

**PRACE NAUKOWE**  
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
**RESEARCH PAPERS**  
of Wrocław University of Economics

**245**

# Ekonomia



pod redakcją  
**Jerzego Sokołowskiego**  
**Magdaleny Rękas**  
**Grażyny Węgrzyn**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2012

Recenzenci: Tomasz Bernat, Waclaw Jarmolowicz, Elzbieta Kryńska,  
Andrzej Miszczuk, Marzanna Poniatowicz, Stanislaw Swadzba,  
Grazyna Wolska, Urszula Zagora-Jonszta

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska, Dorota Pitulec

Redakcja techniczna: Barbara Lopusiewicz

Korekta: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie [www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl)

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

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

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2012

**ISSN 1899-3192**

**ISBN 978-83-7695-205-5**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	11
<b>Kamil Augustyn, Kazimierz W. Krupa:</b> Ocena stanu kapitału intelektualnego przedsiębiorstw Podkarpacia na podstawie wyników badań empirycznych.....	13
<b>Jan Borowiec:</b> Wahania cykliczne a zmiany realnego efektywnego kursu walutowego w strefie euro.....	23
<b>Katarzyna Czech:</b> Ewolucja realizacji zrównoważonego rozwoju w Polsce	34
<b>Karolina Drela:</b> Utrata pracy w XXI wieku.....	44
<b>Malgorzata Gajda-Kantorowska:</b> Kontrowersje wokół metod pomiaru stabilności wzrostu gospodarczego.....	55
<b>Malgorzata Gasz:</b> Działania stabilizujące gospodarkę Unii Europejskiej w warunkach kryzysu finansów publicznych.....	65
<b>Łukasz Goczek:</b> Porównanie skuteczności polityki fiskalnej i monetarnej na panelowej próbie wektorowo-autoregresyjnej.....	77
<b>Alina Gorczyńska, Danuta Szwajca:</b> Dekoniunktura gospodarcza a restrukturyzacja naprawcza przedsiębiorstwa.....	88
<b>Beata Guziejewska:</b> Kredyty zagrożone i rezerwy celowe na tle ogólnej sytuacji w sektorze bankowym w latach 2008-2010.....	98
<b>Anna Horodecka:</b> Rola prądów filozoficznych w kształtowaniu metodologii nauk ekonomicznych.....	110
<b>Robert Huterski:</b> Wybrane aspekty quasi-fiskalnej działalności Systemu Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych.....	120
<b>Marcin Idzik:</b> Zastosowanie gradacyjnego modelu w analizie zaufania do banków i innych instytucji finansowych w Polsce.....	129
<b>Michał Jurek:</b> Koncepcje monetarne D.H. Robertsona i ich wykorzystanie do analizy ilościowej i dochodowej teorii pieniądza.....	139
<b>Tomasz Kacprzak:</b> Bezpieczeństwo pracy a bezpieczeństwo zatrudnienia w Polsce w kontekście <i>flexicurity</i> .....	148
<b>Marcin Kalinowski:</b> Krytyka korporatywizmu z perspektywy nowej ekonomii politycznej.....	160
<b>Dariusz Kielczewski:</b> Koncepcja ekonomii zrównoważonego rozwoju.....	170
<b>Ilona Kijek, Marta Pszczółkowska:</b> Taksonomiczne ujęcie sytuacji makroekonomicznej państw Unii Europejskiej w latach 2001, 2005 I 2009.....	179
<b>Aldona Klimkiewicz:</b> Konsekwencje podwyższenia wieku emerytalnego kobiet dla rynku pracy.....	191

