

# Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI

pod redakcją  
**Wandy Ronki-Chmielowiec**



Recenzenci: Jerzy Handschke, Jan Monkiewicz, Kazimierz Ortyński, Wanda Sułkowska,  
Włodzimierz Szkutnik, Tadeusz Szumlicz, Stanisław Wieteska

Redaktor Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie [www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl)

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych  
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>  
oraz w The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),  
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon [http://kangur.uek.krakow.pl/  
bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się  
na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2011

**ISSN 1899-3192**

**ISBN 978-83-7695- 191-1**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	11
<b>Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik:</b> Formy zabezpieczenia emerytalnego w wybranych krajach europejskich .....	13
<b>Teresa H. Bednarczyk:</b> Działalność sektora ubezpieczeniowego a wzrost gospodarczy.....	23
<b>Anna Bera, Dariusz Pauch:</b> Programy edukacyjne jako instrument zwiększania świadomości ubezpieczeniowej w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej .....	31
<b>Jacek Białek:</b> Ocena grupowa w analizie Otwartych Funduszy Emerytalnych.....	40
<b>Sylwia Bożek:</b> Czynności monitorujące i kontrolne w procesie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym .....	51
<b>Anna Celczyńska:</b> Należności od ubezpieczających z umów ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych.....	60
<b>Magdalena Chmielowiec-Lewczuk:</b> Problemy kalkulacji kosztów zakładów ubezpieczeń na tle powiązań w grupach finansowych .....	68
<b>Dominika Cichońska:</b> Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem w zakładach opieki zdrowotnej.....	78
<b>Krystyna Ciuman:</b> Zakłady ubezpieczeń a inne instytucje pośrednictwa finansowego w Polsce w latach 2005–2009.....	87
<b>Tadeusz Czernik:</b> O pewnym sformułowaniu zagadnienia ruiny .....	94
<b>Teresa Czerwińska:</b> Uwarunkowania polityki dywidend spółek ubezpieczeniowych.....	106
<b>Robert Dankiewicz:</b> Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego w Polsce .....	116
<b>Beata Dubiel:</b> Ubezpieczeniowe aspekty ryzyka ekologicznego .....	126
<b>Roman Garbicz:</b> Ryzyko starości jako element konstruowania systemów emerytalnych w Unii Europejskiej .....	135
<b>Waldemar Glabiszewski:</b> Znaczenie innowacji technologicznych w działalności ubezpieczeniowej .....	146
<b>Łukasz Gwizdała:</b> Możliwości analizy systemów bonus-malus w świetle procesów Markowa.....	156
<b>Magdalena Homa:</b> Kalkulacja składki w inwestycyjnych ubezpieczeniach na życie typu unit-linked .....	168
<b>Beata Jackowska:</b> Charakterystyka wybranych metod wyrównywania tablic trwania życia – wnioski dla zastosowań aktuarialnych .....	179

<b>Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka:</b> Grupowe ubezpieczenia na życie w sektorze MSP .....	190
<b>Marietta Janowicz-Lomott:</b> Produkty strukturyzowane w formie ubezpieczeń w Polsce.....	201
<b>Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska:</b> Próba zidentyfikowania czynników mających wpływ na wysokość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach komunikacyjnych w Polsce.....	213
<b>Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Pobłocka:</b> Ocena praktycznych metod szacowania rezerwy IBNR w ubezpieczeniach majątkowych .....	222
<b>Piotr Kania:</b> Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie .....	232
<b>Robert Kurek:</b> Uprawnienia organów nadzoru w zakresie kontroli wypłacalności – ujęcie w Solvency II.....	241
<b>Jacek Lisowski:</b> Rola biegłego rewidenta w ocenie gospodarki finansowej ubezpieczyciela – unormowania prawne .....	250
<b>Jerzy Łańcucki:</b> Przesłanki i kierunki zmian w regulacjach dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego .....	258
<b>Krzysztof Łyskawa:</b> Zagrożenie równowagi odszkodowania i szkody w obowiązkowych ubezpieczeniach mienia.....	267
<b>Aleksandra Małek:</b> Obowiązki banku jako ubezpieczającego w świetle Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance .....	277
<b>Piotr Manikowski:</b> Rynek ubezpieczeń w Polsce a cykle underwritingowe ..	286
<b>Dorota Maśniak:</b> Ubezpieczyciel jako główne ogniwo transgranicznego systemu ochrony ofiar wypadków drogowych .....	295
<b>Artur Mikulec:</b> Efektywność systemów emerytalnych krajów UE i EFTA w latach 2005–2008 .....	305
<b>Aniela Mikulska:</b> Małe i średnie przedsiębiorstwa jako odbiorcy usług ubezpieczeniowych .....	316
<b>Marek Monkiewicz:</b> Jednolity rynek ubezpieczeniowy UE w warunkach globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 – pomoc publiczna a wspólnotowe reguły konkurencji .....	325
<b>Joanna Niżnik:</b> Reforma systemów emerytalnych Ameryki Łacińskiej na przykładzie Chile i Argentyny .....	335
<b>Magdalena Osak:</b> Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia .....	344
<b>Dorota Ostrowska:</b> Kapitał międzynarodowy a dostęp do produktów ubezpieczeniowych strategicznych dla rozwoju gospodarki polskiej.....	352
<b>Anna Ostrowska-Dankiewicz:</b> Polisa strukturyzowana jako forma inwestycji alternatywnej na rynku polskim.....	362
<b>Renata Pajewska-Kwaśny:</b> Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. I .....	373

