

## **Jak nowa ustawa może wpłynąć na kształt rynku pośredników ubezpieczeniowych w Polsce?**

Dzisiaj dystrybucją ubezpieczeń, w zależności od rodzaju produktów ubezpieczeniowych, zajmują się przede wszystkim agenci ubezpieczeniowi i banki. Osobny kanał dystrybucji to oczywiście pracodawcy zawierający umowy ubezpieczenia grupowego dla swoich pracowników i właściciele innych, dużych baz danych (firmy telekomunikacyjne, zakłady energetyczne, itp.) oferujące możliwość ubezpieczeń również przede wszystkim w modelu grupowym. Warto też pamiętać o brokerach ubezpieczeniowych, ale ich działalność w Polsce to głównie obsługa klientów korporacyjnych i dużych ryzyk przemysłowych. Rynek klienta indywidualnego nie przekonał się jeszcze do zalet zakupu ubezpieczeń przy wsparciu brokera.

Nie ulega wątpliwości, że sprzedaż, tak na rynku usług ubezpieczeniowych, jak i na każdym innym rynku, to podstawa działalności każdego przedsiębiorstwa. Jak wobec tego może zmienić się rynek pośredników ubezpieczeniowych, o ile nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Ustawa), wejdzie w życie w niezmiennym kształcie?

### **1/ Agenci ubezpieczeniowi**

Jednym z najistotniejszych przepisów, który może mieć wpływ na kształt rynku agencyjnego, to postanowienia art. 23 ust. 5 Ustawy, który nakazuje, aby w umowie ubezpieczenia na życie, jeżeli jest związana z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, zakład ubezpieczeń w zakresie wynagrodzenia pośrednika ubezpieczeniowego kierował się zasadą równomiernego rozłożenia w czasie wydatków z tytułu prowizji pośrednika ubezpieczeniowego, uwzględniając okres na jaki zawarto umowę ubezpieczenia. Podobną zasadę wprowadzono w odniesieniu do produktów „strukturyzowanych”, w art. 24 ust. 3.

Jak nietrudno zauważyć to rozwiązanie jest nawiązaniem do Wytycznych KNF dotyczących dystrybucji ubezpieczeń - wytyczna 1.6.4, która nakazuje określenie polityki w zakresie ponoszenia przez zakład ubezpieczeń wydatków z tytułu zawarcia umowy ubezpieczenia, z uwzględnieniem zasady, że wydatki te (w szczególności z tytułu prowizji agencyjnej) powinny być równomiernie rozłożone w czasie, w okresie ubezpieczenia określonym w umowie ubezpieczenia, dla umów ubezpieczenia zawartych na czas określony nie dłuższy niż 5 lat. W przypadku umów zawartych na okres dłuższy niż 5 lat lub czas nieokreślony, okres na jaki powinny zostać rozłożone te wydatki nie powinien być krótszy niż 5 lat. Warto przy tym zwrócić uwagę na to, że o ile Wytyczne KNF odnoszą się do wynagrodzenia wypłacanego pośrednikom z tytułu oferowania każdego rodzaju ubezpieczenia, o tyle Ustawa w tym zakresie odnosi się jedynie do wynagrodzenia wypłacanego z tytułu ubezpieczenia na życie, jeżeli jest związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz do tzw. ubezpieczeń strukturyzowanych.

Jednocześnie, inaczej niż w przypadku Wytycznych, proponowany przepis nie zawiera w ogóle postanowień odnośnie ograniczenia czasowego co do równomiernego rozłożenia w czasie wydatków z tytułu prowizji. W efekcie nie sposób jest dzisiaj znaleźć jednoznaczną odpowiedź na to, w jaki sposób wydatki te powinny być rozkładane w przypadku umowy ubezpieczenia zawieranej na czas nieokreślony, co jest dość częste w przypadku ubezpieczeń

z UFK lub, czy przy umowach na 20-30 lat równomierne rozłożenie w czasie powinno dotyczyć całego okresu na jaki zawarto umowę.

Jaki skutek mogą mieć w efekcie proponowane przepisy dla działalności agentów ubezpieczeniowych?

