

Anna Kufel-Siemńska

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

BANK JAKO UCZESTNIK KANAŁU DYSTRYBUCJI USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH

Ostatnio na polskim rynku ubezpieczeniowym zaobserwować można wzrost udziału podmiotów spoza branży ubezpieczeniowej w dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Zjawisko to dotyczy przede wszystkim banków. Sprzyjają mu zarówno przesłanki technologiczne, takie jak np.: relacje pomiędzy oferowanymi produktami, możliwość dotarcia przez ubezpieczyciela do wybranego segmentu rynku, możliwość stworzenia klientowi dogodnych warunków świadczenia, jak i przesłanki ekonomiczne, np.: poprawa konkurencyjności podmiotu dołączającego ubezpieczenia do oferowanych przez siebie produktów, pobudzenie popytu na ubezpieczenia i produkt, do którego ubezpieczenie jest dołączane, wzrost przychodów z tytułu sprzedaży ubezpieczenia i prowizji za jego sprzedaż, lepsze wykorzystanie możliwości podmiotu uczestniczącego w dystrybucji usług ubezpieczeniowych (efekt skali, efekt synergii) itd.

Udział banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych jest jedną z wielu płaszczyzn współpracy banków z zakładami ubezpieczeń określanych mianem *bancassurance*¹. Celem niniejszego opracowania jest wyjaśnienie form udziału banków w kanałach dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Uzasadnieniem podjęcia problemu jest rozbieżność informacji dotyczących faktycznego udziału banków w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, która wydaje się mieć swoje źródło w identyfikowaniu, a dalej – w uwzględnianiu uczestnictwa banku w kanale na różnych (z reguły nie wszystkich) szczeblach².

W ujęciu podmiotowym kanał dystrybucji usług ubezpieczeniowych tworzą podmioty uczestniczące w dystrybucji usług ubezpieczeniowych³. Biorąc pod uwagę względy formalnoprawne, podmiotami bezpośrednio biorącymi udział w dystrybucji

¹ Szerzej na temat udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych zob. [2, s. 1 i nast.].

² Według szacunkowych danych organu nadzoru w roku 2006 ubezpieczyciele zebrali za pośrednictwem (*sic!*) banków 8 mld składek. Dane publikowane przez KNF uwzględniają jednak jedynie udział banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych jako agenta ubezpieczeniowego.

³ Szerzej na temat kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych w ujęciu podmiotowym zob. [3, s. 13 i nast.].

usług ubezpieczeniowych mogą być: zakłady ubezpieczeń, pośrednicy ubezpieczeniowi oraz usługobiorcy, czyli ubezpieczający jako nabywcy usług ubezpieczeniowych i ubezpieczeni, czyli podmioty korzystające z ochrony ubezpieczeniowej. Wśród kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych można więc wyróżnić:

- dwuszczeblowe kanały bezpośrednie zbudowane z zakładu ubezpieczeń i usługobiorcy,
- trójszczeblowe kanały agencyjne i brokerskie zbudowane z zakładu ubezpieczeń, usługobiorcy i pośrednika ubezpieczeniowego⁴.

Udział banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych mierzony jest wielkością składki ubezpieczeniowej zebranej za pomocą kanału bankowego, co wskazywałoby, że rola banku sprowadza się przede wszystkim do pełnienia funkcji sprzedawcy usług ubezpieczeniowych. Udział banku w dystrybucji ubezpieczeń dotyczy wielu różnych usług ubezpieczeniowych, a mianowicie usług ubezpieczeniowych, które są komplementarne względem usług bankowych, substytutów usług bankowych oraz produktów ubezpieczeniowych niepowiązanych z usługami bankowymi.

