

Beata Mrozowska, Aldona Wnęk

# Umowa ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego

---

Udzielanie przez banki kredytów hipotecznych wiąże się z koniecznością przeprowadzenia wnikliwej oceny ryzyka bankowego osób fizycznych, ubiegających się o kredyt. Warunkiem udzielenia kredytu przez bank jest posiadanie przez kredytobiorcę zdolności kredytowej, rozumianej jako zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Ochrona w ramach umowy ubezpieczenia na życie stanowi jedno z najskuteczniejszych zabezpieczeń ryzyka śmierci kredytobiorcy, jednakże forma tej ochrony – indywidualna czy grupowa – ma kluczowe znaczenie dla oceny tego zabezpieczenia. Autorki omawiają zalety i ograniczenia tego zabezpieczenia kredytu hipotecznego, wynikające z przepisów prawnych oraz rekomendacji i wytycznych Komisji Nadzoru Finansowego. Przedstawiają praktykę bankową w zakresie wykorzystania umowy ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenia wiarygodności bankowych.

**Słowa kluczowe:** ocena zdolności kredytowej, indywidualna umowa ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia grupowe, umowa ubezpieczenia na cudzy rachunek, rekomendacje i wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego.

---

## 1. Wprowadzenie

Banki przy dokonywaniu oceny ryzyka bankowego biorą pod uwagę wiele czynników, które mają wpływ na ocenę prawdopodobieństwa spłacenia należności przez osobę ubiegającą się o otrzymanie kredytu hipotecznego, w tym jej sytuację finansową, wiek, sytuację rodzinną, stan aktualnych innych zobowiązań<sup>1</sup>. Zgodnie z orzecznictwem, zdolność kredytową posiada każdy podmiot, którego stan majątkowy oraz bieżąca i przewidywana w przyszłości efektywność gospodarowania zapewnia wypłacalność, gwarantującą zwrot kredytu wraz z należnymi odsetkami w ustalonym w umowie terminie<sup>2</sup>. Należy podkreślić, że ocena zdolności kredytowej klienta zaliczana jest do najważniejszych czynności faktycznych wykonywanych przez bank przy zawieraniu

---

<sup>1</sup> Patrz bogata literatura przedmiotu m.in.: H. Gronkiewicz-Waltz (red.), *Prawo bankowe. Komentarz*, wyd. 1, Warszawa 2013; do przeprowadzenia oceny ryzyka bankowego zobowiązują przepisy ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn. Dz. U. z 2012 r. poz. 1376), a także Rekomendacja S Komisji Nadzoru Finansowego dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie [http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja\\_S\\_18\\_06\\_2013\\_tcm75-34880.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013_tcm75-34880.pdf) oraz Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych [http://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT\\_tcm75-33586.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf)

<sup>2</sup> Teza Wyroku Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z 18 czerwca 1997 r. (II CKN 207/97): „Zdolność kredytową ma każdy podmiot, którego stan majątkowy oraz bieżąca i przewidywana efektywność gospodarowania zapewnia wypłacalność gwarantującą zwrot kredytu wraz z należnymi odsetkami w ustalonym terminie”. Szerzej: M. Bączyk, *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego z 18 czerwca 1997 r., II CKN 207/97*, *Prawo Bankowe* 1998, nr 2.

umowy kredytowej<sup>3</sup>. Ze względu na to, że **kredyty hipoteczne charakteryzuje długoterminowość, jednym z ważniejszych czynników branych w trakcie tego procesu pod uwagę, jest ryzyko śmierci kredytobiorcy w czasie trwania umowy kredytu**<sup>4</sup>. Ze śmiercią kredytobiorcy związane jest ryzyko, że należność nie zostanie zaspokojona w całości lub też uzyskanie zaspokojenia wierzytelności wiązać się będzie z koniecznością przeprowadzenia wielu czynności windykacyjnych, które, oprócz uciążliwości, niosą ze sobą także pewne ryzyko utraty reputacji dla banku. Należy zwrócić uwagę, że działania windykacyjne nie muszą przynieść oczekiwanych przez bank rezultatów: spadkobiercy mogą skorzystać z możliwości przyjęcia spadku z dobrodziejstwem inwentarza, a zatem ich odpowiedzialność za długi spadkowe będzie ograniczona wyłącznie do wartości ustalonego w inwentarzu stanu czynnego spadku<sup>5</sup> lub też wartość nieruchomości może ulec obniżeniu w związku ze spadkiem cen lub ograniczonym popytem, związanym z sytuacją makroekonomiczną.

Z kolei odpowiedzialny kredytobiorca, troszczący się o sytuację bytową swoich bliskich, musi brać pod uwagę, że wraz ze śmiercią jednego z głównych żywicieli, bezpieczeństwo finansowe rodziny ulega obniżeniu, m.in. ze względu na spadek dochodów. Stąd **użyteczne dla obu stron umowy kredytu jest wykorzystanie umowy ubezpieczenia na życie jako jednej z podstawowych form zabezpieczenia wierzytelności kredytowych banku**. Jako jedyne z zabezpieczeń pozwala bankowi na skuteczne przerzucenie ryzyka śmierci kredytodawcy na stabilną instytucję finansową, zapewniającą funkcjonowanie zabezpieczenia nawet w kilkudziesięcioletnim horyzoncie czasowym.

Dla przyszłego kształtu i warunków, na jakich kredytobiorcy będą objęci ochroną ubezpieczeniową, istotne znaczenie będą miały zasady dotyczące dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*, określone w wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego Rekomendacji U<sup>6</sup>. Dokument ten wpłynie na standardy współpracy pomiędzy bankami a ubezpieczycielami oraz na to, jakie konstrukcje prawne będą stosowane w celu pozyskania niezbędnego zabezpieczenia. Należy jednak podkreślić, że skutkiem zmian może być podrożenie oferty ubezpieczeniowej oraz kredytowej dla klienta, gdyż w zależności od posiadanej ochrony zmienia się cena zarówno produktów ubezpieczeniowych, jak i bankowych.

<sup>3</sup> W. Srokosz, *Czynności bankowe zastrzeżone dla banków*, Wrocław 2003, s. 123.

<sup>4</sup> Art. 70 prawa bankowego: „1. Bank uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy. Przez zdolność kredytową rozumie się zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Kredytobiorca jest obowiązany przedłożyć na żądanie banku dokumenty i informacje niezbędne do dokonania oceny tej zdolności.  
2. Osobie fizycznej, prawnej lub jednostce organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, o ile posiada zdolność prawną, które nie mają zdolności kredytowej, bank może udzielić kredytu pod warunkiem:

1) ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu;

2) przedstawienia niezależnie od zabezpieczenia spłaty kredytu programu naprawy gospodarki podmiotu, którego realizacja zapewni – według oceny banku – uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie”.

<sup>5</sup> Realizując przywilej wynikający z art. 1031 § 2 k.c.

