

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI

pod redakcją
Wandy Ronki-Chmielowiec



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Recenzenci: Jerzy Handschke, Jan Monkiewicz, Kazimierz Ortyński, Wanda Sułkowska,
Włodzimierz Szkutnik, Tadeusz Szumlicz, Stanisław Wieteska

Redaktor Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie www.ibuk.pl

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>
oraz w The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon [http://kangur.uek.krakow.pl/
bazy_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695- 191-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Formy zabezpieczenia emerytalnego w wybranych krajach europejskich	13
Teresa H. Bednarczyk: Działalność sektora ubezpieczeniowego a wzrost gospodarczy.....	23
Anna Bera, Dariusz Pauch: Programy edukacyjne jako instrument zwiększania świadomości ubezpieczeniowej w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej	31
Jacek Białek: Ocena grupowa w analizie Otwartych Funduszy Emerytalnych.....	40
Sylwia Bożek: Czynności monitorujące i kontrolne w procesie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym	51
Anna Celczyńska: Należności od ubezpieczających z umów ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych.....	60
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problemy kalkulacji kosztów zakładów ubezpieczeń na tle powiązań w grupach finansowych	68
Dominika Cichońska: Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem w zakładach opieki zdrowotnej.....	78
Krystyna Ciuman: Zakłady ubezpieczeń a inne instytucje pośrednictwa finansowego w Polsce w latach 2005–2009.....	87
Tadeusz Czernik: O pewnym sformułowaniu zagadnienia ruiny	94
Teresa Czerwińska: Uwarunkowania polityki dywidend spółek ubezpieczeniowych.....	106
Robert Dankiewicz: Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego w Polsce	116
Beata Dubiel: Ubezpieczeniowe aspekty ryzyka ekologicznego	126
Roman Garbiec: Ryzyko starości jako element konstruowania systemów emerytalnych w Unii Europejskiej	135
Waldemar Glabiszewski: Znaczenie innowacji technologicznych w działalności ubezpieczeniowej	146
Łukasz Gwizdała: Możliwości analizy systemów bonus-malus w świetle procesów Markowa.....	156
Magdalena Homa: Kalkulacja składki w inwestycyjnych ubezpieczeniach na życie typu unit-linked	168
Beata Jackowska: Charakterystyka wybranych metod wyrównywania tablic trwania życia – wnioski dla zastosowań aktuarialnych	179

Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Grupowe ubezpieczenia na życie w sektorze MSP	190
Marietta Janowicz-Lomott: Produkty strukturyzowane w formie ubezpieczeń w Polsce.....	201
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: Próba zidentyfikowania czynników mających wpływ na wysokość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach komunikacyjnych w Polsce.....	213
Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Pobłocka: Ocena praktycznych metod szacowania rezerwy IBNR w ubezpieczeniach majątkowych	222
Piotr Kania: Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie	232
Robert Kurek: Uprawnienia organów nadzoru w zakresie kontroli wypłacalności – ujęcie w Solvency II.....	241
Jacek Lisowski: Rola biegłego rewidenta w ocenie gospodarki finansowej ubezpieczyciela – unormowania prawne	250
Jerzy Łańcucki: Przesłanki i kierunki zmian w regulacjach dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego	258
Krzysztof Łyskawa: Zagrożenie równowagi odszkodowania i szkody w obowiązkowych ubezpieczeniach mienia.....	267
Aleksandra Małek: Obowiązki banku jako ubezpieczającego w świetle Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance	277
Piotr Manikowski: Rynek ubezpieczeń w Polsce a cykle underwritingowe ..	286
Dorota Maśniak: Ubezpieczyciel jako główne ogniwo transgranicznego systemu ochrony ofiar wypadków drogowych	295
Artur Mikulec: Efektywność systemów emerytalnych krajów UE i EFTA w latach 2005–2008	305
Aniela Mikulska: Małe i średnie przedsiębiorstwa jako odbiorcy usług ubezpieczeniowych	316
Marek Monkiewicz: Jednolity rynek ubezpieczeniowy UE w warunkach globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 – pomoc publiczna a wspólnotowe reguły konkurencji	325
Joanna Niżnik: Reforma systemów emerytalnych Ameryki Łacińskiej na przykładzie Chile i Argentyny	335
Magdalena Osak: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	344
Dorota Ostrowska: Kapitał międzynarodowy a dostęp do produktów ubezpieczeniowych strategicznych dla rozwoju gospodarki polskiej.....	352
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Polisa strukturyzowana jako forma inwestycji alternatywnej na rynku polskim.....	362
Renata Pajewska-Kwaśny: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. I	373