<b>Monika Papież:</b> Analiza przyczynowości na rynku ubezpieczeń życiowych w latach 2003–2010 .....	383
<b>Agnieszka Pawłowska:</b> Ubezpieczenie <i>business interruption</i> w zarządzaniu ryzykiem przerw w działalności gospodarczej .....	394
<b>Krzysztof Piasecki:</b> Rozmyte zbiory probabilistyczne w rachunku aktuarnym .....	402
<b>Piotr Pisarewicz:</b> Rola funduszy inwestycyjnych w rozwoju programów emerytalnych w USA .....	409
<b>Ryszard Pukała:</b> Procesy integracyjne rynków ubezpieczeniowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej .....	416
<b>Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel:</b> Medical savings account as a funding mechanism for health .....	426
<b>Grażyna Sordyl:</b> Rola i działalność holenderskiego funduszu gwarancyjnego (College voor Zorgverzekeringen CVZ) w obszarze prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych .....	435
<b>Ewa Spigarska:</b> Sprawozdanie finansowe zakładu ubezpieczeń a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w świetle wprowadzanych zmian .....	445
<b>Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska:</b> Organizacja audytu wewnętrznego w zakładach ubezpieczeń w świetle <i>Solvency II</i> oraz standardów audytu .....	454
<b>Anna Szkarłat-Koszalka:</b> Instrumenty systemu rachunkowości a kontrola bezpieczeństwa finansowego ubezpieczyciela .....	463
<b>Tomasz Szkutnik:</b> Funkcje łączące w agregacji ryzyka ubezpieczyciela .....	472
<b>Włodzimierz Szkutnik:</b> Ryzyko uruchomienia rezerw katastroficznych .....	483
<b>Anna Szymańska:</b> Czynniki determinujące wybór ubezpieczyciela na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych OC .....	494
<b>Ilona Tomaszewska:</b> Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II .....	507
<b>Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz:</b> Świadomość ubezpieczeniowa oraz skłonność do ryzyka studentów .....	515
<b>Stanisław Wanat:</b> Modelowanie zależności w kontekście agregacji kapitałowych wymogów wypłacalności w <i>Solvency II</i> .....	525
<b>Stanisław Wieteska:</b> Adaptacja zakładów ubezpieczeń majątkowych do likwidacji skutków efektu cieplarnianego na terenie Polski .....	537
<b>Ewa Wycinka, Mirosław Szreder:</b> Statystyczna ocena wpływu przekraczania prędkości na liczbę wypadków drogowych w Polsce .....	547

## Summaries

<b>Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik:</b> Forms of retirement security in selected European countries .....	22
<b>Teresa H. Bednarczyk:</b> The activity of insurance sector vs. economic growth.....	30
<b>Anna Bera, Dariusz Pauch:</b> Educational programs as an instrument to increase awareness of the crime of insurance cover .....	39
<b>Jacek Bialek:</b> Group evaluation of open pension funds .....	50
<b>Sylvia Bożek:</b> Monitoring and control activities in the risk management process of an insurance company.....	59
<b>Anna Celczyńska:</b> Accounts receivable from motor vehicle owners insured under third party insurance agreements .....	67
<b>Magdalena Chmielowiec-Lewczuk:</b> Problems of cost calculation of insurance companies against the background of connections in financial groups .	77
<b>Dominika Cichońska:</b> The role of insurance in risk management in health care facilities .....	86
<b>Krystyna Ciuman:</b> Insurance companies versus other financial intermediaries in Poland in the years 2005–2009.....	93
<b>Tadeusz Czernik:</b> An alternative formulation of ruin problem.....	105
<b>Teresa Czerwińska:</b> Determinants of the dividend policy in the insurance companies .....	115
<b>Robert Dankiewicz:</b> Determinants of development of trade credit insurance market in Poland .....	125
<b>Beata Dubiel:</b> Insurance aspects of ecological risk .....	134
<b>Roman Garbiec:</b> The risk of old age as the component of constructing the pension systems in the European Union .....	145
<b>Waldemar Glabiszewski:</b> The importance of technological innovations in the insurance sector.....	155
<b>Łukasz Gwizdała:</b> The capabilities of analyzing bonus-malus systems in the light of Markov processes .....	167
<b>Magdalena Homa:</b> Correct calculation of net premium in unit-linked investment insurance .....	178
<b>Beata Jackowska:</b> Characterization of selected methods of the graduation of life tables in the perspective of their actuarial applications .....	189
<b>Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka:</b> Group life insurance in the SME sector.....	200
<b>Marietta Janowicz-Lomott:</b> Structured products in the form of insurance in Poland .....	212
<b>Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska:</b> An attempt to identify the factors having influence on the gross written premium in motor insurance in Poland .....	221

