

SŁAWOMIR KUJAWA

PIOTR PISAREWICZ

<https://doi.org/10.33995/wu2025.3.3>

date of receipt: 04.06.2025

date of acceptance: 31.08.2025

Zmiana struktury przychodów banków i ubezpieczycieli na rynku bancassurance w kontekście wdrażania i funkcjonowania Rekomendacji U w latach 2012–2024

Bancassurance, czyli oferowanie produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem bankowych sieci dystrybucji, jest bardzo ważnym elementem funkcjonowania rynku finansowego. Kluczową kwestią w tym zakresie jest zapewnienie należytych standardów dystrybucji, odpowiedniej jakości produktów, polityki cenowej oraz zagwarantowanie bezpieczeństwa klientom banków i zakładów ubezpieczeń. W przeszłości standardy te nie zawsze były zachowywane, dlatego KNF zdecydowała o wprowadzeniu regulacji porządkującej rynek. Zadanie to miała spełnić Rekomendacja U, uchwalona w 2014 roku, a następnie zaktualizowana w roku 2023. Impulsem do wprowadzenia regulacji była chęć poprawy jakości produktów i transparentności procesu oferowania usług ubezpieczeniowych w bankach. Celem niniejszego artykułu jest analiza zmian struktury przychodów banków i ubezpieczycieli na rynku bancassurance w kontekście wdrażania i funkcjonowania Rekomendacji U (w tym jej aktualizacji) w latach 2012–2024. Tekst jest kontynuacją cyklu publikacji, które ukazały się w „Wiadomościach Ubezpieczeniowych” w latach 2013–2014. Stanowi zatem swoistą klamrę spinającą problematykę bancassurance od strony teoretycznej, regulacyjnej oraz praktycznej. Regulacje, w ocenie autorów, znacząco wpłynęły na kanał bancassurance – przyczyniając się z jednej strony do spadku przypisu składki ubezpieczycieli, z drugiej zaś – do poprawy jakości usług i bezpieczeństwa klientów. Analiza ujawniła również wyraźne różnice i zmiany w strategiach banków: niektóre rozwinęły ten kanał jako źródło przychodów nieodsetkowych, inne znacznie go ograniczyły. Zmiany te potwierdzają polaryzację podejść oraz ewolucję bancassurance w stronę bardziej przejrzystych i zintegrowanych modeli sprzedaży.

Słowa kluczowe: *bancassurance, Rekomendacja U, zakłady ubezpieczeń, banki, usługi ubezpieczeniowe*

Wprowadzenie

Rynek finansowy, zarówno w Polsce, jak i na całym świecie, nieustannie ewoluuje, dostosowując się do zmieniających się realiów gospodarczych, technologicznych i regulacyjnych. Charakteryzuje się coraz większą integracją usług bankowych i ubezpieczeniowych, co znajduje odzwierciedlenie w dynamicznym rozwoju modelu *bancassurance*, czyli oferowania produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem bankowych sieci dystrybucji¹. Od lat stanowi on istotny element strategii sprzedażowej obu rodzajów instytucji finansowych², wpisujący się w szerszą koncepcję, zwaną Allfinanz³. Model ten może przybierać różne formy – od prostej dystrybucji ubezpieczeń majątkowych, po bardziej zaawansowane konstrukcje, takie jak ubezpieczenia powiązane z kredytami (np. ubezpieczenia na życie przy kredytach hipotecznych) czy produkty inwestycyjne oparte na ubezpieczeniach życiowych (*unit-linked*). Zjawisko to, obecne w wielu krajach świata, w Polsce zyskało szczególne znaczenie po roku 2004, kiedy to nastąpił intensywny rozwój rynku finansowego po akcesji do Unii Europejskiej⁴. Model, łączący ofertę bankową z produktami ubezpieczeniowymi, w założeniu przynosić powinien korzyści bankom (dywersyfikacja przychodów), zakładom ubezpieczeń (dostęp do szerokiej bazy klientów) oraz samym konsumentom (łatwiejszy dostęp do kompleksowych usług finansowych)⁵. Dynamiczny rozwój tej formy dystrybucji ubezpieczeń nie pozostał jednak bez echa. Pojawiały się liczne głosy krytyki dotyczące przejrzystości ofert, odpowiedzialności banków za błędy w dystrybucji wobec klientów oraz jakości obsługi posprzedażowej. Szybki rozwój wygenerował również istotne ryzyka, związane m.in. z asymetrią informacji, przejrzystością ofert, potencjalnym konfliktem interesów pomiędzy bankiem a klientem oraz niedostatecznym poziomem ochrony konsumenta. W początkowych latach transformacji szczególnie popularne były tzw. polisy inwestycyjne, czyli ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym, oferowane jako alternatywa dla lokat bankowych. Produkty te były promowane często jako bezpieczne i przynoszące wysokie zyski, co w praktyce bardzo rzadko pokrywało się z rzeczywistością⁶. Również inne produkty oferowane w bankach nie spełniały kryteriów jakości

1. J. Handschke, J. Monkiewicz, *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2010, s. 348; T.H. Bednarczyk, K. Bielawska., B. Jackowska, E. Wycinka, *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019, s. 47; D. Maśniak, *Prawo ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020, s. 74.
2. P. Pisarewicz, A. Gierusz, P. Kowalczyk-Rólczyńska, A. Pobłocka, *Produkty ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020, s. 246; *Zastosowania metod ilościowych w ubezpieczeniach*, [red.] E. Wycinka, M. Szreder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020, s. 7.
3. M. Śliperski, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002, s. 9, 21.
4. A. Kicińska, *Rozwój bancassurance na rynku polskim – wybrane aspekty*, „Studia i Prace WNEiZ” 2018, nr 51, s. 151–162.
5. B. Mikołajczak, *Bancassurance – banki jako kanał dystrybucji produktów ubezpieczeniowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016, nr 2[80], s. 253–263.; S.I. Davis, *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, Patersons, London 2007, s.12.
6. J. Monkiewicz, *Polisolokaty na krajowym rynku finansowym: czy to tylko niewinny arbitraż?*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 12, s. 46–49.

i transparentności, a ich ceny były nieproporcjonalnie wysokie. Jednym z głównych powodów były bardzo wysokie prowizje, które ubezpieczyciele wypłacali bankom, a których koszty ponosili klienci, oraz swoisty konflikt interesów, w którym bank występował zarówno w roli ubezpieczającego, jak i pośrednika. W związku z rosnącą liczbą reklamacji i skarg klientów, a także problemami ze zrozumieniem skomplikowanej struktury produktów, KNF zaczęła analizować rynek pod kątem przejrzystości ofert i zgodności ze standardami ochrony konsumenta. Odpowiedzią na te wyzwania było wprowadzenie przez Komisję Nadzoru Finansowego *Rekomendacji U* – zbioru zaleceń mających na celu uporządkowanie i uregulowanie zasad oferowania przez banki produktów ubezpieczeniowych. *Rekomendacja U*, uchwalona w czerwcu 2014 roku⁷, stanowiła ważny krok w kierunku ochrony konsumenta i zwiększenia transparentności rynku. Dotyczyła dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*, ze szczególnym uwzględnieniem relacji bank–klient, oraz oferowania ubezpieczeń powiązanych z produktami bankowymi. Jej celem było zwiększenie przejrzystości ofert, poprawa jakości informacji przekazywanych klientom⁸ oraz ograniczenie ryzyka konfliktu interesów. W latach 2014–2023 rekomendacja funkcjonowała w pierwotnej wersji, jednak dynamiczne zmiany na rynku finansowym, pojawienie się nowych regulacji unijnych⁹ oraz wnioski z nadzorczych działań KNF doprowadziły do potrzeby wprowadzenia nowej wersji. Kolejna wersja została uchwalona w czerwcu 2023 roku¹⁰. Nowe wytyczne zaczęły obowiązywać 1 lipca 2024 roku – dla banków komercyjnych – oraz 1 stycznia 2025 roku – dla spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (SKOK). Rekomendacja wprowadziła istotne zmiany m.in. w zakresie obowiązku ujawniania informacji, analizy potrzeb klienta, zasad wynagradzania pracowników sprzedających produkty ubezpieczeniowe itp.¹¹ Wywarła ona wpływ na szereg obszarów funkcjonowania rynku, do których zaliczyć należy w szczególności:

