

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI

pod redakcją
Wandy Ronki-Chmielowiec



Recenzenci: Jerzy Handschke, Jan Monkiewicz, Kazimierz Ortyński, Wanda Sułkowska,
Włodzimierz Szkutnik, Tadeusz Szumlicz, Stanisław Wieteska

Redaktor Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie www.ibuk.pl

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>
oraz w The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon [http://kangur.uek.krakow.pl/
bazy_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695- 191-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Formy zabezpieczenia emerytalnego w wybranych krajach europejskich	13
Teresa H. Bednarczyk: Działalność sektora ubezpieczeniowego a wzrost gospodarczy.....	23
Anna Bera, Dariusz Pauch: Programy edukacyjne jako instrument zwiększania świadomości ubezpieczeniowej w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej	31
Jacek Białek: Ocena grupowa w analizie Otwartych Funduszy Emerytalnych.....	40
Sylwia Bożek: Czynności monitorujące i kontrolne w procesie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym	51
Anna Celczyńska: Należności od ubezpieczających z umów ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych.....	60
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problemy kalkulacji kosztów zakładów ubezpieczeń na tle powiązań w grupach finansowych	68
Dominika Cichońska: Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem w zakładach opieki zdrowotnej.....	78
Krystyna Ciuman: Zakłady ubezpieczeń a inne instytucje pośrednictwa finansowego w Polsce w latach 2005–2009.....	87
Tadeusz Czernik: O pewnym sformułowaniu zagadnienia ruiny	94
Teresa Czerwińska: Uwarunkowania polityki dywidend spółek ubezpieczeniowych.....	106
Robert Dankiewicz: Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego w Polsce	116
Beata Dubiel: Ubezpieczeniowe aspekty ryzyka ekologicznego	126
Roman Garbiec: Ryzyko starości jako element konstruowania systemów emerytalnych w Unii Europejskiej	135
Waldemar Glabiszewski: Znaczenie innowacji technologicznych w działalności ubezpieczeniowej	146
Łukasz Gwizdała: Możliwości analizy systemów bonus-malus w świetle procesów Markowa.....	156
Magdalena Homa: Kalkulacja składki w inwestycyjnych ubezpieczeniach na życie typu unit-linked	168
Beata Jackowska: Charakterystyka wybranych metod wyrównywania tablic trwania życia – wnioski dla zastosowań aktuarialnych	179

Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Grupowe ubezpieczenia na życie w sektorze MSP	190
Marietta Janowicz-Lomott: Produkty strukturyzowane w formie ubezpieczeń w Polsce.....	201
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: Próba zidentyfikowania czynników mających wpływ na wysokość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach komunikacyjnych w Polsce.....	213
Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Pobłocka: Ocena praktycznych metod szacowania rezerwy IBNR w ubezpieczeniach majątkowych	222
Piotr Kania: Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie	232
Robert Kurek: Uprawnienia organów nadzoru w zakresie kontroli wypłacalności – ujęcie w Solvency II.....	241
Jacek Lisowski: Rola biegłego rewidenta w ocenie gospodarki finansowej ubezpieczyciela – unormowania prawne	250
Jerzy Łańcucki: Przesłanki i kierunki zmian w regulacjach dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego	258
Krzysztof Łyskawa: Zagrożenie równowagi odszkodowania i szkody w obowiązkowych ubezpieczeniach mienia.....	267
Aleksandra Małek: Obowiązki banku jako ubezpieczającego w świetle Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance	277
Piotr Manikowski: Rynek ubezpieczeń w Polsce a cykle underwritingowe ..	286
Dorota Maśniak: Ubezpieczyciel jako główne ogniwo transgranicznego systemu ochrony ofiar wypadków drogowych	295
Artur Mikulec: Efektywność systemów emerytalnych krajów UE i EFTA w latach 2005–2008	305
Aniela Mikulska: Małe i średnie przedsiębiorstwa jako odbiorcy usług ubezpieczeniowych	316
Marek Monkiewicz: Jednolity rynek ubezpieczeniowy UE w warunkach globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 – pomoc publiczna a wspólnotowe reguły konkurencji	325
Joanna Niżnik: Reforma systemów emerytalnych Ameryki Łacińskiej na przykładzie Chile i Argentyny	335
Magdalena Osak: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	344
Dorota Ostrowska: Kapitał międzynarodowy a dostęp do produktów ubezpieczeniowych strategicznych dla rozwoju gospodarki polskiej.....	352
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Polisa strukturyzowana jako forma inwestycji alternatywnej na rynku polskim.....	362
Renata Pajewska-Kwaśny: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. I	373

