

Produkty bancassurance w bankowości detalicznej w Polsce

Elżbieta OCIEPA-KICIŃSKA¹
Uniwersytet Szczeciński

Złożono: 27 maja 2019; Zaakceptowano do druku: 17 listopada 2019; Opublikowano: 8 grudnia 2019

Streszczenie. Działalność kredytowa banków jest nierozzerwalnie związana z ryzykiem, którego nie można całkowicie wyeliminować. Banki, dążąc do udoskonalania metod zmierzających do ograniczenia ryzyka kredytowego, oprócz procedur związanych z warunkami udzielania kredytów, podejmują także współpracę z zakładami ubezpieczeń, określaną mianem *bancassurance*. W artykule dokonano przeglądu oferty kredytowej dziesięciu największych banków w Polsce pod kątem powiązania takich produktów kredytowych, jak kredyty gotówkowe oraz kredyty hipoteczne, z przeznaczonymi dla nich pakietami ubezpieczeń. Przeanalizowano także zakres ubezpieczenia proponowany w ramach oferty *bancassurance* kierowanej do posiadaczy kredytów gotówkowych i hipotecznych przez poszczególne podmioty rynku. Przedstawiono również dane dotyczące rynku *bancassurance* w Polsce, obejmujące liczbę i strukturę ubezpieczeń zawieranych w ramach *bancassurance* od 2009 r.

Słowa kluczowe: ryzyko kredytowe, *bancassurance*, świadomość ubezpieczeniowa, ubezpieczenia powiązane z produktem kredytowym.

Kody JEL: G21, G22, G32, D14, D18.

1. Wstęp

Sensem działalności bankowej jest przede wszystkim pełnienie przez bank funkcji pośrednika finansowego w obszarze depozytowo-kredytowym. Mimo że działalność kredytowa jest nierozzerwalnie związana z ryzykiem, stanowi jeden z podstawowych obszarów funkcjonowania banków komercyjnych. Podmioty te nie chcą z niej zrezygnować, dążąc jednocześnie do udoskonalania metod służących ograniczeniu ryzyka kredytowego. Jednym ze sposobów jest współpraca banków z zakładami ubezpieczeń. W ciągu minionych dwóch dekad w polskiej praktyce gospodarczej można zaobserwować coraz bliższą i aktywniejszą współpracę między zakładami ubezpieczeniowymi i bankami komercyjnymi. Kooperacja tych dwóch rodzajów

¹ Kontakt z autorką: Elżbieta Ociepa-Kicińska (ORCID: 0000-0002-2879-6923), Uniwersytet Szczeciński, Wydział Ekonomii, Finansów i Zarządzania, Instytut Gospodarki Przestrzennej i Geografii Społeczno-Ekonomicznej, Cukrowa 8, 71-004 Szczecin, e-mail: elzbieta.ociepa-kicinska@usz.edu.pl.

podmiotów umożliwi m.in. oferowanie kredytobiorcom produktów ubezpieczeniowych zabezpieczających spłatę kredytu w określonych sytuacjach. Rodzaj i zakres ochrony ubezpieczeniowej zależą przede wszystkim od rodzaju kredytu oraz jego przeznaczenia, inaczej bowiem konstruuje się ofertę kredytową dla klientów indywidualnych, a inaczej dla przedsiębiorców².

Celem artykułu jest analiza produktów oferowanych klientom detalicznym w ramach rynku *bancassurance* w Polsce. W tym celu dokonano przeglądu krajowego rynku produktów *bancassurance*, co pozwoliło na identyfikację najważniejszych podmiotów i rozpoznanie struktury rynku oraz zakresu i warunków ubezpieczenia wynikających z konstrukcji oferty produktowej.

2. Ryzyko kredytowe w bankowości detalicznej

Ryzyko definiuje się jako niebezpieczeństwo wystąpienia w przyszłości niekorzystnego zjawiska [Gwizdała 2011, s. 29]. Wśród rodzajów ryzyka bankowego wyróżnia się: ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe, ryzyko utraty płynności, ryzyko operacyjne, ryzyko prawne i ryzyko regulacyjne. Ryzyko kredytowe w praktyce bankowej definiowane jest jako wystąpienie sytuacji, w której kredytobiorca nie spłaci kredytu zgodnie z ustaleniami [Gwizdała 2011, s. 65]. Jest to ryzyko całkowitej lub częściowej straty, wynikającej z zaniechania spłaty całej kwoty kredytu lub jego części [Wójciak 2007, s. 13]. Tym samym jego ziszczenie powoduje ono spadek zysków bądź nawet powstanie straty, a w skrajnym przypadku może zaburzyć zdolność banku do regulowania zobowiązań. Ryzyko kredytowe wynika ze zmian w sytuacji finansowej kredytobiorcy, które w najgorszym razie mogą doprowadzić do jego niewypłacalności³ [Iwanicz-Drozdowska 2012, s. 17]. W literaturze przedmiotu wskazuje się dwie kategorie przyczyn niewypłacalności konsumentów [Wałęga 2013, s. 134]:

- 1) o charakterze endogenicznym – wynikające ze struktury społeczno-ekonomicznej gospodarstwa domowego, jego zasobów materialnych oraz zachowań jego członków:
 - a) proceduralno-systemowe, związane z podstawowymi warunkami i składnikami każdej umowy kredytowej (cel, przeznaczenie, kwota i waluta kredytu, długość okresu kredytowania itp.);
 - b) błędy ludzkie, których wystąpienie nie ma związku ze stosowanymi przez bank zasadami, procedurami czy ewentualnymi w nich lukami, lecz są one efektem braku konsekwencji w stosowaniu lub skutkiem zaniedbań w zakresie ich stosowania;

² Podział ten znajduje odzwierciedlenie także w strategii banków, które bazują na segmentacji klientów. Najczęściej stosowany jest podział klientów na osoby fizyczne (klienci indywidualni) oraz klientów biznesowych, a w ramach tych kategorii tworzone są takie segmenty, jak: *corporate banking*, *private banking*, małe i średnie przedsiębiorstwa czy też bankowość detaliczna, określana także jako *retail banking* lub *consumer banking*. Sposób konstrukcji oferty kredytowej dla klientów detalicznych oraz procedury minimalizacji ryzyka znacznie różnią się od rozwiązań przeznaczonych dla klientów biznesowych.