Monika Papież: Analiza przyczynowości na rynku ubezpieczeń życiowych w latach 2003–2010.....	383
Agnieszka Pawłowska: Ubezpieczenie <i>business interruption</i> w zarządzaniu ryzykiem przerw w działalności gospodarczej.....	394
Krzysztof Piasecki: Rozmyte zbiory probabilistyczne w rachunku aktuarnym.....	402
Piotr Pisarewicz: Rola funduszy inwestycyjnych w rozwoju programów emerytalnych w USA.....	409
Ryszard Pukała: Procesy integracyjne rynków ubezpieczeniowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.....	416
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medical savings account as a funding mechanism for health.....	426
Grażyna Sordyl: Rola i działalność holenderskiego funduszu gwarancyjnego (College voor Zorgverzekeringen CVZ) w obszarze prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych.....	435
Ewa Spigarska: Sprawozdanie finansowe zakładu ubezpieczeń a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w świetle wprowadzanych zmian.....	445
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organizacja audytu wewnętrznego w zakładach ubezpieczeń w świetle <i>Solvency II</i> oraz standardów audytu.....	454
Anna Szkarłat-Koszalka: Instrumenty systemu rachunkowości a kontrola bezpieczeństwa finansowego ubezpieczyciela.....	463
Tomasz Szkutnik: Funkcje łączące w agregacji ryzyka ubezpieczyciela.....	472
Włodzimierz Szkutnik: Ryzyko uruchomienia rezerw katastroficznych.....	483
Anna Szymańska: Czynniki determinujące wybór ubezpieczyciela na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych OC.....	494
Ilona Tomaszewska: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II.....	507
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Świadomość ubezpieczeniowa oraz skłonność do ryzyka studentów.....	515
Stanisław Wanat: Modelowanie zależności w kontekście agregacji kapitałowych wymogów wypłacalności w <i>Solvency II</i>	525
Stanisław Wieteska: Adaptacja zakładów ubezpieczeń majątkowych do likwidacji skutków efektu cieplarnianego na terenie Polski.....	537
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statystyczna ocena wpływu przekraczania prędkości na liczbę wypadków drogowych w Polsce.....	547

Summaries

Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Forms of retirement security in selected European countries	22
Teresa H. Bednarczyk: The activity of insurance sector vs. economic growth.....	30
Anna Bera, Dariusz Pauch: Educational programs as an instrument to increase awareness of the crime of insurance cover	39
Jacek Bialek: Group evaluation of open pension funds	50
Sylvia Bożek: Monitoring and control activities in the risk management process of an insurance company.....	59
Anna Celczyńska: Accounts receivable from motor vehicle owners insured under third party insurance agreements	67
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problems of cost calculation of insurance companies against the background of connections in financial groups .	77
Dominika Cichońska: The role of insurance in risk management in health care facilities	86
Krystyna Ciuman: Insurance companies versus other financial intermediaries in Poland in the years 2005–2009.....	93
Tadeusz Czernik: An alternative formulation of ruin problem.....	105
Teresa Czerwińska: Determinants of the dividend policy in the insurance companies	115
Robert Dankiewicz: Determinants of development of trade credit insurance market in Poland.....	125
Beata Dubiel: Insurance aspects of ecological risk	134
Roman Garbiec: The risk of old age as the component of constructing the pension systems in the European Union	145
Waldemar Glabiszewski: The importance of technological innovations in the insurance sector.....	155
Łukasz Gwizdała: The capabilities of analyzing bonus-malus systems in the light of Markov processes	167
Magdalena Homa: Correct calculation of net premium in unit-linked investment insurance	178
Beata Jackowska: Characterization of selected methods of the graduation of life tables in the perspective of their actuarial applications	189
Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Group life insurance in the SME sector.....	200
Marietta Janowicz-Lomott: Structured products in the form of insurance in Poland	212
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: An attempt to identify the factors having influence on the gross written premium in motor insurance in Poland	221

Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Poblocka: Evaluation of practical methods of estimation of incurred but not reported reserves in non-life insurance..	231
Piotr Kania: Specialized open-end investment funds as an external management form of investment funds of life insurance companies.....	240
Robert Kurek: Powers of supervision authorities regarding solvency control – Solvency II perspective.....	249
Jacek Lisowski: The role of the auditor in assessing the financial management of the insurer – legal norms	257
Jerzy Łańcucki: Regulations on insurance mediation – stressing premises and directions of change	266
Krzysztof Łyskawa: Threat of compensation balance and damages in compulsory property insurance	276
Aleksandra Malek: Duties of a bank acting as an coverage buying entity in the context of Recommendations on the Bankassurance Activity.....	285
Piotr Manikowski: The insurance market in Poland and underwriting cycles	294
Dorota Maśniak: Insurer as a major link in a cross-border system for protection of victims of road accidents – the role of co-operation of private and public entities.....	304
Artur Mikulec: Effectiveness of pension systems in EU and EFTA countries in the years 2005–2008.....	315
Aniela Mikulska: Small and medium-sized companies as recipients of insurance services	324
Marek Monkiewicz: Single insurance market in the EU and global financial crisis 2007–2009 – public intervention and Community competition rules.....	334
Joanna Niżnik: The reform of pension systems in Latin America. The Chilean and Argentinean models.....	343
Magdalena Osak: Medical savings account as a funding mechanism of health care.....	351
Dorota Ostrowska: The access to the insurance products strategic for the development of Polish economy in reference to the international capital..	361
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Structured policy as a form of alternative investment on Polish market.....	372
Renata Pajewska-Kwaśny: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part I.....	382
Monika Papież: Causality analysis on the life insurance market in the period 2003–2010	393
Agnieszka Pawłowska: Business interruption insurance implementation in risk management for interrupted activities	401
Krzysztof Piasecki: Probabilistic fuzzy sets in the actuarial calculation	408
Piotr Pisarewicz: Mutual funds role in retirement programs' development in the USA.....	415

Ryszard Pukała: Integration processes of insurance markets in Middle and Eastern Europe.....	425
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	434
Grażyna Sordyl: The Role and Activity of the Dutch Guarantee Fund (College voor Zorgverzekeringen CVZ) in the area of private health insurance	444
Ewa Spigarska: Financial statement of insurance company vs. International Standards of Financial Reporting in the light of changes.....	453
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organization of internal auditing in insurance companies in the light of Solvency II and audit standards	462
Anna Szkarłat-Koszalka: Instruments of accounting system vs. control of financial security of an insurer.....	471
Tomasz Szkutnik: Copula functions in the aggregation of insurer risk	482
Włodzimierz Szkutnik: The risk of using catastrophic reserves	493
Anna Szymańska: Factors determining the choice of the insurer on the CR automobile insurance market.....	506
Iłona Tomaszewska: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part II	513
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Students’ insurance awareness and risk seeking	524
Stanisław Wanat: Modeling of dependencies in the context of the aggregation of solvency capital requirements in Solvency II	536
Stanisław Wieteska: Property insurance companies adaptation process to reduce the impact of greenhouse effect in Poland	546
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statistical analysis of speeding as a factor affecting car accidents in Poland	556

Jerzy Łańcucki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

PRZESŁANKI I KIERUNKI ZMIAN W REGULACJACH DOTYCZĄCYCH POŚREDNICTWA UBEZPIECZENIOWEGO

Streszczenie: W dyrektywie Wypłacalność II znalazł się zapis zobowiązujący Komisję Europejską do wystąpienia z propozycją zmian w dyrektywie o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD). Zdaniem organizacji CEIOPS, BIPAR i CEA zmiany w obowiązującej dyrektywie o pośrednictwie powinny dotyczyć przede wszystkim następujących problemów: jakości informacji dostarczanej konsumentom, reguł prowadzenia działalności (konflikt interesu i przejrzystość) oraz niepewności prawnej spowodowanej niejasnymi definicjami zawartymi w dyrektywie.

Słowa kluczowe: pośrednictwo ubezpieczeniowe, konsultacje Komisji Europejskiej w sprawie zmian w dyrektywie o pośrednictwie ubezpieczeniowym, propozycje zmian w dyrektywie o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

1. Wstęp

W Europie od wielu lat produkty ubezpieczeniowe sprzedawane są przez pośredników ubezpieczeniowych w szerokim zakresie. Dyrektywa regulująca pośrednictwo ubezpieczeniowe została przyjęta blisko dziewięć lat temu [Dyrektywa w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego 2002], jednak transpozycja jej zapisów do prawa krajowego formalnie zakończyła się dopiero 15 stycznia 2005 roku.