Monika Papież: Analiza przyczynowości na rynku ubezpieczeń życiowych w latach 2003–2010.....	383
Agnieszka Pawłowska: Ubezpieczenie <i>business interruption</i> w zarządzaniu ryzykiem przerw w działalności gospodarczej.....	394
Krzysztof Piasecki: Rozmyte zbiory probabilistyczne w rachunku aktuarnym.....	402
Piotr Pisarewicz: Rola funduszy inwestycyjnych w rozwoju programów emerytalnych w USA.....	409
Ryszard Pukała: Procesy integracyjne rynków ubezpieczeniowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.....	416
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medical savings account as a funding mechanism for health.....	426
Grażyna Sordyl: Rola i działalność holenderskiego funduszu gwarancyjnego (College voor Zorgverzekeringen CVZ) w obszarze prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych.....	435
Ewa Spigarska: Sprawozdanie finansowe zakładu ubezpieczeń a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w świetle wprowadzanych zmian.....	445
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organizacja audytu wewnętrznego w zakładach ubezpieczeń w świetle <i>Solvency II</i> oraz standardów audytu.....	454
Anna Szkarłat-Koszalka: Instrumenty systemu rachunkowości a kontrola bezpieczeństwa finansowego ubezpieczyciela.....	463
Tomasz Szkutnik: Funkcje łączące w agregacji ryzyka ubezpieczyciela.....	472
Włodzimierz Szkutnik: Ryzyko uruchomienia rezerw katastroficznych.....	483
Anna Szymańska: Czynniki determinujące wybór ubezpieczyciela na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych OC.....	494
Ilona Tomaszewska: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II.....	507
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Świadomość ubezpieczeniowa oraz skłonność do ryzyka studentów.....	515
Stanisław Wanat: Modelowanie zależności w kontekście agregacji kapitałowych wymogów wypłacalności w <i>Solvency II</i>	525
Stanisław Wieteska: Adaptacja zakładów ubezpieczeń majątkowych do likwidacji skutków efektu cieplarnianego na terenie Polski.....	537
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statystyczna ocena wpływu przekraczania prędkości na liczbę wypadków drogowych w Polsce.....	547

Summaries

Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Forms of retirement security in selected European countries	22
Teresa H. Bednarczyk: The activity of insurance sector vs. economic growth.....	30
Anna Bera, Dariusz Pauch: Educational programs as an instrument to increase awareness of the crime of insurance cover	39
Jacek Bialek: Group evaluation of open pension funds	50
Sylvia Bożek: Monitoring and control activities in the risk management process of an insurance company.....	59
Anna Celczyńska: Accounts receivable from motor vehicle owners insured under third party insurance agreements	67
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problems of cost calculation of insurance companies against the background of connections in financial groups .	77
Dominika Cichońska: The role of insurance in risk management in health care facilities	86
Krystyna Ciuman: Insurance companies versus other financial intermediaries in Poland in the years 2005–2009.....	93
Tadeusz Czernik: An alternative formulation of ruin problem.....	105
Teresa Czerwińska: Determinants of the dividend policy in the insurance companies	115
Robert Dankiewicz: Determinants of development of trade credit insurance market in Poland	125
Beata Dubiel: Insurance aspects of ecological risk	134
Roman Garbiec: The risk of old age as the component of constructing the pension systems in the European Union	145
Waldemar Glabiszewski: The importance of technological innovations in the insurance sector.....	155
Łukasz Gwizdała: The capabilities of analyzing bonus-malus systems in the light of Markov processes	167
Magdalena Homa: Correct calculation of net premium in unit-linked investment insurance	178
Beata Jackowska: Characterization of selected methods of the graduation of life tables in the perspective of their actuarial applications	189
Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Group life insurance in the SME sector.....	200
Marietta Janowicz-Lomott: Structured products in the form of insurance in Poland	212
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: An attempt to identify the factors having influence on the gross written premium in motor insurance in Poland	221

Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Poblocka: Evaluation of practical methods of estimation of incurred but not reported reserves in non-life insurance..	231
Piotr Kania: Specialized open-end investment funds as an external management form of investment funds of life insurance companies.....	240
Robert Kurek: Powers of supervision authorities regarding solvency control – Solvency II perspective.....	249
Jacek Lisowski: The role of the auditor in assessing the financial management of the insurer – legal norms	257
Jerzy Łańcucki: Regulations on insurance mediation – stressing premises and directions of change	266
Krzysztof Łyskawa: Threat of compensation balance and damages in compulsory property insurance	276
Aleksandra Malek: Duties of a bank acting as an coverage buying entity in the context of Recommendations on the Bankassurance Activity.....	285
Piotr Manikowski: The insurance market in Poland and underwriting cycles	294
Dorota Maśniak: Insurer as a major link in a cross-border system for protection of victims of road accidents – the role of co-operation of private and public entities.....	304
Artur Mikulec: Effectiveness of pension systems in EU and EFTA countries in the years 2005–2008.....	315
Aniela Mikulska: Small and medium-sized companies as recipients of insurance services	324
Marek Monkiewicz: Single insurance market in the EU and global financial crisis 2007–2009 – public intervention and Community competition rules.....	334
Joanna Niżnik: The reform of pension systems in Latin America. The Chilean and Argentinean models.....	343
Magdalena Osak: Medical savings account as a funding mechanism of health care.....	351
Dorota Ostrowska: The access to the insurance products strategic for the development of Polish economy in reference to the international capital..	361
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Structured policy as a form of alternative investment on Polish market.....	372
Renata Pajewska-Kwaśny: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part I.....	382
Monika Papież: Causality analysis on the life insurance market in the period 2003–2010	393
Agnieszka Pawłowska: Business interruption insurance implementation in risk management for interrupted activities	401
Krzysztof Piasecki: Probabilistic fuzzy sets in the actuarial calculation	408
Piotr Pisarewicz: Mutual funds role in retirement programs' development in the USA.....	415

