

DOI: 10.18559/SOEP.2018.7.2

Radosław Pacud

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Katedra Prawa i Ubezpieczeń

radoslaw.pacud@ue.katowice.pl

**MECHANIZMY REDUKUJĄCE POZIOM
ŚWIADCZEŃ ZWROTNYCH W UMOWACH
UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE
Z UBEZPIECZENIOWYM FUNDUSZEM
KAPITAŁOWYM.
ANALIZA PRAWNO-EKONOMICZNA**

Streszczenie: Przedmiotem artykułu jest analiza ekonomiczno-prawna praw konsumenckich w sytuacji przedterminowego rozwiązywania ubezpieczeń na życie. Przeprowadzono analizę rynkową mechanizmów opłat likwidacyjnych lub umownych wartości wykupu, a następnie dokonano oceny tychże praktyk w świetle rosnącej liczby sporów sądowych. Analiza rozkładu potencjalnych korzyści i strat pomiędzy stronami umowy ubezpieczenia dała podstawy do obserwacji nierównowagi kontraktowej, która generuje wyższe ryzyko kontraktowe dla konsumenta w wypadku zastosowaniu mechanizmów redukujących poziom świadczeń zwrotnych. Ustalono, że stawki opłat likwidacyjnych oraz poziom wykupu wartości jednostek uczestnictwa z dnia rozwiązania umowy determinujących świadczenie zwrotne na poziomie niższym niż 70-80% zapewnia towarzystwu ubezpieczeniowemu na życie niezasadne korzyści w świetle wyprowadzonej miary nadużycia prawa w rozumieniu art. 5 kodeksu cywilnego.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie, umowa ubezpieczenia na życie z UFK, opłaty likwidacyjne, nadużycie prawa, UOKiK.

Klasyfikacja JEL: G22, K42, I13.

MECHANISMS REDUCING THE LEVEL OF REVERSIBLE BENEFITS IN UNIT-LINKED LIFE INSURANCE CONTRACTS. A LEGAL AND ECONOMIC ANALYSIS

Abstract: The subject of the article is the economic and legal analysis of consumer rights in the situation of the early termination of life insurance. A market analysis of the mechanisms of liquidation fees or contractual redemption values was conducted, and then these appraisals were evaluated in the light of the growing number of court disputes. An analysis of the distribution of potential benefits and losses between the parties to the insurance contract gave grounds for observing the contractual imbalance, which generates higher contractual risk for the consumer in the case of mechanisms reducing the level of returnable payment. It was found that the rates of liquidation fees and redemption values determining the returnable payment at a level lower than 70-80% of the value of participation units as of the date of termination of the contract provide the Insurance Company with additional benefits, the implementation of which may be perceived as an abuse of law within the meaning of Article 5 of the Polish Civil Code.

Keywords: life insurance, liquidation fees, abuse of rights, The Office of Competition and Consumer Protection.

Wstęp

Wyzwaniem dla ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (w skrócie: UFK) w XXI wieku staje się problem zawyżonych wielkości opłat likwidacyjnych lub nadmiernie zaniżonych wartości wykupu. Praktyki te zaczęły wywoływać masowe protesty społeczne, powiększyły znacząco liczbę spraw spornych w sądach, a pozwy zbiorowe kierowane przeciwko towarzystwom ubezpieczeniowym na życie (w skrócie: TUŻ) wywołują zainteresowanie mediów elektronicznych¹, co przekłada się na spadek zaufania do tych towarzystw.

Reakcja państwa na problemy konsumenckie ubezpieczeń z UFK znalazła wyraz w ustawodawstwie, ale w stosunku do nowo zawieranych umów (art. 26 ust. 1-4 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej oraz reasekuracyjnej (UDUiR))², w zakresie jedynie pierwszego roku

¹ Sąd Apelacyjny w Warszawie przyjął do rozpatrzenia pozew zbiorowy przeciwko TU na Życie Europa S.A. Do pozwu zbiorowego przeciwko ubezpieczycielowi przystąpiło 400 osób. Domagają się wypłaty łącznie 14,3 mln zł z tytułu strat finansowych (Beinsured, 2016).

² Norma dekodowana z art. 26 ust. 4 ustawy o działalności ubezpieczeniowej – przepis ten upoważnia do odstąpienia od umowy ubezpieczenia w ciągu 60 dni od otrzymania pierwszej rocznej informacji o stanie rachunku, gwarantując, że zakład ubezpieczeń pobierze wtedy

trwania polisy ubezpieczeniowej, co stanowi przedmiot krytyki doktryny (Orlicki, 2015). Dwie duże próby rozwiązania tego problemu przeprowadził UOKiK, wywołując efekt zmniejszenia opłat likwidacyjnych i zwiększenia wartości wykupu ubezpieczeń z UFK, które już były zawarte. W różnych towarzystwach ubezpieczeń na życie przeprowadzono w określonych grupach procesy aneksowania umów ubezpieczeń na życie z UFK zgodnie z uzgodnieniami poczynionym z UOKiK. Z początkiem 2017 roku weszły w życie ugody z 16 ubezpieczycielami, które zakładają obniżenie przez ubezpieczycieli pobieranych opłat likwidacyjnych (lub podwyższenie wskaźnika wykupu) w umowach ubezpieczenia z UFK, które nadal pozostają w mocy w dniu 1 grudnia 2016 roku. Wtedy opłaty likwidacyjne obniżono do 20-30%, ale objęło to zaledwie 20% klientów, którzy mają polisy z UFK (dotyczyło to umów, które nie były przedmiotem decyzji wydanych przez UOKiK w 2015 roku). Druga obniżka opłat lub podwyższenie wartości wykupu zależy od indywidualnych ugod UOKiK z ubezpieczycielami, a każdy z nich ma obowiązek poinformować konsumentów o możliwości skorzystania z nowych zasad. Prawne problemy związane ze stosowaniem ubezpieczeń z UFK stały się przykładem niesprawności rynku ubezpieczeń na życie w relacjach między instytucjami finansowymi a nabywcami produktów ubezpieczeń na życie.

W dotychczasowych działaniach brakuje ochrony klientów i konsumentów tychże produktów ubezpieczenia z UFK, z którymi wcześniej doszło do rozwiązania umowy w czasie, kiedy opłaty likwidacyjne były rażąco wysokie, a wartości wykupu rażąco niskie. Według niektórych szacunków problem ten ma dotyczyć ok. 5 mln Polaków, którzy stracili z tego tytułu ok. 50 mld złotych (Karnowski i Karnowski, 2016). W związku z tym ważkim zadaniem dla nauki ubezpieczeń staje się zdefiniowanie ekonomicznych przesłanek ważności niektórych elementów ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym oferowanym jeszcze pod rządem Ustawy z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej. Praktyki rynkowe na rynku krajowym oparte na dowolnym formułowaniu wielu czynników ekonomicznych w umowach cywilnoprawnych przeniknęły też na grunt ubezpieczeń. Nie mamy rozwiniętych metod analizy, co jest nadużyciem prawa oraz czego powinno unikać towarzystwo ubezpieczeń jako instytucja zaufania publicznego. W porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi, niezwykle

opłatę likwidacyjną, ale nie wyższą niż 4% sumy wpłaconych składek. Norma z art. 26 ust. 3 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej przewiduje dodatkowo, że jeżeli ubezpieczony finansował koszt składki ubezpieczeniowej, to ubezpieczający, który otrzymał 96% zwrotu składki, niezwłocznie zwraca ubezpieczonemu te kwoty wypłacone przez zakład ubezpieczeń (Ustawa z dnia 11 września 2015 r.).

słabo jest w Polsce rozwinięte orzecznictwo cywilnoprawne oparte na ekonomicznej analizie prawa. Wykorzystanie jej w procesach dotyczących wykonania umów nie cieszy się specjalnym zainteresowaniem, m.in. dlatego, że efektywny lub nieefektywny rozkład uprawnień nie wpływa na treść i sposób wykonania zobowiązań kontraktowych.