³ Brak spłaty może także wynikać z braku woli jej dokonania.

- 2) o charakterze egzogenicznym – będące poza kontrolą kredytobiorcy, wynikające z otoczenia, w którym funkcjonuje [Krysiak, Staniszevska, Wiatr 2012, s. 23–29]:
 - a) koniunkturalno-rynkowe, wynikające ze sprzężenia zwrotnego pomiędzy stanem koniunktury a możliwością zaciągania kredytów (np. tendencje inflacyjne, zmienność kursów walutowych i stóp procentowych);
 - b) polityczno-systemowe, związane ze stabilnością lub niestabilnością układów polityczno-rządowych czy też podobnych zjawisk w sferze rozwiązań legislacyjno-organizacyjnych, dotyczących bezpośrednio gospodarki lub sfery działalności banków;
 - c) społeczno-demograficzne, obejmujące określone zachowania i preferencje społeczne w zakresie skłonności do oszczędzania, nadmiernego preferowania gotówkowych form rozliczeń pieniężnych, awersji lub nadmiernej skłonności do zadłużania się w banku, braku dyscypliny w zakresie wywiązywania się z obowiązków spłaty długu, nieufności w kontaktach z bankiem, a także wynikające z zagrożeń wywołanych strukturą i zmianami w populacji;
 - d) techniczne, w których mieszczą się zmiany wynikające z rozwoju technologii informatycznej oraz będące ich następstwem innowacje w zakresie produktów finansowych;
 - e) pozostałe determinanty, wśród których wymienia się zdarzenia losowe oraz pozostające w sferze oddziaływania siły wyższej, jak katastrofy, klęski żywiołowe, awarie, przestępczość, korupcja, a także presja w zakresie norm ekologicznych.

Richard Disney, Sarah Bridges i John Gathergood w opracowaniu *Drivers of Over-indebtedness* definiują trzy zasadnicze przyczyny nadmiernego zadłużenia [Disney, Bridges, Gathergood 2008, s. 27–35]:

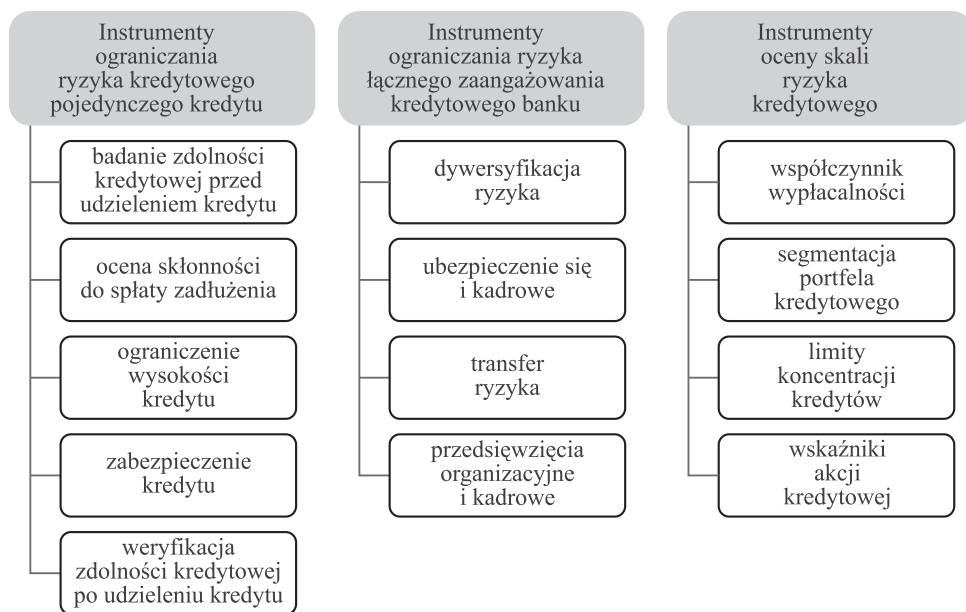
- 1) nieostrożność finansowa członków gospodarstwa domowego – nadmierne zaciąganie zobowiązań, brak ubezpieczenia lub niedostateczny poziom ubezpieczenia, spłata kredytów długim;
- 2) nieoczekiwane zmiany poziomu dochodów gospodarstwa domowego z powodu bezrobocia, utraty zdrowia lub rozpadu rodziny (w tym śmierci członka rodziny lub rozwodu);
- 3) szoki makroekonomiczne, wiążące się ze zmianą stóp procentowych, a także ze zmianą warunków udzielania kredytów gospodarstwom domowym (np. podniesienie wskaźnika LTV).

Ponieważ każda transakcja kredytowa obarczona jest ryzykiem, w ryzyku kredytowym klienta indywidualnego kluczowe znaczenie ma sytuacja finansowa potencjalnego kredytobiorcy, na którą składają się jego dochody, sposób ich uzyskiwania, stan majątkowy oraz obciążenia finansowe.

W teorii przedmiotu podkreśla się, że pierwszorzędnym i najskuteczniejszym sposobem ograniczania ryzyka kredytowego jest działanie u źródła, przejawiające się rygorystycznie stosowanymi procedurami identyfikacji, pomiaru i akceptacji ryzyka [Krysiak, Staniszevska, Wiatr 2012, s. 115]. W praktyce banki stosują trzy narzę-

dzia ograniczania ryzyka kredytowego (schemat 1); są to: instrumenty ograniczania ryzyka pojedynczego kredytu, instrumenty ograniczania ryzyka łącznego zaangażowania kredytowego banku oraz instrumenty oceny skali ryzyka kredytowego. Wśród instrumentów ograniczania ryzyka kredytowego pojedynczego kredytu wyróżnia się: badanie zdolności kredytowej przed udzieleniem kredytu, ocenę skłonności do spłaty kredytu, ograniczenie wysokości kredytu, zabezpieczenie kredytu, weryfikację zdolności kredytowej po udzieleniu kredytu. Na instrumenty ograniczania ryzyka łącznego zaangażowania kredytowego banku składają się: dywersyfikacja ryzyka, ubezpieczenie się przed ryzykiem, transfer ryzyka oraz przedsięwzięcia organizacyjne i kadrowe. Do instrumentów oceny skali ryzyka kredytowego należą: współczynnik wypłacalności, segmentacja portfela kredytowego, limity koncentracji kredytów oraz wskaźniki akcji kredytowej.

