

Rekomendacja U



(R)ewolucja na rynku Bancassurance.

25 listopada 2014r.

Model grupowy - czy będzie miał jeszcze praktyczne zastosowanie?



Rekomendacja 7.1

Bank jako ubezpieczający w danej umowie ubezpieczenia nie powinien jednocześnie – przy tej samej umowie – występować jako pośrednik ubezpieczeniowy.

Jednoczesne, nawet faktyczne, występowanie banku jako ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego w ujęciu przedmiotowym należy uznać za niedopuszczalne.

Rekomendacja 17.1

W sytuacji, kiedy bank występuje jako ubezpieczający, bank może otrzymywać zwrot kosztów czynności związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia wyłącznie w zakresie odpowiadającym ponoszonym kosztom z tego tytułu.

Ekwiwalent ten może być opłacany wyłącznie przez klienta.

W takim przypadku bank powinien dokonać stosownych ustaleń w bezpośredniej relacji pomiędzy nim a klientem banku (ubezpieczonym), np. poprzez zawarcie ponoszonych przez klienta kosztów z tego tytułu, w marży umowy kredytu lub w drodze odrębnej umowy o objęcie klienta ochroną ubezpieczeniową w ramach umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek.

Zastosowanie modelu grupowego.

Czy ubezpieczenia oferowane w oparciu o umowy grupowe będą mogły stanowić źródło dochodu?

- W świetle rekomendacji ubezpieczenie na podstawie umowy grupowej oferowane przez Bank jako ubezpieczającego **NIE!** będzie stanowić źródła dochodu dla Banku.

Jakie w takim razie może mieć praktycznie zastosowanie?

- Finansowanie w oparciu o ekwiwalent kosztowy rzeczywistego/faktycznie ponoszonego kosztu ustanowienia wymaganego (Rekomendacja S) lub dodatkowego zabezpieczenia (np. hltv, pomostowe, od utraty pracy, na życie).
- Ubezpieczenie związane z głównym produktem bankowym (rachunek, karta) dystrybuowane bez bezpośredniego zysku na samym ubezpieczeniu i zwiększające jedynie wartość/atrakcyjność tego powiązanego produktu.

Alternatywne metody dystrybucji?

Jakie rozwiązanie jest pożądane przez regulatora?

- Bank oferujący indywidualne umowy ubezpieczenia, działający transparentnie jako agent ubezpieczeniowy.

Czy są prawnie dopuszczalne inne rozwiązania?

- Otwarcie zakładu/towarzystwa ubezpieczeń w ramach grupy kapitałowej.
- Powołanie w grupie kapitałowej spółki – agenta ubezpieczeniowego.
- Zaangażowanie brokera ubezpieczeniowego w model dystrybucyjny.
- Franczyzobiorca banku agentem ubezpieczeniowym.

Co łączy pozostałe alternatywne rozwiązania?

- Ryzyko zakwestionowania przez regulatora.

Zakres przekazywanych informacji w procesie sprzedaży - kluczowe zmiany.



Zakres przekazywanych informacji cz. I

- Wymóg ogólny – Klienta należy informować **o wszystkich czynnikach, które mają wpływ na podjęcie decyzji** dotyczącej zawarcia lub przystąpienia do umowy Ubezpieczenia.
- Klient powinno się poinformować **o istnieniu możliwych wyłączeń i ograniczeń umownych** dotyczących wysokości świadczenia i sposobu jego ustalania, karencji itd.
- W przypadku ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym przekazywane informacje powinny obejmować kwestie **ryzyka związanego z inwestowaniem oraz opłat po stronie Klienta**.
- Bank powinien jednoznacznie wskazywać Klientowi **czy występuje w roli pośrednika ubezpieczeniowego, czy ubezpieczającego**.
- Klient powinien zostać poinformowany o **możliwości wystąpienia roszczenia regresowego** i w razie jego zastrzeżenia powinien otrzymać informację, iż nie jest beneficjentem ubezpieczenia.

Zakres przekazywanych informacji cz. II

- **Jeśli bank wymaga lub rekomenduje ochronę ubezpieczeniową**, powinien poinformować Klienta o **możliwości wyboru oferty innego ubezpieczyciela** niż proponowanego przez bank. W takim przypadku należy mu także przedstawić **minimalny zakres ochrony ubezpieczeniowej**, który bank uzna za wystarczający dla zabezpieczenia swoich roszczeń.
- Bank powinien umożliwić Klientowi **zapoznanie się z postanowieniami umownymi (umowy ubezpieczenia) w zakresie stanowiącym o jego prawach i obowiązkach** przed zawarciem umowy/przystąpieniem do ubezpieczenia.
- Bank powinien informować klienta, **czy dostępność lub koszt produktu bankowego pozostają uzależnione od zawarcia umowy lub przystąpienia do ubezpieczenia**.
- Bank powinien **informować Klienta o swoich obowiązkach wobec niego** oraz **jakie czynniki spowodują**, że czynności w procesie **dochodzenia roszczeń powinny być podjęte przez Klienta**.
- Bank powinien niezwłocznie **informować Klienta lub jego spadkobierców o zaniechaniu lub zaprzestaniu dochodzenia roszczeń od ubezpieczyciela**.