Należałoby jednak zbadać takie podejście analityczne, dążąc do określenia miary pomocnej dla ustaleń dokonywanych w sprawach sądowych, za pomocą której możliwe byłoby określenie rażąco niesprawiedliwego rozkładu uprawnień z perspektywy zachowań człowieka ekonomicznego, który racjonalizuje swoje wybory ekonomiczne. Powstawałyby na tym tle nowe możliwości analizy konkretnych produktów ubezpieczeniowych, w tym kanwa do kwalifikacji tych produktów ubezpieczeniowych, które są zbyt odległe od przyjętego wzorca (modelu), a przez to sprzeczne z naturą ubezpieczenia lub stanowią przejaw nadużycia prawa. Celem takiej analizy nawiązującej do badań z zakresu prawa i ekonomii (*law & economics*) byłaby próba ustalenia generalnej wysokości stopy likwidacji UFK, która jest rażąco niska, co wyjściowo pozwoliłoby wskazać, kiedy jeszcze konsumentom należy się wyrównanie po likwidacji umowy ubezpieczenia na życie.

Niniejszy artykuł pomija rolę i sposoby stosowania klauzul abuzywnych w umowach ubezpieczeń na życie z UFK, które do tej pory były jedynym skutecznym w określonym zakresie instrumentem ochrony interesów konsumentów usług ubezpieczeniowych. Warto zaproponować dyskusję nad zastosowaniem kolejnego takiego instrumentu, którego użyteczność ma być zdefiniowana poprzez odniesienia do przepisów prawa (art. 5 oraz art. 353¹ kodeksu cywilnego) oraz analizę ekonomiczną w zakresie równowagi kontraktowej całości umowy rozkładu kosztów a także strat w wypadku przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z UFK. Być może uda się w ten sposób określić wytyczne do oceny nadużycia prawa z art. 5 k.c., jak również pewne przesłanki nieważności wynikającej z przekroczenia natury prawnej umowy ubezpieczenia (353¹ k.c.). Na tej kanwie będzie można zbadać, czy maksyma Cycerona *summum ius summa iniuria*, która wyraża myśl, że „prawo doprowadzone do ekstremum przeraża się w bezprawie” (Pyziak-Szafnicka, 2012), nie powinna być zastosowana do określonych typów redukcji powierzonego kapitału w ramach stosowanych ubezpieczeń z UFK. Trzeba zatem sprecyzować, jakie opłaty likwidacyjne i obniżenia wartości wykupu są nadużyciem prawa, co ma znaczenie zarówno prawne (brak sądowej ochrony prawa), jak i ekonomiczne (brak wiarygodność ubezpieczeń oraz ubezpieczyciela, alokacja nieprzynosząca korzyści dla obu stron transakcji oparta na asymetrii informacji).

1. Nadużycie prawa jako kategoria ekonomiczna i prawna w ubezpieczeniach

Towarzystwa ubezpieczeniowe są w szczególny sposób powołane do ochrony zaufania klienta, gdyż umowa ubezpieczenia jest kontraktem najwyższego zaufania (*contractus uberrimae fides*) (Orlicki, 2011). Jednakże w badaniach Diagnozy Społecznej 2013 (Czapiński i Panek, 2013) tylko 31% klientów deklaruje zaufanie do TUŻ³, co oznacza, że tylko w tej grupie może się kumulować popyt na ubezpieczenia na życie z UFK. Osoby, które nie mają zdania lub deklarują brak zaufania do TUŻ, nie będą raczej zakupywać oferowanych przez nie polis ubezpieczeniowych⁴, co kreuje problemy ekonomiczne związane z hamowaniem rozwoju rynku ubezpieczeń na życie, zniechęcaniem do dodatkowych oszczędności emerytalnych oraz obniżeniem wiarygodności towarzystw ubezpieczeń na życie. Po części ten negatywny odbiór społeczny wynika z braku edukacji ubezpieczeniowej oraz nieświadomości mechanizmów ubezpieczeniowych, po części jednak jest on tworzony przez same towarzystwa ubezpieczeniowe. W tym drugim wypadku nie chodzi o stosowanie prawa ubezpieczeniowego wprost, lecz o normy prawne odsyłające do pozaustawowych systemów ocen czy też pozaprawnych (ekonomiczno-społecznych) kwalifikacji zgodności postanowień umownych z prawem. To co jest nadużyciem prawa, nie stanowi ani efektywnej, ani korzystnej dla obu stron transakcji wymiany dóbr ekonomicznych, jaka zachodzi między ubezpieczycielem, ubezpieczającym, a czasem także finansującym składki. Nadto wyraźne przejawy nadużycia prawa nie korzystają z sądowej ochrony prawa. Dlatego zdaje się, że kategoria nadużycia prawa, posiadając charakter ekonomiczny oraz prawny, powinna sprzyjać ustaleniu relatywnej bezprawności opłat likwidacyjnych oraz obniżonej wartości wykupu ubezpieczenia z UFK, które przy utracie właściwych proporcji stanowią przeszkodę

³ Na pytanie o zaufanie do towarzystw ubezpieczeń na życie zadane w 2013 r. odpowiedzi negatywnych udzielono 34%, więcej aniżeli pozytywnych (31%), choć duża część respondentów nie ma zdania. Taka sytuacja jest odwrócona w wypadku niektórych grup społecznych – osób młodych w wieku 25-34 lat, które mają nikły kontakt z ubezpieczeniami z UFK, pracowników sektora prywatnego oraz osób o najwyższych dochodach. Badacze zauważają w tej mierze poprawę, gdyż nawet w tych ostatnich grupach zauważano dramatyczny spadek zaufania do instytucji finansowych w 2009 r. (Czapiński i Panek, 2013, za: Szumlicz, 2013, s. 108).

⁴ Zwykle w badaniach grupa osób, które decydują się na zakup polisy, stanowi kilkanaście procent tych, którzy deklarują zaufanie do danej instytucji ubezpieczeniowej.

w prawidłowym rozwoju rynku ubezpieczeń na życie. Jako nadużycie będzie traktowany ten przypadek, w którym rozkład strat i korzyści przy rozwiązaniu umowy ubezpieczenia na życie ponad przeciętną i rozsądną miarę oddziałuje na korzyść jednej ze stron, biorąc pod uwagę przeciętny poziom kosztów związanych z zawarciem umowy ubezpieczenia, które nie osiągnęły zamierzonego dla obu stron skutku, a z przebiegu ubezpieczenia wynika, że nie zaszły okoliczności korzystne dla ubezpieczonego, które można uznawać za uchylające stan nadużycia prawa. Taka próba zdefiniowania nadużycia prawa opiera się na powszechnie uznawanym założeniu, że umowa ubezpieczenia na życie jest kontraktem najwyższego zaufania dla obu stron.

