

KNF

KOMISJA
NADZORU
FINANSOWEGO

Rynek Bancassurance rok po wejściu w życie przepisów o dystrybucji ubezpieczeń

Dagmara Wieczorek – Bartczak
Pion Nadzoru Ubezpieczeniowego
18 października 2019 r.

Plan prezentacji

- 1 Kanał bancassurance na tle rynku i innych dystrybutorów

- 2 Wymogi w zakresie zarządzania produktem ubezpieczeniowym
 - Bank jako twórca produktu ubezpieczeniowego

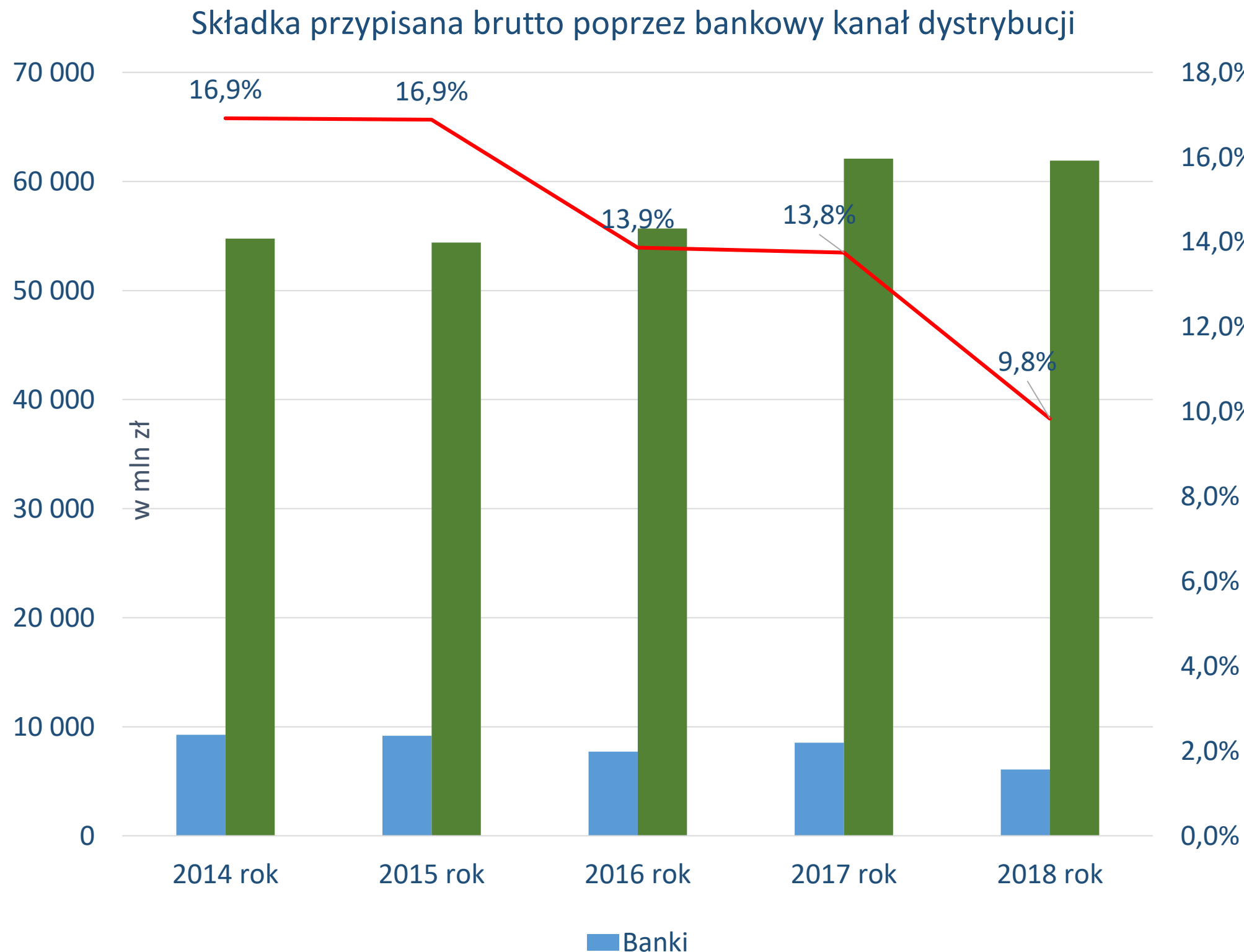
- 3 Nadzór zakładu ubezpieczeń nad bankiem działającym jako agentem

- 4 Rola Komisji Nadzoru Finansowego w procesie nadzoru nad dystrybucją ubezpieczeń

