

Władysław FILAR¹

PRZESŁANKI ROZWOJU POWIĄZAŃ BANKOWO- UBEZPIECZENIOWYCH W POLSCE

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja głównych koncepcji form i rodzajów powiązań bankowo-ubezpieczeniowych, motywów ich tworzenia oraz uwarunkowań funkcjonalnych i formalno-prawnych.

1. WPROWADZENIE

Rozwój rynków usług finansowych na całym świecie powoduje zmiany strukturalne w sferze funkcjonowania instytucji finansowych, a w konsekwencji prowadzi do tworzenia nowych modeli dystrybucji, dzięki którym można zwiększyć sprzedaż poszczególnych produktów, ich zyskowność oraz pozyskać nowych klientów.

Usługi *bancassurance* obejmują w najszerszym ujęciu wszystkie te, jakich potrzebuje klient indywidualny lub prowadzący działalność w celu stworzenia, zagospodarowania i zabezpieczenia swojego majątku. Upowszechniają się one coraz bardziej w wielu krajach, a w określonym zakresie także w Polsce.

2. KONSEPCJE FORM ORAZ ISTOTA I RODZAJE POWIĄZAŃ BANKOWO- UBEZPIECZENIOWYCH

W latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia w dziedzinie finansów zaszły znaczące zmiany o charakterze strukturalnym, a przed wszystkim konwergencja sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Przyczyn tego należy upatrywać we wzroście konkurencji wewnątrzsektorowej oraz postępującej globalizacji rynków finansowych. O udział w dochodach gospodarstw domowych i podmiotów gospodarczych walczą zarówno banki, jak i towarzystwa ubezpieczeniowe. Sytuacja ta wymusiła na bankach oferowanie oprócz tradycyjnych usług bankowych produkty o charakterze ubezpieczeniowym oraz rynku kapitałowego. Skutkiem zmian preferencji i wymagań klientów stało się również tworzenie konglomeratów finansowych, w tym grup bankowo-ubezpieczeniowych.

W poszczególnych krajach związki bankowo-ubezpieczeniowe określane są różnie. W Niemczech jako „Allfinanz”, we Francji nazywają się „bancassurance”, natomiast w krajach anglojęzycznych „financial services industry”. W polskim systemie bankowym *bancassurance* oznacza trwałe połączenia przedsiębiorstwa bankowego i ubezpieczeniowego, oferujących w ramach struktur bankowych produkty bankowe i ubezpieczeniowe. Tymi ostatnimi coraz bardziej zainteresowane stają się instytucje niefinansowe, takie jak sieci handlowe, firmy telekomunikacyjne i komputerowe czy też koncerny samochodowe itp.

¹ Dr hab. Władysław Filar, prof. PRz, Zakład Finansów i Bankowości, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska.

Ponadto, zmieniające się nieustannie środowisko rynkowe oraz dynamiczny rozwój rynku finansowego i nowych kanałów sprzedaży produktów finansowych zmusiły instytucjonalnych uczestników tych rynków do bardziej aktywnego poszukiwania rozwiązań służących optymalizacji zysku oraz minimalizacji ryzyka.

Podobny charakter oferowanych produktów oraz zmienne uwarunkowania rynkowe powodują, że powiązania sektora bankowego i ubezpieczeniowego posiadają z jednej strony wymiar komplementarny, z drugiej natomiast obejmują szereg operacji wzajemnej konkurencji. Są nimi następujące:

- oferowanie polis na życie związanych z funduszem inwestycyjnym i lokat bankowych,
- prowadzenie działalności kredytowej banków i firm ubezpieczeniowych w zakresie udzielania pożyczek zabezpieczonych hipotecznie i pod zastaw polis,
- pozyskiwanie i lokowanie kapitałów na rynkach finansowych,
- doradztwo finansowe,
- pośrednictwo w sprzedaży produktów bankowych na zasadach prowizyjnych przez firmy ubezpieczeniowe (zarządzanie finansowe),
- zarządzanie funduszami emerytalnymi.

Obszarem konkurencji stał się więc jak to ujmuje R. Kurek² rosnący relatywnie fundusz swobody decyzji klienta, zwłaszcza grup o średnich i wyższych dochodach. Klientowi zawsze pozostawia się wybór, czy zrezygnować z dodatkowego oprocentowania lokat terminowych, czy wykupić polisę ubezpieczeniową, traktując ją jako bezpieczną formę oszczędzania na przyszłość. Stąd też instytucje finansowe, zabiegając o dochody klienta, proponują sukcesywnie nowe, bardziej atrakcyjne produkty, wykraczające poza tradycyjne obszary ich działalności.

Poszerzany jest też przedmiotowy zakres sprzedaży produktów finansowych, które realizują różnorodne, często nie powiązane bezpośrednio potrzeby klientów. Odchodzi się od segmentacji produktowej. Zauważalne jest zacieranie się granic między różnymi instytucjami finansowymi, z racji podobnych ofert, np. z podobnym pakietem.

Jednocześnie stale wzrasta świadomość nabywców produktów finansowych, która stanowi źródło presji wobec instytucji finansowych. Rośnie także znaczenie usług świadczonych przez operatorów spoza sektora bankowego. Wyraźna jest też tendencja do integracji produktów i usług finansowych. Dynamicznie rozwijają się elektroniczne kanały dystrybucji, umożliwiające ich zakup poza dotychczasową tradycyjną siecią sprzedaży oraz dostępność w trybie ciągłym, przy maksymalnie uproszczonych wymaganiach formalnych ze strony sprzedawcy. Upraszczanie procedur następuje nawet wtedy, gdy bezpośrednio zwiększa to ryzyko sprzedawcy. Coraz ważniejsze stają się elektroniczne techniki tworzenia, przekazywania, przetwarzania i gromadzenia informacji w sposób, który jednoznacznie przesądza o głównych kierunkach wymagań klientów.