Celem tej dyrektywy jest przede wszystkim zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumenta. Ustanowiła ona również wymagania mające zapewnić wysoki profesjonalizm i kompetencje podmiotów świadczących usługi z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego.

W raporcie przygotowanym przez CEIOPS w marcu 2007 roku, zawierającym ocenę procesu wdrażania przez kraje członkowskie wspomnianej dyrektywy, stwierdza się m.in., że minimalny poziom ochrony konsumentów został w zasadzie osiągnięty we wszystkich państwach członkowskich. Jednak dodaje się w nim jednocześnie, że niektóre państwa członkowskie przyjęły surowsze regulacje dotyczące wysokości sum gwarancyjnych w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej oraz zakresu informacji udzielanych klientom. Proces implementacji charakteryzował się

również wprowadzeniem do regulacji krajowych terminologii mogącej powodować trudności w odwoływaniu się do terminów stosowanych w dyrektywie [CEIOPS' Report... 2007].

W Preambule dyrektywy z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyplacalność II) [Dyrektywa Wyplacalność II... 2009] znalazł się zapis, że przyjęcie tej dyrektywy zmienia profil ryzyka zakładu ubezpieczeń w stosunku do ubezpieczającego. W związku z tym Komisja Europejska powinna jak najszybciej, najpóźniej do końca 2010 roku, przedstawić wniosek dotyczący przeglądu dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, z uwzględnieniem konsekwencji, jakie niniejsza dyrektywa będzie miała dla ubezpieczających. Poza wspomnianym Raportem oraz zapisem w dyrektywie Wyplacalność II do przesłanek zmian w obowiązującej dyrektywie można również zaliczyć [Speech by Sharon Bowles ... 2010]

- konieczność zwiększenia „pewności” prawa na niektórych obszarach pośrednictwa ubezpieczeniowego,
- ustanowienie jednolitych „reguł gry” dla sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez pośredników i realizujących sprzedaż bezpośrednią zakładów ubezpieczeń,
- podwyższenie jakości oraz rozszerzenie zakresu informacji przekazywanej konsumentom,
- konieczność ograniczenia rozbieżności w interpretacji i stosowaniu obecnie obowiązujących przepisów.

2. Istota pośrednictwa ubezpieczeniowego i jego rodzaje

Zgodnie z dyrektywą w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego pośrednictwo ubezpieczeniowe oznacza czynności związane z prezentacją, informowaniem o, składaniem ofert lub wykonywaniem prac przygotowawczych do zawierania umowy, lub zawarcie umowy ubezpieczenia, bądź udział w administrowaniu i wykorzystaniu takich umów, w szczególności w przypadku wydarzenia się szkody [art. 2 pkt 3 dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego].

Dyrektywa wprowadziła termin „zależny pośrednik ubezpieczeniowy”, oznaczający każdą osobę prowadzącą działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego dla lub w imieniu jednego lub więcej zakładów ubezpieczeń w przypadkach, gdy oferowane produkty ubezpieczeniowe nie są wobec siebie konkurencyjne. Osoba ta nie inkasuje składek ani sum przeznaczonych dla klienta, a pełną odpowiedzialność za jej działalność ponoszą te zakłady ubezpieczeń, których produktami dysponuje [art. 2 pkt 7 dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego].

Każda osoba prowadząca działalność pośrednictwa ubezpieczeniowego w uzupelnieniu swej podstawowej zawodowej działalności jest również traktowana jako zależny pośrednik ubezpieczeniowy, jeżeli ubezpieczenie jest usługą uzupełniającą

dla dostarczanych towarów lub usług w granicach jego podstawowej działalności zawodowej.

Zgodnie z zapisami znajdującymi się w dyrektywie nie jest traktowana jako pośrednictwo ubezpieczeniowe działalność [art. 2 pkt 3 dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego]:

1) podjęta przez zakład ubezpieczeń lub pracownika firmy ubezpieczeniowej, za którego ponosi odpowiedzialność zakład ubezpieczeń,

2) polegająca na przekazywaniu informacji przy okazji prowadzenia innej działalności zawodowej, pod warunkiem że nie ma ona na celu udzielania klientowi pomocy w przygotowaniu lub zawarciu umowy ubezpieczenia, zawodowej likwidacji szkód na rzecz firmy ubezpieczeniowej oraz wyceny i profesjonalnego szacowania szkód.

