PRACE NAUKOWE UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO WE WROCŁAWIU
RESEARCH PAPERS OF WROCŁAW UNIVERSITY OF ECONOMICS nr 541 • 2018

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

Paweł Sereda
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: pawel.sereda@ue.poznan.pl

WPŁYW ZMIAN LEGISLACYJNYCH NA PROCES SPRZEDAŻY UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE Z FUNDUSZAMI KAPITAŁOWYMI

INFLUENCE OF LEGISLATION CHANGES ON THE PROCESS OF SALE OF LIFE INSURANCES WITH CAPITAL FUNDS

DOI: 10.15611/pn.2018.541.19
JEL Classification: G22

Streszczenie: W artykule autor podjął próbę zweryfikowania wpływu zmian wynikających z wdrożenia nowej ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej na proces sprzedaży ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. Przeprowadzono analizę wytycznych do ankiety poprzedzającej proces zawarcia umowy ubezpieczenia oraz przeanalizowano rzeczywiste ankiety przeprowadzone już na polskim rynku. Kluczowe wymagania, jakie musi spełnić klient, zestawiono z profilem inwestycyjno-oszczędnościowym Polaków. Na tej podstawie autor wyciągnął wnioski dotyczące potencjalnego wpływu wdrożenia ankiety na proces sprzedaży. Na podstawie badania i analizy stwierdzono, że nowy proces sprzedaży będzie lepszy dla klienta, ponieważ pozwoli lepiej dostosować produkt do jego potrzeb, ale jednocześnie w przyszłości może przynieść niższe wyniki sprzedaży ubezpieczeń typu *unit-linked*.

Słowa kluczowe: ankieta, *unit-linked*, UFK, ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, potrzeby klienta, proces sprzedaży.

Summary: In this paper the author attempts to verify the potential impact of new insurance and reinsurance activities Act on sales process of the life insurance with the unit-linked insurance funds. He conducted the analysis of the basic guidelines concerning presales questionnaire and also analyzed questionnaires already (2018) present on the Polish market. Key requirements facing customers were compared with Poles investment-savings profile and on that base the author drew conclusions on the potential impact of the questionnaire on sales process. Based on research and analysis the author states that new sales process will be better for the customer, because it allows to adjust the product better to the customer needs but at the same time it can bring lower sales results.

Keywords: questionnaire, unit-linked, IF, Act on insurance and reinsurance activities, customer needs, sales process.

1. Wstęp

Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest produktem bardzo zyskownym dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów, ale jednocześnie jest produktem bardzo kontrowersyjnym.

Zgodnie z danymi portalu analizy.pl w roku 2017 łączna ilość środków zgromadzonych w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych spadła o ponad 0,5 miliarda, osiągając na koniec roku wartość 58 miliardów złotych [Analizy.pl 2018]. Mimo wzrostu zysków ciągle rośnie także liczba skarg i zażaleń klientów zgłaszanych do Rzecznika Finansowego, co bezpośrednio skłoniło regulatora do większego usystematyzowania tego rynku.

Głównym celem niniejszego artykułu jest próba przewidzenia długoterminowego wpływu zmian wynikających z nowej ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej na proces sprzedaży ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Po przeanalizowaniu wytycznych dotyczących badania potrzeb klientów autor przeanalizuje ankiety obecne już na polskim rynku ubezpieczeniowym. Celem dodatkowym jest próba wskazania ubezpieczycielom punktów szczególnie istotnych, biorąc pod uwagę proces tworzenia lub modyfikowania ankiety poprzedzającej zakup ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Po analizie dwóch ankiet wymaganych w procesie zakupu produktów *unit-linked* oraz przeprowadzeniu wywiadu środowiskowego z pracownikami zakładów ubezpieczeń autor stwierdza, że podejście zakładów do opisywanych zmian legislacyjnych aktualnie nie jest spójne.