<b>Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Poblocka:</b> Evaluation of practical methods of estimation of incurred but not reported reserves in non-life insurance..	231
<b>Piotr Kania:</b> Specialized open-end investment funds as an external management form of investment funds of life insurance companies.....	240
<b>Robert Kurek:</b> Powers of supervision authorities regarding solvency control – Solvency II perspective.....	249
<b>Jacek Lisowski:</b> The role of the auditor in assessing the financial management of the insurer – legal norms .....	257
<b>Jerzy Łańcucki:</b> Regulations on insurance mediation – stressing premises and directions of change .....	266
<b>Krzysztof Łyskawa:</b> Threat of compensation balance and damages in compulsory property insurance .....	276
<b>Aleksandra Malek:</b> Duties of a bank acting as an coverage buying entity in the context of Recommendations on the Bankassurance Activity.....	285
<b>Piotr Manikowski:</b> The insurance market in Poland and underwriting cycles	294
<b>Dorota Maśniak:</b> Insurer as a major link in a cross-border system for protection of victims of road accidents – the role of co-operation of private and public entities.....	304
<b>Artur Mikulec:</b> Effectiveness of pension systems in EU and EFTA countries in the years 2005–2008.....	315
<b>Aniela Mikulska:</b> Small and medium-sized companies as recipients of insurance services .....	324
<b>Marek Monkiewicz:</b> Single insurance market in the EU and global financial crisis 2007–2009 – public intervention and Community competition rules.....	334
<b>Joanna Niżnik:</b> The reform of pension systems in Latin America. The Chilean and Argentinean models.....	343
<b>Magdalena Osak:</b> Medical savings account as a funding mechanism of health care.....	351
<b>Dorota Ostrowska:</b> The access to the insurance products strategic for the development of Polish economy in reference to the international capital..	361
<b>Anna Ostrowska-Dankiewicz:</b> Structured policy as a form of alternative investment on Polish market.....	372
<b>Renata Pajewska-Kwaśny:</b> Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part I.....	382
<b>Monika Papież:</b> Causality analysis on the life insurance market in the period 2003–2010 .....	393
<b>Agnieszka Pawłowska:</b> Business interruption insurance implementation in risk management for interrupted activities .....	401
<b>Krzysztof Piasecki:</b> Probabilistic fuzzy sets in the actuarial calculation .....	408
<b>Piotr Pisarewicz:</b> Mutual funds role in retirement programs' development in the USA.....	415

<b>Ryszard Pukała:</b> Integration processes of insurance markets in Middle and Eastern Europe.....	425
<b>Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel:</b> Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia .....	434
<b>Grażyna Sordyl:</b> The Role and Activity of the Dutch Guarantee Fund (College voor Zorgverzekeringen CVZ) in the area of private health insurance .....	444
<b>Ewa Spigarska:</b> Financial statement of insurance company vs. International Standards of Financial Reporting in the light of changes.....	453
<b>Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska:</b> Organization of internal auditing in insurance companies in the light of Solvency II and audit standards .....	462
<b>Anna Szkarłat-Koszalka:</b> Instruments of accounting system vs. control of financial security of an insurer.....	471
<b>Tomasz Szkutnik:</b> Copula functions in the aggregation of insurer risk .....	482
<b>Włodzimierz Szkutnik:</b> The risk of using catastrophic reserves .....	493
<b>Anna Szymańska:</b> Factors determining the choice of the insurer on the CR automobile insurance market.....	506
<b>Iłona Tomaszewska:</b> Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part II .....	513
<b>Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz:</b> Students’ insurance awareness and risk seeking .....	524
<b>Stanisław Wanat:</b> Modeling of dependencies in the context of the aggregation of solvency capital requirements in Solvency II .....	536
<b>Stanisław Wieteska:</b> Property insurance companies adaptation process to reduce the impact of greenhouse effect in Poland .....	546
<b>Ewa Wycinka, Mirosław Szreder:</b> Statistical analysis of speeding as a factor affecting car accidents in Poland .....	556



**Aleksandra Malek**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## **OBOWIĄZKI BANKU JAKO UBEZPIECZAJĄCEGO W ŚWIELE REKOMENDACJI DOBRYCH PRAKTYK BANCASSURANCE\***

---

**Streszczenie:** Rekomendacje Dobrych Praktyk Bancassurance powstały w odpowiedzi na gwałtowny rozwój rynku ubezpieczeń bankowych i wynikającą z tego konieczność doprecyzowania praw klientów banku jako konsumentów korzystających z ochrony ubezpieczeniowej. Jednocześnie, szczególnie z punktu widzenia banku, daje się zauważyć, że rekomendacje te, zwłaszcza I Rekomendacja, dość nierówno traktują banki jako uczestników rynku, uzależniając obowiązki od formy oferowania produktów (bank jako ubezpieczający lub jako agent ubezpieczeniowy), a nie od typu dystrybuowanego przez nie ubezpieczenia. II Rekomendacja z kolei pozwala na dostrzeżenie pewnych niespójności pomiędzy podejściem prezentowanym autorów rekomendacji a oczekiwaniami regulatorów rynku i organizacji, których działalność skupia się na ochronie konsumenta. Wprowadzanie podobnych regulacji typu *soft law* jest niewątpliwie przejawem dojrzałości rynku. Dostawcy produktów *bancassurance* (banki i ubezpieczyciele) w większości doceniają fakt, że uporządkowują one obowiązki banków oraz prawa nabywających ochronę ubezpieczeniową klientów. Należy jednak być świadomym, że – wobec napotkanej niespójności oczekiwań kilku podmiotów tworzących regulacje w zakresie *bancassurance* (KNF, UOKiK, ustawodawca, autorzy Rekomendacji) – banki muszą dokonać wyboru, które regulacje wypełniać, kierując się głównie ewentualnymi finansowymi skutkami niespełnienia którejs z nich. Niniejszy artykuł skupia się na obowiązkach banków wynikających z Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance, przeciwstawiając je wymogom stawianym przez inne regulacje. Przedstawione rozważania mają charakter praktyczny. Analiza problemu skupia się na funkcjonowaniu rynku *bancassurance* i sferze konstrukcji produktu ubezpieczeniowego, w mniejszym stopniu dotykając aspektów teorii prawa ubezpieczeniowego.