<sup>6</sup> [https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja\\_U\\_tcm75-38338.pdf](https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf)

## 2. Umowa ubezpieczenia na życie – uwagi ogólne na temat podstawowych zasad funkcjonowania

Zgodnie z regulacjami art. 805 § 2, 821 i 829 k.c. został przyjęty podstawowy podział ubezpieczeń na ubezpieczenia majątkowe i osobowe, w tym ubezpieczenia na życie. Podstawę podziału przyjętego przez ustawodawcę stanowi rodzaj wypłacanego świadczenia<sup>7</sup>. Artykuł 829 § 1 k.c. zawiera definicję ubezpieczenia na życie, będącego rodzajem ubezpieczeń osobowych. Zgodnie z tym przepisem „*Ubezpieczenie osobowe może w szczególności dotyczyć: przy ubezpieczeniu na życie – śmierci osoby ubezpieczonej lub dożycia przez nią oznaczonego wieku*”. W ubezpieczeniach na życie przedmiotem ubezpieczenia jest niemajątkowe dobro osobiste człowieka: zdrowie i życie, przy czym katalog dóbr podlegających ochronie jest otwarty, stąd funkcjonują także ubezpieczenia o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej<sup>8</sup>, w ślad za regulacjami Unii Europejskiej<sup>9</sup>, wprowadziła odmienny podział ubezpieczeń, oparty na klasyfikacji ryzyk<sup>10</sup>.

Ubezpieczeniami, które najlepiej służą jako zabezpieczenie wiarygodności wynikających z zawartej umowy kredytu hipotecznego są ubezpieczenia na życie oraz ubezpieczenia ryzyka całkowitej niezdolności do pracy wskutek choroby lub wypadku albo ryzyko choroby lub nieszczęśliwego wypadku, które pozwalają na zachowanie czasowej płynności zobowiązań z tytułu kredytu hipotecznego. Ewentualnie, może zostać do tego celu wykorzystana również umowa ubezpieczenia na życie, jeżeli jest związana z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, ale jako zabezpieczenie dodatkowe lub jeżeli wartość wykupu jest zbliżona do kwoty kredytu hipotecznego albo jeśli jest to ubezpieczenie o charakterze ochronno-inwestycyjnym z sumą ubezpieczenia zapewniającą zabezpieczenie zobowiązań banku. Przedmiotem tych umów jest wypłata świadczenia ubezpieczeniowego osobom uprawnionym w przypadku śmierci ubezpieczonego w określonym okresie trwania ochrony ubezpieczeniowej. Suma ubezpieczenia, zwykle określana kwotowo, jest albo stała przez cały okres trwania umowy lub też ma wartość malejącą, podobnie jak wartość podstawowych zobowiązań kredytowych (przez podstawowe zobowiązanie rozumiemy saldo kredytu-

<sup>7</sup> W ubezpieczeniach majątkowych świadczenie polega na wypłacie odszkodowania za szkodę powstałą wskutek zajścia określonego w umowie wypadku, zaś w ubezpieczeniach osobowych – umówionej sumy pieniężnej, renty lub innego świadczenia w razie zajścia określonego w umowie zdarzenia w życiu osoby ubezpieczonej.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. (tekst jedn. Dz. U. z 2010 r. Nr 11, poz. 66, z późn. zm.).

<sup>9</sup> Podział ryzyk w ubezpieczeniach na życie został określony w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2002/83/WE z dnia 5 listopada 2002 r. dotyczącej ubezpieczeń na życie (Dz. Urz. UE L. 345 z 19 grudnia 2002 r.).

<sup>10</sup> Zgodnie z załącznikiem powołanej ustawy funkcjonuje podział według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń. Ubezpieczenia na życie zostały sklasyfikowane w następujący sposób:

1. Ubezpieczenia na życie.
2. Ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci.
3. Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.
4. Ubezpieczenia rentowe.
5. Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1–4.

tu niepowiększone o takie należności jak np. wynikające z braku terminowych spłat, które jednak jest zwykle ograniczone kwotowo). Oprócz stosowanej klasyfikacji rodzajów ubezpieczeń, istotny dla banków – z punktu widzenia gwarancji uzyskania zaspokojenia swoich ewentualnych roszczeń – jest także sposób, w jaki kredytobiorca uzyskuje ochronę ubezpieczeniową: w drodze umowy ubezpieczenia zawieranej indywidualnie czy w ramach umowy grupowej. Ochrona ubezpieczeniowa, pozyskiwana przez kredytobiorcę w ramach umowy grupowej ubezpieczenia na życie, w której bank jest ubezpieczającym, stanowi dla banku pełniejsze i trwalsze zabezpieczenie, ze względu na znacznie silniejszą pozycję prawną banku w tym stosunku prawnym oraz możliwości modyfikowania tego stosunku. Dzieje się tak m.in. z powodu braku regulacji ustawowych dotyczących indywidualnych umów ubezpieczenia na życie, które pozwoliłyby kształtować stosunek ubezpieczeniowy wyłącznie jako instrument finansowy stanowiący zabezpieczenie zaciągniętych zobowiązań. Szczególnie istotne jest również dopasowanie produktu ubezpieczeniowego oferowanego klientowi w formie ubezpieczenia grupowego do produktu bankowego i potrzeb zawierającego kredytu. Są to ubezpieczenia których przedmiot, zakres, suma ubezpieczenia oraz zakres świadczeń są dopasowane do celu, jakiemu służą. Zwykle nie są one oferowane w formie indywidualnej ze względu na brak zapotrzebowania przeciętnego konsumenta na tego typu ubezpieczenia (poza sytuacją, gdy stanowi ono zabezpieczenie jego regularnych zobowiązań kredytowych), jak również ze względu na wysoki koszt takiego ubezpieczenia przy zastosowaniu indywidualnej oceny ryzyka.

Samo pojęcie „**ubezpieczenia grupowe**” nie jest zdefiniowane ustawowo. Ustawodawca wprowadził w art. 808 § 1 k.c. regulację dotyczącą zawierania umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek i zgodnie z nim: „*Ubezpieczający może zawrzeć umowę ubezpieczenia na cudzy rachunek. Ubezpieczony może nie być imiennie wskazany w umowie, chyba że jest to konieczne do określenia przedmiotu ubezpieczenia*”.

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej zawiera zaledwie kilka przepisów dotyczących ubezpieczeń zawieranych przy użyciu powyższej konstrukcji. W zasadzie jedynym miejscem, gdzie ustawodawca używa pojęcia „ubezpieczenie grupowe” jest art. 13 ust. 3b i 3c<sup>11</sup> ustawy o działalności ubezpieczeniowej. Nie została tam jednak zawarta definicja tego rodzaju ubezpieczeń, lecz jedynie zostały określone obowiązki informacyjne w stosunku do osób ubezpieczanych

<sup>11</sup> Ust. 3b. „*W przypadku umów ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej, w szczególności ubezpieczeń grupowych, ubezpieczający obowiązany jest do przekazania ubezpieczonemu informacji określonych w ust. 2–3a. Umowa ubezpieczenia określa sposób przekazywania informacji, o których mowa w ust. 2–3a, przy czym informacje te powinny być przekazane ubezpieczonemu:*

1) *przed wyrażeniem przez ubezpieczającego zgody na zmianę warunków umowy lub prawa własnego dla umowy ubezpieczenia – w przypadku informacji, o których mowa w ust. 2;*  
2) *niezwłocznie po przekazaniu informacji ubezpieczającemu przez zakład ubezpieczeń – w przypadku informacji, o których mowa w ust. 3 i 3a.*

3c. *W przypadku grupowych umów ubezpieczenia, o których mowa w dziale I załącznika do ustawy, zakład ubezpieczeń, na żądanie ubezpieczonego, jest obowiązany do przekazania informacji określonych w ust. 2–3a.*”

w ramach udzielanej ochrony z tytułu zwartej umowy ubezpieczenia grupowego, a także regulacje dotyczące konieczności uzyskania zgody ubezpieczonego na zmianę warunków umowy lub prawa właściwego.

