

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 390

**Rachunkowość –  
polityka makroekonomiczna –  
globalizacja**

Redaktorzy naukowci

Zbigniew Luty

Magdalena Chmielowiec-Lewczuk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2015

Redaktor Wydawnictwa: Joanna Świrska-Korlub

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Hanna Jurek

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.pracnaukowe.ue.wroc.pl](http://www.pracnaukowe.ue.wroc.pl)  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons  
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2015

**ISSN 1899-3192**  
**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-507-0**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:  
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: [econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)  
[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Jacek Adamek:</b> Elementy kształtujące sylwetkę muzułmańskiego księgowego.....	11
<b>Mariusz Andrzejewski, Kinga Mróz, Maciej Poppek:</b> Testy zgodności w teorii i praktyce audytu sprawozdań finansowych.....	21
<b>Anna Bartoszewicz:</b> Transformacja audytu wewnętrznego w Polsce – od audytu zgodności do audytu efektywnościowego.....	36
<b>Melania Bąk:</b> Rachunkowość i jej kapitał, czyli rachunkowość w wymiarze niematerialnym.....	45
<b>Anna A. Białek-Jaworska, Katarzyna Drązikowska:</b> Polityka rachunkowości spółek notowanych na NewConnect .....	55
<b>Anna A. Białek-Jaworska, Marek Żukowski, Jozef Bucko:</b> Rola doświadczenia zawodowego w uczeniu się rachunkowości w Polsce i na Słowacji.....	64
<b>Grzegorz Bucior:</b> <i>Datio in solutum</i> w ujęciu bilansowym i podatkowym .....	74
<b>Jolanta Chluska:</b> Informacyjne aspekty funduszu własnego samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej.....	82
<b>Halina Chłodnicka:</b> Wpływ wykonywania wyceny przedsiębiorstwa w upadłości likwidacyjnej do celów sprzedaży na wybranym przykładzie.....	91
<b>Marek Garbowski:</b> Przyszłość banków spółdzielczych w kontekście implementacji regulacji Basel III w polskim systemie bankowym.....	104
<b>Magdalena Giedroyć:</b> Relewantność informacji sprawozdawczych .....	114
<b>Jerzy Gierusz, Katarzyna Koleśnik, Sylwia Silska-Gembka:</b> Podejście praktyków do rozpoznania rezerw, zobowiązań oraz aktywów warunkowych w świetle MSSF – wyniki badania empirycznego .....	123
<b>Magdalena Janowicz:</b> Rola biegłego rewidenta w procesie połączenia spółek.....	134
<b>Aldona Kamela-Sowińska:</b> Obrót gospodarczy jako dobro prawnie chronione przez ustawę o rachunkowości.....	142
<b>Małgorzata Kamieniecka:</b> Etyka w rachunkowości wczoraj i dziś – ocena aktualności postulatów L. Paciolego .....	150
<b>Katarzyna Kobiela-Pionnier:</b> Pod presją. Wpływ lobbingu na kształtowanie standardów rachunkowości.....	160
<b>Mariola Kotłowska:</b> Determinanty pomiaru dokonań na poziomie procesów w przedsiębiorstwie .....	173
<b>Edyta Łazarowicz:</b> Znaczenie i przyszłość zasady ostrożności.....	183
<b>Edward PieliCHATy:</b> Rozpoznawanie przychodów ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w księgach rachunkowych banków.....	191

<b>Anna Mazurczak-Mąka, Paweł Zieniuk:</b> Rewizja finansowa w jednostkach zainteresowania publicznego w świetle zmian dyrektyw unijnych...	203
<b>Małgorzata Rówińska:</b> Koszt historyczny i wartość godziwa aktywów – analiza modeli wyceny na podstawie wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie .....	212
<b>Beata Sadowska:</b> Rachunkowość w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe .....	222
<b>Karol Schneider:</b> Przestępczość ekonomiczno-finansowa a kreatywne aspekty księgowości .....	234
<b>Joanna Toborek-Mazur:</b> Kontrowersje wokół rozliczania fuzji w międzynarodowych standardach rachunkowości .....	242
<b>Piotr Wanicki:</b> Metody wyceny efektów prac badawczo-rozwojowych .....	250
<b>Małgorzata Anna Węgrzyńska:</b> Identyfikacja bezpieczeństwa ekonomicznego w literaturze i regulacjach prawnych .....	261
<b>Edward Wiszniowski:</b> Waluty wirtualne w rachunkowości .....	273
<b>Grzegorz Zimon:</b> Wpływ grupy marketingowo-zakupowej na sytuacje i wyniki finansowe przedsiębiorstw .....	283