- a) obszar finansowy – zmianie uległa struktura przychodów banków oraz zakładów ubezpieczeń (w większości sprowadzając się do ich redukcji);
- b) obszar operacyjny – zarówno banki, jak i ubezpieczyciele musieli zaimplementować szereg mechanizmów i rozwiązań wychodzących naprzeciw oczekiwaniom nadzorczy;
- c) obszar formalno-prawny – banki i ubezpieczyciele musieli stworzyć dokumentację wewnętrzną i procedury, które uwzględniały wymagania nowych regulacji;
- d) obszar ochrony klienta (etyczny) – będący bodaj kluczowym dla powstania obu wersji *Rekomendacji U*, w ramach którego poprawiła się pozycja klienta i zwiększyło się bezpieczeństwo procesu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w sieciach bankowych.

W niniejszym artykule szczególną uwagę poświęcono zmianom, jakie zaszły na rynku po wdrożeniu pierwszej *Rekomendacji U*, a także obecnym wyzwaniom i perspektywom dalszego rozwoju

7. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2014.
8. D. Maśniak, *Doinformowanie czy przeciążenie informacyjne w stosunkach bancassurance, czyli o zakresie informowania ubezpieczonych*, [w:] *Informacja w prawie ubezpieczeń gospodarczych*, [red.] B. Gneta, M. Szaraniec, Wolters Kluwer, Warszawa 2015, s. 222–232.
9. Parlament Europejski, *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD)*, 2016.
10. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2023.
11. A. Ostrowska, *Rekomendacja U – krok w stronę transparentności bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 2, s. 45–56.

tej formy współpracy między sektorem bankowym a ubezpieczeniowym po jej zmianie w 2023 roku. Celem artykułu jest analiza zmian struktury przychodów banków i ubezpieczycieli na rynku *bancassurance* w kontekście wdrażania i funkcjonowania *Rekomendacji U* w latach 2012–2024. W artykule zastosowano dwie komplementarne analizy brzegowe obejmujące lata 2012 oraz 2024. Pierwsza z nich dotyczyła zakładów ubezpieczeń, natomiast druga – banków notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, które publikowały swoje raporty finansowe wraz z danymi dotyczącymi wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń. Obie analizy zostały oparte na porównaniu dwóch krańcowych dat: roku 2012 i roku 2024, co pozwoliło uchwycić efekt zmian regulacyjnych oraz długookresowe trendy rozwojowe, eliminując jednocześnie wpływ wahań krótkoterminowych. Przeprowadzenie analizy w układzie brzegowym miało na celu syntetyczne odzwierciedlenie wpływu wdrażania pierwotnej *Rekomendacji U* oraz reakcji rynku *bancassurance* na kolejne fazy jej funkcjonowania. Jako punkt odniesienia sprzed wprowadzenia *Rekomendacji U* wybrano rok 2012 – był to okres poprzedzający intensyfikację działań nadzorczych KNF oraz wzrost aktywności regulacyjnej. Rok 2024 stanowi natomiast pierwszy pełny rok po wejściu w życie znowelizowanej wersji *Rekomendacji U*, co umożliwia ocenę długoterminowych skutków regulacji. Zastosowanie dwóch analiz brzegowych dało możliwość wieloaspektowej oceny zmian w strukturze rynku. W przypadku rynku ubezpieczeń pozwoliło to na identyfikację zmiany wartości składek przypisanych brutto, liczby polis oraz udziału *bancassurance* w przychodach ubezpieczycieli. W odniesieniu do sektora bankowego analiza pozwoliła ocenić zmiany w strukturze przychodów oraz znaczenie *bancassurance* w działalności banków giełdowych. Takie podejście metodyczne umożliwiło zarówno uchwycenie kierunków adaptacyjnych w długim okresie, jak i syntetyczną ocenę systemowych zmian wynikających z oddziaływania regulacji KNF.

W artykule wykorzystano literaturę naukową, akty prawne oraz dane publikowane przez instytucje nadzorcze, analityczne, banki i ubezpieczycieli. Niniejsze opracowanie nawiązuje do cyklu publikacji, które ukazały się w „Wiadomościach Ubezpieczeniowych” w latach 2013–2014¹², jest ich kontynuacją i swoistą klamrą spinającą problematykę *bancassurance* od strony teoretycznej, regulacyjnej jak i praktycznej.

1. Rekomendacja U – kontekst historyczny

Zastrzeżenia wobec konstrukcji i modeli sprzedaży produktów ubezpieczeniowych były zgłaszane przez klientów niemal od samego początku funkcjonowania sektora finansowego po jego transformacji w roku 1989. Niemniej jednak, wraz z rozwojem rynku, skala problemów przybrała duże rozmiary, zwłaszcza po intensyfikacji dystrybucji w sieciach bankowych. Szereg instytucji próbowało interweniować i w ramach swoich kompetencji podejmowało działania mające na celu uporządkowanie sytuacji w tym zakresie. Jednym z pierwszych był Rzecznik Ubezpieczonych (obecnie: Rzecznik Finansowy), który w latach 2007–2012 publikował raporty zawierające główne zastrzeżenia wobec produktów i „międzysektorowych” modeli sprzedaży stosowanych przez

12. P. Pisarewicz, *Architektura krajowego rynku bancassurance na tle przychodów sektora bankowego i ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 2, s. 3–20; P. Pisarewicz, *Analiza zmian struktury przychodów banków notowanych na GPW w Warszawie w kontekście wdrażania przez Komisję Nadzoru Finansowego Rekomendacji U*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 1, s. 105–122.

instytucje finansowe¹³. Naprzeciw nowym wyzwaniom wyszły również Związek Banków Polskich oraz Polska Izba Ubezpieczeń, które w latach 2009–2013 uchwałyły własne rekomendacje skierowane do banków i ubezpieczycieli, mające na celu ograniczenie skali zjawisk niekorzystnych dla klientów i rynku¹⁴. Było to oznaką dobrej woli przedstawicieli obu sektorów, jak również swoistą próbą nieformalnego przekonania rodzimego nadzorca do niewprowadzania bardziej restrykcyjnych regulacji. Do dyskusji włączył się także Rzecznik Praw Obywatelskich, który wskazał na gorszą pozycję klientów w obszarze *bancassurance*, niegwarantującą im właściwej ochrony interesów¹⁵. W praktyce efekty podjętych działań nie były jednak zadowalające. W związku z tym KNF zaczęła przygotowywać grunt do uchwalenia własnych regulacji w tym zakresie. Swoistym preludium tego procesu była korespondencja skierowana do banków i ubezpieczycieli, obejmująca cztery listy z lat 2012–2013, wskazujące na najważniejsze kwestie związane ze współpracą obu rodzajów instytucji¹⁶. KNF ostatecznie skierowała projekt *Rekomendacji U* do konsultacji sektorowych pod koniec 2013 roku¹⁷. Zawierał on większość elementów wskazanych we wcześniejszej korespondencji do podmiotów nadzorowanych, a sześciomiesięczny proces konsultacji zakończyło uchwalenie ostatecznego brzmienia *Rekomendacji U* 24 czerwca 2014 roku¹⁸. Dynamiczne zmiany na rynku finansowym spowodowały konieczność nowelizacji tego dokumentu, co po dziewięciu latach od uchwalenia pierwotnej wersji KNF zmaterializowała uchwałą z 26 czerwca 2023 roku¹⁹. Głównym

