

*Andrzej Michór\**

# **UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE Z UBEZPIECZENIOWYM FUNDUSZEM KAPITAŁOWYM A OCHRONA KONSUMENTA**

## **WSTĘP**

Rynek finansowy stanowi jedną ze sfer gospodarki, które podlegają najbardziej dynamicznym zmianom. Spadek stóp procentowych w powiązaniu z kryzysem finansowym oraz ograniczeniem zaufania do instytucji finansowych spowodował wysyp ofert instrumentów inwestycyjnych o charakterze hybrydowym, które miały w założeniu łączyć wysokie zyski z powierzonych środków z bezpieczeństwem inwestowania.

Jednym z takich instrumentów, które w ostatnich latach zyskiwały na popularności, były umowy ubezpieczenia na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Umowy te, chociaż przybrane w formę umów ubezpieczenia, w istocie mają charakter hybrydalny, łącząc elementy umowy ubezpieczenia na życie z – w istocie – funduszem inwestycyjnym zamkniętym. Taka forma inwestowania jest przy tym dozwolona w polskim porządku prawnym. Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, wymienione

---

\* Andrzej Michór jest doktorem, adiunktem w Pracowni Prawa Finansowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Opolskiego, sędzią Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Krzyków. Specjalizuje się w zagadnieniach prawa rynków finansowych oraz odpowiedzialności administracyjnej, jest autorem ponad 70 publikacji, w tym autorem i współautorem komentarzy do ustawy o obrocie instrumentami finansowymi (Wolters Kluwer 2010 i 2015) oraz ustawy o funduszach inwestycyjnych (Wolters Kluwer 2014).

są w załączniku do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej<sup>1</sup>, dział I, grupa 3.

Z zawieraniem powyższych umów wiąże się jednak wiele wątpliwości. Problem jest na tyle ważki, że powstało nawet Stowarzyszenie Osób Poszkodowanych przez Instytucje Finansowe „Przywiązani do polisy” z siedzibą w Warszawie<sup>2</sup>, przygotowywane są pozwy zbiorowe, zaś sądy zalały sprawy przeciwko towarzystwom ubezpieczeń na życie oferującym umowy ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym.

Konieczne jest zatem podjęcie niezwłocznych działań mających na celu uporządkowanie powyższego rynku. Obecnie toczą się prace nad wprowadzeniem przepisów, których założeniem jest likwidacja wysokich opłat manipulacyjnych, jak również wprowadzenie dodatkowego pakietu rozwiązań o charakterze prokonsumenckim, w tym rozwiązaniu kwestii odstępowania od zawieranej umowy<sup>3</sup>. Problem jest jednak o wiele bardziej złożony. Wątpliwości budzi już sam charakter umowy, obowiązki informacyjne ubezpieczyciela i związana z tym asymetria informacyjna, abuzywność klauzul umownych, jak również możliwość kwalifikowania umów jako zawartych pod wpływem błędu. Kwestią, która budzi najwięcej wątpliwości, jest wysokość opłat za odstąpienie od umowy ubezpieczenia, jak również wycena zainwestowanych środków. Wskazuje się także, że do kluczowych problemów w zakresie oferowania ubezpieczeń z UFK należy zjawisko *missellingu*, tj. oferowania zawarcia umowy niedostosowanej do potrzeb klientów<sup>4</sup>.

Powyższe zagrożenia i wątpliwości związane z konstrukcją umów ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, niestety zmaterializowały się w praktyce. Jest to widoczne zarówno w działaniach Rzecznika Ubezpieczonych (zob. Raport z 7 grudnia 2012 r., *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*<sup>5</sup>), organów nadzoru, jak Prezes UOKiK czy KNF, jak i w orzecznictwie sądów powszechnych. Godzi się w szczególności wspomnieć o głośnych decyzjach Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 15 paź-

<sup>1</sup> Tekst jedn. z 2013 r., Dz. U. poz. 950 z późn. zm. – dalej u.dz.u.

<sup>2</sup> Zob. <http://www.przywiazanidopolisy.pl/>

<sup>3</sup> Łatwiej będzie odstąpić od polisokaty – rozmowa z Januszem Cichonim – Biznes i Finanse <http://biznes.wm.pl/241537,Latwiej-bedzie-odstapic-od-polisokaty-rozmowa-z-Januszem-Cichonim.html#ixzz3S87YBrnO>.

<sup>4</sup> W szczególności wskazuje się na oferowanie zawarcia umów związanych z wysokim stopniem ryzyka inwestycyjnego klientom nie mającym skłonności do ponoszenia takiego ryzyka; oferowanie zawarcia umów o skomplikowanej konstrukcji klientom mającym znikomą wiedzę na temat funkcjonowania rynku kapitałowego; oferowanie zawarcia umów długoterminowych osobom w podeszłym wieku. Zob. A. Jakubiak, *Wystąpienie otwierające konferencję*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013, s. 9.

<sup>5</sup> [http://rzu.gov.pl/pdf/Raport\\_UFK.pdf](http://rzu.gov.pl/pdf/Raport_UFK.pdf)

dziennika 2014 r. (numery: RKT-61-42/13/SB<sup>6</sup>, RBG – 30/2014<sup>7</sup>, RKT-30/2014<sup>8</sup>) oraz z dnia 16 października 2014 r. (nr DDK-2/2014<sup>9</sup>), uznających za praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działania czy to instytucji finansowych, czy „doradców finansowych”. Na uwagę zasługuje także uzasadnienie wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 23.07.2014 r., XVII AmC 2/14.

Jak podniósł A. Chłopecki, „ubezpieczenie z UFK nie jest grą o sumie zerowej”, „jest produktem korzystnym dla obu stron umowy”, konieczne jest jednak odbudowanie zaufania konsumentów, jak również wyważenie interesów obu stron<sup>10</sup>.

## 1. CHARAKTER UMOWY

Umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym są umowami o mieszanym charakterze, łączącymi w sobie elementy ubezpieczenia i inwestycji. Cel inwestycyjny przy tym dominuje. Istotą takiego ubezpieczenia jest bowiem inwestowanie w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe środków powierzanych ubezpieczycielowi w formie składki ubezpieczeniowej przez ubezpieczającego. W orzecznictwie pojawił się pogląd, że formalnie jednak co do zasady umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest umową ubezpieczenia, wynika to bowiem z bardzo szerokiej definicji takiej umowy zawartej w art. 805 k.c. Inherentną cechą umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest wyraźne wyodrębnienie ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego oraz jego odrębne administrowanie<sup>11</sup>. Tymczasem w piśmiennictwie podnosi się, że obecna pojemna formuła art. 805 k.c. powoduje, że przestaje ona pełnić funkcję typologiczną, czyli wyróżniającą umowę ubezpieczenia od innych umów. Przedmiotowa umowa ma cechy umowy ubezpieczenia oraz cechy umowy o inwestowanie powierzonych środków na rachunek i ryzyko ubezpieczającego lub ubezpieczonego, a w konsekwencji odpowiada znanej od dawna polskiej doktrynie prawa zobowiązań umownych koncepcji umowy mieszanej, której charakter prawny jest z natury „mieszany”<sup>12</sup>. Nie sposób nie zgodzić się z A. Chłopeckim, że podstawowym celem tych umów nie jest ubezpieczenie określonego

---

<sup>6</sup> [http://www.uokik.gov.pl/decyzje\\_prezesa\\_uokik3.php](http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik3.php)

<sup>7</sup> *Ibidem.*

<sup>8</sup> *Ibidem.*

<sup>9</sup> *Ibidem.*

<sup>10</sup> A. Chłopecki, *Wprowadzenie*, [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, *op. cit.*, s. 5.

<sup>11</sup> Zob. uzasadnienie wyroku SO w Warszawie z dnia 15.06.2012 r., sygn. akt XVII AmC 3734/11 oraz uzasadnienie wyroku SO w Warszawie z dnia 23.07.2014 r., XVII AmC 2/14.

<sup>12</sup> M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, *op. cit.*, s. 16.

rodzaju ryzyk osobowych lub majątkowych, lecz lokowanie powierzonych środków i osiąganie zysku z tego lokowania. Nadto umowa ubezpieczenia jako taka jest tylko środkiem technicznym i prawnym osiągnięcia odmiennych niż ubezpieczenie celów ekonomicznych. W szczególności wypłata środków i osiągniętych zysków nie jest uzależniona od wypadku ubezpieczeniowego, zaś wycofanie powierzonego kapitału i osiągniętych zysków jest bowiem, co do zasady, zależne od woli powierzającego<sup>13</sup>. Tymczasem świadczeniem ubezpieczyciela jest ponoszenie ryzyka, a cechą umowy ubezpieczenia jej losowość. W konsekwencji powyższe umowy w ogóle nie są umowami ubezpieczenia, lecz swoistymi umowami nienazwanymi<sup>14</sup>.

Nie może to pozostać bez wpływu na ocenę tych umów, w tym obowiązków stron oraz pośredników ubezpieczeniowych. Charakterystyczne dla tego typu umów jest także to, że najczęściej zawierane są z ubezpieczycielem przez podmiot trzeci, który jest ubezpieczającym działającym na cudzy rachunek (często tzw. „doradców finansowych” nie mających statutu doradcy inwestycyjnego określonego w art. 125 i n. ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi<sup>15</sup>), zaś inwestor jest jedynie osobą ubezpieczoną. Taka konstrukcja, w istocie z wykorzystaniem mechanizmu z art. 808 k.c., może powodować pewne problemy w dochodzeniu swoich praw przez uprawnionych powołujących się na wady oświadczeń woli, bądź niedozwolone praktyki rynkowe.

Przyczyny korzystania z takiej formy inwestowania są złożone. Od strony inwestora za wykorzystaniem formy umowy ubezpieczenia przemawiają względy podatkowe. Nie bez znaczenia okazuje się także oferowana przez ubezpieczycieli gwarancja ochrony kapitału, chociaż ta, po lekturze regulaminu umowy, niekiedy bywa dość problematyczna. W końcu często banki sprzedają produkt w postaci umowy ubezpieczenia z funduszem kapitałowym wraz z kredytem hipotecznym,

<sup>13</sup> A. Chłopecki, *Wykorzystanie konstrukcji umowy ubezpieczenia na rynku finansowym a problem tzw. obejścia prawa*, PPH 2013, nr 2, s. 4 i n.