## Summaries

<b>Jacek Adamek:</b> The profile of a Muslim accountant – influencing elements	11
<b>Mariusz Andrzejewski, Kinga Mróz, Maciej Popek:</b> Compliance testing in theory and practice of financial auditing .....	21
<b>Anna Bartoszewicz:</b> Transformation of internal audit in Poland – from compliance audit to performance audit .....	36
<b>Melania Bąk:</b> Accounting and its capital, that is accounting in nonmaterial dimension .....	45
<b>Anna A. Bialek-Jaworska, Katarzyna Drązikowska:</b> Accounting policy used by the NewConnect listed companies .....	55
<b>Anna A. Bialek-Jaworska, Marek Żukowski, Jozef Bucko:</b> The role of professional experience in accounting learning in Poland and Slovakia ...	64
<b>Grzegorz Bucior:</b> <i>Datio in solutum</i> in accounting and tax terms .....	74
<b>Jolanta Chluska:</b> Information aspects of the equity funds of the independent public health care units .....	82
<b>Halina Chłodnicka:</b> The impact of making evaluation of an enterprise in liquidation for the sale on a selected example .....	91
<b>Marek Garbowski:</b> The future of cooperative banks in the light of implementation of Basel III regulations into the Polish banking system ..	104
<b>Magdalena Giedroyć:</b> Relevance of reporting information .....	114

<b>Jerzy Gierusz, Katarzyna Koleśnik, Sylwia Silska-Gembka:</b> The practitioners' approach to the recognition of provisions, contingent liabilities and contingent assets in accordance with IAS 37 – the results of an empirical study .....	123
<b>Magdalena Janowicz:</b> The role of an auditor in the process of business combinations.....	134
<b>Aldona Kamela-Sowińska:</b> Economic turnover as an interest legally protected by Accounting Law .....	142
<b>Małgorzata Kamieniecka:</b> Ethics in accounting today and in the past – evaluation of topicality of L. Pacioli postulates .....	150
<b>Katarzyna Kobiela-Pionnier:</b> Under pressure. Lobbying influence on the shaping of accounting standards.....	160
<b>Mariola Kotłowska:</b> Determinants of performance measurement at the level of processes in a company .....	173
<b>Edyta Łazarowicz:</b> The significance and future of the prudence principle ...	183
<b>Edward Pielichaty:</b> The recognition of insurance revenues in bank bookkeeping .....	191
<b>Anna Mazurczak-Mąka, Paweł Zieniuk:</b> Financial audit of public interest entities in the light of amendments to relevant EU directives.....	203
<b>Małgorzata Rówińska:</b> Historical cost and fair value of assets – analyses of valuation models on the ground of some companies listed on the Warsaw Stock Exchange .....	212
<b>Beata Sadowska:</b> Accounting in the State Forests National Forest Holding	222
<b>Karol Schneider:</b> Economic and financial crime vs. creative aspects of accounting.....	234
<b>Joanna Toborek-Mazur:</b> Controversy over mergers accounting in the international accounting standards.....	242
<b>Piotr Wanicki:</b> Methods of research and development work effects valuation .....	250
<b>Małgorzata Anna Węgrzyńska:</b> Identification of economic safety in literature and legal regulations .....	261
<b>Edward Wiszniowski:</b> Virtual currencies in accounting .....	273
<b>Grzegorz Zimon:</b> Influence of marketing-purchasing groups on the performance and financial situation of companies .....	283

**Edward Pielichaty**

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

e-mail: edward.pielichaty@wsb.wroclaw.pl

---

## ROZPOZNAWANIE PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH W KSIĘGACH RACHUNKOWYCH BANKÓW

---

## THE RECOGNITION OF INSURANCE REVENUES IN BANK BOOKKEEPING

---

DOI: 10.15611/pn.2015.390.19

**Streszczenie:** Niniejszy referat poświęcono problematyce rozpoznawania i rozliczania przychodów z prowadzonej przez banki działalności, polegającej na oferowaniu produktów *bancassurance*. Okazuje się, że w praktyce bankowej przychody z prowizji ubezpieczeniowych były rozliczane w księgach banków w sposób istotnie zróżnicowany, jeśli chodzi o zakres ich uwzględniania w kalkulacji efektywnej stopy procentowej, która decyduje o poziomie wyceny bilansowej należności kredytowych. Pod koniec 2013 r. Komisja Nadzoru Finansowego opracowała projekt nowego standardu rynkowego, który formalnie został przyjęty w czerwcu 2014 r. jako nowa Rekomendacja U w sprawie dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*. Celem opracowanych przez KNF uregulowań jest m.in. uporządkowanie zasad rozliczania prowizji ubezpieczeniowych w księgach banków, które powinno doprowadzić do ujednoczenia zasad wyceny należności kredytowych oraz ustalania wyniku finansowego. W niniejszym artykule ukazano metodologię rozpoznawania prowizji ubezpieczeniowych w bieżącym wyniku finansowym banku i podjęto próbę oceny wpływu różnych zasad rozliczania prowizji ubezpieczeniowych na wyniki finansowe banków.

**Słowa kluczowe:** *bancassurance*, przychody z prowizji ubezpieczeniowych, efektywna stopa procentowa.

**Summary:** This paper covers the topic of recognition and revenue settlement of bank operations from *bancassurance* products. Banks account for insurance commission revenues in a markedly different manner, when it comes to the range of methods in calculating an effective interest rate that determines balance sheet valuation levels on loan receivables. Poland's Financial Supervision Authority (*KNF*) developed a draft project on a new market standard for banks' insurance activities, which was formally passed in June 2014 as new Recommendation U, concerning best practice in bank insurance model ranges. *KNF* developed the regulation to bring order to banks' accounting basics for insurance commissions, leading to the standardisation in the basics of outstanding credit valuations and in determining financial results. This article attempts to assess the impact of different accounting rules for insurance commissions on banks' financial results.

