

ZESZYT

nr **20**
(1/2016)

ISSN 1896-3641

ROZPRAWY UBEZPIECZENIOWE

RZECZNIK FINANSOWY
FUNDACJA EDUKACJI UBEZPIECZENIOWEJ

Rozprawy Ubezpieczeniowe

ZESZYT 20(1/2016)

RZECZNIK FINANSOWY
FUNDACJA EDUKACJI UBEZPIECZENIOWEJ

Michał Marszelewski

Ubezpieczenia na życie a problematyka umów wiatykalnych i zjawisk pokrewnych w prawie amerykańskim

Artykuł zawiera wieloaspektową prezentację zjawiska umów wiatykalnych na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie. Przedmiotowe kontrakty prowadzą do uczynienia nabywcy wiatykalnego osobą uprawnioną do otrzymania sumy z ubezpieczenia na życie ubezpieczonego w zamian za natychmiastową wypłatę części tej sumy właścicielowi polisy (viatorowi).

Analizowany fenomen wywodzi się ze Stanów Zjednoczonych, gdzie w krótkim czasie zaczęły odgrywać istotną rolę jako źródło finansowania różnych potrzeb osób znajdujących się w obliczu śmierci. Skala zawierania umów wiatykalnych doprowadziła do powstania zjawisk pokrewnych, w tym przede wszystkim *life settlements*, których popularność znacznie przekroczyła pierwowzór. Obecnie na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie działają liczne wyspecjalizowane podmioty stanowiące o jego specyfice i odrębności. Jednocześnie – z natury rzeczy – wykazuje on szereg podobieństw do rynku ubezpieczeniowego.

W pracy omówiono także rozwiązania alternatywne wobec powyższych (np. klauzulę wcześniejszej wypłaty świadczenia przez ubezpieczyciela), jak również uwzględniono amerykańskie rozwiązania normatywne. Wreszcie wskazano negatywne zjawiska wyrosłe na gruncie wtórnego rynku ubezpieczeń na życie.

Słowa kluczowe: umowy wiatykalne, *life settlements*, ubezpieczenia na życie, prawo Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, *stranger-originated life insurance*.

Wprowadzenie – geneza i rozwój praktyk wiatykalnych na rynku ubezpieczeń

Pojęcie praktyk wiatykalnych jest bardzo szerokie i obejmuje ogół czynności związanych z oferowaniem, zawieraniem, wykonywaniem i zarządzaniem umowami wiatykalnymi (*viatical settlements*)¹. Takie umowy definiuje się jako sprzedaż – poniżej sumy ubezpieczenia – polisy na

¹ Celowo wieloaspektowe sformułowanie definicji wynika z konieczności kompleksowego objęcia wszystkich aspektów rozwiniętej działalności gospodarczej zorientowanej na zawieranie umów wiatykalnych, jak również sposobów pozyskiwania klientów, monitorowania rynku, zarządzania posiadanymi środkami finansowymi czy zakupionymi polisami. Por. również szerokie zdefiniowanie pojęcia „*Business of viatical settlements*” w *Viatical Settlements Model Act* z 2009 r., opracowanym przez Krajowe Stowarzyszenie Komisarzy Ubezpieczeniowych w Stanach Zjednoczonych (*National Association of Insurance Commissioners*), <http://www.naic.org/store/free/MDL-697.pdf> (dostęp: 9.06.2016).

życie osoby ubezpieczonej, której prognozowany okres życia wynosi 24 miesiące lub mniej². Rynek umów wiatykalnych w Stanach Zjednoczonych jest częścią wtórnego rynku ubezpieczeń na życie (*secondary market for life insurance*), obejmującego również sprzedaż praw z polis na życie osób, których przewidywalny okres życia przekracza 24 miesiące. W tym przypadku mamy do czynienia z *life settlements (senior settlements)*, a relacja podmiotów nabywających przedmiotowe umowy, z uwagi na właściwe stanowe przepisy licencyjne, kształtuje się w ten sposób, że każdy podmiot – nabywca wiatykalny jest również nabywcą *life settlement*, natomiast wyłącznie kilku nabywców *life settlement* jest nabywcami wiatykalnymi³. Jednocześnie coraz powszechniejsze staje się, iż przedmiotowe regulacje przewidują wyłącznie licencję nabywcy *life settlement*, która upoważnia zarówno do zawierania *life settlements*, jak i umów kwalifikowanych jako wiatykalne.

Najważniejsza, z punktu widzenia prawa, różnica zachodząca pomiędzy powyższymi kontraktami polega na odmiennym ich traktowaniu pod względem podatkowym. Ponadto wskazać trzeba, iż często pod pojęciem *life settlement* – z uwagi na potrzebę uproszczenia terminologii i liczne podobieństwa – rozumie się oba rodzaje umów (tj. umowy wiatykalne i *life settlements*)⁴. Uprawnia to do wyróżnienia w szerokim znaczeniu pojęcia *life settlement* odnoszącego się zarówno do samego rynku, jak i do przepisów regulujących prezentowane umowy.

Praktyki wiatykalne należą do stosunkowo nowych zjawisk występujących na gruncie prawa kontraktowego. O ile w Stanach Zjednoczonych, skąd się wywodzą, ich intensywny rozwój przypada na koniec lat 80. XX w.⁵, o tyle w Polsce trudno nawet mówić o powszechnej świadomości istnienia takich praktyk⁶. Tym niemniej mają one miejsce, a krajowa legislacja dotycząca czy to ogólnie prawa umów, czy – mieszczącej się w jej obrębie – regulacji umowy ubezpieczenia, z którą omawiane działania są ściśle związane, nie zakazuje zawierania umów wiatykalnych. *Prima facie* wydaje się nawet, że obowiązujący porządek normatywny stwarza dogodne warunki zarówno dla ich zawierania, jak i dalszego rozwoju⁷.

1. Podmioty występujące na rynku usług wiatykalnych

Stronami umowy wiatykalnej są: będący właścicielem polisy (*policyholder*) sprzedawca (*viator*) oraz osoba lub firma nabywająca polisę na życie (*viatical settlement provider*)⁸. Ta ostatnia (firma)

² G.G. Wolk, *Viatical & Life Settlements. An Investor's Guide*, Bialkin Books, Laguna Hills, California 2005, s. 215.

³ *Ibidem*, s. 13–14.

⁴ Por. U.S. Securities and Exchange Commission, *Life Settlements Taks Force*, s. 4, <https://www.sec.gov/reportspubs/special-studies/lifeselements-report.pdf> (dostęp: 9.06.2016).

⁵ Pierwsze, współcześnie pojmowane umowy wiatykalne zostały zawarte w 1989 r. w związku z ciężką sytuacją osób chorych na AIDS, które pilnie potrzebowały środków na swoje leczenie. Por. S. Gerbyshak, J. Van Depere, *The Complete Life Settlements Handbook*, Glass Box Publishing, Pineville, North Carolina 2009, s. 28–29. Również w tym roku, w stanie Nowy Meksyk, została założona pierwsza firma wiatykalna (*viatical company*).

⁶ Stwierdzenie to można odnieść do świadomości społecznej *in genere*, w tym potencjalnej grupy docelowej oraz – chociaż w mniejszym stopniu – znajomości przedmiotowej problematyki w doktrynie prawa cywilnego, a zwłaszcza prawa ubezpieczeniowego. Dowodem na poparcie wysuniętej tezy jest niewielka liczba opracowań naukowych bezpośrednio traktujących wprost o praktykach wiatykalnych. Należą do nich: A. Kowalewska, *Nowa usługa ubezpieczeniowa – umowy wiatykalne*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1999, nr 9–10; E. Kowalewski, *Praktyki wiatykalne na rynku ubezpieczeń na życie*, (w:) M.P. Ziemiak (red.), *Ubezpieczenia na życie: prawo i ekonomia*, t. 1, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział Toruń, Toruń 2014; E. Kowalewski, *Risk posed by viatical settlement practices in the Polish life insurance market*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 4.