- 5 Przyszłość rynku bancassurance

Kanał bancassurance na tle rynku i innych dystrybutorów

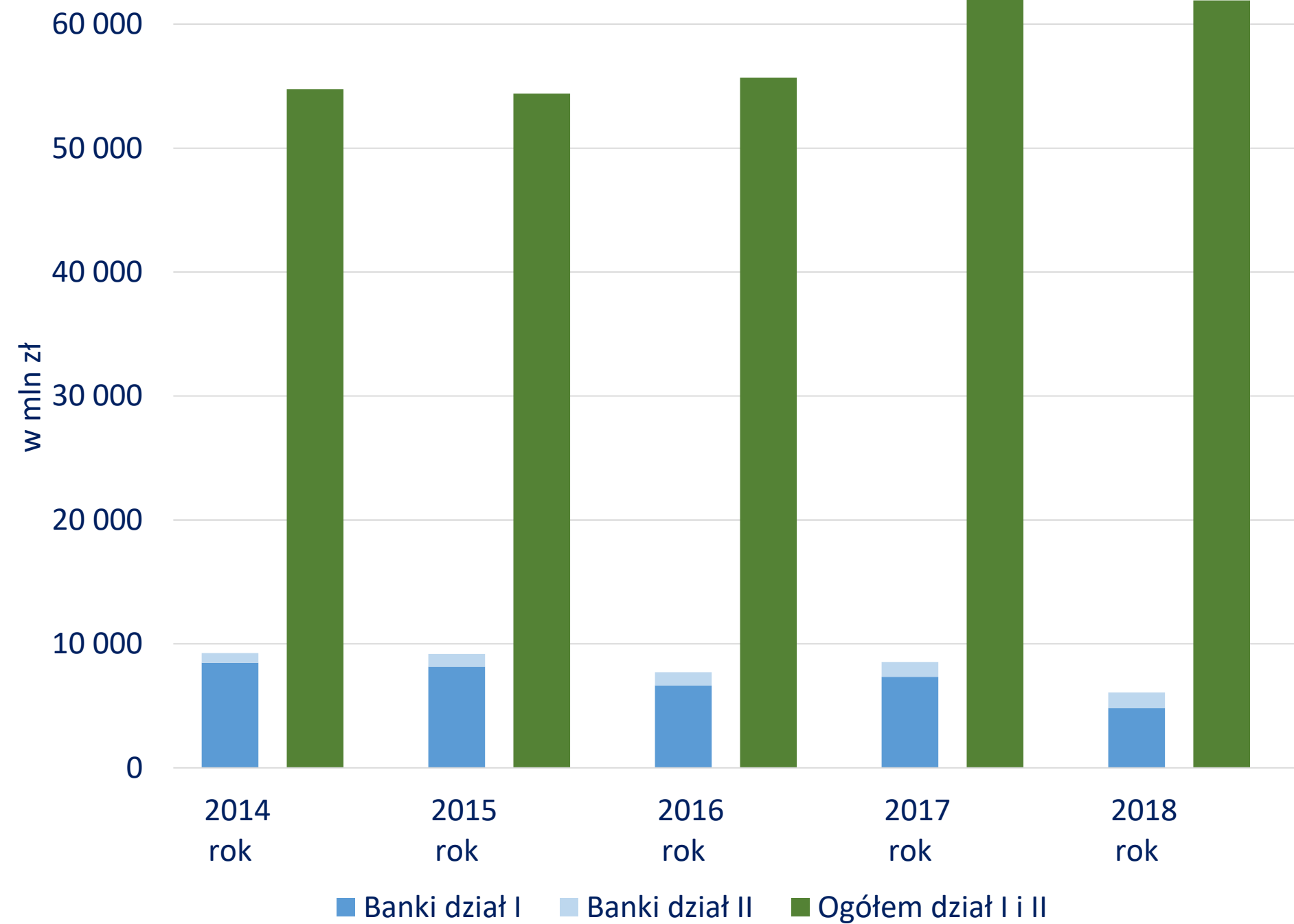
Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji (2018 r.)



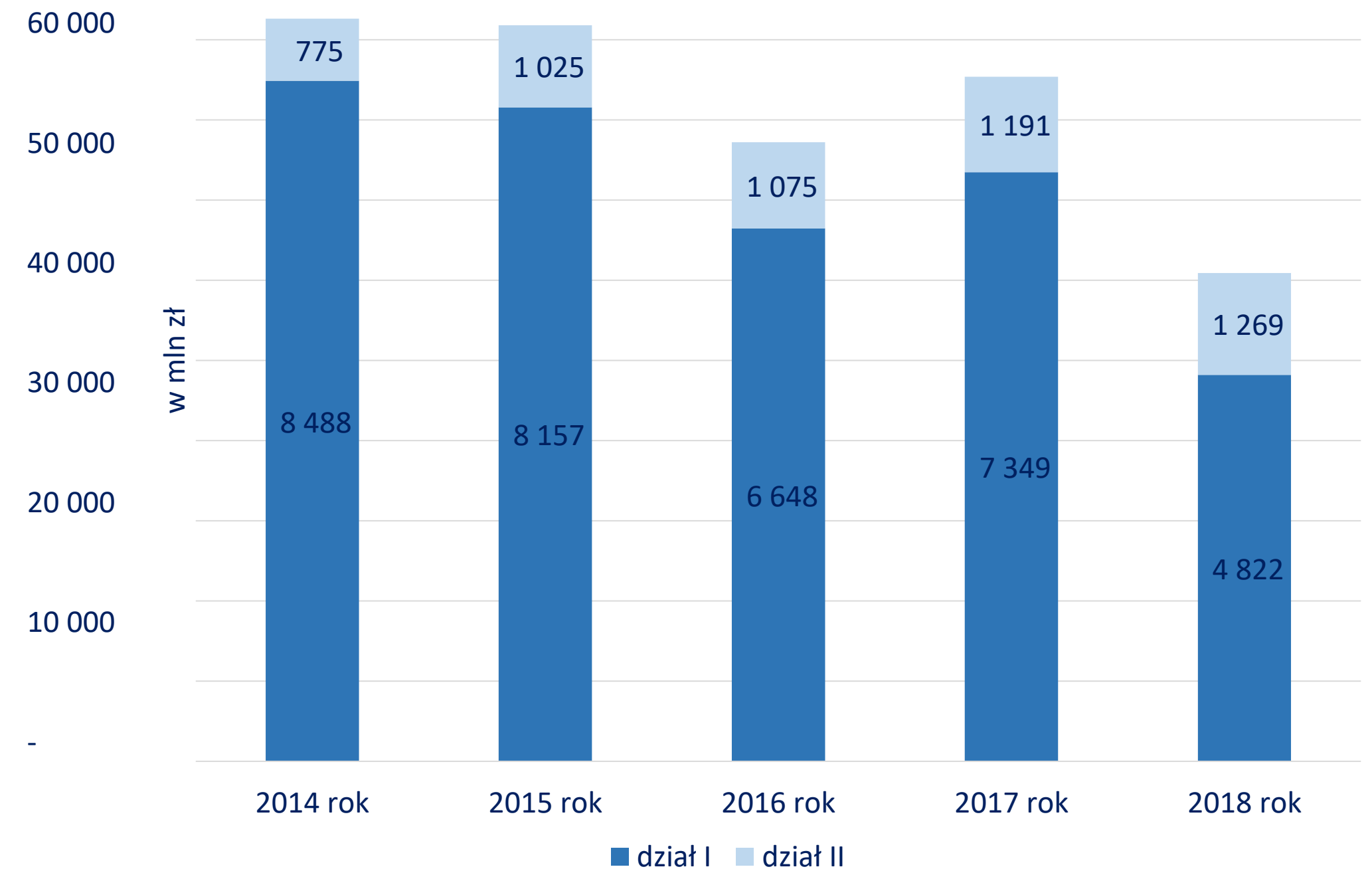
Rodzaj kanału dystrybucji	Dział I	Dział II	Ogółem
1. Sprzedaż bezpośrednia	35,43%	13,87%	21,43%
Pracownik	34,52%	5,00%	15,35%
Internet	0,00%	1,95%	1,26%
Telefon	0,00%	1,61%	1,05%
Inny	0,91%	5,31%	3,77%
2. Agenci	60,67%	67,94%	65,39%
Osoby fizyczne	20,07%	36,39%	30,67%
Banki	22,22%	3,16%	9,84%
SKOKi	0,11%	0,01%	0,04%
Pozostałe osoby prawne	18,00%	23,37%	21,49%
Podmioty bez osobowości prawnej	0,27%	3,72%	2,51%
Inni	0,00%	1,28%	0,83%
3. Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni	3,85%	16,87%	12,30%
4. Inne kanały dystrybucji	0,06%	1,33%	0,88%

