

Anna Nowacka
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku

BANCASSURANCE - ALTERNATYWNY KANAL DYSTRYBUCJI USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH

Wstęp

Transformacja systemu bankowego w latach 90. spowodowała konieczność poszukiwania przez te instytucje nowych i skutecznych możliwości rozwoju, wykraczających poza tradycyjne obszary ich działalności. Alternatywą dla tradycyjnych usług bankowych okazały się usługi bancassurance czyli powiązania bankowo-ubezpieczeniowe.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie form powiązań bankowo-ubezpieczeniowych występujących w Polsce oraz dokonanie analizy kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych ze szczególnym uwzględnieniem kanału bankowego. W opracowaniu zwrócono uwagę na zmiany przepisów prawnych, które w sposób znaczący mogą wpłynąć na sprzedaż usług ubezpieczeniowych w kanale bancassurance.

1. Charakterystyka kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych

Usługi ubezpieczeniowe należą do sektora usług finansowych, podobnie jak usługi świadczone przez banki, przedsiębiorstwa leasingowe, fundusze inwestycyjne, kantory wymiany walut, kasy oszczędnościowo-kredytowe itp.¹ W kontekście tym usługi te mogą być sprzedawane za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym przewiduje możliwość dystrybucji produktów ubezpieczeniowych z wykorzystaniem następujących kanałów dystrybucji²:

- sprzedaż bezpośrednia – pracownicy etatowi zakładów ubezpieczeń,
- sprzedaż agencyjna – agenci ubezpieczeniowi (osoby fizyczne, osoby prawne i współpracujące z agentem osoby fizyczne wykonujące czynności agencyjne),

¹ A. Nowacka, *Determinanty popytu na usługi ubezpieczeniowe w Polsce* [w:] J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Tom XVI, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2012, s.68.

² Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. z 2014, poz. 1450).

- sprzedaż za pośrednictwem brokerów ubezpieczeniowych,
- sprzedaż za pośrednictwem telefonu i Internetu.

Ze względu na charakter powiązań usługodawcy z klientem można wyróżnić bezpośrednie i pośrednie kanały dystrybucji. Bezpośrednie kanały w działalności ubezpieczeniowej są najczęściej obsługiwane dwutorowo: przez etatowych pracowników lub przez Internet i telefon. W wypadku wykorzystania kanałów pośrednich zakład ubezpieczeń podejmuje współpracę z agentami (w tym z bankami) lub brokerami.³

2. Istota i formy bancassurance

Pojęcie bancassurance wywodzi się z Francji i w szerokim ujęciu oznacza powiązanie między bankiem a firmami ubezpieczeniowymi, w wyniku których powstają grupy bankowo-ubezpieczeniowe oferujące produkty zarówno stricte bankowe jak i z dziedziny ubezpieczeń.⁴ Interpretacja tego pojęcia jest jednak sporna w kwestii charakteru powiązań bankowo-ubezpieczeniowych. Różnorodność podejść stosowanych przy definiowaniu terminu bancassurance zaprezentowano w tabeli 1.

³ M. Penczar, M. Liszewska, *Rozwój kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych w Polsce na tle trendów europejskich* (dostęp online: http://zif.wzr.pl/pim/2013_2_5_18.pdf), data dostępu: 29.12.2014.

⁴ M. Burżacka, *Rynek bancassurance w Polsce*, [w:] J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Tom XV, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2012, s.43.

