

Iwona Dorota Czechowska*

**BANCASSURANCE JAKO ELEMENT PROCESÓW
DOSTOSOWAWCZYCH POLSKIEJ BANKOWOŚCI DO WARUNKÓW
GOSPODARKI RYNKOWEJ**

WPROWADZENIE

Przedmiotem niniejszego opracowania jest problematyka współpracy między sektorem bankowym i ubezpieczeniowym w obliczu procesów integracyjnych z Unią Europejską. Podjęcie tego tematu uzasadnia potrzeba badań dotyczących oceny perspektyw ewolucji polskiego systemu bankowego zmierzającego w kierunku bardziej dojrzałych gospodarek rynkowych Unii Europejskiej. W tej sytuacji istotnego znaczenia nabierają nowe tendencje, począwszy od procesów restrukturyzacyjnych, konsolidacyjnych, prywatyzacyjnych, rozwoju operacji transgranicznych¹ przez trend do nadawania bankowości charakteru uniwersalnego, rozwój działalności o charakterze detalicznym, aż do nawiązywania coraz bardziej ścisłej współpracy między różnymi segmentami rynku finansowego, prowadzącej w przyszłości do zacierania różnic między nimi i utraty ich indywidualnego charakteru. Można mieć nadzieję, że przyjęcie strategii *bancassurance* przyczyni się do zapewnienia konkurencyjności polskiego

* Dr w Katedrze Finansów i Bankowości Uniwersytetu Łódzkiego.

¹ Rada Europejska na mocy dyrektywy z 22.06.1988 r. dała możliwość swobodnego transgranicznego świadczenia usług w zakresie dużych ryzyk, do których zaliczono m. in. ubezpieczenia morskie, lotnicze i transportowe, ubezpieczenia kredytu. J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. 1, Poltext, Warszawa 2000, s. 389. Jednak polskie ustawodawstwo nie wprowadziło zasady jednolitej licencji, jednej polisy obowiązującej w krajach Unii i jednego nadzoru. P. Sawicki, *Integracja Polski ze Wspólnotami Europejskimi w dziedzinie ubezpieczeń*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych”, lipiec 1998, s. 41 oraz J. Wysocki *komentuje dla PG*, „Prawo i Gospodarka”, z 27.01.2000 r., s. 5.

systemu bankowego, co umożliwi nowa infrastruktura organizacyjna i prawna, powiększanie kapitałów, przemyślane i skoordynowane działania, wspólne produkty. Z uwagi na ten trend rozwoju istnieje duże prawdopodobieństwo, że kształt polskiego systemu finansowego będzie się coraz bardziej upodabniał do systemów w krajach wysoko rozwiniętych², jednakże tempo przemian będzie uzależnione od wielu uwarunkowań mających istotne znaczenie z punktu widzenia dostosowania do postępującej liberalizacji gospodarki.

Konkurencyjność polskiego systemu bankowego będzie się zwiększać dzięki wzrostowi stabilności i bezpieczeństwa finansowego, m. in. dzięki tworzeniu grup bankowo-ubezpieczeniowych, zgodnie z koncepcją *allfinanz*. Od niedawna w Polsce zaczynają się rozwijać usługi typu *bancassurance*, prowadzące do obniżenia kosztów ich wykonawców. W najbliższej perspektywie należy oczekiwać zacieśnienia współpracy w postaci konsolidacji i przejść międzysektorowych³.

Opracowanie niniejsze składa się z dwóch części. W pierwszej skoncentrowano się na zaprezentowaniu związków między sektorem bankowym i ubezpieczeniowym, przedstawiono aspekty współpracy i konkurencji, wynikające m. in. z reformy emerytalnej. Natomiast w drugiej części ukazano jeden ze wspólnych obszarów działania w Polsce, którym jest tworzenie grup bankowo-ubezpieczeniowych, jako wyraz tendencji globalnej, w aspekcie teoretycznych przesłanek ich powstawania.

1. BANKOWO-UBEZPIECZENIOWE ALIANSE

Na rynku finansowym występuje wiele instytucji rywalizujących między sobą o pozyskiwanie środków finansowych, o realizację zleceń klientów w kontekście aktywnego gromadzenia i alokacji kapitału, będącego podstawą wzrostu gospodarczego i utrzymania pozycji konkurencyjnej. Proces transformacji gospodarki polskiej w warunkach przystąpienia do struktur europejskich, przede wszystkim do Unii Europejskiej, przyspiesza i dynamizuje

² Miała na to wpływ m. in. nowelizacja ustawy z 8 czerwca 1995 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej (DzU, 1995, nr 96, poz. 478), która pozwoliła zagranicznym towarzystwom ubezpieczeniowym na bezpośrednią działalność w Polsce, co stanowiło zasadę swobody lokowania firmy w państwie członkowskim, obowiązującą w prawie wspólnotowym. A. Wąsiewicz, *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, Oficyna wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1997, s. 415.

³ Por. K. Fetera, *Wciąż na plusie*, „Asekuracja & Re” 2000, nr 1; *Bancassurance stanie się tegorocznym hitem*, „Prawo i Gospodarka”, z 3.02.2000 r., s. 10.

rozwój systemu finansowego, a także zmienia charakter powiązań między poszczególnymi ogniwami tego systemu, co stanowi źródło inspiracji do wnikliwej analizy wzajemnych kontaktów, obszarów konkurencji i współpracy między intensywnie rozwijającymi się sektorami: bankowym i ubezpieczeń. Polski system bankowy podlega nieustannym zmianom wynikającym m. in. z dostosowania do norm międzynarodowych oraz z ewoluujących potrzeb rynku. Zmienia się charakter funkcjonujących banków, metamorfozie ulegają ich klienci oraz otoczenie banków, na które składają się m. in. firmy należące do sektora usług finansowych, konkurujące albo współpracujące z bankami.

Polskie prawo bankowe zezwala bankom na tworzenie odrębnych instytucji finansowych czy powiązania kapitałowe⁴. Takie działania wzbogacają zakres usług wykonywanych przez te instytucje, powodując powiększenie grupy ich potencjalnych klientów, a także dostęp do ich nadwyżek środków pieniężnych⁵. A zatem liberalizacja przepisów prawnych stała się jednym z czynników rozwoju koncepcji *bancassurance*.