Pierwszy skutek – bardzo wymierny w odniesieniu do agentów dopiero rozpoczynających swoją karierę zawodową. Dla wielu takich osób brak możliwości otrzymania z góry pełnej prowizji naliczonej od składki pierwszorocznej będzie oznaczać zaporę finansową nie do pokonania. Zakładając, że dzisiaj początkujący agent zawiera 2 umowy ubezpieczenia na życie w miesiącu, ze składką roczną na poziomie 1800 PLN i prowizją początkową 100% składki urocznionej, jego miesięczny przychód to około 3600 PLN. Po odjęciu obciążeń podatkowo-zusowskich zostaje „na rękę” około 2500, czyli nie rewelacja, ale można za to przeżyć. Jeżeli teraz ta kwota miałaby być równomiernie rozłożona w czasie np. na 10 lat, to będzie oznaczało wypłatę miesięczną na poziomie 360 PLN, czyli mniej, niż wynosi obowiązkowa składka na ZUS. Nie trudno przewidzieć, że przy takich warunkach trudno będzie zachęcić nowe osoby do tego, aby podjęły się pracy w tym trudnym zawodzie.

Warto w tym miejscu wskazać na stanowisko, jakie w toku konsultacji społecznych zgłosiła do projektu Ustawy w tym obszarze Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych. Izba postulowała, aby oba wskazane artykuły (art. 23 ust. 5 i art. 24 ust. 3 Ustawy) zostały w ogóle usunięte.

*W ocenie PIPUIF „Wprowadzenie przedmiotowego postanowienia do przepisów projektu ustawy nie wynika z potrzeb implementacji Dyrektywy 2009/138/WE („Wypłacalność II”), ani też z innych aktów prawnych Unii Europejskiej. W szczególności podobnych przepisów nie zawiera Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego ani też w projekt IMD II. Przepis ten wydaje się także niezgodny z przepisami art. 20 i 22 Konstytucji RP, ponieważ ograniczy w znacznym stopniu swobodę gospodarczą pośredników pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia na życie z ufk w stosunku do pośredników oferujących inne rodzaje umów ubezpieczenia.*

*Należy bowiem pamiętać, iż zgodnie z konstytucyjną zasadą wolności gospodarczej, wolność ta może być ograniczona tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny. Zasadność ograniczeń wolności gospodarczej uzasadnia ważny interes publiczny. Konstytucja go nie definiuje. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Konstytucyjnego i stanowiskiem doktryny przyjmuje się, że pojęcie to obejmuje bezpieczeństwo państwa, porządek publiczny, ochronę środowiska, zdrowia publicznego oraz moralności publicznej. Wyżej wspomniana doktryna stwierdza, iż Państwo, kojarząc różne interesy, nie może jednak ograniczyć się tylko do dbałości o jedne kategorie podmiotów bez dbałości o interesy innych podmiotów. Zadaniem ustawodawcy jest wyważenie wszystkich wchodzących w grę interesów. Dlatego też rozłożenie w czasie wynagrodzenia z tytułu umów ubezpieczenia na życie z ufk może być uznane za ograniczenie konstytucyjnej swobody działalności gospodarczej.*

*Zwracamy uwagę także na fakt, iż wyżej wspomniany przepis projektu ustawy może być uznany za sprzeczny z art. 10 Dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do*

*przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek. Dla przypomnienia prezentujemy treść wyżej wspomnianego:*

*„ 1. Prowizja przysługuje z chwilą i w razie wystąpienia jednej z następujących okoliczności:*

- a) zleceniodawca wykonał transakcję lub*
- b) zleceniodawca zgodnie z umową z osobą trzecią powinien był transakcję wykonać lub*
- c) osoba trzecia wykonała transakcję.*

*2. Prowizja przysługuje najpóźniej z chwilą, gdy osoba trzecia wykonała lub powinna była wykonać swoją część transakcji, wówczas, gdy zleceniodawca wykonał lub powinien był wykonać swoją część transakcji.*

*3. Prowizję należy zapłacić nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym stała się ona wymagalna.*

*4. Nie są dozwolone umowy, które zawierają odstępstwa od przepisów ust. 2 i 3 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego.” „*

Trudno nie zgodzić się z przedstawionym wyżej poglądem. Tak głębokie ingerowania w zasady wolnego rynku, na którym przecież opiera się cała współczesna gospodarka, trudno uznać za uzasadnione nawet dość enigmatycznym i chyba różnie przez wszystkich rozumianym, interesem klienta, który nie tylko w Polsce, ale chyba w całej Unii Europejskiej, staje się powoli wartością najwyższą i absolutną.