⁷ Szerzej por. E. Kowalewski, *Praktyki...*, *op. cit.*, E. Kowalewski, *Risk...*, *op. cit.*

⁸ *Viatical Settlements, Accelerated Death Benefits, and Stranger-Originated Life Insurance*, http://insurance2.illinois.gov/Life_Annuities/viaticaldeathstoli.asp (dostęp: 9.06.2016).

bywa niekiedy określana jako *viatical settlement company*⁹. Ponadto oprócz nabywców dysponujących własnym kapitałem pojawiają się nabywcy poszukujący inwestorów, którzy zainwestują własne środki w zamian za całą lub ułamkową sumę ubezpieczenia przysługującą z określonej polisy albo całą lub ułamkowy udział z wielu polis (*viatical settlement investor* lub *viatical settlement purchaser*)¹⁰. Inwestorzy najczęściej nie są stronami umowy, a jedynie podmiotami poszukującymi zysku. Równocześnie *viatical settlement purchaser* nie musi być tak pojmowanym inwestorem, ale może być po prostu kolejnym podmiotem odkupującym, za pośrednictwem agenta (*viatical settlement agent*), prawa z polisy (polis) od pierwszego nabywcy. Idąc dalej, do grona uczestników omawianego rynku zalicza się emitentów umów wiatykalnych (*viatical settlement issuers*). Przygotowują oni, na potrzeby sprzedaży, ułamkowe udziały w takich umowach oraz finalizują inwestycje wiatykalne na poziomie inwestor–emitent (bez udziału wiatora)¹¹.

Bardzo ciekawą grupę – również w kontekście polskiego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego – tworzą brokerzy wiatykalni (osoby lub firmy). Ich działalność polega na poszukiwaniu i negocjowaniu najwyższych ofert zakupu praw z polis na życie dla swoich klientów – wiatorów. W tym celu brokerzy współpracują z nabywcami wiatykalnymi. Ich wynagrodzenie każdorazowo zależy od zawartej umowy wiatykalnej¹² i najczęściej jest płacone przez nabywcę¹³. Brokerzy są zobowiązani do zachowania lojalności względem wiatorów.

Wreszcie należy wskazać fakt istnienia wyspecjalizowanych doradców finansowych – co jest rezultatem zarówno ekonomicznego wymiaru takich praktyk, jak i doniosłości tej profesji w Stanach Zjednoczonych – oraz innych podmiotów, których działania są niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania tego typu praktyk (np. lekarze wyspecjalizowani w ustalaniu prognozowanej długości życia ubezpieczonego).

Zaprezentowana struktura podmiotowa jest charakterystyczna dla modelowego, wysokorozwiniętego i uregulowanego przez ustawodawcę rynku usług wiatykalnych. Jednocześnie warto podkreślić, że powyższe terminy *ad casum* krzyżują się, jak również mogą niekiedy dotyczyć tych samych uczestników.

2. Charakterystyka umów wiatykalnych

Mimo iż umowy wiatykalne w obecnej formie rozwijają się od zaledwie kilkudziesięciu lat, to o ich legalności przesądziło orzeczenie Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych z 1911 r., wydane w sprawie *Grigsby v. Russell*¹⁴. Zgodnie z zaistniałym stanem faktycznym pacjent J.C. Burkhard potrzebował pieniędzy na sfinansowanie koniecznej operacji chirurgicznej. Z tego powodu sprzedał on lekarzowi – A.H. Grigsby’emu – swoją polisę na życie za 100 dolarów oraz zapłatę pozostałej składki, choć ten nie był zainteresowany trwaniem życia ubezpieczonego. Zawarta umowa odpowiada współczesnym kontraktom wiatykalnym. Pierwotnie sąd stwierdził, że kontrakt jest ważny jedynie do wysokości sumy zapłaconej za polisę wraz z sumą zapłaconych składek. Jednakże w wyniku apelacji amerykański Sąd Najwyższy (*U.S. Supreme Court*), rozstrzygając sprawę, sformułował ogólną zasadę, iż polisa ubezpieczenia na życie stanowi własność

⁹ G.G. Volk, *op. cit.*, s. 215.

¹⁰ *Ibidem*, s. 13–14, 215–216.

¹¹ *Ibidem*, s. 216.

¹² *Ibidem*, s. 215 oraz S. Gerbyshak, J. Van Depere, *op. cit.*, s. 96.

¹³ J.A. Giacalone, *Analyzing an Emerging Industry: Viatical Transactions and the Secondary Market for Life Insurance Policies*, „Southern Business Review” vol. 27, iss. 1 (Fall 2001), s. 2.

¹⁴ *Grigsby v. Russell*, 222 U.S. 149 (1911), <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/222/149/case.html> (dostęp: 9.06.2016).

prywatną i prawa z niej mogą być przeniesione zgodnie z wolą właściciela (ubezpieczonego) na osobę trzecią, niemającą interesu ubezpieczeniowego w jego życiu. Powyższe orzeczenie stało się podstawą zarówno uznania legalności umów wiatykalnych, jak i późniejszego ich uregulowania w prawie pozytywnym.

Najistotniejszy argument przemawiający za zasadnością zawierania kontraktów wiatykalnych w Stanach Zjednoczonych wynika z wysokich kosztów opieki medycznej ponoszonych w ostatnich miesiącach życia przez osobę ubezpieczoną. Najczęściej traci ona nie tylko źródło dochodu, ale wymaga także stałej opieki medycznej do chwili śmierci. Ponadto niezdolność do pracy implikuje brak ubezpieczenia zdrowotnego zapewnianego przez pracodawcę. Wreszcie trzeba wskazać kwotowe limity ubezpieczeń zdrowotnych, które szybko ulegają wyczerpaniu¹⁵. Te wszystkie okoliczności spowodowały, że osoby ubezpieczone zaczęły poszukiwać różnych źródeł finansowania ewentualnego leczenia choroby i ulżenia cierpieniu, czy też spełnienia swoich marzeń przed śmiercią. Dlatego wydaje się, iż powyższe, modelowe rozumienie kontraktów wiatykalnych pozwala zidentyfikować szczególnie interes (potrzebę) ubezpieczonego w zawarciu takiego kontraktu.

Najważniejsze kwestie warunkujące legalność zawierania umów wiatykalnych zostały uregulowane na szczeblu federalnym, tj. w Kodeksie Stanów Zjednoczonych (*U.S. Code*), w rezultacie uchwalenia ustawy HIPAA¹⁶. Są one umieszczone w przepisach podatkowych wyłączających świadczenia wypłacane z polis na życie z podatku dochodowego¹⁷. Przedmiotowe normy stanowią, iż umowy odpowiadające konstrukcyjnie kontraktom wiatykalnym mogą być zawarte przez osoby znajdujące się w stanie terminalnym. Wskazane wyłączenie dotyczy ponadto osób, które cierpią na choroby przewlekłe¹⁸. W takiej sytuacji przyjmuje się fikcję, iż kwota zapłacona ubezpieczonemu za zakup jego polisy jest traktowana jako spełnienie przez ubezpieczyciela świadczenia z polisy na życie z powodu śmierci ubezpieczonego. To zaś prowadzi do zwolnienia umów wiatykalnych z podatku dochodowego¹⁹. Szczegółowe kwestie związane zarówno z zawieraniem umów wiatykalnych, jak i wymogami licencyjnymi wobec podmiotów zajmujących się nabywaniem polis na życie są uregulowane na szczeblu prawa stanowego, które najczęściej nawiązuje do *Viatical Settlements Model Act*.