**Słowa kluczowe:** *bancassurance*, ochrona konsumenta, ubezpieczenia ochrony płatności, ubezpieczenia powiązane z produktami hipotecznymi.

### **1. Wstęp**

Rekomendacje Dobrych Praktyk Bancassurance powstały w odpowiedzi na gwałtowny rozwój rynku ubezpieczeń bankowych i konieczności doprecyzowania praw

---

\* Treść artykułu wyraża osobiste poglądy autorki, a nie poglądy instytucji finansowej, w której pracuje.

klientów banku jako konsumentów korzystających z ochrony ubezpieczeniowej. Dostawcy produktów *bancassurance* (banki i ubezpieczyciele) w większości doceniają fakt, że uporządkowują one obowiązki banków oraz prawa nabywających ochronę ubezpieczeniową klientów.

Niniejszy artykuł skupia się na wpływie Rekomendacji na funkcjonowanie rynku *bancassurance* i konstruowanie produktów ubezpieczeniowych. Po wprowadzeniu do koncepcji *bancassurance* i formy dystrybucji ubezpieczeń przedstawione są obowiązki banków wynikające z obu Rekomendacji, z uwzględnieniem wcześniej obowiązujących regulacji. Przedstawione rozważania mają charakter w większości praktyczny.

Obowiązki informacyjne banków wobec kredytobiorców nie wyczerpują obowiązków informacyjnych związanych z analizowanymi ubezpieczeniami. Występujące jako ubezpieczający, banki posiadają bowiem „przewagę” informacyjną nad towarzystwami ubezpieczeń. Asymetria informacyjna w ubezpieczeniach jest bardzo istotnym zagadnieniem teoretycznym i praktycznym. Podczas gdy ubezpieczony/ubezpieczający na podstawie posiadanych informacji jest w stanie określić, że ubezpieczane ryzyko jest ponadstandardowe, ubezpieczyciel nie posiada takiej wiedzy. Traktuje zatem ubezpieczonego jako jednostkę „typową”, a składka za jego ochronę jest określana na poziomie przeciętnym [Witkowski 2010] – ustalonym np. dla klasy ubezpieczanego przedmiotu czy wieku ubezpieczanej osoby. Asymetria informacji ściśle związana jest ze zjawiskiem antyselekcji (selekcji negatywnej). Autorzy pionierskiej, opublikowanej w 1976 roku, pracy w tej dziedzinie – M. Rothschild i J. Stiglitz – wskazywali, że podmioty charakteryzujące się ponadprzeciętnym ryzykiem unikają dodatkowego ubezpieczenia [Rothschild, Stiglitz 1976] (a więc i opłacania zwiększonej ceny za ochronę ubezpieczeniową). Efektem tego zjawiska jest większa szkodowość portfela ubezpieczeniowego, przekładająca się w konsekwencji na konieczność rekalkulacji składek. Rekalkulacja składek z kolei prowadzi do rezygnacji z ubezpieczenia podmiotów o ryzyku niższym od standardowego – z uwagi na zbyt wysoką relację obliczonej dla nich składki w stosunku do zabezpieczanego ryzyka, jakie reprezentują, ubezpieczenie jest dla nich niekorzystne cenowo [Handschrke, Monkiewicz (red.) 2010]. W przypadku analizowanych w niniejszym artykule ubezpieczeń zjawisko asymetrii informacyjnej i antyselekcji staje się szczególnie istotne – ze względu na skalę zjawiska *bancassurance* i zakres ubezpieczanych ryzyk, a także fakt, że każdorazowo ubezpieczającym – decydującym o tym, które kredyty przekazać do ubezpieczenia – jest kredytodawca.

## **2. *Bancassurance* jako kanał dystrybucji ubezpieczeń**

*Bancassurance* jest jednym z efektów konwergencji pierwotnie odrębnych sektorów rynku finansowego. W połączeniu z rozwojem pośrednictwa finansowego i bankowości oferującej usługi na poziomie spełniającym oczekiwania klientów w zakresie innowacyjności i kompleksowości oferowanych produktów, tendencja ta przybrała imponujące rozmiary.

W przypadku *bancassurance* bank staje się dystrybutorem produktów ubezpieczeniowych, a w bliźniaczym *assurfinance* – towarzystwo ubezpieczeń – produktów bankowych. *Bancassurance* i dystrybucja ubezpieczeń definiowane są różnie – od samej sprzedaży, poprzez „wykorzystanie banku”, „bankową własność firmy ubezpieczeniowej bądź ubezpieczeniową własność banku” [Śliperski 2002], „sprzedaż i czynniki połączone z ofertą ubezpieczeń, takich jak m.in. uwarunkowania prawne, podatkowe, kulturowe i społeczne” [Ducand 2003], aż po „projektowanie, tworzenie, dystrybucję i sprzedaż ubezpieczeń oraz produktów i usług inwestycyjnych z udziałem usług bankowych, dla wspólnej bazy istniejących i potencjalnych klientów, zaspokajających ich potrzeby kredytowe, inwestycyjne i ochronne” [Burdon 1995]. W przypadku polskim dystrybucja istnieje zawsze, projektowanie i tworzenie produktów *bancassurance* – także (postanowienia dokumentów, które otrzymują klienci, ustalane są na drodze negocjacji między bankiem i TU), projektowanie sprzedaży – zawsze (ustalane są plany sprzedażowe dla sieci banku, zakres ochrony podlega konsultacjom z bankiem), natomiast „wspólna baza klientów” – nigdy. Ten ostatni punkt jest w praktyce jedną z kluczowych kwestii konstrukcji produktów *bancassurance* w Polsce.