Dzięki osiągnięciu celu głównego i celu dodatkowego autor spodziewa się, że jego wkładem w naukę będzie wskazanie potencjalnego kierunku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń na życie z elementem inwestycyjnym, a także przygotowanie materiału będącego wsparciem dla ubezpieczycieli analizujących możliwe zmiany w podejściu dotyczącym ankiet poprzedzających sprzedaż ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

Do metod badawczych wykorzystanych w niniejszym artykule zalicza się analizę literatury (polskiej oraz zagranicznej), analizę wtórną raportu Aviva oraz wiele wywiadów środowiskowych przeprowadzonych z pracownikami polskich zakładów ubezpieczeń.

2. Definicja i geneza ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym

Pojęcie „ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym" w Polsce wystąpiło po raz pierwszy w załączniku do Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej [Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. …]. Co do zasady taka forma produktu jest połączeniem ubezpieczenia na życie i możliwości oszczędzania środków na przyszłość [Investopedia 2018]. Dzięki takiemu zestawieniu cech

produktów od dawna dostępnych na światowych rynkach finansowych zakłady ubezpieczeń zyskały możliwość rozszerzenia swojej oferty i jednocześnie większego zachęcenia potencjalnego klienta do współpracy. W literaturze ten rodzaj produktu uznawany jest jako coraz bardziej popularny, ale jednocześnie wymagający od klienta wiedzy z zakresu inwestycji [Ostrowska-Dankiewicz 2015, s. 61].

Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym po raz pierwszy pojawiło się w Holandii w latach 50. XX wieku [Szczepańska 2011, s. 19]. Produkt tego typu był odpowiedzią na potrzebę rynku, tj. jednoczesne zabezpieczenie życia i umożliwienie uzyskania zwrotu z inwestycji wyższego niż w przypadku lokaty. Drugi rynek, na którym pojawiły się tego typu produkty, czyli rynek brytyjski, nadał ubezpieczeniom z UFK drugą alternatywną nazwę – *unit-linked life insurance* [Szczepańska 2011, s. 20], w skrócie *unit-linked*.

W Polsce ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym występują od połowy lat 90. Obecnie produkty typu *unit-linked* w literaturze często bywają określone mianem ULIP, czyli *unit linked insurance policy* [Kowalczyk-Rólczyńska, Pisarewicz 2015, s. 39]. Inne źródła wskazują, że ubezpieczenia tego typu bywają także określane mianem polisolokat, a w lutym 2018 r. pojawiły się informacje o zainteresowaniu Senatu, który współpracując z Rzecznikiem Finansowym, planował rozwiązanie problemu procederu niesłusznie pobieranych opłat [Forbes 2018].

Należy zauważyć, że przed opisaną w niniejszej publikacji regulacją produkty typu *unit-linked* były także uznawane za niewystarczająco uregulowane, zwłaszcza w kontekście procesu ich sprzedaży [Dacev 2017, s. 267]. Z drugiej strony uregulowanie procesu sprzedaży ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym znalazło swoją kontynuację w *Insurance Distribution Directive* [IDD 2016], wraz z jej polską transpozycją w postaci Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń [Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. [...].

3. Przegląd rynku ubezpieczeń na życie z UFK

Na polskim rynku ubezpieczeniowym oferowanych jest wiele ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. W tabeli 1 autor przedstawił wybrane produkty oferowane przez ubezpieczycieli na rynku wraz z ich dystrybutorami, minimalnymi składkami jednorazowymi oraz liczbą dostępnych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

W tabeli 1 autor zebrał najważniejsze informacje dotyczące siedmiu ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. Pierwsze dwa to produkty przygotowane przez Open Life TUŻ, dostępne w ofercie Alior Banku. W przypadku obu produktów minimalna składka jednorazowa, która jest jednocześnie minimalną wartością inwestycji, wynosi 5000 zł, a liczba ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, które są do wyboru dla potencjalnego ubezpieczeniowego, to odpowiednio 3 i 1. Trzeci produkt przeanalizowany przez autora to *unit-linked*

