

BANCASSURANCE

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW BANKOWO-UBEZPIECZENIOWYCH

Magdalena Swacha-Lech



Rozdział I. Powiązania banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi



CEDEWU.PL

WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzja: prof. dr hab. Dorota Korenik oraz prof. dr hab. Danuta Dziawgo

Wydanie publikacji dofinansowane przez Katedrę Finansów Akademii Ekonomicznej
im. O. Langego we Wrocławiu, Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci
bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej pu-
blikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani
za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wyko-
rzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2008
ISBN 978-83-7556-030-5

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2013
ISBN 978-83-7941-030-9 (Rozdział 1)

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Fax: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Fax: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wprowadzenie	5
--------------------	---

Rozdział 1

Powiązania banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi	7
1.1. Istota i rodzaje powiązań między instytucjami sektora finansowego	7
1.2. Efekty synergii osiągnięte przez banki i firmy ubezpieczeniowe w wyniku prowadzonej współpracy	14
1.3. Rodzaje powiązań w zakresie <i>bancassurance</i>	23

Rozdział 2

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w wybranych krajach europejskich	41
2.1. Prawo europejskie dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych	41
2.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Francji	53
2.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Niemczech	64
2.4. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Włoszech	75

2.5. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Hiszpanii	82
2.6. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Wielkiej Brytanii	89
2.7. Analiza porównawcza powiązań banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi w wybranych krajach europejskich	95

Rozdział 3

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Polsce . . .	109
3.1. Polskie regulacje prawne dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych . .	109
3.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania podmiotowe.	115
3.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania przedmiotowe	117
3.3.1. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach umowy o współpracy w wyodrębnionej dziedzinie	117
3.3.2. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach <i>cross-selling</i>	129
3.4. Analiza porównawcza polskich doświadczeń związków bankowo- ubezpieczeniowych na tle doświadczeń europejskich	162

Rozdział 4

Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo- ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i>	169
4.1. Identyfikacja i charakterystyka korzyści osiąganych przez banki komercyjne w wyniku realizacji strategii <i>bancassurance</i>	169
4.2. Identyfikacja i charakterystyka zagrożeń związanych z procesem realizacji strategii <i>bancassurance</i>	183

Zakończenie	203
------------------------------	------------

Załączniki	207
-----------------------------	------------

Bibliografia	223
-------------------------------	------------

Wprowadzenie

Zmieniające się w ostatnich latach warunki funkcjonowania banków komercyjnych spowodowały konieczność poszukiwania przez te instytucje nowych, skutecznych możliwości rozwoju, wykraczających poza tradycyjne obszary ich działalności. Proces globalizacji i liberalizacji, rosnący postęp techniczny, w tym szczególnie rozwój nowych technologii informatycznych oraz wysoki poziom konkurencji ze strony instytucji *near- i non-banks* skłoniły środowisko naukowe do dyskusji o nowych kierunkach rozwoju polskiej bankowości, o kształcie jej przyszłości. Jako konkluzja podejmowanych rozważań niejednokrotnie jawi się opinia, iż we współczesnych warunkach działalności banków skuteczna konkurencja z innymi podmiotami możliwa jest przez innowacyjność oferty bankowej.

Niezdolne do zapewnienia sobie odpowiedniego poziomu przychodów z działalności depozytowo-kredytowej banki komercyjne coraz częściej wzbogacają swą tradycyjną aktywność o nowe obszary. Jednym z nich – pozwalającym zniwelować negatywne konsekwencje rezygnacji społeczeństwa z depozytów bankowych, jako sposobu lokowania wolnych środków finansowych – jest wejście na rynek ubezpieczeń.

Powiązania bankowo-ubezpieczeniowe występują obecnie na całym świecie. W Polsce proces ten rozpoczął się w latach 90. dwudziestego wieku i staje się on coraz bardziej popularnym rozwiązaniem stosowanym przez banki komercyjne. Wraz z rozwojem związków banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych, w tym szczególnie powiązań typu *bancassurance*, na polskim rynku rośnie zainteresowanie środowiska naukowego tą problematyką. Nadal jednak brak jest pogłębionych, kompleksowych badań dotyczących tego zjawiska. W świetle zaobserwowanych tendencji zasadne wydaje się zatem dokonanie analizy realizacji strategii *bancassurance* w warunkach polskich, umożliwiającej określenie rodzaju i natężenia korzyści oraz zagrożeń wynikających z jej wdrożenia, a także pozwalającej na identyfikację kluczowych czynników sukcesu.