Źródła coraz bardziej dynamicznych kontaktów między partnerami reprezentującymi sektor bankowy i sektor ubezpieczeniowy są różnorodne. Obie strony mają sobie wiele do zaoferowania. Niebagatelną rolę w tym zakresie odgrywa również, zmuszająca do wprowadzania innowacji, silna konkurencja między bankami oraz konkurencja w sektorze usług finansowych (sprowadzająca się do operowania ceną, produktami, jakością usługi, dostosowaniem do aktualnych i przyszłych warunków rynkowych) z instytucjami finansowymi (*near banks*) czy instytucjami niefinansowymi (*non banks*) działającymi na rynku usług finansowych, do których należą np. domy towarowe, umożliwiające swoim klientom dokonywanie zakupów na raty, czy organizacje kart kredytowych. Konkurencja wobec instytucji finansowych, będąca wyrazem uniwersalizacji i standaryzacji oferty usług dotyczy przede wszystkim: towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych, funduszy powierniczych, towarzystw leasingowych, spółek *venture capital* i spółek inwestycyjnych oraz biur maklerskich. Istnienie konkurencji powoduje zmniejszenie wielkości środków zagospodarowywanych przez banki i powiększanie kosztów ich działalności.

⁴ Banki działające w Polsce uwzględniają w swoim funkcjonowaniu regulacje ostrożnościowe, m. in. normę koncentracji kapitałowej, która pozwala im angażować się w sposób kapitałowy wobec pojedynczego podmiotu do wysokości 15% funduszy własnych i 25% w przypadku całkowitego zaangażowania.

⁵ I. D. Czechowska, *Specyfika powiązań między bankami i firmami ubezpieczeniowymi na przykładzie kompleksowego ubezpieczenia ryzyka bankowego w firmie ubezpieczeniowej*, [w:] *Finanse i bankowość a wejście Polski do Unii Europejskiej*, cz. 1, SGH, Pułtusk-Warszawa 1999, s. 259.

Współpraca banku z firmą ubezpieczeniową występuje pod wieloma nazwami, nazwą *bancassurance* w terminologii francuskiej, *bancari* we włoskiej, natomiast położenie nacisku w tym związku na firmę ubezpieczeniową jest określane jako *assurfinance*⁶. Zakres współpracy w ramach *bancassurance* jest zróżnicowany. Czasami koncepcja tej współpracy określana jest mianem strategii *allfinanz*, odwołującej się do szerszej definicji, ponieważ dotyczy współpracy różnych instytucji finansowych, takich jak fundusze inwestycyjne, powiernicze, biura maklerskie, a nie tylko firm bankowych i ubezpieczeniowych⁷. Początki tych aliansów łączone są z udzielaniem w starożytności pożyczki morskiej, której spłatę uzależniano od pomyślnego zakończenia wyprawy morskiej – w przypadku jej niepowodzenia wartość pożyczki albo jej część była wynagrodzeniem za poniesione straty⁸. Obecny *bancassurance* rozwinął się w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. Najpierw obejmował sprzedaż produktów ubezpieczeniowych, potem ewoluował w kierunku tworzenia nowych produktów oszczędnościowych, aby wreszcie wzbudzić zainteresowanie banków nie tylko ubezpieczeniami na życie, ale również ubezpieczeniami majątkowymi.

W Polsce pojęcie *bancassurance* nie ma jednolitej definicji, ponieważ jest określane np. jako wzajemne wykorzystanie kanałów dystrybucji, wspólne uczestnictwo w reformie emerytalnej⁹. W ujęciu definicyjnym Marka Śliperskiego *bancassurance* oznacza

sprzedaż usług ubezpieczeniowych za pośrednictwem placówek bankowych na podstawie zawartej umowy dystrybucyjnej lub bliższych związków kapitałowych typu: wymiana mniejszościowych udziałów lub przejęcie firmy ubezpieczeniowej przez bank¹⁰.

Natomiast Oskar Kowalewski określa *bancassurance* jako „trwałe połączenie instytucji bankowej z instytucją ubezpieczeniową w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych w ramach istniejących struktur bankowych”. Charakter tego połączenia może być formalnoprawny albo uzależniony związkami kapitałowymi¹¹.

⁶ J. Michałak, *Bancassurance – związki banków z firmami ubezpieczeniowymi*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1995, nr 1, 2, 3.

⁷ E. Wierzbicka, *Czas na Allfinanz*, „Bank”, maj 1997, s. 19.

⁸ T. Sangowski (red.), *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych*, SAGA Printing, Poznań 1998, s. 23.

⁹ Internet: www.kredybank.com/komunikaty Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

¹⁰ M. Śliperski, *Oplacalność wprowadzania usług ubezpieczeniowych do banku*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych”, październik 1999, s. 36.

¹¹ O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: definicje, historia rozwoju, przyczyny powstania*, „Bank i Kredyt”, październik 1999, s. 43.

1.1. KONSEKWENCJE DLA BANKÓW WYNIKAJĄCE Z REFORMY EMERYTALNEJ

Przekształceniom ulega struktura klientów bankowych i ich pozycja w negocjowaniu warunków umów. Coraz większą uwagę przywiązuje się, po stronie popytowej, do roli odgrywanej przez gospodarstwa domowe, biorąc szczególnie pod uwagę kwestię minimalizowania ryzyka bankowego, w tym ryzyka kredytowego w szczególności. Zmiany demograficzne polegające na starzeniu się społeczeństwa i wydłużaniu średniej wieku, a w związku z tym dążenie do zabezpieczania się na starość, zachęcają banki do włączania się w zakres usług firm ubezpieczeniowych.

Reforma emerytalna z roku 1999 stworzyła bankom nowe obszary działania, które należy rozpatrywać w kategorii potencjalnych korzyści i potencjalnych zagrożeń. Można stwierdzić, że reforma emerytalna wywołuje dwa rodzaje efektów mikroekonomicznych¹²:

1) **efekt dochodowy-agregatowy (pozytywny)** polegający na możliwości wykorzystania nowych usług na rzecz sektora ubezpieczeniowego czy możliwości inwestycji kapitałowych w PTE,

2) **efekt substytucyjny (negatywny)** dotyczący relatywnego wzrostu znaczenia produktów sektora ubezpieczeniowego będących alternatywą wobec lokat bankowych.