Przykładem ubezpieczeń komplementarnych względem usług bankowych są np.: ubezpieczenie spłat należności kredytowych czy też ubezpieczenie karty płatniczej od nieuprawnionego użycia itd. Ubezpieczenia te z powodzeniem mogą być dołączane do usług bankowych na poziomie tzw. produktu rozszerzonego, czyli produktu wyposażonego w dodatkowe użyteczności wyróżniające go spośród innych produktów. Łączenie usług bankowych z usługami ubezpieczeniowymi jest umiejętnym wykorzystywaniem zjawiska synergii popytowej. Łączenie to może przybierać dwie formy: łączenia obligatoryjnego oraz łączenia opcjonalnego (fakultatywnego). W przypadku łączenia obligatoryjnego usługa ubezpieczeniowa zostaje trwale włączona w strukturę produktu bankowego. Wraz z uzyskaniem dostępu do usługi bankowej klient banku zostaje objęty ochroną ubezpieczeniową, której cena zostaje wliczona w cenę usługi bankowej. Obligatoryjne łączenie usług bankowych z ubezpieczeniami pozytywnie wpływa na konkurencyjność usług bankowych. Należy jednak wskazać, że „prezent” w postaci dostępu do usługi ubezpieczeniowej jest najczęściej ubezpieczeniem niskiej jakości. Ubezpieczenia na trwale włączone w strukturę innych produktów charakteryzują się bowiem z reguły niską sumą ubezpieczenia, szerokim zakresem wyłączeń odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń itp.

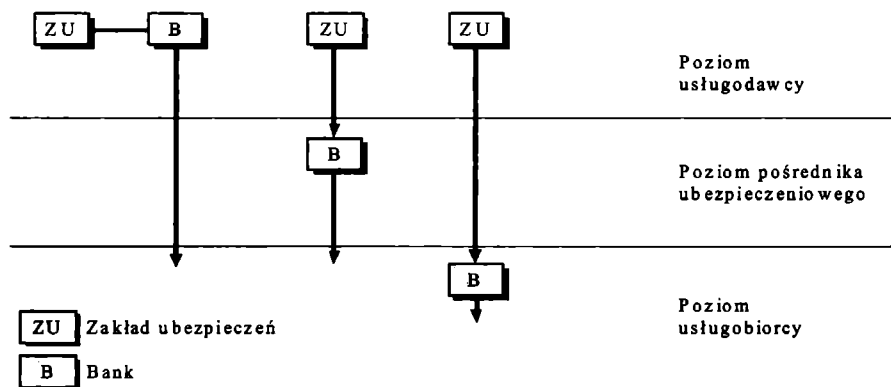
Jeżeli korzystający z usługi bankowej może za dodatkową opłatą uzyskać dostęp do ubezpieczenia, konieczne jest nakłonienie klienta banku do jego zakupu, a to sprawia, że koszty dystrybucji usługi ubezpieczeniowej rosną, dołączane pro-

⁴ Istnienie kanału dystrybucji, którego uczestnikami obok zakładu ubezpieczeń będą zarówno agent ubezpieczeniowy, jak i broker ubezpieczeniowy, jest teoretycznie możliwe. W praktyce jednak sytuacja taka może stwarzać wiele problemów, choćby na tle wynagradzania podmiotów trudniących się pośrednictwem ubezpieczeniowym podważających możliwość funkcjonowania takiego kanału. Swoistą osobliwością działalności pośredników ubezpieczeniowych jest bowiem wynagradzanie ich za zawarcie umowy ubezpieczenia lub doprowadzenie do jej zawarcia przez zakład ubezpieczeń, bez względu na to, w czym imieniu i na czyją rzecz działają.

dukty należy zaś dostosować do potrzeb klienta, co w konsekwencji przekłada się na wzrost ich jakości w porównaniu z ubezpieczeniami dołączanymi do innych usług obligatoryjnie. Sprzedaż obligatoryjną cechują również, w porównaniu ze sprzedażą opcjonalną, wyższe przychody z tytułu sprzedaży ubezpieczeń, niższa cena usługi ubezpieczeniowej oraz niższy poziom szkodowości wynikający z braku świadomości klientów banku uzyskania dostępu do ubezpieczenia.

Niektóre usługi ubezpieczeniowe postrzegane są jako substytuty niektórych usług bankowych. Przykładem bliskiego substytutu lokaty bankowej są krótkoterminowe ubezpieczenia na życie, z jednorazową składką nazywane polisami lokacyjnymi lub antypodatkowymi. Intensywny wzrost sprzedaży tych ubezpieczeń⁵ związany jest przede wszystkim ze zmianą regulacji podatkowych⁶, które sprawiły, iż w celu zapobiegnięcia odpływowi klientów banki we współpracy z zakładami ubezpieczeń zaczęły oferować krótkoterminowe ubezpieczenia na życie i dożycie. Podstawową zaletą tych produktów jest połączenie ochrony ubezpieczeniowej z ochroną kapitału, gwarancją zysku oraz ucieczką przed podatkami (także podatkiem od spadku).