Przechodząc do wyjaśnienia pojęcia kontraktu wiatykalnego – jako konkretnego porozumienia między stronami – należy wskazać, iż jest to pisemna umowa zawarta pomiędzy nabywcą wiatykalnym (*viatical settlement provider*) a viatorem, określająca warunki, na mocy których nabywca zapłaci viatorowi określoną sumę w zamian za zrzeczenie się wszelkich praw z polisy przysługujących viatorowi²⁰. Wysokość świadczenia nabywcy musi być niższa niż suma wypłacona przez ubezpieczyciela po śmierci zbywcy, a zrzeczenie się praw polega na – teraźniejszym lub przyszłym – przeniesieniu przez viatora na nabywcę całości lub części świadczenia z polisy na życie²¹. Ponadto pojęcie kontraktu wiatykalnego obejmuje dwa rodzaje pożyczek (*premium*

¹⁵ M.L. Flowers, *Viatical Settlements: A Healthy Alternative for the Terminally Ill*, „Law and Psychology Review” vol. 21 (Spring 1997), s. 181.

¹⁶ *The Health Insurance Portability and Accountability Act of 1996*, Public Law 104–191, 110 Stat. 1936.

¹⁷ Por. *U.S. Code, Title 26, Subtitle A, Chapter 1, Subchapter B, Part III, § 101*.

¹⁸ Są one definiowane jako osoby, które nie mogą wykonywać co najmniej dwóch czynności związanych z codziennym życiem, tj. jedzenia, załatwiania i kontrolowania potrzeb fizjologicznych, poruszania się lub brania kąpieli.

¹⁹ *U.S. Code, Title 26, Subtitle A, Chapter 1, Subchapter B, Part III, § 101 (a) (1) oraz § 101 (g) (1) (2) (A)*.

²⁰ G.G. Wolk, *op. cit.*, s. 215; *viatical settlement provider* jest również zdefiniowany w *U.S. Code*.

²¹ *Viatical Settlements Model Act, op. cit, Section 2 N. (1)*. Definicja kontraktu wiatykalnego zawarta w tym akcie – z niewielkimi zmianami czy doprecyzowaniami – jest często przyjmowana przez poszczególne stany (por. np. *Ohio Revised Code, Title 39, Chapter 3916*).

finance loan) przeznaczonych bezpośrednio na finansowanie ubezpieczeń na życie. Mogą być one udzielone przed, w trakcie lub po zawarciu umowy ubezpieczenia. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z opcją, która przewiduje, iż w dacie udzielenia pożyczki viator (lub ubezpieczony) otrzymuje gwarancję przyszłej wartości umowy wiatykalnej związanej z finansowaną polisą. Druga możliwość odnosi się do sytuacji polegających na tym, że viator (lub ubezpieczony) – w momencie zawarcia umowy pożyczki – wyraża zgodę na sprzedaż świadczenia z polisy na życie (lub jej części), w jakiegokolwiek dacie po zawarciu umowy ubezpieczenia²². Choć nie wynika to *expressis verbis* z przytoczonych definicji, to nabywca polisy, stając się jej właścicielem, jednocześnie zobowiązuje się do zapłaty składki ubezpieczeniowej, a w rezultacie zbywca nie ponosi kosztów dalszego utrzymywania polisy²³.

Z powyższego wynika, że do zawarcia modelowej umowy wystarczą jedynie dwa podmioty – zbywca i nabywca. Udział brokera nie jest obligatoryjny, choć podkreśla się, że dzięki niemu viator uzyskuje – na ogół – wyższe świadczenie. Kolejna istotna kwestia to fakt, iż kontrakty wiatykalne nie są umowami ubezpieczenia, a ubezpieczyciel nie jest podmiotem uczestniczącym w ich zawieraniu. Jednocześnie istnienie, czy to pierwotnie zawartej umowy ubezpieczenia, czy jej następcze zawarcie (np. w rezultacie otrzymania pożyczki na sfinansowanie składek), jest podstawowym wymogiem możliwości zawarcia umowy wiatykalnej. Jej zawarcie nie zmienia nic w stosunku do ubezpieczyciela, gdyż ten, w zamian za zapłatę składki, zobowiązuje się spełnić swoje świadczenie do rąk indyferentnej – z jego punktu widzenia – osoby²⁴. Co więcej, ponieważ mamy do czynienia z umową ubezpieczenia na życie, to samo zaistnienie wypadku ubezpieczeniowego jest obiektywnie pewne (choć termin nastąpienia jest nieokreślony), a więc zawarcie umowy nie wpływa na prawdopodobieństwo jego zaistnienia. Wreszcie fakt, iż kontrakty wiatykalne odnoszą się do osób, których przewidywany okres życia wynosi nie więcej niż 24 miesiące, nie wpływa na przedmiotowe kwestie²⁵. Reasumując, należy stwierdzić, że choć umowy wiatykalne należą do odrębnych i samodzielnych umów, to ich istnienie oraz każdorazowa konkretyzacja są pochodnymi umowy ubezpieczenia na życie zawartej pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczającym (ubezpieczonym). Analizowane kontrakty mają wtórny charakter w stosunku do umów ubezpieczenia.

Kwota uzyskana z tytułu zawarcia umowy wiatykalnej jest w każdym przypadku zależna od konkretnych okoliczności i nie wynika chociażby z danych aktuarialnych, którymi posługują się ubezpieczyciele m.in. w celu oszacowania ryzyka. Pierwotnie takie umowy opiewały na 80 do 90% sumy ubezpieczenia. Obecnie, nawet jeżeli inwestorzy płacą 60% lub więcej takiej sumy, to ostatecznie viator rzadko kiedy otrzymuje kwotę przewyższającą 30% sumy ubezpieczenia²⁶. Nabywcy wiatykalni (*viatical companies*) obliczają zysk inwestorów w ten sposób, iż stanowi on różnicę pomiędzy kosztami zakupu polisy a jej wartością wypłacaną w momencie śmierci ubezpieczonego (sumą ubezpieczenia). Jednocześnie zysk ten jest zależny od długości życia ubezpieczonego i nie zawsze musi być wysoki (jedynie kilka procent w skali roku). Co więcej, niekiedy może nie być go w ogóle lub może wystąpić strata²⁷. Dzieje się tak, ponieważ badania dotyczące prognozowanej długości życia ubezpieczonego (*life expectancy*) nie są zbyt miarowe

²² *Ibidem*, Section 2 N. (2).

²³ Life Insurance Settlement Association, *History of Life Settlements in the US*, <http://www.lisa.org/industry-resources/history-of-life-settlements-in-the-us> (dostęp: 9.06.2016).

²⁴ Podobnie E. Kowalewski, *Praktyki...*, *op. cit.*, s. 31.

²⁵ Poza celowym wykorzystywaniem specyfiki analizowanych umów w sposób niezgodny z prawem.

²⁶ G.G. Wolk, *op. cit.*, s. 14.

²⁷ *Ibidem*.

dajne i często się nie sprawdzają. Jedyne zweryfikowane dane dotyczące umów wiatykalnych i spodziewanej długości życia ubezpieczonego pochodzą z firm, które zbankrutowały lub zostały postawione w stan upadłości. Zgodnie z nimi ledwie 5–10% ubezpieczonych umarło w przewidzianym czasie²⁸. Długość życia ubezpieczonego nie tylko wpływa na okres zwrotu nakładów poczynionych na zawarcie umowy wiatykalnej, ale w przypadku ubezpieczeń na życie implikuje również ostateczny koszt poniesiony przez nabywcę. Należy przy tym stwierdzić, że im krócej żyje ubezpieczony, tym zysk nabywcy jest większy.