13. Rzecznik Ubezpieczonych, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa, listopad 2007; Rzecznik Ubezpieczonych, *Raport dotyczący skarg z zakresu bancassurance wpływających do Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa, grudzień 2007; Rzecznik Ubezpieczonych, *Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r.*, Warszawa, listopad 2012; Rzecznik Ubezpieczonych, *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – Raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa, grudzień 2012.
14. Związek Banków Polskich, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 3.04.2009; Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 22.12.2010; Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 10.07.2012; Polska Izba Ubezpieczeń, *Projekt Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi*, Warszawa 12.04.2013.
15. Rzecznik Praw Obywatelskich, *List Rzecznika Praw Obywatelskich do Ministra Sprawiedliwości ws. bancassurance*, Warszawa 15.01.2014.
16. Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do Prezesów Zarządów Banków i Zakładów Ubezpieczeń*, Warszawa 21.02.2012; Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych*, Warszawa 26.09.2012; Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego do Ministerstwa Finansów w sprawie ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 17.12.2012; Komisja Nadzoru Finansowego, *List Zastępcy Przewodniczącego KNF do Prezesów Zarządów Banków*, Warszawa 7.03.2013.
17. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance – Projekt z dnia 27 grudnia 2013 r.*, Warszawa 27.12.2013.
18. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2014.
19. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2023.

celem nowego dokumentu było udoskonalenie standardów oraz stworzenie lepszych warunków do dalszego rozwoju *bancassurance*, a elementem spajającym wszystkie te postulaty miało być zapewnienie odpowiedniej jakości i wartości produktów ubezpieczeniowych oferowanych w tej formule²⁰. Jedną z przyczyn formalnych była również zmiana przepisów związanych z dystrybucją ubezpieczeń²¹. *Rekomendacja U* z roku 2023, w porównaniu do brzmienia pierwotnego z 2014 roku, zawierała nowe reguły, do których zaliczyć należy w szczególności²²:

- a) oczekiwania nadzorczy odnośnie do wymogu minimalnej wartości produktów ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach spłaty kredytu lub pożyczki (produktach CPI);
- b) regulacje sposobu oferowania produktów ubezpieczeniowych;
- c) doprecyzowanie relacji podmiotu (bank/SKOK) z osobą/podmiotem finansującym ubezpieczenie, który na podstawie umowy zobowiązany jest pokryć koszty ochrony ubezpieczeniowej tego podmiotu (bank/SKOK);
- d) monitorowania, w ramach systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem (w banku/ SKOK-u) oraz przez komitet audytu, procesów związanych z oferowaniem produktów ubezpieczeniowych przez te podmioty.

Nie wdając się w głębszą analizę treści dokumentu, która jest tematem odrębnych opracowań²³, z kwestii szczegółowych warto wspomnieć o niewielkiej zmianie definicji *bancassurance*. Co do zasady, definicje w obu rekomendacjach niemal się pokrywają, ale w nowej wersji *Rekomendacji U* zwraca uwagę brak słowa *bank*, które zastąpione zostało słowem *jednostka*. Obejmuje ono jednocześnie trzy rodzaje instytucji finansowych: banki krajowe, oddziały banków zagranicznych oraz SKOK-i²⁴.

2. Zmiany wartości sprzedaży ubezpieczeń w kanale *bancassurance* w latach 2012–2024

Kluczowym parametrem, który wzięto pod uwagę w niniejszej analizie, jest poziom sprzedaży ubezpieczeń w kanale *bancassurance*. W latach 2012–2024, a więc w okresie od pierwszych przygotowań do implementacji *Rekomendacji U* aż do chwili obecnej, po jej nowelizacji, wartość ta znacząco się obniżyła: z 20,6 mld zł do zaledwie 6,3 mld zł, co oznacza blisko 70-procentowy spadek o 14,3 mld zł (tabela 1.)²⁵. Należy jednak zaznaczyć, iż spadek widoczny był głównie

20. Komunikat KNF z dnia 27 czerwca 2023 r., https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?articleId=82885&p_id=18 [dostęp: 6.05.2025].

21. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2023, poz. 1111).

22. Komunikat KNF z dnia 27 czerwca 2023 r., https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?articleId=82885&p_id=18 [dostęp: 06.05.2025].

23. D. Rogoziński, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2024; Czublun Kancelaria Prawna, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance. Wstępny komentarz do Rekomendacji U Komisji Nadzoru Finansowego*, Warszawa 2013.

24. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2014, Słowniczek stosowanych pojęć pkt. 1; Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2023, Słowniczek stosowanych pojęć pkt. b) pkt. c).

25. Ze względu na objętość tabel w celu zapewnienia przejrzystości tekstu wszystkie tabele umieszczono w Aneksie do niniejszego artykułu.

w Dziale I, gdzie składka obniżyła się o 15,4 mld zł: z 19,2 mld zł w 2012 roku do 3,8 mld zł w 2024 roku, co oznaczało ponad 80-procentową obniżkę tego parametru. W Dziale II natomiast sytuacja wyglądała już inaczej, ponieważ składka pozyskana w kanale *bancassurance* wzrosła o ponad 73%: z 1,4 mld zł do 2,5 mld we wskazanych latach.

Bardzo interesująca wydaje się struktura pozyskanej składki w kanale *bancassurance* na tle pozostałych kanałów dystrybucji (tabela 1.). Dla obu Działów ubezpieczeń nastąpił spadek z 33% w roku 2012 do 7,4% w roku 2024. Podobnie jak wartościowo, również w ujęciu strukturalnym odpowiedzialne były za to głównie ubezpieczenia na życie, których udział sprzedaży w tym kanale spadł z rekordowych 52,8% do 16,1% we wskazanym okresie. Dla Działu II było to odpowiednio 5,5% i 4,0% udziału w przypisie składki dla całego rynku.

Rzecz jasna, w poszczególnych latach badanego okresu poziom składki przypisanej brutto miał zarówno negatywną, jak i pozytywną dynamikę wzrostu, niemniej w przeciwieństwie do sytuacji w Dziale II, w ubezpieczeniach na życie dominował w większości trend spadkowy²⁶. Odnośnie do liczby ubezpieczeń pozyskanych w kanale *bancassurance* sytuacja nie wyglądała już tak niekorzystnie, jak w ujęciu wartościowym (tabela 2.). O ile w roku 2012 sprzedano w ten sposób 30,1 mln polis, o tyle 14 lat później 29,3 mln – nie był to więc duży spadek. W Dziale I pozyskano odpowiednio 8,5 mln oraz 5,5 mln umów (2012 r. – vs – 2024 r.), natomiast w Dziale II – 21,6 oraz 23,8 mln umów. Sprzedaż w ujęciu ilościowym dominowała więc zdecydowanie w Dziale I, gdzie udział strukturalny w odniesieniu do Działu I wynosił odpowiednio 71,8% oraz 81,2%. Wątek ten można podsumować uśrednioną wartością składek w obu działach na przestrzeni badanego okresu (tabela 3.). Spadła ona na całym rynku z 685,7 zł (za 1 umowę ubezpieczenia) w roku 2012 do 215,2 zł w roku 2024. Niemniej jednak wartości te różniły się znacząco w zależności od rodzaju ubezpieczenia. W Dziale I było to odpowiednio: 2 258,8 zł w 2012 roku i 690,2 zł w 2024 roku, co oznacza, iż średnia wartość polisy pozyskanej w kanale *bancassurance* obniżyła się o 1 568,7 zł, czyli o blisko 70%. W Dziale II było to odpowiednio 66,7 zł i 105,2 zł (wzrost o 38,5 zł i 58%).