Bank uczestniczy w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych na wszystkich jego szczeblach (rys. 1): na szczeblu usługodawcy, na szczeblu pośrednika ubezpieczeniowego oraz na szczeblu usługobiorcy. Udział banku w kanale na wszystkich wymienionych szczeblach umożliwia „wyświadczenie” usługi ubezpieczeniowej, przy czym w przypadku banku udział ten ogranicza się z reguły jedynie do dokonywania czynności związanych z zawieraniem umowy ubezpieczenia.



Rys. 1. Formy uczestnictwa banku w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych

Źródło: opracowanie własne.

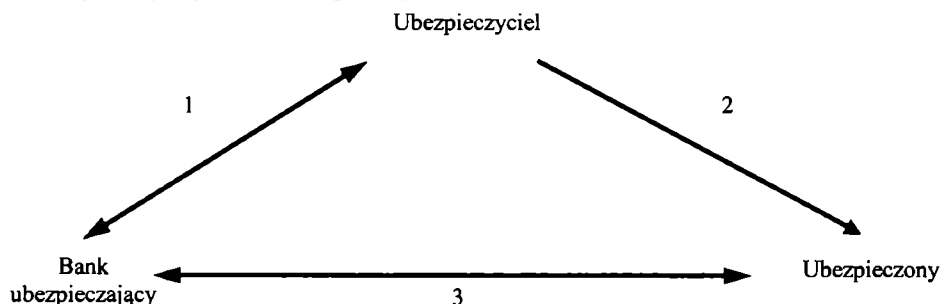
⁵ Z danych organu nadzoru wynika, iż w roku 2005 zakłady ubezpieczeń działu I zebrały z tytułu ubezpieczeń ze składką płaconą jednorazowo 171% składki przypisanej brutto z roku 2004. Ubezpieczenia na życie ze składką jednorazową stanowiły w strukturze składki zebranej przez zakłady ubezpieczeń działu I w 2004r. 22%, w roku 2005 zaś już 31%.

⁶ Wprowadzenie pod koniec 2001 r. podatku od dochodów kapitałowych z lokat, obligacji, jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych oraz innych przychodów pieniężnych, zwanego podatkiem Belki.

Na szczeblu usługodawcy bank dystrybuje usługi ubezpieczeniowe poprzez własnych pracowników, którzy są zatrudniani zarówno przez bank, jak i dodatkowo przez zakład ubezpieczeń. W ten sposób pracownik banku staje się równocześnie pracownikiem ubezpieczyciela, który w placówce banku może trudnić się, oprócz sprzedaży usług bankowych, sprzedażą ubezpieczeń. Udział banku w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych na poziomie usługodawcy może się również sprowadzać do udostępnienia ubezpieczycielowi platformy internetowej banku.

Bank występuje również w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych w roli agenta ubezpieczeniowego. W tym przypadku konieczne jest uzyskanie przez bank statusu agenta ubezpieczeniowego przez spełnienie wymogów Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (DzU nr 124, poz. 1154 z późn. zm.)⁷. Bank łączy wówczas z zakładem ubezpieczeń umowa agencyjna, na mocy której bank przez swoich pracowników wykonuje czynności agencyjne. Z tytułu prowadzonej działalności bank otrzymuje od ubezpieczyciela prowizję agencyjną. Niewątpliwą korzyścią z takiej formy udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych jest zwolnienie usług świadczonych przez bank z podatku VAT⁸.

Bank aktywnie uczestniczy również w dystrybucji usług ubezpieczeniowych na szczeblu usługobiorcy, na którym wyróżnia się ubezpieczającego, czyli nabywcę usługi ubezpieczeniowej, oraz ubezpieczonego, czyli podmiot objęty ochroną ubezpieczeniową, a więc użytkownika usługi ubezpieczeniowej⁹ (rys.2). Przykładem są sytuacje, w których bank zawiera umowę ubezpieczenia z zakładem ubezpieczeń, na mocy której ochroną ubezpieczeniową objęci zostają klienci bądź pewne ich grupy. Bank występuje wówczas w roli ubezpieczającego zawierającego umowę ubezpieczenia na rzecz osób trzecich. Z taką formą udziału banku w kanale można spotkać się nawet wówczas, gdy osoba ubezpieczonego nie jest jeszcze ubezpieczającym znaną¹⁰.



