



Małgorzata Białas

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomii, Finansów i Zarządzania Środowiskiem
mbialas@zarz.agh.edu.pl

POLSKIE REALIA WSPÓŁPRACY BANKÓW Z UBEZPIECZYCIELAMI

Streszczenie: Artykuł dotyczy wybranych zagadnień współpracy banków z towarzystwami ubezpieczeniowymi. Opisano główne zalety oraz stopień rozwoju tego typu powiązań w wybranych krajach Europy. Następnie przedstawiono najważniejsze problemy związane z *bancassurance* w Polsce, obrazując je na konkretnych przykładach liczbowych. Na zakończenie omówiono rekomendację U wydaną przez KNF oraz jej potencjalny wpływ na rynek *bancassurance*.

Słowa kluczowe: bank, ubezpieczenia, współpraca, *bancassurance*.

Wprowadzenie

Termin *bancassurance* pojawił się we Francji pod koniec XX w. Ogólnie mówiąc, oznacza on związki pomiędzy organizacjami, jakimi są banki i towarzystwa ubezpieczeniowe. Są to powiązania zarówno o charakterze podmiotowym, przy czym stroną dominującą jest bank, jak i powiązania o charakterze przedmiotowym, przy realizacji których bank angażuje swoje kanały dystrybucji do promocji i sprzedaży produktów ubezpieczeniowych [Kowalewski, 1999].

Przyczyną pojawienia się działalności *bancassurance* była chęć poszerzenia oferty bankowej o produkty ubezpieczeniowe. Dzięki temu banki chciały bardziej dostosować swoją ofertę produktową do potrzeb klientów.

Przedmiotem niniejszego tekstu są związki bankowo-ubezpieczeniowe typu *bancassurance*. Celem artykułu jest ukazanie niedoskonałości tego typu współpracy międzyorganizacyjnej, jakie występują w Polsce. Niestety, stroną najbardziej uszkodzoną w tym wypadku są klienci banków.

Na początku skupiono się na korzyściach związanych z *bancassurance* oraz jego rozwojem w Polsce i na świecie. W dalszej części omówiono polskie realia związane z tą formą współpracy, przy czym skoncentrowano się jedynie na wybranych problemach. W ostatniej części przedstawiono główne założenia rekomendacji wydawanej przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF), która ma za zadanie uzdrowić aktualną sytuację na rynku *bancassurance*.

W artykule jako metodę badawczą zastosowano przegląd literatury przedmiotu, źródeł internetowych oraz aktów prawnych. Zaprezentowano ponadto dwa przykłady praktyczne obrazujące najważniejsze problemy związane z *bancassurance* w Polsce.

1. Zalety *bancassurance*

Rosnąca konkurencja, wzrost popytu na usługi finansowe oraz poszukiwanie nowych form lokowania oszczędności alternatywnych do tradycyjnych depozytów bankowych sprawiły, że banki zaczęły podejmować działania, których celem miało być utrzymanie lojalności klientów poprzez dostosowywanie produktów do ich wymagań. Doskonałym partnerem do tego rodzaju aktywności okazały się firmy ubezpieczeniowe, których produkty stosunkowo łatwo dają się połączyć z ofertą banków, tworząc w ten sposób atrakcyjną ofertę dla klienta. Popularnym przykładem *bancassurance* jest łączenie kredytów bankowych z ubezpieczeniami na życie lub ubezpieczeniami nieruchomości przy kredytach hipotecznych.

Współpraca banków i towarzystw ubezpieczeniowych w ramach *bancassurance* ma wiele zalet zarówno z punktu widzenia samych klientów, jak i banków oraz towarzystw ubezpieczeniowych. Dzięki takiej współpracy klienci mogą być obsługiwani w sposób kompleksowy w jednym miejscu, tzn. w banku, bez konieczności udawania się do ubezpieczyciela w celu zawarcia umowy ubezpieczenia.

Bancassurance niesie także korzyści dla firm ubezpieczeniowych i samych banków. Towarzystwa ubezpieczeniowe dzięki współpracy z bankami zwiększają swoją sieć dystrybucji oraz obniżają koszty, natomiast banki zyskują dodatkowe źródło dochodów oraz zmniejszają ryzyko przy udzielaniu kredytów dzięki zabezpieczeniu ich spłaty przez polisę ubezpieczeniową.