Wdrożenie zapisów dyrektywy do polskiego ustawodawstwa zostało zrealizowane w ustawie z 22 maja 2003 roku o pośrednictwie ubezpieczeniowym [Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym 2003]. W ustawie tej stwierdza się (art. 2), że pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia oraz że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest wykonywane wyłącznie przez agentów ubezpieczeniowych lub brokerów ubezpieczeniowych.

Agentem ubezpieczeniowym jest przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i wpisany do rejestru agentów ubezpieczeniowych. Wykonuje on czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, polegające na (art. 4 ustawy):

- pozyskiwaniu klientów,
- wykonywaniu czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia,
- zawieraniu umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie,
- organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych.

Brokerem ubezpieczeniowym natomiast w myśl zapisów tej ustawy (art. 20) jest osoba fizyczna lub osoba prawna posiadająca, wydane przez organ nadzoru, zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i wpisane do rejestru brokerów ubezpieczeniowych.

Wykonuje on czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, polegające na:

- zawieraniu lub doprowadzaniu do zwania umów ubezpieczenia,
- wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia,
- uczestniczeniu w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie,
- organizowaniu i nadzorowaniu czynności brokerskich.

Dalej w ustawie stwierdza się (art. 24), że broker ubezpieczeniowy nie może:

- 1) wykonywać działalności agencyjnej ani wykonywać czynności agencyjnych,
- 2) pozostawać w żadnym stałym stosunku umownym z zakładem ubezpieczeń,
- 3) być członkiem organów nadzorczych lub zarządzających zakładem ubezpieczeń,
- 4) posiadać akcje zakładu ubezpieczeń, z wyjątkiem akcji dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym.

Rozwiązania przyjęte w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym różnią się od przyjętych w dyrektywie unijnej. Zamiast czynnościowego wprowadzono podmiotowe podejście do pośrednictwa ubezpieczeniowego. Również w wielu innych krajach europejskich, w regulacjach odnoszących się do pośrednictwa ubezpieczeniowego, zastosowano podmiotowe podejście do pośrednictwa i wprowadzono, obok agenta i brokera, takie terminy, jak: ubezpieczeniowy subagent, ubezpieczeniowy doradca, zależny doradca ubezpieczeniowy i ubezpieczeniowy konsultant [*Insurance distribution...* 2010, Annex 1].

3. Znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych

W Europie wykorzystuje się wachlarz kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Najczęściej ich rola i znaczenie uzależnione są od krajowych regulacji, przyzwyczajień konsumentów oraz rodzaju produktu ubezpieczeniowego.

Do podstawowych kanałów dystrybucji zwykle zalicza się: sprzedaż bezpośrednią (pracownicy, sprzedaż na odległość), pośrednictwo (agenci, brokerzy, pozostali pośrednicy) i *bancassurance*.

W krajach europejskich w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych działu II dominuje sprzedaż przez agentów¹. Największy udział w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez agentów w ogólnej sprzedaży ma miejsce we Włoszech (84%), Turcji (70%) i Słowenii (67,5%). Agenci zbierają więcej niż połowę składek również w takich krajach, jak Polska (59%), Portugalia i Niemcy.

Brokerzy odgrywają w tej sprzedaży znacznie mniejszą rolę, dominują tylko w kilku państwach, jak Belgia, Irlandia i Wielka Brytania, gdzie zbierają ponad pięćdziesiąt procent składki².

W sprzedaży produktów działu I, podobnie jak w dziale II, znaczący udział agentów obserwujemy na rynku ubezpieczeniowym Bułgarii (63%), Słowenii (57%), Niemiec (46,5%), Polski (39%) i Turcji (33%).

Brokerzy dominują jedynie na rynku w: Wielkiej Brytanii (73%), Słowacji (79%), Irlandii (45%) i Luksemburgu (46%). Na polskim rynku udział ten wynosi około 3% (w 2009 roku).