Składka przypisana brutto w kanale bankowym

Składka przypisana brutto w kanale bankowym w podziale na dział I i II



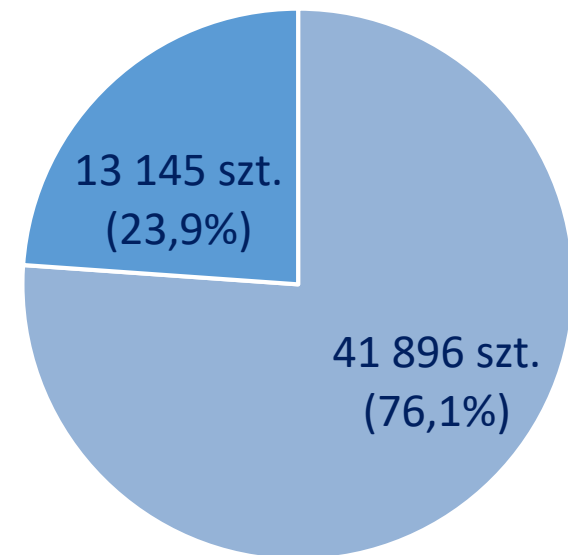
Udział działu I i II w składce przypisanej brutto w kanale bankowym



Źródło: Dane z dodatkowych rocznych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń przekazywanych do UKNF

Dodatkowa sprawozdawczość z zakresu produktów z UFK I półrocze 2019 r.

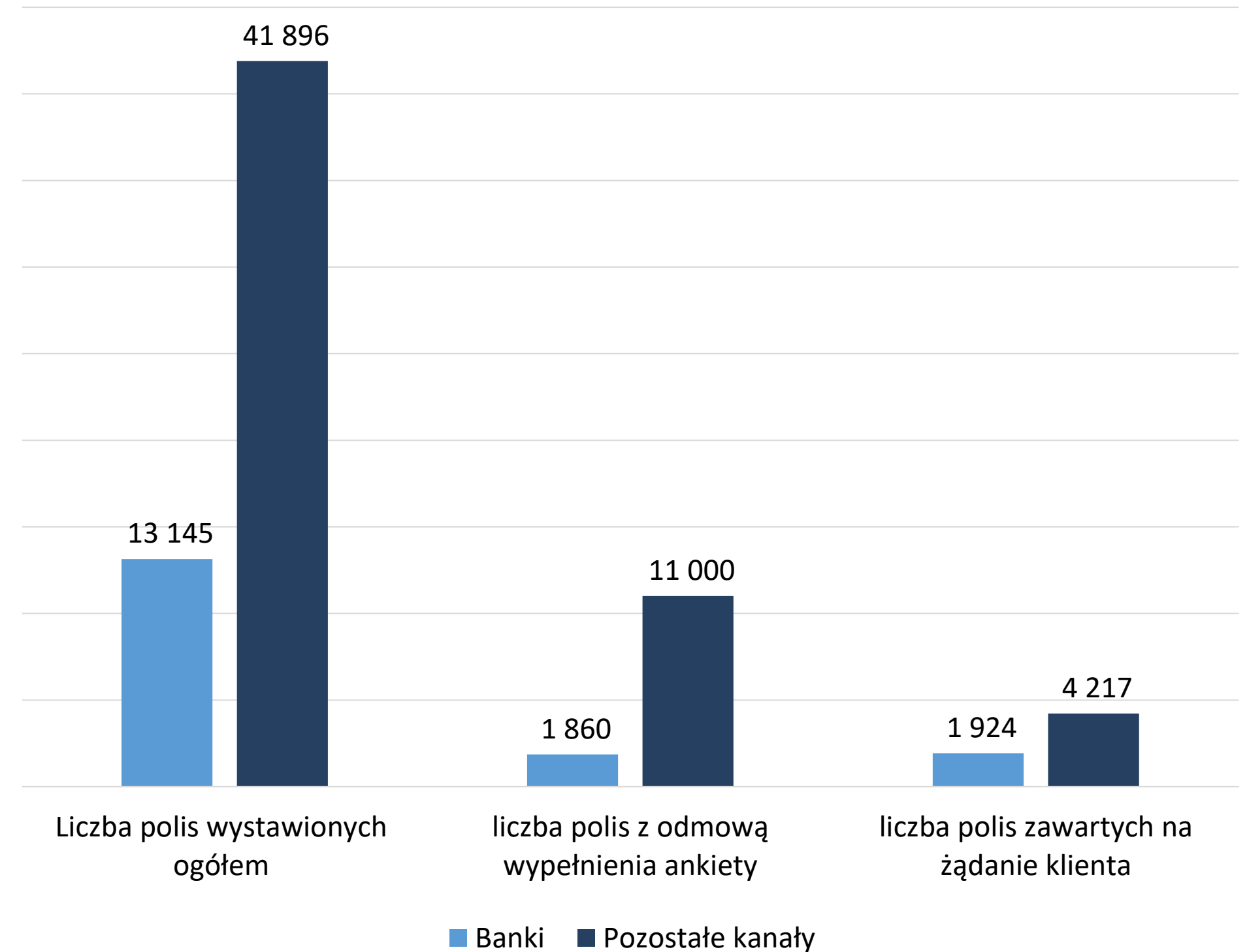
Liczba polis z UFK wystawionych w I półroczu 2019 r.