Dystrybucja produktów ubezpieczeniowych przez bank jest korzystna także dla samej firmy ubezpieczeniowej z uwagi na niższy poziom kosztów jednostkowych. Przykładowo koszty akwizycji przy korzystaniu ze standardowych kanałów dystrybucji w Niemczech pochłaniają ok. 23% składki, natomiast w przypadku sprzedaży w sieci bankowej – tylko 13% [Swacha-Lech, 2008, s. 23].

Bancassurance może także wywierać pozytywny wpływ na działalność banków w obszarze marketingu. W tym zakresie korzyści osiągane są przez wspólne wydatki na badania i rozwój, opracowywanie nowego produktu, dokonywanie analiz rynkowych, a także poprzez wykorzystanie reputacji i marki partnera do poprawy własnego wizerunku.

2. Rozwój *bancassurance* w Polsce i w Europie

Sprzedaż polis ubezpieczeniowych odbywa się bezpośrednio w towarzystwie ubezpieczeniowym oraz za pomocą pośredników (czyli agentów lub brokerów). Zagadnienia związane z pośrednikami w Polsce zostały szczegółowo określone w ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. z 2003 r., nr 124, poz. 959 z późn. zm.). Pośrednictwo ubezpieczeniowe polega na wykonywaniu przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Pośrednik może także wykonywać w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej czynności zwane „czynnościami brokerskimi”. Podstawową różnicą między agentem a brokerem jest podmiot, na rzecz którego działają. Agent jest reprezentantem ubezpieczyciela wykonującym działalność na podstawie umowy agencyjnej. Tak więc zadaniem agenta ubezpieczeniowego jest pozyskiwanie klienta dla towarzystwa ubezpieczeniowego i działanie w imieniu zakładu ubezpieczeń. Natomiast broker ubezpieczeniowy wykonuje czynności w imieniu i na rzecz klienta, który poszukuje ochrony. Ustawa bardzo wyraźnie rozdziela rolę agenta i brokera.

Stosunkowo nowym kanałem dystrybucji usług ubezpieczeniowych stał się *bancassurance*. W tabeli 1 przedstawiono procentowe wykorzystanie kanałów dystrybucji przy zawieraniu polis ubezpieczeniowych na życie w Polsce i w wybranych krajach Europy.

Tabela 1. Porównanie wykorzystania kanałów dystrybucji przy zawieraniu polis ubezpieczeniowych na życie w 2011 r.

Kraj	Bezpośrednio	Agenci	Brokerzy	Bancassurance	Inne
Austria	23,2%	4,0%	16,7%	51,7%	4,4%
Belgia	17,5%	5,6%	32,3%	44,0%	0,7%
Niemcy	3,4%	49,8%	24,4%	19,8%	2,6%
Hiszpania	6,8%	13,1%	8,4%	69,0%	2,7%
Francja	17,0%	7,0%	12,0%	61,0%	3,0%
Włochy	9,5%	16,4%	1,0%	73,1%	0,0%
Polska	34,6%	25,8%	1,9%	30,0%	7,7%
Portugalia	3,8%	17,3%	1,2%	77,5%	0,2%
Wielka Brytania	8,5%	17,9%	73,6%	0,0%	0,0%

Źródło: European Insurance in Figures [www 1].

Jak wynika z tabeli 1, *bancassurance* w niektórych krajach zdominował inne kanały dystrybucji polis ubezpieczeniowych na życie. Rekordzistą w tym zakresie jest Portugalia, w której prawie 77% zawieranych polis dokonywane jest za pośrednictwem pracowników bankowych. W Polsce wykorzystanie *bancassurance* jako kanału dystrybucji wynosiło 30% w 2011 r. Należy jednak pamiętać, że jest to kanał, który rozwija się w Polsce w bardzo szybkim tempie. Według W. Kwaśniaka, wiceprzewodniczącego KNF, w 2012 r. już ponad 50% polis na życie sprzedały banki [Skibińska, 2013].

W przypadku pozostałych polis ubezpieczeniowych stopień wykorzystania *bancassurance* nie cieszy się już tak dużą popularnością. W tabeli 2 przedstawiono wykorzystanie poszczególnych kanałów do dystrybucji polis niezwiązanych z ubezpieczeniami na życie.

Tabela 2. Porównanie wykorzystania kanałów dystrybucji przy zawieraniu polis niezwiązanych z ubezpieczeniem na życie w 2011 r.