<sup>14</sup> *Ibidem*; M. Szczepańska, *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 2011, s. 33 i n. A. Chłopecki trafnie wskazuje, że składka (...) jest, co do zasady, lokatą „ubezpieczonego”, która po odjęciu kosztów ubezpieczyciela i przy uwzględnieniu zysków lub strat z dokonywanych inwestycji w całości powraca do ubezpieczonego (...) jej wysokość nie jest również w żadnej mierze uzależniona od prawdopodobieństwa zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego” bowiem „takiego wypadku po prostu nie ma, tj. nie ma on znaczenia dla konstrukcji umowy. Nie jest bowiem wypadkiem ubezpieczeniowym dożycie określonego wieku czy po prostu oświadczenie woli ubezpieczonego. Tym bardziej upływ terminu, na który lokata została dokonana. Chociaż – na marginesie – może być oczywiście takim zdarzeniem śmierć ubezpieczonego lub niedożycie przez niego określonego wieku. Należy podkreślić, że w tym zakresie (np. śmierć w wypadku lub w wyniku nagłej choroby) niektóre z konstrukcji powyżej opisanych mogą zawierać i czasem zawierają określoną ochronę ubezpieczeniową spełniającą warunki opisane powyżej. Zauważyć jednak należy, że element ubezpieczeniowy, jeżeli występuje, jest marginalny, czasami stanowiąc pewnego rodzaju pretekst dla nazywania przedmiotowych umów umowami ubezpieczenia. Zob. także M. Romanowski, *Umowa ubezpieczenia...*, *op. cit.*, s. 11 i n.

<sup>15</sup> Tekst jedn. z 2014 r. Dz. U. poz. 94 z późn. zm. – dalej u.o.i.f.

uzależniając uzyskanie korzystniejszych warunków spłaty kredytu od nabycia produktu ubezpieczeniowego (ewentualnie zawarcia teoretycznie droższej umowy ubezpieczenia na życie).

Niestety skorzystanie z formy umowy ubezpieczenia to także zagrożenie dla konsumenta takiej usługi finansowej. Nabywając klasyczny instrument finansowy taki jak akcja, obligacja, certyfikat inwestycyjny bądź jednostka uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym otwartym, inwestor korzysta z całej palety środków ochronnych określonych w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi, ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych<sup>16</sup>, bądź ustawie z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych<sup>17</sup>.

Bezpośrednim skutkiem skorzystania z formy umowy ubezpieczenia z funduszem kapitałowym jest zatem, jak już podniesiono, niezastosowanie reżimu wskazanych wyżej ustaw w ich ochronnych aspektach, związanych z procedurami badania i zatwierdzania prospektów emisyjnych, obowiązkami informacyjnymi, jak również obowiązkami sprawozdawczymi. Nie sposób nadto nie wskazać na odmienności w zakresie sankcji administracyjnych i administracyjno-prawnych środków zabezpieczających, które także mają walor ochronny w stosunku do inwestorów. W odniesieniu do obowiązków informacyjnych w szczególności należy zwrócić uwagę na kwestie związane z obowiązkami informacyjnymi funduszu, upublicznieniem prospektu informacyjnego lub memorandum informacyjnego, badaniem profilu klienta, stanowiących m.in. implementację dyrektywy MiFID I – dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG<sup>18</sup>. Zapewnienie inwestorowi należytej informacji o produkcie inwestycyjnym stanowi jeden z kluczowych elementów rzetelnego funkcjonowania rynków finansowych<sup>19</sup>, przyczyniających się do zmniejszenia asymetrii informacji oraz wynikających z tego zjawiska negatywnych konsekwencji dla podejmowania optymalnych decyzji inwestycyjnych<sup>20</sup>. Uzyskanie rzetelnych

---

<sup>16</sup> Tekst jedn. z 2013 r. Dz. U. poz. 1382 – dalej u.o.p.

<sup>17</sup> Tekst jedn. 2014 r. poz. 157 z późn. zm. – dalej u.f.i.

<sup>18</sup> Dz.Urz. UE Seria L, Nr 145, s. 1 z późn. zm.

<sup>19</sup> Zob. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych świadczących usługi w ramach działalności maklerskiej wobec klientów detalicznych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014, s. 75 i n.

<sup>20</sup> W sprawie asymetrii informacji zob. A. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Warszawa 2008, s. 172 i n.

informacji sprzyja także budowaniu zaufania klientów do instytucji finansowych, stanowiąc jeden z elementów stabilności systemu finansowego państwa<sup>21</sup>.

Na obowiązki informacyjne względem inwestorów nakłada się nadto reżim informacyjny związany z nadzorem wykonywanym przez KNF<sup>22</sup>. Podkreślić należy, że ochrona inwestora na rynkach finansowych stale się zwiększa. 15.05.2014 r. Parlament Europejski i Rada przyjęły pakiet nowych przepisów normujących rynki instrumentów finansowych UE, stanowiących kolejny etap integracji rynków finansowych UE, określanych łącznie jako MiFID II – nową dyrektywę MiFID II (dyrektywa 2014/65/UE w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)<sup>23</sup>, oraz rozporządzenie MiFIR (rozporządzenie 600/2014 w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) nr 648/2012)<sup>24</sup>. W stosunku do regulacji MiFID I do głównych założeń nowych przepisów należy m.in. zwiększenie przejrzystości systemu finansowego oraz ustanowienie jednolitego wzorca ochrony inwestora<sup>25</sup>. Unijny normodawca kładzie zatem szczególny nacisk na zapewnienie jasnych i przejrzystych „reguł gry”, udostępnienie pełnych, rzetelnych i zrozumiałych informacji inwestorowi, jak również ochronę konsumenta jako strony umowy na rynku finansowym. Ma to szczególne znaczenie z uwagi na fakt, że usługi na rynku finansowym charakteryzują się wyraźnie zwiększonym w porównaniu z innymi ryzykiem ekonomicznym i zagrożeniami naruszania interesów klientów będących nieprofesjonalnymi uczestnikami rynku<sup>26</sup>.

## 2. REGULACJE USTAWY O DZIAŁALNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

Ustawodawca zawarł w ustawie o działalności ubezpieczeniowej wiele przepisów regulujących działalność zakładów ubezpieczeń, polegającą na oferowaniu umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Można je podzielić na dwie grupy. Do pierwszej należą przepisy określające wymogi formalne,

<sup>21</sup> T. Nieborak, [w:] *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, R. Mroczkowski (red.), Warszawa 2014, s. 780.

<sup>22</sup> Szerzej zob. A. Michór, *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych wobec organu nadzoru*, [w:] *Regulacja MiFID...*, op. cit., s. 43 i n.

<sup>23</sup> Dz.Urz. UE Seria L Nr 173, s. 349.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 84.

<sup>25</sup> Szerzej zob. M. Pacak, *MiFID II, a MiFID – czy zmiany coś zmieniają*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, pod red. W. Rogowskiego, Kraków-Warszawa 2014, s. 263 i n.; A. Michór, *MiFID II w systemie regulacji rynków finansowych*, [w:] *Pespektywy i wyzwania integracji europejskiej*, K. Opolski i J. Górski (red.), NBP, Warszawa 2014, s. 355 i n.

<sup>26</sup> Por. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Manipulowanie informacją w zakresie odpłatności za usługi bankowe i prawne mechanizmy przeciwdziałania tym nadużyciom*, [w:] *Nowe koncepcje...*, op. cit., s. 297 i n.

jakie musi spełnić zakład ubezpieczeń oferujący omawiane instrumenty. Do drugiej należy zaliczyć regulacje o charakterze publicznoprawnym, określające procedurę udzielenia zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, jak również zasady sprawowania nadzoru nad zakładem ubezpieczeń.

Przede wszystkim należy odwołać się do unormowania art. 13 ust. 1 u.dz.u., który reguluje także umowy ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Stosownie do tej regulacji zakład ubezpieczeń jest obowiązany do zawarcia w umowie ubezpieczenia definicji poszczególnych świadczeń; wysokości składek odpowiadających poszczególnym świadczeniom podstawowym i dodatkowym; zasad ustalania świadczeń należnych z tytułu umowy, w szczególności sposobu kalkulacji i przyznawania premii, rabatów i udziału w zyskach ubezpieczonego, określenia stopy technicznej, wskazania wartości wykupu oraz wysokości sumy ubezpieczenia w przypadku zmiany umowy ubezpieczenia na bezskładkową, o ile są one gwarantowane, określenia kosztów oraz innych obciążeń pobieranych przez zakład ubezpieczeń przy wypłacie świadczeń; opisu tych czynników w metodach kalkulacji rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, które mogą mieć wpływ na zmianę wysokości świadczenia zakładu ubezpieczeń; wskazania przepisów regulujących opodatkowanie świadczeń zakładu ubezpieczeń. W konsekwencji większość z tych informacji, ze względu na to, że z reguły są one ustalane jednolicie dla danego produktu ubezpieczeniowego, jest umieszczana w ogólnych warunkach ubezpieczenia, które ubezpieczyciel winien doręczyć ubezpieczającemu przed zawarciem umowy ubezpieczenia. W istocie jedynie wysokość składki jest określona w polisie ubezpieczeniowej lub w innym dokumencie ubezpieczenia, ze względu na ich indywidualny charakter<sup>27</sup>.

Istotną rolę dla określenia treści stosunku prawnego łączącego zakład ubezpieczeń z konsumentem odgrywa art. 13 ust. 4 u.dz.u., zgodnie z którym w zakresie ubezpieczeń na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, o których mowa w dziale I grupa 3 załącznika do ustawy<sup>28</sup>, zakład ubezpieczeń jest obowiązany do określenia lub zawarcia w umowie ubezpieczenia: wykazu oferowanych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych; zasad ustalania wartości świadczeń oraz wartości wykupu ubezpieczenia, w tym również zasad umarzania jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego i terminów ich zamiany na środki pieniężne i wypłaty świadczenia; regulaminu lokowania środków ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego obejmującego w szczególności charakterystykę aktywów wchodzących w skład tego funduszu, kryteria doboru aktywów

---

<sup>27</sup> Zob. M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego ubezpieczyciela w ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym i produktach strukturyzowanych w formie umowy ubezpieczenia* [w:] *Ubezpieczenia na życie...*, op. cit., s. 43.