W tradycji kontynentalnej prawa cywilnego określa się różne podstawy prawne określające, czym jest nadużycie prawa, wprost w ustawie, natomiast w systemie prawa precedensowego (*common law*) władza sędziego daje mu możliwości różnej oceny elementów szczególnych. W tym wypadku sędzia w ramach ocenianej na nowo całości pozwala na odmienne rozstrzygnięcie w stosunku do wcześniejszego precedensu (Pyziak-Szafnicka, 2012). Dlatego jurydyczne tradycje anglosaskie szybciej absorbują elementy ekonomicznej analizy prawa. Na gruncie prawa kontynentalnego stosuje się przepisy podobne do brzmienia art. 5 polskiego Kodeksu cywilnego, który przewiduje, że „nie można czynić ze swego prawa użytku, który by był sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współżycia społecznego” (Ustawa z dnia 11 września 2015). Zachowanie podejmowane w warunkach takiego nadużycia jest bezprawne w tym sensie, że podejmujący je nie może powołać się na przysługujące mu uprawnienie (Machnikowski, 2006)⁵. Rozpatrując zgodność tego przepisu z Konstytucją Trybunał Konstytucyjny zwrócił uwagę na potrzebę obiektywizacji kryteriów nadużycia prawa, których konsekwencją jest przewidywalność rozstrzygnięć wyroków sądowych ferowanych na podstawie art. 5 k.c. (Pyziak-Szafnicka, 2012). Zarzucano co prawda, że przepis ten narzuca bezwzględny „ekonomizm” w myśleniu o prawie (związek prawa ze stosunkami gospodarczymi), który był typowy dla czasów socjalizmu, lecz nie zastanowiono się nad ekonomiką transakcji w gospodarce rynkowej, błędnie zakładając, że istnieje w tym zakresie pełna dowolność i brak moralnej oceny czynu. Współcześnie zwraca się co najwyżej uwagę, że koncepcja nadużycia prawa utrzymuje

⁵ Bezprawność z art. 5 k.c. określa się jako przemijającą i relatywną (Pyziak-Szafnicka, 2012).

się w pełni w świetle art. 20 Konstytucji, która nie daje absolutnej przewagi żadnemu z praw, w tym własności, ze względu na konieczność pewnego uwzględnienia solidarności, dialogu oraz współpracy między partnerami społecznymi⁶. O koncepcjach identyfikujących nadużycie prawa łatwiej można myśleć przy krytycznym podejściu do prawa traktowanego wyłącznie w sposób pozytywny oraz szerszym stosowaniu klauzul generalnych (zewnętrznych systemów normatywnych), które wymagają uwzględnienia przy większym akcentowaniu norm prawno-naturalnych podczas odczytywania treści obowiązującego prawa.

Działania polegające na rozwiązaniu umowy przez towarzystwa ubezpieczeniowe, jak również potrąceniu określonych opłat likwidacyjnych lub wypłaceniu określonej wartości wykupu, powinny mieć oparcie w prawie; a nadto zachować zgodność z przeznaczeniem oraz zasadami współżycia społecznego – zarówno w zakresie uprawnienia do rozwiązywania umowy, jak i kompetencji do potrącenia wypłaty należnej ubezpieczonemu o naliczoną opłatę likwidacyjną bądź obniżenia wartości wykupu poniżej wartości jednostek rozrachunkowych. Po zapoznaniu się z różnymi strategiami obrony interesów ubezpieczonych, a w szczególności tym, co proponuje Rzecznik Finansowy (2016), należałoby zauważyć, że takie podejście identyfikujące nadużycie prawa w umowach ubezpieczeń na życie z UFK nie było dotychczas stosowane w celu ochrony ubezpieczających⁷. Czynnikiem niesprzyjającym ochronie równowagi kontraktowej w umowach ubezpieczeń na życie jest dość skąpa praktyka orzecznicza w zakresie art. 5 k.c. Przejście w stronę oceny ekonomicznej było już dokonywane w wyroku SN z dnia 15 stycznia 2003 roku sygnatura IV CKN 1671/00 (niepublikowanym), w którym przyjęto, że klauzula społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa związana jest z przepisami regulującymi prawa majątkowe i służy ochronie wartości ekonomicznych. Przepis art. 5 k.c. nie uzależnia jednak ochrony od „potencjału ekonomicznego” uczestników obrotu gospodarczego. Brak równowagi stron nie ma tu większego znaczenia, a raczej praktyka polegająca na zastrzeganiu, a następnie wykonywaniu określonych postanowień umownych (opłat likwidacyjnych, obniżonych wartości wykupu), które nie liczą się z celami ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym. W szczególności należy zważać na te podejmowane w celu wyrządzenia

⁶ Z tego powodu przyjmuje się, że odrzucenie klauzuli nawiązującej do społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa z powołaniem się na zasady ustrojowe jest bezpodstawne.

⁷ Klasycznym przykładem zastosowania art. 5 k.c. jest wypowiedzenie najmu, które stanowi nadużycie prawa, gdy przerwanie stosunku najmu nie przedstawia dla właściciela żadnej użyteczności.

szkody drugiej stronie⁸. Co ciekawe, w świetle dobrych obyczajów kupieckich stosowanych w okresie międzywojennym rażąca nierównowaga stron w kontrakcie była podstawą do oceny sprzeczności z dobrym obyczajem, co tym bardziej powinno być brane pod uwagę w stosunkach konsumenckich – „dobry interes to jest interes obu stron, interes dobry dla jednej strony to jest szwindel” (Piątkowska, 2017). Wydaje się zatem, że nierównowaga kontaktowa ma jakieś znaczenie prawne, które trzeba na nowo odkrywać w obecnej rzeczywistości gospodarczej, która straciła zdolność kontynuacji wypracowanych przed wojną obyczajów handlowych.

Przy stosowaniu nadużycia prawa należy uzyskać odpowiedź na pytanie, czym jest społeczno-gospodarcze przeznaczenie konkretnego prawa. Kontynuatorzy podręcznika A. Woltera przyjmują, że „interes społeczny jest czynnikiem, który również określa sposób wykonywania prawa”. Ponadto, „czyniąc użytek z prawa”, trzeba się liczyć „z tym interesem i celem prawa determinowanym treścią społeczną i gospodarczą stosunku prawnego, z którego ono wynika, oraz z rodzajem obiektów, których dotyczy” (Wolter, 1996, s. 151). Dlatego w dalszej części opracowania zidentyfikowano interesy związane z działaniem, które odpowiada celom ubezpieczenia na życie z UFK. Pełnią one funkcje ochrony życia oraz ochrony dochodu gospodarstw domowych – ubezpieczenie pracuje przy wytwarzaniu dodatkowego kapitału.

Przy rozpatrywaniu nadużycia prawa mają też znaczenie zasady współżycia społecznego. Ich naruszenie jest podstawą uznania czynności za nieważną – skutek większy w porównaniu z odmową sądowej ochrony prawnej na podstawie art. 5 k.c. Zasady te należałoby uznać za ogólnie uznane normy moralne, zawierające reguły postępowania między ludźmi (Szpunar, 1974), ale również odpowiedniki dobrych obyczajów kupieckich, które powinny być stosowane w obrocie konsumenckim. Wzorce zasad współżycia społecznego można odnosić do zachowań między osobami prawnymi a osobami fizycznymi (Stelmachowski, 1965, 1984). W praktyce sądowej powołanie tej zasady będzie wymagać ich konkretyzacji; chodzi bowiem o takie rozstrzygnięcia uzasadnienia wyroku opartego na zasadach współżycia społecznego, aby wskazywały reguły moralne brane pod uwagę przy rozpoznaniu sprawy, tudzież w wypadku konfliktu wartości wskazywały preferencje, którym wartościom ze względu na jakie okoliczności przyznaje

⁸ P. Reszka (2016) podaje, jak szkolono sprzedawców ubezpieczeń, jakich argumentów należy używać wobec osób nieprzekonanych do zakupu ubezpieczeń z UFK, w jaki sposób sprzedawać iluzje, aby być skuteczną sprzedawcą. Zwraca też uwagę na wysoki poziom zarobków „skutecznych” sprzedawców ubezpieczeń.

się pierwszeństwo. W krajach o kilkusetletnich tradycjach gospodarki rynkowej oraz wypracowanej na tej podstawie etyce życia gospodarczego stosowanie takich zasad jest lepiej rozpoznawane przez sądy, zwłaszcza amerykańskie. Niestety, w orzecznictwie krajowym zakłada się relatywność wielu wartości, co rzutuje na problemy w ustaleniu zasad współżycia społecznego, których nie mieliby przedstawiciele innych zawodów oraz osoby świadome zachowań społecznych. Narasta ocena społeczna, że towarzystwa ubezpieczeniowe poprzez mechanizmy opłat likwidacyjnych zabrały tę część, która moralnie się im nie należała, stąd istnienie takich protestów pozwala ustalić naruszenie zasad współżycia społecznego, zwłaszcza w wypadku rozwiązywania indywidualnych umów na życie z UFK lub ustania członkostwa w grupowych umowach ubezpieczenia na życie z UFK – z powodu braku wpłaty składki⁹.