Kraj	Bezpośrednio	Agenci	Brokerzy	Bancassurance	Inne
Austria	36,2%	14,1%	35,9%	5,7%	8,1%
Belgia	20,2%	10,6%	61,0%	7,2%	1,0%
Niemcy	4,3%	60,5%	25,5%	6,1%	3,6%
Hiszpania	22,8%	35,5%	25,0%	9,7%	7,1%
Francja	35,0%	34,0%	18,0%	11,0%	2,0%
Włochy	7,0%	81,8%	7,6%	3,5%	0,1%
Polska	15,9%	62,3%	16,9%	2,2%	2,7%
Portugalia	10,2%	57,6%	17,2%	14,0%	1,0%
Wielka Brytania	24,2%	5,0%	56,2%	8,2%	6,4%

Źródło: Ibid.

Jak widać z tabeli 2, Polska przy sprzedaży polis niezwiązanych z ubezpieczeniem na życie wypada najgorzej spośród zaprezentowanych powyżej krajów. Nie oznacza to jednak, że jesteśmy na samym końcu Europy w zakresie sprzedaży takich polis poprzez *bancassurance*. Przykładowo Słowacja, Irlandia czy Bułgaria w ogóle nie korzystały w 2011 r. z tego typu kanału dystrybucji.

Podsumowując, dane przedstawione w tabeli 1 i 2 świadczą o tym, że *bancassurance* rozwija się nie tylko w Polsce, ale w całej Europie. Kanału tego nie należy już traktować jako drugorzędnego kanału dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. W wielu przypadkach stał się głównym kanałem dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Jest to system dystrybucji wygodny dla klienta, który w jednym miejscu może otrzymać zarówno zestaw produktów bankowych, jak i ubezpieczeniowych. Opłaca się to zarówno bankom, jak i towarzystwom ubez-

pieczeniowym. Towarzystwa ubezpieczeniowe dzięki *bancassurance* zyskują dostęp do nowych klientów (tj. klientów banków). Z kolei banki zyskują na prowizjach pobieranych od sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Dzięki temu zapewniają sobie przychody pozaodsetkowe, co poprawia ich rentowność. Dodatkowo dzięki sprzedaży polis ubezpieczeniowych banki dywersyfikują swoją działalność, co zapewnia im większą stabilność osiągniętych przychodów ogółem. Przewiduje się więc, że współpraca banków z towarzystwami ubezpieczeniowymi będzie się w dalszym ciągu rozwijała.

3. Podstawowe problemy związane z *bancassurance* w Polsce

Jak zaprezentowano wcześniej, *bancassurance* szybko rozwija się w Polsce i stanowi ważny kanał dystrybucji polis ubezpieczeniowych. Jednak ze sprzedażą polis ubezpieczeniowych przez banki, zwłaszcza w Polsce, wiąże się kilka problemów, co w ostatnim czasie było przedmiotem dyskusji i zwiększonego nadzoru ze strony KNF. Poniżej zostaną przedstawione główne zarzuty wobec praktyki stosowanej przez banki.

Podstawową kwestią w przypadku *bancassurance* jest określenie roli banku przy zawieraniu umów ubezpieczenia. Istnieją dwa podstawowe stanowiska w tym zakresie. Według pierwszego bank zawiera umowę ubezpieczeniową jako ubezpieczający. Natomiast według drugiego podejścia bank jest jedynie pośrednikiem ubezpieczeniowym, który zawiera umowę ubezpieczenia na podstawie udzielonego mu pełnomocnictwa. W tym przypadku stronami umowy są klient i zakład ubezpieczeń. Bank ma jedynie prawo do wynagrodzenia za uczestnictwo przy zawieraniu umowy ubezpieczenia i otrzymuje z tego tytułu prowizję.

Na polskim rynku funkcjonują obydwa podejścia, jednak stosowane są one w sposób niekonsekwentny i prowadzący do trudności w określeniu roli banku przy zawieraniu umowy ubezpieczenia. Często nie jest do końca jasne, jaką rolę pełni bank: czy jest pośrednikiem ubezpieczeniowym, czy też podmiotem ubezpieczającym. Co gorsza, często sam klient nie wie, czy ubezpiecza go bank, czy bank jest tylko pośrednikiem.

Niestety, w przypadku, gdy bank pełni rolę pośrednika ubezpieczeniowego, a jego wynagrodzenie zależy od liczby pozyskanych dla firmy ubezpieczeniowej klientów, można spotkać się z sytuacją proponowania czy wręcz narzucania klientom banku ochrony ubezpieczeniowej zupełnie nieadekwatnej do ich potrzeb.