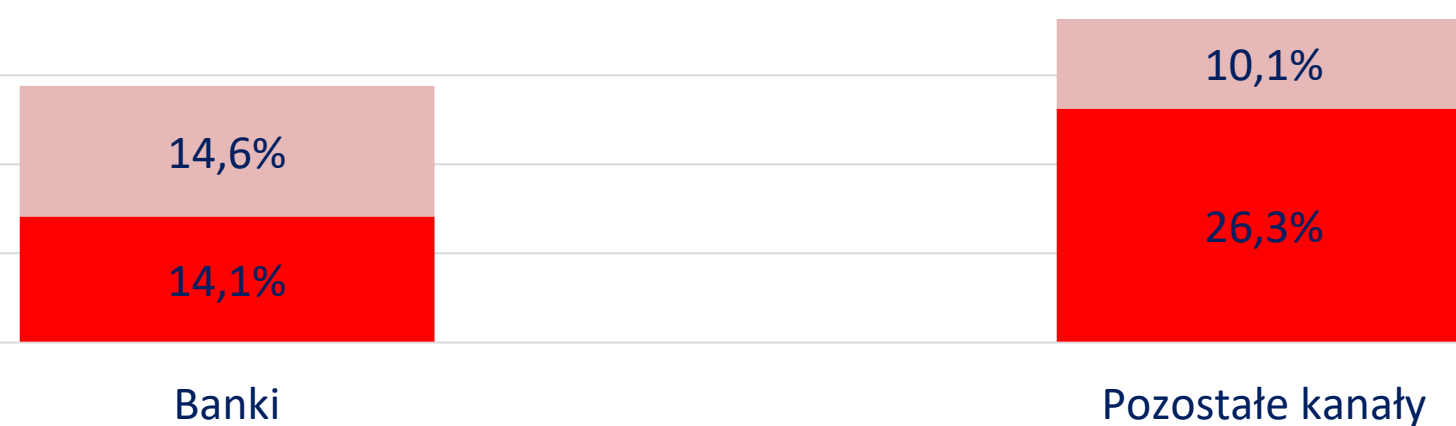
■ Pozostałe kanały ■ Banki

2 banki w formie spółek akcyjnych wystawiły łącznie 90,5% polis ubezpieczenia na życie z UFK

Liczba polis UFK wystawionych w I półroczu 2019 r. z odmową wypełnienia ankiety i zawartych na żądanie klienta (w szt.)



Udział liczby polis z odmową wypełnienia ankiety i zawartych na żądanie klienta do liczby polis wystawionych w danym kanale

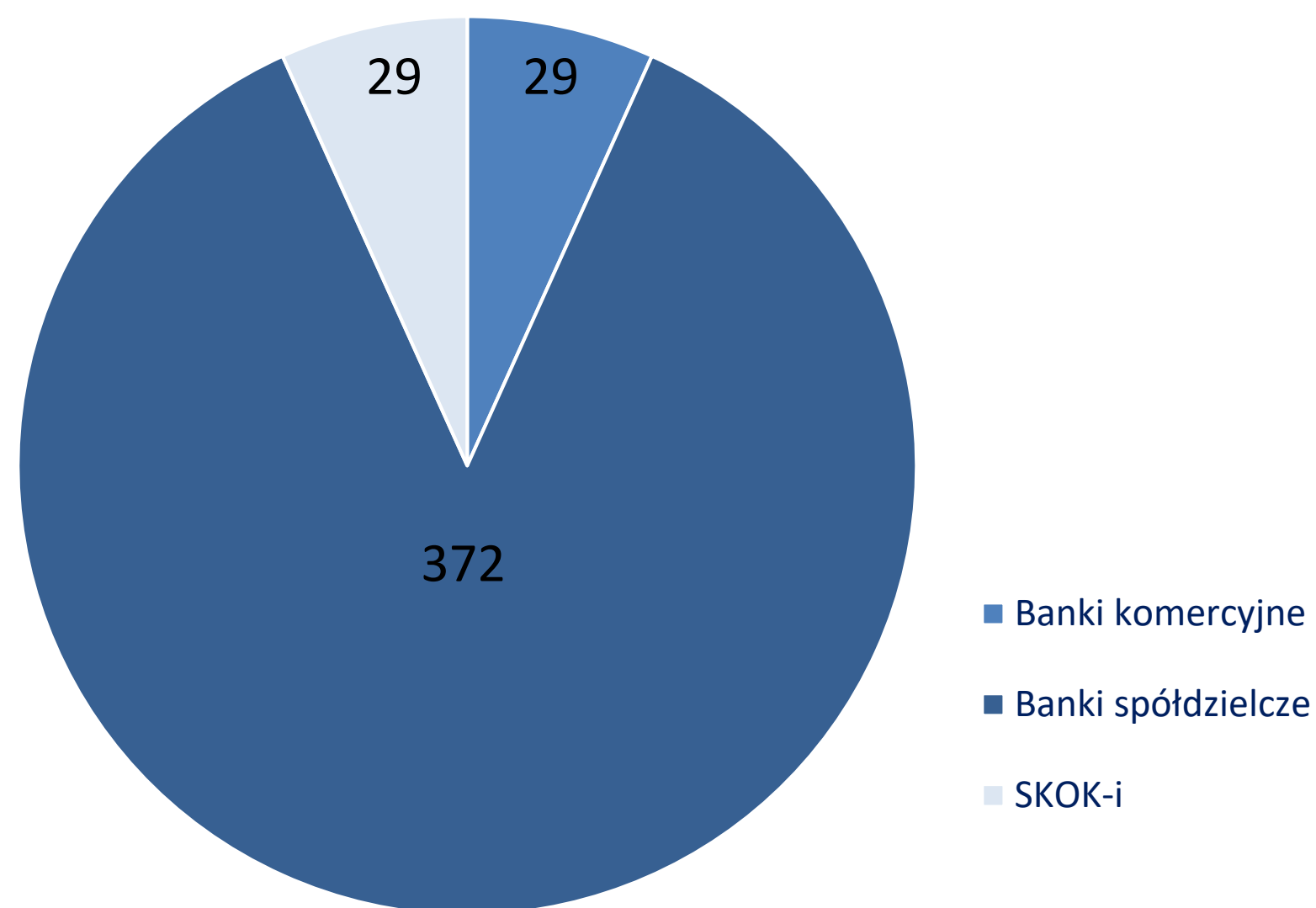


■ Udział liczby polis zawartych na żądanie klienta w ogólnej liczbie polis zawartych w danym kanale
■ Udział liczby polis z odmową wypełnienia ankiety w ogólnej liczbie polis zawartych w danym kanale

Źródło: Dane z dodatkowej sprawozdawczości UFK nałożonej pismem UKNF z dnia 29 kwietnia 2019 r.

Struktura banków działających jako agenci ubezpieczeniowi wg danych na 1 stycznia 2019 r.

Liczba podmiotów będących agentami
w kanale bankowym (wg stanu na 01.01.2019)
(w szt.)



- ✓ Liczba banków w kanale bancassurance – 430
- ✓ Liczba agentów ubezpieczeniowych ogółem – 31 427
- ✓ Liczba pracowników OFWCA ogółem – 237 692

W porównaniu z 2018 r. nie ma większych zmian
dotyczących liczby agentów i OFWCA

Wymogi w zakresie zarządzania produktem ubezpieczeniowym

WYMOGI PRAWNE

dla twórców

- Proces zatwierdzania produktów
- Określenie rynku docelowego
- Testowanie produktu
- Monitorowanie i przegląd produktu
- Wybór kanałów dystrybucji

dla dystrybutorów

- Wdrożenie rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów
- Regularne przeglądy rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów
- Przekazywanie informacji twórcy dotyczących produktów niezgodnych z rynkiem docelowym oraz mających negatywny wpływ na klienta

Bank jako potencjalny twórca/współtwórca produktu

Twórca
Art. 3
rozporządzenia
a ws.
wymogów w
zakresie
nadzoru nad
produktem

- Pośredników ubezpieczeniowych uznaje się za **twórców** w przypadkach, w których z całościowej analizy ich działalności wynika, że pełnią oni decyzyjną rolę w tworzeniu i opracowywaniu produktu ubezpieczeniowego przeznaczonego na dany rynek
- Pośrednik ubezpieczeniowy pełni decyzyjną rolę, zwłaszcza gdy samodzielnie określa on najważniejsze cechy i główne elementy produktu ubezpieczeniowego, w tym **zakres ubezpieczenia, cenę, koszty, ryzyko, rynek docelowy i prawa do odszkodowania i gwarancji**, które nie są znacząco modyfikowane przez zakład ubezpieczeń zapewniający ochronę ubezpieczeniową z tytułu produktu ubezpieczeniowego

Współtwórca
Pkt 4
preambuły do
rozporządzenia
a ws.
wymogów w
zakresie
nadzoru nad
produktem

- W przypadku gdy produkt ubezpieczeniowy jest tworzony i opracowywany **wspólnie** przez pośrednika ubezpieczeniowego i zakład ubezpieczeń, przy czym oba podmioty pełnią decyzyjną rolę w tworzeniu i opracowaniu tego produktu, pośrednik ubezpieczeniowy i zakład ubezpieczeń powinni określić w pisemnej umowie warunki ich współpracy oraz pełnione przez nich role, aby umożliwić właściwym organom nadzoru nad przestrzeganiem wymogów prawnych

Czy bank działający jako agent ubezpieczeniowy jest twórcą produktu ubezpieczeniowego?

PODSTAWOWE PYTANIA

Czy bank bierze udział w ustaleniach dotyczących parametrów produktu ubezpieczeniowego?

Kto decyduje o tym, czy w ramach sprzedaży bancassurance bank jest/nie jest twórcą? (Zarząd zakładu ubezpieczeń, Zarząd banku?, departamenty produktowe zakładu ubezpieczeń/banku?)

Jaka jest rola banku w ustaleniu zakresu ubezpieczenia, ceny, kosztów, ryzyka, rynku docelowego i prawa do odszkodowania i gwarancji? Kto decyduje o poszczególnych parametrach produktu – Bank czy zakład ubezpieczeń?

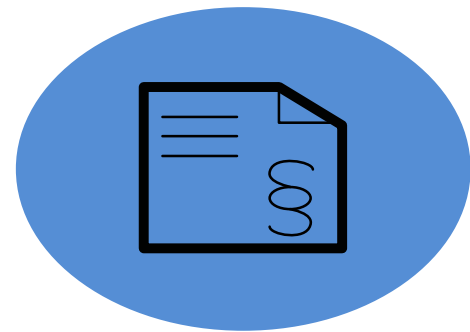
Jaki jest faktyczny podział ról w procesie tworzenia produktu w grupach kapitałowych, w skład których wchodzi banki oraz zakłady ubezpieczeń?

Czy komórka ds. compliance banku i zakładu ubezpieczeń ocenia proces tworzenia produktu pod kątem kwalifikacji podmiotu odpowiedzialnego za stworzenie produktu? Czy bank i zakład ubezpieczeń prowadzą analizy pod kątem prawidłowego wskazania właściciela (twórcy) produktu?

Obowiązki twórcy – umowa o współpracy



Pośrednik ubezpieczeniowy i zakład ubezpieczeń będący twórcami zawierają **umowę na piśmie**



Umowa określa szczegółowe warunki współpracy zgodnie z wymogami dla twórców oraz opis procedur

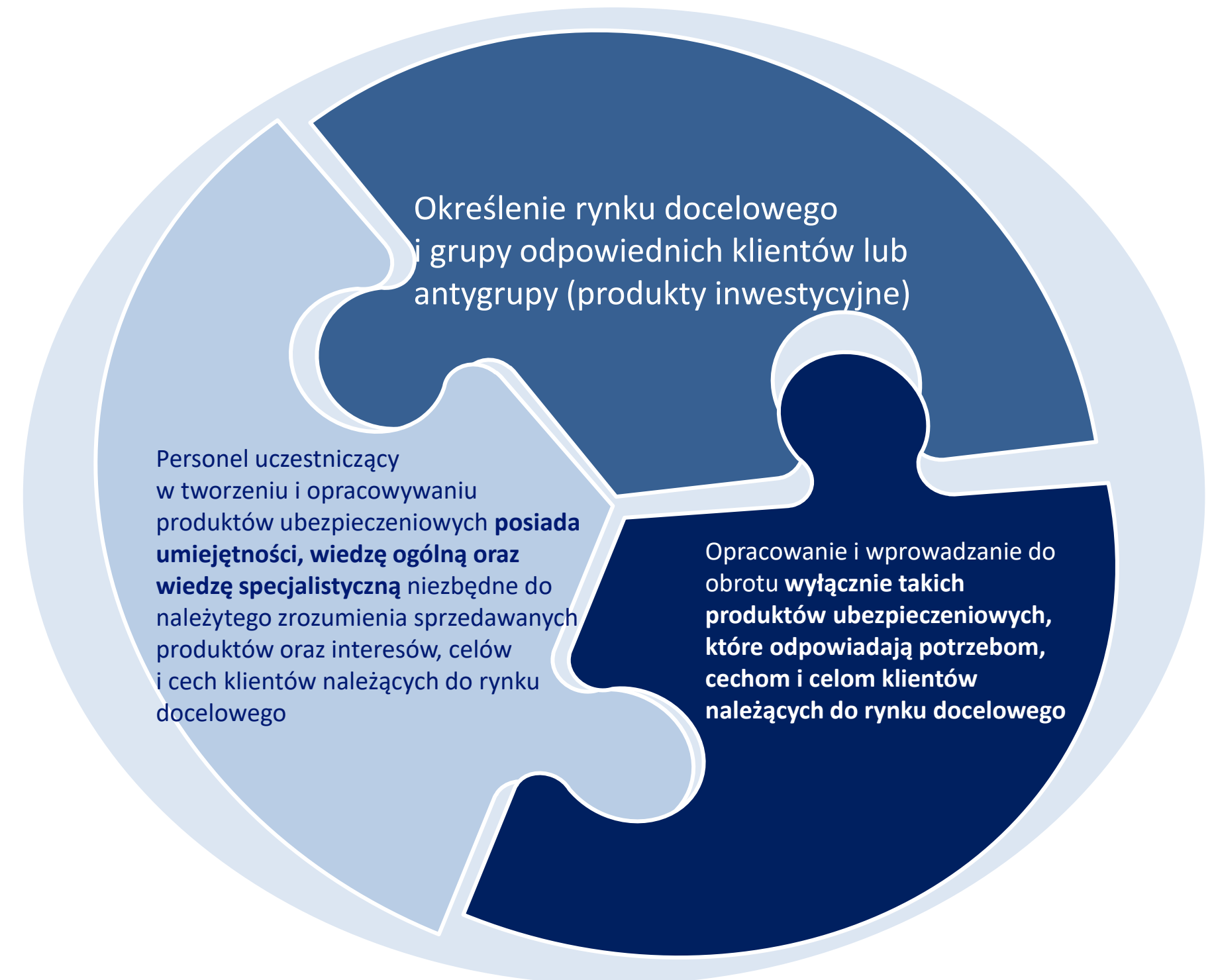
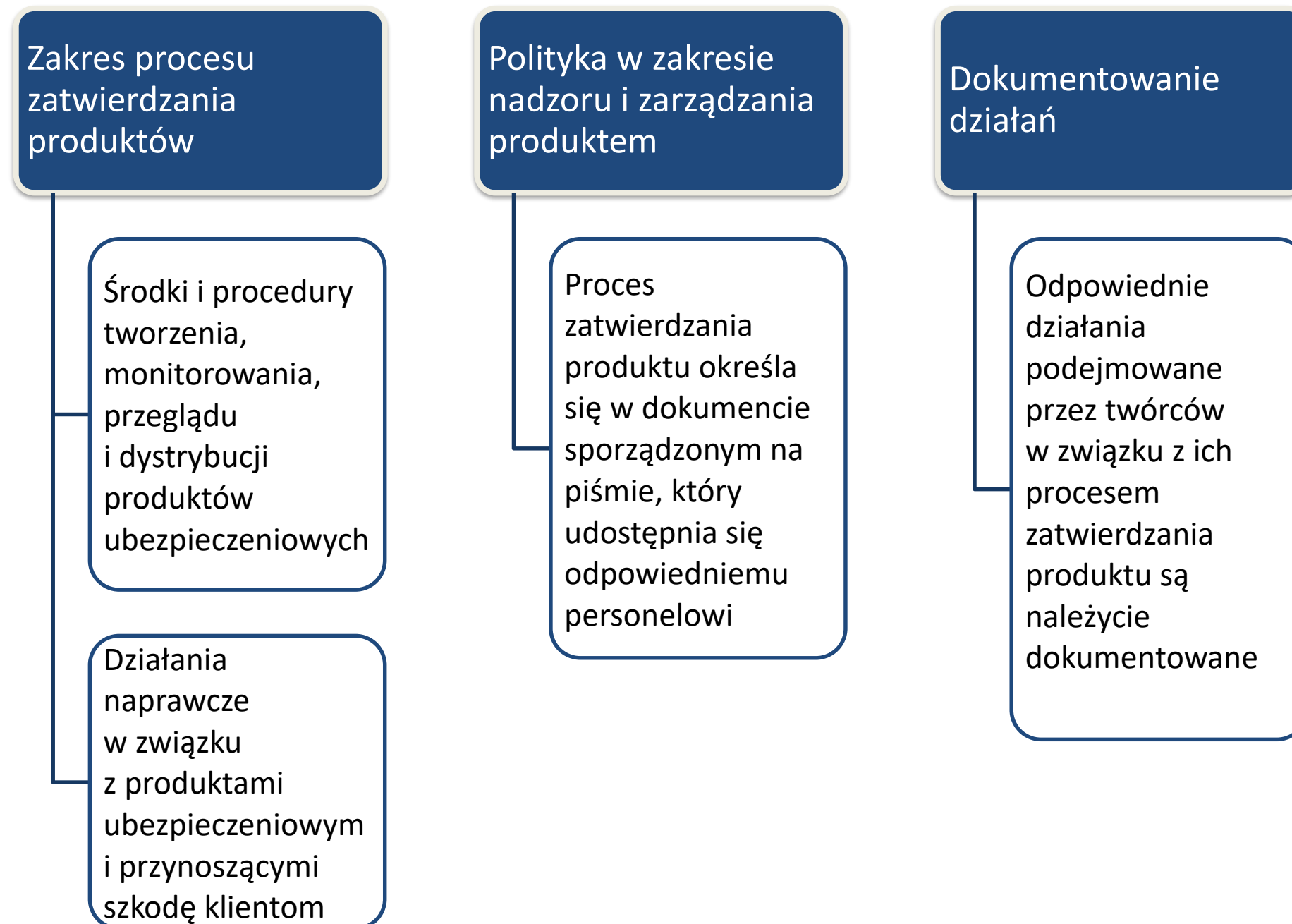


Procedury zawierają:

- ✓ rynek docelowy (cechy, profil ryzyka, złożoność i charakter produktu)
- ✓ pełnione przez twórców role w procesie zatwierdzania produktu

Obowiązki twórcy - proces zatwierdzania produktu

- Stosowanie procesu zatwierdzania produktu do:
 - ✓ wszystkich nowych produktów ubezpieczeniowych
 - ✓ wszystkich istotnych dostosowań istniejących produktów ubezpieczeniowych
- Przeglądu procesu zatwierdzania produktu



Obowiązki twórcy - testowanie produktu

Obowiązek testowania

- Twórcy przeprowadzają odpowiednie testy swoich produktów ubezpieczeniowych, w tym - stosownie do potrzeb - analizy scenariuszowe, przed wprowadzeniem produktu do obrotu lub znacznym jego dostosowaniem lub w przypadku gdy rynek docelowy znacznie się zmienił