1 – umowa ubezpieczenia, 2 – ochrona ubezpieczeniowa, 3 – umowa o przystąpienie do ubezpieczenia grupowego.

Rys. 2. Bank jako ubezpieczający

Źródło: opracowanie własne.

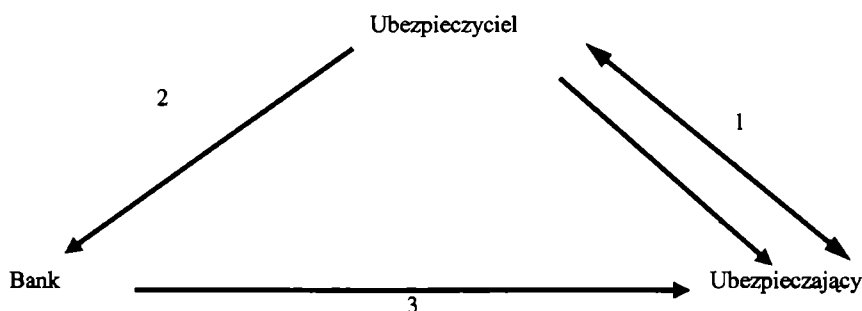
⁷ Głównie chodzi tu o zapisy art. 4c, ust. 1; art. 7, ust. 1 oraz art. 9, ust. 1 ustawy.

⁸ Na mocy art. 43 ust. 1 Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU nr 54, poz. 535 z późn. zm.).

⁹ W ubezpieczeniach nierzadko ubezpieczający i ubezpieczony są odrębnymi podmiotami.

¹⁰ Porównaj [5, s. 104].

Z inną formą udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych na szczelnie usługobiorcy mamy do czynienia, gdy bank wymusza na swoich klientach zawarcie umowy ubezpieczenia, które jest warunkiem zawarcia lub skuteczności umowy łączącej bank z klientem (rys. 3). Powstaje wówczas pośredni przymus ubezpieczenia w postaci powinności kontraktowej¹¹. Mimo że bank nie nabywa ubezpieczenia, aktywnie uczestniczy w jego zakupie, dokonując częstokroć wyboru ubezpieczyciela oraz warunków świadczenia ochrony ubezpieczeniowej, np.: zakresu odpowiedzialności ubezpieczyciela, tym bardziej, że faktycznym celem umowy ubezpieczenia jest ochrona interesów banku. W tym miejscu należy wskazać, że udział banku w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych coraz częściej wiąże się z naruszeniem interesów klientów banku przez choćby wspomniane wprowadzanie przymusu ubezpieczenia, dołączanie ubezpieczenia do usługi bankowej w prezencie, przy faktycznym przerzucaniu kosztów ochrony ubezpieczeniowej na klienta, oraz iluzoryczność ochrony ubezpieczeniowej dołączanej do usług bankowych¹².



1 – umowa ubezpieczenia, 2 – ochrona ubezpieczeniowa, 3 – przymus ubezpieczenia.

Rys. 3. Bank jako ubezpieczony

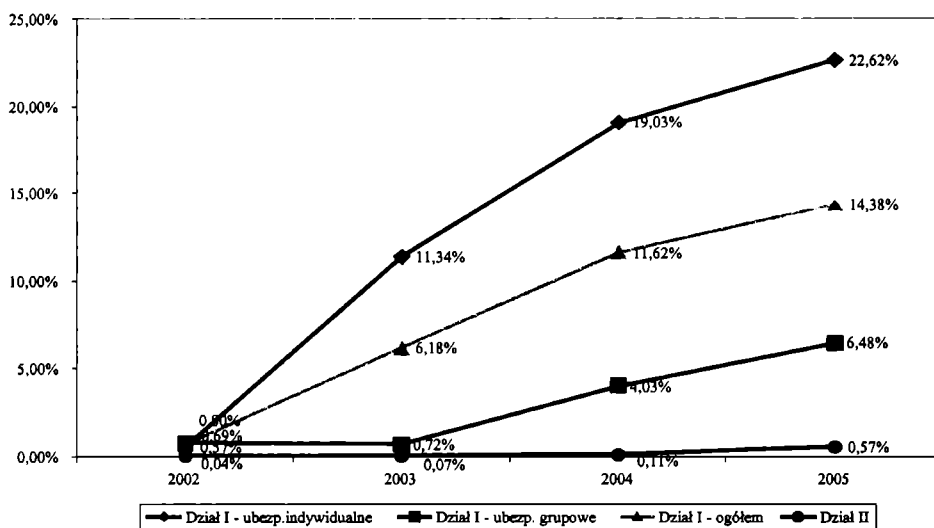
Źródło: opracowanie własne.