Zalety wynikające z rozwoju sektora ubezpieczeniowego dotyczą zakładania własnych, otwartych funduszy emerytalnych (OFE zostały utworzone m. in. dzięki wykorzystaniu rozbudowanej sieci placówek bankowych oraz ich potencjału kapitałowego i specjalistycznego doświadczenia), zarządzania ich aktywami i obsługi rozliczeń, czy realizowania sprzedaży związanej usług bankowych z usługami ubezpieczeniowymi, oraz wypełniania funkcji depozytariusza i funkcji powierniczej. Świadczenie usług nowego typu będzie stanowić dla banków dodatkowe źródło dochodów, a także, dzięki lepszemu wykorzystaniu zasobów, zapewni możliwość zmniejszenia kosztów. Działalność depozytorska, na której spoczywa ustawowy obowiązek przechowywania aktywów funduszy, polega na przechowywaniu papierów wartościowych, realizowaniu transakcji na zlecenie klienta, naliczaniu należnych z tego tytułu dochodów. Wykonywanie funkcji powierniczej oznacza aktywne zarządzanie papierami wartościowymi na cudzy rachunek. W zamian za swoje usługi depozytariusz pobiera m. in.: prowizje za przechowywanie aktywów funduszu, której wartość zależy od wielkości aktywów netto funduszu, opłatę za rozliczanie transakcji papierów wartościowych i realizację przelewów. Rynek tych usług opanowany jest całkowicie przez grupę banków – depozytariuszy, będących bankami zagranicznymi lub pozostających

¹² Por. I. Rutkowska, *Konsekwencje reformy systemu zabezpieczeń społecznych dla instytucji finansowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 1997, nr 5, s. 75–76.

pod kontrolą kapitału zagranicznego. Powyższą sytuację, aktywności w ramach reformy emerytalnej banków występujących w roli depozytariusza, ilustruje tab. 1.

Tabela 1

Banki depozytariusze Otwartych Towarzystw Emerytalnych

Bank depozytariusz	OFE	PTE
BRE Bank	Commercial Union OFE BPH CU WBK	Commercial Union PTE BPH CU WBK
	OFE Nationale Nederlanden Polska	PTE Nationale Nederlanden Polska
	OFE Polsat	PTE Polsat
	OFE Winterthur	PTE Winterthur
	OFE Bankowy	PTE PKO/Handlowy
	OFE PBK Orzeł	PTE PBK
BSK	OFE Skarbiec-Emerytura	PTE Skarbiec-Emerytura
Citibank Poland	OFE Zurich – Solidarni	PTE Zurich – Solidarni
	OFE Norwich Union	PTE Norwich Union
	OFE AIG	PTE AIG
	OFE Pocztylion	PTE Pocztowo Bankowe
	OFE PeKaO/Alliance	PTE PeKaO/Alliance
	Arka-Invesco OFE	PTE Arka-Invesco
Deutsche Bank Polska	OFE Allianz	PTE Allianz Polska
Kredyt Bank	OFE Rodzina	PTE H – M – C S.A.
PeKaO	OFE PZU Złota Jesień	PTE PZU
	OFE Pioneer	PTE Pioneer
	OFE {ego}	PTE BIG BG
	OFE DOM	PTE DOM
	OFE Epoka	PTE Epoka
	OFE Kredyt Banku	PTE Kredyt Bank

Źródło: Rynek drugiego filaru, „Asekuracja & Re”, marzec 2000, s. 23, Raport – fundusze emerytalne 1999 r.

Niebezpieczeństwa dla sektora bankowego, wynikające z reformy emerytalnej, łączą się z powstaniem nowych podmiotów, powszechnych towarzystw

emerytalnych, które dysponując odpowiednimi aktywami finansowymi będą alternatywnymi wobec banków źródłami finansującymi rynek papierów wartościowych i mogą mieć wpływ na obniżenie rentowności operacji na tym rynku i zmniejszanie potencjalnych korzyści banków.

Oczekując określonych efektów reformy emerytalnej, banki podejmują jedną z kilku strategii działania w nowych warunkach gospodarczych¹³:

– **Strategia penetracji**, polegająca na bezpośredniej ingerencji, w postaci inwestycji lub zarządzania, w sektor funduszy emerytalnych. Jest to podejście najbardziej korzystne z punktu widzenia banków, ale dostępne jedynie dla tych zasobnych kapitałowo. W konsekwencji podjęcia tej strategii tworzone są grupy finansowe zdominowane przez banki oraz nasila się tendencja do zacieśniania współpracy między obydwoma sektorami w ramach koncepcji *bancassurance*. (Uczestnikami tego typu idei są np. BPH, WBK, ING, BSK, INVEST BANK, EBOIR, PARIBAS, PKO BP, BH, BRE, CITIBANK, PBK, PEKAO, BOŚ, BGK, KREDYT BANK).

– **Strategia kooperacji (alianсів strategicznych)**, w przypadku której banki dokonują bezpośredniej obsługi sektora funduszy emerytalnych, np. w formie operacji depozytarialnych, akwizycyjno-dystrybucyjnych, czy obsługi pośredniej, wykonywanej poprzez powiązane, afiliowane przedsiębiorstwa zajmujące się doradztwem inwestycyjnym i zarządzaniem aktywami. Tego typu taktyka jest wykorzystywana przez banki małe i średnie, wąsko wyspecjalizowane.

– **Strategia przystosowania lub okazji**, której istotą jest brak bezpośredniej działalności banków jako operatorów i serwisantów funduszy emerytalnych. Zadaniem banków w tym przypadku jest koncentracja na przystosowaniu swojej działalności do obecności funduszy emerytalnych poprzez oferowanie im i ich klientom oraz serwisantom produktów leżących w sferze ich zainteresowań.

Analizując związki banków z rozwijającym się sektorem funduszy emerytalnych można stwierdzić, że największe banki podjęły strategię penetracji, co uwidacznia się w ich inwestycjach kapitałowych, (patrz tab. 2). Wykorzystywana jest także strategia kooperacji.

Banki, szukając zwiększenia możliwości uatrakcyjnienia oraz poszerzenia swoich ofert i lepszego zaspokojenia potrzeb klientów, zaczynają penetrować nowe rynki, poprzez m. in. możliwie najszerszą ofertę ubezpieczeniową. Również niektóre firmy z branży ubezpieczeń upodabniają się do banków inwestycyjnych. Dlatego też na szczególną uwagę zasługuje określenie roli i miejsca firmy ubezpieczeniowej, inicjującej określone relacje, w otoczeniu banku.

¹³ Por. B. Hadyniak, J. Monkiewicz, *Fundusze emerytalne – II filar*, Poltext, Warszawa 1999, s. 154.