Tabela 1. Wybrane ubezpieczenia z UFK dostępne na polskim rynku

Nazwa marketingowa	Ubezpieczyciel	Dystrybutor	Minimalna składka jednorazowa	Liczba UFK
Portfel TRIO	Open Life TUŻ	Alior Bank	5 000 zł	3
Horyzont Obligacji	Open Life TUŻ	Alior Bank	5 000 zł	1
In Plus	BZ WBK-Aviva TUŻ	Bank Zachodni WBK	5 000 zł	25
Portfel Inwestycyjny Premium	Aegon TUŻ	Citi Handlowy	20 000 zł	49
Wielowalutowy Program Inwestycyjny	PZU TUŻ	Bank Millennium	50 000 zł	78
Wymarzone Perspektywy	TUŻ Europa	Raiffeisen Polbank	5 000 zł	25
Wygodny Portfel	Generali TUŻ	Bank Millennium	10 000 zł	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych wybranych zakładów ubezpieczeń, 2017.

dostępny w Banku Zachodnim WBK, który został przygotowany przez BZ WBK--Aviva. „In Plus", podobnie jak produkty Open Life, pozwala inwestować już od 5000 zł, natomiast do wyboru jest 25 różnych UFK, a więc więcej niż w przypadku opisanych wcześniej ubezpieczeń.

„Portfel Inwestycyjny Premium" jest dostępny w banku Citi Handlowy. Za jego pośrednictwem można inwestować w 49 rozmaitych ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, a minimalna suma ubezpieczenia wynosi 20 000 zł.

W Banku Millennium można nabyć ubezpieczenie „Wielowalutowy Program Inwestycyjny" przygotowane przez PZU. Ten produkt posiada jednocześnie największą liczbę UFK (78) i najwyższą składkę minimalną ze wszystkich przedstawianych produktów (50 000 zł).

Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Europa przygotowało ubezpieczenie „Wymarzone Perspektywy", które pod względem minimalnej składki oraz ilości UFK jest identyczne (5000 zł; 25 UFK) jak opisany już produkt oferowany w Banku Zachodnim WBK.

„Wygodny Portfel", ubezpieczenie typu *unit-linked*, stworzone przez Generali, jest oferowane przez Bank Millenium, W przypadku tego produktu minimalna składka wynosi 10 000 zł, a do wyboru są 4 różne ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe.

4. Wdrożenie ankiety w związku ze zmianami legislacyjnymi

Nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 r. [Ustawa z dnia 11 września 2015 r. ..., s. 1], obok szeregu innych bardzo istotnych zmian, co do zasady ma spełniać także wymogi europejskiej dyrektywy

Solvency II [Wypłacalność II]. Na potrzeby niniejszej publikacji autor skupi się tylko na wycinku tej ustawy, a konkretnie na artykule 21 [Ustawa z dnia 11 września 2015 r. …, s. 12].

Artykuł 21, ustęp 1 stanowi, że zakład ubezpieczeń będzie zobowiązany pozyskać w formie ankiety informacje od ubezpieczonego dotyczące jego potrzeb, wiedzy i doświadczenia w dziedzinie ubezpieczeń na życie. Zgodnie z założeniami na bazie wyników ankiety towarzystwo ubezpieczeniowe musi być w stanie dobrać dla klienta produkt odpowiadający jego potrzebom, ewentualnie gdy towarzystwo takiego produktu nie posiada, klient powinien zostać o tym poinformowany.

W nowej ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, niestety, nie znajdziemy szczegółowych wymagań dotyczących pytań tej ankiety. Regulator w art. 21 ust 8. postanawia, że przytoczone wytyczne zostaną doprecyzowane przez Ministra Finansów w jego szczegółowym rozporządzeniu.

Komisja Nadzoru Finansowego w projekcie swojej Rekomendacji dotyczącej badania adekwatności produktu ze stycznia 2016 r. odniosła się do artykułu 21 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Zgodnie z Rekomendacją 7 ankieta przygotowana i przeprowadzona przez zakład ubezpieczeń powinna zawierać co najmniej:

- wartość dochodu netto,
- wartość oszczędności i zobowiązań,
- informację dotyczą posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów finansowych (np. akcji, obligacji),
- profilu wykształcenia oraz wykonywanego zawodu klienta,
- zwartych umów ubezpieczenia.