Tabela 1. Podejścia stosowane przy interpretacji terminu bancassurance

Definicje terminu bancassurance	
1. Powiązania bezkapitałowe	
Coopers & Lybrand	Strategia stosowana przez banki i firmy ubezpieczeniowe, nacelowane na świadczenie osobom fizycznym usług w sposób mniej lub bardziej zintegrowany.
J. Crooks Gora	Proces tworzenia hybrydowych produktów i usług bankowo-ubezpieczeniowych
M. Śliperski	Wykorzystanie banku – jego placówek, usług i klientów – do sprzedaży ubezpieczeń, głównie życiowych i emerytalnych, przy czym inicjatywa ta pochodzi z banków komercyjnych o detalicznym charakterze oferty.
2. Powiązania kapitałowe	
J. Bose	Łączne oferowanie swoich produktów przez bank i firmę ubezpieczeniową w ramach jednej organizacji jaką tworzą
O. Kowalewski	Trwałe połączenie instytucji bankowej z instytucją ubezpieczeniową, w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych w ramach istniejących struktur bankowych.
3. Definicje dopuszczające obydwą typy powiązań	
T.C. Hoschka	Wchodzenie banków w sektor ubezpieczeniowy poprzez oferowanie produktów ubezpieczeniowych dla klientów detalicznych
G. Morgan	Proces, w ramach którego instytucja depozytowo-kredytowa przekształca się i nabywa cech grupy bankowo-ubezpieczeniowej

Źródło: M. Swacha-Lech, *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008, s. 10.

Analiza interpretacji pojęcia bancassurance zaproponowanych przez autorów pozwala na wyróżnienie trzech form opisujących charakter związku bankowo-ubezpieczeniowego. Podejście bezkapitałowe sprowadza się do współpracy o charakterze przedmiotowym, która może przybierać formę umowy o współpracę (np. umowy promocyjnej lub porozumienia dystrybucyjnego). Umowa promocyjna polega na promowaniu produktów ubezpieczeniowych partnera przez bank. Natomiast porozumienie dystrybucyjne sprowadza się do wykorzystania bankowej sieci dystrybucji do sprzedaży ubezpieczeń. Współpraca przedmiotowa może być realizowana w oparciu o sprzedaż łączną, krzyżową lub wzbudzoną. Oznacza to sprzedaż jednej usługi, przy równoczesnym oferowaniu innej, najczęściej komplementarnej. Podejście kapitałowe do współpracy bankowo-ubezpieczeniowej może ograniczać się wyłącznie do zaangażowania kapitału bankowego w towarzystwie ubezpieczeniowym, bądź też może przyjmować bardziej ścisłą formę kooperacji, polegającą na równoległym prowadzeniu współpracy przedmiotowej. Oznacza to, że powiązania instytucji w tym przypadku mogą przyjmować charakter:⁵

⁵ M. Swacha-Lech, *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008, s. 30-31.

- współpracy podmiotowej,
- współpracy podmiotowej i równolegle prowadzonej współpracy przedmiotowej.

Powiązania banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych realizowane w oparciu o współpracę podmiotową mogą przybierać następujące formy:⁶

- aliance strategiczne (udział mniejszościowy w firmie ubezpieczeniowej, pakiet strategiczny w firmie ubezpieczeniowej, joint venture),
- przejęcie towarzystwa ubezpieczeniowego przez bank,
- utworzenie własnego towarzystwa ubezpieczeniowego.

Bancassurance na rynku polskim jest obecnie realizowany według trzech następujących modeli:⁷

- 1) Model I umowa ubezpieczenia grupowego - bank występuje jako ubezpieczający,
- 2) Model II umowa agencyjna - bank działa jako agent ubezpieczeniowy,
- 3) Model III inne formy współpracy, do których można zaliczyć zwłaszcza porozumienia marketingowe - następuje tutaj współpraca w zakresie promocji ubezpieczyciela (bannery, plakaty, standy w oddziałach, etc.) oraz porozumienia dystrybucyjne (agenci afiliowani) — gdzie realizowana jest współpraca na poziomie oddziałów banku i agentów danego ubezpieczyciela.

W modelu I bank występuje jako ubezpieczający, zaś podstawą do zawarcia grupowej umowy ubezpieczenia jest konstrukcja umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek. Regulacje dotyczące zawarcia umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek zawarte są w Kodeksie cywilnym. Bank jako ubezpieczający w grupowej umowie ubezpieczenia:⁸

- działa we własnym imieniu,
- zawiera z ubezpieczycielem grupową umowę ubezpieczenia,
- jest stroną grupowej umowy ubezpieczenia,
- jest obowiązany do zapłaty składki,
- ma wpływ na treść grupowej umowy ubezpieczenia.