¹ Wszystkie dane zaczerpnięto z opracowania CEA, *Insurance distribution channels in Europe*, CEA Statistics no. 39, March 2010.

² W Polsce w 2006 r. udział ten wyniósł około 15%.

To ogólne zestawienie wyraźnie wskazuje na to, że zarówno w Polsce, jak i w większości państw europejskich składka ubezpieczeniowa ulokowana przez pośredników ma największy udział w rynku.

W związku z tym właściwe funkcjonowanie pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz poziom świadczonych przez pośredników usług ma duże znaczenie dla dobrego funkcjonowania rynku ubezpieczeniowego. Dlatego też zakres i charakter zmian w obowiązujących przepisach związanych z pośrednictwem ubezpieczeniowym może w konsekwencji mieć duże znaczenie dla rozwoju tego rynku.

4. Propozycje zmian w obowiązujących regulacjach

Komisja Europejska na podstawie sygnałów płynących z europejskich rynków ubezpieczeniowych oraz przeprowadzonych przez CEIOPS badań stwierdziła, że w rezultacie minimalnej harmonizacji wprowadzonej obowiązującą obecnie dyrektywą praktyczne wprowadzenie jej postanowień było w poszczególnych państwach członkowskich bardzo zróżnicowane, co generowało problemy, a w konsekwencji stanowiło źródło wielu skarg kierowanych do Komisji. Stwierdziła ona również, że obecny poziom ochrony konsumentów, gwarantowany w dyrektywie, nie jest wystarczająco transparentny. Problemem, z punktu widzenia ubezpieczających się, okazał się też brak precyzyjnego rozgraniczenia obszarów, na których produkty ubezpieczeniowe są sprzedawane przez pośredników, i tych, na których są one sprzedawane przez zakłady ubezpieczeń.

W związku z tym Komisja Europejska w styczniu 2010 roku [Consultation document... 2010] zwróciła się do europejskich organizacji reprezentujących zakłady ubezpieczeń, nadzorców, pośredników i konsumentów z prośbą o udział w konsultacjach i udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące zakresu i charakteru koniecznych zmian, które powinny być wprowadzone do obowiązującej dyrektywy.

Według opinii przedstawicieli CEIOPS [CEIOPS advice... 2010] zawarta w dyrektywie definicja pośrednictwa, oparta na charakterystyce działalności, powinna być utrzymana, natomiast kraje członkowskie, które chciałyby utrzymać lub wprowadzić do regulacji krajowych definicje podmiotowe, powinny mieć w tym względzie pełną swobodę.

Komitet uznał, że sprzedaż bezpośrednia realizowana przez zakłady ubezpieczeń powinna być również objęta ramami przyszłej regulacji, ponieważ zakres ochrony konsumenta powinien, zdaniem reprezentantów tego Komitetu, być taki sam bez względu na kanał dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

Prowadzący sprzedaż bezpośrednią i pośrednicy ubezpieczeniowi powinni być objęci tymi samymi wymaganiami informacyjnymi. Jednak członkowie Komitetu są za utrzymaniem zasady minimalnej harmonizacji w zakresie obowiązku informacyjnego. Oznacza to, że informacja powinna być przekazywana klientom na życzenie. Członkowie Komitetu podkreślają przy tym, że powinna być utrzymana możliwość wprowadzania w poszczególnych krajach surowszych regulacji w tej dziedzinie.

W odniesieniu do informacji dotyczącej wynagrodzeń pośredników przedstawiciele Komitetu zaproponowali trzy możliwe do przyjęcia ich zdaniem opcje.

1. Wprowadzenie reguły „na życzenie” – informacja o wysokości wynagrodzenia jest przedstawiona, jeżeli klient o to zapyta.

2. Wprowadzenie obowiązku informowania o wynagrodzeniu.

3. Powiązanie obowiązku informowania z charakterem ryzyka, to znaczy dotyczyłby on tylko produktów o szczególnym znaczeniu, odnoszących się do ochrony ryzyk egzystencjonalnych (np. ubezpieczenie na życie czy ubezpieczenie niezdolności do pracy).

Oprócz tego, zdaniem członków Komitetu, w nowej regulacji powinny być uwzględnione zapisy odnoszące się do konfliktu interesów³ oraz utrzymania odpowiedzialności poszczególnych państw za szczegółowe uregulowanie kwestii dotyczących standardów zawodowych. Jednak to w dyrektywie powinny znaleźć się zapisy dotyczące m.in. obowiązku weryfikacji kompetencji pośredników, uaktualnienia wiedzy zawodowej oraz powiązania kompetencji z charakterem działalności i rodzajem negocjowanych umów.