Podsumowując powyższy wątek, należy stwierdzić, że w okresie obowiązywania *Rekomendacji U* większość analizowanych parametrów wartościowych uległa znacznemu obniżeniu, niemniej zmiany dotknęły głównie ubezpieczeń na życie, a w Dziale II reakcja rynku była bardziej neutralna.

3. Zmiany przychodów banków giełdowych z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w latach 2012–2024

Zagadnienie udziału przychodów odsetkowych i nieodsetkowych, w szczególności tych wynikających z działalności *bancassurance*, zostało wcześniej poruszone przez Piotra Pisarewicza w artykule opublikowanym w numerze 1. „Wiadomości Ubezpieczeniowych” z 2014 roku²⁷. Autor, opierając się na danych sprzed wejścia w życie *Rekomendacji U*, przeanalizował model współpracy banków z zakładami ubezpieczeń oraz potencjalne skutki regulacji wprowadzanych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Wskazał m.in., że przed 2014 rokiem niektóre banki – takie jak

26. Autorzy przeprowadzili równoległą analizę danych dla tego parametru, która ze względu na przyjęte założenia analityczne oraz ograniczone ramy wydawnicze limitujące objętość artykułu nie znalazła się w niniejszym opracowaniu.

27. P. Pisarewicz, *Analiza zmian struktury przychodów...*, s. 105–121.

Alior Bank czy Getin Noble Bank – generowały istotny udział przychodów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, sięgający nawet kilkunastu procent wpływów z opłat i prowizji. Zwrócił także uwagę na ryzyko nadmiernej zależności od nieodsetkowych źródeł dochodów oraz możliwe konsekwencje wynikające z zaostreżenia nadzoru regulacyjnego. Brak kompleksowych, przekrojowych analiz zmian w strukturze przychodów banków notowanych na GPW, zwłaszcza w zakresie działalności ubezpieczeniowej, stanowi wyraźną lukę zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce analityczno-biznesowej. W niniejszym podrozdziale podjęto próbę kontynuacji wspomnianej analizy, rozszerzając horyzont czasowy do końca 2024 roku. Uwzględniono zmianę strategii przychodowych banków notowanych obecnie na GPW, zmiany w poziomie i strukturze przychodów z działalności ubezpieczeniowej, a także długofalowy wpływ zmian regulacyjnych, nie tylko *Rekomendacji U*, ale również *Dyrektywy IDD*²⁸ oraz wytycznych EIOPA, na funkcjonowanie rynku *bancassurance* w Polsce²⁹. Tego rodzaju analiza pozwala lepiej zrozumieć kierunki adaptacji sektora bankowego do zmieniających się uwarunkowań regulacyjnych i preferencji konsumenckich na rynku usług finansowych. Należy podkreślić, że porównanie danych z roku 2024 z latami wcześniejszymi napotyka istotne ograniczenia metodologiczne. Po pierwsze, część banków aktywnych i badanych w latach 2011–2013 przeszła istotne przekształcenia organizacyjne, takie jak fuzje, przejścia czy restrukturyzacje. Dla przykładu: BRE Bank S.A. funkcjonuje dziś jako mBank S.A., BZ WBK S.A. został przekształcony w Santander Bank Polska S.A., a Bank BPH S.A. i Nordea Bank Polska S.A. zakończyły działalność jako samodzielne podmioty giełdowe. Getin Noble Bank S.A. natomiast został objęty przymusową restrukturyzacją, a jego akcje wycofano z obrotu giełdowego. W związku z tym analiza porównawcza obejmuje wyłącznie te instytucje bankowe, które były notowane na GPW w Warszawie na dzień 31.12.2024 roku. Dodatkowym ograniczeniem analizy, o którym warto wspomnieć, jest brak szczegółowych danych dotyczących wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w raportach finansowych części banków za rok 2024. Informacje te są bowiem zazwyczaj ujmowane przez banki w szerokiej kategorii „wyniku z tytułu opłat i prowizji”, bez wyszczególnienia konkretnych źródeł tych przychodów. Taki sposób prezentacji uniemożliwia ich precyzyjną identyfikację oraz porównanie z danymi historycznymi (dotyczy to Santander Bank Polska S.A. oraz Bank Ochrony Środowiska S.A.).

Pierwsza część analizy obejmuje wynagrodzenia banków notowanych na GPW w Warszawie z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w latach 2012 oraz 2024 (tabela 4.). Wartości odzwierciedlają wynagrodzenia banków wynikające z działalności *bancassurance*. Analiza ta pozwala zidentyfikować istotne zmiany w strukturze oraz poziomie przychodów, będące wynikiem zarówno zmian regulacyjnych (np. *Rekomendacji U*, *Dyrektywy IDD*, wytycznych EIOPA), jak i decyzji strategicznych samych banków. Zestawienie to unaocznia różne ścieżki adaptacji tych podmiotów do nowego otoczenia regulacyjnego oraz rynkowego w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Analiza raportów finansowych wykazała wzrosty w zakresie wynagrodzeń niektórych banków z tytułu *bancassurance* (tabela 4.). PKO BP S.A. zwiększył swoje przychody z 415,3 mln zł w 2012 roku do 669 mln zł w 2024 roku (wzrost o 61%), co potwierdza konsekwentne wykorzystywanie

28. *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona)*, Dziennik Urzędowy UE L 26 z 2.2.2016, s. 19–59.

29. European Insurance and Occupational Pensions Authority, *Warning to Insurers and Banks on Credit Protection Insurance (CPI) Products*, May 2025, https://www.eiopa.europa.eu/publications/warning-insurers-and-banks-credit-protection-insurance-cpi-products_en [dostęp: 4.05.2025].

potencjału *bancassurance* w ramach silnej pozycji rynkowej banku. Bank Pekao S.A. odnotował imponujący wzrost z 31,3 mln zł do 607 mln zł (plus 1 939%), co sugeruje wdrożenie nowego, intensywnego modelu dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. ING Bank Śląski S.A. (wzrost o 772,1% z 31,6 mln zł do 244 mln zł) oraz BNP Paribas Bank Polska S.A. (wzrost o 727% z 23,3 mln zł do 169,4 mln zł) również znacząco zwiększyły przychody, co może być wynikiem poprawy integracji kanałów dystrybucji, digitalizacji oraz rozszerzenia oferty ubezpieczeń. W niektórych bankach odnotowano jednak spadki oznaczające malejące znaczenie *bancassurance* w ich strukturze przychodów. Alior Bank S.A. odnotował istotny spadek z 393,5 mln zł do 99,3 mln zł (minus 75%), co może być zarówno skutkiem ograniczenia współpracy z zewnętrznymi zakładami ubezpieczeń oraz zmian w modelu sprzedażowym, jak i efektem licznych nieprawidłowości związanych z działalnością ubezpieczeniową³⁰. Podobne tendencje widoczne są w przypadku Banku Handlowego S.A. (spadek o 62% z 124,7 mln zł do 47,1 mln zł), na skutek strategicznej decyzji o wycofaniu z bankowości detalicznej oraz odpisów aktualizujących wartość aktywów, a także Millennium S.A. (spadek o 70% z 73,6 mln zł do 21,8 mln zł) – w efekcie zmiany modelu współpracy z partnerem ubezpieczeniowym Millennium Financial Services³¹. W przypadku Santander Bank Polska S.A. oraz Banku Ochrony Środowiska S.A. brak danych uniemożliwia ocenę kierunku zmian. Wynika to z modelu raportowania, łączenia pozycji z innymi przychodami lub niskiego udziału *bancassurance* w strukturze przychodów ogółem.