Tabela 2

Udział instytucji finansowych (w tym towarzystw ubezpieczeniowych i banków)
w kapitale Otwartych Funduszy Emerytalnych

Lp.	Towarzystwa emerytalne	Główni Udziałowcy	Udział w %
1	2	3	4
1	OFE {ego}	BIG Bank Gdański Eureko BV	55 45
2	OFE AIG	American Life Insurance Company Amplific Life	50 50
3	OFE Allianz	TU Allianz Polska S.A. Allianz AG	58 42
4	OFE Bankowy	PKO BP Bank Handlowy	50 50
5	OFE CU	Commercial Union TunŻ CU Assurance Company PLC WBK BPH	50 30 10 10
6	OFE Dom	TUjR Warta Citibank	50 50
7	OFE Epoka	Bank Ochrony Środowiska Bank Gospodarstwa Krajowego	40,2 10
8	OFE Kredyt Banku	Heros Life Kredyt Bank PBI S.A.	2,4 97,6
9	OFE Nationale – Nederlanden	ING Continental Europe Holdings BV Bank Śląski	80 20
10	OFE Norwich Union	Norwich Union Overseas Holdings BV	100
11	OFE PBK Orzeł	PBK S.A. TU PBK S.A. Górnośląski Bank Gospodarczy AETNA International Inc.	55,8 1,2 3 40
12	OFE PeKaO/Alliance	PeKaO S.A. Alliance Capital Management Corp.	51 49
13	OFE Pioneer	Pioneer Group Inc. Nationwide global Holdings Inc.	70 30
14	OFE Pocztylion	TU Cardif S.A. Bank Paribas	35 5
15	OFE Polsat	Invest Bank Telewizja Polsat	17 40
16	OFE PTE Arka-Invesco	Invesco	80

Tabela 2 (cd.)

1	2	3	4
17	OFE PZU Złota Jesień	PZU Życie	100
18	OFE Rodzina	TU Compensa Compensa Życie Hamburg-Manheimer Versicherungs AG	33,3 4,5 51,1
19	OFE Skarbiec-Emerytura	BRE Hestia Insurance	78,9 21,1
20	OFE Winterthur	Winterthur Life Insurance Company EBOiR	70 30
21	OFE Zurich – Solidarni	Zurich Insurance Company NZSS „Solidarność”	51 49

Źródło: jak w tab. 1.

Ponieważ zakłady ubezpieczeniowe są dawcami kapitałów dla innych podmiotów, wzrost ich obrotów oraz poprawa kondycji sektora ubezpieczeń oznacza większe środki w obiegu banków, a także większe i łatwiej osiągalne kredyty i pożyczki, głównie średnio- i długoterminowe.

Zarówno firmy ubezpieczeniowe, jak i banki występują w roli pośredników finansowych, wpływających na równowagę rynku finansowego. Oferują, podobnie jak banki, usługi dawcom lub biorcom środków finansowych. W rozwiniętych gospodarkach rynkowych towarzystwa ubezpieczeniowe działają jako instytucje dostarczające i użyczające kapitału innym podmiotom zarówno z sektora finansowego, jak i otwartego. W krajach wysoko rozwiniętych firmy ubezpieczeniowe finansują rządy krajowe, czasem zagraniczne, poprzez zaciąganie pożyczek w postaci kupna skarbowych papierów wartościowych. Wspomagają również rozwój podmiotów gospodarczych wielu branż, udostępniając im różnorodne formy pożyczek, oraz obejmując akcje tych podmiotów. Udzielają także pożyczek ubezpieczonym klientom, przede wszystkim gospodarstwom domowym. Pożyczki udzielane przez firmy ubezpieczeniowe przedsiębiorstwom sektora niefinansowego były dokumentowane wystawianiem skryptu dłużnego. Przyznawane są w następujących formach¹⁴:

- umowy bezpośredniej, wiążącej firmę ubezpieczeniową, jako pożyczkodawcę, i przedsiębiorstwo – pożyczkobiorcę,
- umowy z udziałem pośrednika, brokera lub banku, świadczącego również usługi dodatkowe, np. doradztwo,
- umowy, w których bank jest pierwotnym kredytodawcą przedsiębiorstwa, na określony czas, a następnie jego roszczenia cedowane są na jedno lub (w częściach) na kilka towarzystw ubezpieczeniowych. Mogą one przekazać

¹⁴ M. Bitz, *Produkty bankowe, rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996, s. 82.

w postaci cesji prawa na rzecz banku czy innej instytucji ubezpieczeniowej, także na ograniczony okres. W ten sposób dochodzi do realizacji tzw. operacji rewolwingowych.

W przypadku udzielania gospodarstwom domowym pożyczek przez zakłady ubezpieczeniowe można wyodrębnić dwie możliwości¹⁵:

– pożyczka pod zastaw polisy, udzielana w wysokości będącej równowartością aktualnych roszczeń z tytułu umowy ubezpieczeniowej, tzw. część oszczędnościowa, powiększana wraz z upływem czasu. Zabezpieczeniem w tym przypadku jest wartość polisy,

– pożyczka zaliczkowa, w postaci pełnej sumy ubezpieczenia bez względu na aktualną wysokość ubezpieczenia, z wymaganiami dodatkowych zabezpieczeń. Jest to kredyt przeważnie przeznaczony na finansowanie budowy lub zakup domu.

Sektor ubezpieczeniowy, obok banków oraz funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, należy zatem do najważniejszych inwestorów instytucjonalnych. Ubezpieczyciele dysponują wolnymi środkami pieniężnymi, które zagospodarowują na rynku pieniężnym i kapitałowym. Pozyskiwanie dochodów z lokat umożliwia obniżenie składek ubezpieczeniowych, przez co wzrasta atrakcyjność oferty danego ubezpieczyciela, co pozwala na osiąganie wyższych zysków¹⁶.

1.2. KONKURENCJA WOBEC SEKTORA BANKOWEGO ZE STRONY SEKTORA UBEZPIECZENIOWEGO

Konkurencja oznacza dynamiczny proces rynkowy zachodzący między jego uczestnikami starającymi się zrealizować określone cele za pomocą odpowiednich działań gospodarczych. Dzięki konkurencji powinien nastąpić rozkład zysku według efektów osiągniętych na rynku, wytwarzanie kształtowanych przez popyt usług w sposób optymalizujący koszty, stałe dążenie do poprawy efektywności oraz możliwość kontroli władzy ekonomicznej uczestników rynku.

Intensyfikacja konkurencji międzynarodowej, tzn. włączenie oferowanych przez *near banks* usług pożyczkowych i lokacyjnych do oferty banków uniwersalnych, jak również rozszerzanie zakresu usług oferowanych przez wyspecjalizowanych pośredników finansowych jest rezultatem m. in. następujących wydarzeń¹⁷:

¹⁵ Tamże, s. 83.

¹⁶ E. Wierzbička, *Rynek ubezpieczeniowy*, [w:] B. Polański, Z. Pietrzak, *System finansowy w Polsce lata dziewięćdziesiąte*, PWN, Warszawa 1997, s. 215.

¹⁷ H. E. Buschgen, *Przedsiębiorstwo bankowe*, cz. 1, Poltext, Warszawa 1997, s. 172.

