

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*

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