Schemat 1. Instrumenty ograniczania ryzyka kredytowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Gwizdała 2011, s. 71; Iwanicz-Drozdowska 2012, s. 124; Kochaniak 2012, s. 245].

Zdolność kredytowa rozumiana jest jako zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Analiza zdolności kredytowej stanowi najważniejszy mechanizm ograniczania ryzyka kredytowego na wszystkich etapach procesu kredytowego. Forma i zakres tej analizy mogą różnić się w zależności od polityki kredytowej banku, niemniej bank zawsze uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy [Kijek 2008, s. 33]. Ocena zdolności kredytowej nie jest związana jedynie z wartościowaniem ryzyka, lecz także

z wcześniejszym wychwyceniem wszystkich elementów zagrożeń, ich skwantyfikowaniem oraz ustaleniem skali możliwej do zaakceptowania przez bank, a niekiedy także górnego pułapu zaangażowania w przypadku danego kredytobiorcy [Janasz 2004, s. 43].

Ocena skłonności do spłaty zadłużenia jest oparta na modelach scoringowych, przyporządkowujących wnioskodawcy kredytowemu punkty w zależności od określonych cech. Ostateczna liczba punktów przesądza o (pozytywnej lub negatywnej) decyzji kredytowej oraz warunkach, na jakich kredyt może być udzielony. Alternatywą dla scoringu są modele statystyczno-matematyczne, w których poszukuje się zależności funkcyjnych pomiędzy określonymi charakterystykami a prawdopodobieństwem niewykonania zobowiązania [Kochaniak 2012, s. 245]. Wśród szczegółowych cech istotnych dla ryzyka kredytowego wskazuje się: stan cywilny, miejsce zamieszkania, poziom wykształcenia, zawód, aktywność zawodową, stabilność zatrudnienia, zamożność. Analiza wskazuje często na znaczną korelację wymienionych cech oraz zdarzeń niepożądanych w postaci defaultu (niewywiązywania się z umowy kredytowej) [Krysiak, Staniszevska, Wiatr 2012, s. 28].

Zabezpieczenia spłaty kredytów (osobiste, rzeczowe, finansowe) mają ograniczyć potencjalną stratę w razie windykacji kredytu oraz dostosować cenę kredytu do podatności na ryzyko transakcji kredytowej. Zadaniem zabezpieczenia jest także zwiększenie skłonności klienta do dotrzymania warunków umowy kredytowej, wzmocnienie pozycji negocjacyjnej kredytodawcy wobec innych wierzycieli klienta lub zarządców majątku w postępowaniu upadłościowym oraz uniemożliwienie przejęcia przedmiotu zabezpieczenia przez innych wierzycieli⁴. Do zabezpieczeń osobistych zalicza się: poręczenie według prawa cywilnego, poręczenie wekslowe (awal), weksel własny, gwarancję bankową, przelew (cesję) wierzytelności, przejęcie długu, przystąpienie do długu oraz ubezpieczenie [Krysiak, Staniszevska, Wiatr 2012, s. 115–124].

Ubezpieczenie kredytu może stanowić jedną z głównych form zabezpieczenia zwrotu należności w stosunkach cywilnoprawnych, gdyż w praktyce skuteczność tej formy zabezpieczenia jest porównywalna z gwarancją bankową. W ramach umowy ubezpieczenia instytucja ubezpieczeniowa potwierdza pośrednio wiarygodność danego klienta i przejmuje na siebie w określonym stopniu ryzyko związane z udzieleniem kredytu. Ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty odszkodowania kredytodawcy w przypadku zajścia ściśle określonych zdarzeń zawartych w umowie, w których następstwie należności banku z określonego tytułu prawnego nie zostaną zaspokojone przez dłużnika, którego dług podlega ubezpieczeniu. Formą zbliżoną do ubezpieczenia kredytu jest zabezpieczenie w postaci przelewu na bank wierzytelności kredytobiorcy z własnego ubezpieczenia w zakładzie ubezpieczeń (cesja praw z polisy) [Krysiak, Staniszevska, Wiatr 2012, s. 124–125]. Tym samym ubez-

⁴ Wspólną cechą zabezpieczeń osobistych jest pełna odpowiedzialność wobec wierzyciela osoby dającej zabezpieczenie całym swoim majątkiem, w związku z czym rzeczywista wartość tego typu zabezpieczeń jest zdeterminowana przez kondycję ekonomiczno-finansową tejże osoby (poręczyciela, gwaranta, wystawcy weksla, osoby przystępującej do długu).

pieczenie kredytu służy realizacji funkcji prewencyjnej, stymulacyjnej i kompensacyjnej, przy czym funkcję kompensacyjną można uznać za najważniejszą, gdyż jej realizacja zapewnia pokrycie strat ubezpieczonego kredytodawcy [Czechowska 2004, s. 285].

3. Definicja i podstawy działania bancassurance

Termin *bancassurance* został użyty po raz pierwszy w latach 90. ubiegłego wieku we Francji, gdzie współpraca banków i zakładów ubezpieczeń rozpoczęła się wcześniej niż w innych krajach europejskich. Wówczas posłużono się nim w celu nazwania prostej dystrybucji produktów ubezpieczeniowych przez oddziały banków. Z czasem pojęcie to ewoluowało i wraz ze wzrostem popularności kooperacji zakładów ubezpieczeń z bankami zaczęło być używane do opisanie wszelkiego rodzaju relacji między sektorem bankowym i ubezpieczeniowym [Hoschka 1994, s. 1; Ricci 2012, s. 5]. Gwizdała [2018, s. 62] podkreśla, że *bancassurance* jako nowoczesny sposób oferowania usług finansowych jest odzwierciedleniem trendów panujących na rynkach finansowych: rosnącej konkurencji, chęci ekspansji, rozszerzenia sieci dystrybucji dzięki wzajemnej sprzedaży usług finansowych, dążenia do obniżania kosztów oraz zwiększenia wydajności. Idea *bancassurance* oparta jest na podobieństwach pomiędzy działalnością bankową i ubezpieczeniową, gdyż zarówno banki, jak i zakłady ubezpieczeń bazują na prawie wielkich liczb, korzystają z ekonomii skali, mają doświadczenie w administrowaniu i zarządzaniu pieniędzmi oraz tworzą niezbędne rezerwy. Oba te typy podmiotów kreują płynność finansową i przejmują funkcję rozkładu ryzyka poprzez reasekurację lub refinansowanie [Genetay, Molyneux 1998, s. 7–8]. Synergia między działalnością ubezpieczeniową i bankową pozwala zakładom ubezpieczeń na obniżenie kosztów pozyskania kolejnych klientów, bankom natomiast umożliwia poszerzenie oferty produktowej, co dla obu podmiotów przekłada się na wzrost sprzedaży. Ponadto produkty *bancassurance* mają na celu zniwelowanie skutków wystąpienia nieprzewidzianych sytuacji, utrudniających lub uniemożliwiających spłatę kredytu przez kredytobiorców, tym samym wpływają na redukcję ryzyka kredytowego banku.