Te wymagania, zawarte w projekcie Rekomendacji 7, zostały finalnie doprecyzowane w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczonych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. …, s. 1]. Zgodnie z rozporządzeniem w ankiecie muszą się znaleźć informacje dotyczące:

- celu zawarcia lub przystąpienia do umowy,
- akceptowanego poziomu ryzyka inwestycyjnego,
- preferowanej częstotliwości opłacania składki ubezpieczeniowej,
- wiedzy dotyczącej ubezpieczeń i inwestycji,
- historii inwestycyjnej.

Zgodnie z par. 3 rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 kwietnia 2016 r.

Autor artykułu podczas wizyt w placówkach towarzystw ubezpieczeniowych pozyskał dwie ankiety, które co do zasady powinny spełniać wymagania przedstawionego rozporządzenia. Podjęto decyzję o przeanalizowaniu ankiet dwóch zakładów ubezpieczeń należących do największych na polskim rynku. Pozycja ubezpieczycieli jest odzwierciedlona także w ich udziale w rynku sprzedaży ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym. Duża liczba sprzedawanych polis *unit-linked* przez

opisywane zakłady w ocenie autora gwarantuje reprezentatywność ankiet w ujęciu całego polskiego rynku ubezpieczeń.

W tabelach 2 i 3 przedstawiono ankiety konieczne do wypełnienia do prezentacji ofert zakładów ubezpieczeniowych A" oraz „B".

Tabela 2. Najważniejsze pytania z ankiety „A"

Lp.	Pytanie i proponowane odpowiedzi
1	2
1	Proszę określić przybliżoną wartość stałego miesięcznego dochodu netto w Pana/Pani gospodarstwie domowym po odliczeniu stałych zobowiązań finansowych: a) poniżej 2000 zł b) 2001-3000 zł c) 3001-5000 zł d) 5001-10 000 zł e) powyżej 10000 zł
2	Proszę podać przybliżoną wartość oszczędności a) nie posiadam oszczędności b) do 10 000 zł c) powyżej 10 000 zł do 20 000 zł d) powyżej 20 000 zł do 50 000 zł e) powyżej 50 000 zł
3	Jakie produkty finansowe Pan posiada? (pytanie wielokrotnego wyboru) a) akcje b) obligacje c) jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych d) lokaty bankowe/konto oszczędnościowe e) umowy ubezpieczenia f) produkty strukturyzowane g) nie posiadam
4	Czy uzyskane przez Pana wykształcenie obejmowało naukę ekonomii lub inwestowania w instrumenty finansowe? a) nie b) tak, obejmowało naukę podstaw ekonomii, ale nie obejmowało nauki inwestowania w instrumenty finansowe c) tak, obejmowało naukę inwestowania w instrumenty finansowe
5	Proszę podać Pana/Pani zawód wykonywany a) pracuję na stanowisku, które wymaga wiedzy zawodowej dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych b) pracuję w przedsiębiorstwie z sektora finansowego, np. ekonomista c) inny
7	Proszę podać główne źródło Pana/Pani wiedzy w zakresie inwestowania a) nie posiadam wiedzy o inwestowaniu b) prywatne zainteresowania c) lokowanie własnych środków pieniężnych w praktyce d) wykształcenie lub wykonywany zawód

1	2
8	W jakie instrumenty finansowe inwestował/ła Pan/Pani w ciągu ostatnich 5 lat? (pytanie wielokrotnego wyboru) a) fundusze inwestycyjne/ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe – pieniężne lub obligacyjne b) fundusze inwestycyjne/ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe – akcyjne c) fundusze inwestycyjne/ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe – mieszane d) fundusze inwestycyjne/ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe – inne
9	Proszę wskazać preferowany okres trwania inwestycji a) do 3 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia b) od 3 do 5 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia c) od 5 do 10 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia d) powyżej 10 lat od zawarcia umowy ubezpieczenia
10	Jakie ryzyko inwestycyjne Pan/Pani akceptuje? a) nie akceptuję żadnego ryzyka b) akceptuję niskie ryzyko c) akceptuję średnie ryzyko d) akceptuję wysokie ryzyko

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety pozyskanej w zakładzie ubezpieczeń „A".