Innymi czynnikami wpływającymi na kwotę uzyskaną z tytułu zawartych kontraktów wiatykalnych są ocena wystawcy polisy, czyli ubezpieczyciela (*rating of the policy issuer*), oraz istnienie określonych klauzul w umowie ubezpieczenia. Dotyczy to zwłaszcza klauzuli zawieszającej obowiązek zapłaty składki w określonych przypadkach (*waiver of premium rider*)²⁹. Najczęściej znajduje ona zastosowanie, gdy ubezpieczony zapada na poważną chorobę lub wskutek jakiegoś zdarzenia staje się niepełnosprawny przez określony czas (np. dopiero niepełnosprawność trwająca powyżej 6 miesięcy uaktywnia przedmiotowy zapis).

Choć powyższe wyliczenia nie zawsze są optymistyczne, to jednak częste są przypadki, w których nabywcy wiatykalni bardzo szybko uzyskiwali wysoki zysk. Jednocześnie stały rozwój rynku wiatykalnego, jak również powstanie związków zrzeszających takie podmioty są najlepszymi dowodami opłacalności zawierania umów wiatykalnych.

3. Interes ubezpieczeniowy na tle umów wiatykalnych

Interes ubezpieczeniowy jest immanentną cechą ubezpieczeń. Jego występowanie, rozgraniczające specyficzne ryzyko ubezpieczeniowe od hazardu, stanowi o legalności zarówno ubezpieczeń osobowych, jak i majątkowych. Dlatego konieczne jest ustalenie relacji zachodzącej pomiędzy interesem ubezpieczeniowym a umowami wiatykalnymi. W przypadku ewentualnego konfliktu, wynikającego z mechanizmu przekładania kryterium interesu ubezpieczeniowego na grunt umów wiatykalnych, może dojść do licznych nieporozumień skutkujących nawet kwestionowaniem legalności tych kontraktów.

Jak wynika z wcześniejszych rozważań, w przypadku umów wiatykalnych mamy do czynienia z kontraktami ściśle związanymi z umowami ubezpieczenia, które jednak nie tylko nimi nie są, lecz także nie mają podobnej do nich konstrukcji. Interes ubezpieczeniowy jest zawsze sprzężony z konkretną umową ubezpieczenia, implikując jej legalność³⁰, i nie znajduje przełożenia na ewentualne umowy pochodne (np. umowy wiatykalne czy *life settlements*)³¹. Tak rygorystyczne rozgraniczenie jest bardzo istotne w aspekcie konstrukcji umów wiatykalnych, zwłaszcza że kwestie związane z interesem ubezpieczeniowym są szczególnie doniosłe zarówno z punktu widzenia amerykańskiego porządku normatywnego, jak i ubezpieczycieli, którzy niejednokrotnie próbowali podważać legalność umów wiatykalnych, powołując się właśnie na ów wymóg.

²⁸ *Ibidem*, s. 26.

²⁹ Klauzula ta może przybierać postać dodatkowo płatnej opcji, którą włącza się do danej polisy, lub też stanowić część określonego wariantu polisy. Ponadto jej występowanie jest niekiedy zależne od stanu zdrowia czy wieku ubezpieczonego.

³⁰ W przypadku ubezpieczenia własnego życia lub zdrowia każdy ma w zasadzie nieograniczony interes majątkowy, co w praktyce przekłada się na fakt, iż umowa, w której ubezpieczający jest jednocześnie ubezpieczonym, każdorazowo czyni zadość temu warunkowi.

³¹ Por. D.M. Isaacson, *Understanding Life Settlements. Uncovering the Treasure in Unwanted Life Insurance Policies*, AutorHouse, Bloomington, Indiana 2008, s. xii. W przedmiocie wykładni pojęcia interesu ubezpieczeniowego w kontekście wtórnego rynku ubezpieczeń na życie i poszczególnych stanów faktycznych por. S.L. Martin, *Life Settlements: The Death Wish Industry*, „Syracuse Law Review” vol. 64, no. 1 (2013), s. 99–103.

Wobec powyższego można wysunąć tezę, iż nabywca wiatykalny nie musi mieć interesu ubezpieczeniowego w życiu ubezpieczonego, gdyż przesłanka ta wyczerpuje się w momencie zawarcia zgodnej z prawem umowy ubezpieczenia. Z drugiej jednak strony, w zależności od konkretnego stanu prawnego i norm regulujących czy to zakres swobody kontraktowej, czy też kwestie związane z przenoszeniem (przelewem) wierzycelności, trudność może sprawić próba ustalenia interesu, jaki powinien mieć nabywca wiatykalny w zawarciu przedmiotowej umowy³². Teoretycznie oba interesy należą do odmiennych kategorii i choć wykazują pewne podobieństwa, powinny być oceniane osobno, gdyż dotyczą dwóch różnych konstrukcyjnie stosunków prawnych. Mimo wszystko, ze względu na specyfikę umów ubezpieczenia, należałoby ustalić w kontekście danego porządku normatywnego, czy interes nabywcy wiatykalnego nie powinien stanowić pochodnej pojmowania przezeń interesu ubezpieczeniowego (np. w relacji ryzyko ubezpieczeniowe a interes ubezpieczeniowy). To zaś nakazuje postawić pytanie, czy fakt, że nabywca wiatykalny nie jest zainteresowany trwaniem życia ubezpieczonego (nie ma w tym interesu), znajduje odzwierciedlenie w ocenie legalności omawianych kontraktów.

Wąsko definiowane pojęcie interesu ubezpieczeniowego w ubezpieczeniach na życie w Stanach Zjednoczonych powoduje, iż zdecydowanie trudniej jest tam zawrzeć umowę ubezpieczenia na życie na cudzy rachunek³³. To zaś implikuje sytuacje, w których ubezpieczający i ubezpieczony są jedną osobą – viatorem. Z kolei stosunkowa łatwość zawierania takich umów – jak ma to miejsce chociażby w Polsce – może prowadzić do zjawisk patologicznych na gruncie kontraktów wiatykalnych.

Zestawiając powyższe rozważania z sytuacją osób uposażonych, należy stwierdzić, iż pojęcie interesu ubezpieczeniowego – poza specyficznym jego rozumieniem czy to na gruncie konkretnych porządków normatywnych, czy w ujęciach doktrynalnych – generalnie nie dotyczy tych osób. Ponadto zawarcie kontraktu wiatykalnego wcale nie musi być sprzeczne z wolą osób uposażonych, a w konsekwencji naruszać ich interesów. Osoby te – często należące do rodziny lub do grona innych bliskich osób – zazwyczaj przejmują ciężar finansowy opieki nad chorym, a także podejmują szereg osobistych starań o jego los. Z tego powodu również im może zależeć na uzyskaniu wsparcia finansowego. W Stanach Zjednoczonych przeprowadzono badania, zgodnie z którymi prawie jedna trzecia rodzin opiekujących się poważnie chorym członkiem rodziny traci większość lub wszystkie swoje oszczędności, pomimo że 96% takich pacjentów posiada ubezpieczenie zdrowotne. Kolejne 29% rodzin – w związku z chorobą członka rodziny – traci swoje główne źródło dochodu. Wreszcie pacjenci, których rodziny doświadczają trudności finansowych, są w 30% bardziej skłonni do porzucenia terapii podtrzymującej życie³⁴.

4. Umowy wiatykalne a *life settlements*

Liczba zawieranych umów wiatykalnych świadczy o dużym potencjale wtórnego rynku ubezpieczeń na życie. Podmioty zainteresowane nabywaniem polis od osób nieuleczalnie chorych dostrzegły możliwości tkwiące w analogicznym procederze, jednakże polegającym na zakupie polis na życie osób, których stan zdrowia nie uzasadnia zawarcia kontraktu wiatykalnego. Jednocześnie w wyniku szybkiego postępu medycyny znacząco polepszyły się rokowania zdrowotne

³² Omówienia tej kwestii na gruncie przelewu praw z ubezpieczenia na życie w prawie polskim dokonuje B. Kucharski. Por. B. Kucharski, *Przeniesienie praw z umowy ubezpieczenia*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 420–422.