**Keywords:** *bancassurance*, insurance commission revenues, effective interest rate.

## 1. Wstęp

Referat jest kontynuacją dotychczasowych badań i rozważań autora na temat wyceny należności kredytowych po 1 stycznia 2005 r. oraz zmiany polityki rachunkowości banków w związku z nowymi rekomendacjami Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) [Pielichaty 2006; Pielichaty 2007; Pielichaty 2015]. Niniejszy artykuł poświęcono problematyce ujawniania i rozliczania przychodów z prowadzonej przez banki działalności, polegającej na oferowaniu produktów bankowo-ubezpieczeniowych – *bancassurance*. Okazuje się, że w praktyce bankowej przychody z prowizji ubezpieczeniowych były rozliczane w księgach banków w sposób istotnie zróżnicowany, jeśli chodzi o zakres uwzględniania ich w kalkulacji efektywnej stopy procentowej (ESP), która decyduje o poziomie wyceny bilansowej należności kredytowych.

Pod koniec 2013 r. KNF opracowała projekt nowego standardu rynkowego, który formalnie został przyjęty w czerwcu 2014 r. jako nowa Rekomendacja U w sprawie dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*<sup>1</sup>. Opracowanie tego standardu było spowodowane nieprawidłowościami we współpracy banków i zakładów ubezpieczeń w zakresie stosowanych rozwiązań dotyczących ubezpieczania kredytów oraz nieprawidłowościami dotyczącymi ujawniania prowizji ubezpieczeniowych w wyniku finansowym banku. Przygotowana rekomendacja jest kolejnym krokiem podejmowanym w celu uporządkowania relacji na rynku *bancassurance*. Celem opracowanych przez KNF uregulowań jest m.in. uporządkowanie zasad rozliczania prowizji ubezpieczeniowych w księgach banku, które powinno doprowadzić do ujednoczenia zasad wyceny należności kredytowych oraz ustalania wyniku finansowego banku.

W artykule przedstawiono nowe zasady rozliczania prowizji ubezpieczeniowych w bankach i podjęto próbę oceny wpływu dotychczas stosowanych zasad rozliczania prowizji ubezpieczeniowych przez banki na ich wyniki finansowe. W związku z tak sformułowanym celem artykułu weryfikacji poddano następujące tezy:

- brak jednolitych zasad rozliczania w bankach prowizji ubezpieczeniowych pomiędzy przychody z działalności kredytowej i z działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego może prowadzić do manipulacji rozporządzalnym wynikiem finansowym,
- zmiana polityki rachunkowości banków na podstawie Rekomendacji U gwarantuje jej zgodność z nadrzędnymi zasadami rachunkowości – współmierności przychodów i kosztów i przewagi treści nad formą prawną – oraz porównywalność sprawozdań finansowych banków.

---

<sup>1</sup> KNF przewiduje, że niniejsza rekomendacja zostanie wdrożona najpóźniej do końca marca 2015 r. [Rekomendacja U z czerwca 2014 r. ...].

Badania przeprowadzono z wykorzystaniem metody analizy porównawczej oraz danych wynikających z raportów rocznych wybranych banków komercyjnych, które są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

## 2. Rynek *bancassurance* – istota i rozwój

Ogólnie *bancassurance* można określić jako angażowanie się banków w działalność ubezpieczeniową. Innymi słowy, jest to działalność polegająca na wykorzystywaniu placówek, usług i klientów banku do sprzedaży ubezpieczeń. W literaturze przedmiotu pojęcie *bancassurance* rozumie się także jako bankową własność firmy ubezpieczeniowej bądź ubezpieczeniową własność banku [Śliperski 2002, s. 22]. Podobna definicja głosi, że *bancassurance* to działalność grup bankowo-ubezpieczeniowych, trwale powiązanych instytucjonalnie w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych [Urbaniak 2001]. Powiązania między bankami i towarzystwami ubezpieczeniowymi, w ramach strategii *bancassurance*, mogą być [Swacha-Lech 2008, s. 12]:

- podmiotowe, w których stroną dominującą są banki,
- przedmiotowe, w których bank angażuje swoje kanały dystrybucji do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych.

Różne literaturowe interpretacje pojęcia *bancassurance* zawarto w tab. 1.