Ryszard Pukała: Integration processes of insurance markets in Middle and Eastern Europe.....	425
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	434
Grażyna Sordyl: The Role and Activity of the Dutch Guarantee Fund (College voor Zorgverzekeringen CVZ) in the area of private health insurance	444
Ewa Spigarska: Financial statement of insurance company vs. International Standards of Financial Reporting in the light of changes.....	453
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organization of internal auditing in insurance companies in the light of Solvency II and audit standards	462
Anna Szkarłat-Koszalka: Instruments of accounting system vs. control of financial security of an insurer.....	471
Tomasz Szkutnik: Copula functions in the aggregation of insurer risk	482
Włodzimierz Szkutnik: The risk of using catastrophic reserves	493
Anna Szymańska: Factors determining the choice of the insurer on the CR automobile insurance market.....	506
Iłona Tomaszewska: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part II	513
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Students' insurance awareness and risk seeking	524
Stanisław Wanat: Modeling of dependencies in the context of the aggregation of solvency capital requirements in Solvency II	536
Stanisław Wieteska: Property insurance companies adaptation process to reduce the impact of greenhouse effect in Poland	546
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statistical analysis of speeding as a factor affecting car accidents in Poland	556

Aleksandra Malek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

OBOWIĄZKI BANKU JAKO UBEZPIECZAJĄCEGO W ŚWIELE REKOMENDACJI DOBRYCH PRAKTYK BANCASSURANCE*

Streszczenie: Rekomendacje Dobrych Praktyk Bancassurance powstały w odpowiedzi na gwałtowny rozwój rynku ubezpieczeń bankowych i wynikającą z tego konieczność doprecyzowania praw klientów banku jako konsumentów korzystających z ochrony ubezpieczeniowej. Jednocześnie, szczególnie z punktu widzenia banku, daje się zauważyć, że rekomendacje te, zwłaszcza I Rekomendacja, dość nierówno traktują banki jako uczestników rynku, uzależniając obowiązki od formy oferowania produktów (bank jako ubezpieczający lub jako agent ubezpieczeniowy), a nie od typu dystrybuowanego przez nie ubezpieczenia. II Rekomendacja z kolei pozwala na dostrzeżenie pewnych niespójności pomiędzy podejściem prezentowanym autorów rekomendacji a oczekiwaniami regulatorów rynku i organizacji, których działalność skupia się na ochronie konsumenta. Wprowadzanie podobnych regulacji typu *soft law* jest niewątpliwie przejawem dojrzałości rynku. Dostawcy produktów *bancassurance* (banki i ubezpieczyciele) w większości doceniają fakt, że uporządkowują one obowiązki banków oraz prawa nabywających ochronę ubezpieczeniową klientów. Należy jednak być świadomym, że – wobec napotkanej niespójności oczekiwań kilku podmiotów tworzących regulacje w zakresie *bancassurance* (KNF, UOKiK, ustawodawca, autorzy Rekomendacji) – banki muszą dokonać wyboru, które regulacje wypełniać, kierując się głównie ewentualnymi finansowymi skutkami niespełnienia którejs z nich. Niniejszy artykuł skupia się na obowiązkach banków wynikających z Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance, przeciwstawiając je wymogom stawianym przez inne regulacje. Przedstawione rozważania mają charakter praktyczny. Analiza problemu skupia się na funkcjonowaniu rynku *bancassurance* i sferze konstrukcji produktu ubezpieczeniowego, w mniejszym stopniu dotycząc aspektów teorii prawa ubezpieczeniowego.

Słowa kluczowe: *bancassurance*, ochrona konsumenta, ubezpieczenia ochrony płatności, ubezpieczenia powiązane z produktami hipotecznymi.

1. Wstęp

Rekomendacje Dobrych Praktyk Bancassurance powstały w odpowiedzi na gwałtowny rozwój rynku ubezpieczeń bankowych i konieczności doprecyzowania praw

* Treść artykułu wyraża osobiste poglądy autorki, a nie poglądy instytucji finansowej, w której pracuje.

klientów banku jako konsumentów korzystających z ochrony ubezpieczeniowej. Dostawcy produktów *bancassurance* (banki i ubezpieczyciele) w większości doceniają fakt, że uporządkowują one obowiązki banków oraz prawa nabywających ochronę ubezpieczeniową klientów.

Niniejszy artykuł skupia się na wpływie Rekomendacji na funkcjonowanie rynku *bancassurance* i konstruowanie produktów ubezpieczeniowych. Po wprowadzeniu do koncepcji *bancassurance* i formy dystrybucji ubezpieczeń przedstawione są obowiązki banków wynikające z obu Rekomendacji, z uwzględnieniem wcześniej obowiązujących regulacji. Przedstawione rozważania mają charakter w większości praktyczny.