Wstępnie można postawić hipotezę, że przedterminowe rozwiązanie umowy oraz stosowane z tego tytułu instrumenty rozliczeń z konsumentem powinny służyć zakończeniu współpracy oraz pokryciu strat tej stronie, która nie ponosi za to odpowiedzialności, a nie przejściu całości czy też większości zasobów drugiej strony. Analizowany problem jawi się jako ekonomiczno-prawny – bez analizy ekonomicznej nie można ustalić, na czym polega nadużycie prawa, a bez prawa nie można rozwiązać w praktyce problemów ekonomicznych związanych z niewłaściwą alokacją dóbr na rynku ubezpieczeń na życie (nieuzasadniony przyrost kapitałów TUŻ z obniżeniem kapitałów gospodarstw domowych powierzonym towarzystwom ubezpieczeniowym), a w konsekwencji spadek zaufania społecznego i wiarygodności towarzystw ubezpieczeń na życie.

⁹ Art. 812 § 5 k.c. przewiduje, że „Jeżeli umowa zawarta jest na czas określony, ubezpieczyciel może ją wypowiedzieć jedynie w przypadkach wskazanych w ustawie, a także z ważnych powodów określonych w umowie lub ogólnych warunkach ubezpieczenia” (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964). Z kolei art. 830 § 2 k.c. przyjmuje domniemanie wypowiedzenia umowy ubezpieczenia na życie przez ubezpieczającego, jeżeli nie zapłacił składki: „W braku odmiennego zastrzeżenia umowę uważa się za wypowiedzianą przez ubezpieczającego, jeżeli składka lub jej rata nie została zapłacona w terminie określonym w umowie lub ogólnych warunkach ubezpieczenia mimo uprzedniego wezwania do zapłaty w dodatkowym terminie określonym w ogólnych warunkach ubezpieczenia; w wezwaniu powinny być podane do wiadomości ubezpieczającego skutki niezapłacenia składki” (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964).

2. Rozkład korzyści i strat w umowie ubezpieczenia na życie z UFK a redukcja wartości wykupu

Rozpatrując korzyści stron powstające po zawarciu umowy ubezpieczenia z UFK, trzeba zauważyć, że ubezpieczyciel ma korzyści stałe oraz wieloczynnikowe, a konsument produktu ubezpieczeniowego pozostaje jedynie z korzyściami potencjalnymi, uzyskiwanymi w warunkach ryzyka inwestycyjnego tudzież w związku z ochroną ubezpieczeniową, której jakość zależy od ustalonej sumy ubezpieczenia. Ubezpieczyciel uzyskuje wynagrodzenie za sprzedaż i zarządzanie ubezpieczeniem z UFK, które może przybierać zróżnicowane formy. Długi czas współpracy staje się swoistą premią dla ubezpieczyciela – im dłuższy okres korzystania z powierzonego kapitału, tym większe korzyści z tytułu zarządzania programem uzyskuje ubezpieczyciel. Strony dokonują podziału wypracowanych zysków w ten sposób, że partycypuje w nich ubezpieczyciel. Głównym czynnikiem decydującym o korzyści jest już dokonanie sprzedaży ubezpieczenia na życie z UFK, który pozwala na potrącenie opłat dystrybucyjnych¹⁰, obejmujących również marżę zysku ubezpieczyciela wliczaną w koszty początkowe (Chłopecki, 2013). Dążenie do intensyfikacji inwestycji kapitałowej ze składki dało podstawę do praktyki, że całość składki, która ma charakter ochronno-ubezpieczeniowy, jest inwestowana, a w trakcie okresu ubezpieczenia pokrywane są koszty zarządzania funduszami, w tym funduszem stanowiącym pokrycie ryzyka życiowego poprzez umarżanie jednostek uczestnictwa. Taka konstrukcja umożliwia opłacanie składek w okresach przejściowych trudności finansowych, bez rozwiązywania umowy ubezpieczenia (Kawiński, 2013). Szczególnym rodzajem korzyści jest osiągnięcie nadwyżki z przedwczesnej likwidacji umowy ubezpieczenia z UFK w wysokości przekraczającej koszty administracyjne oraz akwizycję, jak również przeciętne zyski z działalności.

¹⁰ W związku z nadmiernym obciążaniem klienta Polska Izba Ubezpieczeń zaproponowała regulację opłat dystrybucyjnych, zajmując stanowisko, że „obciążenie klienta opłatami dystrybucyjnymi nie może przekraczać wartości liczonej jako iloczyn 2,5 proc. pierwszoroocznej składki urocznionej, odnoszącej się do składki inwestycyjnej, czyli części składki przekazywanej na nabycie jednostek ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych lub nabycie instrumentów finansowych, w ubezpieczeniach, w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe, oraz okresu, na jaki zawarto umowę, przy czym maksymalny okres użyty do wyliczenia może wynieść odpowiednio 10 lat w przypadku składki regularnej oraz 3 lata w przypadku składki jednorazowej, przy zachowaniu możliwości poniesienia wydatków związanych z tymi opłatami w pierwszym roku ubezpieczenia” (Czublun, 2015, s. 124).

Z perspektywy ubezpieczającego czynnikiem decydującym o rachunku ekonomicznym osoby finansującej składki ubezpieczeniowe pozostaje wynik towarzystwa ubezpieczeniowego z inwestycji środków powierzonych w ramach składki na UFK¹¹. Ubezpieczający określa strategię inwestycyjną, gdyż fundusze ubezpieczeniowe różnią się ekspozycją na ryzyko (Kawiński, 2013). Od poziomu ryzyka inwestycyjnego zależny jest rozkład korzyści i strat z tytułu inwestycji UFK, które odpowiadają podstawowej zasadzie finansów: im większe ryzyko, tym większe potencjalne korzyści lub potencjalne straty. Zachętą do podejmowania ryzyka inwestycyjnego oraz czynnikiem zwiększającym wielkość możliwych korzyści pozostawało zwolnienie z opodatkowania dochodów kapitałowych powstających z inwestycji w UFK, ale zostało ono obecnie wycofane przez państwo. Głównym źródłem korzyści konsumenta powinno być teoretycznie nabycie ochrony ubezpieczeniowej, jednakże w większości produktów ubezpieczeniowych część ochronna stawała się zbyt iluzoryczna ze względu na niską wysokość sumy ubezpieczenia, nieproporcjonalną do wielkości jednostek uczestnictwa w UFK (nie są rzadkie sytuacje, gdy część ochronna wynosi 1%).