³³ Por. S. Byczko, *Interes ubezpieczeniowy. Aspekty prawne*, Difin, Warszawa 2013, s. 277–281.

³⁴ W.P. Sutherland, P.C. Drivasos, *Viatical settlements: Life insurance as a liquid asset for the seriously ill*, „Journal of Financial Planning” vol. 12, no. 5 (1999), s. 74–78.

ubezpieczonych, zwłaszcza chorych na AIDS. To zaś spowodowało zmniejszenie się – w stosunku do pierwotnego – rozmiarów rynku umów wiatykalnych.

Popyt na zawieranie *life settlements* wynika głównie z przyczyn demograficznych. Wzrost średniej długości życia doprowadził do zmniejszenia świadczeń emerytalnych wskutek wydłużenia czasu ich pobierania. Ponadto wskazuje się, że ważną rolę odegrały również kwestie inflacji³⁵. Z tych powodów w drugiej połowie lat 90. XX w. rynek *life settlement* zaczął się intensywnie rozwijać. Pośrednie znaczenie miały także kwestie istnienia częściowej ochrony prawnej związanej ze sprzedażą polis inwestorom komercyjnym, jak również duża liczba potencjalnych nabywców takich polis³⁶. Powyższe okoliczności spowodowały, iż zakres zjawiska *life settlement* jest z natury rzeczy większy niż rynek umów wiatykalnych, gdyż dotyczy ono ogółu osób ubezpieczonych (najczęściej w wieku 65 lat lub starszych)³⁷.

Jak wcześniej wskazano, różnica pomiędzy *life settlements* (*senior settlements*) a umowami wiatykalnymi polega na długości spodziewanego okresu życia ubezpieczonego, który – w przypadku tych pierwszych – przekracza 24 miesiące³⁸. Czynnikiem temporalny stanowi zatem o rozgraniczeniu obu rodzajów umów, a inne kwestie, w tym ewentualna ciężka choroba ubezpieczonego, mają charakter wtórny. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że raczej przemawiające za zawarciem *life settlement* wynikają z faktu, iż właściciel polisy ubezpieczenia na życie albo jej nie chce, albo nie potrzebuje. Nabywcą jest podmiot trzeci (*life settlement provider*), decydujący się zapłacić za taką polisę kwotę wyższą niż suma wykupu polisy oferowana przez ubezpieczyciela. Jednocześnie staje się on uposażonym z polisy, jak również odpowiada za zapłatę przyszłych składek³⁹.

Tym niemniej obie kategorie umów posiadają szereg wspólnych, a nawet tożsamych elementów, jak również wspólną podstawę, którą stanowi orzeczenie wydane w sprawie *Grigsby v. Russell*. Odmiennie są natomiast – co do zasady – motywy zawierania takich umów, gdyż w przypadku *life settlements* decydują albo względy opłacalności (np. utrzymanie kolejnej umowy ubezpieczenia na życie lub posiadanie takiej polisy w celu zabezpieczenia linii kredytowej w banku⁴⁰), albo przymus ekonomiczny. Ten ostatni jest jednak inny i nie wynika z konieczności uzyskania środków pieniężnych na leczenie, co modelowo dotyczy umów wiatykalnych, ale ze względów związanych z zaspokojeniem potrzeb życiowych. Oczywiście wskazane różnice niekiedy krzyżują się, a w efekcie doprowadzają do tego, iż motywy zawarcia kontraktów wiatykalnych odpowiadają motywom zawarcia *life settlements* lub odwrotnie (np. osoba chora może zawrzeć *life settlement*, jeżeli jej prognozowany okres życia przekracza 24 miesiące). Generalnie jednak należy stwierdzić, że *life settlements* zdecydowanie łatwiej nazwać narzędziem do zarządzania majątkiem *in genere*, niż ma to miejsce w przypadku umów wiatykalnych, za którymi najczęściej przemawiają specyficzne racje.

Zysk ze sprzedaży polisy na życie w ramach *life settlement* jest – co do zasady – niższy niż ma to miejsce w przypadku umów wiatykalnych. Wynika to z faktu, że dłuższy prognozowany okres życia prowadzi do konieczności uiszczenia większej liczby składek, a zatem koszty poniesione przez nabywcę są istotnie wyższe. Z rachunku ekonomicznego wynika, iż z uwagi na koszt całej trans-

³⁵ D.M. Isaacson, *op. cit.*, s. xi.

³⁶ *Ibidem*, s. xiv.

³⁷ Nie jest to jednak sztywna granica wieku, gdyż zależy ona od konkretnego przypadku, a przede wszystkim stanu zdrowia potencjalnego zbywcy.

³⁸ Wskazuje się, że górną granicę dla zawarcia takiej umowy stanowi 15-letni spodziewany okres życia. Por. *Via-tical Settlements*, <https://www.growthhouse.org/viat.html> (dostęp: 9.06.2016).

³⁹ D.M. Isaacson, *op. cit.*, s. 259–260.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 6–7.

akcji zakup polis o wartości niższej niż 250 tys. dolarów amerykańskich nie jest opłacalny. Z kolei badania przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych wskazują, że wśród osób w wieku 65 lat lub starszych jedynie 20% posiada polisy, których wartość rynkowa przewyższa kwotę ich wykupu⁴¹. Jednocześnie z uwagi na konieczność oceny każdej polisy indywidualnie – tak jak w przypadku umów wiatykalnych – trudno jest przedstawić szczegółowe dane dotyczące wysokości umów zawieranych na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie. Zgodnie z danymi *Life Insurance Settlement Association* w 2006 r. średnia kwota sprzedaży polisy wynosiła 28% jej wartości, co stanowiło czterokrotność sumy wykupu danej polisy. Z kolei badanie przeprowadzone w 2008 r. przez *Life Policy Dynamics* wykazało, że średnia oferta zakupu polisy wynosiła 24,5% jej wartości⁴². Inne źródła wskazują, iż średnia wartość *senior settlement* oscyluje pomiędzy 6 a 10%, co i tak przewyższa kwotę wykupu polisy. Natomiast jeżeli zbywca ma poważne problemy zdrowotne (niekwalifikujące go jednak do zawarcia umowy wiatykalnej), może on otrzymać do 20% wartości polisy⁴³.

Przechodząc do omówienia typów polis nadających się do zbycia na rynku *life settlement*, należy wskazać, iż – pod pewnymi względami – większość z nich czyni zadość wymogom takiego proceduru. W przypadku ubezpieczeń na dożycie (*term life*) musi istnieć możliwość zmiany (konwersji) umowy na stałe ubezpieczenie na życie. Ponadto nawet polisy grupowe mogą być sprzedane, jeżeli uda się przekształcić interes w polisie grupowej na interes w polisie indywidualnej⁴⁴.

Ścisła relacja zachodząca pomiędzy kontraktami wiatykalnymi a *life settlements* znajduje także wyraz we wspólnych uregulowaniach branżowych. Największe stowarzyszenie zrzeszające podmioty zajmujące się nabywaniem polis na wtórnym rynku ubezpieczeń na życie – *Viatical Association of America* – założone w 1994 r., zgodnie z chronologią omawianych działań, pierwotnie zrzeszało tylko nabywców wiatykalnych. Następnie w 2000 r. stowarzyszenie objęło również podmioty oferujące *life settlements*, a w efekcie jego nazwa została zmieniona na *Viatical and Life Settlement Association of America*. W 2005 r., z uwagi na chęć dotarcia do większego grona potencjalnych zainteresowanych, organizacja ostatecznie przekształciła się w *Life Insurance Settlement Association*⁴⁵.