W tabeli 5. przedstawiono udział wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w całkowitych przychodach poszczególnych banków notowanych na GPW w Warszawie w dwóch okresach: na koniec 2012 i na koniec 2024 roku. Wskaźnik ten stanowi istotne uzupełnienie danych bezwzględnych z tabeli 4., ponieważ pokazuje, jaką realną wagę miały przychody z *bancassurance* w strukturze działalności banków – niezależnie od ich wielkości. Umożliwia to ocenę, które instytucje traktowały sprzedaż ubezpieczeń jako główne źródło dodatkowego wynagrodzenia, a które traktowały ją marginalnie. Znaczące spadki udziału *bancassurance* w strukturze przychodów odnotował PKO BP S.A. gdzie udział wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń spadł z 21,9% do 7,2%, mimo wzrostu wartości nominalnych. Oznacza to, że inne źródła przychodów, np. prowizje za usługi inwestycyjne, rozliczeniowe, i cyfrowe rosły szybciej niż przychody z *bancassurance*. Alior Bank S.A. zaliczył jeszcze silniejszy spadek – z 20,5% do zaledwie 4,0%, co pokazuje zmianę kierunku strategicznego banku, na skutek ograniczenia sprzedaży produktów wiązanych, i ostrożniejsze podejście po zmianach i otrzymanych karach. Stabilizacja lub umiarkowane wzrosty w udziale ubezpieczeń widoczne były w innych bankach. Bank Millennium S.A. wykazał niewielką zmianę – z 3,8% do 3,0%, co może sugerować utrzymanie obecności *bancassurance* jako dodatku, lecz bez intensyfikacji. ING Bank Śląski S.A. i BNP Paribas Bank Polska S.A. wykazały wyraźne wzrosty: odpowiednio z 1,6% do 5,1% oraz z 1,2% do 7,2%, co świadczy o rosnącym znaczeniu działalności ubezpieczeniowej w ich modelu biznesowym. Wyjątkowy przypadek widoczny był w Banku PEKAO S.A. gdzie udział wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń wzrósł sześciokrotnie – z 1,6%

30. Komisja Nadzoru Finansowego, *Nalożenie kary pieniężnej na Alior Bank S.A. – w ramach układu*, 28.10.2024, https://www.knf.gov.pl/?articleId=91074&p_id=18 [dostęp: 05.05.2025].

31. A. Makowiecki, *Bank Millennium i Europa Ubezpieczenia razem w bancassurance*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 14.02.2023, https://gu.com.pl/bank-millennium-i-europa-ubezpieczenia-razem-w-bancassurance/?utm_source=chatgpt.com [dostęp: 05.05.2025].

do 9,5%. To jeden z nielicznych przykładów, gdzie ubezpieczenia stały się istotnym komponentem przychodowym w strukturze banku.

W tabeli 6. przedstawiono z kolei relację wynagrodzeń banków z tytułu sprzedaży ubezpieczeń do przychodów z tytułu odsetek, czyli kluczowej pozycji przychodowej w modelu działalności bankowej. Wskaźnik ten wskazuje, jak istotnym uzupełnieniem tradycyjnego dochodu odsetkowego była działalność w obszarze *bancassurance* zarówno w roku 2012, jak i w 2024. Analiza tej relacji pozwala na głębsze zrozumienie, czy *bancassurance* odgrywało w danym banku rolę komplementarnego, istotnego źródła przychodu, czy też miało charakter marginalny względem podstawowej działalności kredytowej i depozytowej. W niektórych bankach wcześniej mocno zależnych od ubezpieczeń widoczny był silny spadek tej relacji. W Alior Banku S.A. wskaźnik spadł drastycznie z 30,7% do 1,5%, co wskazuje na całkowitą transformację modelu przychodowego. Bank, który w 2012 roku uzyskiwał niemal 1/3 dochodów odsetkowych równoważnych przychodami ze sprzedaży ubezpieczeń, obecnie traktuje tę działalność jako *stricte* marginalną. Bank Handlowy w Warszawie S.A. (spadek z 6,0% do 1,1%) pokazuje podobną tendencję – na skutek wyjścia z działalności detalicznej. W niektórych bankach o umiarkowanej wcześniejszej ekspozycji na ubezpieczenia widoczne były spadki. PKO BP S.A. obniżył tę relację z 3,1% do 2,1%, co świadczy o umiarkowanym, ale zauważalnym spadku roli *bancassurance* w stosunku do rosnących dochodów odsetkowych. W Banku Millennium S.A. zanotowano zmianę z 2,3% do 0,2%. Bank PEKAO S.A. to jedyny bank z istotnym wzrostem wskaźnika – z 0,4% do 3,2%, co potwierdza wyniki z poprzednich tabel. Bank wyraźnie zwiększył skalę działalności ubezpieczeniowej w stosunku do dochodów odsetkowych. ING Bank Śląski S.A. zanotował wzrost z 0,8% do 1,9%, co pokazuje rosnącą rolę *bancassurance* w modelu zorientowanym wcześniej niemal wyłącznie na produkty depozytowo-kredytowe.

W tabeli 7. dokonano analizy relacji przychodów banków z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych (*bancassurance*) do całkowitych przychodów z tytułu opłat i prowizji bankowych. Jest to jeden z najważniejszych wskaźników umożliwiających ocenę, jaką część działalności prowizyjnej danego banku stanowiły wynagrodzenia ze sprzedaży ubezpieczeń. Ujęcie to pozwala uchwycić wagę *bancassurance* jako elementu strategii przychodowej w obszarze usług nieodsetkowych oraz obserwować kierunek zmian tej roli na przestrzeni ostatniej dekady. Porównanie danych z lat 2012 i 2024 pokazuje zróżnicowane ścieżki rozwoju poszczególnych banków i ich adaptację do zmian regulacyjnych oraz rynkowych. Trzy banki zanotowały znaczne spadki udziału *bancassurance* w przychodach prowizyjnych. Alior Bank S.A. wykazał ogromny spadek udziału – z 59,0% do 7,3%, co potwierdza całkowitą przebudowę struktury przychodów prowizyjnych oraz wycofanie się z wcześniejszego, bardzo agresywnego modelu sprzedaży ubezpieczeń. Bank Handlowy z 17,6% do 6,9%, a Millennium: z 11,1% do 2,0%, co uwiadamia ograniczenie znaczenia *bancassurance* w dochodach prowizyjnych. PKO BP S.A. utrzymał wysoki udział przychodów z *bancassurance* w strukturze prowizyjnej – z 10,8% do 9,8%, co wskazuje na konsekwentnie utrzymywaną strategię obecności na rynku ubezpieczeń, choć bez istotnej ekspansji. Bank PEKAO S.A. zanotował wzrost z 1,1% do 16,3%, co świadczy o bardzo silnym przesunięciu w kierunku monetyzacji produktów ubezpieczeniowych. Może to być efektem zarówno wzrostu wolumenu sprzedaży, jak i nowych partnerstw z ubezpieczycielami. ING Bank Śląski S.A. odnotował wzrost z 2,8% do 9,6%, co sugeruje rosnące znaczenie *bancassurance* w modelu usługowym banku, zwłaszcza w kanałach cyfrowych. BNP Paribas Bank Polska S.A. utrzymał wysoki udział – 12,5% do 11,0%, co oznacza stabilność i strategiczne osadzenie sprzedaży ubezpieczeń w modelu przychodowym.