Wdrożenie *bancassurance* jako elementu ograniczania ryzyka kredytowego bazuje na szeroko rozumianej współpracy pomiędzy bankiem a towarzystwem ubezpieczeń. W praktyce najczęściej zawierane są umowy ubezpieczenia grupowego, których warunki oparte są m.in. na analizie sytuacji finansowej banku, jego stabilności, struktury portfela kredytowego, procedur oceny ryzyka oraz historii kredytów zagrożonych i straconych. Realizacja sprzedaży ubezpieczeń jako oferty grupowej – skierowanej do konkretnie określonej grupy klientów danego banku – pozwala na obniżenie kosztów działalności zakładu ubezpieczeń, wynikających z uproszczonych zasad selekcji ryzyka oraz z realizacji procedury zawarcia umowy z klientem (ubezpieczonym) przez bank (równocześnie z zawarciem umowy kredytu).

Podstawę wykonywania działalności agencyjnej przez banki w ramach podpisanych umów z zakładami ubezpieczeń stanowią przepisy prawa bankowego⁵, według których banki oprócz czynności bankowych mogą „świadczyc inne usługi finansowe”, a do usług takich można zaliczyć zawieranie umów ubezpieczeniowych w cudzym imieniu. Bank występujący w roli pośrednika jako agent ubezpieczeniowy podlega m.in. przepisom ustawy o dystrybucji ubezpieczeń⁶, nie istnieje jednak w Polsce odrębna ustawa regulująca zasady funkcjonowania rynku *bancassurance* [Florek 2017]. Doświadczenia związane z zasadami współpracy banków z ubezpieczycielami oraz ich efekty, znajdujące odzwierciedlenie w faktycznej ochronie klientów, wskazywały na liczne uchybienia⁷. W celu podniesienia standardów oferowanych produktów w ramach współpracy zakładów ubezpieczeń z instytucjami bankowym w marcu 2015 r. Komisja Nadzoru Finansowego wprowadziła w życie *Rekomendację U dotyczącą dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, stanowiącą obecnie podstawę działalności *bancassurance*. Dokument składa się z 21 szczegółowych zaleceń, które regulują sytuacje mogące prowadzić do konfliktu interesów⁸. *Rekomendacja U* sprawiła, że jeśli bank chce zarabiać na sprzedaży ubezpieczeń kredytowych, musi to robić jako formalny pośrednik ubezpieczeniowy. Banki zostały także zobligowane do przekazywania kredytobiorcom treści umów ubezpieczenia. Klienci mogą wybrać zakład ubezpieczeń, w którym chcą kupić polisę, i nie musi to być zakład związany z bankiem [Gadomski 2017] (o ile zakres ochrony ubezpieczeniowej jest zgodny z zakresem określonym przez bank).

Zgodnie z *Rekomendacją U* produktem definiowanym jako element *bancassurance* jest produkt ubezpieczeniowy oferowany przez bank wyłącznie z instrumentem finansowym – nie ma możliwości zakupu w banku produktu ubezpieczeniowego identycznego co do formy prawnej, warunków i treści ekonomicznej bez połączonego zakupu instrumentu finansowego. Jest to także instrument finansowy oferowany przez bank zawsze z produktem ubezpieczeniowym, co oznacza, że obydwie transakcje są zawarte w tym samym czasie lub w sekwencji, w której każda kolejna transakcja wynika z poprzedniej. W ramach *bancassurance* znajdują się także instrumenty finansowe, których nie oferuje się łącznie z umową ubezpieczenia, a jednocześnie są ujmowane w bilansie w wyniku sprzedaży produktu ubezpieczeniowego, niezależnie od tego czy ujęcie to było rezultatem umowy z zakładem ubezpieczeń czy przyjętej praktyki biznesowej [KNF 2014].

⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939 z późn. zm.).

⁶ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. z 2018 r. poz. 2486 z późn. zm.).

⁷ Szerzej por. [Rzecznik Ubezpieczonych 2007].

⁸ Przed wprowadzeniem w życie przedmiotowej rekomendacji banki zawierały na rachunek swoich klientów umowę o ubezpieczenie (jako ubezpieczający) i reprezentowały tych klientów wobec zakładu ubezpieczeń, z drugiej strony za sprzedaż produktów ubezpieczeniowych otrzymywały od zakładów ubezpieczeń prowizję. Ów konflikt interesów był szczególnie silny, gdy wynagrodzenie ubezpieczającego było uzależnione od szkodowości produktu – im produkt był mniej dopasowany do potrzeb klienta i generował mniejszą liczbę zgłaszanych szkód, tym wyższe było wynagrodzenie ubezpieczającego.

4. Rynek *bancassurance* w Polsce

Każdy z dziesięciu największych banków komercyjnych w Polsce⁹ oferuje swoim klientom detalicznym ubezpieczenia dodawane do produktów kredytowych. Szczegółową analizę powiązań banków z zakładami ubezpieczeń oraz zakresu ubezpieczeń w ramach oferty *bancassurance* dla posiadaczy kredytów gotówkowych i hipotecznych w Polsce w 2019 r. przedstawiono w tabeli 1. Wszystkie banki, z wyjątkiem Citi Banku, współpracują z co najmniej dwoma towarzystwami ubezpieczeń, przy czym dominują powiązania w ramach jednej grupy kapitałowej. Każdy z banków objętych analizą w ofercie kredytów gotówkowego i hipotecznego daje klientom możliwość skorzystania z oferty ubezpieczenia lub też obliguje klientów do zawarcia umowy ubezpieczenia.