Brak regulacji prawnych dotyczących ubezpieczeń grupowych może wydać się kuriozalny wobec faktu, że tą formą ochrony objęte są miliony ubezpieczonych w Polsce. W szczególności ma to miejsce w przypadku umów ubezpieczenia zawieranych za pośrednictwem banków, czyli tzw. *bancassurance*<sup>12</sup>. Jednak należy zaznaczyć, że brak regulacji ustawowych nie przeszkodził w rozwoju ubezpieczeń grupowych. Co więcej, można pokusić się o stwierdzenie, że ubezpieczenia grupowe stanowiły w ostatnim okresie najpopularniejszy sposób pozyskiwania ochrony ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń osobowych, m.in. dzięki ubezpieczeniom pracowniczym oraz ubezpieczeniom związanym z produktami bankowymi.

### **3. Ubezpieczenia indywidualne na życie czy ochrona ubezpieczeniowa w ramach umowy grupowej?**

Ubezpieczenie na życie stanowi instrument zabezpieczenia wiarygodności kredytowych banku na wypadek śmierci ubezpieczonego kredytobiorcy. Jednakże przy korzystaniu z tego zabezpieczenia banki powinny przeprowadzić czynności, których zakres i charakter zależą od tego, czy zabezpieczenie kredytu stanowić ma umowa ubezpieczenia na życie zawierana indywidualnie przez samego ubezpieczonego, czy też ochrona ubezpieczeniowa, którą kredytobiorca nabywa przystępując do grupowej umowy ubezpieczenia, w której bank jest ubezpieczającym, czyli stroną.

**W przypadku umowy indywidualnej, zawieranej przez ubezpieczającego, będącego jednocześnie ubezpieczonym, do ustanowienia zabezpieczenia konieczne jest dokonanie dodatkowo dwóch czynności prawnych:**

- 1) zawarcie tzw. umowy cesji z umowy ubezpieczenia na bank (czyli umowy przelewu wiarygodności zgodnie z regulacjami art. 509 k.c.), do zawarcia której zwykle niezbędna jest zgoda lub notyfikacja zakładu ubezpieczeń w zależności od konstrukcji wzorca umownego obowiązującego w danym zakładzie ubezpieczeń;**
- 2) wskazanie banku jako głównego uposażonego w przypadku zajścia zdarzenia, czyli śmierci ubezpieczonego kredytobiorcy.**

Przy akceptacji umowy indywidualnej jako zabezpieczenia kredytu hipotecznego bank musi przeprowadzić analizę umowy, warunków wypłaty świadczenia, wysokości sum ubezpieczenia, wyłączeń odpowiedzialności, aby sprawdzić, czy dana umowa spełnia odpowiednie warunki.

---

<sup>12</sup> *Bancassurance* nie jest określeniem ustawowym, lecz pojęciem wykształconym przez praktykę gospodarczą, przez które rozumie się sprzedaż polis ubezpieczeniowych w formie indywidualnej lub grupowej klientom banków poprzez sieć dystrybucji banku (oddziały, mobilnych sprzedawców – pracowników banku, *call center*, Internet, pośredników finansowych) – jeżeli stroną umowy z pośrednikiem jest bank, a nie ubezpieczyciel.

Jednak należy zaznaczyć, że **bezwzględnie obowiązujące przepisy prawne dotyczące umowy ubezpieczenia zawierają regulacje, które ograniczają efektywność umowy ubezpieczenia zawieranej indywidualnie przez ubezpieczonego kredytobiorcę jako zabezpieczenie udzielanego kredytu**. I niestety umowy zawierane pomiędzy bankiem i ubezpieczonym nie mogą tych regulacji zmienić, a jedynie mogą mieć wpływ na ekonomiczne konsekwencje w postaci braku uznania kredytu za zabezpieczony w trakcie trwania umowy i postawienia go w stan wymagalności, co jednak nie może być uznane przez bank za stan pożądany. Ponadto, o czym poniżej, bank może nie mieć świadomości o zaistnieniu zmian w funkcjonowaniu takiej umowy ubezpieczenia, o ile nie zostanie poinformowany o tym fakcie przez samego ubezpieczonego.

Przez ograniczenia prawne rozumiemy regulacje, których funkcjonowanie **ogranicza bank w pozyskiwaniu informacji** co do posiadania zabezpieczenia swoich wierzycieli w formie umowy ubezpieczenia na życie, zawieranej indywidualnie przez kredytobiorcę:

- brak możliwości ograniczenia skutecznego wskazania przez ubezpieczającego<sup>13</sup> osoby uposażonego w trakcie trwania umowy ubezpieczenia; zgodnie z regulacją art. 831 § 1 k.c.<sup>14</sup> ubezpieczający ma prawo do swobodnego dysponowania sumą ubezpieczenia na wypadek swej śmierci i w rezultacie ma prawo do wskazania jednej lub więcej osób uprawnionych do otrzymania sumy ubezpieczenia po śmierci ubezpieczonego, jak i zawarcia umowy ubezpieczenia na okaziciela w dowolnym czasie trwania umowy; należy zaznaczyć, że uprawnienie to nie może być skutecznie ograniczone w stosunkach z zakładem ubezpieczeń np. przez umowę z bankiem;
- brak możliwości ograniczenia prawa ubezpieczającego do rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie; zgodnie z art. 830 § 1 k.c. ubezpieczający może wypowiedzieć umowę w każdym czasie z zachowaniem terminu określonego w umowie lub ogólnych warunkach ubezpieczenia, a w razie jego braku – ze skutkiem natychmiastowym;
- ograniczenia banku w dostępie do informacji ze względu na tajemnicę ubezpieczeniową<sup>15</sup>. Bank niebędący stroną umowy ubezpieczenia nie ma możliwości uzyskania informacji dotyczącej tej umowy, czyli np. czy składka jest opłacana, czy umowa nie została wypowiedziana, czy ochrona nie została

<sup>13</sup> Ubezpieczający jest stroną umowy ubezpieczenia, a ubezpieczony jest osobą, której życie jest ubezpieczone.

<sup>14</sup> „Ubezpieczający może wskazać jedną lub więcej osób uprawnionych do otrzymania sumy ubezpieczenia w razie śmierci osoby ubezpieczonej; może również zawrzeć umowę ubezpieczenia na okaziciela. Ubezpieczający może każde z tych zastrzeżeń zmienić lub odwołać w każdym czasie”.

<sup>15</sup> Przepisy regulujące tajemnicę ubezpieczeniową zostały zawarte w art. 19 ustawy o działalności ubezpieczeniowej. Na mocy tego przepisu zakład ubezpieczeń i osoby w nim zatrudnione lub osoby i podmioty, za pomocą których zakład ubezpieczeń wykonuje czynności ubezpieczeniowe, są obowiązane do zachowania tajemnicy dotyczącej poszczególnych umów ubezpieczenia. Następnie przepisy wymieniają podmioty, których nie dotyczy zakaz udzielania informacji, jednakże bank nie jest jednym z tych podmiotów.

zawieszona (niektóre umowy ubezpieczenia przewidują zawieszenie ochrony ubezpieczeniowej, co oznacza zwolnienie z obowiązku opłacania składki do dnia wznowienia ubezpieczenia). W przeciwieństwie do regulacji zawartych w art. 104 ust. 1 prawa bankowego, dotyczących tajemnicy bankowej, brak jest przepisów dopuszczających wyrażenie zgody przez ubezpieczonego lub ubezpieczającego na ujawnienie przez zakład ubezpieczeń wskazanym podmiotom w określonym zakresie tajemnicy ubezpieczeniowej. Dlatego też zgoda taka wyrażona w dokumencie cesji może nie zostać uznana przez zakłady ubezpieczeń za skuteczną i zakłady te mogą odmówić przekazania takich informacji bankowi.