Podsumowanie

Bancassurance jest ważnym elementem współczesnego rynku finansowego w Polsce, przynoszącym korzyści bankom, ubezpieczycielom i klientom. Pomimo dynamicznego rozwoju tego segmentu pojawiały się w nim w przeszłości również liczne problemy praktyczne. Główne zarzuty kierowane do instytucji finansowych przez klientów oraz ograny ochrony prawa dotyczyły braku przejrzystości produktów, niewystarczającego informowania klientów oraz sytuacji, w których zakup ubezpieczenia był warunkiem uzyskania innego produktu bankowego. W praktyce prowadziło to do naruszeń praw klientów i spadku zaufania do instytucji finansowych. Dynamiczny rozwój tej formy sprzedaży wymagał wprowadzenia przez KNF odpowiednich mechanizmów nadzoru, które zapewniłyby równowagę interesów i ochronę klientów. Omawiana w niniejszym artykule *Rekomendacja U* pełni w tym zakresie kluczową rolę – porządkuje rynek, wyznacza standardy dobrych praktyk i promuje transparentność oraz odpowiedzialność w relacjach z klientami.

Wyniki przeprowadzonej w niniejszym artykule analizy potwierdzają duże zmiany przypisu składki w zakładach ubezpieczeń i zróżnicowanie strategii *bancassurance* w polskich bankach na przestrzeni lat 2012–2024. Z punktu widzenia zakładów ubezpieczeń wdrożenie *Rekomendacji U* wywołało istotne zmiany, przyczyniając się do znacznego spadku przychodów, które najbardziej zmniejszyły się w Dziale I, podczas gdy w Dziale II korekta była bardziej neutralna.

Sektor bankowy w Polsce przeszedł również głęboką transformację w zakresie działalności *bancassurance*. Czołowe banki (PKO BP, PEKAO, ING, BNP) rozwinęły kanał ubezpieczeniowy jako trwałe źródło dochodu. Pozostałe badane banki ograniczyły jego znaczenie, traktując *bancassurance* jako uzupełniający kanał dystrybucji lub wprost ograniczając go. Na spadek znaczenia miały wpływ nie tylko zmiany regulacyjne, ale też zmiany konsumenckie oraz cyfryzacja relacji klient–bank–ubezpieczyciel. Analiza dowodzi, że *bancassurance* nadal pozostaje istotnym narzędziem generowania przychodów, ale jego rola uległa przekształceniu – z agresywnego narzędzia sprzedaży w stronę zintegrowanej, transparentnej usługi opartej na wartości dodanej dla klienta.

Jednocześnie zaobserwować można wyraźną polaryzację strategii na skutek doświadczeń banków wynikających z zasad narzuconych przez *Rekomendację U*. Część banków wycofała się z intensywnej sprzedaży ubezpieczeń, inne natomiast znacznie rozwinęły ten kanał jako istotne źródło przychodów. Rosnące wyniki takich banków jak PKO BP S.A., PEKAO S.A., ING Bank Śląski S.A. czy BNP Paribas Bank Polska S.A. pokazują, że działalność ubezpieczeniowa może być nadal atrakcyjna i skalowalna, pod warunkiem dostosowania jej do wymogów regulacyjnych i nowoczesnych kanałów dystrybucji. Spadki w innych instytucjach sugerują wpływ zaostrzonych przepisów, ograniczeń w zakresie *cross-sellingu*, ryzyka otrzymania kar ze strony regulatora rynku finansowego oraz zmiany zachowań konsumentów, którzy wykazują większą świadomość i ostrożność w zakresie produktów łączonych.

Po wejściu w życie *Rekomendacji U* wiele banków zdecydowało się zatem ograniczyć lub całkowicie wycofać z oferowania produktów ubezpieczeniowych, wobec konieczności spełniania nowych standardów. Szczególnie dotknęło to polisy inwestycyjne (ubezpieczenia na życie z UFK), które straciły na popularności ze względu na obowiązek przedstawienia ich rzeczywistych kosztów i ryzyka. Z drugiej strony, banki i ubezpieczyciele, którzy zdecydowali się dostosować do nowych wymogów, rozpoczęli budowę bardziej przejrzystych modeli sprzedaży, opartych na edukacji klienta i indywidualnym dopasowaniu produktów. Zaczęto również stosować rozwiązania cyfrowe

wspomagające proces informacyjny – kalkulatory ubezpieczeniowe, nagrania rozmów, formularze informacyjne zgodne z wytycznymi KNF. *Rekomendacja U* przyczyniła się również do wzrostu świadomości klientów, którzy dziś znacznie uważniej analizują produkty finansowe i częściej korzystają z pomocy doradców zewnętrznych. Choć dla wielu instytucji finansowych nowe regulacje oznaczały spadek przychodów z *bancassurance*, w dłuższej perspektywie przyczyniły się do większego zaufania klientów do sektora finansowego³². Czy jednak odpowiedzialne za taki stan rzeczy było wyłącznie wprowadzenie przez KNF *Rekomendacji U*? Wydaje się, że w dużej mierze tak, ale z pewnością wpływ na to miały również inne rynkowe czynniki zewnętrzne, niezwiązane z wątkiem regulacyjnym. *Rekomendacja U* była jednak niewątpliwie krokiem w kierunku budowania bardziej przejrzystego i bezpiecznego rynku. Dzięki niej *bancassurance* może funkcjonować jako nowoczesne i zrównoważone narzędzie, które odpowiada zarówno na potrzeby instytucji finansowych, jak i na oczekiwania klientów. W obliczu cyfryzacji sektora finansowego i rosnącej konkurencji ze strony insurtechów, *bancassurance* musi dostosować się do nowych realiów rynkowych. Wyzwania obejmują m.in.: konieczność rozwoju sprzedaży online, inwestycje w technologie analizy danych, personalizację ofert ubezpieczeniowych. Pomimo dynamicznych zmian, *bancassurance* pozostanie najprawdopodobniej jednym z kluczowych kanałów dystrybucji ubezpieczeń w Polsce, choć w opinii autorów sukces tego modelu będzie uzależniony od zdolności do adaptacji przez banki i zakłady ubezpieczeń do zmian regulacyjnych, technologicznych oraz oczekiwań klientów.