W modelu II tzw. umowy agencyjnej bank jako agent ubezpieczeniowy:⁹

- musi spełniać wymogi ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym
- zawiera z zakładem ubezpieczeń umowę agencyjną i uzyskuje wpis do rejestru agentów ubezpieczeniowych,
- nie jest stroną umowy ubezpieczenia - pośredniczy w zawieraniu umowy przez klienta banku z zakładem ubezpieczeń,
- nie jest zobowiązany do zapłaty składki ubezpieczeniowej,
- otrzymuje wynagrodzenie prowizyjne,
- wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń.

⁶ Tamże, s. 31

⁷ M. Słomianowski, *Produkty ochronne w bancassurance*, Departament Detalicznych Produktów Inwestycyjnych i Bancassurance, ING BSK SA, Katowice 2012.

⁸ P. Pisarewicz, *Międzynarodowe modele bancassurance w kontekście planowanych zmian regulacji na rynku polskim* (dostęp online: http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_4_11.pdf), data dostępu 9.01.2015., s.160.

⁹ Tamże, s. 161.

Czynności, jakie może wykonywać bank jako agent ubezpieczeniowy są następujące:¹⁰

- pozyskiwanie klientów,
- czynności przygotowawcze zmierzające do zawierania umów ubezpieczenia,
- zawieranie umów ubezpieczenia,
- uczestniczenie w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie,
- organizowanie i nadzorowanie czynności agencyjnych.

3. Polskie regulacje prawne dotyczące bancassurance

Działalność bancassurance w Polsce rozpoczęła się wraz z początkiem lat 90. XX wieku. Przez 10 lat funkcjonowania związków bankowo-ubezpieczeniowych nie pojawiły się w prawie bankowym czy ubezpieczeniowym żadne normy prawne odnoszące się do tego rodzaju działalności. Pewna zmiana została wprowadzona ustawą z 23 sierpnia 2001 o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw. Zgodnie z ówczesnymi przepisami nadzorowi skonsolidowanego nie podlegały firmy ubezpieczeniowe, ale związki banku z towarzystwem ubezpieczeniowym w formie holdingu o działalności mieszanej. Dopiero ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 roku o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego odnosiła się do powiązań bankowo-ubezpieczeniowych, np. holdingów hybrydowych¹¹.

Do końca 2005 roku nadzór nad rynkiem finansowym sprawowały trzy instytucje: Komisja Nadzoru Bankowego (KNB), Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE) oraz Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (KPWiG). Koncepcja zintegrowanego nadzoru nad rynkiem finansowym w Polsce doprowadziła do utworzenia w 2006 roku Komisji Nadzoru Finansowego.

Obecnie w polskim prawie nadal brakuje uregulowań dotyczących bancassurance. Rynek ten kształtują więc pośrednio wszystkie akty prawne regulujące sektor bankowy i ubezpieczeniowy. Należą do nich w szczególności:

- 1) ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej¹²,
- 2) ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym¹³,
- 3) ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe¹⁴,
- 4) ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, księga trzecia, tytuł XXVII umowa ubezpieczenia, art. 805–834¹⁵,
- 5) ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym¹⁶,

¹⁰ E. Świdarska, *Bancassurance — zagadnienia prawne*, CMS CameronMcKenna, Warszawa 2012.

¹¹ Holding hybrydowy – to grupa podmiotów, gdzie podmiotem dominującym jest instytucja finansowa, a w skład grupy wchodzi w większości podmioty niebędące bankami krajowymi, zagranicznymi, instytucjami kredytowymi czy instytucjami finansowymi, zaś jednym podmiotem zależnym jest bank krajowy.

¹² Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1151

¹³ Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1154

¹⁴ Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939

¹⁵ Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93

¹⁶ Dz.U. 2006 nr 157 poz. 1119

- 6) ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych¹⁷.

