

DPS - 4PL 05214, 1048

Otrzymano dnia
2018-05-10
Sekretariat DLU

Do Komisji Nadzoru Finansowego



RPW/56309/2018 P

Data: 2018-05-09

URZĄD KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO
WPŁYW
2018-05-09 ZAL
Nr Kancelaryjny
Nr Kancelaryjny 56309
Przekazano do DLU
Przekazano do DLU
Podpis: Aley

Otrzymano dnia
2018-05-16
Sekretariat DPS

My niżej podpisani agenci, brokerzy i profesjonalści związani z branżą ubezpieczeniową, zwracamy się do Komisji Nadzoru Finansowego z postulatem o ponowne zdefiniowanie zasad badania szkodowości w programach dealerskich, rzeczywiste egzekwowanie badania szkodowości per klient oraz uzależnienie wysokości opłacanych składek od poziomu szkodowości klienta – tak, jak ma to dziś miejsce w przypadku polis indywidualnych i flotowych. Ponadto w opinii sygnatariuszy poniższej Petycji, eliminacji wymaga możliwości wyznaczania wysokości składek poniżej poziomu szkodowości klienta. Postulujemy ponadto, by Komisja Nadzoru Finansowego kontrolując rentowność towarzystw ubezpieczeniowych brała pod uwagę konkretne produkty ubezpieczeniowe a nie całe ich grupy.

Programy dealerskie w obecnej formie wpływają na polski rynek ubezpieczeń bardzo destrukcyjnie. Ich najmocniej odczuwalnym, głównie przez zwykłych kierowców, efektem są zwiększone koszty ubezpieczeń dla tych drugich, zdecydowanie mniej zamożnych niż duzi przedsiębiorcy. Normą stało się, że powstałe w wyniku zaniżania wysokości składek w programach dealerskich straty ubezpieczycieli odrabiane są przez nich w składkach klientów indywidualnych. Jest to niemal jawne zaburzenie zasad sprawiedliwości społecznej. Dla przykładu i zobrazowania problemu: składka na ubezpieczenie OC za nowe Subaru z silnikiem 2.0 I dla szkodowego klienta firmowego (w pakiecie dealerskim) wynosi jedynie 285 PLN. W tym samym czasie średnio szkodowy klient indywidualny, posiadacz 1,2l renault clio zapłaci za ubezpieczenie z tytułu OC aż 1.100 PLN.

Pokazuje to, że za zniżki na ubezpieczenie OC w pakietach dealerskich dla kupujących nowe pojazdy, płacą *per saldo* mniej zamożni posiadacze kilkuletnich pojazdów. Za zniżki w programach dealerskich dla dużych pojazdowych flot transportowych, kupujących nowe pojazdy i rotujących flotę co 3 lata, płacą mali przedsiębiorcy, którzy mają od kilku do kilkudziesięciu pojazdów. Taki stan rzeczy jest możliwy i w pełni legalny, ponieważ Komisja Nadzoru Finansowego kontroluje dziś rentowność na grupie ubezpieczeń, a nie na konkretnym produkcie ubezpieczeniowym.

Brak konieczności badania szkodowości na danym kliencie skutkuje tym, że średnio- i wysoko szkodowi klienci programów dealerskich otrzymują wyceny składek na poziomie mocno nieadekwatnym do ich szkodowości. U części tak ubezpieczających się prowadzi to do wręcz patologicznych zachowań – jeśli klient ma świadomość, że nawet przy dużej szkodowości jego składki na ubezpieczenie nie wzrosną w perspektywie najbliższych lat (polisy są wystawiane i kupowanie nawet na lat 5) nie ma on motywacji do szczególnego dbania o bezpieczeństwo. Branża mówi u wręcz o hazardzie moralnym.

My, agenci i brokerzy ubezpieczeniowi, spotykamy się w swojej z sytuacjami, kiedy przedsiębiorcy (głównie transportowi) z bardzo dużą liczbą generowanych szkód zatrudniają na stanowiska kierowców osoby z niskimi kwalifikacjami, zaznaczając przy tym, że nie interesuje ich szkodowość i kierowcy nie będą z niej w żaden sposób rozliczani. Skutkiem tego nagminnie dochodzi do sytuacji, w których samochód ciężarowy o masie 40 ton prowadzi osoba bez wymaganego doświadczenia, a nawet – co zdarza się często przy zatrudnianiu kierowców z Ukrainy – także bez wymaganych uprawnień. Efektem tego osoby te powodują wypadki i kolizje częściej niż inni kierowcy, lecz ich pracodawcy nie mają impulsu w postaci zwyczajnych składek, aby im przeciwdziałać czy zmieniać taki stan rzeczy. Finalnie prowadzi to do często dramatycznego w skutkach pogarszania się ogólnego bezpieczeństwa na polskich drogach.

Programy dealerskie to także zaburzenie uczciwej konkurencji. Żaden agent czy broker ubezpieczeniowy nie ma szans przedstawić klientowi oferty o warunkach choćby zbliżonych do ofert w programach dealerskich. Sytuacja taka nie jest powodowana brakiem wiedzy czy kompetencji agentów i brokerów, lecz jawnym wykorzystywaniem przez oferujących umowy dealerskie nieuczciwie wypracowanej przewagi.

Programy dealerskie powodują nieuczciwą konkurencję również w branży transportowej. Firmy korzystające z pakietów dealerskich mogą pozwolić sobie na zatrudnianie słabych kierowców o mniejszych umiejętnościach a niejednokrotnie nie posiadających również wymaganych kwalifikacji (np. kierowców ukraińskich, płacąc im mniej). Kierowcy Ci nierzadko pracują z naruszeniem przepisów o czasie pracy kierowców. Praktyki takie pozwalają stosującym je przedsiębiorcom wygrywać cenowo z przedsiębiorcami działającymi wg zwykłych zasad.

Obecnie na rynku istnieje szereg działań, które w swoim założeniu mają badać szkodowość klientów. Są nimi na przykład listy Indywidualnej Oceny Ryzyka. Jednak są one bez większych trudności obchodzone lub ignorowane – jeśli dany przedsiębiorca nie złoży zapytania o ubezpieczenie indywidualne lub ubezpieczenie floty nie znajdzie się na liście Indywidualnej Oceny Ryzyka. Dokładnie takie działania podpowiadają klientom dealerzy.

Furtką do nadużyć, która musi zostać zlikwidowana jest w programach dealerskich badanie szkodowości na pojeździe zamiast na kliencie. Pojazdy w programach dealerskich nie wykazują szkodowości, ponieważ są to auta i ciągniki nowe, a zatem nie mogą posiadać żadnej historii szkód.

Treść tej petycji z listą nazwisk osób popierających apel przekazujemy do Komisji Nadzoru Finansowego licząc, że zawarte w niej postulaty zostaną wnikliwie zbadane i niezwłocznie wdrożone.