Obowiązki informacyjne banków wobec kredytobiorców nie wyczerpują obowiązków informacyjnych związanych z analizowanymi ubezpieczeniami. Występujące jako ubezpieczający, banki posiadają bowiem „przewagę” informacyjną nad towarzystwami ubezpieczeń. Asymetria informacyjna w ubezpieczeniach jest bardzo istotnym zagadnieniem teoretycznym i praktycznym. Podczas gdy ubezpieczony/ubezpieczający na podstawie posiadanych informacji jest w stanie określić, że ubezpieczane ryzyko jest ponadstandardowe, ubezpieczyciel nie posiada takiej wiedzy. Traktuje zatem ubezpieczonego jako jednostkę „typową”, a składka za jego ochronę jest określana na poziomie przeciętnym [Witkowski 2010] – ustalonym np. dla klasy ubezpieczanego przedmiotu czy wieku ubezpieczanej osoby. Asymetria informacji ściśle związana jest ze zjawiskiem antyselekcji (selekcji negatywnej). Autorzy pionierskiej, opublikowanej w 1976 roku, pracy w tej dziedzinie – M. Rothschild i J. Stiglitz – wskazywali, że podmioty charakteryzujące się ponadprzeciętnym ryzykiem unikają dodatkowego ubezpieczenia [Rothschild, Stiglitz 1976] (a więc i opłacania zwiększonej ceny za ochronę ubezpieczeniową). Efektem tego zjawiska jest większa szkodowość portfela ubezpieczeniowego, przekładająca się w konsekwencji na konieczność rekalkulacji składek. Rekalkulacja składek z kolei prowadzi do rezygnacji z ubezpieczenia podmiotów o ryzyku niższym od standardowego – z uwagi na zbyt wysoką relację obliczonej dla nich składki w stosunku do zabezpieczanego ryzyka, jakie reprezentują, ubezpieczenie jest dla nich niekorzystne cenowo [Handschke, Monkiewicz (red.) 2010]. W przypadku analizowanych w niniejszym artykule ubezpieczeń zjawisko asymetrii informacyjnej i antyselekcji staje się szczególnie istotne – ze względu na skalę zjawiska *bancassurance* i zakres ubezpieczanych ryzyk, a także fakt, że każdorazowo ubezpieczającym – decydującym o tym, które kredyty przekazać do ubezpieczenia – jest kredytodawca.

2. *Bancassurance* jako kanał dystrybucji ubezpieczeń

Bancassurance jest jednym z efektów konwergencji pierwotnie odrębnych sektorów rynku finansowego. W połączeniu z rozwojem pośrednictwa finansowego i bankowości oferującej usługi na poziomie spełniającym oczekiwania klientów w zakresie innowacyjności i kompleksowości oferowanych produktów, tendencja ta przybrała imponujące rozmiary.

W przypadku *bancassurance* bank staje się dystrybutorem produktów ubezpieczeniowych, a w bliźniaczym *assurfinance* – towarzystwo ubezpieczeń – produktów bankowych. *Bancassurance* i dystrybucja ubezpieczeń definiowane są różnie – od samej sprzedaży, poprzez „wykorzystanie banku”, „bankową własność firmy ubezpieczeniowej bądź ubezpieczeniową własność banku” [Śliperski 2002], „sprzedaż i czynniki połączone z ofertą ubezpieczeń, takich jak m.in. uwarunkowania prawne, podatkowe, kulturowe i społeczne” [Ducand 2003], aż po „projektowanie, tworzenie, dystrybucję i sprzedaż ubezpieczeń oraz produktów i usług inwestycyjnych z udziałem usług bankowych, dla wspólnej bazy istniejących i potencjalnych klientów, zaspokajających ich potrzeby kredytowe, inwestycyjne i ochronne” [Burdon 1995]. W przypadku polskim dystrybucja istnieje zawsze, projektowanie i tworzenie produktów *bancassurance* – także (postanowienia dokumentów, które otrzymują klienci, ustalane są na drodze negocjacji między bankiem i TU), projektowanie sprzedaży – zawsze (ustalane są plany sprzedażowe dla sieci banku, zakres ochrony podlega konsultacjom z bankiem), natomiast „wspólna baza klientów” – nigdy. Ten ostatni punkt jest w praktyce jedną z kluczowych kwestii konstrukcji produktów *bancassurance* w Polsce.