<sup>28</sup> Załącznik ten stanowi podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń. Dział I to ubezpieczenia na życie, zaś grupa 3 to: ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

oraz zasady ich dywersyfikacji i inne ograniczenia inwestycyjne; zasad i terminów wyceny jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego; zasad ustalania wysokości kosztów oraz wszelkich innych obciążeń potrącanych ze składek ubezpieczeniowych lub z ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego; zasad alokacji składek ubezpieczeniowych w jednostki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, w szczególności w zakresie określonym w art. 13 ust. 4 pkt 4 i 5, oraz terminu zamiany składek na jednostki tego funduszu. Stosownie do art. 13 ust. 5 u.dz.u. w zakresie powyższych umów ubezpieczenia zakład ubezpieczeń jest obowiązany do dokonywania wyceny jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego nie rzadziej niż raz w miesiącu. Zobowiązany jest nadto do ogłaszania, nie rzadziej niż raz w roku, w dzienniku o zasięgu ogólnopolskim, wartości jednostki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego ustalonej w miesiącu poprzedzającym miesiąc, w którym jest dokonywane ogłoszenie. W końcu ustawodawca nałożył na zakład ubezpieczeń obowiązek sporządzania i publikowania rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego. W art. 13 ust. 6 u.dz.u. umocowano ministra właściwego do spraw instytucji finansowych do określenia, w drodze rozporządzenia, zakresu sprawozdań, o których mowa w art. 13 ust. 5 pkt 3 u.dz.u., a także formy, sposobu sporządzania oraz terminu i sposobu publikacji tych sprawozdań, uwzględniając konieczność właściwego i pełnego poinformowania ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia, o ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym. W wykonaniu powyższego Minister Finansów 23 maja 2011 r. wydał rozporządzenie w sprawie rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego<sup>29</sup>.

Kontrola ogólnych warunków ubezpieczenia ryzyk wykonywana jest przez KNF na etapie udzielania zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej dla krajowego zakładu ubezpieczeń w trybie art. 92 u.dz.u. Do wniosku o udzielenie zezwolenia należy bowiem dołączyć projekty ogólnych warunków ubezpieczenia ryzyk, w zakresie których ma być wydane zezwolenie (art. 92 ust. 3 pkt 2 u.dz.u.). Nadto ustawodawca w przypadku wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej w zakresie działu I grupa 3 załącznika do ustawy nałożył na towarzystwo obowiązek dołączenia do wniosku oświadczenia doradcy inwestycyjnego o wyrażeniu zgody na zatrudnienie (art. 92 ust. 3 pkt 21 u.dz.u.). Samo zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej jest wydawane w zakresie jednej lub więcej grup ubezpieczeń, o których mowa w załączniku do ustawy (art. 94 u.dz.u.). Zakład ubezpieczeń może być kontrolowany przez KNF w toku wykonywania działalności zarówno pod względem prawidłowości jego funkcjonowania, jak i jego stanu majątkowego. W ramach takiej kontroli organ nadzoru może przeprowadzić także kontrolę działalności i stanu majątkowego podmiotów, które wykonują czynności ubezpieczeniowe w imieniu i na rzecz zakładu ubezpieczeń

<sup>29</sup> Dz.U. Nr 115, poz. 666.

w zakresie tych czynności (art. 208 ust. 1–2 u.d.z.u.). Konsekwencją wykonywania przez zakład działalności z naruszeniem prawa, statutu, planu działalności lub niezapewnienia zdolności krajowego zakładu ubezpieczeń do wykonywania zobowiązań jest natomiast możliwość cofnięcia zezwolenia przez KNF (art. 101 ust. 1 pkt 2 u.d.z.u.), bądź zastosowanie sankcji pieniężnych (art. 212 u.d.z.u.). Już obecnie możliwa jest zatem ingerencja KNF w przypadku naruszania przez zakład ubezpieczeń obowiązujących regulacji prawnych. Nie zmienia to jednak faktu, że niezbędne jest zwiększanie zakresu reglamentacji przedmiotowych umów ubezpieczenia, nie tylko w odniesieniu do wysokości opłat za odstąpienie od umowy czy okresu odstąpienia od umowy, ale także obowiązków informacyjnych. Konieczna jest aktywniejsza rola KNF oraz wprowadzenie w odniesieniu do przedmiotowych umów odpowiednika prospektu informacyjnego, bądź memorandum informacyjnego w funduszach inwestycyjnych, jak również wprowadzenie obowiązku jego zatwierdzenia przez KNF.

Odnosząc powyższe do problematyki ochrony konsumenta usług finansowych, szczególną uwagę należy zwrócić na obowiązki informacyjne zakładu ubezpieczeń. Inwestor/ubezpieczony, podejmując decyzję o zawarciu umowy ubezpieczenia, bądź o przystąpieniu do ubezpieczenia oferowanego przez pośrednika/ubezpieczającego, powinien dysponować wiedzą, która umożliwi mu podjęcie racjonalnej decyzji. Konieczne jest zatem poinformowanie go o zasadach polityki inwestycyjnej, która powinna być określona w regulaminie lokowania środków ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego. Regulamin taki nie może przy tym być lakoniczny. Musi obejmować w szczególności charakterystykę aktywów wchodzących w skład tego funduszu, kryteria doboru aktywów oraz zasady ich dywersyfikacji i inne ograniczenia inwestycyjne. Wymogu takiego ewidentnie nie spełnia odesłanie w regulaminie do innego dokumentu, bądź, co się zdarza, lakoniczne wskazanie, że środki będą inwestowane np. w określone obligacje bądź certyfikaty inwestycyjne innych podmiotów zajmujących się zarządzaniem aktywami. Inwestowanie takie jest oczywiście dopuszczalne, ale wówczas konieczne jest określenie polityki inwestycyjnej podmiotu, w którego instrumenty finansowe będą inwestowane środki zakładu ubezpieczeń powierzone przez klientów. Ci bowiem często nie będą w stanie nawet ustalić, czy ich środki inwestowane będą na rynku akcji, w obligacje (jakie – przedsiębiorstw, skarbowych czy też komunalnych?), instrumenty pochodne (jakiego typu – warranty, *swapy*, opcje, *futures*, umowy *forward*?), z jakim geograficznie rynkiem finansowym te instrumenty będą związane (strefa Euro, USA, BRIC, inne?), na jakim typie rynku dokonywana jest inwestycja (rynek regulowany, MTF?). Już to wpływa w sposób znaczący na bezpieczeństwo inwestycji oraz prawdopodobieństwo osiągnięcia z niej zysków<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> W sprawie zakresu reglamentacji obrotu wpływającej na bezpieczeństwo inwestycji zob. A. Zalcwicz, *Ramy prawne świadczenia usług inwestycyjnych w UE w świetle postanowień MiFID i projektowanych zmian legislacyjnych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014, s. 135 i n.

Wskazane wyżej wadliwe ustawowe uregulowanie obowiązków informacyjnych stanowi pokłosie uznawania przedmiotowych umów za umowy ubezpieczenia, w których nacisk kładzie się na problemy związane z wypłatą świadczenia, podczas gdy składka jest własnością ubezpieczyciela. Z tych względów ustawodawca nie uznał za konieczne nałożenie na ubezpieczyciela obowiązku udzielania szczegółowych informacji o prowadzonej polityce inwestycyjnej na poziomie poszczególnych rodzajów lub umów ubezpieczenia. W konsekwencji brak przedmiotowego obowiązku informacyjnego zagwarantowanego na poziomie ustawowym nie zapewnia klientom ubezpieczycieli informacji niezbędnych ze względu na rodzaj produktu, który nabyli. Tymczasem brzmienie tego przepisu pozwala ubezpieczycielowi w sposób uznaniowy kształtować zakres informacji dotyczący rodzajów aktywów oraz prowadzonej polityki inwestycyjnej w odniesieniu do środków wpłaconych przez ubezpieczających<sup>31</sup>, czego nie sposób ocenić pozytywnie.

Nawet owe wymogi informacyjne, dość skromne w porównaniu choćby z regulacjami art. 229 u.f.i., są przy tym dość często obchodzone, a w konsekwencji dochodzi do łamania praw inwestorów, za takich bowiem należy uznać ubezpieczonych. W odniesieniu do funduszy inwestycyjnych wskazuje się, że transparentność działalności funduszu inwestycyjnego stanowi jedną z gwarancji bezpieczeństwa obrotu i ochrony interesów uczestników funduszu. Transparentność ta nastąpi jedynie wówczas, gdy informacje dotyczące funduszu inwestycyjnego albo zbiorczego portfela papierów wartościowych publikowane przez towarzystwo, w tym informacje reklamowe, będą rzetelne i nie będą wprowadzać w błąd. W szczególności należy wyraźnie określać charakter informacji i dokonać jasnego rozdziału między informacjami reklamowymi a informacjami obowiązkowo ujawnianymi inwestorom, takimi jak prospekt informacyjny, skrót prospektu czy sprawozdania roczne i półroczne<sup>32</sup>. Co więcej, niezależnie od powyższego, w piśmiennictwie zwraca się uwagę na różnice w zakresie obowiązków informacyjnych występujące między poszczególnymi rodzajami funduszy, zwłaszcza na dysproporcję w zakresie obowiązków informacyjnych funduszy otwartych i pozostałych rodzajów funduszy wynika z poddania regulacji dyrektywy UCITS wyłącznie tych pierwszych<sup>33</sup>. Wypada zauważyć, że Komisja Nadzoru Finansowego dnia 3 lipca 2007 r. podjęła uchwałę w sprawie komunikatu KNF odnośnie do przekazu reklamowego dotyczącego funduszy inwestycyjnych<sup>34</sup>. Na uwagę zasługuje także *Kodeks dobrych obyczajów przy*

<sup>31</sup> M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego...*, op. cit., s. 43–44.

<sup>32</sup> Zob. A. Michór, [w:] *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, R. Mroczkowski (red.), Warszawa 2014, s. 845.

<sup>33</sup> R. Mroczkowski, *Nadzór nad funduszami inwestycyjnymi*, Warszawa 2011, s. 346.

<sup>34</sup> [http://www.knf.gov.pl/dane\\_wspolne/Serwis\\_konsumenta/uchwaly/index.html](http://www.knf.gov.pl/dane_wspolne/Serwis_konsumenta/uchwaly/index.html). Uchwała formuluje zasady ogólne takiego przekazu, odnosi się do jego formy, zasad prezentacji informacji finansowych dotyczących funduszu, zasady przedstawiania informacji dotyczących funduszu inwestycyjnego w reklamie porównawczej oraz zasady reklamy funduszu inwestycyjnego z wy-

prezentacji wyników oraz klasyfikacji funduszy inwestycyjnych STFI w Polsce<sup>35</sup>. Pewne działania mające na celu ochronę konsumentów na rynku przedmiotowych umów już podjęto, o czym szerzej w dalszej części opracowania, jednak, jak się wydaje, są one niewystarczające.