Podobne opinie dotyczące wielu podstawowych kwestii formułowane są przez członków BIPAR⁴. Członkowie tej organizacji uważają, że z punktu widzenia ochrony konsumenta ważne jest, aby taki sam lub podobny minimalny poziom ochrony był zapewniony niezależnie od kanału dystrybucji produktów ubezpieczeniowych [European Commission’s consultation document... 2011].

Członkowie Federacji wyrazili opinię, że zarówno pośrednicy, jak i bezpośredni sprzedawcy powinni dostarczać klientom produkty ubezpieczeniowe z wyczerpującą i jasno przedstawioną informacją, umożliwiającą klientowi podjęcie świadomej decyzji co do zakupu produktów ubezpieczeniowych oraz pozwalającą na jednoznaczną identyfikację rodzaju usług świadczonych przez sprzedawców. Opowiadają się również za tym, aby przed podpisaniem umowy pośrednicy informowali o charakterze ich wynagrodzeń.

Natomiast wymagania dotyczące szkoleń, zdaniem członków BIPAR, nie powinny być powiązane z kanałami dystrybucji. Z punktu widzenia interesu konsumenta ważne jest bowiem, aby miał on kontakt z kompetentnym personelem. W związku z tym, jeżeli pośrednik lub bezpośredni sprzedawca sprzedaje konsumentowi ten sam produkt, to wymagania wobec każdego sprzedającego powinny być takie same.

Odmienne podejście do niektórych kluczowych kwestii dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego przedstawiła w swojej opinii CEA, europejska federacja ubezpieczycieli i reasekuratorów [CEA response... 2011]. Zdaniem członków Federacji przyszła regulacja musi uwzględniać zróżnicowanie europejskich rynków

³ Można zdefiniować jako sytuację, która może potencjalnie negatywnie wpłynąć na niezależność pośrednika ze względu na możliwość wystąpienia rozbieżności między interesem pośrednika i jego klienta, ze szkodą dla klienta.

⁴ The European Federation of Insurance Intermediaries.

ubezpieczeniowych. System sprzedaży w Europie jest dostosowany do różnych kultur konsumenckich, potrzeb i preferencji, uwzględniający lokalną tradycję oraz środowisko społeczne. W takich warunkach pośrednicy ubezpieczeniowi i sprzedawcy bezpośredni funkcjonują w dwóch różnych „modelach” sprzedaży skutkujących kształtowaniem się różnych wymagań co do zakresu i charakteru ochrony konsumentów. W związku z tym sprzedawcy bezpośredni nie powinni być objęci dyrektywą IMD.

Opowiadają się zarazem za stosowaniem dla wszystkich dystrybutorów jednolitych „reguł gry”, uwzględniających:

- swobodę konkurencji między twórcami produktów ubezpieczeniowych i kanałami dystrybucji,
- swobodę wyboru dla konsumenta – czy chce on porady, czy też nie, jeżeli tak, to jakiego rodzaju,
- swobodę wyboru dla doradców dotyczącą rodzaju prowadzonej działalności.

Członkowie Federacji opowiadają się również za utrzymaniem dotychczasowej definicji pośrednictwa ubezpieczeniowego. Uważają jednak, że następujące podstawowe zasady dotyczące praktyki sprzedaży ubezpieczeń powinny obejmować wszystkich sprzedających produkty ubezpieczeniowe:

- 1) praktyki sprzedażowe muszą być skupione na uczciwym traktowaniu klienta,
- 2) dystrybutor oferuje poradę na życzenie lub z własnej inicjatywy, kiedy okoliczności i informacje dostarczone przez klienta wskazują na to, że jest to niezbędne,
- 3) klient zawsze powinien być poinformowany o statusie dostarczającego usługę,
- 4) kiedy porada jest udzielana, musi być oparta na analizie potrzeb klienta, dokonanej na podstawie informacji przez niego dostarczonej,
- 5) każdy dystrybutor dostarczający informacji lub udzielający porady dotyczącej produktu ubezpieczeniowego musi mieć wystarczającą wiedzę i kompetencje, aby jasno przedstawić klientowi podstawowe cechy oferowanego produktu ubezpieczeniowego,
- 6) przed zawarciem umowy klientowi powinna być dostarczona informacja o produkcie ubezpieczeniowym, w zakresie i formie pozwalającym klientowi na świadome podjęcie decyzji.