3. Formy dystrybucji ubezpieczeń w kanale *bancassurance*

Zanim wskazane zostaną formy dystrybucji ubezpieczeń w kanale *bancassurance*, konieczne jest dokonanie wprowadzenia do charakteru ubezpieczeń, które stanowią przedmiot współpracy między towarzystwami ubezpieczeń i bankami. Wśród produktów daje się wyodrębnić ubezpieczenia: ochronne, inwestycyjne lub finansowe. Jednocześnie, oprócz produktów dostarczających ochronę ubezpieczeniową dla klientów banków (klient jako ubezpieczony), występują także ubezpieczenia, w których jako ubezpieczony występuje bank. Praktyka pokazuje, że ten drugi przypadek dotyczy jedynie kilku ubezpieczeń finansowych. Są to: (i) Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego (NWW)¹, (ii) Ubezpieczenie na wypadek niespłacenia przez kredytobiorcę zobowiązania wobec banku do momentu uprawomocnienia wpisu hipoteki do księgi wieczystej (tzw. ubezpieczenie pomostowe), (iii) Ubezpieczenie wad prawnych nieruchomości (*title insurance* – TI) oraz (iv) Ubezpieczenie wartości nieruchomości. Funkcją tych ubezpieczeń jest zabezpieczenie banku przed ryzykiem zaprzestania przez kredytobiorcę spłat kredytu lub braku wymaganego zabezpieczenia (przekładającego się na potencjalne pogorszenie spłaty kredytu w przypadku zaprzestania spłat przez kredytobiorcę).

W większości produktów *bancassurance* rola ubezpieczonego przypada klientowi banku. Wśród przykładowych ubezpieczeń ochronnych można wskazać dołączane do kont osobistych, kart, lokat, kredytów liczne warianty ubezpieczeń NNW,

¹ NWW funkcjonuje na rynku także jako: Ubezpieczenie minimalnego wkładu własnego lub Ubezpieczenie brakującego wkładu własnego.

assistance, ubezpieczenia ochrony płatności (*Payment Protection Insurance* – PPI). W tej samej roli klient występuje w przypadku ubezpieczeń inwestycyjnych: oferowanych w formie ubezpieczenia na życie i dożycie produktów strukturyzowanych oraz depozytów (tzw. polisolokaty, polisy lokacyjne, „antybelki”), a także ubezpieczeń powiązanych z funduszami kapitałowymi.

Ubezpieczenia na rzecz klientów banków oferowane są w kanale bankowym w zasadzie w dwóch formach: (i) gdy bank działa jako agent zakładu ubezpieczeń i zawiera ze swoimi klientami umowy ubezpieczenia oraz (ii) gdy bank zawiera z towarzystwem ubezpieczeń umowę ubezpieczenia grupowego, w ramach której obejmuje ubezpieczeniem swoich klientów. Bank działający jako pośrednik ubezpieczeniowy wykonuje – w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń – czynności faktyczne lub prawne związane z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia. Skutki takiej formy to m.in. przejście odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez agenta ubezpieczeniowego w związku z wykonywaniem czynności agencyjnych przez zakład ubezpieczeń [Ustawa o pośrednictwie]. W tym wariantcie oferowania produktów ubezpieczeniowych ubezpieczającym jest klient, zatem nabycie przez klienta produktu *bancassurance* oznacza zawarcie przez niego umowy ubezpieczenia. Jako ubezpieczający – konsument bezsprzecznie zyskuje wszystkie prawa określone postanowieniami przepisów dotyczących umowy ubezpieczenia [KC, art. 805 i nast.], nie budzi wątpliwości także fakt opłacania przez klienta składki.

W drugim ze wskazanych wariantów dystrybucyjnych nie występuje już tożsamość podmiotowa ubezpieczającego i ubezpieczonego – należy zatem przywołać konstrukcję umowy ubezpieczenia na rachunek osoby trzeciej [Kubiak 2008, s. 77]. W polskim prawodawstwie konstrukcja taka narzuca obowiązek opłacania składek na ubezpieczającego [KC, art. 808 § 2]. W praktyce przyjęło się, że składki i tak zazwyczaj „finansują” ubezpieczeni i w tym kontekście rynek *bancassurance* nie jest odosobniony – ten sam mechanizm funkcjonuje np. w przypadku pracowników, gdy ubezpieczającym jest pracodawca. Warto wskazać, że w takim wariantcie potwierdzenie zawarcia umowy ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązany jest przekazać ubezpieczającemu, a ubezpieczony nie uzyskuje wprost prawa do otrzymania warunków ubezpieczenia, zyskując możliwość zażądania od ubezpieczyciela informacji na temat postanowień umowy i warunków ubezpieczenia w zakresie praw i obowiązków ubezpieczonego (art. 808 § 4 k.c.). W przypadku zmiany warunków ubezpieczenia ubezpieczyciel również przekazuje informacje ubezpieczającemu, z tym zastrzeżeniem, że pewne obostrzenia dla ubezpieczającego wprowadza sama Ustawa o działalności ubezpieczeniowej [UdzU, art. 13.3b], zobowiązując tego ostatniego do przekazania informacji ubezpieczonym – z tym że przepis ten obowiązuje jedynie w zakresie ubezpieczeń działu I.

