

PIOTR PISAREWICZ

Architektura krajowego rynku bancassurance na tle przychodów sektora bankowego i ubezpieczeniowego

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie najważniejszych zagadnień dotyczących sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w sieciach bankowych mających istotny wpływ na strukturę przychodów banków oraz ubezpieczycieli. Zagadnienia rozważono w szerszym kontekście, który obejmuje otoczenie formalno-prawne, zależność ubezpieczycieli od sieci bankowych oraz strukturę wynagrodzeń ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych uzyskiwanych przez banki notowane na GPW w Warszawie. Analiza wykazała, iż w najbliższym czasie można się spodziewać nowych regulacji, które zapewne zmienią dotychczasowy model współpracy banków i ubezpieczycieli. Badania wykazały dużą koncentrację w Dziale I ubezpieczeń, gdzie ponad połowa przypisu składki była pozyskiwana w bankach. Z kolei struktura wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w bankach także wykazała bardzo dużą koncentrację w zakresie kilku podmiotów i skrajnie odmienne podejścia banków do wykorzystania tego kanału dystrybucji w generowaniu dodatkowych przychodów. Opracowanie porządkuje ostatnie zdarzenia na rynku bancassurance i wskazuje na najważniejsze kwestie dotyczące potencjalnych zmian i zagrożeń dla poszczególnych segmentów oraz uczestników rynku finansowego.

Słowa kluczowe: bancassurance, zakłady ubezpieczeń, banki, produkty ubezpieczeniowe, produkty inwestycyjne.

Wprowadzenie

Sprzedaż ubezpieczeń w polskich sieciach bankowych (bancassurance) sięga lat 90. XX w., niemniej począwszy od roku 2012 stała się ona tematem coraz częstszych dyskusji. Działania i raporty Rzecznika Ubezpieczonych, korespondencja Komisji Nadzoru Finansowego oraz rekomendacje Polskiej Izby Ubezpieczeń i Związku Banków Polskich są tego przykładem. Pretekstem do rozpoczęcia rozważań zawartych w niniejszej analizie była próba odpowiedzi na pytania: „Czy

i w jakim stopniu banki oraz ubezpieczyciele są wzajemnie uzależnieni od swoich produktów lub sieci dystrybucji” oraz „Jakie skutki dla instytucji finansowych oraz klientów mogą przynieść zapowiadane zmiany regulacyjne”. Celem niniejszego opracowania jest zatem przedstawienie najważniejszych zagadnień dotyczących sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w sieciach bankowych, które mają istotny wpływ na strukturę przychodów banków oraz ubezpieczycieli. Szczególny nacisk położono na wynagrodzenia z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w bankach i ich wpływ na uzyskiwane przychody.

Zagadnienia te należy rozważać w szerszym kontekście obejmującym zarówno otoczenie formalno-prawne, które zostało omówione w pierwszej części opracowania, jak i rolę kanału bankowego w sprzedaży ubezpieczeń, co omówiono w części drugiej. Badaniu poddano statystyki dotyczące ubezpieczycieli publikowane przez Polską Izbę Ubezpieczeń, które są obecnie jedynym wiarygodnym i powszechnie dostępnym źródłem informacji w tym zakresie. Dostępne dane pozwalają na ujęcie przychodów na poziomie całego rynku bez podziału na poszczególnych ubezpieczycieli. Po stronie banków natomiast możliwe było zarówno ujęcie zbiorcze, jak i analityczne na poziomie poszczególnych podmiotów. W tym celu przeanalizowano roczne sprawozdania finansowe banków notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie pod kątem wynagrodzeń ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i ich wpływu na uzyskiwane przychody.

1. Otoczenie formalno-prawne

W polskim prawie brak formalnej definicji oraz uregulowań dotyczących bancassurance. Rynek ten kształtują więc pośrednio wszystkie akty prawne regulujące oba sektory. Należą do nich w szczególności:

- 1) Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zmian.),
- 2) Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe (Dz. U. 2012 nr 0 poz. 1376 – tekst ujednolicony),
- 3) Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 2003 Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.),
- 4) Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. 2003 Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.),
- 5) Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz. U. 2003 Nr 124, poz. 1153 z późn. zm.),
- 6) Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz. U. 2006 Nr 157, poz. 1119 z późn. zm.).

W ostatnich latach zastrzeżenia do praktyk stosowanych na polskim rynku bancassurance zgłaszali: Rzecznik Ubezpieczonych, Komisja Nadzoru Finansowego oraz media i eksperci. Odpowiedzią na nie były działania Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń, które w formie rekomendacji starały się wyjść naprzeciw krytycznym opiniom. Poniżej wyszczególniono najważniejsze dokumenty z tym związane. Jako jeden z pierwszych troskę o jakość świadczonych usług oraz ochronę klientów instytucji finansowych wyraził Rzecznik Ubezpieczonych, który opublikował raporty dotyczące banków i ubezpieczycieli, wymienione poniżej w kolejności chronologicznej:

- 1) „Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych”, który wskazywał na elementarne uchybienia prawne i ekonomiczne w zakresie tego kanału dystrybucji,¹
- 2) „Raport dotyczący skarg z zakresu bancassurance wpływających do Rzecznika Ubezpieczonych” – z grudnia 2007 r., wskazujący na główne kategorie skarg klientów w zakresie tego kanału dystrybucji,
- 3) uzupełnieniem powyższego dokumentu był „Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r.”,²
- 4) uszczegółowieniem ww. był raport Rzecznika Ubezpieczonych z 2012 r. pt. „Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym”, który odnosił się do jednego z głównych produktów ubezpieczeniowo-inwestycyjnych, będących przedmiotem sprzedaży m.in. w ramach bancassurance.³

Stanowisko Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w sieciach bankowych miało swój wyraz m.in. w korespondencji KNF skierowanej do instytucji finansowych. W kolejności chronologicznej były to następujące dokumenty:

- 1) list Przewodniczącego KNF z lutego 2012 r., skierowany do prezesów zarządów banków i zakładów ubezpieczeń.⁴ Skupia się on na najważniejszych problemach sygnalizowanych Komisji przez organy administracji i parlamentarzystów, dotyczących współpracy banków i ubezpieczycieli odnośnie niedotrzymywania najwyższych standardów świadczenia usług. Wiodącym wątkiem były produkty ubezpieczeniowe traktowane jako dodatkowe zabezpieczenia kredytów. Jednym z krytycznie ocenianych zagadnień było faktyczne łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego, co stanowi o potencjalnym konflikcie interesów, gdzie banki występują w roli ubezpieczającego (strona umowy ubezpieczenia), a jednocześnie pobierają od ubezpieczycieli wynagrodzenie, co jest już przypisane pośrednikom ubezpieczeniowym. KNF zapowiedział również wydanie rekomendacji uwzględniającej najważniejsze kwestie związane z bancassurance,
- 2) list Przewodniczącego KNF z września 2012 r., skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych.⁵ Uwaga skupiona została na produktach konstruowanych w oparciu o różnorodne formy prawne, takie jak: grupowe ubezpieczenia na życie powiązane z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi, certyfikaty inwestycyjne, produkty strukturyzowane, itp. Impulsem do korespondencji były skargi skierowane do Komisji w sprawie praktyk stosowanych przez pracowników instytucji finansowych oraz pośredników finansowych. Skargi dotyczyły m.in.: sprzedaży produktów inwestycyjnych niedostosowanych do potrzeb klientów (wysokie ryzyko, złożona konstrukcja, długoterminowy charakter), niepełnego lub nierzetelnego przekazywania informacji o produkcie, nieprzekazywania klientom pełnej dokumentacji produktowej w trakcie procesu akwizycji, prób omijania przepisów prawa

