



Kredyty & Nieruchomości

Doradzamy
już od 2003 roku

Kredyty hipoteczne. 28 banków

Polecam
Krzysztof Rzymki

NOWY ADRES! Olsztyn, ul. Orkana 13, 89 541 38 46, 606 325 799, www.kmr.pl

Koniec ubezpieczeń przy kredytach

Większość klientów zaciągających kredyt zapewne spotkała się z sytuacją, w której bank oczekiwał wykupienia dodatkowych ubezpieczeń. Tylko która strona w tej sytuacji zyskuje: bank czy klient?

Rynek bancassurance, czyli ubezpieczeń sprzedawanych bezpośrednio przez banki przy okazji zakupu innych produktów bankowych, rośnie bardzo dynamicznie. Śmiało można stwierdzić, że jest to najszybciej rosnący sektor rynku finansowego. Każdy medal ma dwie strony.

Wraz z gwałtownym wzrostem liczby polis, lawinowo wzrosły skargi klientów. Na co się skarżyli? Klienci, płacący regularnie składki, nie są stroną w stosunku do firmy ubezpieczeniowej. Tą stroną jest... bank.

Następuje tu konflikt interesów, bank jest zainteresowany jak najmniejszą szkodowością wystawianych przez siebie polis. Wzrost wypłat z ubezpieczeń obniża prowizję wypłacaną bankowi. Bank ma więc dylemat: czy stracić część prowizji od firmy ubezpieczeniowej, czy objąć ochro-

na klienta. Czy lepiej stracić kilku klientów, czy prowizję z kilku, kilkudziesięciu, kilkuset polis w ramach bancassurance?

Nasuwa się ważne pytanie: jaki procent naszej składki pozostaje jako zysk w banku, a jaki przeznaczony jest dla firmy ubezpieczeniowej jako rzeczywista ochrona. Spotkałem się z twierdzeniem, że w niektórych przypadkach w banku pozostaje nawet... 95% płaconej składki! Absurd? Skandal? Ocenę pozostawiam każdemu z nas.

Ten problem zauważyła już Komisja Nadzoru Finansowego i po cichu w grudniu 2013 r. przedstawiła pro-

jekt regulacji tzw. Rekomendację U. Informacje zawarte w projekcie wstrząsnęły rynkiem bankowym. Na banki i firmy ubezpieczeniowe padł błąd strach. W przypadku niektórych banków cały zysk netto był wypracowany przez dochody z ubezpieczeń. Co proponuje „Rekomendacja U”? Jeśli bank nadal chce zarabiać na polisach, to niech występuje jako pośrednik ubezpieczeniowy. Wówczas to

klient będzie stroną umowy ubezpieczenia. Banki nie będą już reprezentowały klientów i nie nastąpi konflikt interesów. Szkoda z polis nie będzie już interesowała bankowców.

Ponadto banki będą musiały informować klientów, jaką prowizję

otrzymują od firm ubezpieczeniowych za wystawiane polisy. Wyobraźmy sobie następującą sytuację: bank informuje klienta, że z jego składki płaconej na ubezpieczenie na życie w wysokości 150 zł miesięcznie, 142 zł to prowizja banku. Reszta, czyli 8 zł, to środki na zabezpieczenie życia. Jeżeli „Rekomendacja U” wejdzie w życie w proponowanym kształcie, to klient będzie miał prawo wyboru, z usług jakiego towarzystwa ubezpieczeniowego chce skorzystać. W obecnej sytuacji banki w zasadzie zmuszają do podpisania polisy w jednym, przez siebie wybranym towarzystwie. No może prze-

sadziłem jest alternatywa – nie chcesz się ubezpieczyć, to do widzenia, nie będzie promocyjnego kredytu.

Jest oczywiste, że banki nie są zadowolone z propozycji. Owszem, mogą ujawnić swoje dochody z prowizji, ale jeśli dotyczyć to będzie również innych podmiotów – pośredników ubezpieczeniowych.

Rekomendacja jest w trakcie opiniowania, lecz jeśli wejdzie w życie (przewidywana data to listopad 2014 r.), to przewróci do góry nogami rynek bankowy i ubezpieczeniowy. Banki nagle zostaną odcięte od bardzo dużych dochodów. Firmy ubezpieczeniowe czeka znaczny spadek obsługiwanych polis, klientów – podwyżki cen kredytów. Banki sobie poradzą, na pewno.

Krzysztof Rzymki



REKLAMA

Zapraszamy na zakupy!!!



W sieci sklepów Spółem PSS w Olsztynie - duży wybór smacznych wyrobów piekarniczych i ciastkarskich!



OLSZTYN • KĘTRZYN • MRĄGOWO • SZCZYTNO
www.spolem.olsztyn.pl

REKLAMA

DANY
20 lat na rynku!

tel. 89 534 41 00
www.danysc.pl

- AUTOMATYKA
- BRAMY
- DRZWI
- OGRODZENIA
- SZLABANY



Olsztyn ul. Kołobrzeska 50
tel. 89 535 32 42, fax 89 534 30 55