<b>Ryszard Kowalski:</b> Liberalne państwo dobrobytu wobec najsłabszych grup społecznych.....	201
<b>Sylwester Kozak:</b> Rola banków w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2002-2010.....	210
<b>Sylwester Kozak:</b> Zmiany w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego w Polsce w latach 2001-2010 .....	222
<b>Jakub Kraciuk:</b> Wpływ światowego kryzysu finansowego z 2008 roku na gospodarkę Niemiec .....	233
<b>Mirosław Krajewski:</b> Kapitał ludzki w procesie zarządzania wartością przedsiębiorstwa .....	243
<b>Barbara Kryk:</b> Szanse i zagrożenia zatrudnienia nosicieli wirusa HIV w opinii studentów.....	253
<b>Iwa Kuchciak:</b> Crowdsourcing w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa bankowego.....	263
<b>Robert Kurek:</b> Asymetria informacji na rynku ubezpieczeniowym .....	272
<b>Katarzyna Kuźniar-Żyłka:</b> Media jako uczestnik procesu informacyjnego w warunkach gospodarki opartej na wiedzy.....	283
<b>Joanna Latuszek:</b> Globalizacja a nierówności między państwami.....	293
<b>Renata Lisowska, Dorota Starzyńska:</b> Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw przemysłowych na przykładzie województwa łódzkiego	303
<b>Józef Łobocki:</b> Sektor finansowy a kapitał społeczny.....	314
<b>Łukasz Menart:</b> Kluczowe obszary działań menedżera klastra.....	324
<b>Aneta Mikula:</b> Poziom ubóstwa i deprywacji materialnej dzieci w krajach Unii Europejskiej .....	336
<b>Michał Moszyński:</b> Idee ładu gospodarczego w procesie transformacji systemowej byłej NRD – oczekiwania a rzeczywistość.....	347
<b>Arnold Pabian:</b> Zrównoważona produkcja w gospodarce przyszłości. Perspektywy i bariery rozwoju .....	357
<b>Wiesław Pasewicz, Artur Wilczyński, Michał Świtlyk:</b> Efektywność państwowych wyższych szkół zawodowych w latach 2004-2010 .....	367
<b>Iwona Pawlas:</b> Społeczno-ekonomiczny rozwój krajów Unii Europejskiej w świetle badań taksonomicznych.....	377
<b>Renata Pęciak:</b> Działania Jeana-Baptiste’a Saya na rzecz instytucjonalizacji nauki ekonomii .....	386
<b>Elżbieta Pohulak-Żołędowska:</b> Innowacyjność w dobie postindustrialnej....	396
<b>Adriana Politałaj:</b> Efektywność centrów integracji społecznej w zakresie przeciwdziałania długotrwałemu bezrobociu .....	407
<b>Magdalena Rękas:</b> Ulgi prorodzinne jako element polityki rodzinnej w wybranych krajach Unii Europejskiej .....	418
<b>Wioleta Samitowska:</b> Ekonomia społeczna wobec wyzwań rynku pracy .....	432
<b>Anna Skórska:</b> Zmiany sytuacji na polskim rynku pracy jako konsekwencja kryzysu gospodarczo-finansowego.....	443