-
1. „Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych”, Warszawa, 13 grudnia 2007 r.
 2. „Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r.”, Warszawa, 30 listopada 2012 r.
 3. „Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Raport Rzecznika Ubezpieczonych”, Warszawa, 07 grudnia 2012 r.
 4. List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do prezesów zarządów banków i zakładów ubezpieczeń, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 21 lutego 2012 r.
 5. List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 26 września 2012 r.

przez podmioty oferujące usługi finansowe. Komisja Nadzoru Finansowego sformułowała na podstawie diagnozy ww. czynników szereg oczekiwań w stosunku do instytucji finansowych, które winny zaimplementować wskazane w korespondencji rekomendacje,

- 3) list Przewodniczącego KNF do Ministerstwa Finansów w sprawie ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, z grudnia 2012.⁶ Dotyczył on wniosków wynikających z wspomnianego wyżej raportu Rzecznika Ubezpieczonych pt.: „Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym”. Organ nadzoru, odnosząc się do raportu oraz własnych analiz rynku, zawniósł o podjęcie działań legislacyjnych w celu poprawy standardów rynkowych w tym segmencie rynku,
- 4) list Zastępcy Przewodniczącego KNF skierowany do prezesów zarządów banków, z marca 2013 r.⁷ Rozwijając niektóre uwagi wskazane we wcześniejszej korespondencji, skupiono się w nim na kwestii pełnienia roli banku jako pośrednika ubezpieczeniowego oraz ubezpieczającego. Pismo wraz z wytycznymi zawiera zasady dotyczące księgowania poszczególnych operacji zgodnie z regułami MSR, które są rekomendowane przez KNF,

Na szczególną uwagę i docenienie zasługują działania dwóch podmiotów: Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń, które wspólnie lub samodzielnie podejmowały działania mające na celu uporządkowanie kanału bancassurance. Poniżej wskazane zostały najważniejsze dokumenty w tym zakresie:

- 1) „Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi” zatwierdzona w 2009 r. przez Związek Banków Polskich.⁸ Prawie wszystkie dobre praktyki wskazane w rekomendacji odnoszą się, w mniej lub bardziej bezpośredni sposób, do zastrzeżeń wobec działań banków zgłoszonych przez Rzecznika Ubezpieczonych. W rekomendacji skoncentrowano się przede wszystkim na ustaleniu minimalnych standardów związanych z informacjami przekazywanymi klientom (w tym o kosztach), sprawdzaniu warunków objęcia ochroną ubezpieczeniową i prawie do rezygnacji z ochrony,
- 2) „Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie”.⁹ Rekomendacja została opracowana we współpracy z Polską Izbą Ubezpieczeń i przyjęta przez zarząd Związku Banków Polskich w 2010 r. Punktem wyjścia do przygotowania rekomendacji były pisma z Ministerstwa Finansów, Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego oraz Rzecznika Ubezpieczonych, w których zawarto odpowiedzi na pytania o główne kierunki skarg konsumenckich związanych z ubezpieczeniami finansowymi dołączanymi do kredytów hipotecznych. Rekomendacja reguluje ogólne zasady postępowania banku zawierającego w imieniu własnym i na własny rachunek umowę ubezpieczenia finansowego, czyli ubezpieczenia zapewniającego pokrycie przez ubezpieczyciela strat majątkowych banku, spowodowanych

6. List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego do Ministerstwa Finansów w sprawie ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 17 grudnia 2012 r.

7. List Zastępcy Przewodniczącego KNF do prezesów zarządów banków, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 7 marca 2012 r.

8. „Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi”, Związek Banków Polskich, Warszawa, 3 kwietnia 2009 r.

9. „Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie”, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, 22 grudnia 2010 r.

zajściem zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową związanych z kredytem lub pożyczką zabezpieczonymi hipotecznie,

- 3) „Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym” przyjęta w 2012 r. przez Polską Izbę Ubezpieczeń i Związek Banków Polskich.¹⁰ Wyszła ona naprzeciw uwagom Rzecznika Ubezpieczonych oraz Komisji Nadzoru Finansowego, potwierdzając wolę obu izb gospodarczych oraz reprezentujących je podmiotów do implementacji nowych standardów. Rekomendacja weszła w życie 1 stycznia 2013 r. Na początku dokumentu jasno sprecyzowany został cel Rekomendacji: „[...] Rekomendacja określa ogólne zasady postępowania banków oraz ubezpieczycieli w przypadku świadczenia bancassurance w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym oraz obsługi klientów w ramach tych ubezpieczeń”. Obejmuje ona szeroki zakres elementów, począwszy od postępowania przedstawicieli obu sektorów w zakresie zagadnień produktowych, a skończywszy na obsłudze klienta,
- 4) Projekt rekomendacji Polskiej Izby Ubezpieczeń z 2013 r. pt.: „Rekomendacja dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi”.¹¹ Celem rekomendacji jest upowszechnienie dobrych praktyk w zakresie przejrzystego informowania klientów o ubezpieczeniu z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, poprzez określenie niewiążących sugestii dotyczących tzw. Karty Produktu, stanowiącej dodatkową informację dostarczaną klientom przed zawarciem ubezpieczenia. Celem jej opracowania jest także zapewnienie klientowi porównywalnej informacji o ubezpieczeniach oferowanych przez różnych ubezpieczycieli. Rekomendacja określa minimalny zakres informacji, które powinny zostać przekazane klientowi przed zawarciem ubezpieczenia lub przystąpieniem do ubezpieczenia grupowego.

Należy także wspomnieć o planowanych regulacjach Unii Europejskiej mających na celu zwiększenie bezpieczeństwa i ochrony konsumentów, których postanowienia winny zostać uwzględnione w krajowych aktach prawnych. Należą do nich następujące dokumenty:

- 1) Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD2 – *Insurance Mediation Directive*), określającej m.in. dodatkowe wymogi ochrony klientów w zakresie tzw. ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych. Dotyczą one obowiązków informacyjnych, kwestii dystrybucji, wynagrodzeń pośredników, itp.¹²
- 2) Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje dotyczące produktów inwestycyjnych (PRIIPS – *Proposals on Packaged Retail Investment Products*) – wskazujący m.in. na obowiązek przekazywania klientom przez pośredników finansowych w sposób jasny i klarowny szczegółowych informacji o produkcie (*Key information document*), obejmujących m.in.: specyfikę, konstrukcję, ryzyko, koszty, stopy zwrotu, zasady rozwiązania umowy, itp.¹³

10. „Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi”, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10 lipca 2012 r.