**Tabela 1.** Interpretacje terminu *bancassurance* w literaturze

Autor/autorzy	Definicja <i>bancassurance</i>
Coopers & Lybrand	strategia stosowana przez banki i firmy ubezpieczeniowe, nakierowana na świadczenie osobom fizycznym usług w sposób mniej lub bardziej zintegrowany
J. Crooks Gora	proces tworzenia hybrydowych produktów i usług
M. Śliperski	Wykorzystanie banku – jego placówek, usług i klientów – do sprzedaży ubezpieczeń, głównie życiowych i emerytalnych, przy czym inicjatywa ta pochodzi z banków komercyjnych o detalicznym charakterze oferty
J. Bose	łączone oferowanie swoich produktów przez bank i firmę ubezpieczeniową w ramach jednej organizacji, jaką tworzą
O. Kowalewski	trwale połączenie instytucji bankowej z instytucją ubezpieczeniową w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych w ramach istniejących struktur bankowych
T.C. Hoschka	wchodzenie banków w sektor ubezpieczeniowy poprzez oferowanie produktów ubezpieczeniowych dla klientów detalicznych
G. Morgan	proces, w ramach którego instytucja depozytowo-kredytowa przekształca się i nabywa cech grupy bankowo-ubezpieczeniowej

Źródło: opracowano na podstawie: [Swacha-Lech 2008, s. 10].

Według KNF rynek *bancassurance* to oferowanie przez banki ubezpieczeń (pośrednictwo w zawieraniu umów ubezpieczenia lub oferowanie przystąpienia do umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek) na podstawie umów zawartych pomiędzy



bankiem a zakładem ubezpieczeń, powiązanych bezpośrednio z produktem bankowym oraz niepowiązanych bezpośrednio z produktem bankowym, a także ubezpieczeniowych produktów o charakterze inwestycyjnym lub oszczędnościowym. Przez *bancassurance* należy także rozumieć zawieranie przez bank umów ubezpieczenia, powiązanych z produktem bankowym, w przypadku których klient banku na podstawie odrębnej umowy zobowiązany jest pokryć koszty ochrony ubezpieczeniowej banku przed poszczególnymi rodzajami ryzyka, objętymi tą umową ubezpieczenia [Rekomendacja U z czerwca 2014 r., s. 6].

Przytoczone przykłady definicji procesu *bancassurance* świadczą o różnorodnych formach tej tendencji w sektorze usług finansowych. Definicje są różne, gdyż *bancassurance*, mimo tego, że w wielu krajach jest podobnie nazywane, przybiera różnorodne formy i stopnie rozwoju w zależności od uwarunkowań lokalnych.

*Bancassurance* jest odpowiedzią na takie trendy w sektorze europejskich instytucji finansowych, jak m. in. dostosowanie struktury instytucji finansowych do oferowanych klientom usług i produktów, dążenie do świadczenia wszystkich usług przez jedną instytucję czy rozwój bezpośrednich kanałów dystrybucji usług finansowych. W związku z tym za główne przesłanki procesu *bancassurance*, w ramach którego instytucja depozytowo-kredytowa przekształca się i nabywa cechy grupy bankowo-ubezpieczeniowej, należy uznać:

- osiągnięcie efektu synergii,
- zdywersyfikowanie źródeł przychodów,
- oferowanie pakietu usług oraz skrócenie czasu na opracowywanie nowych produktów,
- pozyskanie nowych klientów i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej,
- podniesienie rentowności kapitału.

Proces *bancassurance*, tj. dystrybuowanie i oferowanie zintegrowanych usług finansowych, ma jednak wiele ograniczeń, z których najważniejsze są ograniczenia prawne dotyczące stopnia łączenia działalności bankowej i ubezpieczeniowej w jednej organizacji. Ponadto połączone struktury banku i ubezpieczyciela mogą być nadmiernie wrażliwe na wahania koniunktury. Teoria ryzyka rynkowego wskazuje, że problemy z płynnością jednej instytucji finansowej mogą spowodować podobne problemy u pozostałych uczestników systemu finansowego, wywołując w konsekwencji kryzys finansowy i gospodarczy.

Pierwsze grupy bankowo-ubezpieczeniowe powstały pod koniec lat 60. na terenie Wielkiej Brytanii oraz Francji. Początek *bancassurance* w Polsce przypada na lata 90. XX w., kiedy to takie banki i firmy ubezpieczeniowe, jak BZ WBK wraz z Commercial Union czy PeKaO i Allianz, podjęły w ograniczonym zakresie próby realizacji koncepcji *bancassurance*. Jednak przełomowym momentem dla Polski były lata 2001-2003, kiedy to Kredyt Bank i TUiR WARTA stworzyły grupę kapitałową KBC. W tym okresie również największe polskie towarzystwo ubezpieczeniowe PZU nawiązało współpracę z bankiem Millenium i bankiem PKO BP.

Obecnie jednak brakuje wspólnej, szczegółowej regulacji prawnej dotyczącej *bancassurance* dla wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej. W Polsce występują dwa modele współpracy pomiędzy bankami i zakładami ubezpieczeń. W pierwszym modelu bank występuje jako ubezpieczający, a podstawą prawną jest zazwyczaj umowa grupowego ubezpieczenia zawierana pomiędzy bankiem a ubezpieczycielem. W drugim modelu bank jest pośrednikiem ubezpieczeniowym, a w tym przypadku podstawą prawną jest umowa agencyjna zawierana między bankiem i ubezpieczycielem.