<b>Grzegorz Sobiecki:</b> Pieniądz doskonały.....	453
<b>Małgorzata Solarz:</b> Wady i zalety mikropożyczek jako narzędzia inkluzji finansowej sprzyjającego wzrostowi dobrobytu .....	463
<b>Robert Stanisławski:</b> Potrzeby w zakresie rozwoju innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw nieinnowacyjnych (w świetle badań własnych) .....	474
<b>Bogusław Stankiewicz:</b> Makroekonomiczny model turystyki medycznej w Polsce – podstawowe uwarunkowania badań .....	486
<b>Dariusz Eligiusz Staszczak:</b> Znaczenie globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego dla zmian światowego systemu ekonomiczno-politycznego. ....	497
<b>Feliks Marek Stawarczyk:</b> Kryzys na przykładzie Argentyny a ekonomiczne problemy Grecji .....	507
<b>Stanisław Swadźba:</b> System gospodarczy Polski i Republiki Czeskiej. Analiza porównawcza.....	517
<b>Maciej Szczepankiewicz:</b> Badanie potencjału innowacyjnego studentów .....	527
<b>Maciej Szumlański:</b> Wzrost kapitału ludzkiego w Unii Europejskiej .....	537
<b>Sylwia Talar:</b> Crowdsourcing jako efektywna forma współpracy.....	548
<b>Jacek Tomkiewicz:</b> Strefa euro wobec kryzysu finansowego .....	558
<b>Magdalena Tusińska:</b> Czy wzrost gospodarek krajów Unii Europejskiej jest inteligentny? .....	568
<b>Monika Utzig:</b> Zadłużenie gospodarstw domowych w monetarnych instytucjach finansowych.....	579
<b>Monika Walicka:</b> Podatkowe uwarunkowania konkurencyjności małych przedsiębiorstw .....	590
<b>Grzegorz Wałęga:</b> Społeczno-ekonomiczne determinanty zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce.....	600
<b>Grażyna Węgrzyn:</b> Uwarunkowania ekonomiczne innowacji w sektorze usług.....	611
<b>Anna Wildowicz-Giegiel:</b> Uwarunkowania kreacji kapitału intelektualnego w polskich przedsiębiorstwach .....	622
<b>Sylwia Wiśniewska:</b> Budowa współpracy nauki z gospodarką wyzwaniem dla polityki innowacyjnej państwa .....	633
<b>Renata Wojciechowska:</b> Problem metody badawczej w ekonomii .....	643
<b>Jarosław Wojciechowski:</b> Wpływ zaburzenia preferencji czasowej na wysokość bezrobocia równowagi na przykładzie Polski .....	652
<b>Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec:</b> Efektywność kosztowa aktywnych programów rynku pracy w województwie śląskim w latach 2005-2010 ...	663
<b>Urszula Zagóra-Jonszta:</b> Sektor bankowy w drugiej Rzeczypospolitej ....	674
<b>Małgorzata Zielenkiewicz:</b> Stopień regulacji publicznej a poziom życia .....	685
<b>Mariusz Zieliński:</b> Polityka fiskalna a kryzys gospodarczy w wybranych krajach Unii Europejskiej .....	695

## Summaries

<b>Kamil Augustyn, Kazimierz W. Krupa:</b> Assessment of intellectual capital level in enterprises of Podkarpackie Voivodeship based on empirical research results.....	22
<b>Jan Borowiec:</b> Cyclical fluctuations and changes in real effective exchange rate in the euro zone .....	33
<b>Katarzyna Czech:</b> Evolution of the implementation of sustainable development in Poland .....	42
<b>Karolina Drela:</b> Job loss in the 21st century .....	54
<b>Malgorzata Gajda-Kantorowska:</b> Controversy over the methods of measurement of economic growth sustainability .....	64
<b>Malgorzata Gasz:</b> Performance management stabilizing European Union in an economic public finance crisis.....	76
<b>Lukasz Goczek:</b> Comparison of the effectiveness of fiscal and monetary policy in a panel vector autoregressive model.....	87
<b>Alina Gorczyńska, Danuta Sz wajca:</b> Economic downturns and repair restructuring of a company .....	97
<b>Beata Guziejewska:</b> Non-performing loans and dedicated reserves against the general state of banking sector in Poland in 2008-2010.....	109
<b>Anna Horodecka:</b> The influence of philosophical schools on the methodology of economics.....	119
<b>Robert Huterski:</b> Selected aspects of quasi-fiscal activities of the Federal Reserve System of the United States.....	128
<b>Marcin Idzik:</b> The use of a gradation model in the analysis of trust in banks and other financial institutions in Poland.....	138
<b>Michał Jurek:</b> Monetary concepts of D.H. Robertson and their use for the analysis of the quantity and income theory of money .....	147
<b>Tomasz Kacprzak:</b> Job security and employment security in Poland within the context of flexicurity.....	159
<b>Marcin Kalinowski:</b> The criticism of corporatism from the new political economy perspective .....	169
<b>Dariusz Kielczewski:</b> Conception of the economics of sustainable development .....	178
<b>Ilona Kijek, Marta Pszczółkowska:</b> A taxonomic view of the European Union states macroeconomic situation in 2001, 2005 and 2009 .....	190
<b>Aldona Klimkiewicz:</b> Consequences of the increase of women's retirement age for the labour market.....	200
<b>Ryszard Kowalski:</b> Liberal welfare state and the most vulnerable social groups .....	209
<b>Sylwester Kozak:</b> The role of banks in the insurance products distribution in Poland between 2002 and 2010 .....	221