11. „Projekt Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi”, Polska Izba Ubezpieczeń, 12 kwietnia 2013 r.

12. *Directive of the European Parliament and of the Council on insurance mediation – [project]*, Brussels, 3 lipca 2012 r.

13. *Regulation of the European Parliament and of the Council on key information documents for investment products [project]*, Strasbourg, 3 lipca 2012 r.

- 3) Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie rynków instrumentów finansowych uchylający Dyrektywę 2004/39/WE (MiFID / MiFID II – *Markets in Financial Instruments Directive*).¹⁴

2. Zależność ubezpieczycieli od bankowych sieci dystrybucji

Początki rozwoju kanału bancassurance na Polskim rynku można datować na lata 90. XX w., kiedy był on widoczny w zróżnicowanej skali zarówno w ubezpieczeniach majątkowych, jak i ubezpieczeniach na życie (Tabela 1).

Tabela 1. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance w składce ogółem zakładów ubezpieczeń [w %]

Okres	Dział I (ubezpieczenia na życie)	Dział II (ubezp. majątkowe i osobowe)
2009	50,4%	8,5%
I kw. 2010	51,1%	7,3%
II kw. 2010	50,5%	8,6%
III kw. 2010	53,0%	8,9%
2010	51,7%	9,1%
I kw. 2011	48,9%	7,5%
II kw. 2011	53,0%	7,1%
III kw. 2011	52,2%	8,7%
2011	51,6%	8,8%
I kw. 2012	57,4%	5,8%
II kw. 2012	59,2%	6,7%
III kw. 2012	54,8%	7,0%

Źródło: „Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012”, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10 grudnia 2012 r., s. 7, 17; wartości obejmują podmioty uczestniczące w badaniu, reprezentujące odpowiednio: w Dziale I – 98,9%, w Dziale II – 76,5% składki przypisanej brutto zakładów ubezpieczeń.

Zwłaszcza w przypadku tych drugich obserwowana jest obecnie znacznie wyższa wartość sprzedawanych polis oraz pozytywne tendencje w zakresie dynamiki ich przyrostu. Dane dotyczące pozyskiwanego w ten sposób przypisu składki wskazują, iż na koniec III kwartału 2012 r. zakłady ubezpieczeń na życie uzyskiwały znacząco wyższy odsetek przychodów z tego tytułu (54,8 proc.) niż zakłady ubezpieczeń majątkowych i osobowych (7 proc.).¹⁵

Dodatkowo, w zakresie ubezpieczeń na życie bardziej widoczny jest trend wzrostowy tego parametru, w porównaniu do firm majątkowych. Pokazuje to, iż w przeciwieństwie do ubezpieczycieli majątkowych, zakłady ubezpieczeń na życie w znacznym stopniu są uzależnione od kanału bankowego.

W Dziale I ubezpieczeń struktura składki pozyskiwanej w kanale bancassurance wskazuje na dominującą rolę produktów inwestycyjnych. Na przestrzeni lat 2009–2012 udział ten wahał się w granicach: 82,4 proc. (2009) – 89,8 proc. (I kw. 2012), aby na koniec III kw. 2012 osiągnąć

14. *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on markets in financial instruments repealing Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council [Recast]*, Brussels, 18 czerwca 2013 r.

15. Ostatnie dane rynkowe dostępne na dzień przygotowania niniejszego opracowania.

poziom 87,2 proc. przypisu składki.¹⁶ Dominacja ubezpieczeń inwestycyjnych wynika m.in. z ich konstrukcji i specyfiki umożliwiającej wypłatę prowizji o znacznie wyższej wartości niż w pozostałych produktach ubezpieczeniowych.

Na koniec III kwartału 2012 r. składka przypisana brutto pozyskana w kanale bancassurance obejmowała blisko 14,8 mld zł, co stanowiło niemal 55 proc. przypisu zakładów ubezpieczeń na życie (Tabela 2).

Tabela 2. Wysokość składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance na tle składki ogółem zakładów ubezpieczeń na życie uczestniczących w badaniu oraz całego rynku (mld zł, %)

Pozycja / okres	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2012
składka pozyskana w kanale bancassurance (mld zł)	12,20	12,7	14,8
składka pozostała (mld zł)	10,80	11,6	12,1
razem (mld zł)	23,0	24,3	26,9
<i>składka przypisana rynku ogółem (mld zł)</i>	<i>23,3</i>	<i>24,6</i>	<i>27,2</i>
udział względny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń objętych badaniem			
składka pozyskana w kanale bancassurance (udział %)	53,0%	52,3%	54,8%
składka pozostała (udział %)	47,0%	47,7%	45,2%
udział bezwzględny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń ogółem			
<i>składka pozyskana w kanale bancassurance (udział %)</i>	<i>52,4%</i>	<i>51,6%</i>	<i>54,2%</i>
<i>składka pozostała (udział %)</i>	<i>46,4%</i>	<i>47,2%</i>	<i>44,7%</i>
składka przypisana zakładów ubezpieczeń objętych badaniem do składki przypisanej wszystkich zakładów ubezpieczeń			
	98,7%	98,8%	98,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport PIU, 2012, s.5, 15, Biuletyn Kwartałny KNF III/2010, III/2011, III/2012, Warszawa, 2010, 2011, 2012.

Tabela 3. Wysokość składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance na tle składki ogółem zakładów ubezpieczeń majątkowych i osobowych uczestniczących w badaniu oraz całego rynku (mld zł, %)

Pozycja / okres	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2012
składka pozyskana w kanale bancassurance (mld zł)	1,1	1,2	1,0
składka pozostała (mld zł)	11,8	13,0	13,7
razem (mld zł)	12,9	14,2	14,7
<i>składka przypisana rynku ogółem (mld zł)</i>	<i>16,8</i>	<i>18,9</i>	<i>19,8</i>
udział względny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń objętych badaniem			
składka pozyskana w kanale bancassurance (udział %)	8,9%	8,6%	7,0%
składka pozostała (udział %)	91,1%	91,4%	93,0%
udział bezwzględny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń ogółem			
<i>składka pozyskana w kanale bancassurance (udział %)</i>	<i>6,8%</i>	<i>6,5%</i>	<i>5,2%</i>
<i>składka pozostała (udział %)</i>	<i>69,9%</i>	<i>68,7%</i>	<i>69,4%</i>
składka przypisana zakładów ubezpieczeń objętych badaniem do składki przypisanej wszystkich zakładów ubezpieczeń			
	76,7%	75,2%	74,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport PIU, 2012, s. 5, 15, Biuletyn Kwartałny KNF III/2010, III/2011, III/2012, Warszawa, 2010, 2011, 2012.

16. „Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012”, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10 grudnia 2012 r., s. 7, 17.