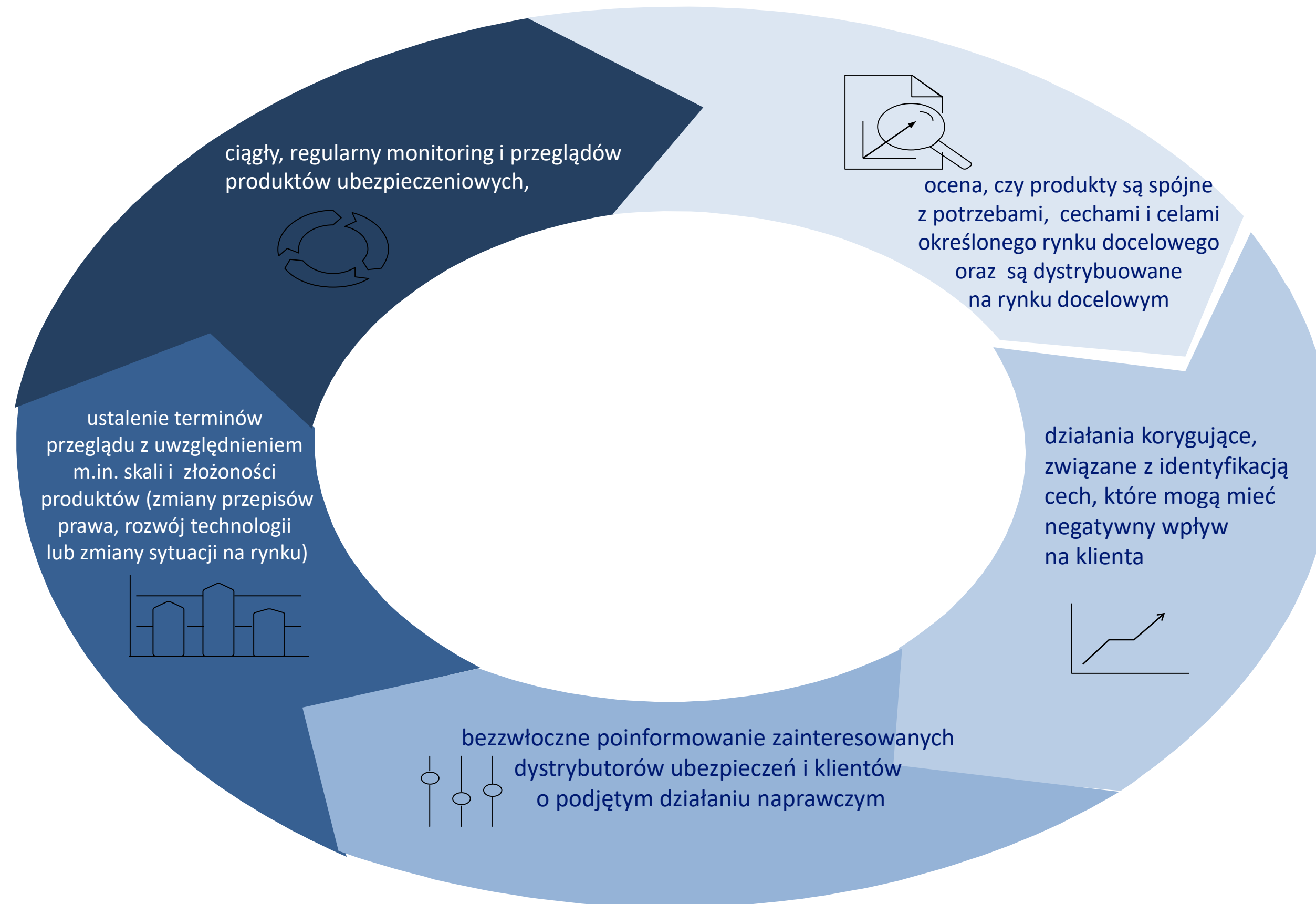
Zakres testowania produktów

- Poprzez testowanie produktu ocenia się, czy w swoim cyklu życia produkt ubezpieczeniowy odpowiada określonym potrzebom, celom i cechom rynku docelowego
- Testy jakościowe oraz ilościowe

Negatywny wynik testowania

- Twórcy **nie mogą wprowadzać do obrotu produktów ubezpieczeniowych**, jeżeli wynik testów produktów wskazuje, że nie odpowiadają one określonym potrzebom, celom i cechom rynku docelowego

Obowiązki twórcy - monitorowanie i przegląd produktu



Rola III linii obrony banku jako twórcy w procesie zarządzania produktem



Nadzór zakładu ubezpieczeń nad bankiem (agentem ubezpieczeniowym)