### 3. Formy dystrybucji ubezpieczeń w kanale *bancassurance*

Zanim wskazane zostaną formy dystrybucji ubezpieczeń w kanale *bancassurance*, konieczne jest dokonanie wprowadzenia do charakteru ubezpieczeń, które stanowią przedmiot współpracy między towarzystwami ubezpieczeń i bankami. Wśród produktów daje się wyodrębnić ubezpieczenia: ochronne, inwestycyjne lub finansowe. Jednocześnie, oprócz produktów dostarczających ochronę ubezpieczeniową dla klientów banków (klient jako ubezpieczony), występują także ubezpieczenia, w których jako ubezpieczony występuje bank. Praktyka pokazuje, że ten drugi przypadek dotyczy jedynie kilku ubezpieczeń finansowych. Są to: (i) Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego (NWW)<sup>1</sup>, (ii) Ubezpieczenie na wypadek niespłacenia przez kredytobiorcę zobowiązania wobec banku do momentu uprawomocnienia wpisu hipoteki do księgi wieczystej (tzw. ubezpieczenie pomostowe), (iii) Ubezpieczenie wad prawnych nieruchomości (*title insurance* – TI) oraz (iv) Ubezpieczenie wartości nieruchomości. Funkcją tych ubezpieczeń jest zabezpieczenie banku przed ryzykiem zaprzestania przez kredytobiorcę spłat kredytu lub braku wymaganego zabezpieczenia (przekładającego się na potencjalne pogorszenie spłaty kredytu w przypadku zaprzestania spłat przez kredytobiorcę).

W większości produktów *bancassurance* rola ubezpieczonego przypada klientowi banku. Wśród przykładowych ubezpieczeń ochronnych można wskazać dołączane do kont osobistych, kart, lokat, kredytów liczne warianty ubezpieczeń NNW,

---

<sup>1</sup> NWW funkcjonuje na rynku także jako: Ubezpieczenie minimalnego wkładu własnego lub Ubezpieczenie brakującego wkładu własnego.

assistance, ubezpieczenia ochrony płatności (*Payment Protection Insurance* – PPI). W tej samej roli klient występuje w przypadku ubezpieczeń inwestycyjnych: oferowanych w formie ubezpieczenia na życie i dożycie produktów strukturyzowanych oraz depozytów (tzw. polisolokaty, polisy lokacyjne, „antybelki”), a także ubezpieczeń powiązanych z funduszami kapitałowymi.

Ubezpieczenia na rzecz klientów banków oferowane są w kanale bankowym w zasadzie w dwóch formach: (i) gdy bank działa jako agent zakładu ubezpieczeń i zawiera ze swoimi klientami umowy ubezpieczenia oraz (ii) gdy bank zawiera z towarzystwem ubezpieczeń umowę ubezpieczenia grupowego, w ramach której obejmuje ubezpieczeniem swoich klientów. Bank działający jako pośrednik ubezpieczeniowy wykonuje – w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń – czynności faktyczne lub prawne związane z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Skutki takiej formy to m.in. przejście odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez agenta ubezpieczeniowego w związku z wykonywaniem czynności agencyjnych przez zakład ubezpieczeń [Ustawa o pośrednictwie]. W tym wariantcie oferowania produktów ubezpieczeniowych ubezpieczającym jest klient, zatem nabycie przez klienta produktu *bancassurance* oznacza zawarcie przez niego umowy ubezpieczenia. Jako ubezpieczający – konsument bezsprzecznie zyskuje wszystkie prawa określone postanowieniami przepisów dotyczących umowy ubezpieczenia [KC, art. 805 i nast.], nie budzi wątpliwości także fakt opłacania przez klienta składki.

W drugim ze wskazanych wariantów dystrybucyjnych nie występuje już tożsamość podmiotowa ubezpieczającego i ubezpieczonego – należy zatem przywołać konstrukcję umowy ubezpieczenia na rachunek osoby trzeciej [Kubiak 2008, s. 77]. W polskim prawodawstwie konstrukcja taka narzuca obowiązek opłacania składek na ubezpieczającego [KC, art. 808 § 2]. W praktyce przyjęło się, że składki i tak zazwyczaj „finansują” ubezpieczeni i w tym kontekście rynek *bancassurance* nie jest odosobniony – ten sam mechanizm funkcjonuje np. w przypadku pracowników, gdy ubezpieczającym jest pracodawca. Warto wskazać, że w takim wariantcie potwierdzenie zawarcia umowy ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązany jest przekazać ubezpieczającemu, a ubezpieczony nie uzyskuje wprost prawa do otrzymania warunków ubezpieczenia, zyskując możliwość zażądania od ubezpieczyciela informacji na temat postanowień umowy i warunków ubezpieczenia w zakresie praw i obowiązków ubezpieczonego (art. 808 § 4 k.c.). W przypadku zmiany warunków ubezpieczenia ubezpieczyciel również przekazuje informacje ubezpieczającemu, z tym zastrzeżeniem, że pewne obostrzenia dla ubezpieczającego wprowadza sama Ustawa o działalności ubezpieczeniowej [UdzU, art. 13.3b], zobowiązując tego ostatniego do przekazania informacji ubezpieczonym – z tym że przepis ten obowiązuje jedynie w zakresie ubezpieczeń działu I.