Należy podkreślić, że kiedy porównamy istotę owych umów z produktami oferowanymi przez fundusze inwestycyjne, to różnica między nimi sprowadza się często do określenia mechanizmu odstąpienia od umowy – w przypadku funduszy inwestycyjnych otwartych brak takich ograniczeń, a koszty są minimalne, w odniesieniu do funduszy zamkniętych – istnieje możliwość zbycia papieru wartościowego jakim jest certyfikat inwestycyjny na wolnym rynku<sup>36</sup>, zaś w omawianych umowach ubezpieczenia zazwyczaj istnieje możliwość odstąpienia od umowy, z zastrzeżeniem wszakże bardzo wysokich opłat likwidacyjnych, sięgających w pierwszych latach nawet 80% zainwestowanego kapitału<sup>37</sup>. Kolejna różnica to wskazany wyżej zakres obowiązków informacyjnych. Umowy ubezpieczenia zazwyczaj oferują „100% ochronę kapitału”, która jednak bywa sformułowana w sposób pozostawiający wiele do życzenia. Dochodzi zatem do „ubrania” inwestycji w fundusz inwestycyjny o charakterze zbliżonym do funduszu zamkniętego w umowę ubezpieczenia, bez zachowania wszakże właściwego reżimu ochronnego. Kiedy powiązemy to z faktem, że owe umowy ubezpieczenia oferowane są w większości przypadków nie przez zakłady ubezpieczeń, ale przez instytucje takie jak banki czy „doradcy finansowi”, zazwyczaj działające w grupach kapitałowych z owymi zakładami ubezpieczeń, bądź powiązane z nimi osobowo lub kapitałowo, to praktyki takie budzą poważne wątpliwości, szkodząc nadto wizerunkowi sektora finansowego w Polsce.

### 3. PROBLEM DZIAŁANIA POŚREDNIKÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Odnosząc powyższe do procesu oferowania instrumentów finansowych przez pośredników należy podkreślić, że w procesie oferowania certyfikatów bądź jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych szczególne obowiązki nałożone zostały na dystrybutorów owych certyfikatów bądź jednostek. Niejednokrotnie zdarzało się

---

dzielonymi subfunduszami. Uchwała, chociaż nie ma charakteru niewiążącego, wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie funduszy inwestycyjnych, stanowiąc jasny komunikat KNF skierowany do uczestników obrotu na rynku finansowym, będzie swego rodzaju urzędową interpretacją pojęcia rzetelnego przekazu reklamowego. Zob. A. Michór, *Ustawa...*, *op. cit.*, s. 846.

<sup>35</sup> Dostępny na stronie <http://www.izfa.pl/pl/index.php?id=10103>.

<sup>36</sup> Certyfikaty w funduszu inwestycyjnym zamkniętym, stosownie do art. 117 ust. 1 u.f.i., mogą być przedmiotem oferty publicznej lub dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym, lub wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu, jeżeli statut funduszu inwestycyjnego tak stanowi.

<sup>37</sup> Tak wysokie opłaty stanowią w istocie przeniesienie na klienta ryzyka poniesienia przez zakład ubezpieczeń wysokich kosztów akwizycji, co stanowić może niedozwolone klauzule umowne. Zob. A. Jakubiak, *Wystąpienie...*, *op. cit.*, s. 10.

bowiem, że rekomendowali oni nieodpowiednie dla klientów instrumenty<sup>38</sup>. Tymczasem zgodnie z art. 13 ust. 3b u.dz.u. w przypadku umów ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej, w szczególności ubezpieczeń grupowych, ubezpieczający obowiązany jest do przekazania ubezpieczonemu informacji określonych w art. 13 ust. 2–3a. Umowa ubezpieczenia określa sposób przekazywania informacji, o których mowa w ust. 2–3a, przy czym informacje te powinny być przekazane ubezpieczonemu: przed wyrażeniem przez ubezpieczającego zgody na zmianę warunków umowy lub prawa właściwego dla umowy ubezpieczenia – w przypadku informacji, o których mowa w art. 13 ust. 2; niezwłocznie po przekazaniu informacji ubezpieczającemu przez zakład ubezpieczeń – w przypadku informacji, o których mowa w art. 13 ust. 3 i 3a. W piśmiennictwie zauważa się, że powyższe normy określające informacje, których zobowiązany jest udzielać ubezpieczyciel, ograniczają się jedynie do wybranych, wąsko zdefiniowanych aspektów umowy. Ustawodawca jedynie umożliwił ubezpieczonemu wystąpienie o dodatkowe informacje<sup>39</sup>. Stosownie bowiem do art. 13 ust. 3c u.dz.u. w przypadku grupowych umów ubezpieczenia, o którym mowa w dziale I załącznika do ustawy, zakład ubezpieczeń, na żądanie ubezpieczonego, jest obowiązany do przekazania informacji określonych w ust. 2–3a.

Asymetria w uzyskiwaniu informacji oraz ochronie inwestora jest szczególnie jaskrawo widoczna w przypadku oferowania usług przez podmioty określające się jako „doradcy finansowi”. W polskim systemie prawnym występuje bowiem zawód objęty reglamentacją – „doradca inwestycyjny”. Zgodnie z art. 125 ust. 1 u.o.i.f. przez wykonywanie zawodu maklera papierów wartościowych, lub doradcy inwestycyjnego, rozumie się wykonywanie funkcji w organach zarządzających lub nadzorczych firmy inwestycyjnej, bądź wykonywanie lub nadzorowanie wykonywania: czynności stanowiących działalność maklerską, związanych z rynkiem finansowym czynności niestanowiących działalności maklerskiej, innych czynności związanych z obsługą klientów lub dostępem do rachunków prowadzonych dla klientów – w ramach pozostawiania tej osoby w stosunku pracy, zlecenia lub w innym stosunku prawnym o podobnym charakterze z firmą inwestycyjną. W myśl art. 126 u.o.i.f. makler i doradca, wykonując zawód, są obowiązani działać zgodnie z przepisami prawa i zasadami uczciwego obrotu oraz mieć na względzie słusze interesy klientów. Tytuły zawodowe „makler papierów wartościowych” i „doradca inwestycyjny” podlegają ochronie prawnej. Prawo wykonywania zawodu maklera lub doradcy przysługuje osobom, które są wpisane na listę maklerów lub na listę doradców, o ile prawo to nie zostało zawieszona zgodnie z przepisem art. 130 ust. 1 u.o.i.f. Konsekwencją wpisu na listę jest podleganie nadzorowi KNF oraz możliwość stosowania

<sup>38</sup> Zob. R. Mroczkowski, *Działalność w zakresie dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w świetle przepisów prawa polskiego i dyrektywy MiFID*, [w:] *Regulacja MiFID...*, *op. cit.*, s. 59 i n.

<sup>39</sup> M. Szczepańska, *Zakres obowiązku informacyjnego...*, *op. cit.*, s. 45.

w stosunku do tych osób przez organ nadzoru wielu sankcji administracyjnych, w tym skreślenia z listy i nałożenia kar pieniężnych<sup>40</sup>.

Tymczasem konsumenci nie rozróżniają „doradcy inwestycyjnego”, który ma działać na ich rzecz, zgodnie z zasadami etyki i rzetelności zawodowej, pod nadzorem KNF, od „doradców finansowych”, którzy takiej reglamentacji nie mają, a w istocie są pośrednikami finansowymi utrzymującymi się z prowizji otrzymywanych od instytucji finansowych od sprzedaży klientom produktów finansowych. Na problem ten zwróciła uwagę Komisja Nadzoru Finansowego, która w komunikacie z dnia 27 lutego 2012 r. wskazała, że: *nie istnieje państwowa licencja doradcy finansowego. W szczególności KNF nie organizuje egzaminów czy szkoleń na doradcę finansowego ani nie wydaje certyfikatów potwierdzających wiedzę i kompetencje doradcy finansowego. Z formalnego punktu widzenia doradca jest pośrednikiem między klientem a podmiotem finansowym, np. bankiem udzielającym kredytu. (...) Fakt niepobierania opłaty bezpośrednio od klienta przez doradcę finansowego nie oznacza, że rzeczywiście usługa ta jest bezpłatna, bo doradca jest wynagradzany przez instytucję finansową z opłaty pobieranej przez instytucję od klienta. (...) Doradcy finansowego nie należy mylić z takimi zawodami wymagającymi licencji KNF jak doradca inwestycyjny, makler papierów wartościowych czy broker ubezpieczeniowy*<sup>41</sup>.

Jak trafnie wskazał Prezes UOKiK w cytowanej decyzji z dnia 15.10.2014 r., Nr RKT-29/2014, RKT-61-42/13/SB, konsumenci w taki sam sposób postrzegają funkcję pełnioną zarówno przez podmioty licencjonowane, jak i doradców finansowych w trakcie oferowania im usług finansowych. Konsumenci oczekują takiej samej odpowiedzialności za przekazywane informacje, rady. Tym samym przedsiębiorcy pełniący funkcję doradców w zakresie sposobu dysponowania ograniczonymi środkami pieniężnymi przez konsumentów odgrywają szczególną rolę w obrocie gospodarczym. W konsekwencji działają oni nie tylko na własny rachunek, ale dodatkowo muszą wypełniać powierzone im zadania w zakresie doradzania co do podejmowanych decyzji, które pozwolą na ochronę ograniczonych środków pieniężnych najsłabszych uczestników rynku, którymi są konsumenci. Co ważne, istotna jest również rola ubezpieczającego. W ocenie konsumentów może to gwarantować posiadanie przez sprzedawców bardzo dobrej i szczegółowej wiedzy o oferowanych produktach, co powinno się przełożyć na jakość informacji udzielanych konsumentom. W pełni należy się zgodzić z Prezes UOKiK, że chociaż „doradca finansowy” nie ma statusu doradcy inwestycyjnego, bądź firmy inwestycyjnej, to jednak nale-

---

<sup>40</sup> Zob. art. 130 u.o.i.f. Szerzej zob. D. Opalska, [w:] *Prawo rynku kapitałowego*, (red.) M. Wierzbowski, L. Sobolewski i P. Wajda, Warszawa 2014, komentarz do art. 130 u.o.i.f.; A. Michór, *Komentarz do niektórych przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowym*, Lex 2010/el., komentarz do art. 130.

<sup>41</sup> [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/komunikaty/Komunikat\\_w\\_sprawie\\_doradcow\\_f finansowych.html](http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/Komunikat_w_sprawie_doradcow_f finansowych.html).

ży od niego wymagać obiektywizmu, należytej staranności oraz rzetelności w zakresie formułowania przekazu informacyjnego w odniesieniu do usług produktów finansowych znajdujących się w ofercie danej instytucji finansowej<sup>42</sup>. Zgodzić się zatem należy z tym, że konsument nie mający specjalistycznej wiedzy w zakresie uprawnień przysługujących poszczególnym przedsiębiorcom świadczącym usługi na rynku finansowym, nie musi rozróżniać zarówno ich kompetencji, jak i umocowania w przepisach prawa, czy też ich odpowiedzialności za udzielane doradztwo. Dla konsumenta różnica pomiędzy określeniami „inwestycyjny” oraz „finansowy” jest niezauważalna (zob. cytowana decyzja Prezes UOKiK).

Problem współpracy bankowo-ubezpieczeniowej został dostrzeżony także przez KNF, która zasadniczo pozytywnie oceniając zjawisko dystrybucji ubezpieczeń poprzez banki (*bancassurance*), dzięki któremu dochodzi do upowszechniania oferty produktów bankowych i ubezpieczeniowych, a także zwiększenia jej różnorodności, zwróciła wszakże uwagę na dość istotne zagrożenia związane z tym procesem. W stanowisku z 21.02.2012 r.<sup>43</sup> KNF z niepokojem zauważyła, że: *w praktyce obrotu zdarza się, że bank występuje jako strona umowy ubezpieczenia (ubezpieczający), i jednocześnie pobiera od zakładu ubezpieczeń prowizję, tak jak pośrednik ubezpieczeniowy. Podkreślenia wymaga tu zagadnienie konfliktu interesów: bank jako ubezpieczający jest stroną umowy o świadczenie usługi ubezpieczeniowej i reprezentując ubezpieczonych kredytobiorców, powinien być zainteresowany (podobnie jak kredytobiorca) w ustanowieniu realnej i korzystnej ochrony ubezpieczeniowej, gdyż jest jej – jako wierzyciel kredytobiorcy – beneficjentem. Jednocześnie – otrzymując od zakładu ubezpieczeń prowizję z tytułu pozyskania nowych ubezpieczonych – bank działa w interesie ubezpieczyciela, zwiększając przypis składki ubezpieczeniowej. Jest to szczególnie niepokojące w wypadku powiązań kapitałowych pomiędzy bankiem a ubezpieczycielem. KNF dalej zarzuciła, że: zdarzają się przypadki, w których prowizja banków wynosi kilkadziesiąt procent. Tego typu działania stoją w rażącej sprzeczności z koniecznością budowania zaufania klientów do rynku finansowego, odbiegając w szczególności od wysokości prowizji zwykle pobieranych przez pośredników ubezpieczeniowych i mogą sugerować, że celem oferowania ubezpieczeń w ramach *bancassurance* jest przede wszystkim generowanie przychodów dla banków, a nie zapewnianie użytecznej i cenowo dostępnej ochrony ubezpieczeniowej.* W końcu w stanowisku z 21.02.2012 r. KNF napiętnowała praktyki, w których: *bank warunkuje udzielenie kredytu od zawarcia przez klienta umowy ubezpieczenia tego kredytu, ze wskazanym zakładem ubezpieczeń (albo przystąpienia w charakterze ubezpieczonego do umowy ubezpieczenia zawartej przez bank), a nawet zawarcia umowy*

<sup>42</sup> Zob. stanowisko KNF w sprawie świadczenia przez firmy inwestycyjne usług doradztwa inwestycyjnego. UKNF, Warszawa, dnia 27 marca 2012 r., [http://www.knf.gov.pl/Images/Swiadczenie\\_przez\\_firmy\\_%20inwestycyjne\\_uslug\\_doradztwa\\_inwestycyjnego\\_tcm75-29884.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Swiadczenie_przez_firmy_%20inwestycyjne_uslug_doradztwa_inwestycyjnego_tcm75-29884.pdf)

<sup>43</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/bancassurance\\_banki\\_zu\\_tcm75-29294.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/bancassurance_banki_zu_tcm75-29294.pdf)

w konkretnym wariancie. Klient, któremu zależy na zawarciu umowy kredytu, często zmuszony jest skorzystać z ochrony ubezpieczeniowej niedopasowanej do swoich potrzeb albo nie ma możliwości z ubezpieczenia w analogicznym zakresie ochrony oferowanego przez innego ubezpieczyciela po konkurencyjnej składce. Na uwagę zasługuje także stanowisko KNF z 26.09.2012 r. w sprawie praktyk sprzedażowych związanych z oferowaniem produktów inwestycyjnych, skierowane do podmiotów z rynku bankowego i ubezpieczeniowego<sup>44</sup> oraz stanowisko KNF z 30.09.2013 r. w sprawie Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi<sup>45</sup>.

KNF 24.06.2014 r. wydała Rekomendację U skierowaną do banków, a dotyczącą dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*<sup>46</sup>. Jednym z istotniejszych elementów Rekomendacji są regulacje dotyczące relacji banków z klientami (rekomendacje 9–20). W szczególności bank powinien prowadzić rzetelną politykę informacyjną oraz zapewnić, że dystrybucja produktów ubezpieczeniowych w ramach *bancassurance* nie będzie generować ryzyka oferowania produktów niedostosowanych do potrzeb klientów (rekomendacja 9). Bank powinien przedstawić klientowi informacje o oferowanych przez siebie produktach ubezpieczeniowych towarzyszących oferowanemu produktowi bankowemu, w celu umożliwienia klientowi wyboru produktu ubezpieczeniowego (rekomendacja 12). Bank nie powinien odmawiać zaakceptowania jako zabezpieczenia ekspozycji kredytowej ochrony ubezpieczeniowej udzielanej na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej przez klienta. Bank nie może narzucać wymogu przystąpienia przez klienta do umowy ubezpieczenia grupowego, w której bank występuje jako ubezpieczający. Bank nie powinien akceptować ochrony ubezpieczeniowej, która nie spełnia wymaganego przez bank zakresu ochrony (rekomendacja 14). Co istotne, bank powinien umożliwić klientowi zapoznanie się z postanowieniami umownymi w zakresie stanowiącym o jego prawach i obowiązkach, przed zawarciem umowy ubezpieczenia przez klienta (pośrednictwo) lub przed wyrażeniem zgody przez klienta na finansowanie składki ubezpieczeniowej (umowa ubezpieczenia na cudzy rachunek). Bank powinien przedstawić klientowi adekwatne i kompletne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w szczególności w zakresie rodzajów ryzyka objętych umową ubezpieczenia warunków ochrony ubezpieczeniowej i wyłączeń z jej zakresu, możliwych przyczyn odmowy wypłaty świadczenia oraz zasad dotyczących finansowania ochrony ubezpieczeniowej (rekomendacja 15). Celem wyeliminowania dwuznacznego statusu banku zastrzeżono, że bank będący

---

<sup>44</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/praktyki\\_sprzedazowe\\_26\\_09\\_2012\\_tcm75-31955.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/praktyki_sprzedazowe_26_09_2012_tcm75-31955.pdf)

<sup>45</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/Stanowisko\\_UKNF\\_ws\\_rekomendacji\\_dobrych\\_praktyk\\_informacyjnych\\_tcm75-35832.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Stanowisko_UKNF_ws_rekomendacji_dobrych_praktyk_informacyjnych_tcm75-35832.pdf). Szerzej zob. E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Z. Ofiarski (red.), Szczecin 2014, s. 835 i n.

<sup>46</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja\\_U\\_tcm75-38338.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf)

ubezpieczającym może otrzymywać od klienta wyłącznie zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia (rekomendacja 17), zaś wynagrodzenie banku z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych powinno być ustalane przy uwzględnieniu wysokości ponoszonych przez bank kosztów (rekomendacja 18). Co wymaga podkreślenia, bank powinien jednoznacznie wskazywać klientowi, czy występuje w roli pośrednika ubezpieczeniowego, czy ubezpieczającego (rekomendacja 19). Bank powinien dochować należytej staranności w zakresie postanowień umowy zawieranej z zakładem ubezpieczeń (rekomendacja 20). Rekomendację należy ocenić pozytywnie. W szczególności zasadne było sprecyzowanie statusu banku oraz ograniczenie wysokości jego wynagrodzenia. Wypada mieć nadzieję, że Rekomendacja pozwoli wyeliminować choćby część patologii, które pojawiły się na polskim rynku finansowym.

Komisja Nadzoru Finansowego dnia 24.06.2014 r. sporządziła nadto Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń<sup>47</sup>. Stanowią one załącznik do uchwały KNF nr 184/2014<sup>48</sup> i uzupełniają Rekomendację U, w szczególności w zakresie polityki informacyjnej zakładów ubezpieczeń w relacjach z ich klientami w zakresie polityki informacyjnej. KNF w powyższych wytycznych wskazała, że: *„dążąc do wprowadzenia dobrych praktyk w zakresie bancassurance, należy dostrzec potrzebę ujednoczenia standardów w zakresie prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, niezależnie od kanału (sposobu) dystrybucji ubezpieczeń. Takie rozwiązanie zapewni, że sytuacja klientów zakładów ubezpieczeń nie będzie istotnie zróżnicowana w zależności od kanału (sposobu) dystrybucji ubezpieczeń. Jednocześnie, ujednoczenie standardów w zakresie dystrybucji ubezpieczeń oraz zagadnień związanych z dystrybucją ubezpieczeń, w tym zakresu uprawnień klientów w różnych kanałach dystrybucji ubezpieczeń, powinno zminimalizować ryzyko ograniczenia konkurencyjności poszczególnych uczestników rynku ze względu na wymagania wynikające z dobrych praktyk wskazanych przez organ nadzoru. KNF trafnie wskazała, że: zgodnie z przepisem art. 18 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym<sup>49</sup>, jednym z podstawowych zadań zakładów ubezpieczeń w obszarze dystrybucji ubezpieczeń pozostaje nadzór nad działalnością agentów ubezpieczeniowych, wykonujących działalność na rzecz tych zakładów ubezpieczeń. Prawidłowa realizacja obowiązków zakładów ubezpieczeń w tym obszarze powinna przyczynić się do zwiększenia poziomu zaufania klientów do zakładów ubezpieczeń i całego rynku finansowego. W Wytycznych założono m.in., że zakład ubezpieczeń powinien prowadzić działalność w sposób nie powodujący wystąpienia konfliktu interesów po stronie podmiotów odpowiedzialnych za dystrybucję ubezpieczeń, w szczególności konfliktu interesów polegającego na jednoczesnym, w tym faktycz-*

<sup>47</sup> [http://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne\\_dystrybucja\\_ubezpieczen\\_24-06-14\\_tcm75-38337.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_dystrybucja_ubezpieczen_24-06-14_tcm75-38337.pdf)

<sup>48</sup> Dz.Urz. KNF poz. 13.

<sup>49</sup> Dz. U. Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

nym, występowaniu jako ubezpieczający i pośrednik ubezpieczeniowy (Wytyczna II.5). Zakład ubezpieczeń nie powinien nadto wypłacać ubezpieczającemu wynagrodzenia (Wytyczna I.6)<sup>50</sup>. W wytycznej III.7 wskazano, że zakład ubezpieczeń powinien prowadzić w relacjach z klientami rzetelną politykę informacyjną<sup>51</sup>. Stosownie do Wytycznej III.9 w przypadku umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek zakład ubezpieczeń powinien umożliwić klientowi, na jego żądanie, zapoznanie się z postanowieniami umownymi w zakresie stanowiącym o prawach i obowiązkach klienta przed wyrażeniem zgody przez klienta na finansowanie składki ubezpieczeniowej. Zakład ubezpieczeń powinien przedstawić klientowi, na jego żądanie,

<sup>50</sup> Wytyczna ta zakłada, że zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać wynagrodzenia podmiotom odpowiedzialnym za dystrybucję ubezpieczeń innym niż pośrednicy ubezpieczeniowi oraz inaczej niż na zasadach określonych w przepisach prawa regulujących wykonywanie działalności w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego (6.1.). Zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać ubezpieczającemu ekwiwalentu, w szczególności pieniężnego, za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia (6.2).

<sup>51</sup> Wedle Wytycznej III.7.2. przekazywane klientowi materiały informacyjne powinny być sformułowane w sposób jednoznaczny, rzetelny i nie budzący wątpliwości interpretacyjnych oraz nie mogą zawierać informacji wprowadzających w błąd. Zakres przekazywanych informacji powinien w szczególności uwzględniać istnienie możliwych wyłączeń i ograniczeń umownych dotyczących wysokości świadczenia i sposobu jego ustalania, karencji itd. W przypadku ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, niezależnie od wskazania na możliwe zyski, przekazywane informacje powinny w sposób wyczerpujący obejmować kwestie ryzyka związanego z inwestowaniem oraz opłat, do ponoszenia których może być obowiązany ubezpieczony. W myśl Wytycznej III.7.3. zakład ubezpieczeń powinien zapewnić klientowi dostęp do materiałów informacyjnych w formie papierowej, elektronicznej lub w inny uzgodniony z nim sposób, w tym do postanowień zawartej umowy ubezpieczenia w zakresie praw i obowiązków klienta. Stosownie do Wytycznej III.7.4. zakład ubezpieczeń powinien posiadać procedury postępowania, zapobiegające oferowaniu produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych niedostosowanych do charakterystyki indywidualnych potrzeb i możliwości klientów (*misselling*), obejmujące zarówno proces sprzedaży, jak i działania marketingowe. KNF w Wytycznej III.7.5. zwrócił uwagę na konieczność posiadania osoby uczestniczącej w procesie dystrybucji ubezpieczeń oraz osoby wykonującej czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia, wystarczającej wiedzy z zakresu problematyki rynku finansowego i specyfiki danego ubezpieczenia. Powinno to nastąpić przez umożliwienie udziału w regularnych szkoleniach osobom uczestniczącym w procesie dystrybucji ubezpieczeń, w tym w szczególności w zakresie nowych produktów, jak również weryfikowanie poziomu wiedzy osób uczestniczących w procesie dystrybucji ubezpieczeń na podstawie analizy zgłaszanych skarg i wniosków klientów. Na szczególną uwagę zasługuje Wytyczna III.7.6. Zakłada ona, że zakład ubezpieczeń w zakresie ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym, powinien opracować materiał informacyjny – tzw. kartę produktu. Karta produktu nie stanowi przy tym integralnej części umowy. Zakład ubezpieczeń może opracować kartę produktu wspólnie z podmiotem bezpośrednio oferującym ubezpieczenia klientom. Karta produktu powinna zawierać co najmniej informacje, o których mowa w Wytycznej 9.4., oraz cel, jaki ma pełnić dany produkt, jego charakterystykę, wyjaśnienie mechanizmu funkcjonowania oferowanego produktu jego funkcji i zastosowania. Co istotne, karta produktu powinna dodatkowo zawierać informację o ryzyku inwestycyjnym i o możliwości poniesienia straty. Informacje zawarte w karcie produktu nie mogą wprowadzać konsumenta w błąd, np. poprzez reklamę manipulującą informacjami na temat danego produktu finansowego lub zamieszczenie ulotki informacyjnej pomijającej jego istotne cechy.

adekwatne i kompletne informacje dotyczące umowy ubezpieczenia, w szczególności w zakresie rodzajów ryzyka objętych umową ubezpieczenia, warunków ochrony ubezpieczeniowej i wyłączeń z jej zakresu, zasad dotyczących finansowania ochrony ubezpieczeniowej oraz możliwych przyczyn odmowy wypłaty świadczenia. Wedle Wytycznej III.10 wynagrodzenie agenta ubezpieczeniowego z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych powinno być ustalane przy uwzględnieniu ponoszonych przez niego kosztów. Zgodnie z Wytyczną III.11 zakład ubezpieczeń powinien dochować należytej staranności w zakresie postanowień umowy ubezpieczenia.

#### 4. SAMOREGULACJA

Podkreślić należy, że sam sektor ubezpieczeniowy dostrzegł niebezpieczeństwo płynące z wadliwego oferowania przedmiotowych produktów. 14.04.2014 r. zarząd Polskiej Izby Ubezpieczeń przyjął *Rekomendację dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi*<sup>52</sup>, stanowiącą wyraz samoregulacji. Przystąpienie do Rekomendacji opiera się na zasadzie dobrowolności. Jej celem jest upowszechnienie dobrych praktyk w zakresie przejrzystego informowania Klientów o ubezpieczeniu na życie związanym z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym przez określenie zaleceń dotyczących standardowej Karty Produktu, stanowiącej dodatkową informację dostarczaną Klientowi przed zawarciem Ubezpieczenia lub przystąpieniem do Ubezpieczenia Grupowego. Celem opracowania standardowej Karty Produktu jest także zapewnienie Klientowi porównywalnej informacji o ubezpieczeniach oferowanych przez różnych Ubezpieczycieli<sup>53</sup>. Rekomendacja odnosi się także do kwestii opłat, nie narzucając jednak ich wysokości. *Rekomendacja dobrych praktyk* PIU jest jednak dość lakoniczna i chociaż stanowi krok w dobrą stronę, nie rozwiązuje jednak wszystkich nabrzmiałych problemów. Zdecydowanie większe znaczenie należy przypisać Rekomendacji U wydanej przez KNF, tak z uwagi na jej zakres, jak i autorytet Komisji.

<sup>52</sup> [https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/UFK/REKOMENDACJA\\_UFK.pdf](https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/UFK/REKOMENDACJA_UFK.pdf)

<sup>53</sup> Zgodnie z § 4 ust. 1–2 Rekomendacji przed zawarciem Ubezpieczenia lub przystąpieniem do Ubezpieczenia Grupowego Klientowi doręczana jest Karta Produktu. Informacje zawarte w Karcie Produktu powinny odnosić się do wariantu Ubezpieczenia wybranego przez Klienta. Informacje przekazywane Klientowi w Karcie Produktu powinny być napisane językiem jasnym i zrozumiałym dla Klienta, niewprowadzającym w błąd oraz powinny być przekazywane w sposób niebudzący wątpliwości przeciętnego Klienta. Karta Produktu powinna mieć wygląd i strukturę ułatwiającą jej czytanie, a wielkość użytej czcionki powinna być wygodna dla czytającego. Ponadto sformułowania użyte w Karcie Produktu powinny być zwięzłe, należy także unikać posługiwania się żargonem branżowym, czy też używania terminów technicznych, jeżeli zamiast nich można użyć sformułowań języka niespecjalistycznego. W Karcie Produktu powinno zostać zawarte wskazanie, że niezależnie od informacji zawartej w Karcie Produktu Klient winien zapoznać się z dokumentacją ubezpieczeniową, w tym z ogólnymi warunkami ubezpieczenia.

## 5. USTAWA O OCHRONIE KONKURENCJI I KONSUMENTÓW

Ubezpieczeni dochodzący swoich praw w związku z zawartymi umowami ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w postępowaniach sądowych często powołują się na unormowania ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów<sup>54</sup>. Zgodnie z art. 24 ust. 1 u.o.k.k. zakazane jest stosowanie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. W myśl art. 24 ust. 2 u.o.k.k. przez praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów rozumie się godzące w nie bezprawne działanie przedsiębiorcy, w szczególności: stosowanie postanowień wzorców umów, które zostały wpisane do rejestru postanowień wzorców umowy uznanych za niedozwolone, o którym mowa w art. 479<sup>45</sup> k.p.c.; naruszanie obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji; nieuczciwe praktyki rynkowe lub czyny nieuczciwej konkurencji. Zauważyć przy tym należy, że nie jest zbiorowym interesem konsumentów suma indywidualnych interesów konsumentów (art. 24 ust. 3 u.o.k.k.). Zbiorowy interes konsumentów, o którym mowa w art. 24 ust. 3 u.o.k.k., oznacza natomiast interes szerokiego kręgu (nieindywidualizowanych co do liczby i tożsamości) konsumentów – zarówno aktualnych, jak i potencjalnych – adresatów bezprawnych praktyk stosowanych przez przedsiębiorcę wyspecyfikowanych w art. 24 ust. 2 u.o.k.k. oraz interesy grupy konsumentów, która jest dostatecznie liczna i charakteryzuje się wspólną cechą<sup>55</sup>. Grupa to zatem określony krąg podmiotów, zbiór osób poszkodowanych w wyniku stosowania przez przedsiębiorcę bezprawnej praktyki, na tyle jednak liczna, że można uznać, iż mieści się w szerokim rozumieniu zbiorowego interesu konsumentów<sup>56</sup>. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 10 kwietnia 2008 r., sygn. akt III SK 27/07<sup>57</sup>, wskazał przy tym, że: *nie można przy rekonstruowaniu pojęcia „zbiorowego interesu konsumentów” opierać się tylko i wyłącznie na tym, czy oceniana praktyka przedsiębiorcy skierowana była do „nieoznaczonego z góry kręgu podmiotów”. Wystarczające powinno być ustalenie, że zachowanie przedsiębiorcy nie jest podejmowane w stosunku do zindywidualizowanych konsumentów, lecz względem członków danej grupy (określonego kręgu podmiotów), wyodrębnionych spośród ogółu konsumentów za pomocą wspólnego dla nich kryterium. Takim kryterium może być np. korzystanie z określonych typów usług finansowych. Dalej Sąd Najwyższy podniósł, że: liczba indywidualnych konsumentów, których interesy zostały naruszone, nie decyduje o tym, czy dana praktyka narusza zbiorowe interesy konsumentów. Praktyką naruszającą zbiorowe interesy konsumentów jest bowiem takie zachowanie przedsiębiorcy, które*

<sup>54</sup> Tekst jedn. z 2015 r. Dz. U. poz. 184 – dalej u.o.k.k.

<sup>55</sup> M. Sieradzka, Wykładnia pojęcia „zbiorowy interes konsumentów” na tle orzecznictwa, „Glosa” 2008, nr 3, s. 102 i n.

<sup>56</sup> M. Sieradzka, Glosa do wyroku s. apel. z dnia 2 czerwca 2010 r., VI ACa 1323/09, Lex/el. 2011, teza 3.

<sup>57</sup> OSNP 2009, nr 13–14, poz. 188.