- zniesienia przepisów ograniczających swobodny transfer kapitałów,
- liberalizacji dostępu zagranicznych banków i instytucji finansowych do rynku krajowego,
- generalnej standaryzacji oferty usługowej różnych grup banków uniwersalnych,
- zaistnienia potrzeby bardziej wszechstronnego zestawu usług oferowanych przez pojedynczą instytucję finansową, który musi sprawiać wrażenie odpowiednio zdywersyfikowanej i szerokiej propozycji,

- możliwości wykorzystania synergicznych efektów w obszarze dystrybucji usług i wykorzystywania potencjału analitycznego banku.

Firmy ubezpieczeniowe stanowią grupę podmiotów konkurujących z bankami w następujących obszarach¹⁸:

- lokowaniu środków w kredyty hipoteczne oraz współpracy z kasami budowlano-oszczędnościowymi,

- udzielaniu długookresowych pożyczek przedsiębiorstwom przemysłowym i handlowym poprzez nabywanie ich skryptów i obligacji,

- oferowaniu ubezpieczenia na życie lub dożycie, które jest pewną formą długookresowego oszczędzania,

- udzielaniu przez specjalnie do tego powołane towarzystwa ubezpieczeniowe poręczeń i gwarancji (będących elementami ubezpieczeń finansowych),

- angażowaniu się w działalność lokacyjną poprzez inwestowanie zgromadzonych ze składek środków i oferowanie klientom ubezpieczenia na życie lub dożycie, którego wartość końcowa zależy w istotnym stopniu od przychodów z tych lokat,

- doradztwie finansowym,

- zarządzaniu kapitałem (wykorzystującym znajomość rynków finansowych).

Poniżej zostanie przedstawiona charakterystyka wybranych produktów ubezpieczeniowych zarówno ze sfery ubezpieczeń na życie, jak i sfery ubezpieczeń finansowych, stanowiących konkurencję dla produktów bankowych.

Ubezpieczenia na życie jako forma lokaty kapitałowej stanowią produkt konkurencyjny wobec depozytów bankowych. Istnieje wiele rodzajów ubezpieczeń na życie, można je także podzielić biorąc pod uwagę fakt jednorazowej wypłaty całej sumy w ramach kapitałowego ubezpieczenia lub regularną wypłatę świadczeń w ciągu pewnego okresu (tzw. ubezpieczenia rentowe). Istota kapitałowego ubezpieczenia polega na zawarciu umowy, na podstawie której suma ubezpieczenia jest powiększana wraz z upływem czasu. Występuje

¹⁸ Tamże, s. 67. A także R. Kurek, *Sektor bankowy i ubezpieczeniowy*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, lipiec 1998, s. 15.

również pewna odmiana tego produktu w postaci ubezpieczenia z sumą malejącą wraz z upływem czasu, stosowana przy okazji takich zobowiązań ubezpieczonego, jak pożyczka budowlana, umowy leasingowe lub oszczędnościowe. Zabezpieczenie spłat tych zobowiązań stanowi ubezpieczenie¹⁹.

Pewną odmianą ubezpieczeń na życie są produkty ubezpieczeniowe związane z **funduszami inwestycyjnymi** w formie połączenia tradycyjnego ubezpieczenia na życie lub przeżycie z lokatami kapitałowymi w certyfikaty inwestycyjne. Ten produkt charakteryzują następujące cechy: bieżąca opłata składek, lokowanie części oszczędnościowej składki w udziały funduszy inwestycyjnych i uzależnienie wysokości świadczeń ubezpieczeniowych od bieżącej wartości udziałów w funduszu inwestycyjnym²⁰. Składka tego ubezpieczenia podzielona jest na dwie części, pierwsza część – składka na ryzyko przeznaczona jest na pokrycie sumy ubezpieczenia otrzymanej na wypadek śmierci ubezpieczonego. Druga część składki, tzw. składka oszczędnościowa, przeznaczona jest na kupno jednostek rozrachunkowych w danym funduszu inwestycyjnym, wybieranych spośród znajdujących się w posiadaniu towarzystwa ubezpieczeniowego²¹. Jest to produkt analogiczny do funkcjonowania funduszy powierniczych otwartych, ze zmienną liczbą nabywanych jednostek uczestnictwa. Specyfiką tego ubezpieczenia jest także brak gwarancji wysokości sumy ubezpieczenia, ponieważ wartość udziałów ulega zmianom w zależności od rynkowej wyceny lokat składających się na fundusz ubezpieczeniowy²².

Ten rodzaj ubezpieczenia budzi pewne wątpliwości interpretacyjne, ponieważ większość ubezpieczeń na życie połączona jest z inwestowaniem rezerw w fundusze. Istota tego produktu wynika z faktu ponoszenia ryzyka lokaty przez ubezpieczającego, a nie – jak zazwyczaj – przez ubezpieczyciela. W przypadku ubezpieczenia z wyodrębnionym funduszem inwestycyjnym ubezpieczony może spodziewać się otrzymania takiej sumy, która wynika z jego wpłat na fundusz inwestycyjny, powiększonych o faktycznie uzyskane oprocentowanie. Technika realizacji tego produktu polega na równoczesnym otwarciu rachunku jednostek uczestnictwa w momencie rozpoczęcia płatności składki i kontynuacji przekazywania na ten rachunek części składki w trakcie trwania okresu ubezpieczenia. Zaletą dla ubezpieczającego jest w tym przypadku znajomość posiadanych przez niego liczby jednostek, a przez to

¹⁹ M. Bitz, *Produkty bankowe...*, s. 123.

²⁰ Tamże, s. 123.

²¹ A. Flisiuk, *Dwa w jednym*, „Nowe Ubezpieczenia”, lipiec 1999, s. 29. R. Tkaczuk, *Sztuka dobrego wyboru*, „Prawo i Gospodarka”, z 2.07.1999, s. 8. M. Bitz, *Produkty bankowe...*, s. 123.

²² Usługi o charakterze ubezpieczeniowo-powierniczym funkcjonują w Polsce od roku 1990. Patrz O. Doan, *Ubezpieczenia życiowe*, Poltext, Warszawa 1996, s. 81.

wartości kapitału²³. Polskie banki dysponujące własnymi funduszami inwestycyjnymi to np. BRE – SKARBIEC, PEKAO – PKOCREDIT SUISSE, PBK – ATUT.

Obligacje ubezpieczeniowe są pakietami polis nabywanymi za jednorazową składkę. Odgrywają rolę instrumentów oszczędnościowych. W przypadku śmierci ubezpieczonego, osobom uprawnionym zwracana jest składka wraz z oprocentowaniem, ewentualnie powiększana o minimalną dodatkową kwotę wypłacaną z tytułu ochrony ubezpieczeniowej. Ten ostatni element pozwala wykorzystać ulgę podatkową przewidzianą dla ubezpieczeń na życie. Świadczenia z tego produktu mogą być przekazywane w formie regularnych wypłat, np. poprzez kolejne wykupywanie części pakietu ubezpieczeń, co pozwala zaplanować z góry częstotliwość wypłat. Ten element wskazuje na podobieństwo do obligacji²⁴.