W przypadku kredytów gotówkowych klient najczęściej może wybrać ofertę z pakietem ubezpieczeń lub bez, w praktyce jednak konstrukcja obu tych ofert i związane z nią elementy cenowe, takie jak prowizja za udzielenie kredytu czy oprocentowanie kredytu, mają stanowić czynnik zachęcający klienta do wyboru opcji z ubezpieczeniem (np. przy skorzystaniu z oferty kredytu z ubezpieczeniem prowizja za udzielenie kredytu wynosi 0%). Kredyt hipoteczny to produkt długoterminowy, związany zazwyczaj z wyższą kwotą zadłużenia niż kredyt gotówkowy, gdzie jednym z obligatoryjnych zabezpieczeń jest hipoteka na nieruchomości mieszkalnej wpisana na pierwszym miejscu na rzecz banku. Tym samym od kredytobiorcy wymaga się przedstawienia cesji praw z polisy ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych i/lub cesji praw z polisy ubezpieczenia na życie kredytobiorcy wraz ze wskazaniem banku jako jedyne uprawnionego do otrzymania świadczenia ubezpieczeniowego.

Przegląd oferty ubezpieczeń oferowanych w ramach *bancassurance* do kredytów gotówkowych i hipotecznych zawarty w tabeli 2 pokazuje, że oprócz ubezpieczenia na życie klientom proponuje się najczęściej dodatkowo ubezpieczenie na wypadek utraty źródła dochodów i szeroko rozumianej utraty zdrowia, szczególnie w następstwie nieszczęśliwego wypadku (NW). W każdym z banków oferta jest skonstruowana nieco inaczej – klienci mogą wybierać rodzaje ryzyk objętych ochroną bądź jest ona określona w zależności od ich konkretnej sytuacji życiowej (np. w zależności od wieku czy stosunku pracy). Co do zasady ogólne warunki ubezpieczeń (OWU) są tak skonstruowane, aby zapewnić klientom możliwość spłaty kredytu w przypadku zaistnienia nagłych, nieprzewidzianych sytuacji pogarszających ich sytuację finansową. W przypadku ubezpieczeń majątkowych klientom, oprócz ubezpieczenia nieruchomości i ruchomości domowych (wyposażenie domu), oferuje się szeroki wachlarz produktów *assistance* oraz ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC) w życiu prywatnym.

⁹ Według wartości aktywów za I kwartał 2019 r.

Tabela 1. Podmioty rynku bankowego oraz ubezpieczeniowego współpracujące w ramach oferty bancassurance przeznaczonych dla posiadaczy kredytów gotówkowych i hipotecznych w Polsce w 2019 r.*

| Bank | Zakład ubezpieczeń |
|---|---|
| PKO Bank Polski S.A. | PKO Życie TU S.A. PKO TU S.A. |
| Bank Pekao S.A. | TU Allianz Życie Polska S.A. Sopockie TU ERGO Hestia S.A. Sopockie TU ERGO Hestia Życie S.A. PZU S.A. |
| Santander Bank Polska S.A. | Santander Aviva TU S.A. Santander Aviva TU na Życie S.A. |
| mBank S.A. | AXA Życie TU S.A. AXA Ubezpieczenia TUiR S.A. |
| ING Bank Śląski S.A. | Nationale-Nederlanden TU na Życie S.A. Aviva TU Ogólnych S.A. |
| Bank Millennium S.A. | TU Europa S.A. TU na Życie Europa S.A. PZU S.A. PZU Życie S.A. |
| BNP Paribas Bank Polska S.A. | TU na Życie Cardif Polska S.A. PZU S.A. Cardif Assurances Risques Divers S.A. Oddział w Polsce Colonnade Insurance Société Anonyme |
| Alior Bank S.A. | PZU S.A. PZU Życie S.A. |
| Getin Noble Bank S.A. | TU na Życie Europa S.A. TU Europa S.A. Link4 TU S.A. Open Life TU Życie S.A. |
| Bank Handlowy w Warszawie S.A. (Citi Bank) | MetLife TU na Życie i Reasekuracji S.A. |

Źródło: opracowanie własne na podstawie jednostkowych informacji zawartych na stronach internetowych poszczególnych banków detalicznych.

* Uwaga: w analizie uwzględniono dziesięć największych banków w Polsce według aktywów za I kwartał 2019 r.

Tabela 2. Zakres ubezpieczenia w ramach oferty bancassurance przeznaczony dla posiadaczy kredytów gotówkowych i hipotecznych w Polsce w 2019 r.*