Istotną kwestią w kontekście ubezpieczeń *bancassurance* z klientem jako ubezpieczonym jest także faktyczny beneficjent. Specyfika ubezpieczeń bankowych z zakresu ubezpieczeń PPI oraz, stanowiących zabezpieczenie kredytu hipotecznego, ubezpieczeń nieruchomości sprawia, że co do zasady podmiotem – beneficjentem odszkodowania lub świadczenia jest bank. W przypadku ubezpieczeń na życie

bank jest wskazywany jako uposażony, w pozostałych – praktykowane jest wskazywanie tzw. osoby uprawnionej do otrzymania świadczenia. W odniesieniu do umów ubezpieczenia nieruchomości wprowadzana jest z kolei umowa cesji. Wydaje się, że rozszerzając mechanizm konstrukcji ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej charakterystyczny dla ubezpieczenia na życie i uposażonego (por. [Orlicki 2009]) także na inne produkty ubezpieczeniowe, można traktować tę klasę ubezpieczeń bankowych jako umowę ubezpieczenia na rzecz ubezpieczającego-banku (bez względu na tryb zawarcia umowy przez bank). Jako że bank przeznacza, o ile skorzysta z prawa otrzymania odszkodowania², otrzymane od ubezpieczyciela środki na pokrycie zadłużenia lub zaległości kredytobiorcy (ubezpieczonego³), można jednak jako końcowego beneficjenta potraktować kredytobiorcę/ubezpieczonego.

4. Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi (I Rekomendacja Bancassurance)

I Rekomendacja Bancassurance, sygnowana przez ZBP i PIU, obowiązująca od 1.11.2009, dotyczy produktów ubezpieczeniowych typu ochronnego, oferowanych na mocy umów na cudzy rachunek, z bankiem jako ubezpieczającym [ZBP 2009]. Opierając się na konkretnych zapisach Rekomendacji, można postawić tezę, że bazuje ona w wielu względach na przekazaniu klientom banku praw podobnych do tych, jakie mają oni w przypadkach, gdy zawierają, jako ubezpieczający, umowy ubezpieczenia z bankiem działającym jako agent. W niektórych aspektach klient banku uzyskuje nawet większe swobody. Przykładowo, Rekomendacja wprowadza obowiązek umożliwienia klientowi rezygnacji ubezpieczenia [ZBP 2009, § 17]. Tymczasem w przypadku indywidualnych umów ubezpieczenia rezygnacja z ochrony nie zawsze jest przecież możliwa.

Zgodnie z postanowieniami §§ 5 i 12 Rekomendacji [ZBP 2009] do obowiązków pracownika banku należy informowanie klienta o formie obejmowania ubezpieczeniem (ubezpieczenie fakultatywne/obligatoryjne⁴) oraz typie „związku”⁵ ubezpieczenia i bazowego produktu bankowego.

² W przypadku ubezpieczenia nieruchomości banki mogą przekazać prawo do otrzymania odszkodowania na rzecz właściciela nieruchomości z przeznaczeniem na przywrócenie nieruchomości do stanu sprzed zajścia zdarzenia ubezpieczeniowego.

³ W przypadkach gdy zabezpieczeniem kredytu jest nieruchomość, której właściciel nie jest kredytobiorcą, ubezpieczonym jest właściciel nieruchomości, natomiast środki z odszkodowania mogą być przekazywane na (częściową) spłatę zadłużenia kredytobiorcy.

⁴ Ubezpieczenie „obligatoryjne” występuje, jeśli są nim obejmowani wszyscy posiadacze danego produktu bankowego, „fakultatywne” – gdy o zakupie ubezpieczenia decyduje klient.

⁵ Ubezpieczenia mogą być ściśle związane z produktem bankowym lub dostępne dla klientów banku, bez względu na posiadany produkt bankowy.

Wśród innych istotnych obowiązków, jakie przypisane zostały bankom, należy wskazać przede wszystkim obowiązek przekazania klientowi w przekazywanej mu dokumentacji jasnej informacji na temat objęcia ubezpieczeniem [ZBP 2009, § 4] oraz otrzymania pisemnego oświadczenia woli przystąpienia do ubezpieczenia [ZBP 2009, § 14]. Zobowiązanie to powinno przyczynić się do wyeliminowania procederów obejmowania klienta ubezpieczeniem bez jego zgody i wiedzy. Z uwagi na liczne przypadki obejmowania przez banki ubezpieczeniem osób, które nie kwalifikują się z różnych względów do objęcia ochroną (tzw. *misselling*), zobowiązano pracowników ubezpieczającego do sprawdzenia, czy klient spełnia warunki (wiek, status zatrudnienia, stan zdrowia) [ZBP 2009, § 11].

Ubezpieczający powinien dostarczyć klientowi, przed podpisaniem dokumentu przystąpienia do ubezpieczenia, warunki ubezpieczenia oraz materiały informacyjne („ogólna informacja Banku udostępniana Klientowi, zawierająca informacje o zakresie Ochrony ubezpieczeniowej”) [ZBP 2009, § 3 pkt 3]. Dodatkowo pracownik banku zobligowany jest do informowania o wyłączeniach odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz dostępnych wariantach danego ubezpieczenia, a także o kosztach związanych z ubezpieczeniem. Wydaje się zatem, że wyręcza się klienta w zapoznaniu się z warunkami ubezpieczenia. Jest to podejście dyskusyjne – szczególnie wobec powszechnie obserwowanej wśród konsumentów praktyki nieczytania otrzymywanych wzorców umownych przed podpisywaniem umów, a także mając na uwadze fakt, że ubezpieczenia bankowe nie są jedynym typem ubezpieczeń, z którymi spotykają się klienci banku. Nabywanie ubezpieczeń bez zapoznania się z ich warunkami nie jest praktyką pożądaną.