W związku z tym, że Rzecznik Ubezpieczonych, Komisja Nadzoru Finansowego oraz inne instytucje zgłaszały w ostatnich latach szereg zastrzeżeń do praktyk na polskim rynku bancassurance, rozważane były zmiany w aktach prawnych, które mogłyby zmienić dotychczasowy model współpracy banków i ubezpieczycieli. Zastrzeżenia te dotyczyły:¹⁸

- łączenia przez banki funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego,
- braku możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonych lub ich spadkobierców,
- utrudniony dostęp do treści umowy,
- ograniczanie swobody wyboru zakładu ubezpieczeń,
- nieproporcjonalna wysokość prowizji,
- braku informacji w zakresie możliwości występowania z roszczeniem regresowym.

W czerwcu 2014 roku Komisja Nadzoru Finansowego wydała Rekomendację U w celu poprawy jakości standardów współpracy pomiędzy bankami i zakładami ubezpieczeń w zakresie oferowania klientom produktów ubezpieczeniowych przez banki oraz określenia warunków dla stabilnego rozwoju rynku bancassurance.¹⁹ Rekomendacja U wyraźnie wskazuje na rozdzielenie występowania banku w funkcji ubezpieczającego (co ma miejsce przy polisach grupowych) i pośrednika ubezpieczeniowego. Do tej pory produkty ubezpieczeniowe oferowane w bankach pozwalały na łączenie tych dwóch funkcji.

W przypadku, gdy bank będzie ubezpieczającym i ogranicza w ten sposób ryzyko swojej działalności, nie będzie mógł zarabiać na sprzedaży tych ubezpieczeń, co najwyżej może pobierać od klientów opłaty za wykonanie rzeczywistych czynności w wysokości nieprzekraczającej kosztów poniesionych przez sam bank. W drugim przypadku, gdy bank będzie pośredniczył pomiędzy swoim klientem a zakładem ubezpieczeń może wystąpić tylko w roli pośrednika ubezpieczeniowego z prawem do wynagrodzenia za sprzedaż polis i ich ewentualną obsługę. W praktyce może to oznaczać, że banki będą wołały zawierać polisy indywidualne jako agenci ubezpieczeniowi z możliwością zarobku.

Klienci zawierający z bankiem polisę indywidualną będą mieli prawo zapoznać się z treścią dokumentu oraz możliwość dokonywania zmian (przynajmniej możliwość wnioskowania takich zmian), a w szczególności do swobodnego wskazywania uposażonych. Do tej pory uposażonym prawie zawsze był bank, a regułą było takie postępowanie przy polisach grupowych.²⁰ Klient będzie mógł dochodzić swoich praw z tytułu umowy, a w ostateczności wypowiedzieć ją.

¹⁷ Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1153

¹⁸ Założenia merytoryczne dla spodziewanej rekomendacji bancassurance KNF, raport KNF (dostępny online: http://www.knf.gov.pl/Images/V_Kongres_bancassurance_2013_10_30_tcm75-36129.pdf), data dostępu 10.01.2015.

¹⁹ Rekomendacja U ma zostać wprowadzona przez banki do 31 marca 2015 roku.

²⁰ J. Bucoń, *Bancassurance – szansa na zmianę?*, „Kurier Finansowy” nr 2/2014, s. 44.

Wreszcie wysokość prowizji, która często sięga 90% płaconej składki będzie ujawniana, a klient będzie miał możliwość wyboru produktu (wprowadzenie elementu konkurencji).²¹

4. Dystrybucja usług ubezpieczeniowych w kanale bancassurance

Ubezpieczenia na życie (dział I) są produktami, w których agent lub broker jest postrzegany jako podmiot mogący zaoferować najbardziej odpowiednie, długoterminowe rozwiązania inwestycyjne dla swoich klientów (w tym przypadku banków). Dlatego też kanał agencyjny dystrybucji działu I jest dominujący. Wartość składki przypisanej brutto w 2013 roku uzyskanej w wyniku umów podpisanych przez ubezpieczonych z agentami wyniosła 17.766.566 zł (tabela 2).

