagłe wydłużenie życia długości życia chorych na AIDS w wyniku wynalezienia nowych metod leczenia) na ryzyko nabywcy (s. 166–174), opisy zjawiska *post-claim underwriting* (s. 188), przypadku Mutual Benefits Corporation (MBC) jako piramidy finansowej (s. 208–212), a także działalności członków kolumbijskiego kartelu narkotykowego nabywających zawarte wcześniej *life settlements* w celu prania pieniędzy pozyskanych z handlu narkotykami (s. 214–215).

W **Zakończeniu** Autor ustosunkował się do celu badawczego pracy. W toku przeprowadzonych badań stwierdził, że: „Dochodzi do przełamania zasady, zgodnie z którą ubezpieczający (ubezpieczony) nie odnosi żadnej korzyści materialnej z faktu ubezpieczenia własnego życia. Dzięki temu umowy wiatykalne i *life settlement* wpisują się zarówno w obręb nowoczesnych instrumentów umożliwiających pozyskanie środków finansowych, jak i w próby rozszerzania katalogu dóbr poddanych komercjalizacji”.

Podsumowując: przeprowadzone przez Autora badania umożliwiły realizację postawionego we wstępie pracy celu i stwierdzenie, iż jego zdaniem „...jest bardzo prawdopodobne, iż w niedalekiej przyszłości zawieranie przedmiotowych umów przez Amerykanów w jeszcze większym stopniu będzie postrzegane jako oczywista i »zwykła« możliwość zarządzania finansami. Jest to duża, jednak nieunikniona różnica jakościowa względem umów wiatykalnych w znaczeniu ścisłym. Przeprowadzona analiza ukazuje nadto, że chociaż na rynku wtórnym nie dochodzi do zawierania umów ubezpieczenia, to w pewnych aspektach rynek ten wykazuje podobieństwa do rynku ubezpieczeniowego będącego rynkiem pierwotnym”.

Monografia napisana jest – mimo że odnosi się do bardzo skomplikowanej i specjalistycznej materii – przystępnym językiem, co stanowi rzadkość w tego rodzaju pracach. Podjęta przez Autora książka tematyczna jest oryginalna i unikalna w skali nie tylko krajowej, ale i europejskiej. Jest to książka z kategorii tych, które każdy zainteresowany i zajmujący się tematyką ubezpieczeń, w szczególności ubezpieczeń na życie, powinien mieć w swoich zasobach. Dlatego uważam, że książka jest bardzo atrakcyjna dla czytelnika i, uwzględniając fakt, iż na rynku ubezpieczeniowym pracuje ponad 250 tysięcy osób, powinna zyskać szerokie grono odbiorców.

Poznań, dnia 1.12.2023 r.

Review of: M. Marszelewski 'Viatical contracts and the secondary market for life insurance in the United States' TNOiK Publishing House, Torun 2021, 247 pages

PROF. DR HAB. JACEK LISOWSKI – kierownik Katedry Ubezpieczeń w Instytucie Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

ORCID: [0000-0002-2390-7356](https://orcid.org/0000-0002-2390-7356)

e-mail: jacek.lisowski@ue.poznan.pl

-
4. Szoki zewnętrzne są jednym z kluczowych elementów analizy scenariuszowej i testów stresu przeprowadzanych przez organy nadzoru. W Polsce testy stresu są metodami stosunkowo nowymi – po raz pierwszy wprowadzono je do polityki zarządzania poszczególnymi rodzajami ryzyka zakładów ubezpieczeń w 2009 r. Zob. szerzej: J. Lisowski, J. Stępień, *Zarządzanie płynnością zakładu ubezpieczeń w warunkach perturbacji na rynkach finansowych*, POLTEXT, Warszawa 2013, s. 133–137 oraz *Wykorzystanie testów stresu w procesie nadzoru nad zakładami ubezpieczeń*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009, s. 4, www.knf.gov.pl.