Ubezpieczenia majątkowe nie generują już tak znaczących przychodów w sieciach bankowych (składka przypisana 1,08 mld zł = ok. 7 proc. przypisu rynkowego – Tabela 3). Produkty ubezpieczeniowe i inwestycyjne cieszą się w ostatnich latach coraz większym zainteresowaniem. Przyczyn tego zjawiska jest wiele, niemniej jednak równoległe ze skalą wzrostu wolumenu sprzedaży rośnie skala uchybień i obniżenia standardów rynkowych, zarówno w zakresie konstrukcji produktów, polityki informacyjnej, jak i procesu akwizycji.

3. Wynagrodzenia banków z tytułu sprzedaży ubezpieczeń

W celu identyfikacji wynagrodzeń sektora bankowego z tytułu sprzedaży ubezpieczeń, kluczowa jest analiza właściwych pozycji ewidencyjnych w sprawozdaniach finansowych banków realizujących tego typu operacje. Prowizje z tytułu dystrybucji ubezpieczeń w bankach ewidencjonowane są najczęściej w zagregowanej pozycji rachunku zysków i strat pn.: „Przychody z tytułu opłat i prowizji” oraz dodatkowo w analityce do tej pozycji (noty dodatkowe) w punkcie ją uszczegóławiającym. Najczęściej są to noty „Wynagrodzenia z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń”, choć w zależności od banku nomenklatura może mieć nieco inne brzmienie. W tym zakresie na wybór grupy, dokładność szacunków, selekcję danych zawartych w niniejszej analizie wpływ miały następujące czynniki:

- 1) sposób ujmowania przychodów z tytułu prowizji ubezpieczeniowych w sprawozdaniach finansowych banków, które ewidencjonują je niejednolicie i niekiedy nie używają w notach dodatkowych do raportów finansowych nomenklatury wskazującej wprost, iż środki pochodzą od ubezpieczycieli,
- 2) istnieje pewne prawdopodobieństwo, iż niektóre banki – mając na względzie krytyczne uwagi w zakresie bancassurance skierowane do sektora ze strony KNF oraz innych urzędów i organizacji (PIU, ZBP, RU) – mogą bardzo ostrożnie podchodzić do ujawniania tego typu przychodów w swoich sprawozdaniach finansowych i w związku z tym ujmować je częściowo w innych pozycjach sprawozdań finansowych,
- 3) na rynku jest ograniczony dostęp do szczegółowych sprawozdań finansowych wszystkich banków komercyjnych, które zawierają noty dodatkowe pozwalające na identyfikację przychodów z tytułu prowizji ubezpieczeniowych,
- 4) brak kompleksowej dostępności do raportów i sprawozdań finansowych banków spółdzielczych oraz oddziałów zagranicznych.

Z powyższych względów do szacowania tego parametru w niniejszym opracowaniu analizie poddano wyłącznie wiarygodne i dostępne dane finansowe banków, które:

- 1) są notowane na GPW SA w Warszawie, oraz
- 2) składają publicznie dostępne, wystandaryzowane sprawozdania finansowe zgodne z wymogami stosownych ustaw i przepisów.

Analizie poddano zatem skonsolidowane raporty roczne oraz sprawozdania zarządów banków za rok 2012. Wydaje się, że to reprezentatywna grupa podmiotów, ponieważ banki notowane na GPW obejmowały odpowiednio¹⁷:

17. Kalkulacje własne na podstawie: *Zagregowane dane miesięczne dla sektora bankowego*, Departament Bankowości Komercyjnej i Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013; Skonsolidowane Raporty Roczne Banków za rok 2012; Sprawozdania Zarządów Banków za rok 2012.

- 1) 70,2 proc. aktywów wszystkich banków komercyjnych w Polsce wraz z oddziałami zagranicznymi,
- 2) 64,3 proc. aktywów całego sektora bankowego (wraz z bankami spółdzielczymi),
- 3) 87,6 proc. przychodów z tytułu opłat i prowizji¹⁸ wszystkich banków komercyjnych w Polsce wraz z oddziałami zagranicznymi,
- 4) 78,2 proc. przychodów całego sektora bankowego (wraz z bankami spółdzielczymi).

Zagregowane wartości oraz struktura parametrów finansowych znajduje się w poniższych podrozdziałach.

3.1. Wartości, struktura i dynamika wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń

Banki giełdowe w roku 2012 wykazały niewielki, jednoprocentowy wzrost wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń z 1,78 mld zł (w 2011 r.) do 1,8 mld zł. Liderem, choć bez wielkiej przewagi, biorąc pod uwagę wartość aktywów oraz przychodów, był PKO BP SA, który pozyskał z tego tytułu 415 mln zł (Tabela 4). Wartość ta była mniejsza niż w roku 2011 aż o 19 proc., kiedy bank zarobił na sprzedaży ubezpieczeń ponad 515 mln zł. Wartości te stanowiły w 2012 r. 23 proc. przychodów wszystkich banków giełdowych z tego tytułu (rok wcześniej niemal 29 proc.). Biorąc pod uwagę transakcję nabycia Nordea Bank Polska SA oraz Nordea Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA, można się spodziewać, iż na rynku bancassurance największy polski bank umocni w kolejnych latach swoją pozycję.¹⁹ Następne dwa banki w rankingu to Alior Bank SA oraz Getin Noble Bank SA. Każdy z nich uzyskał w roku 2012 ponad 21 proc. udział w całości analizowanego rynku. Pierwszy z nich wyprzedził swojego konkurenta po zainkasowaniu w 2012 r. 393 mln zł, co było wartością aż o połowę wyższą niż rok wcześniej (264 mln zł). To znaczne zwiększenie wartości w kontekście innych parametrów przedstawionych w dalszej części opracowania, które mogą dla banku (oraz jego akcjonariuszy) generować wiele ryzyk. W prospekcie emisyjnym przyznał to sam bank, który w części pt.: „Otoczenie regulacyjne dotyczące bancassurance” wskazał, iż:

„[...] Bank generuje istotną część swoich przychodów z bancassurance (dystrybucji ubezpieczeń), która to działalność może być przedmiotem znaczących interwencji regulacyjnych w niedalekiej przyszłości, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na przychody, wyniki działalności i rentowności Banku [...]”.²⁰

Getin Noble Bank SA z kolei, w 2012 r. obniżył swoje przychody z tytułu sprzedaży ubezpieczeń o 17 proc., do poziomu 381 mln zł – rok wcześniej zarobił ponad 458 mln zł. W tym przypadku ryzyko przeważenia po stronie przychodów z tego tytułu również wydaje się istotne. W trakcie analizy interesujące były wnioski z obserwacji ewidencji not dodatkowych do rachunku zysków i strat. W nocie nr 8, „Przychody i koszty z tytułu prowizji i opłat”, obok pozycji: „przychody z tytułu ubezpieczeń” (ujętej w Tabeli 4 niniejszego opracowania) znalazły się również dwie inne pozycje²¹:

18. W tej pozycji są ewidencjonowane zbiorczo przychody/wynagrodzenia banków z tytułu prowizji ubezpieczeniowych.

19. Umowa dotycząca nabycia przez PKO Bank Polski SA akcji spółek: Nordea Bank Polska SA, Nordea Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA, Nordea Finance Polska SA, Raport bieżący PKO BP SA nr 37/2013 z dnia 12 czerwca 2013 r.