Przechodząc do rozkładu możliwych strat, trzeba zauważyć wyraźną dysproporcję na rzecz ubezpieczyciela. Ubezpieczający ponosi straty w razie spadku wycen aktywów UFK i przedwczesnego zakończenia umowy. Wymiar zależy od ustalonej opłaty likwidacyjnej oraz wartości wykupu, która nie odpowiada pełnej wartości jednostek uczestnictwa w UFK. Te pierwsze zależą od zdolności ubezpieczonego do regularnego pokrywania składki oraz od negatywnych skutków błędnych decyzji, na które jest narażony poprzez konstrukcję kontraktu. Z kolei ponoszenie strat przez ubezpieczyciela jest w zasadzie wyłączone. Ubezpieczyciel ma możliwość poniesienia straty jedynie w wypadku braku zwrotu poniesionych kosztów początkowych w trakcie rozwiązania umowy. Przedterminowe rozwiązanie programu emerytalnego jest tak skonstruowane, że zawiązką pokrywa jego koszty administracyjne oraz koszty akwizycyjne. Straty towarzystwa ubezpieczeń na życie stają się możliwe tylko w wypadku przegranej sprawy sądowej w przedmiocie uznania opłat likwidacyjnych oraz obniżonej wartości wykupu za klauzulę abuzywną, której sąd nie nadaje skutków prawnych.

¹¹ W niektórych opracowaniach ekonomicznych dokonuje się nadmiernego uproszczenia, przyjmując, że właścicielem środków odpowiadających wartości jednostek uczestnictwa jest ubezpieczający (Kawiński, 2013).

Tabela 1. Rozkład korzyści i strat w umowie ubezpieczenia z UFK

Ubezpieczenie na życie z UFK	Ubezpieczyciel	Finansujący składki (ubezpieczający)
Korzyści	<ul style="list-style-type: none"> wynagrodzenie za sprzedaż UFK wynagrodzenie za zarządzanie UFK przyrost wartości UFK – podział zysku z ubezpieczającym finansowanie pokrycia ryzyka życiowego z umorzenia jednostek UFK nadwyżka kosztów administracyjnych i akwizycji w momencie likwidacji UFK 	<ul style="list-style-type: none"> przyrost wartości z efektywnej inwestycji UFK – podział zysku z ubezpieczycielem (potencjalna korzyść wzrasta z ekspozycją na ryzyko) ochrona ubezpieczeniowa (nieistotna przy stosowaniu niskich sum ubezpieczenia)
Straty	<ul style="list-style-type: none"> rozwiązanie umowy na życie bez pokrycia kosztów administracyjnych oraz akwizycji (ewentualna przegrana sprawa sądowa) zmiany w przebiegu śmiertelności ubezpieczonych (ograniczone przez niskie sumy ubezpieczenia) wzrost kosztów administracyjnych w długim horyzoncie czasu (potencjalne straty) 	<ul style="list-style-type: none"> strata wartości przez nieefektywną inwestycję w UFK (strata potencjalna) rozwiązanie umowy – zmniejszenie świadczenia zwrotnego

Dokonując porównania przestrzeni generowania korzyści i strat w umowie ubezpieczenia z UFK – zgodnie z tabelą 1 – można zauważyć nierównowagę stron identyfikowaną za pomocą możliwych scenariuszy rozkładu korzyści i strat. Ostateczna ocena indywidualna zależy jednak od wartości liczbowych, które określają wielkość realnych korzyści i strat w danej sytuacji. W wypadku wzrostu indeksów giełdowych oraz powiększania wartości UFK ten nierównomierny rozkład rozwiązań nie przekłada się na żadne straty dla ubezpieczonych, gdyż korzyści są osiągane wspólnie przez obie strony badanego kontraktu ubezpieczeniowego. Analiza porównawcza pozycji obu stron kontraktu ubezpieczenia na życie z UFK jako zestawienie rodzajów stałych i potencjalnych korzyści oraz strat ze współpracy, w oderwaniu dla uproszczenia od wartości liczbowych oraz częstości ich powstawania, pokazuje, że ustalone reguły gry w kontrakcie zapewniają, że ubezpieczyciel ma zapewnione korzyści i jest w dużym stopniu zabezpieczony przed ryzykiem straty, a ubezpieczający jest w pełni narażony na straty (w szczególności straty inwestycyjne w UFK oraz straty z powodu redukcji świadczenia zwrotnego w razie przedterminowego rozwiązania

umowy), mając możliwość osiągnięcia korzyści. To narażanie na straty jest w pewnym stopniu uzasadnione charakterem produktu ubezpieczeniowego. Ubezpieczyciel w celu zabezpieczenia finansowania wysokich kosztów początkowych umowy z UFK oferuje niskie stopy alokacji składki na cele inwestycyjne (w praktyce środki klienta w pierwszych latach obowiązywania umowy nie są przeznaczane na inwestycje, tylko na pokrycie kosztów początkowych zawarcia umowy) albo niskie stopy przedwczesnego wykupu UFK przy jednoczesnym alokowaniu od początku obowiązywania¹². Dlatego należy się zgodzić z tym, że opłaty likwidacyjne nie muszą być rodzajem kary umownej, lecz mechanizmem rozliczania kosztów zawarcia i administrowania długoterminową umową. Ten aspekt działalności towarzystwa ubezpieczeniowego sprawia, że zmniejszenie świadczenia zwrotnego stanowi normalną technikę ubezpieczeniową, której nadużywanie wymaga wykazania dopiero po zbadaniu określonego przypadku związanego z nadmierną wysokością opłat likwidacyjnych lub zbyt niskim obniżeniem wartości wykupu.

Identyfikowany rozkład korzyści i strat jednoznacznie wskazuje na uprzywilejowaną pozycję towarzystwa ubezpieczeniowego. Jest to konsekwencja przyjętych reguł zarządzania finansami w działalności takiej instytucji finansowej. Jednakże ze społecznego punktu widzenia (ocena konsumentów), zwłaszcza z punktu widzenia zasad współżycia społecznego, niezbyt akceptowalna jest sytuacja, gdy towarzystwo zarabia w każdej sytuacji, nawet wówczas, gdy ubezpieczający ponosi znaczące straty. Umowa ubezpieczenia z UFK powinna przede wszystkim być podporządkowana regułom ochrony ubezpieczeniowej, które określają społeczno-gospodarcze przeznaczenie praw i obowiązków ubezpieczyciela. Z punktu widzenia interesów i potrzeb konsumenta ubezpieczenia powinny dawać ochronę przed nadmiernymi stratami finansowymi, a nie narażać na nie, gdyż towarzystwa nie mogą oferować innych umów poza umowami ubezpieczenia. Realizując to założenie, każdy rodzaj sankcjonowania konsumenta za przedterminowe rozwiązanie umowy ubezpieczenia powinien *de lege ferenda* pozostawać proporcjonalny do części ubezpieczeniowej, a nie całości powierzonych środków. *De lege lata* stosowanie opłat likwidacyjnych oraz wartości wykupu nie może być sprzeczne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem ubezpieczeń na życie z UFK. Dlatego pozostaje pytanie o minimalną miarę kapitału należnego konsumentowi w ramach świadczenia zwrotnego, po

¹² M. Romanowski i G. Romanowski (2014) uznają przy tym, że ta druga metoda jest korzystniejsza dla klientów, którzy decydują się na długoterminową inwestycję.

potrąceniu stawki opłaty likwidacyjnej lub poprzez ustalenie wartości wykupu. Czy można ją w jakiś sposób zobiektywizować i określić mimo braku parametryzowanej normy prawnej?

