

**Anna Kufel-Siemińska**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

---

## **BARIERY ROZWOJU ASSURFINANCE W POLSCE**

---

**Streszczenie:** Udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych, określane najczęściej mianem *assurfinance*, jest jedną z wielu płaszczyzn współpracy ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi. Udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych umożliwiła liberalizacja zasady ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładu ubezpieczeń. Analiza ofert zakładów ubezpieczeń dowodzi, że działania określane mianem *assurfinance* są przez nie podejmowane w ograniczonym zakresie. Stąd w opracowaniu zidentyfikowano i opisano dwie równie istotne bariery rozwoju *assurfinance* w Polsce, a mianowicie: wynikającą z relacji pomiędzy usługami ograniczoną komplementarność usług finansowych z usługami ubezpieczeniowymi oraz niechęć ubezpieczycieli wobec samodzielnego podejmowania działań dystrybucyjnych.

### **1. Wstęp**

Uzasadnieniem wyboru problemu podejmowanego w opracowaniu jest rozwój związków zakładów ubezpieczeń z instytucjami finansowymi, który w ostatnim czasie istotnie zmienia oblicza rynków finansowych. Wprawdzie ekstensyfikacja oraz intensyfikacja rozwoju poszczególnych form współpracy zakładów ubezpieczeń z instytucjami finansowymi dotyczy w szczególności udziału instytucji finansowych w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, nie można jednak zapominać o pozostałych jej przejawach, do których z pewnością należą [Kufel-Siemińska, s. 247]:

- udział zakładów ubezpieczeń w finansowaniu ryzyka instytucji finansowych,
- udział instytucji finansowych w tworzeniu funduszu ubezpieczeniowego, zarządzaniu nim i rozdzielaniu go,
- udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych,
- włączanie produktów oferowanych przez instytucje finansowe w strukturę usług ubezpieczeniowych,
- włączanie usług ubezpieczeniowych w strukturę produktów finansowych,
- bezpośrednie i pośrednie przepływy kapitałowe pomiędzy zakładami ubezpieczeń i instytucjami finansowymi,

- budowanie przez zakłady ubezpieczeń i instytucje finansowe wspólnych struktur organizacyjnych.

Udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych, określanej najczęściej mianem *assurfinance*, jest więc jedną z wielu płaszczyzn współpracy ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi. Ponieważ tak rozumiany *assurfinance* [zob. Kowalewski, s. 2; Śliperski, s. 8 i nast.] jest jednak nie nazbyt widoczną formą aktywności podmiotów (w przeciwieństwie do udziału instytucji finansowych, w szczególności banków, w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, określanej jako *bancassurance*), zasadne wydaje się pytanie o bariery jego rozwoju.

Układ artykułu zdeterminowany został znaczeniem poszczególnych barier dla rozwoju *assurfinance* w Polsce. I tak, jako najistotniejszą, w pierwszej kolejności, zaprezentowano barierę prawną, jaką jest zasada ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładu ubezpieczeń, dalej barierę o charakterze technologicznym, wynikającą z relacji usług finansowych z usługami ubezpieczeniowymi, zaś na końcu uzasadnioną ekonomicznie „niechęć” ubezpieczycieli wobec samodzielnego podejmowania działań dystrybucyjnych, której dowodem jest dominacja dystrybucji pośredniej w ubezpieczeniach.

## **2. Zasada ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładów ubezpieczeń**

Z pewnością najistotniejszą barierą rozwoju omawianej współpracy ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi jest zasada ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładów ubezpieczeń. Zasada ta jest jedną z podstawowych zasad organizacji rynku ubezpieczeniowego narzuconą przez normy prawne<sup>1</sup>. Zgodnie z nią zakład ubezpieczeń nie może wykonywać innej działalności poza działalnością ubezpieczeniową i bezpośrednio z nią związaną. Za działalność bezpośrednio związaną z działalnością ubezpieczeniową zwyczajowo uznaje się np. działalność prewencyjną.

Zasada ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładów ubezpieczeń została jednakże w ostatnich latach zliberalizowana, co z pewnością stanowiło asumpt do podjęcia przez ubezpieczycieli działań w opisywanym zakresie.

Pierwszym wyjątkiem od powyższej zasady było wprowadzenie do ustawy z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. nr 59, poz. 344 z późn. zm.) zapisu<sup>2</sup>, na mocy którego zakłady ubezpieczeń mogą bezpośrednio lub poprzez pośredników ubezpieczeniowych, ustanowionych na podstawie odrębnych przepisów, wykonywać działalność akwizycyjną na rzecz otwartych funduszy eme-

---

<sup>1</sup> Art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. nr 124, poz. 1151 z późn. zm.), zwanej dalej ustawą o działalności ubezpieczeniowej.

<sup>2</sup> Na mocy art. 225 ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz.U. nr 139, poz. 934 z późn. zm.).

rytalnych, na podstawie przepisów tejże ustawy. Wejście w życie tego zapisu pokrywało się z chwilą wprowadzenia reformy systemu ubezpieczeń społecznych (1 stycznia 1999 r.), którego jednym z filarów są właśnie otwarte fundusze emerytalne.

Kolejny zabieg liberalizacyjny związany był z uchwaleniem pakietu ustaw ubezpieczeniowych, regulującego kwestie związane z działalnością ubezpieczeniową, nadzorem nad nią, pośrednictwem ubezpieczeniowym i ubezpieczeniami obowiązkowymi [Szerzej na ten temat zob. *Prawo ubezpieczeń...*, s. 12], i polegał na wprowadzeniu do ustawy o działalności ubezpieczeniowej artykułu stanowiącego, że dokumenty związane z zawieraniem i wykonywaniem umów ubezpieczenia mogą być sporządzane na informatycznych nośnikach danych, jeżeli będą w sposób należyty utworzone, utrwalone, przechowywane i zabezpieczone, a usługi związane z zabezpieczeniem tych dokumentów mogą być wykonywane przez zakład ubezpieczeń lub spółkę utworzoną przez zakład ubezpieczeń lub przez inne podmioty<sup>3</sup>.

Najpoważniejszym krokiem ku liberalizacji omawianej zasady, z perspektywy problematyki podejmowanej w opracowaniu, było wprowadzenie do ustawy o działalności ubezpieczeniowej zapisów, na podstawie których zakład ubezpieczeń może bezpośrednio lub poprzez pośredników ubezpieczeniowych, ustanowionych na podstawie odrębnych przepisów, pośredniczyć w imieniu lub na rzecz podmiotów wykonujących czynności bankowe, określone w art. 5 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz.U. 2002, nr 72, poz. 665 z późn. zm.), przy zawieraniu umów w ramach wykonywania tych czynności, na zasadach określonych w tejże ustawie [art. 3 ust. 8 ustawy o działalności ubezpieczeniowej]. Cytowany artykuł umożliwia także zakładom ubezpieczeń i ich pośrednikom pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych, funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do OECD, innych niż państwo członkowskie Unii Europejskiej, na zasadach określonych w ustawie z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz.U. nr 146, poz. 1546 z późn. zm.). Przepisy te zostały wprowadzone ustawą z dnia 8 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 143, poz. 1204) i stanowiły istotną przesłankę dla rozwoju *assurfinance* w Polsce<sup>4</sup>.

Niecałe cztery lata później (18 czerwca 2009 r.) na mocy ustawy z dnia 13 lutego 2009 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 42, poz. 341) zaczęły obowiązywać także przepisy dotyczące działalności, jaką może podejmować zakład ubezpieczeń działający jako zakład

<sup>3</sup> Art. 26 ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

<sup>4</sup> W 2009 r. w Polsce blisko połowa środków, które napłynęły do funduszy inwestycyjnych, pochodziła od ubezpieczycieli.

ubezpieczeń i reasekuracji [art. 2c ustawy o działalności ubezpieczeniowej]. W kontekście problematyki *assurfinance* nie mają one jednak większego znaczenia<sup>5</sup>.

### 3. Ograniczona komplementarność usług finansowych z usługami ubezpieczeniowymi

Jedną z podstawowych cech usług, także usług ubezpieczeniowych, jest ich komplementarność z innymi produktami materialnymi oraz produktami niematerialnymi, czyli innymi usługami. Ubezpieczenia stanowią idealne uzupełnienie, nawiązując do terminologii marketingowej – rozszerzenie, tych wszystkich dóbr, których posiadanie bądź z których korzystanie wiąże się z ryzykiem. Wobec tego niekiedy zaobserwować można, że wzrost popytu na pewne dobra jest równoznaczny ze wzrostem popytu na określone produkty ubezpieczeniowe. Zjawisko to – określane mianem synergii popytowej – odznacza się największą prawidłowością, jeżeli nabycie określonego dobra wiąże się z przymusem zawarcia umowy ubezpieczenia, który przyjąć może formę ubezpieczenia obowiązkowego, obowiązku ubezpieczenia bądź administracyjnej lub kontraktowej powinności ubezpieczenia [Mogilski 1997, s. 26].

Komplementarność usług ubezpieczeniowych z innymi dobrami wykorzystywać mogą producenci tychże „innych dóbr”, włączając ubezpieczenia w strukturę wytwarzanych przez siebie produktów jako wyposażenie ich podstawowej wersji. Rola i znaczenie usług ubezpieczeniowych w strukturze innego produktu mogą być tak duże, że niekiedy dochodzi do powstania hybrydy, której przykładami są niektóre produkty bankowo-ubezpieczeniowe czy też ubezpieczeniowo-bankowe<sup>6</sup>.

Zjawisko synergii popytowej jest coraz powszechniej wykorzystywane przez banki, stanowiąc jeden z bardziej widocznych przejawów związków bankowo-ubezpieczeniowych [Harasim 2007, s. 233 i nast.].<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> W tym miejscu należy zwrócić uwagę na pogłębianie tendencji liberalizacyjnych w opisywanym zakresie, poprzez coraz to nowe projekty, jak choćby zamysł PIU, zgodnie z którym ubezpieczyciele mogliby występować w roli agentów ubezpieczeniowych, uczestnicząc w zawieraniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia innych zakładów ubezpieczeń.

<sup>6</sup> Konstrukcja ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym, w których część składki ubezpieczeniowej przeznaczana jest na inwestycje, upodabnia te ubezpieczenia do produktów inwestycyjnych, oferowanych przez inne, aniżeli zakłady ubezpieczeń, instytucje finansowe, co powoduje, że usługobiorcy częstokroć tak je traktują.

<sup>7</sup> Idealny przykład stanowią kredyty hipoteczne, które uzupełniane są o rozmaite produkty ubezpieczeniowe, takie jak np.: ubezpieczenie spłaty długu do czasu ustanowienia właściwego zabezpieczenia, tzw. ubezpieczenie pomostowe; ubezpieczenie kredytu z niskim wkładem własnym; ubezpieczenie spłat należności kredytowych; ubezpieczenie nieruchomości finansowanej kredytem od ognia i innych zdarzeń losowych; ubezpieczenie spłaty długu na wypadek śmierci, inwalidztwa, trwałej lub czasowej niezdolności do pracy lub utraty pracy; ubezpieczenie nieruchomości od utraty wartości; ubezpieczenie OC z tytułu posiadania kredytowanej nieruchomości; ubezpieczenie ochrony prawnej; ubezpieczenie ruchomości domowych; ubezpieczenie *assistance*; ubezpieczenie kredytu zaciągniętego w walucie chroniące przed wahaniami kursów walutowych itp.

Komplementarność usług ubezpieczeniowych z usługami finansowymi (niebędącymi ubezpieczeniami) nie jest równoznaczna z komplementarnością usług finansowych, które nie są ubezpieczeniami z usługami ubezpieczeniowymi. Z perspektywy „produktowej” trudno o znalezienie analogicznych, jak w przypadku łączenia usług ubezpieczeniowych z usługami finansowymi, równie oczywistych przesłanek uzasadniających włączanie usług finansowych w strukturę produktów ubezpieczeniowych.

#### **4. Dominacja dystrybucji pośredniej w działalności ubezpieczeniowej**

Dystrybucja usług ubezpieczeniowych obejmuje działania związane z zawieraniem umów ubezpieczenia, czyli sprzedażą usług ubezpieczeniowych, oraz działania związane z wykonywaniem umów ubezpieczenia, czyli świadczeniem ochrony ubezpieczeniowej, takie jak np. przeprowadzenie procedur likwidacji szkód.

Czynności związane z dystrybucją usług ubezpieczeniowych (zawieraniem i wykonywaniem umów ubezpieczenia) mogą być wykonywane za pośrednictwem podmiotów:

- posiadających status pośrednika ubezpieczeniowego na obszarze RP,
- posiadających status pośrednika ubezpieczeniowego w innym państwie Unii Europejskiej, jeżeli spełnili obowiązek notyfikacji wynikający z zapisów art. 16 ust. 2 oraz art. 31 ust. 2 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. nr 124, poz. 1154 z późn. zm.)<sup>8</sup>,
- wyłączonych spod rygoru ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym na podstawie art. 3 ust. 2 tejże ustawy.

Ponadto, zgodnie z art. 6 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, zawieranie umów ubezpieczenia przez osobę będącą pracownikiem zakładu ubezpieczeń, w imieniu i na rzecz tego zakładu, nie jest pośrednictwem ani wykonywaniem czynności agencyjnych w rozumieniu ustawy. Zapis ten, jako wyraz konsekwentnego przestrzegania przez polskiego ustawodawcę tradycji prawa niemieckiego, które przeprowadza ścisłą granicę pomiędzy pracownikami najemnymi ubezpieczyciela a pośrednikami [zob. Kowalewski, s. 113], umożliwia, dzięki wykorzystaniu podwójnego zatrudnienia, sprzedaż usług ubezpieczeniowych przez pracowników przedsiębiorstwa trudniącego się zgoła inną działalnością aniżeli działalność ubezpieczeniowa, np. banku.

Inną coraz częściej spotykaną formą udziału podmiotów w sprzedaży usług ubezpieczeniowych jest zawieranie umów ubezpieczenia na cudzy rachunek. Formalnie rzecz ujmując, podmiot zawierający umowę ubezpieczenia występuje w ramach stosunku ubezpieczenia w roli ubezpieczającego. W praktyce pełni on jed-

---

<sup>8</sup> Zwanej dalej ustawą o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

nak w omawianym przypadku funkcję pośrednika, przy pomocy którego usługa zostaje sprzedana podmiotom ponoszącym faktyczny koszt ubezpieczenia – zazwyczaj klientom ubezpieczającego, którzy są ubezpieczonymi. Ta forma uczestnictwa w sprzedaży usług ubezpieczeniowych niesie wiele zagrożeń, bowiem wszelkie uprawnienia strony umowy ubezpieczenia wykonywane są przez ubezpieczającego, a nie przez jego klientów [Orlicki 2008, s. 67]. Wprowadzone w ostatnim czasie nowelizacje kodeksu cywilnego mają na celu między innymi ochronę osób korzystających z usług ubezpieczeniowych za pośrednictwem podmiotów formalnie występujących w roli ubezpieczającego na cudzy rachunek<sup>9</sup>.

Ostatnią prezentowaną formą udziału podmiotów w sprzedaży usług ubezpieczeniowych jest „wymuszanie” na innych podmiotach – zazwyczaj własnych klientach – zawarcia umowy ubezpieczenia, która jest warunkiem zawarcia lub skuteczności umowy łączącej dany podmiot z klientem. Powstaje wówczas pośredni przymus ubezpieczenia w postaci powinności kontraktowej [Mogilski 1997, s. 26]. W opisywanej sytuacji pośrednictwo w sprzedaży usług ubezpieczeniowych obejmuje jedynie wykonywanie czynności faktycznych, związanych z zawieraniem umowy ubezpieczenia, i sprowadza się zazwyczaj do dokonania wyboru ubezpieczyciela oraz warunków świadczenia ochrony ubezpieczeniowej i wskazania ich ubezpieczającemu. Tym bardziej że faktycznym celem umowy ubezpieczenia jest zazwyczaj ochrona interesów podmiotu wymuszającego zakup ubezpieczenia.

Każda z wymienionych form pośredniczenia w sprzedaży usług ubezpieczeniowych wiąże się z określonymi konsekwencjami zarówno dla zakładu ubezpieczeń, podmiotu pośredniczącego, jak i jego klientów. Mimo że wymienione formy udziału podmiotów w sprzedaży usług ubezpieczeniowych nie naruszają obowiązujących przepisów prawa, to stosowanie niektórych z nich częstokroć wiąże się z naruszeniem interesów klientów poprzez choćby wspomniane wprowadzenie przymusu ubezpieczenia, umożliwianie dostępu do ubezpieczenia „w prezencie”, przy faktycznym przerzucaniu kosztów ochrony ubezpieczeniowej na klienta, oraz iluzoryczność ochrony ubezpieczeniowej. O wadze problemu świadczy zainteresowanie Rzecznika Ubezpieczonych powyższą problematyką w zakresie *bancassurance* [zob. *Podstawowe problemy...*] oraz przyjęcie przez Związek Banków Polskich „Rekomendacji dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi”. Dokument ten wszedł w życie dnia 1 listopada 2009 r.

Pośrednictwo w świadczeniu ochrony ubezpieczeniowej w wymiarze podmiotowym nie jest ograniczone, jeżeli dotyczy tzw. czynności ubezpieczeniowych zlecanych, do których należą<sup>10</sup>:

---

<sup>9</sup> Chodzi tu w szczególności o art. 808 § 4 i § 5 oraz art. 829 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

<sup>10</sup> Art. 3 ust. 6 ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

- ocena ryzyka w ubezpieczeniach osobowych i ubezpieczeniach majątkowych oraz w umowach gwarancji ubezpieczeniowych,
- wypłacanie odszkodowań i innych świadczeń należnych z tytułu tychże umów,
- przejmowanie i zbywanie przedmiotów lub praw nabytych przez zakład ubezpieczeń w związku z wykonywaniem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej,
- prowadzenie kontroli przestrzegania przez ubezpieczających lub ubezpieczonych, zastrzeżonych w umowie lub w ogólnych warunkach ubezpieczeń, obowiązków i zasad bezpieczeństwa odnoszących się do przedmiotów objętych ochroną ubezpieczeniową,
- prowadzenie postępowań regresowych oraz postępowań windykacyjnych, związanych z wykonywaniem umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych oraz umów reasekuracji w zakresie cedowania ryzyka z umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych,
- lokowanie środków zakładu ubezpieczeń.

Prawne możliwości outsourcingowania działań dystrybucyjnych poza przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe są przez nie chętnie wykorzystywane, ze względu na zalety pośrednich kanałów dystrybucji, do których z pewnością należą zwiększona możliwość penetracji rynku oraz obniżenie kosztów dystrybucji (w szczególności kosztów stałych).