### 3. Zagadnienia objęte Rekomendacją U

Zgodnie z przyjętą Rekomendacją U KNF wskazała pożądane sposoby prowadzenia przez bank działalności polegającej na oferowaniu ubezpieczeń w sytuacji, gdy dotychczas obowiązujące przepisy prawa nie regulowały tego w sposób kompleksowy i dlatego nie można było ukształtować dobrych praktyk rynkowych w tej dziedzinie. Rekomendacja stanowi ramy dla poprawnej identyfikacji, nadzoru i zarządzania ryzykiem związanym z oferowaniem ubezpieczeń przez banki oraz jest zbiorem zaleceń m.in. w stosunku do polityki rachunkowości banku i wewnętrznych systemów kontroli, które powinny zapewniać właściwe uregulowanie obszaru objętego rekomendacją, w ramach wszystkich procesów związanych z tą działalnością banku. Należy przy tym zauważyć, że ze względu na różne strategie działalności oraz stopień konkurencji na rynku *bancassurance* między poszczególnymi bankami występują znaczne różnice co do wartości, jakości i konstrukcji oferowanych produktów ubezpieczeniowych. Przeto ukształtowanie dobrych praktyk na tym rynku ma istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania poszczególnych obszarów działalności bankowej.

Jeżeli chodzi o zakres Rekomendacji U, to skierowana jest ona do wszystkich banków działających na podstawie przepisów prawa polskiego, zaangażowanych we współpracę z zakładami ubezpieczeń. W szczególności chodzi tutaj o oferowanie ubezpieczeń na zasadzie pośrednictwa w zawieraniu umów ubezpieczenia. Przygotowana przez KNF rekomendacja odnosi się do takich obszarów w zakresie prowadzenia działalności polegającej na oferowaniu ubezpieczeń przez banki, jak [Rekomendacja U z czerwca 2014 r. ..., s. 3-4]:

- 1) zarząd i rada nadzorcza,
- 2) zabezpieczenie banku przed ryzykiem,
- 3) rola banku,
- 4) polityka rachunkowości,
- 5) relacje z klientami,
- 6) system kontroli wewnętrznej w zakresie *bancassurance*.

Niniejszy dokument obejmuje łącznie 21 rekomendacji, dotyczących powyższych obszarów działalności banku. Ze względu na cel artykułu szerzej zostanie omówiona rekomendacja w obszarze „polityka rachunkowości”, tj. rekomendacja 8

[Rekomendacja U z czerwca 2014 r. ..., s. 8], zgodnie z którą zarząd i rada nadzorcza banku są odpowiedzialne za zapewnienie, aby zasady (polityka) rachunkowości w zakresie rozliczania przychodów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych były zgodne z obowiązującymi bank przepisami prawa w tym zakresie, w tym przede wszystkim zasadą przewagi treści ekonomicznej nad formą oraz zasadą współmierności przychodów i kosztów.

#### **4. Rozliczanie prowizji ubezpieczeniowych w świetle Rekomendacji U**

Zgodnie z rekomendacją 8 w celu zapewnienia rzetelności i jasności sytuacji majątkowej, finansowej oraz wyniku finansowego zarząd i rada banku są odpowiedzialne za określenie polityki rachunkowości, m.in. w zakresie ujmowania i rozliczania opłat z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Według tej rekomendacji z polityki rachunkowości banku powinno jasno wynikać rozróżnienie opłat za oferowane produkty ubezpieczeniowe, które ze względu na ich treść ekonomiczną mogą stanowić [Rekomendacja U z czerwca 2014 r. ..., rekomendacja 8, § 8.3]:

- integralną część wynagrodzenia z tytułu oferowanego dodatkowo instrumentu finansowego,
- wynagrodzenie za usługę pośrednictwa,
- wynagrodzenie za świadczenie dodatkowych czynności po dokonaniu sprzedaży produktu ubezpieczeniowego.

Ze względu na cel artykułu szczególna uwaga zostanie zwrócona na oferowanie produktów ubezpieczeniowych wraz z kredytem bankowym. W tej sytuacji pobierane opłaty od sprzedaży produktu ubezpieczeniowego stanowią integralną część wynagrodzenia uzyskiwanego z tytułu oferowania instrumentu finansowego, jeżeli produkt ubezpieczeniowy jest bezpośrednio z tym instrumentem powiązany. Według niniejszej rekomendacji powiązanie takie ma miejsce, jeżeli jest spełniony co najmniej jeden z dwóch poniższych warunków [Rekomendacja U z czerwca 2014 r. ..., rekomendacja 8, § 8.5]:

1) instrument finansowy jest oferowany przez bank zawsze z produktem ubezpieczeniowym,

2) produkt ubezpieczeniowy jest oferowany przez bank wyłącznie z instrumentem finansowym, tj. nie ma możliwości zakupu w banku produktu ubezpieczeniowego identycznego co do formy prawnej, warunków i treści ekonomicznej bez połączonego zakupu instrumentu finansowego.