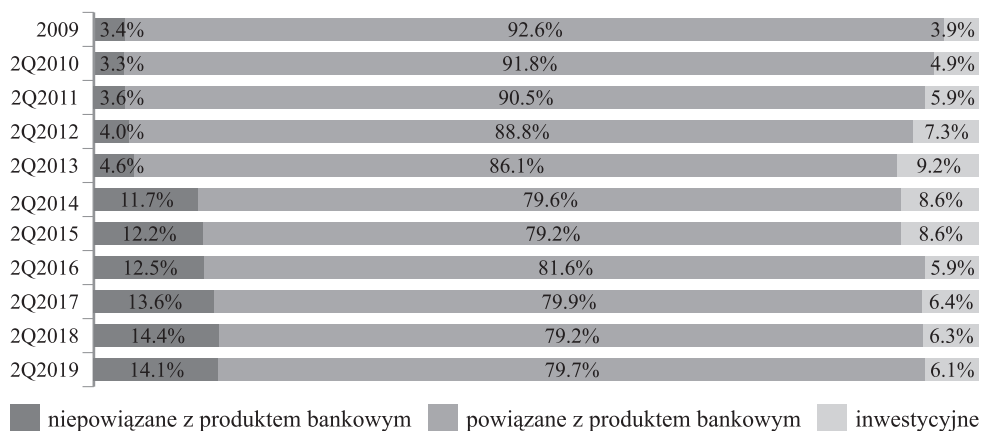
| Bank | Kredyt gotówkowy | Kredyt hipoteczny |
|---------------------------------------|--|---|
| PKO Bank Polski S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: utraty źródła dochodu, poważnego zachorowania i pobytu w szpitalu w następstwie NW | ubezpieczenie na życie lub na wypadek trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji powstałej w następstwie NW ubezpieczenie utraty źródła dochodu, inwalidztwa w następstwie NW i leczenia szpitalnego ubezpieczenie budynków i lokali mieszkalnych, ruchomości domowych, OC, <i>assistance</i> |
| Bank Pekao S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: zgonu w następstwie NW, pobytu w szpitalu wskutek NW, inwalidztwa polegającego na wystąpieniu trwałej i całkowitej niezdolności do pracy, utraty dochodu i poważnego zachorowania | ubezpieczenie na życie, na wypadek: utraty pracy lub czasowej niezdolności do pracy, śmierci na skutek NW ubezpieczenie: nieruchomości, ruchomości, OC w życiu prywatnym |
| Santander Bank Polska S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: pobytu w szpitalu, złamania / oparzenia / kalectwa, śmierci w następstwie NW, śmierci w następstwie wypadku komunikacyjnego, utraty pracy | ubezpieczenie na życie, na wypadek utraty pracy oraz czasowej niezdolności do pracy |
| mBank S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: utraty pracy, poważnego zachorowania oraz pobytu w szpitalu | ubezpieczenie na życie, na wypadek: śmierci w wyniku NW, operacji medycznej, utraty pracy, poważnego zachorowania oraz pobytu w szpitalu |
| ING Bank Śląski S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: śmierci wskutek NW, czasowej niezdolności do pracy, utraty pracy, poważnego zachorowania i hospitalizacji | ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych, ruchomości domowych od ognia i innych zdarzeń losowych oraz kradzieży z włamaniem i rabunku, OC w życiu prywatnym, <i>assistance dom</i> |
| Bank Millennium S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: utraty stałego źródła dochodów lub hospitalizacji w wyniku wypadku, czasowej niezdolności do pracy albo śmierci w wyniku wypadku, całkowitej niezdolności do pracy albo inwalidztwa w wyniku wypadku, poważnego zachorowania | ubezpieczenie na życie, na wypadek: trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji w wyniku NW ubezpieczenie nieruchomości od ognia i wybranych zdarzeń losowych oraz akcji ratowniczej prowadzonej w związku ze zdarzeniami ubezpieczeniowymi objętymi ochroną ubezpieczeniową |
| BNP Paribas Bank Polska S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: zgonu w następstwie NW, trwałej i całkowitej niezdolności do pracy, pobytu w szpitalu w następstwie NW, poważnego zachorowania | ubezpieczenie na życie, na wypadek: utraty pracy, poważnego zachorowania, pobytu w szpitalu w następstwie NW ubezpieczenie budynków i lokali mieszkalnych, ruchomości domowych i stałych elementów mieszkania, OC |
| Alior Bank S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: zgonu w następstwie NW, niezdolności do samodzielnej egzystencji będącej następstwem NW | ubezpieczenie budynków i lokali, ruchomości domowych i stałych elementów, <i>assistance</i> , OC w życiu prywatnym |
| Getin Noble Bank S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: poważnego zachorowania, utraty źródeł dochodu albo złamania w wyniku NW | ubezpieczenie na życie, na wypadek: całkowitej niezdolności do pracy albo niezdolności do samodzielnej egzystencji ubezpieczenie nieruchomości wraz ze stałymi elementami oraz mienia ruchomego od pożaru i innych zdarzeń losowych oraz kradzieży z włamaniem lub rabunku, ubezpieczenie od dewastacji, ubezpieczenie szyb, OC, <i>assistance</i> |
| Bank Handlowy w Warszawie S.A. | ubezpieczenie na życie, na wypadek: czasowej niezdolności do pracy albo hospitalizacji ubezpieczonego na skutek choroby lub NW | wymagana cesja praw z polisy dotyczącej ubezpieczenia nieruchomości, ale nie jest wykazana jako element oferty w ramach <i>bancassurance</i> |

Źródło: opracowanie własne na podstawie jednostkowych informacji zawartych na stronach internetowych poszczególnych banków detalicznych.

* Uwaga: wymienione w tabeli zakresy ryzyk obejmują wszystkie oferowane opcje, które w praktyce są łączone w warianty ochrony według kryteriów określonych przez bank.

Dane dotyczące rynku *bancassurance* w Polsce są publikowane przez Polską Izbę Ubezpieczeń (PIU) w postaci kwartalnych raportów obejmujących statystyki towarzystw ubezpieczeń na życie (dział I) oraz zakładów pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (dział II). W analizach tych *bancassurance* jest definiowany jako sprzedaż umów ubezpieczenia w formie indywidualnej lub grupowej klientom banków poprzez sieć dystrybucji banku (oddziały, mobilnych sprzedawców, pracowników banku, *call center*, internet, pośredników finansowych). W raporcie obejmującym dane do II kwartału 2019 r. uwzględniono statystyki 22 towarzystw ubezpieczeń na życie, pokazujące, że wśród życiowych produktów *bancassurance* w Polsce od 2009 r. dominują te powiązane z produktem bankowym (wykres 1). Największy ilościowy udział ubezpieczeń życiowych powiązanych z produktem bankowym (obejmujących ubezpieczenie spłaty zadłużenia) odnotowano w 2009 r. (92,6%), a w II kwartale 2019 r. stanowiły one 79,7% całej liczby ubezpieczeń pozyskanych w kanale *bancassurance*. Produkty inwestycyjne – w których skład wchodziły produkty o charakterze inwestycyjnym ze składką regularną lub jednorazową typu *unit-linked*, polisolokaty oraz produkty strukturyzowane bez względu na procent części ochronnej i inwestycyjnej – stanowiły od 3,9% do 9,2% liczby ubezpieczeń pozyskanych w ramach *bancassurance* w dziale I, kształtując się w II kwartale 2019 r. na poziomie 6,1%.

Wykres 1. Udział poszczególnych grup produktów w liczbie ubezpieczeń pozyskanych w kanale *bancassurance* przez zakłady ubezpieczeń na życie w latach 2009–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie [PIU 2019].