Naturalna w sektorze finansów jest konkurencja o portfel klienta, w której oprócz banków i firm ubezpieczeniowych uczestniczą m.in. fundusze inwestycyjne i emerytalne.

² R. Kurek, *Sektor bankowy i ubezpieczeniowy - obszary współpracy i konkurencji*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych”, Nr 7/1998, s. 15.

Wygrywać będą ją ci, którzy dostosują swe rynkowe zachowania do nowych wyzwań. Obecnie to klient decyduje, jeśli chodzi o moment, formę czy miejsce transakcji.

Według A. Messyasza-Handske³ wzrastająca konkurencja będąca źródłem współpracy banków i towarzystw ubezpieczeniowych skłania do poszukiwania potencjalnych sojuszników w pokrewnych i dziedzinach. Jednym z przejawów tej współpracy są przepływy płatności między sektorem bankowym i ubezpieczeniowym. Zakłady ubezpieczeń są zależne od szybko funkcjonującego przepływu pieniężnego w bankach, ponieważ tą drogą otrzymują składki od klientów. Lokują one wolne, nie zagospodarowane środki m.in. w gwarantowane przez skarb państwa obligacje i inne dłużne papiery wartościowe o stałej stopie dochodu, pożyczki zabezpieczone gwarancjami banku, akcje itp. Czynią to za pośrednictwem banków, które mają dzięki temu dostęp do pieniądza o charakterze stabilnej lokaty, tańszej od lokat drobnych deponentów. W zamierzeniach zakładu ubezpieczeń bank ma często pełnić funkcje powiernika dla funduszy uzyskanych ze składek. Możliwa jest też w banku likwidacja roszczeń ubezpieczeniowych oraz wypłata świadczeń i odszkodowań.

Z kolei bank potrzebuje zakładu ubezpieczeń do pokrycia ryzyka przez zawarcie umowy ubezpieczenia. Niektóre usługi ubezpieczeniowe stabilizują działalność banków oraz ich klientów. Istotnymi dla banków rodzajami ubezpieczeń są ubezpieczenie ryzyka kredytowego, ryzyka w transakcjach handlu zagranicznego, gwarancje ubezpieczeniowe czy kompleksowe ubezpieczenie działalności banku, obejmujące w jednej polisie wiele rodzajów ryzyka.

Realizowana jest więc sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w sieci banku i odwrotnie (bankowych w zakładach ubezpieczeń). Obie instytucje dążą do wzajemnego wykorzystania sieci dystrybucji. Sprzedaż polis przez banki jest szansą na upowszechnienie się strategii bankowości ubezpieczeniowej i ubezpieczeń bankowych. Integracja bankowo-ubezpieczeniowa na poziomie obsługi klienta w wielu krajach rozwiniętych już obecnie osiągnęła wysoki stopień. Rozwijać się też będzie sprzedaż usług bankowo-ubezpieczeniowych przez Internet.

Działalność firm ubezpieczeniowych oraz banków komercyjnych coraz częściej przenika się w praktyce gospodarczej. Z jednej strony, produkty obu tych instytucji uzupełniają się wzajemnie, np. cesja polisy ubezpieczeniowej stanowi powszechnie uznaną formę zabezpieczenia kredytów, z drugiej zaś mają one niejednokrotnie charakter substytucyjny, jak np. „ubezpieczenie na życie” i długoterminowa lokata bankowa.

Zarówno komplementarność niektórych usług ubezpieczeniowych i bankowych, jak również fakt, iż mogą one w niektórych przypadkach zaspakajać ten sam rodzaj potrzeb społeczeństwa sprawia, że rozwija się tendencja do dalszej integracji obu tych podmiotów.

3. MOTYWY TWORZENIA GRUP BANKOWO-UBEZPIECZENIOWYCH ORAZ KORZYŚCI I ZAGROŻENIA W TEJ DZIAŁALNOŚCI

Głównym motywem tworzenia grup bankowo-ubezpieczeniowych stały się uwarunkowania konkurencyjne, wymuszające zwiększanie udziału w rynku i podwyższanie rentowności oraz związana z tym konieczność podwyższania kapitałów własnych niezbęd-

³ A. Messyasza-Handske, *Bancassurance-współpraca czy konkurencja?*, „Bank i Kredyt”, Nr 4/2002, s. 59.

nych przy rosnącej konkurencji, szczególnie ze strony zagranicznych instytucji finansowych. Jak stwierdzają E. Izdebska, M. Lubliniecka istotnym powodem tworzenia struktur bankowo-ubezpieczeniowych była słabość kapitałowa polskich banków, a zwłaszcza towarzystw ubezpieczeniowych co ułatwiało przejmowanie ich przez banki. Jednocześnie, ekspansja inwestorów zagranicznych sprzyjała przejmowaniu banków i zakładów ubezpieczeń przez inwestorów zagranicznych. Ponadto wyjściowa dysproporcja między potencjałem strategicznym sektora bankowego oraz sektora ubezpieczeń spowodowała relatywnie szybszy rozwój sektora ubezpieczeniowego niż bankowego. Banki wykazywały przy tym skłonność do zawierania sojuszy strategicznych z towarzystwami ubezpieczeniowymi. Popyt na usługi w ramach bancassurance był jednak niewielki. Klienci banków rzadko byli bowiem informowani o ofertach firm ubezpieczeniowych i odwrotnie.⁴