Rekomendacja zakłada również, że klienci banku będą informowani o konsekwencjach wynikających z rozwiązania umowy ubezpieczenia, w tym o możliwościach lub braku możliwości kontynuacji ubezpieczenia na nowych warunkach. Ten wymóg ściśle związany jest z konstrukcją samej umowy, która zawierana jest między bankiem i towarzystwem, a której wypowiedzenie wywiera skutki także na ubezpieczonych.

5. Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie (II Rekomendacja Bancassurance)

II Rekomendacja Bancassurance [ZBP 2010] obowiązywać będzie⁶ od 1.07.2011. Dotyczy ona umów ubezpieczenia zawieranych przez bank na swój rachunek i na swoją rzecz, w szczególności: ubezpieczenia NWW, pomostowego, wartości nieruchomości i TI, stosowanych w bankowości hipotecznej. Praktyka wskazuje na

⁶ Stan na dzień 15.06.2011.

powtarzające się wątpliwości podmiotów zaangażowanych w ochronę konsumentów (UOKiK, KNF, Rzecznik Ubezpieczonych) co do dopuszczalności uczestnictwa kredytobiorców w tych szczególnych stosunkach prawnych. Chodzi zwłaszcza o to, że na kredytobiorców przerzucane są koszty ubezpieczenia ponoszone przez banki (czy to w formie bezpośredniej, czy też pośredniej), przy czym jednocześnie ubezpieczyciel zachowuje prawo roszczenia regresowego, na zasadach ogólnych, w stosunku do sprawcy szkody (w większości przypadków jest nim właśnie kredytobiorca). Kredytobiorcy w większości nie są świadomi istnienia faktu prawa regresu ze strony ubezpieczyciela.

Kluczową kwestią II Rekomendacji są obowiązki informacyjne banku w stosunku do klienta – kredytobiorcy [ZBP 2010, § 5]. Konsument powinien uzyskać w otrzymywanej od banku dokumentacji kredytowej m.in. informacje na temat przedmiotu ubezpieczenia, zakresu ochrony, okresu ubezpieczenia, podmiotu uprawnionego do otrzymania odszkodowania z umowy, prawa regresu ze strony towarzystwa ubezpieczeń. „Czynnikiem kwalifikującym” ubezpieczenie do stosowania postanowień rekomendacji jest „wywoływanie skutków dla klienta banku” [ZBP 2010, § 2 pkt 1], co sprawia, że banki powinny informować klientów o wszystkich zawartych przez siebie umowach zabezpieczających ryzyko banku, nawet jeśli klient nie opłaca składki – za „wywoływanie skutków” uważa się również skorzystanie z prawa regresu przez TU. Podejście wydaje się wątpliwe z dwóch względów. Po pierwsze – prawo regresu TU uzyskuje na bazie odrębnych przepisów i ubezpieczenie ryzyka finansowego banku nie różni się w tym względzie od innych ubezpieczeń majątkowych. Analogiczne uprawnienia ma np. ubezpieczyciel mieszkania w stosunku do sąsiada, który dokonał zalania. Co więcej – prawo regresu nie zależy od wyrażenia przez sprawcę szkody zgody na postępowanie regresowe, tymczasem wcześniejszy Raport UOKiK kwestionował zapisy wzorców umownych, które stanowią o wyrażeniu przez kredytobiorcę zgody na przeprowadzenie postępowania regresowego [UOKiK 2008, pkt 32 lit. c]. Nie są znane przesłanki banków co do wprowadzania wcześniej takiego oświadczenia w dokumentacji kredytowej, jednak Raport wskazuje wprost, że skorzystanie z prawa regresu jest minimalizowaniem ryzyka zakładu ubezpieczeń. Rekomendacja z kolei nakazuje przekazywać kredytobiorcom informację o prawie regresu. Kończąc wątek regresu i wywierania skutków na kredytobiorcę, warto podnieść jeszcze jedną kwestię. „Wywieranie skutków” w związku z regresem nie powoduje u kredytobiorcy zobowiązań większych niż niewypłacenie przez TU odszkodowania – zmianie ulega tylko wierzyciel. W sensie finansowym zatem skutek przejścia roszczeń na ubezpieczyciela i wykorzystania przez niego prawa regresu nie skutkuje dla kredytobiorcy zwiększeniem zobowiązania.