Tabela 3. Najważniejsze pytania z ankiety „B"

Lp.	Pytanie i proponowane odpowiedzi
1	Miesięczne wydatki na życie bez obciążeń kredytowych a) 1000-2000 zł b) 2001-3000 zł c) 3001-5000 zł d) powyżej 5000 zł
2	Twoje dochody netto a) 1000-2000 zł b) 2001-5000 zł c) 5001-10 000 zł d) powyżej 10 000 zł
3	Czy w ciągu ostatnich 5 lat dokonywałeś inwestycji w zakresie ubezpieczeń na życie oraz produktów inwestycyjnych? Jeśli tak, to w jakie? a) nie b) tak – w akcje c) tak – w obligacje d) tak – w inne
4	Na jaki okres chcesz zainwestować środki? a) krótki: 1-4 lata b) średni: 5-10 lat c) powyżej 10 lat
5	Źródła wiedzy w zakresie inwestowania a) brak b) Internet/inne media c) wykształcenie d) wykonywana praca e) informacje przekazane przez doradcę finansowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankiety pozyskanej w zakładzie ubezpieczeń „B".

Po przeprowadzeniu wywiadu środowiskowego z pracownikami zakładów, które przygotowały ankiety przedstawione w tabelach 2-3, stwierdzono, że odpowiedzi klientów na każde z pytań wpływają na *scoring*, tj. ocenę zdolności klienta do zakupu ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym. Pozyskanie klucza „idealnych" odpowiedzi, niestety, nie było możliwe, ale każda odpowiedź „a" zmniejsza szanse klienta na pozytywną ocenę scoringową. W ocenie autora takie podejście wydaje się uzasadnione, ponieważ pierwsza odpowiedź na pytanie najczęściej oznacza brak wiedzy z zakresu inwestycji, brak doświadczenia z tego obszaru finansów oraz odmowę zaakceptowania nawet niskiego poziomu ryzyka.

Autor po zestawieniu wymagań wynikających z rozporządzenia Ministra Finansów oraz kluczowych pytań w ankietach A i B stwierdza jednoznacznie, że oba towarzystwa w pełni zastosowały się do wymagań legislatora.

Dokument przygotowany przez towarzystwo „A" jest bardziej szczegółowy, przez co z jednej strony pozwala na zebranie większej ilości danych (nadprogramowych w stosunku do wymagań wynikających z rozporządzenia), ale z drugiej strony jest bardziej czasochłonny, co przy aktualnym tempie życia niekoniecznie może odpowiadać potencjalnemu klientowi. Druga ankieta jest krótsza. Należy stwierdzić, że zakład ubezpieczeń zastosował w niej wariant minimalny, tj. zadał tylko tyle pytań, ile wystarczy, aby spełnić wszystkie wymagania regulatora.

Autor podczas wizyt u obu ubezpieczycieli w trakcie odpowiadania na pytania w ankietach przyjął następujące założenia dotyczące własnej osoby:

- posiada średni poziom wiedzy dotyczącej inwestycji,
- w przeszłości inwestował głównie w lokaty bankowe i obligacje,
- maksymalny akceptowany przez niego horyzont inwestycji to 2 lata.

Przy zachowaniu tych założeń w obu zakładach ubezpieczeń otrzymano negatywną rekomendację dotyczącą zakupu ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Można przypuszczać, że ankieta w takiej formie wymaga od klienta dużo większej wiedzy i doświadczenia przed przystąpieniem do ULIP.

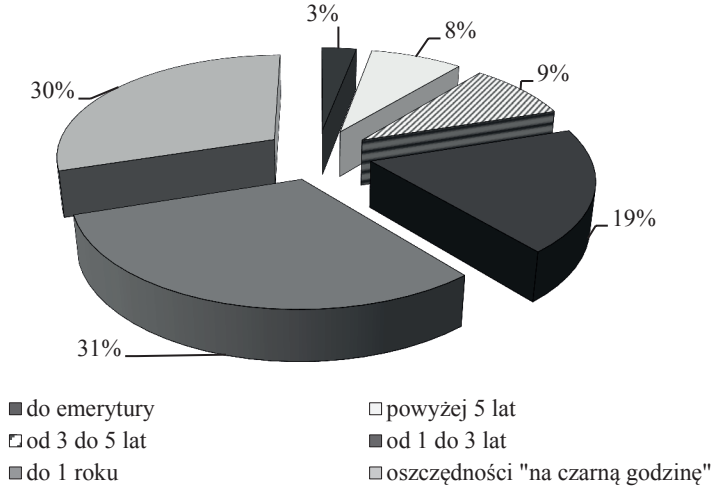
5. Potencjalny wpływ wdrożenia ankiety na proces sprzedaży