Od 1998 r. polskie banki i zakłady ubezpieczeń współpracują w zakresie zarządzania ryzykiem związanym z kredytami hipotecznymi. Obecnie jest to największy i najbardziej udany obszar współpracy. Ubezpieczenie spłaty kredytu stało się bowiem poważnym źródłem wzrostu akcji kredytowych oraz dostępu gospodarstw domowych do pożyczek na cele mieszkaniowe. Spadek lub znaczne ograniczenie dochodów wynika głównie z utraty pracy lub zdrowia. Stosuje się zatem ubezpieczenie od tych okoliczności, gwarantujące spłacanie rat takich kredytów. Zakład ubezpieczeń nie odpowiada przy tym za cały kredyt, a jedynie za raty w okresie poszukiwania zatrudnienia lub niezdolności do pracy, zazwyczaj do 12 miesięcy. Kredytobiorca natomiast po ponownym zatrudnieniu może kontynuować ubezpieczenie z prawem do następnych świadczeń. Firma ubezpieczeniowa nie ma prawa regresu wobec kredytobiorcy, za którego „spłaciła” część długu hipotecznego.

Liczne firmy ubezpieczeniowe specjalizują się w ubezpieczaniu również innych niż mieszkaniowe i hipoteczne kredytów i pożyczek bankowych, co umożliwia bankom zabezpieczenie się przed niewypłacalnością swoich klientów. Zakłady ubezpieczeń opracowały specjalne procedury, pozwalające wiarygodnie ocenić sytuację finansową i prawną kredytobiorców, korzystają z wywiadowni gospodarczych, współpracują z izbami handlowymi w kraju i za granicą oraz posiłkują się własną bazą danych dotyczącą klientów. Wszystko to sprzyja większej aktywności banków w zakresie udzielania kredytów. Nie bez znaczenia dla banków jest pomoc firm ubezpieczeniowych w windykacji należności oraz fachowe doradztwo przy usprawnieniu procedur oceny ryzyka.

Ofertę *bancassurance* tworzą również produkty ubezpieczeniowe, pełniące jednocześnie funkcję wieloletniej lokaty kapitałowej. Kupując je, klient zakłada na kilkanaście lat, a nawet na dłuższą lokatę z gwarantowaną stopą zwrotu. W przypadku nieszczęśliwego wypadku otrzymuje dodatkowe świadczenie, w razie zgonu świadczenie to otrzymują osoby uprawnione.

Jak stwierdza A. Messyas-Handschke⁵ obecnie polskie społeczeństwo kupuje w bankach jedynie ok. 2-3% produktów ubezpieczeniowych, bowiem większość banków rozwinęła ofertę *bancassurance* tylko na poziomie podstawowym. Ważną bowiem barierą rozwoju konglomeratów finansowych w Polsce stał się brak wyspecjalizowanego w sferze ubezpieczeń personelu doradczego w placówkach banku. Czynnikiem hamującym ich rozwój stała się także obawa przed skumulowaniem się ryzyka w pasywach i aktywach,

⁴ E. Izdebska, M. Lubliniecka, *Inwestycje zagraniczne w sektorze ubezpieczeń*, „Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja”, Nr 10/200, s. 71-72.

⁵ Messyas-Handschke *Bancassurance – współpraca czy konkurencja...*, op. cit., s. 56-57.

w tym ryzyka tzw. Szoków asymetrycznych. Wydaje się jednak, że współpraca banków z firmami ubezpieczeniowymi znacznie poprawi sytuację na rynku finansowym, pozwoli bowiem na pozyskanie szerszej grupy klientów, którzy zainteresowani korzyściami płynącymi z przyjęcia danej oferty wyrażą chęć zakupu nowego produktu.

Tabela 1. Podstawowe korzyści osiągane przez bank w ramach działalności *bancassurance*, wzmacniające poszczególne funkcje w jego łańcuchu wartości.

Ogniwa łańcucha	Podstawowe korzyści <i>bancassurance</i>
Opracowanie produktu	<ul style="list-style-type: none"> dostęp do wiedzy i technologii firmy ubezpieczeniowej wspólna realizacja nowych przedsięwzięć związanych z opracowaniem „czystego” produktu ubezpieczeniowego, bądź innowacyjnego produktu bankowo-ubezpieczeniowego
Działania marketingowe	<ul style="list-style-type: none"> wykorzystanie bazy danych o klientach banku promocja produktów ubezpieczeniowych poprzez wykorzystanie bankowych prospektów, wspólne wydatki na badania i rozwój, analizy rynkowe, wykorzystanie marki i reputacji firmy do poprawy wizerunku, wydatki na reklamę
Sprzedaż produktów i usługi posprzedażowe	<ul style="list-style-type: none"> poprawa jakości oferowanych usług poprawa atrakcyjności oferty poprzez dostęp do kompleksowych usług finansowych, zapewnienie oszczędności czasu i pieniędzy (brak konieczności przemieszczania się pomiędzy bankiem a towarzystwem ubezpieczeń) wykorzystanie bankowych kanałów dystrybucji do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych
Inwestycje i finanse	<ul style="list-style-type: none"> wdrażanie wspólnych nowych technologii informatycznych obniżenie kosztów poprzez sprzedaż produktów, związaną z podjęciem współpracy z firmą ubezpieczeń ograniczanie kosztów oraz racjonalizacja prowadzonej polityki kosztowej pro wizja ze sprzedaży lub promocji produktów ubezpieczeniowych wzmocniona baza kapitałowa łączenie możliwości finansowych obu instytucji dla realizacji określonych przedsięwzięć udziały posiadane w firmie ubezpieczeniowej dywersyfikacja źródeł dochodów
Zarządzanie personelem	<ul style="list-style-type: none"> sprzedaż produktów ubezpieczeniowych przez bank podnosi efektywność wykorzystania personelu
Technologia	<ul style="list-style-type: none"> wdrażanie wspólnych, nowych technologii informatycznych utworzenie jednego, wspólnego systemu, poprzez integrację systemu informatycznego banku i firmy ubezpieczeniowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Trzaskowska, *Ryzyko związane z funkcjonowaniem konglomeratów bankowo-ubezpieczeniowych*, [w:] *Ryzyko kryzysu finansowego w Polsce*, pod red. D.J. Błaszczuka, Poltext, Warszawa 2006; M. Śliperski, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.