5. *Stranger-Originated Life Insurance*

Ważną kwestią z punktu widzenia zarówno umów wiatykalnych, jak i *life settlements* w kontekście potencjalnych nadużyć jest problematyka tzw. *Stranger-Originated Life Insurance (STOLI)*⁴⁶. Zjawisko to wynika z faktu, iż w momencie zawarcia umowy ubezpieczenia część polis posiada od razu określoną wartość rynkową przewyższającą kwotę ich wykupu. W efekcie pod osłoną umów ubezpieczenia rozwija się specyficzny obrót prawny, zbliżony do powszechnie kwestionowanego hazardu, w którym obstawia się cudze życie.

⁴¹ *Ibidem*, s. xiv.

⁴² S. Gerbyshak, J. Van Depere, *op. cit.*, s. 13.

⁴³ G.G. Wolk, *op. cit.*, s. 14.

⁴⁴ S. Gerbyshak, J. Van Depere, *op. cit.*, s. 10.

⁴⁵ Life Insurance Settlement Association, *Life Settlement Industry Timeline*, <http://www.lisa.org/industry-resources/life-settlement-industry-timeline> (dostęp: 9.06.2016).

⁴⁶ Takie umowy zwane są również *zero premium life insurance, no cost to the insured plans* czy *new issue life settlements*. Por. Illinois Department of Financial and Professional Regulation – Division of Insurance, *Consumer Alert: Stranger-Originated Life Insurance*, <http://www.idfpr.com/Forms/Memo/STOLICustomerAlert.pdf> (dostęp: 9.06.2016).

STOLI są definiowane jako działania (bez względu na formę) inicjujące lub pomagające w zawarciu umowy ubezpieczenia, na mocy której uposażonym zostaje podmiot niemający w chwili wydania polisy interesu ubezpieczeniowego w życiu osoby ubezpieczonej. Powyższe pojęcie obejmuje również umowę lub jakiegokolwiek inne porozumienie związane z przeniesieniem własności polisy (lub świadczenia ubezpieczeniowego) na osobę trzecią⁴⁷. Uposażonym jest najczęściej podmiot (inwestor) inicjujący procedurę zawarcia polisy, również on opłaca składkę ubezpieczeniową⁴⁸. Tak rozumiane rozciągnięcie interesu ubezpieczeniowego na uposażonego – nawet gdy nie jest on ubezpieczającym – ma na celu zapobieganie sytuacjom, które polegają na wykorzystywaniu ubezpieczenia jako instrumentu inwestycyjnego. W przeciwnym razie dochodziłoby do oczywistych nadużyć i obchodzenia wymogu istnienia interesu ubezpieczeniowego. Dlatego STOLI są nielegalne w większości stanów, a ubezpieczyciele mogą odmówić spełnienia świadczeń z takich polis⁴⁹. Z analizowaną problematyką związane mogą być *ad casum* tzw. *wet-ink* lub *wet-paper transactions*, polegające na sprzedaży nowo zawartych polis na życie.

Rozróżnienie pomiędzy umowami wiarygodnymi oraz *life settlements* a STOLI polega na tym, iż polisa – aby mogła być legalnie sprzedana – musi być zwarta w dobrej wierze⁵⁰. Twierdzenie to wynika z orzeczenia wydanego w sprawie *Grigsby v. Russell*, gdzie ustanowiono zasadę, zgodnie z którą polisa została zakupiona i sprzedana (lub przeniesiona na inną osobę) w dobrej wierze, jeżeli w chwili zawarcia umowy ubezpieczenia istniał interes ubezpieczeniowy. Natomiast interes wtórnego nabywcy polisy ma charakter majątkowy⁵¹, ergo nie jest zbieżny z interesem ubezpieczonego w ubezpieczeniu na życie, jak również nie odpowiada przesłankom zawarcia umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek. W świetle powyższego należy stwierdzić, iż dobra wiara należy do koniecznych elementów interesu ubezpieczeniowego. Z tego powodu – choć osoba ubezpieczająca własne życie ma w zasadzie nieograniczony interes ubezpieczeniowy w tym zakresie – to jednak doznaje on specyficznego uszczuplenia w kontekście wykorzystywania umów ubezpieczenia w innym celu niż ochrona ubezpieczeniowa *sensu stricto*. Ponadto zawarciu STOLI towarzyszyć mogą zarazem inne nadużycia związane chociażby z: zawyżaniem dochodów w celu uzyskania wyższej sumy ubezpieczenia, zewnętrznymi podmiotami opłacającymi składkę ubezpieczeniową czy deklarowaniem innego niż rzeczywisty stanu zdrowia.

Źródłem finansowania STOLI są najczęściej tzw. pożyczki bez regresu (*non-recourse*), polegające na tym, iż pożyczkodawca może żądać wyłącznie wydania polisy ubezpieczeniowej w sytuacji, gdy pożyczkobiorca (ubezpieczony) nie będzie spłacał pożyczki. Należy wspomnieć również, iż z przedmiotowymi działaniami wiąże się szereg zagrożeń i negatywnych konsekwencji prawnych dla podmiotów w nich uczestniczących. Mogą one dotyczyć sfer finansowej, podatkowej czy karnej⁵².

Wątpliwy normatywnie charakter STOLI, liczne podobieństwa do *life settlements* oraz trudności związane z odróżnieniem obu rodzajów umów doprowadziły do konieczności przeciwdziałania tym praktykom. Przejęte rozwiązania często wzorowane są na *NCOIL Life Settlements*

⁴⁷ 2014 *New York Laws, Insurance, Article 78, § 7815*. Por. również definicję STOLI zawartą w *National Conference on Insurance Legislators (NCOIL) Life Settlements Model Act, Section 2 Y*.

⁴⁸ *New York Court of Appeals Decision Could Give Added Life to „Life Settlements” Industry*, http://www.kelleydrye.com/publications/client_advisories/0613 (dostęp: 9.06.2016).

⁴⁹ Illinois Department of Financial and Professional Regulation – Division of Insurance, *Consumer Alert: Stranger-Originated Life Insurance, op. cit.*

⁵⁰ Por. R. Tomilson, M. Klebanoff, *Whither Grigsby? STOLI and the Assault on Insurable Interest*, https://www.cozen.com/templates/media/files/60098_60098-stoli.pdf, s. 38 (dostęp: 9.06.2016).

⁵¹ *Grigsby v. Russell, op. cit.*

⁵² S. Gerbyshak, J. Van Depere, *op. cit.*, s. 37.

*Model Act*⁵³. Ponadto na mocy przepisów stanowych wprowadzono wymogi temporalne, które muszą być spełnione, aby transakcje *life settlement* były zgodne z prawem. Zgodnie z danymi z 2014 r. rynek *life settlement sensu largo* (obejmujący również umowy wiatykalne) był uregulowany w 42 stanach oraz na terytorium Puerto Rico, czego rezultatem jest objęcie ochroną 90% populacji Stanów Zjednoczonych. W tej grupie 31 stanów wprowadziło dwuletni okres od zawarcia umowy ubezpieczenia, w którym polisa nie może być sprzedana na rynku wtórnym. Ponadto 10 stanów rozciągnęło ów okres do 5 lat, a stan Minnesota do 4 lat. Jednocześnie istnieje możliwość legalnego sprzedawania polis przed upływem powyższej karencji, jeżeli spełnione zostaną przewidziane prawem wymogi (np. z uwagi na ciężką chorobę czy stan terminalny ubezpieczonego, jak również wystąpienie określonych zdarzeń w jego życiu, np. rozwód czy przejście na emeryturę)⁵⁴.