W celu analizy potencjalnego wpływu wdrożenia ankiety na proces sprzedaży ubezpieczeń typu *unit-linked* autor posłużył się zebranymi danymi dotyczącymi polskiego społeczeństwa i jego preferencji dotyczących oszczędzania i inwestowania, ponieważ kryteria są szczególnie istotne w trakcie procesu doboru produktu. Autor wykorzystał raport przygotowany dla towarzystwa ubezpieczeniowego Aviva. Podstawowym celem raportu nie była analiza preferencji społeczeństwa z perspektywy zakupu ubezpieczeń na życie z elementem inwestycyjnym, ale autor wykorzystał niektóre z zebranych danych ankietowych w celu weryfikacji wymagań ankietowych i dostosowania ich do realiów polskiego rynku.

5.1. Horyzont inwestycyjny

W tekście przedstawiono już zakres pytań w wybranych ankietach wdrożonych do produktów istniejących na polskim rynku. Konstrukcja ankiet zawiera pytania dotyczące horyzontu inwestycyjnego w ramach danego produktu (przewidywanego czasu oszczędzania środków pieniężnych w danym produkcie). Dla ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym minimalny horyzont czasowy wynosi od kilku do nawet kilkunastu lat.

Na wykresie na rys. 1 przedstawiono horyzont oszczędnościowy wskazany przez reprezentatywną grupę polskiego społeczeństwa.



Rys. 1. Horyzont oszczędnościowy Polaków, 2015 r.

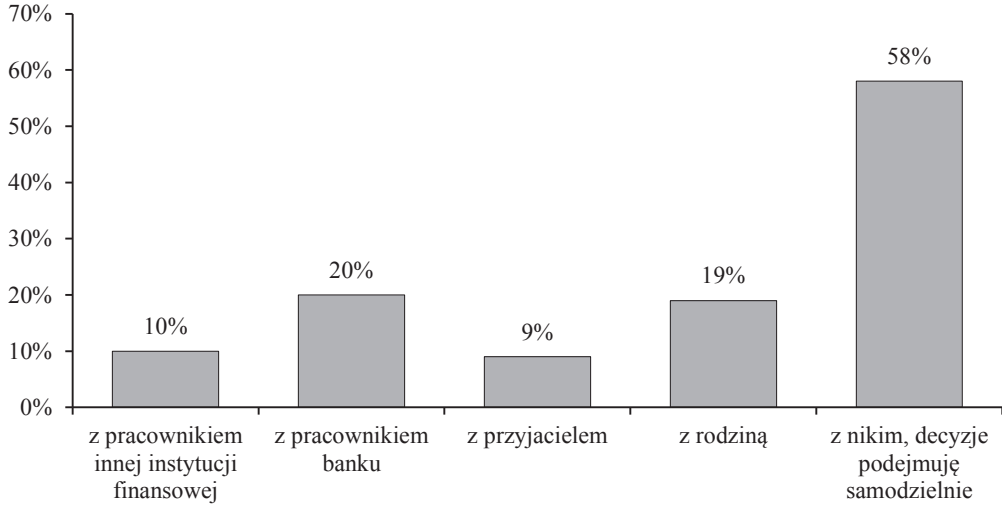
Źródło: [Raport Aviva 2016].

Zgodnie z raportem przygotowanym przez Avivę zdecydowana większość Polaków (aż 31%) inwestuje swoje oszczędności w horyzoncie nie dłuższym niż 1 rok, natomiast okres inwestycji w przedziale od 1 roku do 3 lat wskazało 18% ankietowanych. Wymagany w unit-linkach horyzont inwestycyjny (zgodnie z przedstawionymi ankietami, wspartymi wywiadem środowiskowym, przekraczający okres 5 lat) został wskazany tylko przez 11% respondentów.