Tabela 2. Kanały dystrybucji ubezpieczeń na życie w 2013 roku

Wyszczególnienie	Wartość składki przypisanej brutto (w tys. zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia.
1. Sprzedaż bezpośrednia, w tym:	12.581.748	-
- przez pracowników	7.286.026	-
- przez Internet	2.078	-
- przez telefon	61.254	-
- inny bezpośredni sposób	5.232.391	-
2. Agenci ubezpieczeniowi, w tym:	17.766.566	36.940
- osoby fizyczne	4.184.823	33.560
- osoby prawne	13.531.442	2.877
- banki	8.122.030	727
- SKOK	95.918	86
- pozostałe osoby prawne	5.313.494	2.221
- podmioty bez osobowości prawne	50.301	262
3. Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni, w tym:	576.688	2.925
- osoby fizyczne	117.715	1.180
- osoby prawne	458.973	1.743
4. Inne kanały dystrybucji	339.068	-
Razem	31.264.070	-

Źródło: Raport KNF o rynku ubezpieczeń (dostępny online: http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpiezen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html), data dostępu 30.12.2014.

²¹ Tamże, s. 45.

Wśród agentów ubezpieczeniowych znaczącą rolę odgrywały banki i uplasowały się na drugim miejscu w zakresie wartości składki przypisanej brutto (45,7% ogółu wartości składek uzyskanych przez agentów). Interesujące jest jednak to, że instytucje bankowe stanowiły tylko 19,7% wszystkich podmiotów pośredniczących w tej grupie. Można więc wnioskować, że wartość jednostkowych umów ubezpieczeniowych i tym samym składek brutto była wyższa niż w przypadku pozostałych agentów. W Polsce banki odpowiadają za ok. 26% wartości składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach życiowych według stanu na koniec 2013 roku.

Drugim co do wielkości kanałem dystrybucji była sprzedaż bezpośrednia. W ostatnich latach można zaobserwować wzrost znaczenia sprzedaży usług ubezpieczeniowych przez Internet i telefon. Pozostałe kanały dystrybucji, takie jak: brokerzy ubezpieczeniowi lub inne formy sprzedaży nie odgrywały znaczącej roli.

Rozwój bancassurance, czyli sprzedaży usług ubezpieczeniowych z wykorzystaniem banków, to dziś jeden z ważniejszych trendów na rynku finansowym. Warto zauważyć, że znaczenie banków w strukturze kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie jest powiązane z koniunkturą gospodarczą, a przede wszystkim z sytuacją na rynku bankowym i regulacjami prawnymi (tabela 4).

Tabela 4. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance w składce ogółem zakładów ubezpieczeń na życie

Lata	Udział kanału bancassurance w składce przypisanej brutto w %
2009	50,4
2010	51,7
2011	51,6
2012	53,5
2013	46,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń „Polski rynek bancassurance po I kwartale 2014 roku” (dostęp online: <https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/Polski%20rynek%20bancassurance%201Q2014.pdf>), data dostępu 2.01.2015.

W latach 2009–2012 udział banków i SKOK-ów w przypisie składki ubezpieczeń na życie systematycznie wzrastał, a rekordowy poziom osiągnął w 2012 – 53,5%. W 2013 roku nastąpił znaczący spadek sprzedaży polis w tym kanale o 6,8%. Przyczyną tego stanu rzeczy były zalecenia Komisji Nadzoru Finansowego, jeszcze przed wprowadzeniem rekomendacji U. Niektóre banki zaczęły dokonywać zmian w zakresie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych oraz sposobów ewidencji

wynagrodzeń od ubezpieczycieli już w 2013 roku. Przykładem może być Getin Noble Bank S.A. oraz Alior Bank S.A.²²

Ubezpieczenia osobowe i majątkowe (dział II) również zostały zdominowane przez agentów ubezpieczeniowych (tabela 2).

Tabela 2. Kanały dystrybucji pozostałych ubezpieczeń: osobowych i majątkowych

Wyszczególnienie	Wartość składki przypisanej brutto (w tys. zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia.
1. Sprzedaż bezpośrednia, w tym:	4.182.497	-
- przez pracowników	3.637.072	-
- przez Internet	176.970	-
- przez telefon	268.575	-
- inny bezpośredni sposób	99.881	-
2. Agenci ubezpieczeniowi, w tym:	16.455.604	60.215
- osoby fizyczne	10.482.120	47.692
- osoby prawne	4.413.409	7.127
- banki	614.289	320
- SKOK	2.642	60
- pozostałe osoby prawne	3.796.476	6.754
- podmioty bez osobowości prawne	1.560.075	5.396
3. Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni, w tym:	5.234.291	8.612
- osoby fizyczne	938.911	3.502
- osoby prawne	4.295.380	5.110
4. Inne kanały dystrybucji	403.814	-
Razem	26.276.206	-

Źródło: Raport KNF o rynku ubezpieczeń (dostępny online: http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html), data dostępu 30.12.2014.