<b>Sylwester Kozak:</b> Changes in the structure of loans to the nonfinancial sector in Poland in 2001-2010.....	232
<b>Jakub Kraciuk:</b> The influence of the world financial crisis of 2008 on the economy of Germany .....	242
<b>Mirosław Krajewski:</b> Human capital in the process of management of the company's value .....	252
<b>Barbara Kryk:</b> Chances and threats of employment for carriers of HIV in students' opinion.....	262
<b>Iwa Kuchciak:</b> Crowdsourcing in the creation of banking company value ....	271
<b>Robert Kurek:</b> Information asymmetry on the insurance market.....	282
<b>Katarzyna Kuźniar-Żyłka:</b> Media as a participant of information process in terms of the knowledge-based economy.....	292
<b>Joanna Latuszek:</b> Globalization and inequality between states .....	302
<b>Renata Lisowska, Dorota Starzyńska:</b> Innovation activity of Polish manufacturing enterprises based on the example of Łódź Voivodeship.....	313
<b>Józef Łobocki:</b> Financial sector and social capital .....	323
<b>Łukasz Menart:</b> Key areas for cluster manager's activities.....	335
<b>Aneta Mikula:</b> Level of poverty and material deprivation of children in the European Union countries .....	346
<b>Michał Moszyński:</b> Ideas of economic order in the process of economic transformation of the former GDR – expectations and reality .....	356
<b>Arnold Pabian:</b> Sustainable production in the economy of future, perspectives and barriers of development .....	366
<b>Wiesław Pasewicz, Artur Wilczyński, Michał Świtłyk:</b> Efficiency analysis of state higher vocational schools in 2004-2010 .....	376
<b>Iwona Pawlas:</b> Socio-economic development of European Union economies in the light of taxonomic analysis.....	385
<b>Renata Pęciak:</b> Jean-Baptiste Say's actions for institutionalisation of economics.....	395
<b>Elżbieta Pohulak-Żołędowska:</b> Innovation in post-industrial era.....	406
<b>Adriana Politaj:</b> Effectiveness of centres of social integration in scope of counteraction of long-term unemployment .....	417
<b>Magdalena Rękas:</b> Family taxation as an instrument of family policies in selected EU countries .....	431
<b>Wioleta Samitowska:</b> Social economy towards labour market challenges.....	442
<b>Anna Skórska:</b> The changes on Polish labour market as a result of the economic and financial crisis .....	452
<b>Grzegorz Sobiecki:</b> The perfect currency .....	462
<b>Małgorzata Solarz:</b> Advantages and disadvantages of micro-loans as the tool of financial inclusion enhancing wealth growth.....	473
<b>Robert Stanisławski:</b> The needs of SMS sector (no-innovative enterprises) for the innovative development (in the lights of own research) .....	485

<b>Bogusław Stankiewicz:</b> Macroeconomic model of medical tourism in Poland – basic conditions of research.....	496
<b>Dariusz Eligiusz Staszczak:</b> Importance of the global financial-economic crisis for the world economic-political system changes .....	506
<b>Feliks Marek Stawarczyk:</b> Crisis on the example of Argentina and the economic problems in Greece .....	516
<b>Stanisław Swadźba:</b> Economic system of Poland and the Czech Republic. Comparative analysis.....	526
<b>Maciej Szczepankiewicz:</b> Research of student's innovative potential.....	536
<b>Maciej Szumlański:</b> Human capital growth in the European Union.....	547
<b>Sylvia Talar:</b> Crowdsourcing as an effective model of cooperation.....	557
<b>Jacek Tomkiewicz:</b> Euro-zone and the financial crisis .....	567
<b>Magdalena Tusińska:</b> Is economic growth of the European Union countries smart?.....	578
<b>Monika Utzig:</b> Liabilities of households in monetary financial institutions ...	589
<b>Monika Walicka:</b> Tax impact on competitiveness of small enterprises.....	599
<b>Grzegorz Wałęga:</b> Socio-economic determinants of household debt in Poland .....	610
<b>Grażyna Węgrzyn:</b> Economic determinants of innovation in the service sector .....	621
<b>Anna Wildowicz-Giegiel:</b> Conditions of intellectual capital creation in Polish enterprises .....	632
<b>Sylvia Wiśniewska:</b> Building cooperation between science and business as a challenge for innovation policy of state.....	642
<b>Renata Wojciechowska:</b> Problem of research method in economy.....	651
<b>Jarosław Wojciechowski:</b> Impact of time preferences disturbance on the level of balance unemployment, based on the example of Poland.....	662
<b>Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec:</b> Cost efficiency of active labour market programmes in Silesian Voivodeship in 2005-2010 .....	673
<b>Urszula Zagóra-Jonszta:</b> Banking sector in the Second Republic of Poland	684
<b>Małgorzata Zielenkiewicz:</b> The degree of public regulation and the standard of living.....	694
<b>Mariusz Zieliński:</b> Fiscal policy and economic crisis in selected European Union countries.....	704



**Sylwester Kozak**

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

---

## **ROLA BANKÓW W DYSTRYBUCJI PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH W POLSCE W LATACH 2002-2010**

---

**Streszczenie:** Od połowy pierwszej dekady nowego tysiąclecia banki odgrywają coraz ważniejszą rolę w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, szczególnie z działu I. W 2010 r. 29% składki z ubezpieczeń z działu I pozyskano za pomocą banków. Z wyjątkiem lat 2008-2009, większość tak pozyskanej składki pochodziła ze sprzedaży polis ubezpieczenia grupowego. Banki sprzedawały polisy razem z innymi produktami bankowymi bądź też jako indywidualne instrumenty inwestycyjne. W znacznie mniejszym stopniu uczestniczyły w dystrybucji ubezpieczeń z działu II, choć udział tej sprzedaży w rynku wzrastał systematycznie. W tej grupie największy udział posiadały ubezpieczenia finansowe. Prowizje z tytułu sprzedaży polis stały się dla banków istotnym składnikiem przychodów nieodsetkowych. Spowodowało to, że niemal wszystkie banki sprzedawały ubezpieczenia z działu I, a ok. 75% z nich ubezpieczenia z działu II.

**Słowa kluczowe:** bancassurance, dystrybucja, banki, ubezpieczenia, Polska.

### **1. Wstęp**

Pojęcie bancassurance pojawiło się we Francji i oznacza powiązanie między bankiem a firmami ubezpieczeniowymi, pozwalające na sprzedaż produktów ubezpieczeniowych przez banki. Bancassurance stało się podstawą do tworzenia grup bankowo-ubezpieczeniowych. Pierwsze z nich powstały we Francji i w Wielkiej Brytanii w latach 60.<sup>1</sup> Bancassurance określane jest też jako wykorzystanie banku (zwłaszcza jego placówek i usług) do sprzedaży ubezpieczeń, głównie życiowo-emerytalnych, z myślą o ofercie przede wszystkim dla klientów detalicznych, indywidualnych. W tym przypadku bancassurance wiązane jest z łączoną sprzedażą produktów bankowych i ubezpieczeniowych w jednym miejscu<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> R. Jagiełło, A. Śliwiński, *Rola klientów korporacyjnych w działalności konglomeratów finansowych*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Konglomeraty finansowe*, PWE, Warszawa 2007.

<sup>2</sup> M. Śliperski, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002, s. 22.

Europejska Federacja Ubezpieczycieli i Reasekuratorów CEA analizuje bancassurance w kontekście pełnienia funkcji agenta ubezpieczeniowego. Wskazuje, że bancassurance polega na dostarczaniu produktów ubezpieczeniowych przez bank lub inną finansową instytucję monetarną, w trakcie której bank – wykonując funkcję pośrednika finansowego – występuje również jako agent ubezpieczeniowy lub broker<sup>3</sup>. W znacznie szerszym kontekście rozpatruje bancassurance Swiss Reinsurance Company<sup>4</sup>, określając ją jako każdą czynność dostarczającą produkty ubezpieczeniowe przez banki. Tak ogólne podejście argumentuje tym, że każdy kraj w indywidualny sposób reguluje system współpracy obu tych instytucji finansowych.