Biorąc pod uwagę te dane, można stwierdzić, że zdecydowana większość Polaków po przejściu przez standardową ankietę dotyczącą horyzontu inwestycyjnego otrzyma negatywną rekomendację dotyczącą zakupu omawianego produktu ubezpieczeniowego.

5.2. Wybór inwestycji

Drugą istotną cechą charakterystyczną osoby inwestującej swoje oszczędności jest wybór potencjalnej inwestycji lub sposobu oszczędzania. Na rysunku 2 autor zamieścił informacje dotyczące możliwości skorzystania z konsultacji przy procesie wyboru inwestycji.



Rys. 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: „Z kim konsultujesz wybór swoich inwestycji?"

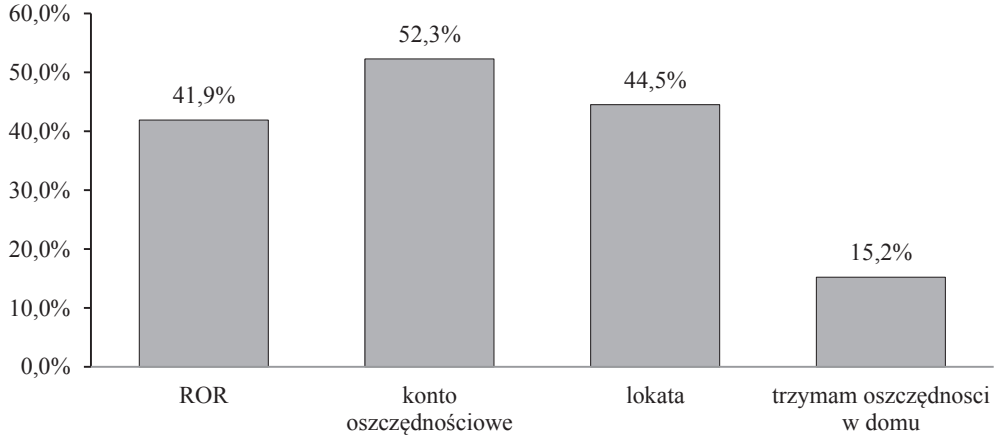
Źródło: [Raport Aviva 2016].

Biorąc pod uwagę fakt, że aż 58% z nas bardzo niechętnie konsultuje swoje decyzje inwestycyjne i chce je podejmować samodzielnie, bardzo wątpliwe wydaje się, że potencjalny ubezpieczony będzie zainteresowany przed zakupem produktu wypełnianiem ankiety w asyście doradcy.

5.3. Wiedza dotycząca inwestycji

Bardzo istotny blok ankiet wskazuje na wiedzę potencjalnego ubezpieczonego dotyczącą inwestycji. Zgodnie z założeniami ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi jest przeznaczone dla klientów jednocześnie akceptujących pewien poziom ryzyka, zdecydowanych na przynajmniej średni horyzont inwestycji, a do tego posiadających poziom wiedzy inwestycyjnej powyżej średniej.

Wykres na rys. 3 jasno wskazuje, że większość ankietowanych jest zainteresowana prostymi i najbardziej popularnymi od lat formami inwestowania: lokatami, kontami oszczędnościowymi i rachunkami oszczędnościowo-rozliczeniowymi. Co za tym idzie, bardziej złożone i jednocześnie bardziej ryzykowne formy inwestowa-



Rys. 3. Rozkład odpowiedzi na pytanie: „W co inwestujesz?"

Źródło: [Raport Aviva 2016].

nia, takie jak: akcje, obligacje (skarbowe i korporacyjne) czy fundusze inwestycyjne, cieszą się mniejszą popularnością.