20. Prospekt emisyjny Alior Bank SA, wersja zatwierdzona przez KNF w dniu 16 listopada 2012 r., s. 34.

21. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2012 r., Grupa Kapitałowa Getin Noble Bank SA, s. 44.

- 1) „Przychody z tytułu produktów inwestycyjnych i depozytowych” o wartości odpowiednio: 379,2 mln zł w 2012 r. oraz 457,9 mln zł w 2011 r., oraz
- 2) „Przychody z tytułu sprzedaży jednostek uczestnictwa TFI i zarządzania aktywami” – odpowiednio: 40,3 mln zł w 2012 r., 47,1 mln zł w 2011 r.

Tabela 4. Wynagrodzenia z tytułu sprzedaży ubezpieczeń przez banki notowane na GPW w Warszawie [tys. zł]

Banki / wartości / lata	Wynagrodzenia z tytułu pośrednictwa w sprzedaży ubezpieczeń [tys. zł]		Struktura – udział %		Dynamika 2012/2011
	2011	2012	2011	2012	
PKO BP SA	515 499	415 339	28,9%	23,0%	81%
ALIOR Bank SA	264 202	393 557	14,8%	21,8%	149%
Getin Noble Bank SA	458 805	381 053	25,7%	21,1%	83%
BRE SA	167 441	179 354	9,4%	9,9%	107%
Bank Handlowy SA	128 430	124 668	7,2%	6,9%	97%
BZ WBK SA	68 758	108 401	3,8%	6,0%	158%
Millenium SA	71 063	73 059	4,0%	4,0%	103%
ING BSK SA	29 900	31 600	1,7%	1,7%	106%
PEKAO SA	27 467	31 343	1,5%	1,7%	114%
BNP Polska SA	28 623	23 286	1,6%	1,3%	81%
Nordea Bank Polska SA	24 589	23 224	1,4%	1,3%	94%
BGŻ SA	1 583	22 449	0,1%	1,2%	1418%
BOŚ BANK SA	–	–	0,0%	0,0%	–
Razem:	1 786 360	1 807 333	100,0%	100,0%	101%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Skonsolidowane Raporty Roczne Banków za rok 2012; Sprawozdania Zarządów Banków za rok 2012 (sortowanie w tabeli wg wartości za rok 2012).

Jest to o tyle interesujące, iż bank rozdzielił sprzedaż z tytułu produktów inwestycyjnych i depozytowych od sprzedaży tytułów uczestnictwa TFI i zarządzania aktywami. To zdaje się sugerować, iż w pierwszej pozycji częściowo mogą zawierać się także produkty mające jako komponent część ubezpieczeniową. To z kolei mogłoby zaciemniać nieco obraz udziału tego banku na rynku bancassurance, nie mówiąc już o wspomnianym wcześniej ryzyku. Bank tym samym mógł potencjalnie pozyskać od ubezpieczycieli znacznie więcej, niż wskazano w konkretnej pozycji przypisanej do tych instytucji. Niemniej jednak z powodu braku dodatkowych informacji na potwierdzenie powyższej tezy, do celów niniejszej analizy przyjęto, iż Getin Noble Bank SA uzyskał przychody w wysokości wskazanej wcześniej, czyli 381 mln zł w 2012 r.

Podsumowując dotychczasowe rozważania – trzy powyższe banki uzyskały w 2012 r. w sumie 1,19 mld zł, co stanowiło 65,8 proc. udziału w przychodach z tytułu sprzedaży ubezpieczeń wśród banków giełdowych. Rok wcześniej uzyskały 1,24 mld zł, co stanowiło 69,3 proc. udziału wśród banków giełdowych. Pokazuje to bardzo dużą koncentrację sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w tym segmencie rynku. Udział kolejnych czterech banków wahał się w granicach 9,9–4,0 proc. przychodów z tytułu ubezpieczeń banków notowanych na GPW. W sumie pozyskały one w 2012 r. 485 mln zł [26,9 proc. udziału w strukturze], a w 2011 r. 435 mln zł [24,4 proc. udziału]. Pierwszy z nich, BRE Bank SA, uzyskał w 2012 r. 179,4 mln zł, co stanowiło 9,9 proc. udziału w strukturze. Zwiększył on nominalne przychody z tego tytułu o 7 proc. w porównaniu

do roku poprzedniego (167,4 mln zł i 9,4 proc. udziału). Drugi bank – Bank Handlowy SA, zanotował mniejsze o 3 proc. przychody ze sprzedaży ubezpieczeń (odpowiednio 124,6 mln zł w 2012 r. oraz 128,4 mln zł w 2011 r.). Udział strukturalny spadł tym samym z 7,2 proc. do 6,9 proc. w 2012 r. BZ WBK SA w roku 2012 z udziałem 6,0 proc. znacząco, gdyż aż o 58 proc., zwiększył swoje przychody do poziomu 108,4 mln zł. Rok wcześniej zarobił na sprzedaży ubezpieczeń 68,7 mln zł, co stanowiło 3,8 proc. udziału w strukturze banków giełdowych. Ostatni z powyższej czwórki to bank Millenium SA, który niewiele, bo o 3 proc., zwiększył przychody do poziomu 73 mln zł (rok wcześniej 71 mln zł). Dało mu to w każdym z analizowanych okresów 4,0-proc. udział w strukturze.

Pozostałe sześć banków miało już relatywnie mniejsze znaczenie pod analizowanym kątem. W sumie pozyskały w 2012 r. blisko 132 mln zł przy 7,3-proc. udziale w strukturze.²² Rok wcześniej było to 112,2 mln zł i 6,3 proc. udziału. Żaden z banków (ING BSK SA, PEKAO SA, BNP Polska SA, Nordea Bank Polska SA oraz BGŻ SA) nie przekroczył 2 proc. udziału w strukturze analizowanych instytucji. Na uwagę zasługuje jednak bardzo duży, o ponad 1300 proc., wzrost przychodów BGŻ SA, co może świadczyć o nowym podejściu do struktury przychodów i docenieniu przez bank i ubezpieczycieli tej sieci dystrybucji.

3.2. Wynagrodzenia z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w relacji do wybranych pozycji rachunku zysków i strat

W tym zakresie przeprowadzone zostały kalkulacje kilku wskaźników będących relacją udziału wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wybranych pozycji rachunku zysków i strat. Biorąc pod uwagę ich wartości, dla niektórych banków wskaźniki te mogą być nazwane „wskaźnikami uzależnienia” lub „wskaźnikami uzależnienia od przychodów z tytułu sprzedaży ubezpieczeń” (*insurance dependency ratio*). Wyróżniono w tym zakresie trzy miary:

- 1) relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu odsetek (wskaźnik I stopnia),
- 2) relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wyniku z tytułu odsetek (wskaźnik II stopnia),
- 3) relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu opłat i prowizji (wskaźnik III stopnia).