Banki sprzedawały znacznie mniej ubezpieczeń osobowych i majątkowych niż pozostali agenci. Ich wartość składki przypisanej brutto stanowiła 37,3% ogółu wartości składki uzyskanej przez ten kanał dystrybucji przy 0,5% udziale podmiotów pośredniczących przy zawieraniu umów. Wśród kanałów agencyjnych

²² W 2013 roku Getin Noble Bank SA dokonał modyfikacji zasad (polityki) rachunkowości w zakresie rozliczeń wynagrodzeń z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych.

Alior Bank SA, opisał zmiany ewidencji w nieco innej formie: „W nawiązaniu do pism KNF w sprawie bancassurance oraz inspekcji KNF, Bank na koniec 30.06.2013 r. ponownie dokonał analizy zapisów obowiązujących umów z Towarzystwami Ubezpieczeniowymi (...). Na podstawie porównania parametrów w nowej i poprzednich umowach Bank oszacował w jakiej części pobierane wynagrodzenie dotyczy usługi sprzedaży natomiast pozostałą część przychodów odroczył”.

dominowały osoby fizyczne (ich udział w składce przypisanej brutto stanowił 63,7% ogółu wartości składki dla tego kanału dystrybucji). W przypadku ubezpieczeń osobowych i majątkowych wzrasta znaczenie kanału brokerskiego, który uplasował się na drugim miejscu, a maleje znaczenie sprzedaży bezpośredniej. Znaczenie kanału bancassurance w sprzedaży ubezpieczeń działu II nie jest aż tak duże, jak w przypadku ubezpieczeń na życie (tabela 5).

Tabela 5. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance w składce ogółem zakładów w ubezpieczeniach osobowych i majątkowych

Lata	Udział kanału bancassurance w składce przypisanej brutto w %
2009	8,5
2010	9,1
2011	8,8
2012	7,2
2013	8,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń „Polski rynek bancassurance po I kwartale 2014 roku” (dostęp online: <https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Bancassurance/Polski%20rynek%20bancassurance%201Q2014.pdf>), data dostępu 2.01.2015.

Udział kanału bancassurance w przypisie składki brutto w latach 2009-2013 wahał się. Nie można wyróżnić ani tendencji wzrostowej, ani malejącej.

5. Oferta bancassurance w Polsce

Powiązania, jakie występują pomiędzy sektorem bankowym i ubezpieczeniowym pozwalają na stworzenie szerokiej gamy produktów, dostosowanej do potrzeb klientów.

Usługi oferowane w ramach bancassurance wiążą się ze sprzedażą związaną, obejmując przede wszystkim produkty ochronne, które zabezpieczają spłatę zadłużenia w przypadku wystąpienia sytuacji niesprzyjających dla kredytobiorców, a także ich rodzin w chwili śmierci klienta. Ubezpieczenia ochronne, łączone z kredytami lub pożyczkami przybierają najczęściej postać: ubezpieczenia na życie, od ryzyka utraty pracy, od następstw nieszczęśliwych wypadków, od czasowej lub trwałej niezdolności do pracy.²³ W przypadku kredytów na zakup samochodu banki oferują dodatkowo ubezpieczenia komunikacyjne. Przy kredytach hipotecznych istnieje możliwość ubezpieczenia nieruchomości. Przykładowe produkty bankowo-ubezpieczeniowe powiązane z kredytami lub pożyczkami zaprezentowano w tabeli 6.

²³ M. Burzacka, *Rynek bancassurance w Polsce...* j.w., s. 47.