Jednocześnie warto w tym miejscu wspomnieć o następujących aspektach ekonomicznych:

- zawieranie umów ubezpieczenia w trybie indywidualnym na wyższe sumy ubezpieczenia (a takie są zwykle wymagane przez bank przy udzielaniu np. kredytu hipotecznego) jest zawsze poprzedzane *underwritingiem*, czyli procesem oceny ryzyka ubezpieczeniowego, którego częścią są badania medyczne oraz kwestionariusze finansowe. Proces ten jest czasochłonny, a ponadto w stosunku do części osób zakłady ubezpieczeń odmawiają udzielenia ochrony ubezpieczeniowej, np. ze względu na stan zdrowia lub wiek. W wielu przypadkach indywidualna ocena ryzyka prowadzi do znaczącej podwyżki składki ubezpieczeniowej. Natomiast w ubezpieczeniach grupowych indywidualna ocena ryzyka dokonywana jest w sposób niezindywidualizowany, wskutek czego możliwe jest przeprowadzenie procedury obejmowania ochroną ubezpieczeniową w sposób uproszczony i akceptacja do ubezpieczenia kredytobiorców, którzy nie mogliby być ubezpieczeni w ubezpieczeniach indywidualnych<sup>16</sup>;
- składki płacone z tytułu umów indywidualnych są zwykle wyższe niż w przypadku ochrony świadczonej z tytułu umów grupowych, co stanowić może kolejną barierę finansową dla kredytobiorców;
- wypłata świadczeń z umów grupowych odbywa się w zakładach ubezpieczeń na zasadach uproszczonych i uzgodnionych z bankiem, pozwalających na szybką wypłatę świadczeń – bank jest zaangażowany w zbieranie dokumentacji, ma pełną świadomość, jakie dokumenty powinny zostać zgromadzone i przekazane, uzgodnione są ścieżki wymiany dokumentacji bezpiecznymi łączami, ograniczona jest procedura AML<sup>17</sup> oraz przeciwdziałanie przestępczości ubezpieczeniowej, świadczenia są przekazywane na dedykowany rachunek w banku będącym beneficjentem, uzgadniane są raporty pozwalające na wykrycie ewentualnych błędów lub opóźnień, bank prowadzi monitoring terminowości wypłacanych przez zakład ubezpieczeń świadczeń.

---

<sup>16</sup> Szerzej na temat oceny ryzyka w grupowych ubezpieczeniach na życie: B. Mrozowska, A. Wnęk, *Zakres ochrony w grupowych ubezpieczeniach na życie udzielanej w trybie stosowania uproszczonego underwritingu a świadczenie główne*, Prawo Asekuracyjne 2013, nr 3.

<sup>17</sup> Czyli czynności określane jako działania przeciwko tzw. praniu brudnych pieniędzy, pojmowane na podstawie ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (tekst jedn. Dz. U. z 2014 r. poz. 455).

W świetle zmian systemowych, wprowadzanych przez Rekomendację U, być może pewnym rozwiązaniem będzie **zawieranie indywidualnych umów ubezpieczenia na rzecz ubezpieczonego kredytobiorcy przez bank**. Wówczas bank jako ubezpieczający, czyli strona umowy, będzie miał dostęp do tajemnicy ubezpieczeniowej, jak również będzie uprawniony do wyznaczenia banku jako uposażonego, za zgodą kredytobiorcy, a także będzie mógł kontrolować istnienie samej umowy. Jednakże, pozostaje problem praktyczny pokrycia kosztów obsługi takich ubezpieczeń w świetle postanowień Rekomendacji U i Wytycznych Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń. Zgodnie z rekomendacją nr 17 bank – występujący jako strona umowy ubezpieczenia – może otrzymywać od klienta wyłącznie zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia. Natomiast zgodnie z wytyczną nr 6 zakład ubezpieczeń nie powinien wypłacać ubezpieczającemu ekwiwalentu wynagrodzenia, w szczególności pieniężnego, za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia. Oznacza to konieczność przeniesienia czynności związanych z obsługą grupowych umów ubezpieczenia, czy też indywidualnych umów ubezpieczenia zawieranych na rachunek klienta, do podmiotu trzeciego, co powoduje często konieczność zmian infrastrukturalnych oraz procesów wewnętrznych. Praktyka pokaże, czy zmiany te wpłyną na większą przejrzystość produktu dla klienta oraz podwyższenie jakości usług świadczonych na rynku *bancassurance*. Ponadto KNF w wytycznych oponuje przeciwko automatycznemu mechanizmowi wyznaczenia ubezpieczającego jako uposażonego w umowach stanowiących zabezpieczenie należności, co w ogóle stawia pod znakiem zapytania korzystanie z tego zabezpieczenia kredytu, jakim jest umowa ubezpieczenia<sup>18</sup>.

#### 4. Bank jako uposażony z tytułu umowy ubezpieczenia na życie kredytobiorcy

Jak wcześniej wspomniano, **przepisy prawa ubezpieczeniowego nie są w pełni dostosowane do wypełniania przez umowę na życie, zawartą indywidualnie przez kredytobiorcę, do pełnienia funkcji zabezpieczenia wierzitelności bankowych**. Umowa ubezpieczenia ma co do zasady **być niezależny** od umowy, której stanowi jedno z zabezpieczeń. Dzieje się tak m.in. ze względu na brak możliwości powiązania (czyli ograniczenia) uprawnień ubezpieczającego, będącego stroną umowy ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń w przypadku, gdy taka umowa pełni funkcję zabezpieczenia wierzitelności. Wiązą się z tym następujące zagadnienia:

<sup>18</sup> Wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń, wytyczna 8.1: *W umowach ubezpieczenia zawieranych na cudzy rachunek, w szczególności w umowach ubezpieczenia zawieranych tytułem zabezpieczenia wierzitelności ubezpieczającego względem ubezpieczonego, wskazanie uprawnionego do otrzymania świadczenia z umowy ubezpieczenia powinno być dokonywane w odrębnym oświadczeniu woli klienta. Za niedopuszczalne należy uznać automatyczne wskazanie ubezpieczającego jako uprawnionego do otrzymania świadczenia z umowy ubezpieczenia w treści ogólnych warunków ubezpieczenia lub umowy ubezpieczenia*, [https://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne\\_24%2006%202014\\_tcm75-38337.pdf](https://www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_24%2006%202014_tcm75-38337.pdf)