Podstawowe korzyści możliwe do uzyskania przez banki komercyjne w wyniku prowadzonej przez nie działalności *bancassurance*, pozwalające na wzmocnienie wyróżnionych ogniw w łańcuchu wartości zostały przedstawione w Tabeli 1.

Z rozważań dotyczących zależności pomiędzy poziomem konkurencyjności banków komercyjnych a realizacją przez te podmioty współpracy z partnerami ubezpieczeniowymi wynika, że *bancassurance* to strategia nowych możliwości, dostarczająca wielu różnorodnych korzyści, co wskazuje na jej dalszy rozwój w przyszłości.

Rozstrzygnięcie tych kwestii stwarza zdaniem wielu autorów⁶ przesłankę do uznania, iż stosowanie w szeregu publikacji, w odniesieniu do omawianego zjawiska, określenie „strategia” jest całkowicie zasadne.

Analiza efektów uzyskanych przez banki komercyjne dzięki realizacji strategii *bancassurance*, oprócz prezentacji osiąganych korzyści wymaga także identyfikacji zagrożeń, jakie wystąpiły w ramach tej działalności dotychczas. Zazwyczaj wymienia się następujące ich rodzaje:

- zagrożenia związane z doбором partnera,
- zagrożenia związane z kumulacją ryzyka,
- zagrożenia związane z organizacją *bancassurance*,
- zagrożenia związane z procesem zarządzania,
- zagrożenia wynikające ze zmian otoczenia.

Warto podkreślić, że skuteczność powiązań bankowo-ubezpieczeniowych, jako narzędzia podnoszącego poziom konkurencyjności banku, zależy nie tylko od przyjętej formy *bancassurance* i osiąganych w trakcie tej aktywności korzyści, ale także od umiejętnego unikania możliwych zagrożeń destabilizujących funkcjonowanie tego podmiotu. Zbiór wskazówek umożliwiających maksymalizację korzyści osiąganych ze współpracy bankowo-ubezpieczeniowej i minimalizacji potencjalnych ryzyk w literaturze przedmiotu zwykle się określać jako kluczowe czynniki sukcesu.

W Tabeli 2 zaprezentowano najbardziej istotne działania, które powinien podjąć bank komercyjny na poszczególnych etapach procesu integracji swej działalności z firmą ubezpieczeniową, dążąc do uzyskania pozytywnych efektów z jego realizacji.

Aby w wyniku wykorzystania *bancassurance* bank mógł osiągnąć założony cel niektórzy autorzy proponują rozpatrywać go w podziale na cztery grupy wyodrębnione ze względu na obszar którego dotyczą. Wśród nich wyróżniają takie etapy działalności w tym zakresie jak: dobór partnera, opracowanie oferty *bancassurance*, sprzedaż produktów, oraz nadzór nad działalnością *bancassurance*.

⁵ Zob. *Banki na rynku finansowym. Teraźniejszość i przyszłość*, pod red. M. Dąbrowskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003, s. 530-539 oraz *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju*, pod red. P. Karpusia, J. Węclawskiego, Tom I, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, 2005.

Tabela 2. Kluczowe czynniki warunkujące osiągnięcie sukcesu przez bank w zakresie realizacji strategii *bancassurance*.

Etapy	Czynniki niezbędne do osiągnięcia sukcesu przez bank
Dobór partnera	<ul style="list-style-type: none"> • silna pozycja rynkowa firmy ubezpieczeniowej • wysoki stopień zaufania społeczeństwa do ubezpieczyciela • popularność produktów oferowanych przez partnera pozytywnie • postrzegana marka i dobra opinia klientów
Opracowanie oferty	<ul style="list-style-type: none"> • orientacja na klienta • dobór produktów ubezpieczeniowych i bankowych wykorzystywanych w <i>bancassurance</i> • odpowiednio wysoki stopień zintegrowania wspólnej oferty • wysoki wolumen sprzedaży produktów bankowych • prostota produktów ubezpieczeniowych • szeroki asortyment produktów
Sprzedaż produktów	<ul style="list-style-type: none"> • orientacja na klientów zamożnych • segmentacja klientów banku • pozyskiwanie nowych nabywców oferty • szkolenia osób zajmujących się dystrybucją produktów współpracującej firmy, umożliwiające zdobycie kwalifikacji niezbędnych do ich sprzedaży • podnoszenie poziomu wiedzy pracowników w zakresie psychologii kontaktów z klientem • odpowiednie dostosowanie systemu prowizyjnego • odpowiednie podejście osób zarządzających przedsiębiorstwem oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż produktów do strategii <i>bancassurance</i> • automatyzacja i standaryzacja procesu sprzedaży
Nadzór	<ul style="list-style-type: none"> • utworzenie komórki odpowiedzialnej za <i>bancassurance</i>, która będzie zajmowała się m.in. nadzorem nad sprzedażą oraz obsługą posprzedażową

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Trzaskowska, *Ryzyko związane z funkcjonowaniem konglomeratów bankowo-ubezpieczeniowych*, A. Messyas-Handschke, *Bancassurance – współpraca czy konkurencja?* „Bank i Kredyt”; Nr 4/2002; M. Śliperski, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.