Wykaz źródeł

- Alior Bank S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.
 Bank Handlowy w Warszawie S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.
 Bank Ochrony Środowiska S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.
 Bank PEKAO S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.
 Bednarczyk T.H., Bielawska K., Jackowska B., Wycinka E., *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019.
 BNP Paribas S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.
 Czubłun Kancelaria Prawna, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance. Wstępny komentarz do Rekomendacji U Komisji Nadzoru Finansowego*, Warszawa 2013.
 Davis S.I., *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, Patersons, London 2007.
 European Insurance and Occupational Pensions Authority, *Warning to Insurers and Banks on Credit Protection Insurance (CPI) Products*, May 2025, https://www.eiopa.europa.eu/publications/warning-insurers-and-banks-credit-protection-insurance-cpi-products_en [dostęp: 5.05.2025].
Finanse w czasach inflacji. Badanie postaw i zachowań Polek i Polaków w obszarze finansów w latach 2017–2023, Autopay, marzec 2023.
 Handschke J., Monkiewicz J., *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2010.
 ING Bank Śląski S.A., Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024.

32. *Finanse w czasach inflacji. Badanie postaw i zachowań Polek i Polaków w obszarze finansów w latach 2017–2023*, Autopay, marzec 2023.

- Kicińska A., *Rozwój bancassurance na rynku polskim – wybrane aspekty*, „Studia i Prace WNEiZ” 2018, nr 51.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego do Ministerstwa Finansów w sprawie ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Warszawa 17.12.2012.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do Prezesów Zarządów Banków i Zakładów Ubezpieczeń*, Warszawa 21.02.2012.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych*, Warszawa 26.09.2012.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *List Zastępcy Przewodniczącego KNF do Prezesów Zarządów Banków*, Warszawa 7.03.2013.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Nalożenie kary pieniężnej na Alior Bank S.A. – w ramach układu*, 28.10.2024 r., https://www.knf.gov.pl/?articleId=91074&p_id=18 [dostęp: 5.05.2025].
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2014.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa 2023.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance – Projekt z dnia 27 grudnia 2013 r.*, Warszawa 27.12.2013.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Zagregowane dane finansowe. Roczniki Rynku ubezpieczeń za lata 2012–2024*, Warszawa 2024.
- Komunikat KNF z dnia 27.06.2023 r., https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty?articleId=82885&p_id=18 [dostęp: 6.05.2025].
- Makowiecki A., *Bank Millennium i Europa Ubezpieczenia razem w bancassurance*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 14.02.2023, https://gu.com.pl/bank-millennium-i-europa-ubezpieczenia-razem-w-bancassurance/?utm_source=chatgpt.com [dostęp: 5.05.2025].
- Maśniak D., *Doinformowanie czy przeciążenie informacyjne w stosunkach bancassurance, czyli o zakresie informowania ubezpieczonych*, [w:] *Informacja w prawie ubezpieczeń gospodarczych*, Gnela B., Szaraniec M. [red.], Wolters Kluwer, Warszawa 2015.
- Maśniak D., *Prawo ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.
- Mikołajczak B., *Bancassurance – banki jako kanał dystrybucji produktów ubezpieczeniowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2026, nr 2 [80].
- Millennium Bank S.A., *Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024*.
- Monkiewicz J., *Polisolokaty na krajowym rynku finansowym: czy to tylko niewinny arbitraż?*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 12.
- Ostrowska A., *Rekomendacja U – krok w stronę transparentności bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2015, nr 2.
- Parlament Europejski, *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (IDD)*, 2016.
- Pisarewicz P., *Analiza zmian struktury przychodów banków notowanych na GPW w Warszawie w kontekście wdrażania przez Komisję Nadzoru Finansowego Rekomendacji U*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2014, nr 1.

- Pisarewicz P., *Architektura krajowego rynku bancassurance na tle przychodów sektora bankowego i ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2013, nr 2.
- Pisarewicz P., Gierusz A., Kowalczyk-Rólczyńska P., Pobłocka A., *Produkty ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.
- PKO BP S.A., *Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024*.
- Polska Izba Ubezpieczeń, *Projekt Rekomendacji dobrych praktyk informacyjnych dotyczących ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi*, Warszawa 12.04.2013.
- Polska Izba Ubezpieczeń, *Raporty PIU – Polski Rynek Bancassurance za lata 2012–2024*, Warszawa 2024.
- Rogoziński D., *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2024.
- Rzecznik Praw Obywatelskich, *List Rzecznika Praw Obywatelskich do Ministra Sprawiedliwości ws. bancassurance*, Warszawa 15.01.2014.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r.*, Warszawa 30.11.2012.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa 13.11.2007.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Raport dotyczący skarg z zakresu bancassurance wpływających do Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa, grudzień 2007.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – Raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa 7.12.2012.
- Santander Bank Polska S.A., *Sprawozdanie finansowe za rok 2012 oraz 2024*.
- Śliperski M., *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- Zastosowania metod ilościowych w ubezpieczeniach*, Wycinka E., Szreder M. [red.], Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.
- Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 10.07.2012.
- Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 22.12.2010.
- Związek Banków Polskich, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 3.04.2009.

Changes in the structure of revenues of banks and insurers on the bancassurance market in the context of the implementation and functioning of Recommendation U in the years 2012–2024

Bancassurance, or the offering of insurance products through bank distribution networks, is a very important element of the functioning of the financial market. The key issue in this respect is ensuring appropriate standards, appropriate product quality, pricing policy and security for customers of banks and insurance companies. In the past, these elements did not go hand in hand, which is why the KNF

(Poland Financial Supervision) decided to introduce a regulation to organize the market. Recommendation U in its first wording was adopted in 2014 and then updated, in 2023. The impulse for introducing the regulation was the desire to improve the quality of products and the transparency of the process of offering insurance services in banks channel. The aim of this article is to analyze changes in the revenue structure of banks and insurers on the bancassurance market in the context of the implementation and functioning of Recommendation U (in this update) in the years 2012–2024. It is a continuation of a series of publications that appeared in “Wiadomości Ubezpieczeniowe” in the years 2013–2014. The article therefore serves as a kind of bracket linking the issues of bancassurance from a theoretical, regulatory, and practical perspective. The regulations, in the authors’ opinion, have significantly affected the bancassurance channel – contributing on the one hand to the decrease in insurers’ written premiums and, in parallel, to the improvement of the quality and safety of services. The analysis also revealed clear differences and changes in banks’ strategies: some have developed this channel as a source of non-interest income, others have significantly limited it. These changes confirm the polarization of approaches and the evolution of bancassurance towards more transparent and integrated sales models.

Keywords: bancassurance, Recommendation U, insurance companies, banks, insurance services

DR PIOTR PISAREWICZ – Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Bankowości i Finansów
ORCID: 0000-0003-1983-1499
e-mail: piotr.pisarewicz@ug.edu.pl

DR SŁAWOMIR KUJAWA – Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Bankowości i Finansów
ORCID: 0000-0001-9607-2743
e-mail: slawomir.kujawa@ug.edu.pl

Aneks do artykułu – Tabele

Tabela 1 . Składka przypisana brutto w podziale na kanały dystrybucji – Dział I, Dział II (mld zł / %)