3. Koszty administrowania ubezpieczeniem UFK a korzyści i straty z tytułu jego rozwiązania

W wypowiedziach formułowanych z perspektywy interesów ubezpieczyciela przekonuje się, że w wypadku odstąpienia od pobierania tych opłat od konsumentów doprowadzających do wcześniejszego wygaśnięcia umowy ubezpieczenia z UFK koszt ten musieliby ponieść pozostali klienci ubezpieczyciela, którzy zgodnie z umową UFK wypełnią wszystkie obowiązki z niej wynikające (Wiśniewski, 2013). Twierdzenie to nie jest całkiem poprawne. Błąd w myśleniu polega na tym, że pozostałe strony stosunków ubezpieczenia na życie z UFK w ramach tego samego towarzystwa ubezpieczeniowego mają ustalone kontrakty ubezpieczenia, które nie mogą być zmieniane z tego powodu. Należałoby się zgodzić z tym, że nie można zrezygnować z mechanizmów pokrycia kosztów sprzedaży ubezpieczeń, choć dyskusyjna jest kwestia rozliczenia marży w produktach, które są przedterminowo rozwiązywane¹³. Powstaje jednak pytanie, czy można usprawiedliwiać każdy poziom opłaty likwidacyjnej, tak jak niektórzy wnioskuje¹⁴. Badania porównawcze poziomu stosownych opłat na rynku ubezpieczeń na życie z UFK oraz kosztów ponoszonych przez TUŻ wskazują na nieproporcjonalnie wysokie korzyści z tytułu przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia, które globalnie można próbować identyfikować jako różnicę

¹³ W literaturze tłumaczy się nieracjonalność ograniczenia opłat likwidacyjnych regułą przrzucania kosztów oraz osłabiania wypłacalności ubezpieczyciela. M. Romanowski i G. Romanowski (2014, s. 37) zakładają, że „koszt ochrony jednego dobra przy wykorzystaniu klauzul abuzywnych zostaje pokryty kosztem wynikającym z naruszenia innego dobra, jakim jest potrzeba ochrony wypłacalności ubezpieczyciela wobec jego klientów. Odpowiedzialność ubezpieczyciela ma charakter odpowiedzialności typu repartycyjnego. Ciężar ekonomiczny wynikający z odpowiedzialności odszkodowawczej ubezpieczyciela de facto spoczywa na zbiorowości ubezpieczonych klientów”.

¹⁴ M. Romanowski i G. Romanowski (2014, s. 34) ze stwierdzenia, że nie można przrzucać kosztów na pozostałych konsumentów bez refleksji nad realnym poziomem kosztów akwizycji oraz usprawiedliwionych kosztów akwizycji, przyjmują, że „w konsekwencji określona procentowo opłata likwidacyjna, choćby wskaźnik procentowy z nią związany był najwyższy, nie może być uznana w sposób arbitralny za rażąco naruszającą równowagę kontraktową między ubezpieczycielem i jego klientami”.

między zagregowaną wartością redukcji świadczenia zwrotnego (kapitał zatrzymany) a poniesionymi wydatkami na akwizycję i administrację przedterminowo zakończonym programem ubezpieczenia na życie z UFK.

Rozwiązanie postawionego problemu ekonomiczno-prawnego należy wiązać z kwestią nadwyżki kosztów administracyjnych oraz akwizycyjnych, jaka powstaje w momencie rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z UFK. Można bowiem założyć, że nie korzysta z ochrony prawnej ze względu na art. 5 k.c. taki poziom redukcji świadczeń zwrotnych, który przekracza miarę rekompensaty przeciętnie ponoszonych kosztów. Poziom dopuszczalnej redukcji świadczeń zwrotnych można jednak powiększyć, przyjmując, że nie będzie rażąca także ta stopa wykupu, która daje pokrycie przeciętnych kosztów powiększonych o miarę rozsądnego zysku towarzystwa ubezpieczeniowego.

Tabela 2. Koszty w towarzystwach ubezpieczeń na życie w latach 2011-2014

Rok	Koszty akwizycji (zł)	Udział kosztu akwizycji w składce przypisanej brutto (%)	Koszty administracji (zł)	Udział kosztu administracji w składce przypisanej brutto (%)	Udział kosztów akwizycji i administracji w składce brutto (%)
2011	3 989 933	12,5	1 622 008	5,1	17,6
2012	4 670 417	12,8	1 752 002	4,8	17,6
2013	4 470 100	14,3	1 669 752	5,3	19,6
2014	4 889 965	17,1	1 707 966	6,0	23,2

Źródło: Polska Izba Ubezpieczeń (2012, 2014), opracowanie własne danych z lat poprzedzających interwencję UOKiK w 2015 roku.

Przyjęte koszty akwizycji są uśrednione dla całej dystrybucji ubezpieczeń na życie – w modelu indywidualnym lub grupowym, poprzez call center lub Internet, przy wykorzystaniu własnej sieci sprzedaży lub też sieci zewnętrznych, przy udziale brokerów lub też z wykorzystaniem banków w modelu *bancassurance*. Udział sprzedaży ubezpieczeń na życie z UFK w 2014 roku przekraczał połowę sprzedaży wszystkich ubezpieczeń, stąd ten uśredniony koszt wydaje się dla celów szacunkowych wystarczająco miarodajnym odniesieniem do przeciętnego kosztu towarzystwa ubezpieczeniowego w związku z zawarciem umowy ubezpieczenia na życie z UFK. Takie szacowanie przeciętnego kosztu TUŻ w kontraktach ubezpieczeń na życie z UFK byłoby dla innych celów badawczych nadmiernym uproszczeniem, choćby

z racji mniejszego udziału sprzedaży produktów ubezpieczeniowych zaliczanych do grupy 3 Działu I w latach wcześniejszych. Korzystając jednak z prezentowanych w tabeli 2 danych, po zliczeniu kosztów akwizycji oraz administracji w poszczególnych latach można wstępnie wyznaczyć przeciętny dla rynku ubezpieczeń na życie poziom kosztów administracyjnych i akwizycyjnych na poziomie 19,5% składki, zakładając jego dalszą weryfikację. Na tej podstawie można zobiektywizować założenie poziomu kosztów, które są uzasadnione (modelowe) dla kontraktu ubezpieczenia na życie z UFK, który pozostaje w równowadze kontraktowej. Powstaje pytanie, jak się mają takie założenia do stosowanych opłat likwidacyjnych lub redukcji wartości wykupu ubezpieczenia z UFK?

W badanych produktach ubezpieczeń na życie z UFK zauważono, że skala nierównowagi kontraktowej zmienia się w kolejnych latach trwania produktu ze względu na zmniejszenie opłat likwidacyjnych (tabela 3).

Tabela 3. Świadczenia zwrotne z przedterminowo rozwiązanych ubezpieczeń na życie z UFK (określone w procentach wartości bieżącej produktu oferowanego w latach 2011-2014)

Rok obowiązywania umowy	Aegon	Europa SA „Libra III”	Europa SA „Pareto II”	Open Life TUŻ „Getinżycie”	Open Life TUŻ „Better future”
1	1	20	0	10	10
2	1	20	0	15	15
3	20	20	0	20	20
4	30	30	25	30	25
5	40	40	50	40	35
6	50	50	70	50	45
7	60	60	80	60	55
8	70	70	85	70	70
9	80	75	90	75	85
10	90	80	95	85	95

Źródło: na podstawie produktów Aegon (Załącznik do Ogólnych warunków ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym o oznaczeniu IFU-OWU-0310), Europa SA (Umowa grupowego ubezpieczenia na życie i dożycie z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym Open Finance Libra III z dnia 28.02.2011, kod 2011_OFLIBIII_v.01; Tabela opłat i limitów składek do umowy ubezpieczenia na życie i dożycie ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym „Pareto II”, kod 2009_GBPARII_02_v.02) oraz Open Life (Warunki Ubezpieczenia do ubezpieczenia grupowego na życie i dożycie z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym „Światowe Rynki”, kod tabeli T/II/GB/OGIJ114/010).