W dziedzinie usług finansowych występuje także sfera współpracy, wiążąca produkty obu sektorów, których celem jest wspólne i kompleksowe zaspokajanie potrzeb klienta. Należą do nich różne operacje łączące transakcje przede wszystkim ubezpieczeniowe i kredytowe²⁵. Niewątpliwą dziedzinę współpracy stanowią ubezpieczenia finansowe.

Istnieją rozbieżności interpretacyjne dotyczące definicji **ubezpieczeń finansowych**. Zgodnie z definicją najszerszą, ubezpieczenia finansowe są utożsamiane ze wszystkimi produktami ubezpieczeń majątkowych. W obszarze ubezpieczeń finansowych w tym ujęciu mogą się znaleźć np. ubezpieczenia utraty zysku, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej członków zarządu i kierownictwa spółek²⁶. Ubezpieczenia finansowe w wąskim znaczeniu ograniczają się wyłącznie do produktów zaliczanych do 14. i 15. grupy ryzyka z załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej²⁷. Należą do nich: ubezpieczenie kredytu (grupa 14), w szczególności ubezpieczenie ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego. Gwarancje ubezpieczeniowe (grupa 15) obejmują zapłatę wadium, zwrot zaliczki, gwarancję dobrego wykonania kontraktu, dobrego działania²⁸.

Gwarancje ubezpieczeniowe, obok ubezpieczenia kredytu, stanowią podstawowe produkty ubezpieczeniowe zaliczane do grupy ubezpieczeń finansowych. W Polsce takie usługi świadczą zakłady ubezpieczeń zajmujące się ubezpieczeniami majątkowymi. Zadaniem tych firm jest pokrywanie strat

²³ T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1999, s. 196–197.

²⁴ Tamże, s. 80.

²⁵ Por. M. Śliperski, *Bancassurance – od teorii do praktyki*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, listopad–grudzień 1998, s. 23.

²⁶ T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze...*, s. 223.

²⁷ Ustawa z dn. 28.07.1990 o działalności ubezpieczeniowej, DzU, 1990, nr 59, poz. 344.

²⁸ J. Kukielka, *Ubezpieczenie kredytu*, Olympus, Warszawa 1997, s. 19; J. Morwiński, *Ubezpieczenia finansowe*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” z 15.03.2000, s. 8.

finansowych wynikających z uszczerbku w majątku lub z odpowiedzialności cywilnej. Pomiędzy obydwoma produktami, gwarancją ubezpieczeniową i ubezpieczeniem kredytu, występuje wiele różnic²⁹. Najważniejsza z nich sprowadza się do faktu, że udzielanie gwarancji dla firm ubezpieczeniowych stanowi większe ryzyko niż ubezpieczenie kredytu, ponieważ ubezpieczyciel nie ma możliwości wpływania, w trakcie trwania umowy, na postępowanie swojego klienta.

Termin gwarancji ubezpieczeniowej jest interpretowany jako rodzaj zaciągniętego przez gwaranta – zakład ubezpieczeniowy – w stosunku do beneficjenta gwarancji zobowiązania, do zapłaty określonych kwot, w zamian za składkę ubezpieczeniową, w sytuacji gdyby dłużnik beneficjenta nie wywiązał się ze swoich zobowiązań.

Ważną cechą umowy gwarancji jest jej nieakcesoryjny charakter, co oznacza niezależność zobowiązania gwaranta od umowy zabezpieczonej gwarancją, gwarancja ubezpieczeniowa nie stanowi więc przejęcia zobowiązań dłużnika, ale jest przejęciem ryzyka transakcji ponoszonego przez wierzyciela.

Przedmiotem gwarancji ubezpieczeniowej może być wiele zdarzeń, zwłaszcza takich, w których nie całkiem skutecznie są zabezpieczone interesy stron, gdyż czasami trudno jest przewidzieć możliwe uchybienia partnera, które pojawiają się dopiero w trakcie transakcji, i wiążące się z nimi ryzyko. Ponieważ gwarancja nie jest ograniczona pod względem zakresu stosowania i treści umowy, to jest interesującą propozycją o szerokich możliwościach wykorzystania układających treść porozumienia stron. Gwarancja ubezpieczeniowa została uwzględniona w załączniku do ustawy z 1995 r. o działalności ubezpieczeniowej³⁰. Gwarancja ubezpieczeniowa w swojej istocie nie różni się od gwarancji bankowej, rozbieżność dotyczy podmiotu wystawiającego gwarancję. Rodzaje gwarancji wystawianych przez zakłady ubezpieczeń pokrywają bardzo różne zobowiązania, często wykraczające poza klasyczne gwarancje spłaty kredytu bankowego. Podstawowe cechy zobowiązania gwaranta z tytułu wystawianej gwarancji dotyczą:

- abstrakcyjności zobowiązania, w postaci uniezależnienia od przyczyny wystawienia gwarancji zarówno od umowy podstawowej między stronami transakcji, jak i umowy między gwarantem a zleceniodawcą gwarancji,
- samoistności zobowiązania w formie zaciągnięcia i odpowiadania gwaranta w wyniku zobowiązania jak za własny dług.

Ponieważ gwarancja jest umową, to jej strony mogą wpływać na jej treść. Najbardziej restrykcyjne dla firmy ubezpieczeniowej jest zobowiązanie

²⁹ Patrz więcej T. Sangowski, *Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego*, Saga Print, Poznań 1996, s. 246–247; J. Kukielka, *Ubezpieczenie kredytu...*, s. 21–26.

³⁰ Ustawa z dn. 28.07.1990 o działalności ubezpieczeniowej (zm. DzU, 1995, nr 96, poz. 478), załącznik „Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń” ustęp 15, dział II, wymienia nazwę gwarancja ubezpieczeniowa.

gwaranta zawierające klauzule bezwarunkowości, natychmiastowości i nieodwoływalności. Fakt wystawienia gwarancji oznacza potwierdzenie przez gwaranta wiarygodności podmiotu, za który gwarantuje. Poręczenie gwaranta za stronę wzmacnia jego pozycję finansową. Uzyskanie gwarancji od ubezpieczyciela jest wynikiem procedur podobnych do stosowanych przy udzielaniu kredytów bankowych. Gwarancje bankowe są wystawiane nie z uwzględnieniem prawa wielkich liczb, tak jak w innych ubezpieczeniach, ale na podstawie analizy pojedynczego banku. Gwarancje ubezpieczeniowe są przeważnie zabezpieczane poprzez weksel. Gwarancja może ograniczać się do pojedynczego kontraktu albo dotyczyć umowy okresowej zawierającej gwarancje z odnawialnym limitem zaangażowania finansowego, wystawiane z tytułu wszystkich umów dotyczących danego podmiotu³¹.