Głównym celem niniejszej publikacji jest prezentacja powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* występujących w Polsce, ocena efektów tej działalności dokonana z punktu widzenia banków komercyjnych, a także ukazanie perspektyw rozwoju tych instytucji w wyniku współpracy prowadzonej z firmami ubezpieczeniowymi. Tło analizy dokonanej dla polskiego rynku stanowią doświadczenia pięciu państw europejskich.

Poruszane w książce zagadnienia pomogą znaleźć Czytelnikowi odpowiedzi na wiele pytań dotyczących powiązań bankowo-ubezpieczeniowych. W tym kontekście szczególnie cenne wydają się być następujące obszary opracowania:

- uporządkowanie pojęć z zakresu połączeń instytucji finansowych, w tym zdefiniowanie terminu „*bancassurance*”,
- specyfikacja rodzajów powiązań instytucji bankowych i ubezpieczeniowych w zakresie realizacji strategii *bancassurance*,
- prezentacja występujących w Polsce związków bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* z wyodrębnieniem współpracy o charakterze podmiotowym i przedmiotowym,
- próba oceny pierwszych efektów działalności *bancassurance* prowadzonej przez banki komercyjne, dokonana zarówno z punktu widzenia osiąganych korzyści, jak i zagrożeń generowanych podczas realizacji tej strategii,
- wskazanie grupy czynników warunkujących sukces *bancassurance*.

Istotne znaczenie dla pracowników bankowych może mieć zawarta w Załączniku 2 ankieta, która może wspomóc analizę prowadzonej w banku działalności *bancassurance*.

Publikacja skierowana jest zatem do szerokiego grona osób, których zainteresowania koncentrują się wokół zagadnień współczesnej bankowości – pracowników banków, pracowników naukowych, studentów kierunków ekonomicznych.

Niniejsza publikacja powstała w oparciu o rozprawę doktorską autorki, która finansowana była ze środków MNiSW w latach 2004-2006, jako projekt badawczy zarejestrowany pod numerem 1 H02C 096 26.

Powiązania banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi

1.1. Istota i rodzaje powiązań między instytucjami sektora finansowego

W obecnych warunkach funkcjonowania przedsiębiorstw – w dobie globalizacji, deregulacji, postępu technicznego – procesy integracyjne są często spotykanym rozwiązaniem stosowanym przez podmioty, które chcą utrzymać, bądź też poprawić swą pozycję konkurencyjną. Większość z tych procesów przybiera formy oparte na powiązaniach kapitałowych pomiędzy zaangażowanymi w tę aktywność podmiotami. Według danych Mergerstat – wiodącego dostawcy informacji o amerykańskim i europejskim rynku fuzji i przejęć – już w ciągu 2002 r. liczba transakcji M&A (*mergers and acquisitions*) przekroczyła 7 000¹. Tendencja ta nie ominęła także sektora bankowego. Jako pierwsze aktywność w tym obszarze wykazywały banki w USA, z czasem proces ten objął także Europę.

Konsolidacja podmiotów sektora bankowego w Polsce, poza powiązaniami wewnątrz tego sektora², przybiera również postać integracji z podmiotami działającymi poza nim. Na skutek różnorodnych przemian zachodzących w otoczeniu banków komercyjnych coraz częściej wchodzi one kapitałowo w inne rodzaje działalności, tworząc w ten sposób rozbudowane struktury organizacyjne. Jedną z najczęściej wybieranych przez banki instytucji do realizacji tego rodzaju przedsięwzięć, obok funduszy inwestycyjnych, są firmy ubezpieczeniowe.

Działalność firm ubezpieczeniowych oraz banków komercyjnych coraz częściej przenika się w praktyce gospodarczej. Z jednej strony, produkty obu tych instytucji uzupełniają się wzajemnie – np. cesja polisy ubezpieczeniowej stanowi powszechnie uznaną formę zabezpieczenia kredytów, z drugiej zaś – mają one niejednokrotnie charakter substytucyjny, jak np. ubezpieczenie na życie i długoterminowa lokata bankowa.