Udział banku jako pośrednika ubezpieczeniowego w sprzedaży usług ubezpieczeniowych w ostatnich latach rośnie bardzo dynamicznie (rys. 4). Z danych organu nadzoru ubezpieczeniowego wynika, że najbardziej spektakularny wzrost miał miejsce w zakresie ubezpieczeń indywidualnych działu I¹³. Należy jednak wskazać, że dane prezentowane przez organ nadzoru ubezpieczeniowego dotyczą zaledwie jednej formy udziału banków w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, a mianowicie pośrednictwa ubezpieczeniowego.

¹¹ Porównaj [4, s. 26].

¹² O wadze problemu świadczy zainteresowanie Rzecznika Ubezpieczonych problematyką *bancassurance* w kontekście ochrony interesów konsumenta usługi ubezpieczeniowej.

¹³ Polski rynek ubezpieczeniowy zaczyna się upodabniać do rynków niektórych państw europejskich, w których udział banków w dystrybucji ubezpieczeń działu I jest znaczny. Przykładowo we Francji, w Hiszpanii, Portugalii przekracza on nawet 50% [1, s. 24].



Rys. 4. Udział banku jako pośrednika ubezpieczeniowego w sprzedaży usług ubezpieczeniowych w latach 2002-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych organu nadzoru ubezpieczeniowego.

Aby zidentyfikować faktyczny udział banków niebędących pośrednikami ubezpieczeniowymi w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, konieczne byłoby przeprowadzenie badań empirycznych. Wydaje się jednak, że sytuacje, w których pracownicy banku są jednocześnie pracownikami zakładu ubezpieczeń (np. w ten sposób dystrybuują swoje produkty w sieci banków spółdzielczych zakłady ubezpieczeń należące do Grupy Concordia), bądź też przedsiębiorstwo bankowe ubezpiecza swoich klientów czy też zmusza ich do zakupu ubezpieczenia, np.: spłaty należności kredytowych itp., nie są rzadkością. Każda z prezentowanych form udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych wiąże się bowiem z określonymi korzyściami. Niezależnie od tego, w jakiej formie bank włączy się do udziału w kanale dystrybucji usług ubezpieczeniowych, korzyści z tego osiągną zarówno sam bank, jak i zakład ubezpieczeń.

Literatura

- [1] *European Insurance in Figure in 2005*, CEA, 2006.
- [2] Kern H., *Bancassurance. Modell der Zukunft*, VVW, Karlsruhe 1999.
- [3] Kufel-Siemńska A., *Właściwości kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, AE, Poznań 2005.
- [4] Mogiński W.W., *Ubezpieczenia obowiązkowe w polskim systemie prawnym*, „Prawo Asekuracyjne” 1997 nr 1.

- [5] Mogilski W.W., *Umowa ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej*, [w:] *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, t. I, red. A. Wąsiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1994.
- [6] *Rocznik Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych*, KNUiFE, 2005.
- [7] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, DzU nr 124, poz. 1154 z późn. zm.
- [8] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, DzU nr 54, poz. 535 z późn. zm.

BANK AS A PARTICIPANT IN DISTRIBUTION CHANNEL OF INSURANCE SERVICES

Summary

Participation of a bank in distribution of insurance services is one of many grounds of the co-operation between banks and insurance companies, named as "bancassurance". The purpose of this study is to explain forms of banks' participation in distribution channels of insurance services. The reasons for undertaking the problem is divergence of information concerning actual participation of banks in distribution of insurance services, which appears to have its source in identification and further in considering the participation of a bank in the channel on different and as a rule not all levels. Because bank participates in distribution channel of insurance services on all of its levels: on the level of insurer, on the level of insurance agent, and on the level of insured person. The participation of a bank on all of mentioned levels allows providing the insurance service, but in the case of a bank, this participation as a rule is limited to actions related to conclusion of insurance contract.