Istotną kwestią w kontekście ubezpieczeń *bancassurance* z klientem jako ubezpieczonym jest także faktyczny beneficjent. Specyfika ubezpieczeń bankowych z zakresu ubezpieczeń PPI oraz, stanowiących zabezpieczenie kredytu hipotecznego, ubezpieczeń nieruchomości sprawia, że co do zasady podmiotem – beneficjentem odszkodowania lub świadczenia jest bank. W przypadku ubezpieczeń na życie

bank jest wskazywany jako uposażony, w pozostałych – praktykowane jest wskazywanie tzw. osoby uprawnionej do otrzymania świadczenia. W odniesieniu do umów ubezpieczenia nieruchomości wprowadzana jest z kolei umowa cesji. Wydaje się, że rozszerzając mechanizm konstrukcji ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej charakterystyczny dla ubezpieczenia na życie i uposażonego (por. [Orlicki 2009]) także na inne produkty ubezpieczeniowe, można traktować tę klasę ubezpieczeń bankowych jako umowę ubezpieczenia na rzecz ubezpieczającego-banku (bez względu na tryb zawarcia umowy przez bank). Jako że bank przeznacza, o ile skorzysta z prawa otrzymania odszkodowania<sup>2</sup>, otrzymane od ubezpieczyciela środki na pokrycie zadłużenia lub zaległości kredytobiorcy (ubezpieczonego<sup>3</sup>), można jednak jako końcowego beneficjenta potraktować kredytobiorcę/ubezpieczonego.

#### **4. Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi (I Rekomendacja Bancassurance)**

I Rekomendacja Bancassurance, sygnowana przez ZBP i PIU, obowiązująca od 1.11.2009, dotyczy produktów ubezpieczeniowych typu ochronnego, oferowanych na mocy umów na cudzy rachunek, z bankiem jako ubezpieczającym [ZBP 2009]. Opierając się na konkretnych zapisach Rekomendacji, można postawić tezę, że bazuje ona w wielu względach na przekazaniu klientom banku praw podobnych do tych, jakie mają oni w przypadkach, gdy zawierają, jako ubezpieczający, umowy ubezpieczenia z bankiem działającym jako agent. W niektórych aspektach klient banku uzyskuje nawet większe swobody. Przykładowo, Rekomendacja wprowadza obowiązek umożliwienia klientowi rezygnacji ubezpieczenia [ZBP 2009, § 17]. Tymczasem w przypadku indywidualnych umów ubezpieczenia rezygnacja z ochrony nie zawsze jest przecież możliwa.

Zgodnie z postanowieniami §§ 5 i 12 Rekomendacji [ZBP 2009] do obowiązków pracownika banku należy informowanie klienta o formie obejmowania ubezpieczeniem (ubezpieczenie fakultatywne/obligatoryjne<sup>4</sup>) oraz typie „związku”<sup>5</sup> ubezpieczenia i bazowego produktu bankowego.

---

<sup>2</sup> W przypadku ubezpieczenia nieruchomości banki mogą przekazać prawo do otrzymania odszkodowania na rzecz właściciela nieruchomości z przeznaczeniem na przywrócenie nieruchomości do stanu sprzed zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego.

<sup>3</sup> W przypadkach gdy zabezpieczeniem kredytu jest nieruchomość, której właściciel nie jest kredytobiorcą, ubezpieczonym jest właściciel nieruchomości, natomiast środki z odszkodowania mogą być przekazywane na (częściową) spłatę zadłużenia kredytobiorcy.

<sup>4</sup> Ubezpieczenie „obligatoryjne” występuje, jeśli są nim obejmowani wszyscy posiadacze danego produktu bankowego, „fakultatywne” – gdy o zakupie ubezpieczenia decyduje klient.

<sup>5</sup> Ubezpieczenia mogą być ściśle związane z produktem bankowym lub dostępne dla klientów banku, bez względu na posiadany produkt bankowy.

Wśród innych istotnych obowiązków, jakie przypisane zostały bankom, należy wskazać przede wszystkim obowiązek przekazania klientowi w przekazywanej mu dokumentacji jasnej informacji na temat objęcia ubezpieczeniem [ZBP 2009, § 4] oraz otrzymania pisemnego oświadczenia woli przystąpienia do ubezpieczenia [ZBP 2009, § 14]. Zobowiązanie to powinno przyczynić się do wyeliminowania procedurów obejmowania klienta ubezpieczeniem bez jego zgody i wiedzy. Z uwagi na liczne przypadki obejmowania przez banki ubezpieczeniem osób, które nie kwalifikują się z różnych względów do objęcia ochroną (tzw. *misselling*), zobowiązano pracowników ubezpieczającego do sprawdzenia, czy klient spełnia warunki (wiek, status zatrudnienia, stan zdrowia) [ZBP 2009, § 11].