Wynagrodzenie z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych bezpośrednio powiązanych z instrumentami finansowymi, wycenianymi według zamortyzowanego kosztu, rozliczane jest według metody efektywnej stopy procentowej i ujmowane w przychodach odsetkowych, z zastrzeżeniem sytuacji, kiedy analiza bezpośredniego powiązania produktu ubezpieczeniowego z instrumentem finanso-

wym skutkuje podziałem produktu złożonego, tj. wydzieleniem wartości godziwej oferowanego instrumentu finansowego oraz wartości godziwej produktu ubezpieczeniowego sprzedawanego łącznie z tym instrumentem. W takim przypadku wynagrodzenie z tytułu sprzedaży produktu ubezpieczeniowego powinno być podzielone pomiędzy część stanowiącą element zamortyzowanego kosztu instrumentu finansowego oraz część stanowiącą wynagrodzenie za wykonywanie czynności pośrednictwa. Wynagrodzenie z tytułu wykonywania usługi pośrednictwa ujmowane jest w przychodach z tytułu prowizji w momencie sprzedaży produktu ubezpieczeniowego lub jego odnowienia. W przypadku świadczenia przez bank dodatkowych usług całe wynagrodzenie lub jego część jest rozliczane w okresie obowiązywania umowy, przy uwzględnieniu zasady współmierności przychodów i kosztów oraz stopnia zaawansowania usługi.

Podział wynagrodzenia powinien być dokonany na podstawie relacji wartości godziwej instrumentu finansowego oraz wartości godziwej usługi pośrednictwa do sumy obu tych wartości. Wartość godziwa usługi pośrednictwa powinna być ustalona w oparciu o podejście rynkowe, polegające na wykorzystaniu cen i innych odpowiednich informacji generowanych przez identyczne i porównywalne transakcje rynkowe. Wartość godziwa instrumentu finansowego powinna być ustalona w oparciu o podejście dochodowe, polegające na przeliczeniu kwot przyszłych przepływów pieniężnych na ich wartość bieżącą. Wyznaczona proporcja, tj. udział wartości godziwej usługi pośrednictwa w sumie wartości godziwej usługi pośrednictwa oraz wartości godziwej instrumentu finansowego, wykorzystana jest w celu podziału wynagrodzenia z tytułu ubezpieczeń na trzy komponenty, odmiennie rozpoznawane w rachunku zysków i strat, tj.:

- komponent pośrednictwa rozpoznawany jednorazowo,
- komponent integralnie związany z instrumentem finansowym, amortyzowany za pomocą efektywnej stopy procentowej,
- komponent stanowiący wynagrodzenie za czynności posprzedażowe rozliczany liniowo.

Dodatkowo należy dokonywać szacunku kwoty wynagrodzenia, która będzie zwracana (np. z tytułu rezygnacji przez klienta z ubezpieczenia, przedpłat lub innych tytułów) w okresach po sprzedaży produktu ubezpieczeniowego. W części dotyczącej usługi pośrednictwa powinna być utworzona rezerwa na zwroty z tego tytułu, natomiast w części odnoszącej się do przychodów rozliczanych według zamortyzowanego kosztu przyszłe spodziewane zwroty korygują efektywną stopę procentową.

Rozliczenie prowizji ubezpieczeniowych według zasad zawartych w Rekomendacji U przedstawiono w opracowanej na podstawie przykładu 1 tab. 2.

### **Przykład 1**

Założenia:

Wartość nominalna kredytu – 25 000 zł.

Wartość godziwa usługi pośrednictwa – 1 800 zł.

Wartość godziwa instrumentu finansowego – 20 000 zł.

Wynagrodzenie z tytułu *bancassurance* – 2 000 zł.

Wynagrodzenie z tytułu odsetek od kredytu – 4 000 zł.

Zwroty wynagrodzenia – 30% otrzymanego wynagrodzenia.

Proporcja wartości godziwych usługi pośrednictwa oraz instrumentu finansowego:

$$1\,800 / (1\,800 + 20\,000) = 8,3\%.$$

Podział łącznego wynagrodzenia:

– komponent pośrednictwa:  $8,3\% \cdot (2\,000 + 4\,000) = 500$  zł,

– komponent kredytu:  $91,7\% \cdot (2\,000 + 4\,000) = 5\,500$  zł.

Uwzględnienie rezerwy na zwroty wynagrodzenia:

$$30\% \cdot 2\,000 = 600 \text{ zł.}$$

**Tabela 2.** Rozliczenie wynagrodzenia z tytułu oferowania przez bank produktu ubezpieczeniowego

Wynagrodzenie z tytułu <i>bancassurance</i>	2 000		1 400		
Rezerwa		600			
Kwota prowizji z tytułu usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego i wynagrodzenia za czynności posprzedażowe	500	52	448	22,4%	suma komponentu pośrednictwa rozpoznawanego jednorazowo i wynagrodzenia za czynności posprzedażowe rozliczanego liniowo
Kwota prowizji z tytułu kredytu	1 500	548	952	47,6%	komponent integralnie związany z instrumentem finansowym odroczone w czasie metodą efektywnej stopy procentowej

Źródło: opracowanie własne.

## 5. Znaczenie sposobu rozliczania prowizji ubezpieczeniowych w banku

Brak jednolitych rozwiązań w zakresie podziału przychodów banku z tytułu pośrednictwa ubezpieczeniowego na część odraczaną w efektywnej stopie procentowej i wpływającą na wycenę kredytów oferowanych łącznie z usługą ubezpieczeniową oraz część rozliczaną jednorazowo (lub międzyokresowo metodą liniową)

przez wynik finansowy może prowadzić w praktyce bankowej do swobodnego kształtowania wartości portfela kredytowego i wyniku finansowego banku. W zależności od tego, w jakich proporcjach zostaną podzielone prowizje ubezpieczeniowe wartości portfeli kredytowych w skorygowanej cenie nabycia oraz bieżące wyniki finansowe banków mogą istotnie się różnić. Oczywiście, skala tych różnic jest ściśle uzależniona od rozmiarów sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i w związku z nią osiągniętych prowizji ubezpieczeniowych.

Na podstawie analizy sprawozdań finansowych wybranych banków komercyjnych, tj. Getin Noble Bank SA, Alior Bank SA oraz PeKaO SA, należy stwierdzić, że w latach poprzednich:

1. Banki zasadniczo nie dokonywały oceny powiązania produktu ubezpieczeniowego z produktem kredytowym, przy rozliczaniu prowizji ubezpieczeniowych. Jedynie Alior Bank dzielił w latach 2008-2012 otrzymywane wynagrodzenie z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w powiązaniu z produktami kredytowymi na część jednorazową (ujęcie przychodu z tytułu świadczenia usług dystrybucji ubezpieczeń) i część rozliczaną w czasie (ujęcie w wycenie kredytu z zastosowaniem efektywnej stopy procentowej), jednakże na podstawie proporcji jednostkowych cen sprzedaży tych produktów.

2. Znaczna część prowizji ubezpieczeniowych była rozliczana w bankach jednorazowo przez wynik finansowy. Alior Bank w latach 2008-2012 rozliczał międzyokresowo tylko 12,5% prowizji uzyskanych z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych dla pożyczek gotówkowych, 3,3% dla kredytów hipotecznych oraz 4,8% dla kredytów samochodowych. Natomiast Getin Noble Bank dokonał po raz pierwszy podziału prowizji uzyskiwanych dzięki *bancassurance* w I połowie 2013 r. na część rozpoznawaną w wyniku finansowym jednorazowo oraz część rozliczaną w czasie, jednakże liniowo w okresie trwania umowy ubezpieczeniowej. W przypadku PeKaO całość prowizji ubezpieczeniowych była rozpoznawana w wyniku finansowym jednorazowo.

Zgodnie z wytycznymi i zaleceniami KNF skierowanymi do banków [Stanowisko Urzędu KNF z 7 marca 2013 r. ; Stanowisko Urzędu KNF z 23 grudnia 2013 r.], analizowane banki dokonały zmiany polityki rachunkowości od 1 stycznia 2013 r., która pociągnęła za sobą konieczność retrospektywnego przekształcenia danych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej [Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011, MSR nr 8 *Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów*]

Wymienione banki skorygowały dane porównawcze na koniec 2012 r. przez korektę:

- rachunku zysków i strat w zakresie przychodów z tytułu odsetek, prowizji i opłat,
- sprawozdania z sytuacji finansowej w zakresie: kredytów i pożyczek udzielonych klientom, niepodzielonego wyniku z lat ubiegłych oraz przychodów przyszłych okresów.

W wyniku wprowadzonych zmian obecnie banki większość wynagrodzenia (70-90%) z tytułu usług ubezpieczeniowych odraczają w efektywnej stopie procentowej. Jako przychód jednorazowy w momencie sprzedaży polisy ubezpieczeniowej rozpoznają w następującej wysokości:

- Getin Noble Bank: od 0% do 14% dla kredytów detalicznych, od 0% do 25% dla kredytów hipotecznych i samochodowych oraz 10% dla kredytów korporacyjnych,
- Alior Bank: 13% i 20% odpowiednio dla pożyczek gotówkowych oraz kredytów hipotecznych,
- PeKaO: 12% i 30% odpowiednio dla kredytów gotówkowych oraz hipotecznych.

**Tabela 3.** Skutki finansowe zmiany polityki rachunkowości banków w zakresie rozliczania wynagrodzeń z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych na koniec 2012 r. (zł)

Lp.	Nazwa banku	Zysk netto wykazany w sprawozdaniu finansowym za 2012 r. (zł)	Korekta zysku netto (zł)	Udział korekty w zysku netto (%)	Kapitał własny wykazany w sprawozdaniu finansowym za 2012 r. (zł)	Korekta kapitałów własnych (zł)	Udział korekty w kapitałach własnych (%)
1	Getin Noble Bank	310 967 000	-47 116 000	-15,15	4 542 382 000	-448 241 000	-9,87
2	Alior Bank	172 393 000	-112 933 000	-65,51	2 244 695 000	-275 382 000	-12,27
3	PeKaO	2 938 155 000	-10 735 000	-0,37	22 911 740 000	-195 130 000	-0,85

Źródło: opracowanie własne na podstawie opublikowanych jednostkowych sprawozdań finansowych analizowanych banków.