Tabela 4. Wysokość opłat likwidacyjnych dla wybranych ubezpieczeń na życie z UFK przed i po decyzji UOKiK (w %)

Towarzystwo ubezpieczeń na życie	Wysokość opłat likwidacyjnych					
	1	1	2	2	3	3
	Przed decyzją	Po decyzji	Przed decyzją	Po decyzji	Przed decyzją	Po decyzji
Aviva	100	15	60	15	30	15
Axa Życie	100	25	100	25	80	20
Compensa	97	25	89	25	54	22
Generali Życie	98	45	95	25	85	16,7
MetLife	100	25	100	12,5	40	8,3
Nationale-Nederlanden	30	15	20	15	10	10
Open Life	39	25	39	24	39	21
PKO Życie	95	25	95	22,5	69	16,7
Pramerica Życie	30	0	12	0	7	0
PZU na Życie SA	8	4	6,5	4	5	4
Skandia Życie	50	29	50	27	50	25
Ergo Hestia SA	100	25	100	20	90	15
Allianz Życie Polska	80	25	80	13	10	8
AEGON SA	99	28	49,5	28	33	18,7
Warta SA	95	25	95	25	75	16,7
UNIQA	50	25	30	22,5	20	18
Średnia	73,2	22,56	61,9	19	43,5	9,03

Źródło: opracowanie własne (UOKiK, 2016).

W pierwszych siedmiu latach umowy jej rozwiązanie jest źródłem nadzwyczajnych korzyści dla towarzystwa ubezpieczeń na życie. Posługując się bardziej korzystną dla TUŻ miarą nierównowagi, czyli uwzględniając słuszne prawo zysku w opłacie likwidacyjnej na poziomie 10% wartości powierzonego kapitału, który jest zbliżony do przeciętnej rentowności towarzystw ubezpieczeniowych, po dodaniu przeciętnie około 20% kosztów sprzedaży (administracji i akwizycji), i tak we wszystkich wybranych produktach następuje wysoka nadwyżka finansowa po stronie ubezpieczyciela, przekraczająca te kwoty w sytuacji potrącenia opłat likwidacyjnych lub zredukowania wartości wykupu. Przyjęte założenia są modelowe dla przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z UFK, w którym obie strony nie mogą osiągnąć zakładanych celów. Mogą być kontrowersyjne, gdyż nie można *a priori* ustalić, że zysk 10% jest godziwy czy też słuszny,

a wyższy już nie. Zmagając się jednak z dylematem, jak określić nadużycie prawa, za właściwe uznano odniesienie do poziomu rynkowego w zakresie kosztów oraz zysków, wnioskując przez to, że modelowy zwrot powierzonego kapitału nie powinien być mniejszy niż 70% wartości jednostek uczestnictwa. Przy zastosowaniu mechanizmów redukujących poziom świadczeń zwrotnych w większym stopniu niż 30% należałoby mówić o sprzeczności ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem prawa rozwiązania umowy ubezpieczenia z UFK. Takie modelowe podejście należałoby uściślić do przeciętnego rynkowego poziomu kosztów i zysków z roku zawarcia umowy ubezpieczenia na życie z UFK.

Ustalone hipotetycznie dwa poziomy dopuszczalnej w świetle art. 5 k.c. redukcji świadczenia zwrotnego – w skali mniejszej (redukcja 30% – pokrycie przeciętnych kosztów i zysków) lub większej (redukcja 20% – pokrycie przeciętnych kosztów) – określają moment, kiedy powstaje rażąca nierównowaga kontraktowa oraz nadużycie prawa do sankcjonowania przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z UFK. Potwierdzeniem, że to ustalenie zostało prawidłowo przeprowadzone, jest zachowanie ubezpieczycieli wobec nacisku UOKiK na zawieranie ugód, które zostało opisane we wprowadzeniu do niniejszego artykułu.

Porównując określony w tabeli 4 poziom stosowanych opłat likwidacyjnych przed i po interwencji UOKiK, trzeba wskazać, że nowy poziom opłat odzwierciedla bardziej racjonalne i zrównoważone podejście TUŻ do mechanizmów redukujących poziom świadczeń zwrotnych. Skoro zostały dobrowolnie wprowadzone, to znaczy, że ich poziom nie rodzi żadnych strat dla TUŻ i obniżają poziom nadmiernych korzyści z przedterminowego rozwiązania umów ubezpieczeń na życie z UFK. Towarzystwa już w pierwszym roku zgodziły się dobrowolnie obniżyć opłaty na poziomie zbliżonym do wyprowadzonej teoretycznie dopuszczalnej miary świadczenia zwrotnego, i to bliższego skali mniejszej (20%) aniżeli większej (30%). Rynkowe zachowania TUŻ można uznać za potwierdzenie oceny modelowej uznającej każdy poziom redukcji świadczeń wyższy niż 30% za rażącą nierównowagę oraz przejaw nadużycia prawa w rozumieniu art. 5 k.c. To interwencja UOKiK, a nie wydawane orzeczenia sądowe w sprawach konsumenckich, poprawiała rozkład korzyści i strat stron umowy w wypadku przedterminowego rozwiązania umowy. Dowód pośredni z takich działań rynkowych powinien odpowiednio być stosowany w orzecznictwie powszechnym.

Ugody zawierane z UOKiK poprawiają pozycję konsumentów produktów ubezpieczeń na życie z UFK w kierunku efektywnego rozkładu uprawnień dla obu stron w kontrakcie ubezpieczeniowym. Nowy poziom opłat

likwidacyjnych określonych w drodze samoregulacji rynku powinien też ułatwiać przeprowadzenie kwalifikacji prawnych umów ubezpieczeń na życie w świetle art. 385¹k.c., na mocy którego należy ocenić, czy mechanizmy redukujące świadczenia zwrotne rażąco naruszają interesy konsumentów produktów ubezpieczeń na życie i są sprzeczne z dobrymi obyczajami.

Przeprowadzone analizy poszukujące miar ilościowych w ramach społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa do redukcji świadczenia zwrotnego przez opłaty likwidacyjne czy też wartości wykupu w dużym stopniu są przydatne również dla wyznaczania poziomu opłat likwidacyjnych (obniżenia wartości wykupu) zgodnych z granicami swobody umów wyznaczanymi przez naturę prawną umowy ubezpieczenia (art. 353¹ k.c.). Bliższa analiza tej kwestii prawno-ekonomicznej wymagałaby odrębnego opracowania.

Zakończenie

Przedterminowe rozwiązywanie umów ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym może nastąpić na skutek działania każdej ze stron. Umówiony okres trwania umowy ubezpieczenia stanowi jedynie określone założenie współpracy, stąd od początku jej obowiązywania zarówno czas umowy, jak i jej przebieg obejmuje zdarzenie przyszłe, a zarazem niepewne. Ryzyko finansowe związane z zawarciem umowy ubezpieczenia z UFK ponosi ubezpieczający lub finansujący składkę. Prawdziwym problemem dla konsumenta stał się rozmiar tego ryzyka, w szczególności w produktach ubezpieczeniowych, które nie mogły być objęte ugodami wymaganymi przez UOKiK; część z nich stała się już przedmiotem sporów sądowych. Ryzyko to narasta dla konsumenta w określonym stanie nierównowagi kontraktowej w związku z poziomem przewidzianej redukcji świadczeń zwrotnych w razie przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z UFK. W świetle identyfikowanego rozkładu strat i korzyści nadmierna wysokość opłat likwidacyjnych lub nadmierne obniżenie wartości wykupu prowadzą do stanu sprzecznego z przeznaczeniem społeczno-gospodarczym prawa sankcjonowania konsumenta za przedterminowe rozwiązanie umowy ubezpieczenia (kontekst art. 5 k.c.). Ze społecznego punktu widzenia zasadne koszty ubezpieczyciela powinny być dostosowane do poziomu ochrony ubezpieczeniowej, gdyż to z niej ma głównie korzystać konsument, jednakże w analizach nie przyjęto tego punktu widzenia, zauważając też interesy gospodarcze towarzystw ubezpieczeń na życie.