Na podstawie badań przeprowadzonych wśród banków zaangażowanych w tę działalność do najważniejszych czynników wpływających na powodzenie strategii *bancassurance* można zaliczyć trzy następujące pozycje:

- prostotę produktów bankowo-ubezpieczeniowych,
- automatyzację i standaryzację procesu sprzedaży w ramach *bancassurance*,
- dużą popularność produktów oferowanych przez partnera ubezpieczeniowego.

Jednakże, bez względu na formę współpracy, w jakiej będzie realizowana strategia *bancassurance* najważniejszym zadaniem, jakie stoi przed bankami, wydaje się być dążenie do zapewnienia korzyści każdej z zainteresowanych stron: obu instytucjom finansowym i klientom.

4. GŁÓWNE REGULACJE PRAWNE FUNKCJONOWANIA ROZWIĄZAŃ BANKOWO-UBEZPIECZENIOWYCH

Działalność *bancassurance* w Polsce rozpoczęła się na początku lat 90 tych XX wieku. Przez ponad 10 pierwszych lat funkcjonowania związków bankowo- ubezpieczeniowych ani w prawie bankowym, ani w ubezpieczeniowym nie pojawiły się normy prawne odnoszące się do tego rodzaju działalności. W dniu 23 sierpnia 2001 r. wprowadzono zmianę ustawy – Prawo bankowe⁷ oraz zmiany innych ustaw, wprowadzając przepisy dotyczące nadzoru skonsolidowanego co stworzyło nową sytuację w tym zakresie. Zgodnie z zapisami tej ustawy nadzorowi skonsolidowanemu podlegał bank krajowy, który spełniał następujące warunki:

- był podmiotem dominującym w stosunku do innego banku krajowego, banku zagranicznego, instytucji kredytowej, instytucji finansowej lub przedsiębiorstwa pomocniczego usług bankowych, bądź też posiadał bliskie powiązania z innym podmiotem lub podmiotami,

- działał w holdingu finansowym,
- działał w holdingu o działalności mieszanej.

Zgodnie z ówczesnymi przepisami „Prawa bankowego” ani termin „instytucja finansowa”, ani „holding finansowy” nie obejmowały swym zakresem firm ubezpieczeniowych. Podlegające nadzorowi skonsolidowanemu związki banku z towarzystwem ubezpieczeń sprowadzały się zatem do dwóch następujących form posiadania:

- bliskich powiązań z instytucją ubezpieczeniową,
- bądź też do holdingu o działalności mieszanej.

Przez bliskie powiązania rozumiano wtedy „posiadanie przez podmiot bezpośrednio i pośrednio ponad 10% kapitału innego podmiotu lub prawa do co najmniej 10% głosów w organach innego podmiotu lub pozostawanie z innym podmiotem w związku gospodarczym, opartym na stałej współpracy, szczególności wynikającej z zawartej umowy lub umów, który w ocenie ówczesnej Komisji Nadzoru Banków mogło mieć istotny wpływ na pogorszenie się sytuacji finansowej jednego z podmiotów”. Holding o działalności mieszanej oznaczał natomiast grupę co najmniej dwóch podmiotów, w której dominującym był nie bank, instytucja finansowa, a przynajmniej jednym podmiotem zależnym był bank.

Istotne zmiany w tym zakresie wprowadziła ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firm inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego⁸, wprowadzająca na grunt polski przepisy Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy/2002/87/WE z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, przedsiębiorstwami ubezpieczeniowymi i firmami inwestycyjnymi w konglomeracie finansowym oraz w sprawie zmian dyrektyw Rady 73/239/EEG, 79/267/EEG, 92/49/EEG, 92/96/EEG, 93/6/EEG 93/22/EEG oraz dyrektywy 98/78/WE i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, Poza bezpośrednim oddziaływaniem na rynek finansowy,

⁷ Ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy - Prawo bankowe (Dz. U. z 2001 r., Nr 111, po z. 1195).

⁸ Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firm inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego (Dz. U. z 2005 r., Nr 83, poz. 719 z późn. zm.).

ustawa ta wymusiła również wprowadzenie zmian w polskim Prawie bankowym polegających m.in. na rozszerzeniu zakresu banków, które podlegają nadzorowi skonsolidowanemu. Zgodnie z wprowadzonymi przepisami do grupy tej należy bank krajowy, który działa w holdingu bankowym krajowym, bankowym zagranicznym, finansowym, mieszanym oraz hybrydowym.

Zmiany te odnoszą się m.in. do powiązań bankowo-ubezpieczeniowych, a ich istotą w porównaniu z poprzednimi zapisami było poszerzenie zakresu objętych nadzorem skonsolidowanym grup podmiotów o holding hybrydowy. Oznacza on grupę podmiotów, w której „pierwotnym dominującym jest instytucja finansowa (niebędąca dominującym podmiotem nieregulowanym, a w skład grupy wchodzi w większości podmioty niebędące bankami krajowymi, bankami zagranicznymi, instytucjami kredytowymi ani instytucjami finansowymi, zaś przynajmniej jednym podmiotem zależnym jest bank krajowy”⁹.