W tabeli 3 dokonano zestawienia skutków finansowych zmiany polityki rachunkowości w analizowanych bankach oszacowane na koniec 2012 r. Dane zawarte w tab. 3 wskazują na istotny wpływ zmiany zasad rozliczania prowizji ubezpieczeniowych na sytuację wynikową i kapitałową banków, szczególnie w przypadku Alior Banku i Getin Noble Banku, w których sprzedaż produktów ubezpieczeniowych była na relatywnie wyższym poziomie. Zróżnicowany wpływ zmiany polityki rachunkowości w zakresie rozliczania prowizji ubezpieczeniowych na sytuację wynikowo-kapitałową wynikał także z różnej metodyki stosowanej w tym obszarze przez analizowane banki.

## 6. Zakończenie

Rozwój rynków usług finansowych na całym świecie prowadzi do zmian strukturalnych w sektorze instytucji finansowych, a w konsekwencji – do powstania nowych modeli dystrybucji, przy użyciu których można zwiększyć sprzedaż poszczególnych produktów i ich zyskowność oraz pozyskać nowych klientów.

Dla określenia łączenia działalności bankowej z ubezpieczeniową jest stosowany termin *bancassurance*. Decyzja o współpracy banków z ubezpieczycielami, polegająca na oferowaniu wspólnych produktów, jest wyjściem naprzeciw oczekiwaniom rynku i jest odpowiedzią na trendy w sektorze europejskich instytucji finansowych.

Niemniej jednak w sytuacji braku wyraźnych rozwiązań prawnych dostrzegać należy podwyższony poziom ryzyka dla produktów *bancassurance*. W Polsce dotychczasowe regulacje w zakresie funkcjonowania rynku *bancassurance* nie były wystarczające do wykształcenia się dobrych praktyk na tym rynku. Naprzeciw oczekiwaniom tego rynku, stale rozwijającego się od początku lat 90. XX w., wychodzi nowa Rekomendacja U KNF. Reguluje ona różne obszary rynku *bancassurance*, w tym kwestie dotyczące rzetelnej wyceny należności kredytowych i ustalania wyniku finansowego banku.

Na podstawie badań przeprowadzonych na potrzeby niniejszego artykułu należy stwierdzić, że sformułowana we wstępie pierwsza teza jest prawdziwa. Subiektywne (niejednolite) zasady rozliczania przychodów z tytułu prowizji ubezpieczeniowych mogą bowiem istotnie naruszać nadrzędną zasadę współmierności przychodów i kosztów, a w konsekwencji – główny cel prawidłowo prowadzonej rachunkowości finansowej, jakim jest rzetelny i jasny obraz sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego podmiotu. Należy również potwierdzić prawdziwość tezy drugiej. Uwzględnienie Rekomendacji U w polityce rachunkowości banków, w zakresie ujmowania przychodów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, powiązanych z produktami kredytowymi, powinno zagwarantować właściwsze odzwierciedlenie treści ekonomicznej tych transakcji oraz porównywalność sprawozdań finansowych sektora bankowego.

## Literatura

[http://www.knf.gov.pl/Images/pismo\\_do\\_bankow\\_tcm75-36677.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/pismo_do_bankow_tcm75-36677.pdf) (3.07.2014).

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, 2011, t. I i II, IASB-SKwP, Londyn-Warszawa.

Pielichaty E., 2007, *Koszty transakcyjne a wycena należności kredytowych*, [w:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*, t. I, *Rachunkowość finansowa*, AE Poznań, Poznań, s. 257-263.

Pielichaty E., 2006, *Wycena należności kredytowych w świetle regulacji krajowych i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, [w:] Z. Messner (red.), *Standardy rachunkowości wobec wyzwań współczesnej gospodarki*, t. II, PN AE Katowice, Katowice, s. 357-368.



- Pielichaty E., 2015, *Zasady rachunkowości banku w świetle rekomendacji U*, PN UE we Wrocławiu, w druku.
- Rekomendacja U z czerwca 2014 r. dotycząca dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, [http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja\\_U\\_tcm75-38338.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf) (3.07.2014).
- Rozporządzenie MF z 1 października 2010 r., w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków, Dz. U. nr 191, poz. 1279 ze zm.
- Stanowisko Urzędu KNF z 7 marca 2013 r. w sprawie sposobu ujmowania przez banki w przychodach prowizji ubezpieczeniowych.
- Swacha-Lech M., 2008, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, Cedewu, Warszawa.
- [http://www.knf.gov.pl/Images/Prezesi\\_bankow\\_rozliczanie\\_prowizji\\_ubezpieczeniowych\\_7\\_03\\_2013\\_tcm75-34037.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Prezesi_bankow_rozliczanie_prowizji_ubezpieczeniowych_7_03_2013_tcm75-34037.pdf) (3.07.2014).
- Stanowisko Urzędu KNF z 23 grudnia 2013 r. w sprawie sprawozdań finansowych banków, 2002, Difin, Warszawa.
- Śliperski M., 2002, *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa.
- Urbaniak M., 2001, *Bancassurance*, „Bank”, nr 4.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. nr 121, poz. 591 ze zm.