Co więcej, proponowane rozwiązanie w niczym nie rozwiązuje podstawowego problemu jaki stał za przyjęciem takich a nie innych przepisów, czyli wyeliminowaniem bardzo dużych opłat likwidacyjnych związanych z umowami z UFK.

Na ten problem, w toku prac nad Ustawą zwracała szczególną uwagę Polska Izba Ubezpieczeń, proponując nieco inne podejście do omawianego zagadnienia, właśnie opierając się na rozwiązaniu ustawowym bardziej nakierowanym na zabezpieczenie interesów konsumenta. W propozycji PIU znalazł się zapis, który miałby zastąpić postanowienia art. 23 ust. 5 i art. 24 ust. 3 Ustaw, poprzez nadanie im następującego brzmienia: *„W umowie ubezpieczenia na życie, jeżeli jest związana z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także w umowie ubezpieczenia na życie, w której wysokość świadczenia jest ustalana w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe, obciążenie klienta opłatami dystrybucyjnymi nie może przekraczać wartości liczonej jako iloczyn 2,5% pierwszorocznej składki urocznionej, odnoszącej się do składki inwestycyjnej, czyli części składki przekazywanej na nabycie jednostek ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych lub nabycie instrumentów finansowych, w ubezpieczeniach w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe, oraz okresu na jaki zawarto umowę, przy czym maksymalny okres użyty do wyliczenia może wynieść odpowiednio 10 lat w przypadku składki regularnej oraz 3 lata w przypadku składki jednorazowej, przy zachowaniu możliwości poniesienia wydatków związanych z tymi opłatami w pierwszym roku ubezpieczenia.”*

Izba zwracała uwagę na to, że tylko ustawowe ograniczenie możliwości obciążenia klienta kosztami akwizycji może realnie poprawić wartość umowy ubezpieczenia dla klienta. Zastosowanie proponowanego rozwiązania powinno usatysfakcjonować klientów zakładów

ubezpieczeń przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości funkcjonowania instytucji ubezpieczeniowych.

Niezależnie od skutków finansowych, jakie propozycja PIU mogłaby przynieść dla agentów ubezpieczeniowych (warto zwrócić uwagę w tym przypadku na oderwanie kwestii prowizji wypłacanej pośrednikom od opłat likwidacyjnych/dystrybucyjnych, co z całą pewnością jest prawidłowym rozwiązaniem), z całą pewnością byłyby to przepisy, które z jednej strony nie byłyby obciążone ryzykami niezgodności z Konstytucją RP, czy też z prawodawstwem unijnym, na co uwagę zwracała PIPUiF, a jednocześnie zapewniałyby realizację podstawowego celu jaki stał za omawianymi postanowieniami, czyli ochronę konsumenta przed nadmiernym poziomem opłat pobieranych przez ubezpieczycieli.

Można jedynie żałować, że zarówno argumenty PIPUiF, jak i PIU, nie spotkały się ze zrozumieniem ze strony przedstawicieli Ministerstwa Finansów i ostateczny kształt projektu Ustawy, jaki został przekazany do prac sejmowych, zawiera postanowienia art. 23 ust. 5 i art. 24 ust. 3 Ustawy w niezmienionym kształcie.

## **2/ Rynek grupowy**

W odniesieniu do ubezpieczeń oferowanych dzisiaj w modelu grupowym, zarówno przy udziale banków jak i innych właścicieli dużych baz danych, Ustawa powieli rozwiązania znane już z Rekomendacji U i Wytycznych dotyczących dystrybucji.

W art. 18 ust. 1 Ustawy wprowadzono zakaz wynagradzania ubezpieczających, w ubezpieczeniach na cudzy rachunek, w szczególności w ubezpieczeniach grupowych. Zgodnie z tym przepisem w przypadku tego typu ubezpieczeń, ubezpieczający nie może otrzymywać wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. Nie wyklucza to możliwości zobowiązania się przez ubezpieczonego wobec ubezpieczającego do finansowania kosztu składki ubezpieczeniowej lub innych kosztów związanych z objęciem ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową.