Zaobserwować można także rosnącą liczbę ubezpieczeń niepowiązanych z produktem bankowym, wśród których w raporcie uwzględniono także tzw. ubezpieczenia *stand alone* oraz ubezpieczenia zdrowotne (również te powiązane z produktem ubezpieczeniowym). PIU podkreśla, że istotna zmiana proporcji między liczbą ubezpieczeń powiązanych i niepowiązanych na koniec III kwartału 2013 r.

wynika ze zmiany dotychczasowej klasyfikacji produktów, dokonanej przez jeden z raportujących zakładów ubezpieczeń.

Analizując udział poszczególnych grup produktów w liczbie ubezpieczeń pozyskanych w kanale *bancassurance* przez zakłady pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (tabela 3), można zaobserwować rosnący udział liczebny ubezpieczeń grupy 1 i 2, to jest ubezpieczenia wypadku (w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej), który to udział w 2009 r. miał wartość 10%, a w II kwartale 2019 r. już 20%. Ubezpieczenia nieruchomości i tzw. ruchomości domowych (grupa 8 – ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami i grupa 9 – ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych, nieujętych w grupach 3, 4, 5, 6 lub 7, wywołanych przez grad lub mróz oraz inne przyczyny nieujęte w grupie 8) w II kwartale 2019 r. stanowiły 17% liczby zawartych ubezpieczeń. Największy udział w liczbie zawartych przez zakłady pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (41% w II kwartale 2019 r., 42% w II kwartale 2018 r.) miały ubezpieczenia z grup 14–16, raportowane przez PIU jako suma z tych trzech grup (grupa 14 to ubezpieczenia kredytu, w tym ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego; grupa 15 obejmuje gwarancje ubezpieczeniowe; grupa 16 zawiera ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych: utraty zatrudnienia, utraty zysku, stałych wydatków ogólnych).

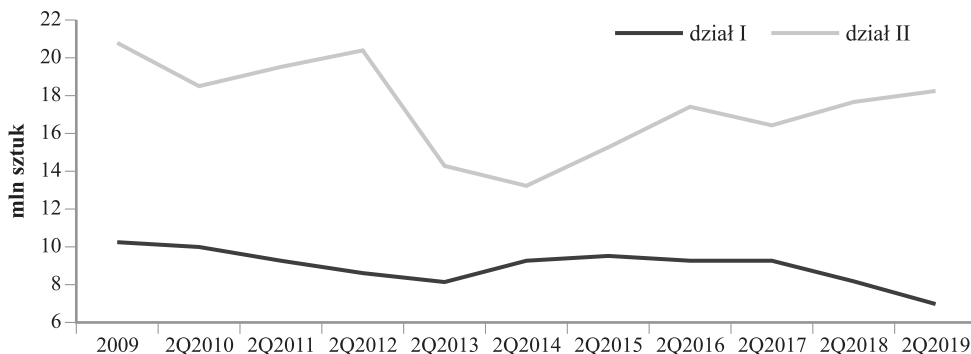
Tabela 3. Udział poszczególnych grup produktów w liczbie ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance przez zakłady pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych w latach 2009–2019

| Grupy | 2009 | II kw. 2010 | II kw. 2011 | II kw. 2012 | II kw. 2013 | II kw. 2014 | II kw. 2015 | II kw. 2016 | II kw. 2017 | II kw. 2018 | II kw. 2019 |
|--|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1–2 ubezpieczenia wypadku i choroby | 10% | 10% | 11% | 10% | 14% | 11% | 15% | 16% | 19% | 20% | 20% |
| 3–7 ubezpieczenia casco i przedmioty w transporcie... | 9% | 10% | 8% | 9% | 11% | 11% | 9% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| 8–9 ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych | 16% | 19% | 20% | 18% | 29% | 26% | 25% | 22% | 18% | 19% | 17% |
| 10–13 ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej | 2% | 2% | 1% | 2% | 2% | 2% | 3% | 4% | 5% | 4% | 3% |
| 14–16 ubezpieczenia kredytu, gwarancji, różnych ryzyk finansowych | 61% | 56% | 54% | 56% | 39% | 43% | 43% | 38% | 44% | 42% | 41% |
| 17 ubezpieczenia ochrony prawnej | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 1% |
| 18 ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób | 3% | 4% | 5% | 5% | 6% | 6% | 4% | 20% | 14% | 14% | 16% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [PIU 2019].

Na wykresie 2 przedstawiono ogólną liczbę ubezpieczeń działów I i II pozyskanych w kanale *bancassurance* od 2009 r. W tymże roku w ramach działu I zawarto 10,2 mln umów ubezpieczeń, podczas gdy w dziale II było ich ponad dwukrotnie więcej – 20,8 mln.

Wykres 2. Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance przez zakłady ubezpieczeń na życie i zakłady pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych w latach 2009–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie [PIU 2019].

W pierwszej połowie 2019 r. w dziale I zawarto 6,9 mln umów ubezpieczeń, co odpowiadało 23,7% wysokości składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* na tle składki ogółem zakładów ubezpieczeń na życie, natomiast w dziale II było to 18,3 mln umów ubezpieczeń, co stanowiło 4,8% wysokości składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* na tle składki ogółem pozostałych zakładów ubezpieczeń osobowych i majątkowych.

5. Podsumowanie

Ryzyko kredytowe jest nierozłącznie związane z działalnością bankową. Szereg procedur stosowanych przy udzielaniu kredytów ma na celu wyeliminowanie sytuacji, gdy kredyt zostanie udzielony klientowi, który nie będzie go rzetelnie spłacał. Banki nie są jednak w stanie całkowicie ograniczyć nagłych zdarzeń w życiu kredytobiorcy, mogących znacznie wpłynąć na jego sytuację finansową, a tym samym na możliwość terminowej spłaty długu. Są to przede wszystkim takie sytuacje, jak: utrata źródła dochodu, śmierć kredytobiorcy lub współkredytobiorcy czy zniszczenie przez czynniki zewnętrzne nieruchomości będącej przedmiotem kredytowania. W przypadku zajścia jednego z tego typu zdarzeń konsekwencje ponieść mogą zarówno bank, narażony na nieterminową spłatę kredytu, jak i kredytobiorca, który znajdzie się wówczas w trudnej sytuacji życiowej, a ponadto nie będzie w stanie regulować swoich zobowiązań kredytowych, co w efekcie prowadzi do ich dalszego wzrastania

(odsetki karne). Nie można również nie wspomnieć o sytuacji, kiedy umiera kredytobiorca, pozostawiając dług do spłaty swoim spadkobiercom.