- 1. Nieograniczona możliwość zmiany przez ubezpieczającego w dowolnym czasie osoby uposażonego.** Zgodnie z regulacją art. 831 § 1 k.c., ubezpieczający ma prawo do swobodnego dysponowania sumą ubezpieczenia na wypadek swej śmierci i w rezultacie ma prawo do wskazania jednej lub więcej osób uprawnionych do otrzymania sumy ubezpieczenia po śmierci ubezpieczonego, jak i zawarcia umowy ubezpieczenia na okaziciela w dowolnym czasie trwania umowy. (Oczywiście, w umowach z bankiem znajdują się zapisy, w których kredytobiorca zobowiązuje się do wskazania banku jako uprawnionego do otrzymania sumy ubezpieczenia i niezmiennia tej dyspozycji w trakcie trwania umowy kredytu, ewentualnie powiadomienia banku o podjętej decyzji.) W takiej sytuacji bank staje przed decyzją: postawienia kredytu w stan wymagalności lub natychmiastowego ustanowienia nowego zabezpieczenia. Należy jednak zaznaczyć, że **bank może nie wiedzieć o tym, że kredytobiorca zmienił osobę uposażonego w sposób skuteczny, o ile nie zostanie powiadomiony przez niego, czyli może nie wiedzieć o fakcie, że upadło jedno z ważniejszych zabezpieczeń udzielonego kredytu.** Zakład ubezpieczeń musi przyjąć dyspozycję ubezpieczającego co do zmiany wskazania uposażonego oraz w razie śmierci – procedować zgodnie z bieżącym stanem faktycznym, niezależnie od ustaleń umownych ubezpieczającego z bankiem<sup>19</sup>.
- 2. Mechanizm zaliczenia sumy ubezpieczenia na poczet wierzytelności z jednoczesnym zwolnieniem z długu spadkobierców kredytobiorcy.** W przypadku, kiedy umowa z bankiem nie zawiera regulacji dotyczącej tej kwestii, powstaje ryzyko prawne, że kwota, jaką bank otrzyma, będzie stanowiła jego przychód, lecz nie będzie rozliczona wraz z wierzytelnością z tytułu kredytu. W szczególności problem jest aktualny, jeżeli kredyt jest spłacony, a kredytobiorca nie zmienił dyspozycji co do osoby uposażonego. W takiej sytuacji należy się zdać wyłącznie na dobrą wolę obsługi bankowej, co stanowi wyraz bezradności wobec niekompletności prawa. W omawianej sytuacji nie można mówić o automatycznym stosowaniu mechanizmu wynikającego z art. 410 k.c.<sup>20</sup>, ponieważ można wyznaczyć dowolną osobę lub podmiot jako uposażoną i, co do zasady, wyznaczenie uposażonego nie jest warunkowe. Umowa ubezpieczenia na życie w pewnym sensie jest podobna do mechanizmu dziedziczenia<sup>21</sup>, gdyż jej przedmiotem jest transfer środków finansowych w przypadku śmierci ubezpieczonego do dowolnie

<sup>19</sup> Tak B. Wojno, *Oznaczenie uposażonego w ubezpieczeniu na życie kredytobiorców*, Prawo Bankowe 2005, nr 2.

<sup>20</sup> Art. 410 § 2 k.c.: „Świadczenie jest nienależne, jeżeli ten, kto je spełnił, nie był w ogóle zobowiązany lub nie był zobowiązany względem osoby, której świadczył, albo jeżeli podstawa świadczenia odpadła lub zamierzony cel świadczenia nie został osiągnięty, albo jeżeli czynność prawna zobowiązująca do świadczenia była nieważna i nie stała się ważna po spełnieniu świadczenia”.

<sup>21</sup> Ten transfer jest dużo swobodniejszy, gdyż suma ubezpieczenia nie wchodzi w skład masy spadkowej, nie jest zaliczana do obliczania zachowku, a ponadto wypłaty dokonywane w ramach umowy ubezpieczenia nie są ujawniane osobom trzecim, jako objęte tajemnicą ubezpieczeniową.

wskazanych osób. Można wyobrazić sobie postępowanie przed sądem, wytoczone bankowi przez spadkobierców zmarłego kredytobiorcy o wypłatę sumy ubezpieczenia, lecz – zgodnie z wiedzą autorek – nie było dotychczas takiego przypadku. W takiej sytuacji podstawowym problemem byłoby określenie legitymacji procesowej, jako że spadkobiercy, jeżeli nie zostali wyznaczeni jako uposażeni, nie mają żadnego prawa domagania się wypłaty sumy ubezpieczenia z umowy na życie, zawartej przez zmarłego krewnego.

- 3. Mechanizm rozliczenia sumy ubezpieczenia.** Problem ten jest zbieżny z sytuacją przedstawioną powyżej. Jeżeli umowa ubezpieczenia jest zawarta ze stałą sumą ubezpieczenia, a nie malejącą wraz ze spłatą kwot z tytułu wierzytelności z tytułu kredytu, w przypadku śmierci kredytobiorcy powstaje problem przekazania nadwyżki ponad kwotę zobowiązań wobec banku. Część ogólnych warunków ubezpieczeń przewiduje w takiej sytuacji rozwiązanie wprowadzające kilka kategorii uposażonych. Należy zaznaczyć, że przepisy prawa ubezpieczeniowego nie przewidują instytucji zrzeczenia się sumy ubezpieczenia i jedynie można się posiłkować regulacjami art. 832 § 2 k.c., zgodnie z którymi: *„Jeżeli w chwili śmierci ubezpieczonego nie ma osoby uprawnionej do otrzymania sumy ubezpieczenia, suma ta przypada najbliższej rodzinie ubezpieczonego w kolejności ustalonej w ogólnych warunkach ubezpieczenia, chyba że umówiono się inaczej”*.

Z powodów opisanych powyżej, **znacznie pewniejszym zabezpieczeniem z punktu widzenia banku jest ochrona ubezpieczeniowa, uzyskiwana w ramach grupowej umowy ubezpieczenia, zawieranej przez bank na rzecz swoich klientów.** Zgodnie z przepisem art. 831 § 1<sup>1</sup> k.c.: *„W razie zawarcia umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek do wykonywania uprawnień, o których mowa w paragrafie poprzedzającym, konieczna jest uprzednia zgoda ubezpieczonego; umowa lub ogólne warunki ubezpieczenia mogą przewidywać, że uprawnienia te ubezpieczony może wykonywać samodzielnie”*. A zatem, jeżeli bank skorzysta z tego przepisu, jest uprawniony do samodzielnego wyznaczenia uposażonego (za zgodą klienta) i jako ubezpieczający przekazuje składkę do zakładu ubezpieczeń ze środków pochodzących z rat kredytowych, co pozwala na kontrolowanie zabezpieczenia przez cały okres kredytowania. Natomiast ubezpieczony jest uprawniony do wyznaczenia uposażonych do kwoty stanowiącej nadwyżkę nad kwotą zobowiązań klienta wobec banku. W przypadku indywidualnych umów ubezpieczenia, stanowiących zabezpieczenie zobowiązania kredytowego, zastosowanie takiej konstrukcji nie jest w obecnym stanie prawnym możliwe, ponieważ bank może wystąpić w tym stosunku wyłącznie w roli uposażonego.