Na uwagę zasługuje fakt, iż w ustawie nie określono bezpośrednio metod obliczania funduszy własnych i wymogów z tytułu adekwatności kapitałowej oraz metod przeprowadzania rachunku adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego, ani też metod i sposobów sporządzania sprawozdań w tym zakresie, które stały się przedmiotem rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 sierpnia 2005 r., w sprawie adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego¹⁰.

W żadnej z ustaw regulujących funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce nie występują przepisy zabraniające realizacji tego rodzaju powiązań pomiędzy bankiem a firmą ubezpieczeniową, a zatem każda z możliwych form *bancassurance* jest prawnie dopuszczona. Istnieją jednakże pewne nieścisłości odnoszące się do *bancassurance* w kontekście analizy prawa gospodarczego, poza prawem bankowym. Pewne wątpliwości budzą w tym zakresie głównie przedmiotowe formy powiązań bankowo-ubezpieczeniowych.

Zgodnie z ustawą z 22 maja 2003 o pośrednictwie ubezpieczeniowym, czynności polegające na pozyskiwaniu klientów i wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umowy ubezpieczenia stanowią już czynności agencyjne – które wykonywane są przez pośredników ubezpieczeniowych¹¹. Zdaniem J. Pokrzywniaka¹² prowadzi to do konkluzji, iż banki i firmy ubezpieczeniowe bardzo ostrożnie powinny podchodzić do umów, na podstawie których bank podejmuje czynności zmierzające do zwiększania liczby umów ubezpieczenia¹³.

Porozumienia dystrybucyjne, którym towarzyszy *cross-selling* wiążą się już bezsprzecznie z działaniem banku jako pośrednika ubezpieczeniowego. Są one dopuszczone zarówno w Prawie bankowym, jak i ubezpieczeniowym.

Zjawisko *bancassurance* rozpatrywane jest także w kontekście prawa o konkurencji. W odniesieniu do ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkuren-

⁹ Art 3 pkt 5 ustawy o nadzorze uzupełniającym.

¹⁰ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 sierpnia 2005 r. w sprawie adekwatności kapitałowej Konglomeratu finansowego (Dz. U. z 2005 r., Nr 174, poz. 1149).

¹¹ Art. 4 pkt 1 ustawy z dnia 22 maja 2003 o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. 2003 Nr 124 poz.1154 z późn. zm.)

¹² J. Pokrzywniak, *Bancassurance w nowym prawie ubezpieczeniowym*; „Gazeta Ubezpieczeniowa”, Nr 2/2002.

¹³ Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 2003r. Nr 153 poz. 103 z późn. zm.).

cji¹⁴ oraz ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów¹⁵ wzbudziło to pewne wątpliwości, ponieważ w pierwszym z wymienionych faktów znalazł się zapis, zgodnie z którym jako czyn nieuczciwej konkurencji uznano utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku m.in. przez działanie mające na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy (stworzenie sytuacji powodujących pośrednio lub bezpośrednio narzucenie klientom przez podmioty trzecie konieczności dokonania zakupu u danego przedsiębiorcy lub u przedsiębiorcy, z którym dany przedsiębiorcą pozostaje w związku gospodarczym).¹⁶ Tymczasem niektóre banki zastosowały praktykę, w której zawarcie umowy ubezpieczenia stanowiącego zabezpieczenie produktu bankowego (ubezpieczenie kredytu) stało się możliwe wyłącznie z towarzystwem ubezpieczeniowym wskazanym przez bank.

Podobną adnotację zawiera także drugi z wymienionych aktów prawnych, gdzie znalazł się zapis odnoszący się do porozumień ograniczających konkurencję. Stanowi on, że są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji, polegające m.in. na ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem¹⁷.

Znaczący wpływ na powstawanie i rozwój związków bankowo-ubezpieczeniowych wywarły także zapisy zawarte w ustawie z dnia 26 lipca 1991 r., o podatku dochodowym od osób fizycznych¹⁸, umożliwiające zwolnienie kwot otrzymanych z tytułu ubezpieczeń majątkowych oraz osobowych (z wyjątkiem przypadków, gdy składka lokowana była w fundusze kapitałowe¹⁹), z obowiązującego od 1 grudnia 2001 r. podatku od dochodów kapitałowych - tj. 19% zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych²⁰.

Wejście w życie wymienionych przepisów prawnych wywarło istotny wpływ na rozwój ubezpieczeń, które skonstruowane były w sposób, umożliwiający uniknięcie opodatkowania uzyskiwanych z tego tytułu dochodów, przyjmując postać polis na życie i dożycie. Ze względu na zwolnienie wypłacanego świadczenia z konieczności opłaty podatku od zysków kapitałowych polisy te określano także jako „polisy anty-podatkowe”, a wśród praktyków - od nazwiska pomysłodawcy wprowadzenia tego podatku - jako „antybelki”. Czynniki wpływające na popyt tego rodzaju polis stanowiły również zapisy Kodeksu cywilnego²¹, wedle których suma ubezpieczenia przypadająca uprawnionemu nie należy do spadku po ubezpieczonym, a zatem objęta jest dodatkowo zwolnieniem z podatku od spadków i darowizn.

Na funkcjonowanie związków bankowo-ubezpieczeniowych miało także wpływ wprowadzenie ustawy z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatni-

¹⁴ Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 2003r. Nr 153 poz. 103 z późn. zm.).