Ubezpieczający powinien dostarczyć klientowi, przed podpisaniem dokumentu przystąpienia do ubezpieczenia, warunki ubezpieczenia oraz materiały informacyjne („ogólna informacja Banku udostępniana Klientowi, zawierająca informacje o zakresie Ochrony ubezpieczeniowej”) [ZBP 2009, § 3 pkt 3]. Dodatkowo pracownik banku zobligowany jest do informowania o wyłączeniach odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz dostępnych wariantach danego ubezpieczenia, a także o kosztach związanych z ubezpieczeniem. Wydaje się zatem, że wyręcza się klienta w zapoznaniu się z warunkami ubezpieczenia. Jest to podejście dyskusyjne – szczególnie wobec powszechnie obserwowanej wśród konsumentów praktyki nieczytania otrzymywanych wzorców umownych przed podpisywaniem umów, a także mając na uwadze fakt, że ubezpieczenia bankowe nie są jedynym typem ubezpieczeń, z którymi spotykają się klienci banku. Nabywanie ubezpieczeń bez zapoznania się z ich warunkami nie jest praktyką pożądaną.

Rekomendacja zakłada również, że klienci banku będą informowani o konsekwencjach wynikających z rozwiązania umowy ubezpieczenia, w tym o możliwościach lub braku możliwości kontynuacji ubezpieczenia na nowych warunkach. Ten wymóg ściśle związany jest z konstrukcją samej umowy, która zawierana jest między bankiem i towarzystwem, a której wypowiedzenie wywiera skutki także na ubezpieczonych.

## **5. Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie (II Rekomendacja Bancassurance)**

II Rekomendacja Bancassurance [ZBP 2010] obowiązywać będzie<sup>6</sup> od 1.07.2011. Dotyczy ona umów ubezpieczenia zawieranych przez bank na swój rachunek i na swoją rzecz, w szczególności: ubezpieczenia NWW, pomostowego, wartości nieruchomości i TI, stosowanych w bankowości hipotecznej. Praktyka wskazuje na

---

<sup>6</sup> Stan na dzień 15.06.2011.

powtarzające się wątpliwości podmiotów zaangażowanych w ochronę konsumentów (UOKiK, KNF, Rzecznik Ubezpieczonych) co do dopuszczalności uczestnictwa kredytobiorców w tych szczególnych stosunkach prawnych. Chodzi zwłaszcza o to, że na kredytobiorców przerzucane są koszty ubezpieczenia ponoszone przez banki (czy to w formie bezpośredniej, czy też pośredniej), przy czym jednocześnie ubezpieczyciel zachowuje prawo roszczenia regresowego, na zasadach ogólnych, w stosunku do sprawcy szkody (w większości przypadków jest nim właśnie kredytobiorca). Kredytobiorcy w większości nie są świadomi istnienia faktu prawa regresu ze strony ubezpieczyciela.

Kluczową kwestią II Rekomendacji są obowiązki informacyjne banku w stosunku do klienta – kredytobiorcy [ZBP 2010, § 5]. Konsument powinien uzyskać w otrzymywanej od banku dokumentacji kredytowej m.in. informacje na temat przedmiotu ubezpieczenia, zakresu ochrony, okresu ubezpieczenia, podmiotu uprawnionego do otrzymania odszkodowania z umowy, prawa regresu ze strony towarzystwa ubezpieczeń. „Czynnikiem kwalifikującym” ubezpieczenie do stosowania postanowień rekomendacji jest „wywoływanie skutków dla klienta banku” [ZBP 2010, § 2 pkt 1], co sprawia, że banki powinny informować klientów o wszystkich zawartych przez siebie umowach zabezpieczających ryzyko banku, nawet jeśli klient nie opłaca składki – za „wywoływanie skutków” uważa się również skorzystanie z prawa regresu przez TU. Podejście wydaje się wątpliwe z dwóch względów. Po pierwsze – prawo regresu TU uzyskuje na bazie odrębnych przepisów i ubezpieczenie ryzyka finansowego banku nie różni się w tym względzie od innych ubezpieczeń majątkowych. Analogiczne uprawnienia ma np. ubezpieczyciel mieszkania w stosunku do sąsiada, który dokonał zalania. Co więcej – prawo regresu nie zależy od wyrażenia przez sprawcę szkody zgody na postępowanie regresowe, tymczasem wcześniejszy Raport UOKiK kwestionował zapisy wzorców umownych, które stanowią o wyrażeniu przez kredytobiorcę zgody na przeprowadzenie postępowania regresowego [UOKiK 2008, pkt 32 lit. c]. Nie są znane przesłanki banków co do wprowadzania wcześniej takiego oświadczenia w dokumentacji kredytowej, jednak Raport wskazuje wprost, że skorzystanie z prawa regresu jest minimalizowaniem ryzyka zakładu ubezpieczeń. Rekomendacja z kolei nakazuje przekazywać kredytobiorcom informację o prawie regresu. Kończąc wątek regresu i wywierania skutków na kredytobiorcę, warto podnieść jeszcze jedną kwestię. „Wywieranie skutków” w związku z regresem nie powoduje u kredytobiorcy zobowiązań większych niż niewypłacenie przez TU odszkodowania – zmianie ulega tylko wierzyciel. W sensie finansowym zatem skutek przejścia roszczeń na ubezpieczyciela i wykorzystania przez niego prawa regresu nie skutkuje dla kredytobiorcy zwiększeniem zobowiązania.