Źródłem ryzyka w przypadku ubezpieczenia kredytu są procesy rynkowe. **Ubezpieczenie kredytu** dotyczy sytuacji, w których kredytodawcą jest dostawca towarów lub usług świadczący kredyt kupiecki, bank udzielający kredytu albo pożyczki oraz leasingodawca czy faktorant. Jako forma zabezpieczenia kredytu jest stosunkowo rzadko stosowane, wyłącznie przez wyspecjalizowane w ocenianiu ryzyka zakłady ubezpieczeniowe. Do nielicznych wyjątków należą np. PZU i WARTA. Ustanowienie ubezpieczenia kredytu powoduje, że zakład ubezpieczeniowy przejmuje ryzyko jego spłaty, ale pod warunkiem własnego udziału ubezpieczającego, którym może być kredytobiorca albo kredytodawca. Udział własny określany jest procentowo i może wahać się w granicach 10–50% wartości ubezpieczonego kredytu. W przypadku, gdy bank występuje jako ubezpieczający, celem umowy jest asekuracja ryzyka kredytowego. O wysokości składki decyduje zakład ubezpieczeniowy. Podstawą jej określania jest: zdolność kredytowa kredytobiorcy, jego status prawny (osoba fizyczna czy osoba prawna), rodzaj prowadzonej działalności, aktualna sytuacja gospodarcza w tej branży. Dodatkowo uwzględniany jest rodzaj ryzyka wynikający z danego kredytu, jego przeznaczenie i postanowienia danej umowy kredytowej. Ubezpieczający zobowiązany jest do powiadomienia ubezpieczyciela o zajściu zdarzenia warunkującego odszkodowanie. Przed wypłatą odszkodowania następuje likwidacja szkody, której cel stanowi ustalenie przyczyn i rozmiarów szkody, a także wysokość należnego odszkodowania. Wysokość odszkodowania nie może być wyższa od doznanej szkody³².

Ubezpieczenie kredytów eksportowych jest uregulowane odrębnymi przepisami. Ubezpieczeniem kontraktów eksportowych zajmuje się Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), natomiast wypłatę

³¹ M. M. Capik, *Ubezpieczenia dużych podmiotów gospodarczych*, cz. 1, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 1997.

³² E. Próchniak, J. Zygałto, *Kredyty bankowe i prawne sposoby ich zabezpieczeń*, TNOiK, Bydgoszcz 1997, s. 116–117.

odszkodowań gwarantuje skarb państwa w formie przekazywania korporacji środków określonych co roku w ustawie budżetowej. Ubezpieczenie kontraktów eksportowych jest możliwe jedynie dla krajowych podmiotów gospodarczych, których udział w wartości transakcyjnej eksportowanego produktu finalnego wynosi co najmniej 50%³³. KUKKE oferuje ochronę ubezpieczeniową kontraktów eksportowych od ryzyka handlowego (jeżeli kontrakt zawarty jest na warunkach kredytu powyżej jednego roku, ale ryzyko handlowe dotyczy wyłącznie stwierdzonej niewypłacalności oraz przewlekłej zwłoki kontrahenta zagranicznego) i niehandlowego, w postaci ryzyka politycznego, katastrofalnego i przewlekłej zwłoki w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez zagranicznego dłużnika publicznego.

Ubezpieczenie na życie związane z **kredytem hipotecznym** służy do zabezpieczenia spłaty kredytu hipotecznego w przypadku śmierci ubezpieczonego występującego w roli kredytobiorcy. Ten produkt zapewnia rodzinie zachowanie na własność nabytej nieruchomości. Pozyskanie tego produktu ubezpieczeniowego może stanowić jeden z warunków uzyskania kredytu hipotecznego³⁴.

Ubezpieczenie na życie związane z **kredytem konsumpcyjnym** zawierane jest często dla całych grup, co pozwala obniżyć koszty firmy ubezpieczeniowej wynikające z uproszczonych zasad selekcji i ryzyka. Oferowane jest w postaci umowy terminowego ubezpieczenia na życie, w sytuacji udzielania ubezpieczonemu kredytu lub pożyczki bankowej, wyłączając kredyt hipoteczny. Zawarcie umowy ubezpieczenia występuje razem z procedurą przyznania kredytu. W przypadku śmierci kredytobiorcy bank nie dokonuje egzekucji wierzytelności od jego spadkobierców, a oczekuje realizacji roszczenia od firmy ubezpieczeniowej³⁵.

Ponadto firmy ubezpieczeniowe mają w swoim pakiecie usługi wspomagające działalność banków, takie jak: ubezpieczenie należności z tytułu sprzedaży ratalnej, ubezpieczenie spłaty rat leasingowych, ubezpieczenie należności faktoringowych³⁶.

Produkty ubezpieczeniowe uzyskują rosnącą elastyczność, która zapewnia im dopasowanie do zdywersyfikowanych potrzeb klientów. Pojawiają się nowoczesne oferty, dające ubezpieczonym dużą swobodę w zakresie wnoszenia dodatkowych składek ubezpieczeniowych oraz możliwość stopniowego wykorzystania w trakcie trwania ochrony ubezpieczeniowej funduszu ubezpieczeniowego. Niebagatelną rolę na tym rynku odgrywa system ulg podatkowych będący inspiracją do korzystania z jego usług. Ubezpieczenia na życie i ubezpieczenia majątkowe coraz bardziej zbliżają się w swojej istocie

³³ Tamże, s. 119.

³⁴ O. Doan, *Ubezpieczenia życiowe...*, s. 76–77.

³⁵ Tamże, s. 78–79.

³⁶ L. Plichta, *Związki banków i instytucji finansowych*, „Leasing”, czerwiec 1996, s. 31.

do produktów bankowych, wobec tego nowe produkty tracą specyfikę wiążącą je z określoną branżą finansową. Klienci mają do wykorzystania coraz szerszą ofertę usług, np. przedsiębiorstwa mogą kupić polisy od utraconych zysków, sumę ubezpieczenia można wyrazić w obcej walucie, co daje możliwość zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym, ubezpieczenia kompleksowe obejmują całościową ochronę ubezpieczeniową, przybierającą charakter pakietowy, w którym ubezpieczający może skorzystać z preferencji cenowych.