Pozwalają one w sposób syntetyczny określić pozycję danego banku w zakresie udziału tej grupy produktowej w generowaniu przychodów i zysków oraz stopnia uzależnienia od tej grupy produktów niebankowych.

Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu odsetek (wskaźnik I stopnia)

Pierwszym wskaźnikiem, który poddano analizie jest relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do początkowej pozycji rachunku zysków i strat, czyli przychodów z tytułu odsetek (Tabela 5). W tym zakresie istotnie wyróżnia się Alior Bank SA, który w 2012 r. osiągnął wskaźnik

22. Doprecyzowując, należy wspomnieć, że chodzi właściwie o pięć banków, ponieważ BOŚ Bank SA nie wykazał przychodów z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w wydzielonej pozycji raportu finansowego, pomimo wzmianek w Sprawozdaniu Zarządu o tego typu działalności w 2012 r.

na poziomie 30,7 proc. (rok wcześniej 31 proc.). Biorąc pod uwagę fakt, iż pozostałe banki miały go na poziomie poniżej 9 proc. w 2012 r. oraz 12,5 proc. w 2011 r., zmusza to do pewnej refleksji. Bank rozpoczął dynamiczną działalność w roku 2008 i wszedł w 2012 r. na rynek publiczny. Sukces Alior Banku opierał się m.in. na szeregu innowacji produktowych, sprzedażowych i marketingowych wprowadzanych konsekwentnie przez kadre zarządzającą. Jednym z elementów była dywersyfikacja produktowa i położenie nacisku na przychodach z innych niż bankowe produktów finansowych. Jak wspomniano wyżej, nawet w prospekcie emisyjnym uznano to za istotny element ryzyka dla akcjonariuszy. Można zaryzykować twierdzenie, iż Alior Bank jest w największym stopniu uzależniony od dostawców produktów ubezpieczeniowych i nawet nieznaczne wahania w tym zakresie są w stanie przyczynić się do spadku przychodów i zyskowności banku w kolejnych latach. Przyczyn może być wiele, ale najistotniejszą wydaje się niebezpieczeństwo wprowadzenia restrykcyjnych regulacji prawnych i/lub rekomendacji KNF w istotny sposób ograniczających sprzedaż ubezpieczeń w bankowym kanale dystrybucji.

Tabela 5. Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu odsetek dla banków notowanych na GPW w Warszawie [%]

Bank / okres	2011	2012
ALIOR Bank SA	31,0%	30,7%
Getin Noble Bank SA	12,5%	8,9%
Bank Handlowy SA	6,7%	6,0%
BRE SA	4,3%	4,0%
PKO BP SA	4,3%	3,2%
BZ WBK SA	2,0%	2,8%
Millenium SA	2,6%	2,3%
BNP Polska SA	2,9%	2,3%
Nordea Bank Polska SA	2,4%	1,9%
BGŻ SA	0,1%	1,0%
ING BSK SA	0,9%	0,8%
PEKAO SA	0,4%	0,4%
BOŚ BANK SA	0,0%	0,0%
Średnia:	5,4%	4,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Skonsolidowane Raporty Roczne Banków za rok 2012; Sprawozdania Zarządów Banków za rok 2012.

Drugi w kolejności Getin Noble Bank SA w roku 2012 osiągnął wskaźnik na poziomie 8,9 proc. (rok wcześniej 12,5 proc.). Wydaje się on być na poziomie w znacznie mniejszym stopniu wazącym na całości przychodów. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę fakt wspomnianej wcześniej możliwości ujmowania części prowizji ubezpieczycieli w innej pozycji rachunku zysków i strat, rzeczywisty wskaźnik mógłby być potencjalnie wyższy. Kolejne banki osiągały ten wskaźnik na poziomach odpowiednio niższych: Bank Handlowy SA 6 proc. w 2012 r. i 6,7 proc. w 2011 r., BRE Bank SA 4,0 proc. oraz 4,3 proc., PKO BP SA 3,2 proc. oraz 4,3 proc. Kolejne podmioty zanotowały przychody z tego tytułu w 2012 r. na poziomie poniżej 3 proc. We wszystkich bankach giełdowych widoczny był spadek udziału tego parametru w całości przychodów z tytułu odsetek.

Kalkulacje w tabelach zawierają również wartości średnie. Przyjęto założenie, iż bank jest przedsiębiorstwem o określonym profilu biznesowym i jako taki winien maksymalizować swoją

wartość dla akcjonariuszy, korzystając z wszystkich dostępnych produktów finansowych. Niezależnie od wartości aktywów oraz innych parametrów finansowych, każdy bank winien realizować to zadanie, koncentrując się na sprzedaży najbardziej rentownych i efektywnych produktów w opinii organów nimi zarządzających. Przyjęto tym samym, iż optymalną miarą może być średnia arytmetyczna wskaźników dla reprezentatywnej grupy banków giełdowych. Należy mieć na względzie, iż takie założenie może powodować ograniczoną wartość informacyjną tego typu średniej. BOŚ Bank nie wskazuje przychodów z tytułu sprzedaży ubezpieczeń, mimo wzmianek o tego typu aktywności w części opisowej Sprawozdania Zarządu, natomiast Alior Bank odchyła się od pozostałych banków w sposób znaczący. Wprowadzenie średniej ważonej i dobór wag do tego wskaźnika mogłyby być również elementami dyskusyjnymi. Niemniej jednak, średnia arytmetyczna wydaje się wskazywać pewne tendencje w zakresie miar omawianych w niniejszym opracowaniu i może być przedmiotem refleksji oraz przyczynkiem do pożądanej dyskusji.

Tak więc uwzględniając średnią arytmetyczną, w roku 2011 i 2012 tylko trzy spośród badanych banków (Alior Bank SA, Getin Noble Bank SA, Bank Handlowy SA) osiągnęły wartości powyżej średniej dla wskaźnika I stopnia, przy czym odchylenie od średniej (*in plus*) było bardzo widoczne jedynie dla pierwszego z nich. Większość podmiotów notowała wartości poniżej średniej.

Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wyniku z tytułu odsetek (wskaźnik II stopnia)

Kolejny wskaźnik (II stopnia) pokazujący relację wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wyniku z tytułu odsetek potwierdza wcześniejszą tezę o znaczącym uzależnieniu Alior Banku od produktów ubezpieczeniowych (55,4 proc. w 2012 r. oraz 53,4 proc. w 2011 r.). Getin Noble Bank osiągnął niższe wartości, niemniej w obu okresach powyżej 30 proc., co także zasługuje na podkreślenie (Tabela 6). Pozostałe banki zanotowały wartości poniżej 9 proc. w obu analizowanych

Tabela 6. Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wyniku z tytułu odsetek dla banków notowanych na GPW w Warszawie [%]

Bank / okres	2011	2012
ALIOR Bank SA	53,4%	55,4%
Getin Noble Bank SA	33,4%	30,5%
Bank Handlowy SA	9,0%	8,4%
BRE SA	7,7%	8,0%
Millenium SA	6,2%	6,3%
PKO BP SA	6,8%	5,3%
BZ WBK SA	3,3%	4,7%
BNP Polska SA	5,0%	4,3%
Nordea Bank Polska SA	3,9%	3,3%
BGŻ S.A.	0,2%	2,2%
ING BSK SA	1,6%	1,5%
PEKAO SA	0,6%	0,7%
BOŚ BANK SA	0,0%	0,0%
Średnia:	10,1%	10,0%

Źródło: pracowanie własne na podstawie: Skonsolidowane Raporty Roczne Banków za rok 2012; Sprawozdania Zarządów Banków za rok 2012.

okresach. Tylko dwa banki (Alior Bank SA oraz Getin Noble Bank SA) osiągnęły w obu okresach wartości powyżej średniej. Tutaj wysokie odchylenie od średniej (*in plus*) było widoczne w przypadku obu banków, a większość podmiotów notowała wartości poniżej średniej.

Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu opłat i prowizji [wskaźnik III stopnia]

Ostatnim wskaźnikiem pokazującym uzależnienie od wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń jest relacja tej wartości do przychodów z tytułu opłat i prowizji [wskaźnik III stopnia] (Tabela 7).

Tabela 7. Relacja wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu opłat i prowizji banków notowanych na GPW w Warszawie [%]

Bank / okres	2011	2012
ALIOR Bank SA	55,9%	59,0%
Getin Noble Bank SA	37,5%	37,4%
Bank Handlowy SA	17,1%	17,6%
Nordea Bank Polska SA	17,1%	15,8%
BRE SA	13,1%	14,1%
BNP Polska SA	15,6%	12,5%
Millenium SA	11,0%	11,1%
PKO BP SA	13,4%	10,8%
BZ WBK SA	4,4%	6,8%
BGŻ SA	0,5%	6,4%
ING BSK SA	2,6%	2,8%
PEKAO SA	0,9%	1,1%
BOŚ BANK SA	0,0%	0,0%
Średnia:	14,5%	15,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Skonsolidowane Raporty Roczne Banków za rok 2012; Sprawozdania Zarządów Banków za rok 2012.

Tutaj ponownie liderem był Alior Bank SA, który zbliżył się w roku 2012 do poziomu 60 proc. (55,9 proc. w 2011 r.). Getin Noble Bank SA poruszał się w obu okresach w granicach 37,5 proc.

Kolejne podmioty: Bank Handlowy SA, Nordea Bank Polska SA, BRE SA, BNP Polska SA, Millenium SA oraz PKO BP SA oscylowały w granicach 17,6–10,8 proc. Pozostałe banki zanotowały ten wskaźnik na poziomie poniżej 10 proc.

W powyższym zestawieniu cztery podmioty (Alior Bank SA, Getin Noble Bank SA, Bank Handlowy SA oraz Nordea Bank Polska SA) osiągnęły w obu okresach wartości powyżej średniej. Dwa pierwsze z nich odchyłały się od niej (*in plus*) w sposób znaczący, a większa liczebno grupa plasowała się poniżej średniej.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę kwestie formalno-prawne poruszone w pierwszej części niniejszego opracowania, a w szczególności raporty Rzecznika Ubezpieczonych, korespondencję Komisji Nadzoru Finansowego oraz projekty dyrektyw UE, w najbliższym czasie należy się spodziewać nowych regulacji, które

mogą zmienić dotychczasowy model współpracy banków i ubezpieczycieli. KNF wspólnie z Ministerstwem Finansów pracuje nad zapisami, które miałyby uregulować kwestię bancassurance w Polsce (nowelizacja dotychczasowych ustaw lub nowy akt prawny).²³ Zapowiadane są nieoficjalnie m.in. nowelizacje Kodeksu cywilnego oraz ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, uwzględniające problematykę bancassurance.²⁴ Ministerstwo Finansów zapowiedziało od 1 stycznia 2014 r. zmianę przepisów, które udaremnią tarczę podatkową realizowaną poprzez produkty ubezpieczeniowe.²⁵ Będzie to miało najprawdopodobniej negatywne przełożenie na sprzedaż produktów o tym profilu. Zapowiadana rekomendacja KNF, obok innych kwestii może spowodować zakaz jednoczesnego występowania banku jako agenta oraz podmiotu ubezpieczającego. Ze względu na skalę przychodów ani banki, ani ubezpieczyciele najprawdopodobniej nie będą chcieli rezygnować ze współpracy. Możliwych jest zatem wiele scenariuszy, które wyjdą naprzeciw nowym regulacjom. Jednym z nich może być częściowe (formalne, a nie operacyjne) wydzielenie z banków działalności w zakresie bancassurance do innych podmiotów, których głównym zadaniem będzie rozliczanie prowizji od ubezpieczycieli. Być może zmiany w tym zakresie spowodują, iż większą rolę odgrywać będą pośrednicy ubezpieczeniowi (agencje, firmy brokerskie). Przykładowo, jedna z rodzimych grup brokerskich już wprowadza na rynek innowacje systemowe, które mają pomóc bankom we wdrażaniu postanowień Rekomendacji ZBP i PIU. Dalekim, acz znamienym przykładem może być rynek USA, gdzie w latach 90. XX w. według przepisów i regulacji (tzw. Gramm-Leach-Bliley) banki nie mogły kupować pakietów większościowych akcji ubezpieczycieli.²⁶ Wynikiem tej regulacji była fala przejść agentów i brokerów ubezpieczeniowych (zestawienie transakcji zawiera Tabela 8). Na przestrzeni lat 1990–2005 zawarto 2172 transakcje na kwotę 22,7 mld USD.

Przykład ten pokazuje, iż niezależnie od uregulowań i ograniczeń prawnych, rynek finansowy prędzej czy później znajduje inne rozwiązanie pozwalające utrzymać *status quo* sprzed wprowadzenia nowych przepisów.

Poruszane w drugiej części opracowania zagadnienia dotyczące dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w sieciach bankowych skłaniają do głębszej refleksji. Dotyczy to zwłaszcza ubezpieczeń na życie, w których ponad połowa przypisu składki jest w taki właśnie sposób pozyskiwana. Duża koncentracja na produktach z komponentem inwestycyjnym, osiągająca blisko 90 proc. przypisu, wskazuje na dodatkowe zagrożenia. Fakt pozyskiwania ponad połowy przychodów w sieciach bankowych może stanowić istotne ryzyko w przypadku nałożenia się kilku wspomnianych wyżej niekorzystnych elementów. Wprowadzenie opodatkowania oraz inne czynniki związane z ograniczaniem dystrybucji mogą skutkować znaczącym spadkiem efektywności kanału bankowego i w konsekwencji spadkiem składki przypisanej brutto. To ryzyko z pewnością wiele podmiotów ujęło już w swoich strategiach i na najbliższe lata rozważane są scenariusze łagodzące negatywny wpływ potencjalnych zmian regulacyjnych.

Wreszcie ostatnia kwestia. Biorąc pod uwagę wartości i relacje wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do wybranych pozycji rachunku zysków i strat dla banków giełdowych, można

23. List Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów do Wicemarszałka Senatu RP, Warszawa, 13 lutego 2013 r.

24. *Ministerstwo Finansów o bancassurance i missellingu*, „Dziennik Ubezpieczeniowy”, nr 40 (3190), 26 lutego 2013 r., s. 14.