Z ankiet wynika, że doświadczenie inwestycyjne statystycznego Polaka jest niewystarczające do zawarcia umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, autor chciałby wyrazić obawę, że wdrożenie ankiety do procesu sprzedaży ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym może spowodować brak możliwości zakupu tego typu ubezpieczeń przez zdecydowaną większość klientów potencjalnie zainteresowanych jego zakupem. W opinii klienta zainteresowanego zainwestowaniem swoich środków obowiązkowe wypełnienie ankiety przed zakupem produktu jest czynnością ocenianą pozytywnie, ponieważ w proponowanym kształcie pozwoli zakładowi ubezpieczeń wybrać produkt najbardziej dostosowany do potrzeb potencjalnego ubezpieczonego. Z perspektywy towarzystw ubezpieczeniowych ankieta może mieć jednak negatywny wpływ na wykonanie planów sprzedażowych, ponieważ spora liczba klientów (którzy do tej pory kupowali ubezpieczenia typu *unit-linked*) nie będzie spełniała wymagań narzuconych przez regulatora w rozporządzeniu.

Bazując na składowych ankiet obowiązujących na rynku oraz na informacjach wynikających z raportu przedstawionego przez Avivę, można stwierdzić, że najważniejsze kryteria decyzyjne, tj. horyzont inwestycyjny, wiedza inwestycyjna i skłonność do konsultacji potencjalnego klienta na polskim rynku, pozwalają stwierdzić, iż ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym to produkt dla bardzo wąskiego grona klientów, najprawdopodobniej węższego niż grupa klientów kupujących do tej pory unit-linki.

6. Uwagi końcowe

Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w założeniu twórców miało być produktem łączącym cechy ubezpieczeniowe z inwestycyjnymi. W ostatnich latach wokół produktów tego typu pojawiło się wiele kontrowersji dotyczących przede wszystkim zbyt wysokich opłat likwidacyjnych. Artykuł 21 nowej ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej wraz z późniejszym rozporządzeniem Ministra Finansów znacznie wpłynął na proces sprzedaży unit-linków. Po przeanalizowaniu ankiet prowadzonych na rynku oraz profilu inwestycyjnego statystycznego Polaka autor niniejszego artykułu stwierdza, że przy założeniu oferowania produktów w zgodzie z najnowszymi wymaganiami legislacyjnymi można wyróżnić dwa główne wątki.

Po pierwsze, zakłady ubezpieczeń najprawdopodobniej zanotują spadek sprzedaży ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, ponieważ większość potencjalnych klientów nie będzie w stanie spełnić wymogów ankiety. Po drugie, ci klienci, którzy ostatecznie kupią produkt, będą z niego bardziej zadowoleni, ponieważ lepiej trafi on w ich potrzeby.

Biorąc pod uwagę tylko drugi wątek, należy stwierdzić, że cel pierwotnie założony przez legislatora z dużym prawdopodobieństwem zostanie osiągnięty.

Literatura

Analizy.pl, *Wysokie odpływa z UFK*, www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/22592/wysokie-odplywy-z-ufk.html (15.04.2018).

Dacev N., 2017, *The necessity of legal arrangement of unit-linked life insurance products*, UTMS Journal of Economics 8.

Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 January 2016 on insurance distribution.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

Muszyński M., *Ubezpieczyciele oddadzą miliardy klientom? Senat szykuje nowe prawo*, https://www.forbes.pl/finanse/polisolokaty-polisy-z-ufk-senat-chce-zmienic-ustawe/rpzxhxt.

Investopedia, *Unit Linked Insurance Plan*, www.investopedia.com/terms/u/unit-linked-insurance-plan.asp (15.04.2018).

Kowalczyk-Rólczyńska P., Pisarewicz P., 2015, *Insurance review knowledge for practice*, nr 4/2015, PIU.

Ostrowska-Dankiewicz A., 2015, *The Research on the effectiveness of unit-linked insurance plans*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 4.

Szczepańska M., 2013, *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Wolters Kluwer.

Raport Aviva, 2016, *Polak finansowym… singlem? Jak oszczędzają Polacy*.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczonych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń z dnia 15 grudnia 2017 r. (Dz.U. 2017, poz. 2486).

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 r. wraz z załącznikiem. (Dz.U. 2003 nr 124, poz. 1151).

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 r. (Dz.U. 2015, poz. 1844).