2. GRUPY BANKOWO-UBEZPIECZENIOWE – TEORETYCZNE PRZESŁANKI TWORZENIA

Podstawę tworzenia grup bankowo-ubezpieczeniowych stanowi wykorzystanie bankowych kanałów dystrybucyjnych do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Bankowe kanały dystrybucji są bardziej skuteczne i tańsze niż tradycyjne kanały ubezpieczeniowe³⁷. Z danych dotyczących efektywności systemów dystrybucyjnych wynika, że najniższe zyski łączą się ze sprzedażą przez tradycyjnych agentów ubezpieczeniowych, natomiast wyższą efektywność otrzymuje się w ramach dystrybucji własnych produktów ubezpieczeniowych przez banki, najlepszym kanałem dystrybucji jest zaś przystosowanie bankowego systemu dystrybucji do potrzeb sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Wyższy poziom efektywności łączy się z efektami synergii i redukcją kosztów dotyczących administracji i sprzedaży. Efektywna jest także łączna sprzedaż produktów.

W celu osiągnięcia lepszych efektów wskazana jest segmentacja klientów, których można podzielić na dwie podstawowe grupy: masowych, stanowiących ok. 80% struktury, a przynoszących ok. 20% dochodów z działalności ubezpieczeniowej i wyspecjalizowanych (20% struktury, 80% dochodów)³⁸.

Oprócz potencjalnych efektów twórcy grup bankowo-ubezpieczeniowych muszą pamiętać o czekającym ich ryzyku. Jest to przede wszystkim ryzyko płynności i ryzyko wyniku finansowego. W przypadku minimalizowania ryzyka płynności grupa bankowo-ubezpieczeniowa musi dążyć do optymalizacji poziomu środków płynnych, mając na uwadze sprzeczność między rentownością a płynnością. Ponieważ płynność była przyczyną bankructwa wielu

³⁷ Bankowe kanały dystrybucji produktów ubezpieczeniowych mają od 30 do 50% niższe koszty, związane z dystrybucją i administracją, niż tradycyjne – realizowane przez zakłady ubezpieczeniowe. J. Garabedian, D. Taylor, *Raising Aspirations*, „Banking Strategies”, May/June 1998, s. 45, cyt. za O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność, Materiały i studia*, z. 95, NBP, Warszawa 1999, s. 7.

³⁸ O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie...*, s. 9–10.

dużych banków, które bardziej agresywnie zarządzały pasywami, należy domniemywać, że będzie stanowić także istotny problem dla grup bankowo-ubezpieczeniowych, będących dużymi podmiotami finansowymi³⁹.

Podstawowy problem skali makro dotyczy opłacalności lub jej braku w przypadku tych połączeń. John H. Boyd i L. Graham przeprowadzili badania empiryczne dotyczące m. in. problematyki ryzyka połączenia grup bankowych z innymi instytucjami. Punktem wyjścia do rozważań były dwa poglądy występujące w nauce finansów.

1. Redukcja ryzyka w połączonej instytucji dzięki dywersyfikacji (teoria efektywnego portfela inwestycyjnego).

2. Wzrost ryzyka jako konsekwencja połączenia, z jednoczesnym wzrostem przychodów, powodującym zmniejszenie prawdopodobieństwa upadłości.

Z przeprowadzonych przez Boyda i Grahama badań wyniknęły wnioski dotyczące spadku zmienności dochodów w przypadku grup bankowo-ubezpieczeniowych specjalizujących się w ubezpieczeniach na życie, a także zmniejszenia ryzyka upadłości w wyniku powiązań z towarzystwem ubezpieczeń z działu II. A zatem można stwierdzić, że tworzenie grup bankowo-ubezpieczeniowych jest uzasadnione tendencją do tworzenia supermarketów finansowych i biorąc pod uwagę inne aspekty, np. efekty synergii, można przypuszczać, że bankowo-ubezpieczeniowe grupy będą wykazywać mniejsze ryzyko i większą efektywność niż banki i firmy ubezpieczeniowe działające osobno⁴⁰.

Interesującą przesłanką bankowo-ubezpieczeniowych połączeń jest możliwość wykorzystania efektu dywersyfikacji aktywów i pasywów, co wynika ze zmniejszenia wrażliwości na ryzyko stopy procentowej spowodowanej różną duracją pasywów i aktywów. Bankowe aktywa charakteryzują się wyższą duracją niż pasywa – zamiana krótkookresowych oszczędności w długookresowy kredyt. Natomiast w przypadku firm ubezpieczeniowych na życie aktywa mają niższą durację niż pasywa – składka ubezpieczeniowa zostaje przekształcona w różnego rodzaju rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe, natomiast aktywa, którymi są lokaty ograniczone regulacjami prawnymi, mają stosunkowo krótsze terminy. Dzięki temu połączenie obu instytucji może się okazać korzystne.

Kolejny wątek to wzrost skali działania i jego konsekwencje. Z jednej strony rentowność dużych instytucji finansowych jest niższa niż mniejszych, z drugiej zaś występuje szybki wzrost aktywów wiążący się z powiększaniem inwestycji w bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, prowadzący do wzrostu

³⁹ J. Boyd, S. Graham, *The Probability of Allowing Bank Holding Companies to Merge With Other Financial Firms: A Simulation Study*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, „Quarterly Review”, Spring 1988, s. 3–20. cyt. za O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie...*, s. 18–19.

⁴⁰ Tamże s. 26.

rentowności, o której może zdecydować również przewaga kosztowa uzyskana dzięki wykorzystaniu proporcjonalnie niższego poziomu kapitału własnego (także dzięki wykorzystaniu dźwigni finansowej)⁴¹.

Podsumowując należy stwierdzić, że tworzenie związków bankowo-ubezpieczeniowych łączy się z wieloma potencjalnymi korzyściami także w kontekście oczekiwań klientów na obniżenie cen za wykonywane usługi, będących następstwem wzrostu konkurencji. Mając na uwadze doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych można przypuszczać, że *bancassurance* w Polsce będzie się dynamicznie rozwijał w najbliższej perspektywie.

Iwona Dorota Czechowska

BANCASSURANCE AS AN ELEMENT OF ADJUSTING PROCESS IN POLISH BANKING SYSTEM TO THE CONDITION OF MARKET ECONOMY

The following article presents the cooperation's problems between banking and insurance sectors. The Polish banking structure in the period of globalisation and adaptation to European Union standards faces the influence of processes of competition on the part of banks and other subjects traditionally present in the financial services market and those which, as a part of expanding the traditional service, offer some new services previously belonging only to financial intermediaries.

⁴¹ Tamże s. 28-29.