Rekomendacja jasno wskazuje [ZBP 2010, § 6], że kredytobiorca nie może ponosić kosztu składki ubezpieczeniowej, ponieważ do jej sfinansowania zobowiązany jest ubezpieczający. Podejście to jest spójne prezentowanym przez UOKiK, przedstawionym w maju 2008 r. w „Raporcie z kontroli wzorców umownych kredytów hipotecznych” [UOKiK 2008, cz. F pkt 32], oraz przez Rzecznika Ubezpieczo-

nych, ujętym w 2007 r. w Raporcie „Podstawowe problemy *bancassurance* w Polsce” [Rzecznik Ubezpieczonych 2007]. Rekomendacja daje natomiast możliwość „uwzględniania w kosztach zawarcia i wykonywania umowy kredytowej także kosztu podwyższonego ryzyka spłaty kredytu w związku z brakiem zabezpieczenia lub niedostatecznym zabezpieczeniem” (§ 6 ust. 2), przy czym można domniemywać, że w przypadku braku zabezpieczenia „kosztem podwyższonego ryzyka spłaty kredytu” jest właśnie koszt zapłaconej przez bank składki za ubezpieczenie. Raport UOKiK z kolei podnosi zarzut, że „przerzucając” koszt składki na konsumenta, bank przerzuca na niego ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Pewne zarzuty w stosunku do transferu tego ryzyka na zakłady ubezpieczeń czyni także RzU [Rzecznik Ubezpieczonych 2007]. Jednocześnie wydaje się, że podejście UOKiK, zezwalające na pobór składek od konsumenta, jeśli jest on beneficjentem ubezpieczenia, nie ma szansy realizacji w przypadku ubezpieczeń finansowych z uwagi na konstrukcję produktu. W szczególności, wskazanie kredytobiorcy jako ubezpieczonego w ubezpieczeniu spłaty kredytu jest nieskuteczne – realizacja ryzyka ubezpieczeniowego (zaprzestanie spłaty kredytu) nie spełnia definicji zdarzenia losowego.

## 6. Zakończenie

Rozwijanie koncepcji współpracy między bankami i ubezpieczycielami sprawiło, że produkty *bancassurance* są poddawane wnikliwej analizie przez podmioty działające w interesie konsumentów. Wprowadzanie podobnych regulacji typu *soft law* jest niewątpliwie przejawem dojrzałości rynku. Należy jednak być świadomym, że – wobec napotkanej niespójności w tym zakresie – banki muszą dokonać wyboru, które regulacje wypełniać, kierując się głównie ewentualnymi finansowymi skutkami niespełnienia którejs z nich.

Niepokojące w Rekomendacjach ZBP i PIU jest fragmentaryczne podejście do problemu *bancassurance*. Jako przykład można wskazać I Rekomendację, która nakłada obowiązki jedynie na banki oferujące ubezpieczenia na bazie umów grupowych. „Przeciętny klient” nie rozumie różnicy między formą oferowania ubezpieczenia, a pojęcie „*bancassurance*” wiąże po prostu ze sprzedażą ubezpieczeń banku. Klienci banków powinni mieć jasno zdefiniowane prawa i zasady nabywania ubezpieczeń poprzez kanał bankowy.

Podczas analizy II Rekomendacji daje się zauważyć także brak obiektywizmu w ocenie skutków wykorzystania ubezpieczeń. Ubezpieczenia finansowe przedstawia się w negatywnym świetle; jednostronnie podchodzi się do kwestii regresowych. Warto zauważyć, że brak ubezpieczeń finansowych, w szczególności NWW oraz pomostowego, uniemożliwiłaby szybką wypłatę kredytu (przed uprawomocnieniem wpisu hipoteki do KW) czy finansowanie zakupu nieruchomości osobom bez środków na pokrycie wkładu własnego.



## Literatura

- Burdon P.V. [1995], *Profiting from bancassurance: choosing the right router*, AFIR Colloquium, Brussels, September 7–9.
- Ducand R. [2003], *Bancassurance across the globe meets with very mixed response*, “SCOR technical Newsletter”, February.
- Handsche J., Monkiewicz J. (red.) [2010], *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa.
- KC, *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny*, DzU 1964, nr 16, poz. 93.
- Kubiak A.M. [2008], *Umowa ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz.
- Orlicki M. [2009], *Problem uposażonego*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, nr 1, s. 42–43.
- Rothschild M., Stiglitz J. [1976], *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, “The Quarterly Journal of Economics”, MIT Press, vol. 90(4), November, s. 630–649.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa 2007.
- Śliperski M. [2002], *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa.
- Udzu, *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej*, DzU 2003, nr 124, poz. 1151.
- UOKiK, *Raport z kontroli wzorców umownych kredytów hipotecznych*, Warszawa 2008.
- UoP, *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, DzU 2003, nr 124, poz. 1154.
- Witkowski B. [2010], *Asymetria informacyjna na polskim rynku ubezpieczeń komunikacyjnych*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH” 21/2010, Warszawa, s. 207–222.
- ZBP, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 2009.
- ZBP, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2010.

### DUTIES OF A BANK ACTING AS AN COVERAGE BUYING ENTITY IN THE CONTEXT OF RECOMMENDATIONS ON THE BANKASSURANCE ACTIVITY

**Summary:** The activity of the polish banking sector has recently been redefined by several “soft law” acts (known as “Recommendations”) launched by Polish Financial Services Authority (KNF) and The Polish Bank Association (ZBP). The article is focused on the Recommendations on the Bancassurance Activity, which went into effect in the years 2010–2011.

**Keywords:** bancassurance, consumer protection, PPI, mortgage insurance.