¹⁵ Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r., o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2003 r., Nr 86, poz. 804 z późn. zm.).

¹⁶ Art. 15 pkt 1 i 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

¹⁷ Art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

¹⁸ Art. 21 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r., o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późn. zm.).

¹⁹ Art. 24 ust 15 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

²⁰ Art. 30a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

²¹ Art. 830 Kodeksu cywilnego.

czych²². Zgodnie z jej treścią, posiadacz karty w razie jej utraty odpowiada za powstałe straty do wysokości równowartości 150 euro (dotyczy to wyłącznie strat powstałych przed zgłoszeniem przez klienta faktu utraty karty). Zapis ten, obowiązujący od 2003 r., znacznie obniżył odpowiedzialność klientów w sytuacji kradzieży, jednakże nie wykluczył jej całkowicie.

Niewielki wpływ na związki banków z firmami ubezpieczeń spowodowało ponadto wprowadzenie Indywidualnych Kont Emerytalnych (IKE)²³. Jest to dostępna od 1 września 2004 r. forma dobrowolnego oszczędzania na przyszłą emeryturę za pomocą zwolnień z podatku dochodowego. Jedną z możliwych form funkcjonowania IKE miała stanowić polisa na życie z funduszem kapitałowym. Spodziewano się, że wzorem państw europejskich, banki i firmy ubezpieczeń zwiększą swą aktywność w zakresie *bancassurance*, wykorzystując nadarzącą się sposobność. To jednak nie przyniosło oczekiwanych skutków. Stosunkowo negatywny odbiór tej ustawy wynikł przede wszystkim z ograniczeń, jakie narzuciła na IKE, czyniąc ten produkt mało elastycznym. W konsekwencji atrakcyjność tej formy oszczędzania oceniona została przez społeczeństwo nienajlepiej.

Z kolei tzw. „ustawa antylichwiarska” z dnia 7 lipca 2005 r., o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw²⁴ - ustala, że wysokość odsetek wynikających z czynności prawnej nie może w stosunku rocznym przekraczać czterokrotności wysokości stopy kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego, a suma opłat i prowizji (z wyłączeniem kosztów ustanowienia zabezpieczeń i ubezpieczenia pożyczki) została ograniczona do 5% kwoty udzielonego kredytu.

Zgodnie z założeniami prawodawcy, ustawa dotyczy osób najuboższych, a wprowadzone przepisy miały chronić ich przed nadmiernie wysokimi kosztami związanymi z obsługą kredytów. Odmienne stanowisko w tej sprawie zajęło jednakże środowisko bankowe, które protestowało przeciw wejściu ustawy w życie, sygnalizując, że efekt jej wprowadzenia może okazać się odwrotny - zamiast wyeliminować zjawiska patologiczne wzmocni je. Obawiano się, że w konsekwencji, osoby będące na pograniczu zdolności kredytowej mogą nie uzyskać kredytu w banku i tym samym zmuszone będą do zapożyczania się w sposób nielegalny - przy jeszcze wyższym oprocentowaniu. Według powszechnych opinii wprowadzenie tego aktu sprzyja w określonym zakresie powiązaniom bankowo-ubezpieczeniowym. Sposób na ominięcie konsekwencji wprowadzonych przepisów upatrywany jest bowiem w dokonaniu ubezpieczenia kredytu i/lub kredytobiorcy. Takie rozwiązanie sprawia, że bank ponosi mniejsze ryzyko niepowodzenia transakcji, które w głównej mierze decyduje o wysokości oprocentowania.

Poza przedstawionymi wyżej regulacjami prawnymi odnoszącymi się do funkcjonowania związków bankowo-ubezpieczeniowych, szczególne znaczenie dla ich rozwoju w przyszłości ma koncepcja zintegrowanego nadzoru nad rynkiem finansowym w Polsce, który może posiadać formę nadzoru zróżnicowanego lub zintegrowanego. W przypadku przyjęcia pierwszego modelu, nadzór nad rynkiem finansowym sprawuje kilka odrębnych,

²² Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2002 nr 169 poz. 1385 z późn. zm.).

²³ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004. O indywidualnych kontach emerytalnych (Dz. U. z 2004 r., Nr 116, poz. 1205 z późn. zm.).

²⁴ Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r., o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2005 r., Nr 157, poz. 1316 z późn. zm.).

ale często współpracujących ze sobą instytucji²⁵. W ten sposób zorganizowany był nadzór nad rynkiem finansowym w Polsce jeszcze do końca 2005 r. Sprawowały go wówczas trzy instytucje: Komisja Nadzoru Bankowego (KNB), Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE) oraz Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (KPWiG). Wspólny organ nadzoru nad rynkiem ubezpieczeniowym i emerytalnym stanowił niejako pierwszy etap budowy nadzoru zintegrowanego. Kolejne etapy tego procesu, tj. integracja KNUiFE i KPWiG, a następnie także KNF (od początku 2008 r.) określa ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym²⁶ i pomimo, że przepisy te nie odnoszą się do związków bankowo-ubezpieczeniowych analizowanych w niniejszym opracowaniu to problem ten wydaje się być bardzo istotny dla dalszego rozwoju *bancassurance* w Polsce.