Innym, pośrednim, zabezpieczeniem przed *STOLI* jest – najczęściej dwuletni⁵⁵ – okres, w którym ubezpieczyciel ma prawo skutecznie podważać zgłoszone roszczenia z polisy (*contestable period*). Kwestionowanie takiej odpowiedzialności może wynikać chociażby z prób obchodzenia warunku interesu ubezpieczeniowego, jak również podania błędnych lub niekompletnych informacji o stanie zdrowia osoby ubezpieczonej. Przedmiotowe rozwiązanie ma wymiar uniwersalny dla całego rynku ubezpieczeniowego, w tym również jest stosowane wobec wspomnianych *wet-ink transactions*. Nabywcy, czy to *life settlement* czy wiatykalni, niechętnie kupują polisy, które nie spełniają wskazanego wymogu, gdyż ponoszą ryzyko, iż ubezpieczyciel zakwestionuje w tym czasie swoją odpowiedzialność i będzie zwolniony z obowiązku świadczenia z polisy. Jednocześnie istnienie omawianego wymogu zniechęca potencjalnych ubezpieczających do zawierania umów ubezpieczenia w celu ich sprzedaży na wtórnym rynku, gdyż muszą liczyć się oni z koniecznością opłaty składki przez dwa lata, a potem ze znalezieniem nabywcy, który zagwarantuje im zysk.

6. Accelerated Death Benefit

Alternatywą dla wtórnego rynku ubezpieczeń na życie, a zwłaszcza umów wiatykalnych jest opcjonalna klauzula (ADR – *accelerated death benefit rider*) zawarta w umowie ubezpieczenia, na mocy której dochodzi do wcześniejszej wypłaty części lub całości świadczenia z polisy na życie, pod warunkiem że ubezpieczony znajduje się w stanie terminalnym. W tym przypadku właściwy lekarz wydaje stwierdzenie, iż śmierć ubezpieczonego jest spodziewana w określonym czasie – co do zasady – nieprzekraczającym 24 miesięcy⁵⁶. Obecnie zakłady ubezpieczeń rozciągają zakres przedmiotowej klauzuli również na osoby potrzebujące długoterminowej opieki (np. z powodu przewlekłej choroby), niekoniecznie w stanie terminalnym. W efekcie ADR znajduje zastosowanie nawet w przypadkach, w których prognozowany okres życia ubezpieczonego przekracza 24 miesiące. Suma wypłacana na mocy tej klauzuli może stanowić bardzo dobrą alternatywę dla *life settlements*⁵⁷. Najczęściej przybiera ona postać zapłaty jednorazowej – w sposób analogiczny do świadczenia z umowy ubezpieczenia na życie – chociaż możliwe jest również

⁵³ Por. Life Insurance Settlement Association, *Life Settlement Regulation*, <http://www.lisa.org/industry-resources/life-settlement-regulation> (dostęp: 1.07.2016); R. Tomilson, M. Klebanoff, *op. cit.*, s. 47.

⁵⁴ Life Insurance Settlement Association, *History of Life Settlements in the US*, *op. cit.*

⁵⁵ J.A. Giacalone, *op. cit.*, s. 3.

⁵⁶ C.J. Desrochers, J.T. Adney, D.N. Hertz, B.G. King, *Life Insurance & Modified Endowments: Under Internal Revenue Code Sections 7702 and 7702A*, Society of Actuaries, Schaumburg, Illinois 2004, s. 142.

⁵⁷ V.B. Bhuyan (Ed.), *Life Markets: Trading Mortality and Longevity Risk with Life Settlements and Linked Securities*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey 2009, s. 164–165.

rozłożenie płatności na dany okres⁵⁸. Ponadto świadczenie spełnione na mocy przedmiotowej klauzuli jest, podobnie jak umowy wiatykalne, zwolnione z podatku dochodowego. W literaturze podkreśla się, że fakt posiadania polisy ubezpieczeniowej, a zatem istnienia konkretnej relacji między ubezpieczycielem a ubezpieczonym, powoduje, iż ten ostatni niekiedy chętniej skorzysta z ADR, niż zawrze umowę wiatykalną. Co więcej, w omawianym przypadku nie trzeba korzystać z usług brokera wiatykalnego, zawierać nowych umów itp.⁵⁹ Z drugiej jednak strony w Stanach Zjednoczonych od 2012 r. odnotowano jedynie dwie skargi konsumentów dotyczące szeroko rozumianej branży *life settlement*. Natomiast tylko w 2014 r. wniesiono ponad 8 tys. skarg na ubezpieczycieli, którzy nie przestrzegali terminów spełnienia swoich świadczeń z ubezpieczeń na życie⁶⁰.

Podstawowe rozróżnienie konstrukcyjne pomiędzy ADR a *life settlement* wynika z faktu, iż w pierwszym przypadku wypłata środków jest każdorazowo związana ze stanem zdrowia ubezpieczonego. Z kolei *life settlements* wyróżniają jedynie przesłankę prognozowanej długości życia osoby (wyłącznie w celu ustalenia ceny odkupienia polisy), natomiast stan jej zdrowia jest wtórny, a zatem może wpłynąć (i zazwyczaj wpływa) na wysokość sumy uzyskanej ze sprzedaży polisy i rodzaj zawartego kontraktu (*life settlement* lub umowa wiatykalna), nie przesądzając jednak generalnie o takiej możliwości.

Klauzula ADR najczęściej jest dodawana do polisy na życie przy zawieraniu stosownej umowy – co do zasady – jeżeli ubezpieczający jest zdrowy. W przypadku choroby lub trwania umowy ubezpieczenia występują liczne ograniczenia. Przedmiotowy zapis, podobnie jak w przypadku klauzuli zawieszającej obowiązek zapłaty składki, może przybierać postać dodatkowo płatnej opcji umowy ubezpieczenia, jak również być jej standardowym elementem.

Uwagi końcowe

W literaturze wskazuje się, iż umowy wiatykalne znane są nie tylko w Stanach Zjednoczonych, lecz także w Europie, Ameryce Południowej, Australii, a nawet na Dalekim Wschodzie. Jedynie w Afryce nie odnotowano występowania ani takich umów, ani innych, które byłyby konstrukcyjnie zbliżone do kontraktów wiatykalnych⁶¹. Ciekawie prezentuje się sytuacja w Indiach, gdzie sąd w Bombaju w 2007 r. zezwolił na obrót polisami ubezpieczeń na życie na rynku wtórnym (umowy wiatykalne i *life settlements*). Następnie ustawodawca, nowelizując prawo ubezpieczeniowe w 2015 r., pośrednio zabronił takich działań, pozostawiając każdorazową sprzedaż polisy arbitralnej ocenie ubezpieczycieli. Ci zaś nie są przychylni przedmiotowym umowom i silnie lobbowali za przyjęciem wspomnianej nowelizacji. Obecnie wskazuje się, że nowy stan prawny może zostać uznany za niekonstytucyjny, m.in. z powodu zezwolenia na decydowanie w kwestii publicznoprawnej podmiotom prywatnym (ubezpieczycielom)⁶².

Wtórny rynek ubezpieczeń na życie w Stanach Zjednoczonych, po spowolnieniu w latach 2009–2010, obecnie odnotowuje stały wzrost we wszystkich najważniejszych sektorach. Wartość zawieranych umów oscyluje wokół 3 miliardów dolarów, natomiast potencjał rynku jest

⁵⁸ J.A. Giacalone, *op. cit.*, s. 5.

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ Dane amerykańskiego Krajowego Stowarzyszenia Komisarzy Ubezpieczeniowych. Por. Life Insurance Settlement Association, *History of Life Settlements in the US*, *op. cit.*

⁶¹ G.G. Wolk, *op. cit.*, s. 11.