Tabela 6. Przykładowe produkty bankowo-ubezpieczeniowe powiązane z kredytami lub pożyczkami

Lp	Nazwa banku	Rodzaj kredytu	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaje ubezpieczenia
1	BZ WBK SA	Kredyt hipoteczny	BZ WBK –Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA.	-Ubezpieczenie Hipoteka+ obejmujące: ubezpieczenie na wypadek śmierci lub całkowitej niezdolności do pracy lub ubezpieczenie na wypadek czasowej niezdolności do pracy lub utraty pracy.
		Kredyt gotówkowy		-Ubezpieczenie Spokojny Kredyt obejmujące: utratę pracy, utratę zdolności do pracy, pobyt w szpitalu wskutek NNW, śmierć, niezdolność do pracy
2	Pekao SA	Kredyt mieszkaniowy	TU Alianz Życie SA	-Ubezpieczenie spłaty kredytu, -ubezpieczenie nieruchomości, -ubezpieczenie na życie
		Kredyt inwestycyjny		-Ubezpieczenie kredytu inwestycyjnego obejmujące: zgon ubezpieczonego, trwałe lub czasowe inwalidztwo, czasowa niezdolność do pracy w wyniku choroby lub NNW
3	Getin Noble Bank SA	Kredyt hipoteczny	TUnŻ Europa, Axa Życie, Towarzystwo Ubezpieczeń Europa SA	-Ubezpieczenie kredytu hipotecznego obejmujące: niezdolność do pracy lub samodzielnego egzystowania, -ubezpieczenie ochrony prawnej tytułu prawnego do nieruchomości, -ubezpieczenie nieruchomości, -ubezpieczenie na życie, - ubezpieczenie NNW, - ubezpieczenie na wypadek hospitalizacji
		Kredyt gotówkowy		- ubezpieczenie na wypadek zgonu, - ubezpieczenie od utraty pracy lub dochodów, - ubezpieczenie wypadkowe, - ubezpieczenie na życie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych banków, data dostępu: 13.01.2015.

Kolejną grupę produktów bancassurance stanowią ubezpieczenia powiązane z kartami kredytowymi. Obejmują one przede wszystkim: ubezpieczenie od nieuprawnionych transakcji skradzioną kartą, ubezpieczenie spłaty zadłużenia. Bardziej rozbudowane pakiety proponują klientom: ubezpieczenia podrózne, medyczne, pomoc techniczną (tabela 7).

Tabela 7. Przykładowe produkty bankowo-ubezpieczeniowe powiązane z kartami kredytowymi

Lp	Nazwa banku	Rodzaj produktu bankowego	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaje ubezpieczenia
1	BZ WBK SA	Karty kredytowe	BZ WBK –Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA.	- ubezpieczenie na wypadek kradzieży lub zgubienia karty, - ubezpieczenie zakupów opłaconych kartą - dostęp do usługi assistance, - ubezpieczenia podrózne
2	Pekao SA	Karty kredytowe	Ergo Hestia SA.	- pakiet życiowy obejmujący ubezpieczenie na wypadek zgonu, trwałej niezdolności do pracy lub inwalidztwa; -pakiet majątkowy obejmujący utratę pracy, czasową niezdolność do pracy lub poważne zachorowanie.
3	Getin Noble Bank SA	Karty kredytowe	Towarzystwo Ubezpieczeń Europa SA	-ubezpieczenie na wypadek kradzieży lub zgubienia karty, -ubezpieczenie zakupów opłaconych kartą, - ubezpieczenie na wypadek utraty gotówki wypłaconej z bankomatu, - ubezpieczenie na wypadek zgonu, trwałej niezdolności do pracy lub inwalidztwa, - Ubezpieczenie od utraty pracy, hospitalizacji, czasowej niezdolności do pracy - ubezpieczenie domu lub mieszkania od nagłych i nieprzewidzianych zdarzeń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych banków, data dostępu: 13.01.2015.

Trzecią grupę produktów bankowo – ubezpieczeniowych stanowią rachunki bankowe (tabela 8).