Za stosowaniem formy ubezpieczenia grupowego w ubezpieczeniach ochronnych *bancassurance* z punktu widzenia kredytobiorcy przemawiają również następujące argumenty:

- przystępowanie przez klientów do umów grupowych jest realizowane przy stosowaniu uproszczonych procedur, odbiegających w znaczący sposób od zasad obowiązujących przy zawieraniu indywidualnych umów ubezpieczenia;

- ocena ryzyka ubezpieczeniowego dokonywana jest przez zakład ubezpieczeń na podstawie danych dotyczących całej potencjalnej grupy, przekazanych przez ubezpieczającego na etapie przed zawarciem umowy ubezpieczenia; dzięki temu ogranicza się lub unika dla większości klientów czasochłonnej oceny ryzyka przeprowadzanej indywidualnie (badań i analiz medycznych);
- ryzyko ubezpieczeniowe jest kalkulowane na podstawie danych statystycznych dotyczących danego portfela klientów banku, a nie dla każdego z ubezpieczonych indywidualnie, stąd poziom składki jest stosunkowo niski w porównaniu z ubezpieczeniami zawieranymi indywidualnie;
- ochrona ubezpieczeniowa jest udzielana znacznie szerszemu gronu klientów niż w ubezpieczeniach indywidualnych, co znacznie zwiększa możliwości tych osób w zakresie nabycia produktów bankowych;
- rozpoczęcie ochrony ubezpieczeniowej i poniesienie jej kosztów jest dostosowane do momentu udzielenia kredytu – ochrona rozpoczyna się od dnia udzielenia kredytu lub jego pierwszej transzy; w przypadku odmowy lub rezygnacji z zawarcia umowy ubezpieczeniowej ochrona nie rozpoczyna się, a klient nie jest obciążany kosztami ochrony;
- zgodnie z I Rekomendacją Bancassurance, bank zobowiązany jest do monitoringu terminowości wypłacanych świadczeń z tytułu umów ubezpieczenia grupowego oraz w przypadku – jeśli uzna dochodzenie roszczeń za niezasadne – do dokonania cesji praw do świadczenia na członków rodziny ubezpieczonego.

### 5. Model *bancassurance* według Rekomendacji U – wybrane zagadnienia

Problematyka Rekomendacji U oraz Wytycznych KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących dystrybucji ubezpieczeń jest oczywiście bardzo szeroka i jest to temat na odrębne opracowanie. W tym miejscu autorki chciałyby zwrócić uwagę na kilka postulatów zawartych w tych dokumentach, które – ich zdaniem – mają największy wpływ na przyszły kształt *bancassurance* w Polsce.

Jedna z istotniejszych rekomendacji, oznaczona nr 14, stanowi: „*Bank nie powinien odmawiać zaakceptowania jako zabezpieczenia ekspozycji kredytowej ochrony ubezpieczeniowej udzielanej na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej przez klienta. Bank nie może narzucać wymogu przystąpienia przez klienta do umowy ubezpieczenia grupowego, w której bank występuje jako ubezpieczający. Bank nie powinien akceptować ochrony ubezpieczeniowej, która nie spełnia wymaganego przez bank zakresu ochrony. Rekomendacja nie dotyczy ubezpieczeń interesu banku*”. Banki zobowiązane zostały do równego traktowania zabezpieczeń ubezpieczeniowych, zarówno oferowanych przez bank udzielający kredytu, jak również posiadanych przez klienta w ramach niezależnych stosunków prawnych. Jednak bank ma prawo weryfikować ten rodzaj zabezpieczenia zgodnie z ustalonymi przez bank procedurami wewnętrznymi, określającymi warunki zabezpieczenia, tj. zakres ubezpieczenia, w tym ryzyka

objęte umową oraz wyłączenia odpowiedzialności, długość okresu ubezpieczenia, wysokość sumy ubezpieczenia.

Szczególnej uwagi wymaga rozwinięcie rekomendacji nr 14:

„14.1. Bank powinien akceptować ochronę ubezpieczeniową, ustanowioną przez klienta bez udziału banku (indywidualna umowa ubezpieczenia) także w sytuacji, gdy bank oferuje możliwość skorzystania z takiej ochrony ubezpieczeniowej jako ubezpieczający w ramach umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek.

14.2. W przypadku indywidualnej umowy ubezpieczenia, bank może odmówić akceptacji ochrony ubezpieczeniowej ustanowionej w celu zabezpieczenia ekspozycji kredytowej, jeżeli poszczególne postanowienia umowy ubezpieczenia nie spełniają wymagań banku w zakresie ograniczenia ryzyka kredytowego. Bank nie może odmówić akceptacji ochrony ubezpieczeniowej ze względu na sytuację finansową zakładu ubezpieczeń, jeżeli jednocześnie akceptuje ustanowienie ochrony ubezpieczeniowej przez zakład ubezpieczeń o porównywalnej lub gorszej sytuacji finansowej, w tym również w obszarze innych produktów bankowych. W przypadku odmowy akceptacji ochrony ubezpieczeniowej ustanowionej bez udziału banku, bank przedstawia klientowi pisemne uzasadnienie tej odmowy.

14.3. Bank nie powinien akceptować ochrony ubezpieczeniowej, która nie spełnia wymaganego przez bank zakresu”.

Naszym zdaniem, odrębną kwestią jest zakres ochrony ubezpieczeniowej z tytułu umowy zawartej indywidualnie przez klienta, a inną jest akceptowanie uwarunkowań prawnych, które nie mogą być zmienione wolą stron.

Związana z poruszaną tematyką jest treść rekomendacji nr 1, zgodnie z którą zarząd banku powinien posiadać politykę w zakresie *bancassurance*. Do problematyki posiadania odpowiednich zabezpieczeń dla udzielanych kredytów odnoszą się w szczególności pkt. 7 i 8 w brzmieniu:

„7) w zakresie identyfikacji, pomiaru i oceny ryzyka:

a) zasady akceptacji wniosku klienta o zawarcie umowy ubezpieczenia lub przystąpienie do umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek,

b) założenia i kryteria akceptacji ubezpieczeń dostarczanych przez klienta w miejsce tych oferowanych przez bank,

c) zasady pozyskiwania informacji niezbędnych do dokonania analizy i oceny efektywności działalności poprzez monitorowanie liczby i przyczyn odmów wypłat świadczeń, z uwzględnieniem konieczności zapewnienia rzetelnego, zgodnego z prawem przebiegu procesu likwidacji szkód,

d) zasady weryfikacji ocen efektywności działalności;

8) w zakresie akceptacji oraz ograniczania ryzyka zasady dotyczące:

a) uwzględniania w procesie zarządzania ryzykiem ryzyka wynikającego ze specyfiki produktu bankowego i rodzaju ochrony ubezpieczeniowej,

b) określania akceptowalnego poziomu ryzyka dla banku związanego z oferowaniem poszczególnych grup produktów bankowych i przyjętego dla nich rodzaju ochrony ubezpieczeniowej,

c) uwzględniania poziomu ryzyka w polityce cenowej banku”.

Warto także przytoczyć brzmienie pkt. 11.6 rekomendacji nr 11, zgodnie z którą: „Bank powinien zapewnić klientowi w każdym przypadku prawo do rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej, przy czym:

a) w przypadku, gdy ochrona ubezpieczeniowa stanowi zabezpieczenie dla produktu bankowego, a konsekwencją rezygnacji może być obowiązek dostarczenia innego zabezpieczenia należności z tytułu umowy o produkt bankowy, zmiana kosztów produktu bankowego, zmiana warunków umowy o produkt bankowy lub wypowiedzenie przez bank umowy o produkt bankowy, bank powinien poinformować o tym klienta”.

Wymogi Rekomendacji U stwarzają konieczność wypracowania przez banki procedur wewnętrznych dotyczących zasad akceptacji zabezpieczenia w formie umowy ubezpieczenia oraz ustalenia kompetencji w tym zakresie nie tylko w centrali banków, lecz również w jednostkach terenowych oraz u pośredników kredytowych. Dotychczas bank opracowywał ofertę bankową oraz powiązaną z nią ofertę ubezpieczeniową. Warunki ubezpieczenia były negocjowane przez centralę banku z ubezpieczycielem. Tak skonstruowana oferta *bancassurance* była prezentowana klientom w pakiecie przez doradców lub pośredników. Pozwalało to na dopasowanie oferty ubezpieczeniowej (zabezpieczenia) do wymogów wewnętrznych banku w zakresie zabezpieczenia, jak również na przedstawienie klientowi kompleksowego produktu, co przyspieszało proces udzielania kredytów. Statystyki rynku ubezpieczeniowego w Polsce wskazują jednak, że liczba posiadanych przez klientów indywidualnych umów ubezpieczenia na życie, które mogłyby stanowić zabezpieczenie dla banku w przypadku wysokich zobowiązań wynikających z kredytu hipotecznego, jest niewielka i dotyczy bardzo wąskiego grona świadomych konsumentów.