*podejmowane jest w warunkach wskazujących na powtarzalność zachowania w stosunku do indywidualnych konsumentów wchodzących w skład grupy, do której adresowane są zachowania przedsiębiorcy, w taki sposób, że potencjalnie ofiarą takiego zachowania może być każdy konsument będący klientem lub potencjalnym klientem przedsiębiorcy.*

Zgodnie z art. 4 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez przedsiębiorcę rozumie się przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej. Z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej<sup>58</sup> wynika, że przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Ewidentnie zatem podmioty takie jak banki czy „doradcy finansowi” działający w formie spółek prawa handlowego, przymiotów posiadają, a w konsekwencji ich zachowania podlegają kontroli dokonywanej na gruncie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Dla oceny, czy w danym przypadku występuje praktyka naruszająca zbiorowe interesy konsumentów, konieczne jest zatem ustalenie, że działanie przedsiębiorcy jest bezprawne oraz narusza zbiorowy interes konsumenta. Jak wskazał Sąd Ochrony Konkurencji i konsumentów w uzasadnieniu wyroku z dnia 22.07.2009 r., XVII Ama 26/09<sup>59</sup>: *bezprawną praktyką przedsiębiorcy jest działanie, jak również zaniechanie, czyli niepodjęcie żadnych działań, pomimo istnienia prawnego obowiązku działania. Ponadto bezprawnymi działaniami są nie tylko te działania, które są sprzeczne z prawem, ale również z dobrymi obyczajami oraz zasadami współżycia społecznego, które jako normy postępowania obowiązujące w obrocie gospodarczym winny być przestrzegane tak jak przepisy prawa. Bezprawne praktyki przedsiębiorców muszą być ponadto wymierzone w interesy zbiorowe konsumentów, czyli odnosić się do obecnych, przyszłych i potencjalnych konsumentów, gdy będą naruszać prawa nieograniczonej i bliżej nieokreślonej liczby konsumentów. Co istotne, do uznania danej praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów wystarczy potencjalne zagrożenie naruszenia interesów konsumentów. Niezasadne jest uzależnienie wydania decyzji (za każdym razem zagrożenia stosowaniem praktyki) od badania opinii publicznej, czy w odczuciu badanych dana informacja mogła ich wprowadzić w błąd<sup>60</sup>.*

Konsekwencją uznania danej praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów jest wydanie decyzji administracyjnej przez Prezesa UOKiK na mocy art. 26 u.o.k.k. Prezes Urzędu wydaje wówczas decyzję o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i nakazującą zaniechanie jej stoso-

<sup>58</sup> Tekst jedn. z 2013 r. Dz. U. poz. 672 z późn. zm.

<sup>59</sup> Dz.Urz.UOKiK.2009/4/32.

<sup>60</sup> Zob. wyrok SOKiK z 25.03.2010 r., XVII Ama 43/09, Dz.Urz.UOKiK.2010/3/19.

wania. W decyzji Prezes może określić środki usunięcia trwających skutków naruszenia zbiorowych interesów konsumentów w celu zapewnienia wykonania nakazu, w szczególności zobowiązać przedsiębiorcę do złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia o treści i w formie określonej w decyzji. Może również nakazać publikację decyzji w całości lub w części na koszt przedsiębiorcy.

Tymczasem powołane wyżej, a zawierające obszerne uzasadnienia, decyzje Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 15.10.2014 r. (numery: RKT-61-42/13/SB<sup>61</sup>, RBG – 30/2014<sup>62</sup>, RKT-30/2014<sup>63</sup>) oraz z dnia 16.10.2014 r. (nr DDK-2/2014<sup>64</sup>), uznają za praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów bezprawne działania – w tych przypadkach – zakładu ubezpieczeń, banków oraz „doradcy finansowego”. Reżim ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów daje zatem możliwość oceny zachowań przedmiotowych podmiotów oraz wyciągnięcia z tego daleko idących konsekwencji w postaci kar pieniężnych określonych w art. 106 i n. u.o.k.k.

## **6. USTAWA O PRZECIWDZIAŁANIU NIEUCZCIWYM PRAKTYKOM RYNKOWYM**

Na powyższe unormowania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nakłada się reżim ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym<sup>65</sup>. Ustawa ta określa nieuczciwe praktyki rynkowe w działalności gospodarczej i zawodowej oraz zasady przeciwdziałania tym praktykom w interesie konsumentów i w interesie publicznym (art. 1). Przez praktykę rynkową rozumie się natomiast działanie lub zaniechanie przedsiębiorcy, sposób postępowania, oświadczenie lub informację handlową, w szczególności reklamę i marketing, bezpośrednio związane z promocją lub nabyciem produktu przez konsumenta (art. 2 pkt 4). Przez produkt rozumie się przy tym każdy towar lub usługę, w tym nieruchomości, prawa i obowiązki wynikające ze stosunków cywilnoprawnych (art. 2 pkt 3). W piśmiennictwie wskazuje się, że zasadniczo większość produktów finansowych może być zakwalifikowana jako towar<sup>66</sup>. Bezsprzecznie należą do nich także umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

---

<sup>61</sup> [http://www.uokik.gov.pl/decyzje\\_prezesa\\_uokik3.php](http://www.uokik.gov.pl/decyzje_prezesa_uokik3.php)

<sup>62</sup> *Ibidem.*

<sup>63</sup> *Ibidem.*

<sup>64</sup> *Ibidem.*

<sup>65</sup> Dz.U. Nr 171, poz. 1206 z późn. zm. – dalej u.p.n.p.r.

<sup>66</sup> J. Kołacz, *Ochrona inwestora na rynku kapitałowym z wykorzystaniem instrumentarium ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2013, s. 157.

Zgodnie z art. 3 u.p.n.p.r. zakazane jest stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych. Wedle art. 4 ust. 1 ustawy praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu. W myśl art. 4 ust. 2 ustawy za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się w szczególności praktykę rynkową wprowadzającą w błąd oraz agresywną praktykę rynkową, a także stosowanie sprzecznego z prawem kodeksu dobrych praktyk. Praktyki te nie podlegają ocenie w świetle przesłanek określonych w ust. 1. Stosownie do art. 4 ust. 3 u.p.n.p.r. za nieuczciwą praktykę rynkową uznaje się prowadzenie działalności w formie systemu konsorcyjnego lub organizowanie grupy z udziałem konsumentów w celu finansowania zakupu w systemie konsorcyjnym. Praktyki te nie podlegają ocenie w świetle przesłanek określonych w ust. 1.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 ustawy praktykę rynkową uznaje się za działanie wprowadzające w błąd, jeżeli działanie to w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. W myśl art. 5 ust. 2 ustawy wprowadzającym w błąd działaniem może być w szczególności:

- 1) rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji;
- 2) rozpowszechnianie prawdziwych informacji w sposób mogący wprowadzać w błąd;
- 3) działanie związane z wprowadzeniem produktu na rynek, które może wprowadzać w błąd w zakresie produktów lub ich opakowań, znaków towarowych, nazw handlowych lub innych oznaczeń indywidualizujących przedsiębiorcę lub jego produkty, w szczególności reklama porównawcza w rozumieniu art. 16 ust. 3 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503, z późn. zm.);
- 4) nieprzestrzeganie kodeksu dobrych praktyk, do którego przedsiębiorca dobrowolnie przystąpił, jeżeli przedsiębiorca ten informuje w ramach praktyki rynkowej, że jest związany kodeksem dobrych praktyk.

Wprowadzające w błąd działanie może w szczególności dotyczyć:

- 1) istnienia produktu, jego rodzaju lub dostępności;
- 2) cech produktu, w szczególności jego pochodzenia geograficznego lub handlowego, ilości, jakości, sposobu wykonania, składników, daty produkcji, przydatności, możliwości i spodziewanych wyników zastosowania produktu, wyposażenia dodatkowego, testów i wyników badań lub kontroli przeprowadzanych na produkcie, zezwoleń, nagród lub wyróżnień uzyskanych przez produkt, ryzyka i korzyści związanych z produktem;
- 3) obowiązków przedsiębiorcy związanych z produktem, w tym usług serwisowych i procedury reklamacyjnej, dostawy, niezbędnych usług i części;

- 4) praw konsumenta, w szczególności prawa do naprawy lub wymiany produktu na nowy albo prawa do obniżenia ceny lub do odstąpienia od umowy;
- 5) ceny, sposobu obliczania ceny lub istnienia szczególnej korzyści cenowej;
- 6) rodzaju sprzedaży, powodów stosowania przez przedsiębiorcę praktyki rynkowej, oświadczeń i symboli dotyczących bezpośredniego lub pośredniego sponсорowania, informacji dotyczących sytuacji gospodarczej lub prawnej przedsiębiorcy lub jego przedstawiciela, w tym jego imienia i nazwiska (nazwy) i majątku, kwalifikacji, statusu, posiadanych zezwoleń, członkostwa lub powiązań oraz praw własności przemysłowej i intelektualnej lub nagród i wyróżnień.

Przy ocenie, czy praktyka rynkowa wprowadza w błąd przez działanie, należy uwzględnić wszystkie jej elementy oraz okoliczności wprowadzenia produktu na rynek, w tym sposób jego prezentacji.

Stosownie do art. 6 ust. 3 u.p.n.p.r. praktykę rynkową uznaje się za zaniechanie wprowadzające w błąd, jeżeli pomija istotne informacje potrzebne przeciętnemu konsumentowi do podjęcia decyzji dotyczącej umowy i tym samym powoduje lub może powodować podjęcie przez niego decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. W razie wątpliwości za istotne uważa się informacje, które przedsiębiorca stosujący praktykę rynkową jest obowiązany podać konsumentom na podstawie odrębnych przepisów. Wprowadzającym w błąd zaniechaniem może być w szczególności zatajenie lub nieprzekazanie w sposób jasny, jednoznaczny lub we właściwym czasie istotnych informacji dotyczących produktu, jak również nieujawnienie handlowego celu praktyki, jeżeli nie wynika on jednoznacznie z okoliczności i jeżeli powoduje to lub może spowodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął.

Konsekwencją wystąpienia nieuczciwej praktyki rynkowej jest to, że konsument, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych, w szczególności żądania unieważnienia umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń oraz zwrotu przez przedsiębiorcę kosztów związanych z nabyciem produktu (art. 12 ust. 1 pkt 4 u.p.n.p.r.). Ciężar dowodu, że dana praktyka rynkowa nie stanowi nieuczciwej praktyki wprowadzającej w błąd spoczywa przy tym na przedsiębiorcy, któremu zarzuca się stosowanie nieuczciwej praktyki rynkowej (art. 13 u.p.n.p.r.). Zauważyć przy tym należy, że dokonywana *ad casum* ocena legitymacji konsumenta nie wymaga stwierdzenia notorycznego charakteru danej praktyki, a jedynie faktu jej dokonania w konkretnej sprawie<sup>67</sup>.