5. ZAKOŃCZENIE

Krajowy system finansowy jest częścią międzynarodowego mechanizmu przepływu kapitału. W konsekwencji w każdym jego wymiarze mogą pojawić się określone problemy, których kumulowanie się tworzy stale zmieniające się, złożone międzynarodowe otoczenie tego systemu coraz bardziej przenikające do niego tworząc stopniowo współzależną całość. Nakładanie się związanych z tym różnego rodzaju ryzyk powoduje wzrost ryzyka w skali całego systemu finansowego co wymaga nowych rozwiązań zarządczych zarówno w układzie regionalnym, krajowym i globalnym. Dlatego też funkcjonowanie konglomeratów finansowych wymaga szczególnego nadzoru bankowego oraz profesjonalizmu kadry zarządzającej ryzykiem w poszczególnych segmentach rynku finansowego.

W obecnych warunkach funkcjonowania podmiotów gospodarczych w dobie globalizacji, deregulacji, postępu technicznego procesy integracyjne są powszechnie spotykanym rozwiązaniem stosowanym przez przedsiębiorstwa, które chcą utrzymać, bądź też poprawić swą pozycję konkurencyjną. Większość z tych procesów przybiera formy oparte na powiązaniach kapitałowych pomiędzy zaangażowanymi w tę aktywność jednostkami.

Dokonana dotychczas konsolidacja podmiotów sektora bankowego w Polsce, poza powiązaniami wewnątrz tego sektora, przybierała również postać integracji z podmiotami działającymi poza nim. Na skutek różnorodnych przemian zachodzących w otoczeniu banków komercyjnych wchodzi one kapitałowo w inne rodzaje działalności, tworząc w ten sposób rozbudowane struktury organizacyjne. Jedną z najczęściej wybieranych przez banki instytucji do realizacji tego rodzaju przedsięwzięć, obok funduszy inwestycyjnych, są właśnie firmy ubezpieczeniowe.

Relacje sektora ubezpieczeniowego z bankowym należy traktować szczególnie wyjątkowo z powodu podobieństwa oferowanych usług oraz stale rosnących wymagań rynku w tym zakresie, które muszą być uwzględniane. Jest to obszar współpracy polegającej zasadniczo na komplementarnym świadczeniu usług finansowych, będący przedmiotem

²⁵ M. Zalewska, *Nadzór zintegrowany nad rynkiem finansowym - doświadczenia światowe i polskie propozycje*, [w:] *Współczesne problemy finansów, bankowości i ubezpieczeń w teorii i praktyce*, pod red. K. Znanięckiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006, s. 469.

²⁶ Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz. U. z 2006 r., Nr 157, poz. 1119 z późn. zm.).

ich wspólnej działalności, a zarazem polem wzajemnej konkurencji co stanowi jedną z głównych przesłanek dalszego rozwoju *bancassurance*.

LITERATURA

- [1] Dąbrowska M. (red.), *Banki na rynku finansowym. Teraźniejszość i przyszłość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003.
- [2] Izdebska E., M. Lubliniecka, *Inwestycje zagraniczne w sektorze ubezpieczeń*, „Prawo, Ubezpieczenia”, Reasekuracja, Nr 10/2000.
- [3] Karpuś P., J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju*. Tom I, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie- Skłodowskiej w Lublinie, 2005.
- [4] Kurek R., *Sektor bankowy i ubezpieczeniowy - obszary współpracy i konkurencji*, Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych", Nr 7/1998.
- [5] Messyas-Handszke A., *Bancassurance-współpraca czy konkurencja?*, „Bank i Kredyt”, Nr 4/2002.
- [6] Pokrzywniak J., *Bancassurance w nowym prawie ubezpieczeniowym*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, Nr 2/2002.
- [7] Swacha-Lech M., *Bancassurance-sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDe-Wu, warszawa 2008.
- [8] Swacha-Lech M., *Czynniki warunkujące osiągnięcie sukcesu przez firmę ubezpieczeniową w zakresie realizacji strategii bancassurance*, [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia-tendencje światowe a rynek polski*, red. K. Jajuga, W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- [9] Śliperski M., *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- [10] Trzaskowska A., *Ryzyko związane z funkcjonowaniem konglomeratów bankowo-ubezpieczeniowych*, [w:] *Ryzyko kryzysu finansowego w Polsce*, red. D.J. Błaszczuk, Poltex, Warszawa 2006.
- [11] Zalewska M., *Nadzór zintegrowany nad rynkiem finansowym - doświadczenia światowe i polskie propozycje*, [w:] *Współczesne problemy finansów, bankowości i ubezpieczeń w teorii i praktyce*, pod red. K. Znanieckiej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006.

AKTY PRAWNE

- [1] Ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy - Prawo bankowe (Dz.U. z 2001 r., Nr 111, po z. 1195).
- [2] Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firm inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego (Dz.U. z 2005 r., Nr 83, poz. 719 z późn. zm.).
- [3] Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. 2003r. Nr 153 poz. 103 z późn. zm.)
- [4] Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r., o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2003 r., Nr 86, poz. 804 z późn. zm.).
- [5] Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późn. zm.).
- [6] Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2002 nr 169 poz. 1385 z późn. zm.).
- [7] Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004. O indywidualnych kontach emerytalnych (Dz.U. z 2004 r., Nr 116, poz. 1205 z późn. zm.).
- [8] Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r., o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2005 r., Nr 157, poz. 1316 z późn. zm.).

- [9] Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2006 r., Nr 157, poz. 1119 z późn. zm.).
- [10] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 sierpnia 2005 r., w sprawie adekwatności kapitałowej Konglomeratu finansowego (Dz.U. z 2005 r., Nr 174, poz. 1149).

FACTORS OF BANKING AND INSURANCE RELATIONS DEVELOPMENT IN POLAND

The underlying aim of the paper is to present key banking and insurance concepts together with their mutual relations. Moreover, there are motives for the relations establishment discussed as well as their institutional, formal and legal background.