Zmiany przewidziane w Rekomendacji U spowodują konieczność analizy przez doradców każdego zabezpieczenia ubezpieczeniowego przedkładanego przez klienta, sporządzanie uzasadnień akceptacji zabezpieczenia lub odmowy jego przyjęcia, co oznacza budowę w strukturach banków kompetencji w zakresie ubezpieczeń. Ze względu na szeroką gamę produktów oferowanych na rynku ubezpieczeniowym będzie to duże wyzwanie dla banków. Natomiast większość klientów zainteresowanych uzyskaniem kredytu hipotecznego będzie albo nadal korzystała z oferty dostępnej w banku, gdzie zaciągany jest kredyt lub też poszukiwała oferty ubezpieczeniowej na rynku, co w naszej ocenie może wpłynąć na podwyższenie kosztów oraz utrudnić uzyskanie zabezpieczenia w formie umowy ubezpieczenia.

### **6. Praktyka bankowa w zakresie wykorzystania umowy ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenia wiarygodności bankowych**

Sposób zabezpieczenia zobowiązań kredytowych przez ubezpieczenie na życie można podzielić na kilka kategorii, w zależności od tego, czy umowa ubezpieczenia istnieje jako byt prawnie niezależny od umowy kredytu czy też powstanie stosunku ubezpieczeniowego jest bezpośrednio związane z zawarciem umowy kredytu. Są to:

- ubezpieczenia na życie ochronne posiadane przez kredytobiorcę przed złożeniem wniosku o kredyt hipoteczny;
- ubezpieczenia grupowe na życie ochronne, w ramach których kredytobiorca zostaje objęty ochroną ubezpieczeniową jednocześnie z zawarciem umowy kredytu;
- ubezpieczenia na życie ochronne zawierane indywidualnie przez bank na rzecz kredytobiorcy wraz z zawieraniem umowy kredytu;
- ubezpieczenia na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, stanowiące dodatkowe zabezpieczenie kredytu – gdzie długość okresu ubezpieczenia jest często skorelowana z okresem kredytowania lub datą ograniczenia zdolności zarobkowych klienta (np. osiągnięcie wieku emerytalnego).

### 7. Problemy praktyczne związane ze stosowanymi przez banki procedurami w zakresie obsługi cesji z umowy ubezpieczenia na życie

Na rynku finansowym funkcjonuje wiele wzorów dokumentów stosowanych przez banki, a dotyczących zabezpieczenia zobowiązań kredytobiorcy z tytułu kredytu hipotecznego – wierzytelnością z ubezpieczenia na życie. Zapisy umów cesji powinny być uzależnione od konstrukcji konkretnego stosunku ubezpieczeniowego oraz rodzaju przysługujących z umowy ubezpieczenia świadczeń, jednak praktyka nie zawsze to potwierdza. Poniżej przedstawimy najistotniejsze problemy, jakie mogą się wiązać z błędnymi postanowieniami umownymi stosowanymi przez banki.

#### 7.1. Wyznaczenie uposażonego

W przypadku indywidualnych ubezpieczeń na życie, w których – zgodnie z ogólnymi warunkami ubezpieczenia – ubezpieczony jest uprawniony do wskazania uposażonego, w umowach cesji bankowych znajdują się najczęściej postanowienia zawierające dyspozycje klienta dotyczące wyznaczenia banku jako uposażonego oraz zobowiązanie klienta do niedokonania zmiany uposażonego przez cały okres trwania zobowiązania z tytułu kredytu hipotecznego. W praktyce funkcjonują również zapisy o cesji prawa ubezpieczonego do wyznaczenia uposażonego na bank lub udzielaniu bankowi przez ubezpieczonego w umowie cesji nieodwołalnego pełnomocnictwa do wyznaczenia uposażonego. W ocenie autorek konstrukcja ta nie jest prawidłowa, ponieważ **cesja może dotyczyć wyłącznie praw majątkowych, a prawo do wyznaczenia uposażonego nie jest prawem majątkowym, lecz uprawnieniem osobistym**. Z tego względu, udzielenie bankowi nieodwołalnego pełnomocnictwa, w naszej ocenie, nie pozbawia ubezpieczonego prawa do dokonania takiej zmiany, a co więcej, praktyka taka może być podważana jako naruszająca prawa konsumenta. Ograniczenia w zakresie wskazywania uposażonego nie mogą zostać zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia, gdy bank nie pełni funkcji ubezpieczającego, ponieważ – zgodnie z art. 807 k.c. – postanowienia ogólnych warunków lub postanowienia umowy ubezpieczenia, sprzeczne z przepisami kodeksu cywilnego dotyczącymi umowy ubezpieczenia, są nieważne.

Natomiast w przypadku umów ubezpieczenia na życie, gdzie bank jest ubezpieczającym i zgodnie z ogólnymi warunkami ubezpieczenia przysługuje mu prawo wyznaczenia uposażonych, dyspozycja wyznaczenia banku jako uposażonego znajduje się w dokumencie umowy ubezpieczenia. Kredytobiorcy w deklaracjach przystąpienia do umowy ubezpieczenia grupowego na życie wyrażają zgodę na wskazanie banku jako uposażonego i nie jest wymagane zawieranie żadnych dodatkowych umów pomiędzy bankiem i kredytobiorcą.

Warto wspomnieć, że niewykorzystywana jest w praktyce *bancassurance* możliwość wystawiania przez zakłady ubezpieczeń polis ubezpieczenia na życie na okaziciela, które mogłyby zostać zdeponowane przez ubezpieczonego w banku i który mógłby z nich skorzystać w przypadku zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego.

### **7.2. Cesja praw do świadczenia ubezpieczeniowego z tytułu ryzyka ciężkiego zachorowania, trwałej i całkowitej niezdolności do pracy lub nieszczęśliwego wypadku powodującego kalectwo lub czasową niezdolność do pracy**

Umowy klienta z bankiem zwykle obejmują również cesję na rzecz banku prawa ubezpieczonego do świadczenia z tytułu wystąpienia ciężkiego zachorowania, trwałej i całkowitej niezdolności do pracy lub nieszczęśliwego wypadku powodującego kalectwo lub czasową niezdolność do pracy. Świadczenie ubezpieczeniowe z tytułu ww. ryzyk przysługuje wyłącznie ubezpieczonemu i może zostać scedowane na bank jedynie na podstawie umowy cesji, niezależnie od tego, czy ochrona ubezpieczeniowa udzielana jest ramach ubezpieczenia indywidualnego, czy też grupowego. Praktyką jest cesja całości świadczenia, aczkolwiek coraz częściej wysokość wierzytelności podlegającej cesji jest ograniczona do kwoty zobowiązania wobec banku na dzień zajścia wypadku ubezpieczeniowego. Dodatkowo, w przypadku cesji z umów indywidualnych, dokument zawiera zobowiązanie ubezpieczonego/ubezpieczającego do regularnego opłacania składek ubezpieczeniowych oraz dostarczania do banku periodycznego potwierdzenia pozostawania umowy ubezpieczenia w mocy.