Uzasadnieniem dla tego przepisu, podobnie do analogicznych rozwiązań znanych już z Rekomendacji U i Wytycznych dotyczących dystrybucji, jest zapobieżenie konfliktowi interesów jaki ma miejsce w razie działania banku/innego ubezpieczającego w podwójnej roli, czyli jako strony umowy ubezpieczenia pokrywającej koszty składki ze środków pozyskanych od ubezpieczonych i jako pośrednika ubezpieczeniowego pobierającego prowizję od takiej składki.

W toku konsultacji z przedstawicielami Ministerstwa Finansów, m.in. Polska Izba Ubezpieczeń zwracała uwagę na to, aby spod tej regulacji wyłączyć umowy ubezpieczenia grupowego, w których składka finansowana jest przez pracodawcę. Z oczywistych względów w takim wypadku konflikt interesów nie powinien wystąpić, o ile pracodawca będzie pokrywał składkę z własnych środków. W efekcie nic nie stoi na przeszkodzie, aby taki ubezpieczający (np. pracodawca) otrzymał od zakładu ubezpieczeń dodatkową gratyfikację, nawet uzależnioną od wysokości składki, za czynności podjęte przez takiego ubezpieczającego w związku z oferowaniem i obsługą programu ubezpieczeniowego. Ponieważ w tym wypadku interes ekonomiczny pracownika na niczym nie ucierpi (nie będzie musiał płacić wyższej składki), to jednocześnie trudno zrozumieć czemu w takim wypadku

miałby służyć ustawowy zakaz zarabiania na ubezpieczeniu przez ubezpieczającego. Z całą pewnością dodatkowe korzyści finansowe jakie mogliby otrzymać w tym wypadku pracodawcy służyłyby dalszemu rozwojowi tego segmentu rynku. Niestety w tym wypadku postulaty Izby również nie spotkały się ze zrozumieniem przedstawicieli MinFin i zapisy Ustawy nie zostały zmienione.

Ciekawe rozwiązanie zawiera też art. 18 ust 2 Ustawy. Zgodnie z tym przepisem zakaz otrzymywania wynagrodzenia lub innych korzyści, o którym mowa w ust. 1, obejmuje również osoby działające na rzecz lub w imieniu ubezpieczającego. Tak zredagowany przepis z całą pewnością może skomplikować funkcjonowanie w wielu przedsiębiorcach (głównie w przypadku ubezpieczeń pracowniczych), instytucji tzw. zosiek. Osoby, które w imieniu i na rzecz pracodawcy - ubezpieczającego wykonują cały szereg czynności związanych z obsługą ubezpieczeń otrzymują dzisiaj z tego tytułu stosowne wynagrodzenie. Omawiany przepis może tego typu usługi dość skutecznie wyeliminować.

### **3/ Brokerzy ubezpieczeniowi**

Zgodnie z ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym czynności wykonywane w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej są czynnościami brokerskimi. W efekcie rodzi się pytanie, czy zakaz zarabiania na ubezpieczeniach na cudzy rachunek wynikający z przytoczonego wyżej art. 18 ust. 2 Ustawy, należy również rozciągnąć na brokerów ubezpieczeniowych? Brokerzy są przecież osobami działającymi na rzecz lub w imieniu ubezpieczającego. Oczywiście pozytywna odpowiedź na tak postawione pytanie byłaby dość absurdalna, bo przecież ustawodawca z założenia działa racjonalnie i raczej nie powinien zakładać wprowadzenia charytatywnej działalności brokerskiej. Jednakże nie ulega wątpliwości, że zasady prawidłowej legislacji i pewności prawa wymagają większej dbałości przy wprowadzaniu nowych przepisów, szczególnie takich, które ograniczają zasadę swobody umów.

Poza wskazanymi wyżej wątpliwościami ustawa nie zawiera rozwiązań, które w istotny sposób wpływałyby na wysokość kurtażu. Oczywiście brokerzy będą dotknięci podobnymi wymogami co do komunikacji z klientem, nowych obowiązków informacyjnych, itp., ale tak długo, jak długo brokerzy nie zaistnieją szerzej na rynku produktów konsumenckich, tak długo Ustawa nie będzie stanowiła dużego wyzwania dla tego kanału dystrybucji.

Podsumowując, pozostaje mieć nadzieję, że w toku dalszych prac nad Ustawą znajdą się politycy gotowi poprzeć rozwiązania postulowane przez rynek, bo z całą pewnością są to rozwiązania, które z jednej strony we właściwy sposób zabezpieczają interesy konsumenta, a jednocześnie nie spowodują zapaści na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.