W myśl art. 14 u.p.n.p.r. roszczenia z tytułu nieuczciwej praktyki rynkowej, o których mowa w art. 12 ust. 1 pkt 1–3 i 5, ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie, co do każdego naruszenia.

---

<sup>67</sup> M. Grochowski, *Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym w postępowaniu cywilnym*, PS 2010, nr 6, s. 25 i n.

Nie wnikając szerzej w zagadnienia powyższej ustawy, zauważyć należy, że punktem odniesienia dla dokonywanej oceny praktyk przedsiębiorcy będzie „konsument przeciętny”. Wskazuje się, że jest to jednostka, która jest w dostatecznym stopniu dobrze poinformowana, uważna i ostrożna. Nie jest to zatem osoba „naiwna”, „zagubiona w realiach rynkowych”, lecz podmiot, który przejawia określony stopień staranności i dbałości o własne interesy. Uzasadnione jest zatem oczekiwanie, aby również konsumenci podejmowali określone działania celem zagwarantowania sobie bezpieczeństwa kontraktowego i na własną rękę podjęli, w miarę posiadanych możliwości, ale takich, których obiektywnie i racjonalnie można od nich oczekiwać, konieczne działania zmierzające do przynajmniej częściowego zniwelowania istniejącej nierównowagi oraz stanu braku wszelkich wymaganych informacji transakcyjnych<sup>68</sup>. W każdym przypadku konieczna będzie zatem indywidualna ocena danego przypadku<sup>69</sup> i nie można do końca zgodzić się z poglądem, że: *podejmowanie działalności inwestycyjnej na rynku kapitałowym (...) nie jest aktywnością obowiązkową, czy też konieczną dla danej jednostki, wobec czego oczekiwać należałoby (...) że wdające się w nią podmioty posiadać będą niezbędne po temu wiadomości i umiejętności, zdając sobie jednocześnie świadomość z niebezpieczeństw i ryzyk, jakie mogą się z tym wiązać*<sup>70</sup>. Przyjęcie bowiem takiego założenia czyni zbędnym znaczną część obowiązków informacyjnych, badanie profilu klienta, jak również pomija fakt mechanizmów sprzedaży produktów finansowych w sprzedaży związanej, bądź z wprowadzeniem konsumenta w błąd. Oczywiście, to ostatnie jest rzeczą odrębną od problemu modelu „przeciętnego konsumenta”. W tym miejscu należy odwołać się do uzasadnienia wyroku SN z 8.05.2014 r., III SK 45/13, LEX nr 1482417, który wskazał, że legitymowanie się przez przeciętnego konsumenta odpowiednim do modelu konsumenta z art. 2 pkt 8 ustawy poziomem wiedzy o uprawnieniach reklamacyjnych nie wyklucza możliwości wprowadzenia go w błąd przez przedsiębiorcę co do zakresu tych uprawnień. SN w szczególności podniósł, że: *przepisy art. 5 ust. 3 pkt 3 i 4 u.p.n.p.r. potwierdzają, że przedsiębiorcy nie mogą udzielać mylnych informacji w tej kwestii, bądź manipulować konsumentami tak, aby działając w zaufaniu do profesjonalisty, korzystali z przysługujących im (...) uprawnień w sposób niekorzystny dla ich interesów, lecz korzystny dla profesjonalisty. Jednakże nieudzielenie wszystkich informacji, a przynajmniej nieudzielenie ich w sposób zarzucany w konkretnej sprawie, nie może być kwalifikowane jako działanie wprowadzające w błąd*. Orzeczenie to dotyczyło przy tym uprawnień konsumentów z ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego. Tymczasem, jak wskazano wyżej,

<sup>68</sup> Zob. J. Kołacz, *Ochrona inwestora...*, op. cit., s. 159 oraz powołaną przez autora literaturę i orzecznictwo.

<sup>69</sup> Szerzej zob. m.in. T. Czech, *Nieuczciwe praktyki rynkowe instytucji finansowych w orzecznictwie sądów i Prezesa UOKiK*, [w:] *Wyzwania regulacji...*, op. cit., s. 173 i n.

<sup>70</sup> Zob. J. Kołacz, *Ochrona inwestora...*, op. cit., s. 160.

przepisy normujące rynki finansowe wprowadzają daleko idące obowiązki informacyjne instytucji finansowych, co także przekłada się na inną ocenę nieudzielenia informacji, bądź przekazania informacji wadliwej czy niekompletnej<sup>71</sup>. W końcu nie można nie zwrócić uwagi także na to, że inaczej wygląda wiedza i status konsumenta grającego na giełdzie na derywatach czy akcjach, który istotnie winien mieć stosowną wiedzę, a inaczej emeryta u schyłku życia zawierającego w banku umowę ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, często nie do końca rozumiejącego różnicę między tym instrumentem a lokatą bankową. Ostrożność w ocenach, jaką wiedzę powinien mieć i jaką starannością powinien się wykazać „przeciętny konsument”, widoczna jest także w orzecznictwie<sup>72</sup>.

## PODSUMOWANIE

Problematyka umów ubezpieczenia na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym nabrzmienia od kilku lat. Choć nie jest tak medialna jak trudności osób zadłużonych we frankach, to jednak w istotny sposób wpływa na funkcjonowanie rynków finansowych. Po pierwsze, wątpliwości związane z powyższymi umowami podważają wiarygodność sektora finansowego wśród rzesz drobnych inwestorów dostarczających gospodarce kapitału. Po drugie – zawirowania związane z przegranyymi przez zakłady ubezpieczeń sporami sądowymi, a spraw takich jest coraz więcej, mogą doprowadzić do zachwiania ich sytuacji finansowej, co może negatywnie przełożyć się na kondycję konglomeratów finansowych, w ramach których działają. W końcu, wadliwe określenie obowiązków stron umów istotnie może prowadzić do pokrzywdzenia konsumentów. Wypada mieć nadzieję, że ustawodawca – w końcu – w większym stopniu uwzględni inwestycyjny charakter tych umów, zwiększając także ingerencję publicznoprawną.

**Słowa kluczowe:** ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym

---

<sup>71</sup> TSUE w wyroku z 15.03.2012 r. w sprawie Pereničová i Perenič v. SOS financ, spol. s r. o. (orzeczenie wstępne), C-453/10, LEX nr 1329265, wskazał, że: *praktykę handlową taką jak rozpatrywana przez sąd krajowy, polegającą na podaniu w umowie kredytu rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania niższej od tej stosowanej w rzeczywistości, należy uznać za „wprowadzającą w błąd” w rozumieniu art. 6 ust. 1 dyrektywy 2005/29/, jeśli powoduje ona lub może spowodować podjęcie przez konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął.*

<sup>72</sup> Szerzej zob. m.in. T. Czech, *Nieuczciwe praktyki...*, op. cit., s. 173 i n.

## Abstract

The contracts connected with unit funds in unit-linked insurance are long term forms of investment and idemnity. The article deals with the legal character of these financial instruments, the problems connected with service charges, especially surrender charges validity, financial intermediation, and financial consultancy.

**Key words:** unit-linked life insurance

## Bibliografia

- Chłopecki A., *Wprowadzenie*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Chłopecki A., *Wykorzystanie konstrukcji umowy ubezpieczenia na rynku finansowym a problem tzw. obejścia prawa*, PPH 2013, nr 2.
- Czech T., *Nieuczciwe praktyki rynkowe instytucji finansowych w orzecznictwie sądów i Prezesa UOKiK*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2013.
- Grochowski M., *Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym w postępowaniu cywilnym*, PS 2010, nr 6.
- Jakubiak A., *Wystąpienie otwierające konferencję*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Jurkowska-Zeidler A., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Warszawa 2008.
- Kończak J., *Ochrona inwestora na rynku kapitałowym z wykorzystaniem instrumentarium ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, [w:] *Wyzwania regulacji rynków finansowych*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2013.
- Michór A., *Komentarz do niektórych przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowym*, Lex 2010/el.
- Michór A., *MiFID II w systemie regulacji rynków finansowych*, [w:] *Pespektywy i wyzwania integracji europejskiej*, K. Opolski i J. Górski (red.), NBP, Warszawa 2014.
- Michór A., *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych wobec organu nadzoru*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.
- Mroczkowski R., *Działalność w zakresie dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych w świetle przepisów prawa polskiego i dyrektywy MiFID*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.

- Mroczkowski R., *Nadzór nad funduszami inwestycyjnymi*, Warszawa 2011.
- Mroczkowski R. (red.), *Ustawa o funduszach inwestycyjnych. Komentarz*, Warszawa 2014.
- Pacak M., *MiFID II, a MiFID – czy zmiany coś zmieniają*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2014.
- Romanowski M., *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Z. Ofiarski (red.), Szczecin 2014.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Manipulowanie informacją w zakresie odpłatności za usługi bankowe i prawne mechanizmy przeciwdziałania tym nadużyciom*, [w:] *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego*, W. Rogowski (red.), Kraków–Warszawa 2014.
- Rutkowska-Tomaszewska E., *Obowiązki informacyjne firm inwestycyjnych świadczących usługi w ramach działalności maklerskiej wobec klientów detalicznych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.
- Sieradzka M., *Wykładnia pojęcia „zbiorowy interes konsumentów” na tle orzecznictwa*, „Glosa” 2008, nr 3, s. 102 i n.
- Sieradzka M., *Glosa do wyroku s. apel. z dnia 2 czerwca 2010 r., VI ACa 1323/09*, Lex/el. 2011, teza 3.
- Szczepańska M., *Zakres obowiązku informacyjnego ubezpieczyciela w ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym i produktach strukturyzowanych w formie umowy ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – ich rola, wartość, dobre praktyki*, M. Szczepańska (red.), Wiadomości Ubezpieczeniowe. Wydanie specjalne, Warszawa 2013.
- Szczepańska M., *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 2011.
- Wierzbowski M., Sobolewski L., Wajda P. (red.), *Prawo rynku kapitałowego*, Warszawa 2014.
- Zalcewicz A., *Ramy prawne świadczenia usług inwestycyjnych w UE w świetle postanowień MiFID i projektowanych zmian legislacyjnych*, [w:] *Regulacja MiFID – skutki prawne dla funkcjonowania rynku finansowego*, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), Wrocław 2014.

### Inne źródła

- Łatwiej będzie odstąpić od polisolokaty – rozmowa z Januszem Cichoniem – Biznes i Finanse <http://biznes.wm.pl/241537,Latwiej-bedzie-odstapic-od-polisolokaty-rozmowa-z-Januszem-Cichoniem.html#ixzz3S87YBrnO>