Rekomendacja jasno wskazuje [ZBP 2010, § 6], że kredytobiorca nie może ponosić kosztu składki ubezpieczeniowej, ponieważ do jej sfinansowania zobowiązany jest ubezpieczający. Podejście to jest spójne prezentowanym przez UOKiK, przedstawionym w maju 2008 r. w „Raporcie z kontroli wzorców umownych kredytów hipotecznych” [UOKiK 2008, cz. F pkt 32], oraz przez Rzecznika Ubezpieczo-

nych, ujętym w 2007 r. w Raporcie „Podstawowe problemy *bancassurance* w Polsce” [Rzecznik Ubezpieczonych 2007]. Rekomendacja daje natomiast możliwość „uwzględniania w kosztach zawarcia i wykonywania umowy kredytowej także kosztu podwyższonego ryzyka spłaty kredytu w związku z brakiem zabezpieczenia lub niedostatecznym zabezpieczeniem” (§ 6 ust. 2), przy czym można domniemywać, że w przypadku braku zabezpieczenia „kosztem podwyższonego ryzyka spłaty kredytu” jest właśnie koszt zapłaconej przez bank składki za ubezpieczenie. Raport UOKiK z kolei podnosi zarzut, że „przerzucając” koszt składki na konsumenta, bank przerzuca na niego ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Pewne zarzuty w stosunku do transferu tego ryzyka na zakłady ubezpieczeń czyni także RzU [Rzecznik Ubezpieczonych 2007]. Jednocześnie wydaje się, że podejście UOKiK, zezwalające na pobór składek od konsumenta, jeśli jest on beneficjentem ubezpieczenia, nie ma szansy realizacji w przypadku ubezpieczeń finansowych z uwagi na konstrukcję produktu. W szczególności, wskazanie kredytobiorcy jako ubezpieczonego w ubezpieczeniu spłaty kredytu jest nieskuteczne – realizacja ryzyka ubezpieczeniowego (zaprzestanie spłaty kredytu) nie spełnia definicji zdarzenia losowego.

6. Zakończenie

Rozwijanie koncepcji współpracy między bankami i ubezpieczycielami sprawiło, że produkty *bancassurance* są poddawane wnikliwej analizie przez podmioty działające w interesie konsumentów. Wprowadzanie podobnych regulacji typu *soft law* jest niewątpliwie przejawem dojrzałości rynku. Należy jednak być świadomym, że – wobec napotkanej niespójności w tym zakresie – banki muszą dokonać wyboru, które regulacje wypełniać, kierując się głównie ewentualnymi finansowymi skutkami niespełnienia którejs z nich.

Niepokojące w Rekomendacjach ZBP i PIU jest fragmentaryczne podejście do problemu *bancassurance*. Jako przykład można wskazać I Rekomendację, która nakłada obowiązki jedynie na banki oferujące ubezpieczenia na bazie umów grupowych. „Przeciętny klient” nie rozumie różnicy między formą oferowania ubezpieczenia, a pojęcie „*bancassurance*” wiąże po prostu ze sprzedażą ubezpieczeń banku. Klienci banków powinni mieć jasno zdefiniowane prawa i zasady nabywania ubezpieczeń poprzez kanał bankowy.

Podczas analizy II Rekomendacji daje się zauważyć także brak obiektywizmu w ocenie skutków wykorzystania ubezpieczeń. Ubezpieczenia finansowe przedstawia się w negatywnym świetle; jednostronnie podchodzi się do kwestii regresowych. Warto zauważyć, że brak ubezpieczeń finansowych, w szczególności NWW oraz pomostowego, uniemożliwiłaby szybką wypłatę kredytu (przed uprawomocnieniem wpisu hipoteki do KW) czy finansowanie zakupu nieruchomości osobom bez środków na pokrycie wkładu własnego.

Literatura

- Burdon P.V. [1995], *Profiting from bancassurance: choosing the right router*, AFIR Colloquium, Brussels, September 7–9.
- Ducand R. [2003], *Bancassurance across the globe meets with very mixed response*, “SCOR technical Newsletter”, February.
- Handschke J., Monkiewicz J. (red.) [2010], *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa.
- KC, *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny*, DzU 1964, nr 16, poz. 93.
- Kubiak A.M. [2008], *Umowa ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz.
- Orlicki M. [2009], *Problem uposażonego*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”, nr 1, s. 42–43.
- Rothschild M., Stiglitz J. [1976], *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, “The Quarterly Journal of Economics”, MIT Press, vol. 90(4), November, s. 630–649.
- Rzecznik Ubezpieczonych, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa 2007.
- Śliperski M. [2002], *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa.
- Udzu, *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej*, DzU 2003, nr 124, poz. 1151.
- UOKiK, *Raport z kontroli wzorców umownych kredytów hipotecznych*, Warszawa 2008.
- UoP, *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, DzU 2003, nr 124, poz. 1154.
- Witkowski B. [2010], *Asymetria informacyjna na polskim rynku ubezpieczeń komunikacyjnych*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH” 21/2010, Warszawa, s. 207–222.
- ZBP, *Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Warszawa 2009.
- ZBP, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2010.

DUTIES OF A BANK ACTING AS AN COVERAGE BUYING ENTITY IN THE CONTEXT OF RECOMMENDATIONS ON THE BANKASSURANCE ACTIVITY

Summary: The activity of the polish banking sector has recently been redefined by several “soft law” acts (known as “Recommendations”) launched by Polish Financial Services Authority (KNF) and The Polish Bank Association (ZBP). The article is focused on the Recommendations on the Bancassurance Activity, which went into effect in the years 2010–2011.

Keywords: bancassurance, consumer protection, PPI, mortgage insurance.