Podkreślić należy, że przyjęta formuła badań nad znaczeniem pośrednich kanałów dystrybucji prowadzi do umniejszania znaczenia pośredników w dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Przyczynami są między innymi utożsamianie dystrybucji ze sprzedażą ubezpieczeń, identyfikowanie kanałów pośrednich jedynie z kanałami agencyjnymi i brokerskimi, pomijanie konsekwencji integracji rynku z jednolitym rynkiem ubezpieczeniowym Unii Europejskiej itd. Mimo to wyniki prowadzonych badań niezmiennie wskazują, że dla współczesnych rynków ubezpieczeniowych charakterystyczna jest dominacja dystrybucji pośredniej<sup>11</sup>, czyli outsourcing działań dystrybucyjnych poza przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe [zob. m.in. *European insurance...*]. A „awersja” ubezpieczycieli wobec działań związanych z dystrybuowaniem własnych produktów pociąga za sobą niechęć do podejmowania działań związanych z udostępnianiem na rynku usług innych usługodawców, której przyczyną mogą być choćby niedostatki w ramach wewnętrznych struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa.

## 5. Podsumowanie

Udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych umożliwiła wspomniana liberalizacja zasady ograniczenia pozaubebezpieczeniowej działalności zakładu ubezpieczeń. Pojawienie się zmian w sferze regulacyjnej nie było jednak rów-

---

<sup>11</sup> W 2008 r. udział pośrednich kanałów dystrybucji w sprzedaży usług ubezpieczeniowych na polskim rynku wynosił ponad 77%.

noznaczne ze zmianami w sferze realnej. Analiza ofert zakładów ubezpieczeń dowodzi, że działania określane mianem *assurfinance* są przez nie podejmowane w ograniczonym zakresie. Działania podmiotów są bowiem zdeterminowane nie tylko przez normy prawne, lecz także normy ekonomiczne, technologiczne i zwyczajowe.

Stąd w opracowaniu obok zasady ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładu ubezpieczeń zidentyfikowano i opisano dwie równie istotne bariery rozwoju *assurfinance* w Polsce, a mianowicie: wynikającą z relacji pomiędzy usługami ograniczoną komplementarność usług finansowych z usługami ubezpieczeniowymi oraz niechęć ubezpieczycieli wobec samodzielnego podejmowania działań dystrybucyjnych, której dowodem jest dominacja dystrybucji pośredniej w ubezpieczeniach.

## Literatura

- European insurance in figures*, CEA, Brussels 2008.
- Harasim J., *Cross-selling i zarządzanie wizerunkiem w konglomeratach finansowych*, w: *Konglomeraty finansowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, PWE, Warszawa 2007.
- Kowalewski O., *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność*, NBP, Warszawa 1999.
- Kowalewski E., *Pośrednictwo ubezpieczeniowe*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. A. Wąsiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1994.
- Kufel-Siemińska A., *Związki ubezpieczeń z instytucjami finansowymi*, w: *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, red. K. Jajuga, W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Mogilski W.W., *Ubezpieczenia obowiązkowe w polskim systemie prawnym*, „Prawo Asekuracyjne” 1997, nr 1.
- Orlicki M., *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2.
- Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa 2007.
- Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz*, red. E. Kowalewski, T. Sangowski, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.
- Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Śliperski M., *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. nr 59, poz. 344 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz.U. nr 139, poz. 934 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz.U. 2002, nr 72, poz. 665 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. nr 124, poz. 1151 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz.U. nr 124, poz. 1154 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz.U. nr 146, poz. 1546 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 8 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 143, poz. 1204).
- Ustawa z dnia 13 lutego 2009 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. nr 42, poz. 341).



## **BARRIERS TO THE GROWTH OF ASSURFINANCE IN POLAND**

**Summary:** A share the insurers have in the distribution of financial services, most frequently called assurfinance, is one of cooperation platforms for insurance companies and financial institutions. In this sense, however, assurfinance is not a very well visible activity of insurance entities, therefore the question about the barriers to its development seems quite relevant. The share of insurance companies in the financial services market has become possible owing to the liberalization of restrictions concerning their activities outside their core business. Changes in the regulatory sphere have not entailed any changes in the sphere of real practice. The analysis of insurers' products shows that assurfinance activities are taken up to a limited extent. Insurance entities are subject not only to legal standards but also to other norms.