

Anna Kufel-Siemińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ZWIĄZKI UBEZPIECZEŃ Z INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI

1. Wstęp

Związki ubezpieczeń z instytucjami finansowymi są zjawiskiem coraz powszechniejszym, co ilustrują choćby wyniki badań przeprowadzonych ostatnio przez Swiss Re Economic Research & Consulting, z których wynika, że w ujęciu regionalnym zaobserwować można rozwój, a w najgorszym wypadku – stagnację opisywanego zjawiska.

Tabela 1. Rozwój *bancassurance* od roku 2000

Region	Ubezpieczenia na życie	Ubezpieczenia działu II
Ameryka Północna	↑↑	↑↑
Ameryka Łacińska	↑↑	↑↑
Europa Zachodnia	↔	↑↑
Europa Środkowa i Wschodnia	↑↑	↔
Japonia	↑↑	↑↑
Azja	↑↑	↔
Bliski Wschód	↔	↔
Afryka	↔	↔
Oceania	↔	↑↑

Źródło: [Allfinanz: Trends...2007].

Jednocześnie coraz więcej miejsca poświęca się tym związkom w literaturze zarówno tej popularnej, jak i naukowej. Wyrazem tego jest rozpowszechnianie w języku naukowym oraz potocznym różnorodnych terminów używanych na określenie owych związków, takich jak np.: *allfinanz*, *financial services industry*, *bancassurance*, *assurfinance*, *assurbanking* [Kowalewski 1999; Monkiewicz (red.) 2000; Swacha-Lech 2008; Śliperski 2001], z których najpopularniejszymi są z pewnością dwa: *bancassurance* oraz *allfinanz*. Szukając definicji tych terminów, najczęściej natrafić można na te, które związki ubezpieczeń z instytucjami finansowymi zawężają w wymiarze podmiotowym do współpracy zakładu ubezpieczeń z bankiem, w wymiarze przedmiotowym zaś – do udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Uzasadnieniem dla takiego – wąskiego – ujęcia problematyki *bancassurance* może być znaczenie współpracy zakładów ubezpieczeń z bankiem na płaszczyźnie udziału banku w dystrybucji usług ubezpieczeniowych. Przykładem jest rynek polski, na którym jednym z bardziej widocznych

przejawów związków ubezpieczeń z instytucjami finansowymi jest współpraca zakładów ubezpieczeń i banków w zakresie dystrybucji usług oferowanych przez ubezpieczycieli. Intensyfikacja tak rozumianych związków bankowo-ubezpieczeniowych przejawia się przede wszystkim we wzroście składki przypisanej brutto zebranej przez zakłady ubezpieczeń za pomocą banku. Ekstensyfikacja tychże związków jest natomiast wynikiem wzrostu liczby podmiotów podejmujących owe wspólne działania.

Dane organu nadzoru ubezpieczeniowego wskazują na ogromny w roku 2007, podobnie jak rok wcześniej, niemal 30% udział banku w sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych działu I. Chodzi przede wszystkim o produkty postrzegane jako substytuty niektórych lokat bankowych: krótkoterminowe ubezpieczenia na życie z jednorazową składką nazywane polisami lokacyjnymi lub antypodatkowymi. Dane te prezentują jednak tylko jedną formę udziału banku w kanale sprzedaży usług ubezpieczeniowych, a mianowicie udział banku jako agenta ubezpieczeniowego. Ponadto informacje publikowane przez organ nadzoru nie odnoszą się do sprzedaży transgranicznej, którą umożliwiła integracja polskiego rynku ubezpieczeniowego z jednolitym rynkiem ubezpieczeniowym Unii Europejskiej. Na jego obszarze obowiązują swobody osiedlania się i świadczenia usług oraz zasady jednolitej licencji i jednolitego nadzoru umożliwiające każdemu ubezpieczycielowi z państw Unii Europejskiej prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na obszarze innego państwa Unii, pod warunkiem spełnienia obowiązku notyfikacji. Aby zidentyfikować faktyczny udział banków niebędących pośrednikami ubezpieczeniowymi w dystrybucji usług ubezpieczeniowych, konieczne byłoby więc przeprowadzenie pierwotnych badań empirycznych.

Celem opracowania jest identyfikacja płaszczyzn współpracy zakładów ubezpieczeń z innymi instytucjami finansowymi. Punktem wyjścia do ich identyfikacji jest wielość ujęć terminu „ubezpieczenie”/„ubezpieczenia”.

2. Związki instytucji finansowych jako forma aliansu

Instytucją finansową jest podmiot, którego podstawowym celem jest operowanie środkami finansowymi, taki jak np.: bank, kasa oszczędnościowa, towarzystwo funduszy inwestycyjnych, powszechne towarzystwo emerytalne, a także zakład ubezpieczeń.

Założenie to jest istotne ze względu na fakt, że instytucja finansowa w prawie polskim zdefiniowana została w art. 4 ust. 1 pkt 7 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późniejszymi zmianami) jako podmiot niebędący bankiem ani instytucją kredytową, którego podstawowa działalność będąca źródłem większości przychodów polega na wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie:

- nabywania i zbywania udziałów lub akcji,
- udzielania pożyczek ze środków własnych,
- udostępniania składników majątkowych na podstawie umowy leasingu,
- świadczenia usług w zakresie nabywania i zbywania wierzytelności,
- świadczenia usług związanych z transferem środków pieniężnych,
- emitowania instrumentów płatniczych i administrowania nimi,

- udzielania gwarancji, poręczeń lub zaciągania innych zobowiązań nieujmowanych w bilansie,
- obrotu na rachunek własny lub rachunek innej osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej, o ile posiada zdolność prawną: terminowymi operacjami finansowymi, instrumentami rynku pieniężnego, papierami wartościowymi,
- uczestniczenia w emisji papierów wartościowych lub świadczenia usług związanych z taką emisją,
- świadczenia usług w zakresie zarządzania aktywami,
- świadczenia usług w zakresie doradztwa finansowego, w tym inwestycyjnego,
- świadczenia usług brokerskich na rynku pieniężnym.

Kolejnym istotnym założeniem przyjętym na potrzeby opracowania jest traktowanie związków instytucji finansowych jako formy aliansu strategicznego, czyli długoterminowego porozumienia pomiędzy instytucjami finansowymi zawartego na zasadach partnerstwa i adekwatności czerpanych z sojuszu korzyści przy zachowaniu odrębności organizacyjnej uczestników [Romanowska 1997]. Celem tego porozumienia jest osiągnięcie przez aliantów korzyści, którymi niekoniecznie musi być zysk. Wprawdzie w ekonomii neoklasycznej przedsiębiorstwo definiowane jest poprzez cel, jakim jest maksymalizacja zysku, jednak do tak sformułowanego celu przedsiębiorstwa obecnie wysuwanych jest wiele zastrzeżeń metodologicznych, ekonomicznych, etycznych oraz empirycznych [Gruszecki 2002].

Wydaje się, że obok gospodarczego celu przedsięwzięcia jedną z podstawowych cech aliansu jest jego długoterminowość wyrażająca się w przechodzeniu każdego z aliansów przez kolejne etapy cyklu życia obejmującego kolejno: zabiegi, negocjacje i narodziny, podczas których alians jest tzw. aliansem nieformalnym, nieprzynoszącym stronom żadnych korzyści oraz kontynuację i zakończenie, podczas których pojawiają się efekty współpracy (szerzej na ten temat zob. [Murray, Mahon 1993]). Zakończenie może być, jak każde rozstanie, przyjazne lub wrogie.

Alianci wnoszą do związku zasoby, środki i umiejętności, które mogą być tożsame – wówczas mamy do czynienia z tzw. aliansem konkurencyjnym – lub różne, kiedy to powstaje alians komplementarny.

Ponieważ powstanie aliansu wiąże się z koniecznością przebudowania struktury kontraktowej, organizacyjnej i/lub kapitałowej aliantów, alians traktować można jako sposób kształtowania przestrzeni rynkowej przedsiębiorstwa, na którą składają się, poza otoczeniem rynkowym, podmioty rynkowe współdziałające i konkurujące oraz więzi współdziałania rynkowego. Stąd zrozumiałą jest wkład dorobku naukowego M.E. Portera w badania nad aliansami, np.: koncepcją pięciu sił [Porter 1992].

3. Bancassurance w świetle wielości znaczeń terminu „ubezpieczenia”/„ubezpieczenie”

W literaturze spotykać można wiele znaczeń terminu „ubezpieczenie”/„ubezpieczenia”. Przegląd definicji pozwala ująć je w pięć grup.

Z perspektywy *risk management*, rozumianego jako zarządzanie podmiotem w warunkach występowania ryzyka, ubezpieczenie jest jedną z metod obchodzenia się z ryzykiem, metodą szczególną, bo pozwalającą łączyć w sobie każdą z pięciu podstawowych metod manipulowania (obchodzenia się) z ryzykiem [Sangowski (red.) 2001], a przede wszystkim transfer ryzyka, czyli przeniesienie negatywnych skutków realizacji ryzyka na zakład ubezpieczeń oraz kontrolę ryzyka przejawiającą się w prewencji ubezpieczeniowej [Sangowski (red.) 2001]. Patrząc na ubezpieczenie jako metodę obchodzenia się z ryzykiem, dostrzec można pierwszą płaszczyznę współpracy ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi, którą jest udział zakładu ubezpieczeń w finansowaniu ryzyka instytucji finansowej. Nadmienić należy, że chodzi tu tylko o czyste rodzaje ryzyka, bowiem tylko one są ubezpieczalne.

Na ubezpieczenie można też patrzeć jako na jedną z form organizacyjnych funduszu przeznaczanego na kompensowanie negatywnych skutków zdarzeń losowych. Fundusz ten powstaje w sposób zdecentralizowany ze składek ubezpieczeniowych, zarządzany i rozdzielany jest zaś w sposób scentralizowany przez wyspecjalizowany podmiot, jakim jest zakład ubezpieczeń. Pomimo takiego podziału ról trudno jest dziś wyobrazić sobie funkcjonowanie jakiegokolwiek funduszu bez wsparcia instytucji finansowej, która niemal zawsze uczestniczy choćby w przepływie strumienia płatności między ubezpieczycielem i ubezpieczającym oraz świadczy szeroki zakres usług w zakresie zarządzania aktywami.

W literaturze wskazuje się, że w procesach produkcji usług ubezpieczeniowych pieniądź, czyli dobro nominalne, jest nie tylko środkiem płatniczym, lecz również czynnikiem produkcji [Farny 1989]. Szczególna rola pieniądza w procesach produkcji usług ubezpieczeniowych determinuje konieczność dokonywania przez przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe inwestycji kapitałowych (prowadzenia działalności lokacyjnej), a ponieważ istnieje nierozzerwalny związek między istotą ubezpieczenia (repartycja szkód losowych) a procesem gromadzenia, kumulowania środków finansowych, immanentną cechą prawidłowo prowadzonej działalności ubezpieczeniowej jest pełnienie funkcji akumulacji kapitałowej [Sangowski (red.) 2001]. Drugą ze zidentyfikowanych płaszczyzn współpracy jest zatem udział instytucji finansowej w tworzeniu, rozdzielaniu funduszu ubezpieczeniowego i zarządzaniu nim.

Z perspektywy prawnej ubezpieczenie jest niewątpliwie umową, w której jedna ze stron – zakład ubezpieczeń – zobowiązuje się, że w razie zajścia wypadku ubezpieczeniowego wypłaci ubezpieczonemu odszkodowanie lub świadczenie, ubezpieczający jako druga strona umowy zobowiązuje się zaś do zapłacenia składki [Kowalewski 2006]. Instytucja finansowa może być nie tylko stroną stosunku ubezpieczenia – ubezpieczającym – zawierającym umowę ubezpieczenia, podmiotem stosunku ubezpieczenia, np.: jako wierzyciel hipoteczny z tytułu ubezpieczenia obciążonej nieruchomości, ale także może uczestniczyć w zawieraniu i wykonywaniu umowy ubezpieczenia, pełniąc funkcję agenta ubezpieczeniowego. Wówczas konieczne jest uzyskanie przez instytucję finansową statusu agenta ubezpieczeniowego przez spełnienie wymogów Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośred-

nictwie ubezpieczeniowym (DzU nr 124, poz. 1154 z późniejszymi zmianami). W szczególności chodzi tu o zapisy art. 4c ust. 1, art. 7 ust. 1 oraz art. 9 ust. 1 ustawy. Trzecią płaszczyzną współpracy jest udział zatem instytucji finansowych w zawieraniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia.

W praktyce ubezpieczenie najczęściej postrzegane jest jako produkt. Jedną z cech tego produktu jest, podobnie jak w przypadku innych usług, komplementarność z innymi dobrami, które wywołuje zjawisko synergii popytowej polegające na tym, że wzrost popytu na pewne dobra jest równoznaczny ze wzrostem popytu na określone produkty ubezpieczeniowe. Zjawisko to 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]. 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, iż niekiedy dochodzi do powstania hybrydy, której przykładami są niektóre produkty bankowo-ubezpieczeniowe (czy też ubezpieczeniowo-bankowe). Wydaje się w związku z tym, że kolejną płaszczyzną współpracy zakładów ubezpieczeń z instytucjami finansowymi jest włączanie usług ubezpieczeniowych w strukturę produktów finansowych.

Przykładem ubezpieczeń komplementarnych względem usług bankowych są np. ubezpieczenie spłat należności kredytowych czy też ubezpieczenie karty kredytowej od nieuprawnionego użycia. Ubezpieczenia te z powodzeniem dołączane są do usług bankowych na poziomie tak zwanego produktu rozszerzonego, czyli produktu wyposażonego w dodatkowe użyteczności wyróżniające go spośród innych produktów.

Powstanie związków między zakładem ubezpieczeń a instytucją finansową w zakresie oferowanych produktów na kolejnej płaszczyźnie, jaką stanowi udział zakładów ubezpieczeń w dystrybucji usług finansowych, umożliwiła nowelizacja Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1151 z późniejszymi zmianami) wprowadzona Ustawą z dnia 8 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (DzU nr 143, poz. 1204), zgodnie z którą na mocy art. 3 ust. 8 ustawy zakład ubezpieczeń może bezpośrednio lub przez pośredników ubezpieczeniowych 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 (DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późniejszymi zmianami) przy zawieraniu umów w ramach wykonywania tych czynności oraz pośredniczyć 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. Liberalizacja

zasady ograniczenia pozaubezpieczeniowej działalności zakładu ubezpieczeń skłania z pewnością ubezpieczycieli do coraz częstszego podejmowania działań w zakresie włączania produktów oferowanych przez instytucje finansowe w strukturę usług ubezpieczeniowych. W tym przypadku wykorzystuje się z kolei komplementarność niektórych usług finansowych z produktami ubezpieczeniowymi.

Ostatnia grupa definicji pojęcia „ubezpieczenia”/„ubezpieczenia” odnosi się do ubezpieczenia jako systemu gospodarczego określanego mianem branży, sektora, gospodarki ubezpieczeniowej itp. System ten w wymiarze pionowym zlokalizowany jest na poziomie pośrednim między systemami makro i mikro. W wymiarze poziomym współcześnie obserwuje się tendencje do zacierania się granic między systemami zlokalizowanymi na poziomie mezo w aspektach branżowym oraz geograficzno-administracyjnym [Gorynia 1995]. Zjawisku temu sprzyjają przede wszystkim normy prawne jako jedna z podstawowych przesłanek *bancassurance* [Allfinanz: Trends... 2007], a jego widocznym przejawem jest powstawanie konglomeratów finansowych, prowadzących do przebudowy struktury kapitałowej i/lub organizacyjnej instytucji finansowych. Jako ostatnie ze zidentyfikowanych płaszczyzn współpracy ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi wymienić więc należy bezpośrednio i pośrednio przepływy kapitałowe między zakładami ubezpieczeń a instytucjami finansowymi oraz budowanie przez zakłady ubezpieczeń i instytucje finansowe wspólnych struktur organizacyjnych.

4. Podsumowanie

Wydaje się, że na podstawie określonych założeń w opracowaniu zidentyfikowano wszystkie płaszczyzny współpracy zakładów ubezpieczeń z instytucjami finansowymi. Punktem wyjścia do ich identyfikacji jest wielość ujęć terminu „ubezpieczenie”/„ubezpieczenia”, z których każde umożliwia spojrzenie na związki ubezpieczeń z instytucjami finansowymi z odmiennej perspektywy; i tak do zidentyfikowanych płaszczyzn współpracy należą:

- udział zakładów ubezpieczeń w finansowaniu ryzyka instytucji finansowych;
- udział instytucji finansowych w tworzeniu, rozdzielaniu funduszu ubezpieczeniowego i zarządzaniu nim;
- udział instytucji finansowych w zawieraniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia;
- 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 między zakładami ubezpieczeń a instytucjami finansowymi;
- budowanie przez zakłady ubezpieczeń i instytucje finansowe wspólnych struktur organizacyjnych.

Należy również wskazać, że związki ubezpieczycieli z instytucjami finansowymi coraz częściej mają charakter kompleksowy, a koncentrują się na jednej płaszczyźnie zazwyczaj tylko w początkowych fazach swego rozwoju.

Literatura

- Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen*, „Sigma” 2007 nr 5.
- Farny D., *Versicherungsbetriebslehre*, VVW, Karlsruhe 1989.
- Gorynia M., *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych, a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Handschke J., *Funkcje i zasady ubezpieczeń gospodarczych*, [w:] T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2001.
- Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Toruń 2006.
- Kowalewski E., *Ryzyko w działalności człowieka i możliwości jego ograniczenia*, [w:] T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2001.
- Kowalewski O., *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność*, Narodowy Bank Polski, Materiały i Studia, zeszyt nr 95, Warszawa 1999.
- Mogilski W.W., *Ubezpieczenia obowiązkowe w polskim systemie prawnym*, „Prawo Asekuracyjne” 1997 nr 1.
- Monkiewicz J. (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. I, *Mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000
- Murray E.A., Mahon J.F., *Strategic alliances: gateway to the new Europe*, „Long Range Planning” 1993 nr 4.
- Pajewska R., *Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe*, [w:] J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. I, *Mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.
- Romanowska M., *Alianse strategiczne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1997.
- Sangowski T. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2001.
- Śliperski M., *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- Swacha-Lech M., *Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1151 z późniejszymi zmianami).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (DzU nr 124, poz. 1154 z późniejszymi zmianami).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU 2002 nr 72, poz. 665 z późniejszymi zmianami).
- Ustawa z dnia 8 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej oraz niektórych innych ustaw (DzU nr 143, poz. 1204).

THE RELATIONSHIP BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND FINANCIAL INSTITUTIONS

Summary

In the study on the basis of specific principles the levels of cooperation of insurance companies and financial institutions are identified. The starting point for their identification is the plurality of definitions of the term ‘insurance(s)’ all of which allow to look at the relationship between insurance companies and financial institutions from a different perspective.

The identified levels of cooperation include:

- participation of insurance companies in financing the risk of financial institutions,
- participation of insurance companies in formation, management and separation of the insurance fund,
- participation of financial institutions in the conclusion and execution of the contracts of insurance,
- participation of insurance companies in the distribution of financial services,
- inclusion of products offered by financial institutions into the structure of the insurance services,
- inclusion of insurance services into the structure of the financial products,
- direct and indirect movement of capital between insurance companies and financial institutions,
- development of common organizational structures by insurance companies and financial institutions.