Pozyskiwanie przez towarzystwo ubezpieczeń na życie (lub powiązane z nim pośrednika ubezpieczeniowego) dodatkowych korzyści w sytuacji przedterminowego rozwiązania umowy z konsumentem może być kwalifikowane jako pozostające poza granicami modelu równowagi kontraktowej w umowie ubezpieczenia na życie z UFK. Wyprowadzany z natury umowy ubezpieczenia jako kontraktu najwyższego zaufania dla obu stron oraz dobrych obyczajów handlowych model zrównoważonego podziału korzyści i strat dawałby towarzystwu ubezpieczeń na życie prawo do zwrotu niezbędnych kosztów poniesionych w związku z nieosiągnięciem celu umowy przez towarzystwa ubezpieczeniowe. Dlatego praktyka stosowania prawa powinna wykluczać możliwość sztucznego zwiększania kosztów opartych na założeniu, że będą one zawsze pokrywane przez konsumentów wcześniej rozwiązujących umowy ubezpieczenia na życie, zwłaszcza gdy można założyć, że ich odsetek będzie wysoki.

Stosowane na rynku stawki opłat likwidacyjnych oraz wartości wykupu determinujące świadczenie zwrotne na poziomie niższym niż 70-80% wartości jednostek uczestnictwa z dnia rozwiązania umowy prowadzą w poszczególnych przypadkach do uzyskania nadmiernych korzyści przez towarzystwa ubezpieczeniowe, które mają niesłuszny charakter w świetle zasad współżycia społecznego oraz prawa do zwrotu jedynie zasadnych kosztów w związku z nieosiągnięciem celu umowy. Obiektywizacja tego kryterium wynika z uproszczonej analizy przeciętnych kosztów zawierania umów ubezpieczeń na życie z UFK oraz analizy akceptowalnego przez towarzystwa ubezpieczeniowego poziomu rekompensaty za przedterminowe rozwiązanie umów, zgodnie z treścią ugód zawieranych z UOKiK. Z powyższych rozważań można wysnuć wniosek, że sankcjonowanie konsumentów na poziomie większym niż 20-30% wartości jednostek uczestnictwa w UFK nie powinno korzystać z sądowej ochrony prawnej na podstawie art. 5 k.c. Powyższe ustalenia powinny się przyczynić do samoregulacji rynku ubezpieczeniowego w zakresie rozwiązanych już umów ubezpieczenia na życie.

Bibliografia

- Beinsured. (2016, 12 kwietnia). *Sąd przyjął pozew zbiorowy przeciwko TU Europa*. Pobrane 14 maja 2016 z <http://www.beinsured.pl/artykuly/sad-przyjal-pozew-zbiorowy-przeciwko-tu-europa,176.html>

- Chłopecki, A. (2013). Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym a opłaty likwidacyjne (na tle regulacji o funduszach inwestycyjnych). *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (Numer specjalny), 96-100.
- Czapiński, J. i Panek, T. (red.). (2013). *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków. Raport*. Pobrane z www.diagnoza.com
- Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (1), 121-127.
- Karnowski, J. i Karnowski, M. (2016). Musimy jeszcze przyspieszyć. Rozmowa z J. Kaczyńskim. *wSieci*, (16), 21.
- Kawiński, M. (2013). Ubezpieczenia w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (2), 44-45.
- Machnikowski, P. (2006). Księga pierwsza. Część ogólna. W: E. Gniewek i P. Machnikowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*, (s. 32). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Orlicki, M. (2011). Umowa ubezpieczenia. W: J. Panowicz-Lipska (red.), *System prawa prywatnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa*. (s. 803). Warszawa: Wydawnictwo CH Beck.
- Orlicki, M. (2015). *Konsument w nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej: dokąd zmierzamy?*. Pobrane 31 stycznia 2017 z <http://igu.org.pl/konf/2015/310-konsument-na-ryнку-usug-ubezpieczeniowych-czy-zagraanam-konsumeryzm>
- Piątkowska, M. (2017, 6 marca). *Ojciec dał mi radę: „dobry interes to jest interes dla obu stron. Interes dobry dla jednej strony, to jest szwindel” – prof. Andrzej Blikle*. gazeta.pl next. Pobrane 31 stycznia 2017 z <http://next.gazeta.pl/next/7,156830,21461899,ojciec-dal-mi-rade-dobry-interes-to-jest-interes-dla-obu.html#BoxNextImg>
- Polska Izba Ubezpieczeń. (2012). *Roczny Raport PIU 2012*. Warszawa: PIU. Pobrane 30 stycznia 2017 z <https://piu.org.pl/raporty-roczne/>
- Polska Izba Ubezpieczeń. (2014). *Roczny Raport PIU 2014*. Warszawa: PIU. Pobrane 30 stycznia 2017 z <https://piu.org.pl/raporty-roczne/>
- Pyziak-Szafnicka, M. (2012). Nadużycie prawa podmiotowego. W: M. Safian (red.). *System prawa prywatnego. Prawo cywilne – część ogólna*. (s. 876-912). Warszawa: Wydawnictwo CH Beck.
- Reszka, P. (2016). *Chciwość. Jak nas oszukują wielkie firmy*. Warszawa: Wydawnictwo Czerwone i Czarne.
- Romanowski, M. i Romanowski, G. (2014). Kilka refleksji w sprawie opłat likwidacyjnych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (1), 34-43.
- Rzecznik Finansowy. (2016). *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Raport Rzecznika Finansowego, cz. II*. Warszawa: Rzecznik Finansowy. Pobrane 31 stycznia 2017 z https://tf.gov.pl/publikacje/raporty-i-opracowania/II_Raport_Rzecznika_Finansowego_Ubezpieczenia_na_zycie_z_ubezpieczeniowym_funduszem_kapitalowym_data_publicacji_31_22288

- Stelmachowski, A. (1965). Klauzule generalne w prawie cywilnym. *Państwo i Prawo*, (1), 11.
- Stelmachowski, A. (1984). *Wstęp do teorii prawa cywilnego*. Warszawa: PWN.
- Szpunar, A. (1974). *Nadużycie prawa podmiotowego*. Kraków: Wydawnictwo Polskiej Akademii Umiejętności.
- Szumlicz, T. (2013). Zaufanie do zakładów ubezpieczeń w świetle Diagnozy Społecznej 2013 na tle innych instytucji finansowych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), 103-118.
- UOKiK. (2016). *Skandia Życie złożyło zobowiązanie do obniżenia opłat likwidacyjnych*. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. Pobrane 30 stycznia 2017 z https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=12288
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U., nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (t.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 950 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2015 r., poz. 1844 z późn. zm.).
- Wiśniewski, M. (2013). Zasadność opłat likwidacyjnych w umowach ubezpieczenia z UFK – wymiar ekonomiczny i aktuarialny. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (1), 107-108.
- Wolter, A. (1996). *Prawo cywilne*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN.