

BANCASSURANCE

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW BANKOWO-UBEZPIECZENIOWYCH

Magdalena Swacha-Lech



Rozdział 3.

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu bancassurance w Polsce

 CEDEWU.PL

WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzja: prof. dr hab. Dorota Korenik oraz prof. dr hab. Danuta Dziawgo

Wydanie publikacji dofinansowane przez Katedrę Finansów Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2008
ISBN 978-83-7556-030-5

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2013
ISBN 978-83-7941-032-3 (Rozdział 3)

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49
e-mail: cedewu@cedewu.pl
Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22
Fax: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47
Tel.: (4822) 396 15 00...01
Fax: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl
www.4books.pl

Made in Poland

Spis treści



Wprowadzenie	5
--------------------	---

Rozdział 1

Powiązania banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi	7
--	---

1.1. Istota i rodzaje powiązań między instytucjami sektora finansowego	7
--	---

1.2. Efekty synergii osiągnięte przez banki i firmy ubezpieczeniowe w wyniku prowadzonej współpracy	14
---	----

1.3. Rodzaje powiązań w zakresie <i>bancassurance</i>	23
---	----

Rozdział 2

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w wybranych krajach europejskich	41
---	----

2.1. Prawo europejskie dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych	41
---	----

2.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Francji	53
--	----

2.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Niemczech	64
---	----

2.4. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Włoszech	75
---	----

2.5. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Hiszpanii	82
2.6. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Wielkiej Brytanii	89
2.7. Analiza porównawcza powiązań banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi w wybranych krajach europejskich	95

Rozdział 3

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Polsce	109
3.1. Polskie regulacje prawne dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych . .	109
3.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania podmiotowe.	115
3.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania przedmiotowe	117
3.3.1. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach umowy o współpracy w wyodrębnionej dziedzinie	117
3.3.2. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach <i>cross-selling</i>	129
3.4. Analiza porównawcza polskich doświadczeń związków bankowo-ubezpieczeniowych na tle doświadczeń europejskich	162

Rozdział 4

Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i>	169
4.1. Identyfikacja i charakterystyka korzyści osiąganych przez banki komercyjne w wyniku realizacji strategii <i>bancassurance</i>	169
4.2. Identyfikacja i charakterystyka zagrożeń związanych z procesem realizacji strategii <i>bancassurance</i>	183
Zakończenie	203
Załączniki	207
Bibliografia	223

Wprowadzenie

Zmieniające się w ostatnich latach warunki funkcjonowania banków komercyjnych spowodowały konieczność poszukiwania przez te instytucje nowych, skutecznych możliwości rozwoju, wykraczających poza tradycyjne obszary ich działalności. Proces globalizacji i liberalizacji, rosnący postęp techniczny, w tym szczególnie rozwój nowych technologii informatycznych oraz wysoki poziom konkurencji ze strony instytucji *near- i non-banks* skłoniły środowisko naukowe do dyskusji o nowych kierunkach rozwoju polskiej bankowości, o kształcie jej przyszłości. Jako konkluzja podejmowanych rozważań niejednokrotnie jawi się opinia, iż we współczesnych warunkach działalności banków skuteczna konkurencja z innymi podmiotami możliwa jest przez innowacyjność oferty bankowej.

Niezdolne do zapewnienia sobie odpowiedniego poziomu przychodów z działalności depozytowo-kredytowej banki komercyjne coraz częściej wzbogacają swą tradycyjną aktywność o nowe obszary. Jednym z nich – pozwalającym zniwelować negatywne konsekwencje rezygnacji społeczeństwa z depozytów bankowych, jako sposobu lokowania wolnych środków finansowych – jest wejście na rynek ubezpieczeń.

Powiązania bankowo-ubezpieczeniowe występują obecnie na całym świecie. W Polsce proces ten rozpoczął się w latach 90. dwudziestego wieku i staje się on coraz bardziej popularnym rozwiązaniem stosowanym przez banki komercyjne. Wraz z rozwojem związków banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych, w tym szczególnie powiązań typu *bancassurance*, na polskim rynku rośnie zainteresowanie środowiska naukowego tą problematyką. Nadal jednak brak jest pogłębionych, kompleksowych badań dotyczących tego zjawiska. W świetle zaobserwowanych tendencji zasadne wydaje się zatem dokonanie analizy realizacji strategii *bancassurance* w warunkach polskich, umożliwiającej określenie rodzaju i natężenia korzyści oraz zagrożeń wynikających z jej wdrożenia, a także pozwalającej na identyfikację kluczowych czynników sukcesu.

Głównym celem niniejszej publikacji jest prezentacja powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* występujących w Polsce, ocena efektów tej działalności dokonana z punktu widzenia banków komercyjnych, a także ukazanie perspektyw rozwoju tych instytucji w wyniku współpracy prowadzonej z firmami ubezpieczeniowymi. Tło analizy dokonanej dla polskiego rynku stanowią doświadczenia pięciu państw europejskich.

Poruszane w książce zagadnienia pomogą znaleźć Czytelnikowi odpowiedzi na wiele pytań dotyczących powiązań bankowo-ubezpieczeniowych. W tym kontekście szczególnie cenne wydają się być następujące obszary opracowania:

- uporządkowanie pojęć z zakresu połączeń instytucji finansowych, w tym zdefiniowanie terminu „*bancassurance*”,
- specyfikacja rodzajów powiązań instytucji bankowych i ubezpieczeniowych w zakresie realizacji strategii *bancassurance*,
- prezentacja występujących w Polsce związków bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* z wyodrębnieniem współpracy o charakterze podmiotowym i przedmiotowym,
- próba oceny pierwszych efektów działalności *bancassurance* prowadzonej przez banki komercyjne, dokonana zarówno z punktu widzenia osiągniętych korzyści, jak i zagrożeń generowanych podczas realizacji tej strategii,
- wskazanie grupy czynników warunkujących sukces *bancassurance*.

Istotne znaczenie dla pracowników bankowych może mieć zawarta w Załączniku 2 ankieta, która może wspomóc analizę prowadzonej w banku działalności *bancassurance*.

Publikacja skierowana jest zatem do szerokiego grona osób, których zainteresowania koncentrują się wokół zagadnień współczesnej bankowości – pracowników banków, pracowników naukowych, studentów kierunków ekonomicznych.

Niniejsza publikacja powstała w oparciu o rozprawę doktorską autorki, która finansowana była ze środków MNiSW w latach 2004-2006, jako projekt badawczy zarejestrowany pod numerem 1 H02C 096 26.

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* w Polsce

3.1. Polskie regulacje prawne dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych

Celem rozważań podjętych w niniejszym rozdziale jest szczegółowa prezentacja przejawów *bancassurance* na polskim rynku bankowo-ubezpieczeniowym, stanowiąca podstawę do identyfikacji korzyści i zagrożeń towarzyszących realizowanej współpracy. Przeprowadzona analiza ukazuje stan tego zjawiska na koniec 2005 r.

Działalność *bancassurance* w Polsce rozpoczęła się wraz z początkiem lat 90. 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. Sytuację tę zmieniła **ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw**¹⁸¹, wprowadzająca przepisy dotyczące nadzoru skonsolidowanego. Zgodnie z zapisami ustawy nadzorowi skonsolidowanemu podlegał bank krajowy, który:

- 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 form: posiadania bliskich powiązań z instytucją ubezpieczeniową, bądź też do holdingu o działalności mieszanej. Przez bliskie powiązania rozumiano wówczas: „posiadanie przez podmiot bezpośrednio lub pośrednio ponad 10% kapitału innego podmiotu lub prawa do wykonywania co najmniej 10% głosów w organach innego podmiotu lub pozostawanie z innym podmiotem w takim związku gospodarczym, opartym na stałej współpracy, w szczególności wynikającej z zawartej umowy lub umów, który w ocenie Komisji Nadzoru Bankowego może mieć istotny wpływ na pogorszenie się sytuacji finansowej jednego z podmiotów”. Holding o działalności mieszanej oznaczał natomiast grupę co najmniej dwóch podmiotów, w której podmiotem dominującym był podmiot niebędący bankiem ani instytucją finansową, 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 firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego**¹⁸², wprowadzająca na grunt polski przepisy omówionej już w poprzednim rozdziale pracy Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 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/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/WE i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady. Poza bezpośrednim oddziaływaniem na rynek finansowy, nowa ustawa wymusiła również wprowadzenie zmian w Prawie bankowym polegających m.in. na rozszerzeniu zakresu banków, jakie podlegają nadzorowi skonsolidowanemu. Zgodnie z nowymi przepisami do grupy tej należy bank krajowy, który działa w holdingu:

- bankowym krajowym,
- bankowym zagranicznym,
- finansowym,
- mieszanym,
- hybrydowym.

Wprowadzone zmiany odnosiły 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 podmiotem dominującym jest instytucja finansowa (niebędąca dominującym podmiotem nieregulowanym w rozumieniu art. 3 pkt 5 ustawy o nadzorze uzupełniającym¹⁸³), 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”.

Ze względu na fakt, iż rozwiązania wnoszone przez Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2002/87/WE zostały już omówione w poprzednim rozdziale książki, zapisy ustawy o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego nie będą podlegały ponownej prezentacji. Na uwagę zasługuje fakt, iż ustawa nie określa 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 zakresie adekwatności kapitałowej, które stały się przedmiotem **rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 sierpnia 2005 r. w sprawie adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego**¹⁸⁴.

W żadnej z ustaw regulujących funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce, nie występują przepisy zabraniające realizacji tego rodzaju powiązań pomiędzy bankiem a firmą ubezpieczeń, 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 przedmiotowe formy powiązań bankowo-ubezpieczeniowych.

Problem ów znalazł się w obszarze zainteresowań środowiska prawników, a owocem podjętych w tym zakresie rozważań jest m.in. artykuł J. Pokrzywniaka *Bancassurance w nowym prawie ubezpieczeniowym*¹⁸⁵. Umowa promocyjna rodzi zastrzeżenia w przypadku aktywnych działań promocyjnych dokonywanych przez banki. 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 ubezpieczeniowych¹⁸⁶. Zdaniem J. Pokrzywniaka 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 ubezpieczenia.

Porozumienia dystrybucyjne i *cross-selling* wiążą się już bezsprzecznie z działaniem banku jako pośrednika ubezpieczeniowego. Formy te dopuszczone są zarówno w Prawie bankowym¹⁸⁷, jak i ubezpieczeniowym, a przedmiotem zainteresowania prawników stały się w tym obszarze przepisy **Kodeksu cywilnego**¹⁸⁸, dotyczące umowy agencyjnej zawieranej przez bank i firmę ubezpieczeń. Na uwagę zasługują semiimperatywne normy mające na celu ochronę agenta. Zgodnie z art. 761 [1] agent może bowiem żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jeżeli:

- propozycję zawarcia umowy dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej,
- do zawarcia umowy doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania.

Art. 764 [3] określa natomiast, iż po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

Zjawisko *bancassurance* rozpatrywane jest także w kontekście prawa konkurencji. W odniesieniu do **ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji**¹⁸⁹ oraz **ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów**¹⁹⁰ budzi ono także pewne wątpliwości. W pierwszym z wymienionych aktów znajduje się zapis, zgodnie z którym jako czyn nieuczciwej konkurencji postrzegane jest 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 przedsiębiorca pozostaje w związku gospodarczym)¹⁹¹. Tymczasem niektóre banki stosują praktykę, w której zawarcie umowy ubezpieczenia stanowiącego zabezpieczenie produktu bankowego (ubezpieczenie kredytu) jest możliwe wyłącznie z towarzystwem lub towarzystwami ubezpieczeniowymi wskazanymi przez bank.

Podobny zapis zawiera także drugi z wymienionych aktów prawnych. W art. 5 znajduje się bowiem zapis odnoszący się do porozumień ograniczających konkurencję, mówiący, iż zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające m.in. na ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem.

Istotny wpływ na powstawanie i rozwój związków bankowo-ubezpieczeniowych wywarły także zapisy zawarte w artykule 21 ust. 1 pkt 4 **ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych**¹⁹², umożliwiające zwolnienie kwot otrzymanych z tytułu ubezpieczeń majątkowych oraz osobowych (z wyjątkiem przypadków, gdy