Ubezpieczenia związane z produktami kredytowymi w bankowości detalicznej mają na celu złagodzenie skutków nieprzewidzianych zdarzeń. Z jednej strony wpływają na sytuację kredytobiorcy lub jego spadkobierców, zapewniając spłatę części bądź całości kredytu w ramach roszczenia z tytułu ubezpieczenia. Z drugiej strony zabezpieczają interes banku, dla którego kluczowa jest spłata zadłużenia. Kooperacja banków i zakładów ubezpieczeń powinna przyczyniać się do konstrukcji takich produktów ubezpieczeniowych, które będą stanowiły faktyczną ochronę dla kredytobiorców, gdyż tym samym wpływa ona pozytywnie na ograniczenie ryzyka kredytowego banku.

Wyniki analizy rynku *bancassurance* pokazują, że oferty produktów kredytowych powiązane z produktami ubezpieczeniowymi są powszechnie dostępne i stosowane w bankach komercyjnych w Polsce. Szczegółowy zakres i warunki ubezpieczenia różnią się między sobą, niemniej najczęściej obejmują zbliżone obszary ryzyka dotyczącego kredytobiorców, ograniczając jednocześnie poziom ryzyka kredytowego banku. Dane pochodzące z raportu PIU wskazują, że regularnie od 2009 r. liczba umów ubezpieczeń działu II zawieranych w ramach *bancassurance* zdecydowanie przewyższa liczbę umów ubezpieczeń działu I. Potwierdzają to także statystyki dotyczące udziału poszczególnych grup produktów w liczbie ubezpieczeń działu II, gdzie od 2009 r. dominują ubezpieczenia grup 14–16, obejmujące m.in. ubezpieczenia niskiego wkładu kredytu hipotecznego. Może to wynikać m.in. z ich obligatoryjności przy kredytach hipotecznych.

Zjawisko to może być efektem poziomu świadomości ubezpieczeniowej Polaków, którzy dodatkowe formy zabezpieczenia kredytu w postaci produktów ubezpieczeniowych traktują raczej jako zbędny wydatek niż element ochrony. Ogromną rolę odgrywają tu pracownicy banków, którzy powinni edukować klientów w tym zakresie oraz rzetelnie i w sposób zrozumiały przedstawiać ofertę kredytu z zabezpieczeniem w formie ubezpieczenia. Jest to szczególnie istotne, gdyż znajduje odzwierciedlenie w poziomie ryzyka kredytowego ponoszonego przez bank przede wszystkim w sytuacjach związanych z nagłymi zmianami w życiu kredytobiorcy, wpływającymi na terminową spłatę rat kredytu.

Bibliografia

- Czechowska I.D., 2004, *Procesy integracji sektora bankowego i ubezpieczeniowego*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Disney R., Bridges S., Gathergood J., 2008, *Drivers of Over-indebtedness*, Centre for Policy Evaluation, The University of Nottingham.
- Florek I., 2017, *Ochrona i prawa klientów kanału bancassurance w kontekście ubezpieczeń na życie*, „Finanse i Prawo Finansowe”, vol. 2 (14).
- Gadomski W., 2017, *Odwrót od bancassurance*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/odwrot-od-bancassurance/> (dostęp: 5.12.2018).

- Genetay N., Molyneux P., 1998, *Bancassurance*, Palgrave Macmillan UK, London.
- Gwizdała J., 2011, *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Gwizdała J., 2018, *Perspektywy funkcjonowania koncepcji bancassurance w Polsce*, "Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin, sectio H – Oeconomia" vol. 52 (1).
- Hoschka T.C., 1994, *Bancassurance in Europe*, Palgrave Macmillan.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.), 2012, *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Poltext, Warszawa.
- Janasz K., 2004, *Ryzyko kredytowe w systemie bankowym*, Wyd. Nauk. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Kijek A., 2008, *Modelowanie ryzyka portfela kredytowego banków w ujęciu branżowym*, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- KNF (Komisja Nadzoru Finansowego), 2014, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa.
- Kochaniak K., 2012, *Rodzaje ryzyka bankowego i zarządzanie nim*, [w:] Gospodarowicz A., Nosowski A. (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*, C.H. Beck, Warszawa.
- Krysiak A., Staniszevska A., Wiatr M.S., 2012, *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- PIU (Polska Izba Ubezpieczeń), 2019, *Polski Rynek Bancassurance II kwartał 2019*, Warszawa.
- Ricci O., 2012, *The Development of Bancassurance in Europe*, [w:] Fiordelisi F., Ricci O. *Bancassurance in Europe*, Palgrave Macmillan UK, London.
- Rzecznik Ubezpieczonych, 2007, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce*, https://rf.gov.pl/raporty-i-opracowania/Raport_Rzecznika_Ubezpieczonych _____ *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce* _2659 (dostęp: 6.12.2018).
- Wałęga G., 2013, *Kredytowanie gospodarstw domowych*, PWE, Warszawa.
- Wójciak M., 2007, *Metody oceny ryzyka kredytowego*, PWE, Warszawa.

Bancassurance products in retail banking in Poland

Abstract. Banks' lending activities are inextricably linked to risks that can't be completely eliminated. Banks trend to improve methods to reduce credit risk, and apart from procedures related to loan granting conditions, they also include cooperation with insurance companies referred to as bancassurance. The study reviewed the credit offer of the ten largest banks in Poland in terms of linking credit products, such as cash loans and mortgages with insurance packages dedicated to them. The scope of insurance proposed as part of the bancassurance offer dedicated to borrowers of cash and mortgage loans by individual market entities was also analyzed. Data on the bancassurance market in Poland are also presented, including the number and structure of bancassurance insurances since 2009.

Keywords: credit risk, bancassurance, insurance awareness, insurance linked with credit products.

JEL codes: G21, G22, G32, D14, D18.