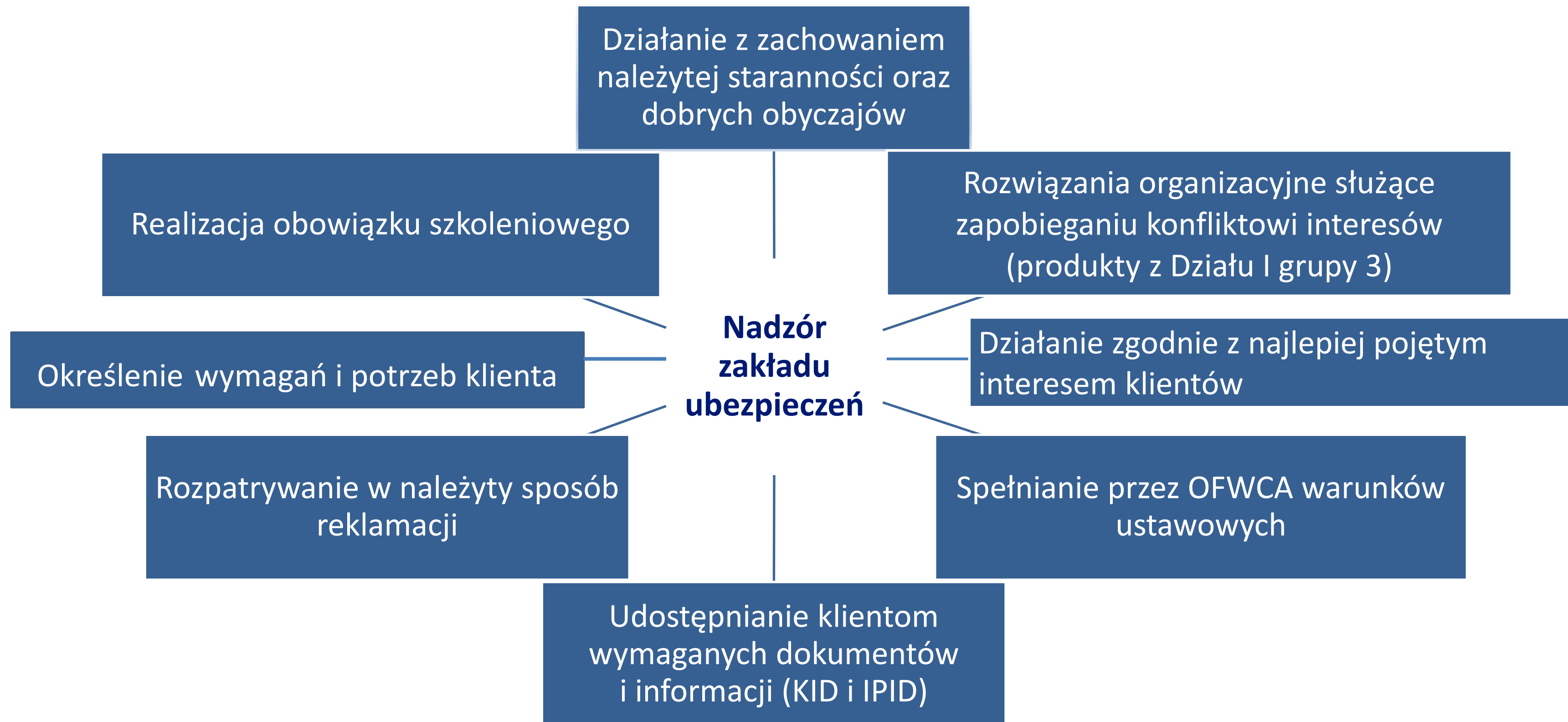


- Zakład ubezpieczeń sprawuje nadzór nad działalnością agenta ubezpieczeniowego (art. 26 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń)

- Umowa agencyjna, zawarte porozumienia pomiędzy zakładem ubezpieczeń oraz bankiem (agentem) powinna określać szczegółowo zasady wykonywania zadań przez agenta oraz wzajemnej współpracy

- Umowa SLA (Service Level Agreement) powinna określać zakres utrzymania i systematycznego poprawiania ustalonego poziomu jakości usług w zakresie wynikającym z umowy agencyjnej, w tym np. zakres przekazywanych przez bank danych, w tym danych rejestrowych

Główne obszary nadzoru zakładu ubezpieczeń nad bankiem (agentem ubezpieczeniowym)



Rola Komisji Nadzoru Finansowego w procesie nadzoru nad dystrybucją ubezpieczeń

- 1** Prowadzenie nadzoru bieżącego nad zakładem ubezpieczeń, brokerem oraz agentem ubezpieczeniowym
- 2** Monitorowanie rynku produktów ubezpieczeniowych oraz ocena ryzyka zakładów ubezpieczeń
- 3** Wydawanie stanowisk, komunikatów, wytycznych i rekomendacji
- 4** Prowadzenie kontroli zakładów ubezpieczeń, brokerów, a także kontroli agentów ubezpieczeniowych
- 5** Podejmowanie działań korygujących w formie zaleceń
- 6** Stosowanie sankcji nadzorczych na zakład ubezpieczeń, brokera oraz agenta ubezpieczeniowego:
 - ✓ zakaz korzystania z usług agenta
 - ✓ publiczne oświadczenie wskazujące osobę odpowiedzialną za naruszenia prawa
 - ✓ zawieszenie członka zarządu dystrybutora
 - ✓ nałożenie kary pieniężnej
 - ✓ cofnięcie zezwolenia

Rola Komisji Nadzoru Finansowego w procesie nadzoru nad dystrybucją ubezpieczeń

Główne sankcje związane z naruszeniem przepisów dotyczących twórcy produktu

Na podstawie art. 84 ust. 1 ustawy o dystrybucji, w przypadku naruszenia obowiązków i wymogów, o których mowa m. in. w art. 11 ustawy o dystrybucji (związanych ze statusem twórcy produktu ubezpieczeniowego) organ nadzoru może, w drodze decyzji:

- 1) wydać **publiczne oświadczenie** wskazujące osobę odpowiedzialną za naruszenie prawa oraz charakter tego naruszenia
- 2) nakazać dystrybutorowi ubezpieczeń **zaprzestanie naruszania prawa** oraz powstrzymanie się od ponownego jego naruszania
- 3) **zawiesić na okres nieprzekraczający 6 miesięcy w czynnościach członka zarządu dystrybutora** ubezpieczeń będącego osobą prawną, odpowiedzialnego za dokonanie naruszenia przepisów prawa
- 4) nałożyć na dystrybutora ubezpieczeń **karę pieniężną** do określonej w ustawie o dystrybucji wysokości
- 5) **wykreślić z rejestru agentów agenta ubezpieczeniowego** lub agenta oferującego ubezpieczenia uzupełniające dokonujących naruszenia przepisów prawa

Przyszłość rynku bancassurance

- Oferta produktowa w kanale bancassurance w kontekście prokonsumenckich zmian na rynku bancassurance:
 - ✓ czy zwiększona wiedza klienta o produkcie oraz uczciwe i profesjonalne postępowanie dystrybutora (Banku) może mieć wpływ na zwiększenie sprzedaży?
 - ✓ jak wzrost wymogów prawnych i regulacyjnych wpłynie na sprzedaż nowych produktów ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym?
 - ✓ w jaki sposób przygotować pracowników banków (OFWCA) do sprzedaży coraz szerszej oferty produktowej w zakresie ubezpieczeń?
- Czy współpraca pomiędzy bankami oraz zakładami ubezpieczeń jest wystarczająca w kontekście nowych regulacji dotyczących dystrybucji ubezpieczeń?
- Wzrost znaczenia grup kapitałowych z udziałem banków i zakładów ubezpieczeń – w jaki sposób skutecznie egzekwować obowiązki dystrybutorów – banków?
- Czy rozbudowa bankowości elektronicznej wpłynie na tradycyjną sprzedaż w kanale bancassurance? W jaki sposób dotychczasowe zmiany otoczenia prawnego mogą wpłynąć na model sprzedażowy w kanale bancassurance?
- **Inicjatywy UKNF, w tym planowana aktualizacja regulacji nadzorczych (Wytyczne, Rekomendacje) i jej wpływ na przejrzystość oraz usprawnienie procesu dystrybucji w kanale bancassurance**
- Kształtowanie wysokości wynagrodzenia Banku z tytułu wykonywania usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego

Dziękuję za uwagę.

Pion Nadzoru Ubezpieczeń
tel. +48 22 262-53-33
dnm@knf.gov.pl
Ul. Piękna 20, 00-549 Warszawa
www.knf.gov.pl