Pozycja / lata	Składka pozyskana w kanale bancassurance – Dział I (mld zł)	Składka pozostała – Dział I (mld zł)	Razem – Dział I (mld zł)	Składka pozyskana w kanale bancassurance – Dział II (mld zł)	Składka pozostała – Dział II (mld zł)	Razem Dział II (mld zł)	Składka pozyskana w kanale bancassurance – razem Dział I Dział II (mld zł)	Składka pozyskana w pozostałych kanałach dystrybucji – razem Dział I Dział II (mld zł)	Składka przypisana na rynku ogółem (mld zł)
31.12.2012	19,2	17,2	36,4	1,4	24,8	26,3	20,6	42,0	62,6
31.12.2024	3,8	19,8	23,6	2,5	59,6	62,1	6,3	79,4	85,7
Średnia:	11,5	18,5	30,0	2,0	42,2	44,2	13,5	60,7	74,2
Składka przypisana brutto w podziale na kanały dystrybucji – Dział I, Dział II (udział strukturalny – %)									
31.12.2012	52,8%	47,2%	100,0%	5,5%	94,5%	100,0%	33,0%	67,0%	100,0%
31.12.2024	16,1%	83,9%	100,0%	4,0%	96,0%	100,0%	7,4%	92,6%	100,0%
Średnia:	34,4%	65,6%	100,0%	4,8%	95,2%	100,0%	20,2%	79,8%	100,0%
Składka przypisana brutto w podziale na kanały dystrybucji – Dział I, Dział II (dynamika 2024/2012 – %)									
2024 / 2021	19,8%	115,3%	64,9%	173,6%	240,2%	236,6%	30,5%	189,1%	136,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, *Raporty PIU – Polski rynek bancassurance za lata 2012–2024*, Warszawa 2024; Komisja Nadzoru Finansowego, *Zagregowane dane finansowe. Roczniki Rynku ubezpieczeń za lata 2012–2024*, Warszawa 2024.

Tabela 2. Liczba ubezpieczeń pozyskana w kanale bancassurance – Dział I, Dział II

Pozycja / lata	Liczba ubezpieczeń (mln szt.)			Udział strukturalny (%)			Dynamika r/r (%)		
	Liczba ubezpieczeń pozyskana w kanale bancassurance – Dział I (mln szt.)	Liczba ubezpieczeń pozyskana w kanale bancassurance – Dział II (mln szt.)	Liczba ubezpieczeń pozyskana w kanale bancassurance – razem Dział I Dział II (mln szt.)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – Dział I (%)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – Dział II (%)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – razem Dział I Dział II (%)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – Dział I (%)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – Dział II (%)	Ubezpieczenia pozyskane w kanale bancassurance – razem Dział I Dział II (%)
31.12.2012	8,5	21,6	30,1	28,2%	71,8%	100,0%	x	x	x
31.12.2024	5,5	23,8	29,3	18,8%	81,2%	100,0%	64,8%	110,0%	97,3%
Średnia:	7,0	22,7	29,7	23,5%	76,5%	100,0%	x	x	x

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, *Raporty PIU – Polski rynek bancassurance za lata 2012–2024*, Warszawa 2024; Komisja Nadzoru Finansowego, *Zagregowane dane finansowe. Roczniki Rynku ubezpieczeń za lata 2012–2024*, Warszawa 2024.

Tabela 3. Uśredniona wartość składki przypisanej brutto przypadająca na jedną polisę pozyskaną w kanale *bancassurance* – Dział I, Dział II (zł)

Pozycja / lata	Dział I (zł)	Dział II (zł)	Razem - Dział I Dział II (zł)
31.12.2012	2 258,8	66,7	685,7
31.12.2024	690,2	105,2	215,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, *Raporty PIU – Polski rynek bancassurance za lata 2012–2024*, Warszawa 2024; Komisja Nadzoru Finansowego, *Zagregowane dane finansowe. Roczniki Rynku ubezpieczeń za lata 2012–2024*, Warszawa 2024.

Tabela 4. Wynagrodzenia banków notowanych na GPW w Warszawie z tytułu sprzedaży ubezpieczeń (w mln. zł, %)

Bank	31.12.2012	31.12.2024	Zmiana nominalna	Dynamika
PKO BP S.A.	415,3	669,0	253,7	161,1%
Alior Bank S.A.	393,5	99,3	-294,2	25,2%
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	124,7	47,1	-77,6	37,8%
Bank Millennium S.A.	73,6	21,8	-51,8	29,6%
Santander Bank Polska S.A.	108,4	b.d.	b.d.	b.d.
Bank PEKAO S.A.	31,3	607,0	575,7	1939,3%
BNP Paribas Bank Polska S.A.	23,3	169,4	146,1	727,0%
ING Bank Śląski S.A.	31,6	244,0	212,4	772,1%
Bank Ochrony Środowiska S.A.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdań finansowych za rok 2012 oraz 2024 banków: PKO BP, Alior Bank, Bank Handlowy w Warszawie, Bank Millennium, Santander Bank Polska, Bank PEKAO, BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, Bank Ochrony Środowiska.

Tabela 5. Udział wynagrodzeń z tytułu sprzedaży ubezpieczeń w całkowitych przychodach poszczególnych banków notowanych na GPW w Warszawie (w %)

Bank	31.12.2012	31.12.2024	Zmiana
PKO BP S.A.	21,9%	7,2%	-14,7 p.p.
Alior Bank S.A.	20,5%	4,0%	-16,5 p.p.
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	9,3%	2,7%	-6,6 p.p.
Bank Millennium S.A.	3,8%	3,0%	-0,8 p.p.
Santander Bank Polska S.A.	5,6%	b.d.	b.d.
Bank PEKAO S.A.	1,6%	9,5%	7,9 p.p.
BNP Paribas Bank Polska S.A.	1,2%	7,2%	6,0 p.p.
ING Bank Śląski S.A.	1,6%	5,1%	3,5 p.p.
Bank Ochrony Środowiska S.A.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdań finansowych za rok 2012 oraz 2024 banków: PKO BP, Alior Bank, Bank Handlowy w Warszawie, Bank Millennium, Santander Bank Polska, Bank PEKAO, BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, Bank Ochrony Środowiska.

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

Bank	31.12.2012	31.12.2024	Zmiana
PKO BP S.A.	3,1%	2,1%	-1,0 p.p.
Alior Bank S.A.	30,7%	1,5%	-29,2 p.p.
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	6,0%	1,1%	-4,9 p.p.
Bank Millennium S.A.	2,3%	0,2%	-2,1 p.p.
Santander Bank Polska S.A.	2,8%	b.d.	b.d.
Bank PEKAO S.A.	0,4%	3,2%	2,8 p.p.
BNP Paribas Bank Polska S.A.	2,3%	1,6%	-0,6 p.p.
ING Bank Śląski S.A.	0,8%	1,9%	1,1 p.p.
Bank Ochrony Środowiska S.A.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdań finansowych za rok 2012 oraz 2024 banków: PKO BP, Alior Bank, Bank Handlowy w Warszawie, Bank Millennium, Santander Bank Polska, Bank PEKAO, BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, Bank Ochrony Środowiska.

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

Bank	31.12.2012	31.12.2024	Zmiana
PKO BP S.A.	10,8%	9,9%	-0,9 p.p.
Alior Bank S.A.	59,0%	7,3%	-51,7 p.p.
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	17,6%	6,9%	-10,7 p.p.
Bank Millennium S.A.	11,1%	2,0%	-9,1 p.p.
Santander Bank Polska S.A.	6,8%	b.d.	b.d.
Bank PEKAO S.A.	1,1%	16,3%	15,2 p.p.
BNP Paribas Bank Polska S.A.	12,5%	11,0%	-1,5 p.p.
ING Bank Śląski S.A.	2,8%	9,6%	6,8 p.p.
Bank Ochrony Środowiska S.A.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdań finansowych za rok 2012 oraz 2024 banków: PKO BP, Alior Bank, Bank Handlowy w Warszawie, Bank Millennium, Santander Bank Polska, Bank PEKAO, BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, Bank Ochrony Środowiska.