Zdaniem przedstawicieli CEA zapisy zawarte w przyszłej dyrektywie, a dotyczące wiedzy i umiejętności pośredników ubezpieczeniowych, powinny opierać się na następujących zasadach:

- profesjonalne wypełnianie obowiązków (w oparciu o wymagania zawarte w prawie krajowym); realizacja tej zasady jest związana z posiadaniem przez pośredników odpowiedniej wiedzy i kompetencji,
- posiadanie odpowiedniego doświadczenia; pośrednicy powinni mieć zawodowe doświadczenie umożliwiające poprowadzenie klienta przez cały proces sprzedaży produktu ubezpieczeniowego,
- dbanie o ciągły rozwój zawodowy; ta zorientowana na wyniki zasada oznacza, że pośrednicy powinni być odpowiednio motywowani do uaktualniania swojej wiedzy i podnoszenia kwalifikacji.

5. Zakończenie

Opinie i propozycje zgłaszane przez poszczególne organizacje, dotyczące zmian w dyrektywie w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, wskazują na to, że zbieżność stanowisk organizacji dotyczy jedynie definicji pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz utrzymania zasady minimalnej harmonizacji w zakresie obowiązku informacyjnego. Natomiast odmienne stanowiska dotyczą tak istotnych, z punktu widzenia ochrony interesów konsumenta, spraw, jak jawność wynagrodzeń pośredników, zakres uregulowania w dyrektywie wymagań dotyczących wiedzy i kwalifikacji pośredników oraz uwzględnianie zapisów mających na celu zapobieganie konfliktowi interesu.

Zdaniem autora opracowania, zakres i charakter tych rozbieżności zdaje się wskazywać na to, że bardziej partykularne interesy środowisk, które wspomniane organizacje reprezentują, niż interes konsumenta stanowiły najważniejszą przesłankę do przedstawienia propozycji zmian w dyrektywie w takim kształcie.

Należy jednak podkreślić, że prezentowane wyżej stanowiska są rezultatem procesu konsultacji, stanowiącego jedynie ważną, ale nie ostatnią fazę procesu opracowywania przez Komisję projektu zmian w dyrektywie w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego. Można oczekiwać, że główną przesłanką przy podejmowaniu ostatecznych decyzji dotyczących projektu będzie ochrona interesów konsumenta – więc tego podmiotu, bez którego pośrednictwo ubezpieczeniowe byłoby zbędne.

Literatura

- CEA response to the European Commission's Consultation on the review of the Insurance Mediation Directive (IMD), 28 February 2011.
- CEIOPS advice to the European Commission on the revision of the Insurance Mediation Directive (2002/92/EC), 10 November 2010.
- CEIOPS' Report on the implementation of the Insurance Mediation Directive's key provisions, March 2007.
- Consultation document on the review of the Insurance Mediation Directive (IMD). Commission Staff Working Paper, 2010.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, OJEC z 15.01.2003, L9/3.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej reasekuracyjnej (Wyplacalność II), DzUrz L335 z 17.12.2009, s. 1.
- European Commission's consultation on the review on the Insurance Mediation Directive (IMD), February 2011 (BIPAR).
- Insurance distribution channels in Europe*, CEA Statistics no. 39, March 2010.
- Speech by Sharon Bowles MEP, Chair Economic and Monetary Affairs Committee, 10.12.2010.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, DzU nr 124, poz. 1154.

REGULATIONS ON INSURANCE MEDIATION – STRESSING PREMISES AND DIRECTIONS OF CHANGE

Summary: The Solvency II Directive contains a provision which obliges the European Commission to put forward amendments to the Insurance Mediation Directive. According to CEI-OPS, BIPAR and CEA amendments to the current IMD Directive shall above all concern the following issues: the quality of information given to customers, rules of conducting operations (conflict of interests and transparency) and lack of certainty as far as legal matters are concerned due to vague definitions contained in the Directive.

Keywords: insurance mediation, EC consultation on review of Insurance Mediation Directive /IMD/, proposal for the revision of the IMD.