Zakres przekazywanych informacji cz. III

Bank powinien przekazywać Klientowi tzw. kartę produktu, zawierającą następujące informacje:

- zakres ochrony;
- opis świadczeń;
- wysokość, termin uiszczania i sposób naliczania wszystkich kosztów;
- zasady ustalania wysokości świadczenia;
- sumę ubezpieczenia;
- okres ochrony ubezpieczeniowej oraz zasad jej kontynuacji/wznowienia;
- warunki wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela;

Zakres przekazywanych informacji cz. IV

- prawo i sposób rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej wraz z informacją o jej skutkach oraz wysokości kosztów Klienta z nią związanych;
- zasad i trybu zgłaszania zdarzenia ubezpieczeniowego i reklamacji oraz rozpatrywania skarg;
- zasad obejmowania ochroną osób innych niż Klient i jej zakresu;
- wskazania podmiotu uprawnionego do otrzymania świadczenia;
- prawo do odstąpienia od umowy ubezpieczenia (jeśli przysługuje);
- przepisów regulujących ewentualne opodatkowanie świadczeń.

Prawa Klienta - co i w jaki sposób należy zapewnić konsumentowi.



Prawa Klienta w świetle Rekomendacji U.

- Prawo do **rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej** – w każdym przypadku.
- Prawo do **odstąpienia** – w przypadku umów zawieranych poza lokalem przedsiębiorcy lub na odległość.
- Prawo żądania dostępu do odpowiednich informacji, a więc także i możliwość uzyskania **dostępu do treści umowy ubezpieczenia** w zakresie regulującym prawa i obowiązki Klienta.
- Prawo do **zwrotu kosztów za niewykorzystany okres ochrony**.
- Możliwość **wyboru oferty innego ubezpieczyciela** – zarówno na etapie zawierania umów, jak i w przypadku rezygnacji z wymaganego zabezpieczenia.
- W przypadku zawarcia umowy cesji lub wskazania banku jako uposażonego - **uprawnienie do otrzymania** tej części **świadczenia** z umowy ubezpieczenia, która pozostaje **po zaspokojeniu roszczeń banku**.
- Możliwość **bezpośredniego dochodzenia roszczeń** lub zawarcia umowy cesji zwrotnej z przez Klienta lub jego spadkobierców w przypadku odstąpienia przez bank od dalszego dochodzenia roszczeń.

Swoboda wyboru ubezpieczenia, a wymogi weryfikacyjne banku.



Obowiązki weryfikacyjne.

- W przypadku indywidualnej umowy ubezpieczenia, **bank może odmówić akceptacji** ochrony ubezpieczeniowej ustanowionej w celu zabezpieczenia ekspozycji kredytowej, **jeżeli poszczególne postanowienia umowy ubezpieczenia nie spełniają wymagań banku w zakresie ograniczenia ryzyka kredytowego.**
- Bank **nie może odmówić akceptacji** ochrony ubezpieczeniowej **ze względu na sytuację finansową zakładu ubezpieczeń, jeżeli jednocześnie akceptuje ustanowienie ochrony ubezpieczeniowej przez zakład ubezpieczeń o porównywalnej lub gorszej sytuacji finansowej,** w tym również w obszarze innych produktów bankowych.
- **W razie odmowy** akceptacji ochrony ubezpieczeniowej ustanowionej bez udziału banku, bank przedstawia klientowi **pisemne uzasadnienie** tej odmowy.

Ocena i znaczenie Rekomendacji U.



Ocena i znaczenie rekomendacji.

- Rewolucja dla modelu grupowego – już obserwowany jest spadek udziału bancassurance w rynku dystrybucji ubezpieczeń i pod znakiem zapytania stoi dalsze funkcjonowanie modelu grupowego.
- Ograniczenie dystrybucji ubezpieczeń kanałem bankowym i wymuszenie istotnych zmian w sposobie sprzedaży ubezpieczeń.
- Ewolucja, tzn. dalsze doprecyzowanie obowiązków informacyjnych oraz wzajemnych praw i obowiązków banku i Klienta, ujętych w większości już w ramach rekomendacji dobrych praktyk bancassurance wydanych przez ZBP.
- Wzmocnienie pozycji Klienta w bancassurance.
- Szansa na wzrost zaufania Klientów?



Pytania?

Wnioski?

Zapraszam do kontaktu:

Dariusz Szlas
dariusz@szlas.pl
Tel. 504 187 469

Dziękuję za uwagę.