Jeżeli bank pełni rolę pośrednika ubezpieczeniowego, to otrzymuje z tego tytułu prowizję. Niestety, często jest tak, że banki oczekują znacznie wyższej

provizji, niż proponuje im towarzystwo ubezpieczeniowe, co skutkuje tym, że to klienci płacą wyższe składki. Przykładowo, jeżeli chcielibyśmy ubezpieczyć mieszkanie od ognia i innych zdarzeń losowych bezpośrednio u agenta ubezpieczeniowego (czyli poza bankiem), to zapłacilibyśmy składkę w wysokości ok. 0,05% sumy ubezpieczenia. Gdybyśmy to samo ubezpieczenie kupowali za pośrednictwem banku, to wysokość składki byłaby już znacznie wyższa.

Przykład 1 przedstawia sposób rozliczania składki płaconej w takiej sytuacji przez klienta.

Przykład 1

Założmy, że chcielibyśmy ubezpieczyć mieszkanie od ognia i innych zdarzeń losowych na łączną sumę 200 000 PLN. Przeanalizujemy dwie sytuacje: gdy ubezpieczamy to mieszkanie za pośrednictwem agenta niebędącego pracownikiem banku oraz gdy ubezpieczamy to samo mieszkanie za pośrednictwem pracownika banku.

Celem przykładu jest przedstawienie pewnego mechanizmu naliczania i podziału składek ubezpieczeniowych. Niestety, banki niechętnie dzielą się informacjami na temat wysokości swoich dochodów z tytułu *bancassurance*. Dlatego też należy zaznaczyć, że wyliczenia w przykładzie mają charakter wyłącznie teoretyczny, co jednak nie oznacza, że nie mogą wystąpić w praktyce. Wyliczenia przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wysokość i podział składek ubezpieczeniowych dla przykładu 1

	Zawarcie polisy ubezpieczeniowej przez agenta	Zawarcie polisy ubezpieczeniowej za pośrednictwem banku
Suma ubezpieczenia	200 000 PLN	200 000 PLN
Wysokość składki (rocznie)	100 PLN	240 PLN
Stopa składki (w skali roku)	0,05%	0,12%
Podział składki pomiędzy:		
towarzystwo ubezpieczeniowe	60 PLN	60 PLN
agenta	40 PLN	
banki		180 PLN

W przykładzie 1 towarzystwo ubezpieczeniowe otrzymuje w obu przypadkach składkę w ustalonej wysokości 60 PLN, tj. 0,03% sumy ubezpieczenia. Jest to kwota, która została wyliczona metodami aktuarialnymi i która pozwala ubezpieczycielowi pokryć ewentualne późniejsze wypłaty z tytułu odszkodowania w przypadku wystąpienia szkody.

W sytuacji, gdy polisa ubezpieczeniowa zawierana jest przez agenta ubezpieczeniowego, to należy mu się prowizja. Wysokość prowizji zależy od towarzystwa ubezpieczeniowego i od indywidualnych umów zawieranych z agentami. W przykładzie przyjęto, że prowizja dla agenta wyniesie 40 PLN, czyli 40% składki płaconej przez klienta.

Natomiast w sytuacji, gdy umowa ubezpieczenia zawierana jest za pośrednictwem banku, to może się okazać, że wysokość składki jest znacznie wyższa. W analizowanym przykładzie wysokość składki wynosi 240 PLN, pomimo że towarzystwo ubezpieczeniowe w dalszym ciągu pobiera dla siebie 60 PLN. Natomiast pozostałą część składki, czyli 180 PLN pobiera bank. Prowizja pobierana przez bank w tym wypadku stanowi aż 75% składki płaconej przez klienta. KNF sprawdziła, że często nawet 95% składki płaconej przez klientów stanowi prowizję bankową [Skibińska, 2013].

Dodatkowo klient, kupując ubezpieczenie od banku, nie zna w rzeczywistości warunków ubezpieczenia, gdyż często bank utrzymuje w tajemnicy warunki umowy banku z ubezpieczycielem, zasłaniając się tajemnicą bankową. W efekcie klient nie wie, jaki jest dokładnie zakres ochrony ubezpieczeniowej.

Kolejny problem związany z *bancassurance* dotyczy zasad księgowania składki z tytułu zawarcia polisy ubezpieczeniowej. Do tej pory wiele banków zaliczało składki do przychodów w momencie ich otrzymania. Było to zbyt optymistyczne podejście, gdyż prawidłowo składki te powinny być rozliczane w czasie proporcjonalnie do czasu trwania ubezpieczenia. Zostanie to zobrazowane w przykładzie 2. Warto jednak wspomnieć, że towarzystwa ubezpieczeniowe księgują taką składkę jako przychody proporcjonalnie do czasu trwania umowy ubezpieczeniowej.

Przykład 2

Podobnie jak w przykładzie 1, bank sprzedał klientowi polisę z tytułu ubezpieczenia mieszkania na rok, a klient zapłacił składkę w wysokości 240 PLN. Prawidłowo bank powinien w każdym miesiącu zaliczyć do przychodów jedynie część składki przypadającej na bank. Zgodnie z wcześniejszymi wyliczeniami byłaby to kwota 15 PLN miesięcznie (180 PLN/12 miesięcy), czyli w każdym miesiącu bank powinien wykazać jako przychody pozaodsetkowe jedynie kwotę o wartości 15 PLN. Ma to szczególnie duże znaczenie w sytuacji, gdy ochrona ubezpieczeniowa nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym lub gdy trwa dłużej niż jeden rok.

Niestety, niektóre banki nie przestrzegały powyższej zasady, księgując przychody ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w momencie otrzymania składki. Oznaczało to, że bank zaksięgowałby jako przychód kwotę 180 PLN w momencie sprzedaży polisy. Przychód ten miałby wpływ jedynie na wyniki okresu, w którym sprzedano polisę, a nie na wyniki okresu, w którym klient byłby objęty ochroną ubezpieczeniową.

Dopiero wyraźne zalecenia KNF wymusiły na niektórych bankach zmianę sposobu księgowania przychodów z tytułu sprzedaży usług ubezpieczeniowych.

4. Rekomendacja U i jej wpływ na rynek *bancassurance*

27 grudnia 2013 r. pojawił się projekt rekomendacji U [www 2]. Konieczność opracowania jednolitego standardu dotyczącego *bancassurance* wynikała ze stwierdzonych przez nadzór nieprawidłowości w postępowaniu banków. Nieprawidłowości te dotyczyły m.in. następujących zagadnień w zakresie współpracy banków i towarzystw ubezpieczeniowych w sprawach dotyczących ubezpieczenia kredytu [www 2]:

- występowanie przez banki w charakterze podmiotu ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego,
- brak możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonych,
- utrudniony dostęp klientów do treści umowy ubezpieczenia,
- ograniczanie swobody wyboru towarzystwa ubezpieczeniowego przez klienta,
- nieproporcjonalna wysokość prowizji.

Rekomendacja U jest wydawana w celu poprawy jakości standardów współpracy między bankami i towarzystwami ubezpieczeniowymi. Równocześnie rekomendacja U ma za zadanie zapewnić bezpieczny i stabilny rozwój rynku *bancassurance*. Zagadnienia, które zostały objęte rekomendacją, to m.in. [www 2]:

- 1) odpowiedzialność zarządu za dokonywanie okresowej oceny realizacji polityki w zakresie *bancassurance*;
- 2) prawidłowy sposób księgowania opłat za sprzedaż produktów ubezpieczeniowych zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości;
- 3) odpowiednie relacje z klientami;
- 4) efektywny system kontroli wewnętrznej w zakresie *bancassurance*;
- 5) konieczność wdrożenia odpowiednich regulacji wewnętrznych mających na celu zidentyfikowanie, ocenę i monitorowanie czynników ryzyka działania niezgodnego z przepisami prawa.

Jak widać, zapisy rekomendacji ukierunkowane są na przeciwdziałanie niewłaściwym praktykom rynkowym, o których wcześniej była już mowa. Dużo zapisów koncentruje się na sprawach konsumenckich, w tym m.in. prawie dostępu klienta do treści umowy, możliwości wyboru produktu i towarzystwa ubezpieczeniowego, a także ograniczeniu wysokości prowizji pobieranej przez banki przy sprzedaży polisy. Rekomendacja dotyczy również sposobu ujmowania przez banki przychodów ze sprzedaży polis.

Prawdopodobnie wprowadzenie rekomendacji U sprawi, że banki wyhamują na jakiś czas sprzedaż polis ubezpieczeniowych w ramach *bancassurance*. Będzie to spowodowane dostosowywaniem się do wymogów stawianych przez KNF. Na dłuższą metę trudno jednak przypuszczać, aby współpraca, korzystna

zarówno dla banków, jak i towarzystw ubezpieczeniowych, została ograniczona. Ekspertsi przewidują, że rynek *bancassurance* będzie w dalszym ciągu się rozwijał, przy czym współpraca banków i towarzystw ubezpieczeniowych będzie się odbywała z większym poszanowaniem praw klientów.

Podsumowanie

Chociaż pojęcie *bancassurance* pojawiło się dopiero pod koniec XX w., to jednak zdomowało się ono już na dobre zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. Pojęcie to oznacza wzajemną współpracę banków z towarzystwami ubezpieczeniowymi. Są to powiązania korzystne zarówno dla banków, jak i ubezpieczycieli. Dzięki tej współpracy jednostki osiągają efekt synergii. Główną korzyścią dla towarzystw ubezpieczeniowych jest zwiększenie sprzedaży polis ubezpieczeniowych poprzez wykorzystanie kanału dystrybucji, jakim są banki wraz ze swoimi klientami. Z kolei banki również korzystają na sprzedaży polis ubezpieczeniowych, gdyż z tego tytułu pobierają prowizje, dzięki czemu zwiększają i dywersyfikują osiągnięte przez siebie przychody. Klienci również zyskują na takiej współpracy, gdyż mogą „pod jednym dachem” skorzystać zarówno z produktów bankowych, jak i ubezpieczeniowych. Teoretycznie na współpracy banków z towarzystwami ubezpieczeniowymi korzystają wszyscy, co potwierdza szybki rozwój tego kanału dystrybucji polis ubezpieczeniowych.

Niestety, czasami praktyka znacznie różni się od założeń teoretycznych. Tak też jest w przypadku *bancassurance* w Polsce. Najbardziej poszkodowanymi w tym wypadku są klienci. Analiza zagadnień wskazuje m.in. na ograniczoną ofertę produktów ubezpieczeniowych sprzedawanych przez banki, na niedostateczną informację oraz wysokie koszty składek. Dodatkowym problemem dla niektórych banków okazał się sposób księgowania pobieranych składek od sprzedanych polis ubezpieczeniowych.

W związku z tymi i innymi nieprawidłowościami dostrzeżonymi w zakresie współpracy banków z towarzystwami ubezpieczeniowymi KNF przygotowała projekt rekomendacji U, który reguluje te zagadnienia. Stosunkowo dużo uwagi poświęcono relacjom z klientami, ograniczając w dużym stopniu uprzywilejowaną pozycję banków. Skutki wprowadzenia tej rekomendacji mogą okazać się niezbyt korzystne w najbliższym czasie dla rynku *bancassurance* w Polsce. Należy się jednak spodziewać, że po przejściowym okresie wdrożenia rekomendacji U nastąpi jeszcze większy rozwój współpracy w ramach *bancassurance*. Jest to zbyt korzystna współpraca dla wszystkich stron, aby można było z niej zrezygnować, zwłaszcza w sytuacji nasilonej konkurencji na rynku usług finansowych.

Literatura

- Kowalewski O. (1999), *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: definicje, historia rozwoju, przyczyny powstawania*, „Bank i Kredyt”, nr 10.
- Swacha-Lech M. (2008), *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Dz.U. z 2003 r., nr 124, poz. 959 z późn. zm.
- [www 1] European Insurance in Figures, <http://www.insuranceeurope.eu/facts-figures/statistical-publications/european-insurance-in-figures> (dostęp: 27.03.2014).
- [www 2] KNF, Publiczne konsultacje dotyczące projektów uchwał i rekomendacji dla banków, <https://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/konsultacje/konsultacje.html> (dostęp: 27.03.2014).
- [www 3] Skibińska R. (2013), *Kanał bancassurance będzie się rozwijał*, <http://www.obserwatortfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/kanal-bancassurance-bedzie-sie-rozwijal/> (dostęp: 25.03.2014).

POLISH REALITIES OF COOPERATION OF BANKS WITH INSURANCE COMPANIES

Summary: This article applies to selected issues of cooperation of banks with insurance companies. The main advantages and degree of development of such relations in selected European countries were described. Then the main problems associated with bancassurance in Poland were presented on the example of practical cases. At the conclusion the recommendation U issued by KNF was presented and its potential impact on the bancassurance market.

Keywords: bank, insurance, cooperation, bancassurance.