### **7.3. Cesje prawa do świadczenia z tytułu umów ubezpieczenia inwestycyjnego**

W przypadku ubezpieczeń inwestycyjnych, stanowiących zabezpieczenie kredytów hipotecznych, umowy cesji różnią się od cesji wierzytelności z tytułu ubezpieczeń ochronnych co do ich zakresu. Zdarzają się niestety praktyki obarczone błędem, że w przypadku ubezpieczeń inwestycyjnych cesja obejmuje przeniesienie praw z tytułu:

- 1) wartości wykupu całkowitego i częściowego (zarówno wypłacanego w wyniku realizacji dyspozycji ubezpieczonego, jak również w przypadku bezskutecznego upływu okresu prolongaty),
  - 2) świadczenia z tytułu dożycia
- oraz wyznaczenie banku jako uposażonego do wysokości wierzytelności wobec banku.

W umowach przelewu wierzytelności z tytułu ubezpieczeń inwestycyjnych, które często stanowią jedynie dodatkowe zabezpieczenie kredytu hipotecznego,

istnieje możliwość zwolnienia przez bank z cesji w przypadku np. wypłaty wartości wykupu czy też świadczenia z tytułu dożycia w przypadku, jeśli kredyt spłacany jest na bieżąco. Należy pamiętać, że **jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia nie wprowadzają obowiązku uzyskania zgody na cesję praw z umowy ubezpieczenia, dokumenty cesji bankowych składane zakładowi ubezpieczeń przez klientów są jedynie przyjmowane przez ubezpieczyciela do wiadomości**. Analiza ich treści jest podejmowana najczęściej w przypadku umów ubezpieczenia indywidualnego dopiero na etapie wypłaty świadczenia, co może w praktyce prowadzić do ograniczenia możliwości zaspokojenia się banku z konkretnych cesji w przypadku ich błędnego sformułowania. Należy wziąć pod uwagę, że ubezpieczyciel, mając wątpliwości co do podmiotu uprawnionego do świadczenia, może złożyć kwotę świadczenia do depozytu sądowego, a bank – w celu realizacji swojego zabezpieczenia – będzie musiał przeprowadzić długotrwały i kosztowny proces sądowy. W przypadku ubezpieczeń grupowych dokumenty cesji i procedury ich obsługi są najczęściej przedmiotem negocjacji w ramach umowy grupowej, co pozwala bankowi na przyspieszenie procedur likwidacyjnych i pewność w realizacji zabezpieczenia.

Należy podkreślić, że **w wielu dokumentach umowy cesji brakuje zapisu, iż otrzymanie świadczenia od ubezpieczyciela jest równoznaczne z zaspokojeniem wierzycielności banku z tytułu udzielonego kredytu hipotecznego (którego dane ubezpieczenie stanowi zabezpieczenie)**. I tu również mogą powstawać wątpliwości, gdyż, jak wcześniej zaznaczono, w przypadku umów ubezpieczenia istnieje **problem właściwej legitymacji procesowej** w razie sporów z bankiem: czy mają ją spadkobiercy (z tym, że suma ubezpieczenia przypadająca uprawnionemu nie należy do spadku po ubezpieczonym), czy też osoby, które odziedziczyły obciążoną kredytem nieruchomości, którego zabezpieczeniem była umowa ubezpieczenia. Do uznania sądu należeć będzie ocena, czy mamy do czynienia ze świadczeniem nienależnym, że względu na cel dokonania cesji, czy przyznanie świadczenia bankowi będzie zgodne z zasadami współżycia społecznego, czy też jednak należy realizować złożoną dyspozycję przez kredytobiorcę, czyli wypłacić świadczenie bankowi.

Niewątpliwie bolączką i niedoskonałością jest brak w tym zakresie regulacji ustawowych i należy mieć nadzieję, że nowelizacja prawa ubezpieczeniowego lub bankowego wprowadzi automatyzm w tym zakresie.

### 8. Podsumowanie

**Ubezpieczenie na życie jest najpopularniejszą, najwygodniejszą i najbardziej pewną formą zabezpieczenia wieloletnich kredytów hipotecznych we wszystkich krajach o rozwiniętym rynku kapitałowym oraz stabilnej gospodarce.** Kredytobiorca przy zachowaniu tych samych parametrów kredytu otrzymuje usługę zabezpieczającą interesy jego oraz najbliższych, a bank uzyskuje zabezpieczenie spłaty zaciągniętego kredytu w przypadku śmierci kredytobiorcy lub jego niezdolności do spłaty kredytu z powodu cho-



roby czy też nieszczęśliwego wypadku, udzielone przez stabilną instytucję finansową, jaką jest zakład ubezpieczeń.

Rynek *bancassurance* w Polsce ewoluuje w tym kierunku przez ostatnie kilkanaście lat. Związek Banków Polskich, we współpracy z Polską Izbą Ubezpieczeń, wydał trzy rekomendacje dotyczące produktów *bancassurance*. Ich wykonywanie przez banki jest stale monitorowane przez samorząd bankowy i ubezpieczeniowy, a pojawiające się problemy praktyczne mają odzwierciedlenie w kolejnych nowelizacjach samoregulacji. Doprowadziły one do poprawy jakości usług świadczonych na tym rynku zarówno przez banki, jak i zakłady ubezpieczeń, wzmocniły pozycję oraz uprawnienia klientów.

Od początku kwietnia 2015 r. wejdą w życie Rekomendacja U dla banków oraz Wytyczne Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń. Wpłyną one niewątpliwie na zmianę modelu funkcjonowania *bancassurance* na polskim rynku. Jednak skalę zmian oraz skutki dla rynku ubezpieczeniowego i bankowego, a także ich wpływ na poziom ochrony konsumenta oraz ceny i dostępność kredytów hipotecznych będzie można ocenić dopiero z perspektywy kilku lat, tak jak miało to miejsce w przypadku poprzednich rekomendacji KNF.

Niezależnie jednak od powyższych działań, podejmowanych przez instytucje i organy państwowe, zdaniem autorek konieczne jest wprowadzenie przepisów w kodeksie cywilnym, które regulowałyby nową rolę umowy ubezpieczenia, tak aby możliwe było, niezależnie od formy uzyskania ochrony ubezpieczeniowej, w pełni bezpieczne wykorzystanie jej jako zabezpieczenie transakcji finansowych.

**Beata Mrozowska**  
*radca prawny*

**Aldona Wnęk**  
*radca prawny*

### **Life Insurance Contract As a Collateral of Mortgage Credit**

Granting mortgage credits by banks is connected with the necessity to conduct the careful assessment of the banking risk and creditworthiness of individuals applying for them. Loan granting by the bank is conditioned by the borrower's creditworthiness, which is understood as the ability to repay the loan, together with interest within the time periods specified in the contract. Protection under the life insurance contract is one of the most effective ways to secure the risk of the borrower's death. However, the form of protection – either individual or group – is crucial for the assessment of security. The authors discuss both advantages and limitations of this collateral of mortgage credit, resulting from legal regulations as well as recommendations and guidelines of the Polish Financial Supervision Authority. Besides, they present banking practice in the application of life insurance as a collateral of bank claims.

**Keywords:** creditworthiness assessment, individual life insurance contract, group insurance, the insurance contract on someone else's account, recommendations and guidelines of the Polish Financial Supervision Authority.