25. *Opodatkowanie polisolokat w projekcie ustawy*, „Dziennik Ubezpieczeniowy”, nr 40 (3190), 26 lutego 2013 r., s. 21.

26. S.I. Davis, *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, VRL Knowledge Bank Ltd, 2007.

Tabela 8. Fuzje i przejęcia pośredników ubezpieczeniowych w USA (firmy agencyjne i brokerskie)

Rok	Liczba	Wartość (mln USD)
1990	67	1079,0
1991	63	1371,2
1992	53	1633,5
1993	71	1241,1
1994	78	1488,6
1995	104	1163,3
1996	103	2809,4
1997	96	2597,4
1998	159	2587,7
1999	240	336,2
2000	175	361,9
2001	192	1149,7
2002	202	1280,6
2003	195	1221,9
2004	239	1418,7
2005	135	953,5
Razem	2172	22 693,7

Źródło: S.I. Davis, *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, VRL Knowledge Bank Ltd, 2007, na podstawie: SDC Platinum (1990–1996), SNL DataSource (1997–2005).

wyciągnąć kilka istotnych wniosków. Po pierwsze – banki podchodzą w sposób zróżnicowany do generowania swoich przychodów i koncentrują się na produktach, które w opinii zarządzających są najefektywniejszym środkiem do zwiększania ich wartości i zyskowności. Sprzedaż ubezpieczeń w kanale bankowym jest jednym ze sposobów do osiągnięcia tego celu, a rodzime banki giełdowe korzystają z niego w sposób skrajnie zróżnicowany. Przykładowo Alior Bank SA położył bardzo duży nacisk na tę klasę produktów, a PEKAO SA nie zaangażowało się jeszcze znacząco w dystrybucję ubezpieczeń w stosunku do posiadanego potencjału. Ponadto zauważalna jest bardzo duża koncentracja – trzy banki zainkasowały w 2012 r. ponad 65 proc. wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń na tle konkurentów giełdowych.

Kolejną kwestią jest odpowiedź na pytanie: czy istnieje optimum udziału przychodów ze sprzedaży ubezpieczeń w relacji do wybranych pozycji rachunku zysków i strat, które przyczynią się do maksymalizacji wartości oraz zyskowności banku bez ponoszenia istotnego, długoterminowego ryzyka. Odpowiedź zdaje się na tym etapie bardzo trudna, ponieważ badane banki wykazały skrajnie różne podejścia w tym zakresie. Wydaje się jednak, że znaczące odchylenia i przeważenie źródeł przychodów z produktów ubezpieczeniowych mogą przy niekorzystnych tendencjach generować istotne ryzyko dla stabilności przychodów i zysków. Pełniejszą odpowiedź da dopiero analiza wyników finansowych banków za 2014 r., w którym mogą już zostać wprowadzone formalne regulacje i nieformalne zasady ograniczające sprzedaż ubezpieczeń w bankach. Być może już w roku 2013 widoczne będą pewne zmiany w tym zakresie na skutek uwag Komisji Nadzoru Finansowego, rekomendacji Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń, jak i raportów Rzecznika Ubezpieczonych.

Biorąc pod uwagę fakt ostatniej serii obniżek stóp procentowych i spadku marż na produktach bankowych, można założyć, iż wynagrodzenia ze sprzedaży ubezpieczeń pozostaną istotną

wartością dodaną i będą stanowić silną motywację do generowania wyższych przychodów z tego tytułu. Również zakłady ubezpieczeń najprawdopodobniej będą się starały zacieśniać wzajemną współpracę, tworzyć porozumienia i sojusze strategiczne z bankami, które mogą zapewnić im długoterminową stabilizację przychodów.

Wykaz źródeł

- Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r., Warszawa, 30.11.2012 r.
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2010, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 2010
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2011, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2012, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 2012
- Davis S.I., *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, VRL Knowledge Bank Ltd, 2007.
- Directive of the European Parliament and of the Council on insurance mediation – (project)*, Brussels, 03.07.2012.
- List Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów do Wicemarszałka Senatu RP, Warszawa, 13.02.2013.
- List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego do Ministerstwa Finansów w sprawie ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 17.12.2012.
- List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do Prezesów Zarządów Banków i Zakładów Ubezpieczeń, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 21.02.2012.
- List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 26.09.2012.
- List Zastępcy Przewodniczącego KNF do Prezesów Zarządów Banków, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 07.03.2012.
- Ministerstwo Finansów o bancassurance i missellingu*, „Dziennik Ubezpieczeniowy”, nr 40 (3190), 26.02.2013.
- Opodatkowanie polisolokat w projekcie ustawy*, „Dziennik Ubezpieczeniowy”, nr 40 (3190), 26.02.2013.
- Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych, Warszawa, 13.12.2007.
- Projekt Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi, Polska Izba Ubezpieczeń, 12.04.2013.
- Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on markets in financial instruments repealing Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council (Recast)*, Brussels, 18.06.2013.
- Prospekt emisyjny Alior Bank SA, wersja zatwierdzona przez KNF w dniu 16 listopada 2012 r.
- Regulation of the European Parliament and of the Council on key information documents for investment products (project)*, Strasbourg, 03.07.2012.
- Umowa dotycząca nabycia przez PKO Bank Polski SA akcji spółek: Nordea Bank Polska SA, Nordea Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA, Nordea Finance Polska SA, Raport bieżący PKO BP SA nr 37/2013, Warszawa 2013.06.12.

Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012.

Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi, Związek Banków Polskich, Warszawa, 03.04.2009.

Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.07.2012.

Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, 22.12.2010.

Skonsolidowane Raporty Roczne Banków notowanych na GPW w Warszawie za rok 2012.

Sprawozdania Zarządów Banków notowanych na GPW w Warszawie za rok 2012.

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Raport Rzecznika Ubezpieczonych, Warszawa, 07.12.2012.

Architecture of the domestic bancassurance market against the background of the banking and insurance sector's income

The aim of the study is to present the most important issues related to sales of insurance products at banking chains, which have significant influence on banks' and insurers' income. The issue has been analysed in a broader context which includes both the formal and legal environment, insurers' dependence on banking chains, and the structure of remuneration from sales of insurance products generated by the banks listed on Warsaw Stock Exchange. The analysis has shown that in the nearest future new regulations can be expected which may change the existing model of cooperation between banks and insurers. The research has shown significant concentration in life insurance, where over half of the written premium was collected at banks. On the other hand, the structure of remuneration from insurance sales at banks has also shown great concentration with respect to a few entities, and extremely different bank's approaches to using this channel of distribution in generating additional income. The study sorts out recent developments of the bancassurance market, and indicates the most important issues related to potential changes as well as risks for the individual segments and participants of the financial market.

Key words: bancassurance, insurance undertakings, banks, insurance products, investment products.

DR PIOTR PISAREWICZ – adiunkt w Katedrze Bankowości Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.