Tabela 8. Przykładowe produkty bankowo-ubezpieczeniowe powiązane z kontami bankowymi

Lp	Nazwa banku	Rodzaj konta bankowego	Nazwa firmy ubezpieczeniowej	Rodzaje ubezpieczenia
1	BZ WBK SA	Konto osobiste	BZ WBK –Avi- va Towarzystwo Ubezpieczeń Ogól- nych SA.	- ubezpieczenia medyczne
		Konto firmowe		- ubezpieczenie na wypa- dek na czasowej lub sta- łej niezdolności do pracy, pobyt w szpitalu
2	Pekao SA	Konto osobiste	Ergo Hestia SA.	-assistance domowy, medyczny, za granicą, samochodowy
		Konto firmowe		brak
3	Getin Noble Bank SA	Konto osobiste	Towarzystwo Ubezpieczeń Euro- pa SA	-pakiet medyczny
		Konto firmowe		brak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych banków, data dostępu: 13.01.2015.

W ramach oferty bancassurance banki najczęściej oferują: ubezpieczenia na życie, od następstw nieszczęśliwych wypadków, trwałej lub czasowej niezdolności do pracy, ubezpieczenia medyczne.

Podsumowanie

Na podstawie analiz przeprowadzonych w artykule można stwierdzić, że kanał bancassurance w zakresie dystrybucji ubezpieczeń na życie odgrywa bardzo znaczącą rolę. Znacznie mniejszą rolę odgrywa w przypadku ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Jednak zmiany formalno-prawne (Rekomendacja U), którą banki są zobowiązane wdrożyć do 31 marca 2015 roku może spowodować spadek sprzedaży usług ubezpieczeniowych w 2015 roku w kanale bancassurance. Nie ulega jednak wątpliwości, że w dłuższej perspektywie czasowej instytucje finansowe będą szukały rozwiązań, które pozwolą im zachować status quo na rynku powiązań bankowo-ubezpieczeniowych i powiększać przychody ze sprzedaży w tym kanale dystrybucji.

Współpraca sektora bankowego i ubezpieczeniowego związana jest z rosnącą konkurencją na obu rynkach, która wymusza wprowadzanie nowych produktów w celu pozyskania lub utrzymania klientów. Synergia bankowo-ubezpieczeniowa zwiększa więc efektywność działania na rynku finansowym i podnosi konkurencyjność banków i instytucji ubezpieczeniowych.

Bibliografia

- Bucóń J., *Bancassurance – szansa na zmianę?*, „Kurier Finansowy” nr 2/2014.
- Burżacka M., *Rynek bancassurance w Polsce*, [w:] J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Tom XV, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2012.
- Nowacka A., *Determinanty popytu na usługi ubezpieczeniowe w Polsce* [w:] J. Grzywacz, S. Kowalski (red.), „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Tom XVI, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2012.
- Penczar M., Liszewska M., *Rozwój kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych w Polsce na tle trendów europejskich* (dostęp online: http://zif.wzr.pl/pim/2013_2_5_18.pdf).
- Pisarewicz P., *Międzynarodowe modele bancassurance w kontekście planowanych zmian regulacji na rynku polskim* (dostęp online: http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_4_11.pdf).
- Słomianowski M., *Produkty ochronne w bancassurance*, Departament Detalicznych Produktów Inwestycyjnych i Bancassurance, ING BSK SA, Katowice 2012.
- Swacha-Lech M., *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008.
- Świdarska E., *Bancassurance – zagadnienia prawne*, CMS CameronMcKenna, Warszawa 2012.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. z 2014, poz. 1450).

BANCASSURANCE – ALTERNATIVE DISTRIBUTION CHANNEL OF INSURANCE SERVICE

Summary

In the recent years one can observe the increasing cooperation with banks and insurance companies in terms of sales of insurance services. This applies to life insurance and civil insurance. Especially strong banking and insurance linkages are evident in the case of life insurance because of gradually growing sales of these services in the bancassurance channel. Banking practice shows the most common insurance services are offered to customers in combination with banking products, loans, credit cards, bank accounts. Recent changes in the legal regulations are about good practices in the bancassurance forcing financial institutions change insurance services offer.

Key words: banking linkages and insurance distribution channel, banks, insurance companies, distribution channel.