⁶² U. Satsangi, *Life Insurance in India & Insurance Laws (amendment) Act, 2015*, „European Insurance Law Review” no. 3 (2015), s. 46.

wielokrotnie większy⁶³. Jednocześnie, jak wspomniano wcześniej, cała branża ulega konsolidacji. Świadczą o tym nie tylko ewolucja stowarzyszenia zrzeszającego podmioty zajmujące się zawieraniem obu rodzajów umów, ale przede wszystkim podobieństwa (również w przedmiocie zakresu uregulowanej materii) zachodzące pomiędzy modelowymi aktami regulującymi kontrakty wiatykalne i *life settlements*. Należy stwierdzić, iż pomimo pewnych różnic są to regulacje poniekąd bliźniacze⁶⁴, zwłaszcza że w komentarzu do *Viatical Settlements Model Act* z 2009 r. wskazuje się, iż w procesie jego implementacji poszczególne stany mogą zdecydować o wyborze terminologii związanej z *life settlements* zamiast terminologii odnoszącej się do umów wiatykalnych. Z drugiej jednak strony wydaje się, iż *Life Settlements Model Act* – ze względu na posługiwanie się analogicznymi unormowaniami oraz regulowaniem stanów faktycznych kwalifikujących się jako umowy wiatykalne – w naturalny sposób zastąpi ten pierwszy, gdyż odnosi się kompleksowo do całego zjawiska, jakim jest wtórny rynek ubezpieczeń na życie. Ponadto cieszy się on aprobatą *Life Insurance Settlement Association*, jako zdecydowanie lepszy i bardziej precyzyjny niż *Viatical Settlements Model Act* z 2009 r.

Starzenie się społeczeństwa, a w jego następstwie wydłużenie ostatniej fazy życia, która często generuje wysokie koszty opieki medycznej, a także postępująca diagnostyka medyczna oraz rozwój usług finansowych i ubezpieczeniowych każą przypuszczać, iż umowy wiatykalne będą coraz popularniejsze tak w Stanach Zjednoczonych, jak i w innych rozwiniętych krajach. Rosnąca świadomość istnienia przedmiotowych kontraktów sprzyja podejmowaniu właściwych działań legislacyjnych. W efekcie potencjalni viatorzy będą czuć się pewniej i wiedzieć, że ich interesy są należycie chronione. Z kolei wspomniana konsolidacja analizowanego rynku – prowadząc do eliminacji negatywnych aspektów związanych z branżą *life settlement* – również odgrywa istotną rolę. Dotyczy to zarówno zjawisk pokrewnych, będących następstwem specyfiki tej dziedziny (np. *STOLI*), jak i zwykłych nadużyć towarzyszących każdej działalności.

Bibliografia

- Bhuyan V.B. (Ed.), *Life Markets: Trading Mortality and Longevity Risk with Life Settlements and Linked Securities*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey 2009.
- Byczko S., *Interes ubezpieczeniowy. Aspekty prawne*, Difin, Warszawa 2013.
- Desrochers C.J., Adney J.T., Hertz D.N., King B.G., *Life Insurance & Modified Endowments: Under Internal Revenue Code Sections 7702 and 7702A*, Society of Actuaries, Schaumburg, Illinois 2004.
- Flowers M.L., *Viatical Settlements: A Healthy Alternative for the Terminally Ill*, „Law and Psychology Review” vol. 21 (Spring 1997).
- Gerbyshak S., Van Depere J., *The Complete Life Settlements Handbook*, Glass Box Publishing, Pineville, North Carolina 2009.
- Giacalone J.A., *Analyzing an Emerging Industry: Viatical Transactions and the Secondary Market for Life Insurance Policies*, „Southern Business Review” vol. 27, iss. 1 (Fall 2001).
- Grigsby v. Russell*, 222 U.S. 149 (1911), <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/222/149/case.html>.

⁶³ Life Insurance Settlement Association, *Life Settlement Industry Timeline*, op. cit.

⁶⁴ Szerzej por. E.M. Lazarus, *Viatical and Life Settlement Securitization: Risks and Proposed Regulation*, „Yale Law & Policy Review” vol. 29, iss. 1 (2010), s. 266–267.

- Illinois Department of Financial and Professional Regulation – Division of Insurance, *Consumer Alert: Stranger-Originated Life Insurance*, <http://www.idfpr.com/Forms/Memo/STOLIconsumerAlert.pdf>.
- Isaacson D.M., *Understanding Life Settlements. Uncovering the Treasure in Unwanted Life Insurance Policies*, AutorHouse, Bloomington, Indiana 2008.
- Kowalewska A., *Nowa usługa ubezpieczeniowa – umowy wiatykalne*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1999, nr 9–10.
- Kowalewski E., *Praktyki wiatykalne na rynku ubezpieczeń na życie*, (w:) Ziemiak M.P. (red.), *Ubezpieczenia na życie: prawo i ekonomia*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Oddział Toruń, Toruń 2014.
- Kowalewski E., *Risk posed by viatical settlement practices in the Polish life insurance market*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 4.
- Kucharski B., *Przeniesienie praw z umowy ubezpieczenia*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Lazarus E.M., *Viatical and Life Settlement Securitization: Risks and Proposed Regulation*, „Yale Law & Policy Review” vol. 29, iss. 1 (2010).
- Life Insurance Settlement Association, *History of Life Settlements in the US*, <http://www.lisa.org/industry-resources/history-of-life-settlements-in-the-us>.
- Life Insurance Settlement Association, *Life Settlement Industry Timeline*, <http://www.lisa.org/industry-resources/life-settlement-industry-timeline>.
- Life Insurance Settlement Association, *Life Settlement Regulation*, <http://www.lisa.org/industry-resources/life-settlement-regulation>.
- Martin S.L., *Life Settlements: The Death Wish Industry*, „Syracuse Law Review” vol. 64, no. 1 (2013).
- New York Court of Appeals Decision Could Give Added Life to “Life Settlements” Industry*, http://www.kelleydrye.com/publications/client_advisories/0613.
- Satsangi U., *Life Insurance in India & Insurance Laws (amenment) Act, 2015*, „European Insurance Law Review” no. 3 (2015).
- Sutherland W.P., Drivanos P.C., *Viatical settlements: Life insurance as a liquid asset for the seriously ill*, „Journal of Financial Planning” vol. 12, no. 5 (1999).
- Tomilson R., Klebanoff M., *Whither Grigsby? STOLI and the Assault on Insurable Interest*, https://www.cozen.com/templates/media/files/60098_60098-stoli.pdf.
- U.S. Securities and Exchange Commission, *Life Settlements Takes Force*, s. 4, <https://www.sec.gov/reportspubs/special-studies/lifeselements-report.pdf>.
- Wolk G.G., *Viatical & Life Settlements. An Investor’s Guide*, Bialkin Books, Laguna Hills, California 2005.
- Viatical Settlements*, <https://www.growthhouse.org/viatical.html>.
- Viatical Settlements, Accelerated Death Benefits, and Stranger-Originated Life Insurance*, http://insurance2.illinois.gov/Life_Annuities/viaticaldeathstoli.asp.

Summary of the article

Life insurance in the context of viatical settlements and related issues

Paper covers multi-perspective presentation of the viatical settlements on secondary market for life insurance. These contracts are defined as discounted, predeath sale of an life insurance policy, on condition that the seller's (viator's) life expectancy does not exceed twenty-four months.

Analyzed phenomenon derives from the United States where, since late eighties of the twentieth century, plays an important role as a financing source of different needs of people in the face of death. The scale of viatical settlements leads to the creation of related contracts and, above all, life settlements, whose popularity has repeatedly exceeded the original. Currently, on the secondary market for life insurance, there are numerous specialized entities which indicates its distinctiveness. Moreover, intrinsically, it shows many similarities to the insurance market.

The article also discusses alternative measures, to the mentioned (for example an accelerated death benefit rider), as well as selected US legal solutions in life settlement. Finally, pathological issues associated with the secondary market for life insurance are pointed out.

Keywords: viatical settlements, life settlements, life insurance, the law of the United States, stranger-originated life insurance.

Mgr **Michał Marszelewski**, doktorant w Katedrze Prawa Ubezpieczeniowego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

FUNDACJA
EDUKACJI
UBEZPIECZENIOWEJ



www.rzu.gov.pl