Pod względem ekonomicznym współpraca banków i zakładów ubezpieczeń ma coraz większe znaczenie dla poziomu dochodowości obu grup instytucji finansowych. Dzięki wykorzystaniu korzyści skali i korzyści zakresu banki mogą zwiększać swoje przychody nieodsetkowe z prowizji od sprzedawanych polis ubezpieczeniowych. Z kolei zakłady ubezpieczeń zwiększają wartość zebranej składki. Istotny jest również fakt podniesienia jakości obsługi klientów, którzy zyskują wygodę, mając możliwość jednoczesnego uzyskania usług bankowych i ubezpieczeniowych<sup>5</sup>.

J. Węclawski<sup>6</sup> wskazuje na istnienie 3 grup przesłanek dla funkcjonowania bancassurance: podażowe, popytowe i funkcjonalne. Rosnąca konkurencja wymusza poszerzanie wachlarza usług oferowanych przez banki w celu kompleksowego zaspokojenia potrzeb klientów. Korzystając z rozbudowanej sieci placówek, banki mają możliwość dostarczania różnego rodzaju usług finansowych w jednym miejscu, tj. zgodnie ze strategią *one-stop-shop*. Przesłanki popytowe wynikają z rosnących wymagań klientów co do sposobu dostarczania usług finansowych oraz zainteresowania gospodarstw domowych rynkiem inwestycyjnym. Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe pozwalają na wykorzystanie korzyści zakresu i redukcji kosztów działania przy jednoczesnym wypełnianiu funkcji przypisanych instytucji kredytowej i ubezpieczeniowej.

Choć bancassurance jest stosunkowo nowym systemem prowadzenia działalności finansowej, stosowanym szerzej w Europie i w Stanach Zjednoczonych w latach 80., to w dużej części krajów o wysoko rozwiniętych systemach finansowych na początku nowego tysiąclecia stał się podstawowym kanałem dystrybucji polis ubezpieczenia na życie.

W Polsce sprzedaż produktów ubezpieczeniowych przez sieć bankową rozwinęła się dopiero w pierwszej połowie pierwszej dekady nowego wieku. Pomiędzy rokiem 2002 a 2010 udział składki pozyskanej poprzez placówki bankowe wzrósł z 1% do

<sup>3</sup> CEA, *European Insurance in Figures*, CEA Statistics no. 44, December 2011.

<sup>4</sup> Swiss Reinsurance Company, *Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges*, „SIGMA” 2007, no. 5.

<sup>5</sup> M. Więcko, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, „Monitor Ubezpieczeniowy” 2009, nr 37.

<sup>6</sup> J. Węclawski, *Konglomeraty finansowe – nowa tendencja w rozwoju banków*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 9.

29% w dziale I i od 0,05% do 5,7% w dziale II. Tak duże znaczenie dla wielkości sprzedaży uczyniło bancassurance jednym z ważniejszych czynników decydujących o rozwoju i stabilności sektora ubezpieczeń. Taki system sprzedaży ubezpieczeń stał się dominującym w dystrybucji ubezpieczeń działu I, przy czym w nieznacznie większym stopniu w segmencie polis ubezpieczenia indywidualnego niż grupowego. Podobnie jak w innych krajach europejskich bancassurance nie był istotnym kanałem dystrybucji polis ubezpieczenia z działu II. W takim systemie pozyskuje się tylko kilka procent składki z działu II, głównie ubezpieczeń finansowych<sup>7</sup>.

## 2. Cel i metoda badań

Celem artykułu jest zaprezentowanie znaczenia, jakie dla funkcjonowania zakładów ubezpieczeń ma współpraca z bankami w Polsce i w niektórych krajach UE. Sposobem wykazania tej współpracy jest przedstawienie wielkości i struktury składki w dziale I i II, która jest pozyskiwana poprzez sieć banków, a także poprzez wskazanie liczebności grupy banków zaangażowanych w sprzedaż poszczególnych rodzajów ubezpieczeń. Dla prezentacji tak sformułowanego celu zastosowano analizę literatury problemu oraz analizę porównawczą raportów CEA, Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) i Rzecznika Ubezpieczonych na temat funkcjonowania sektora ubezpieczeń, w tym systemu bancassurance. Dane liczbowe obejmują lata 2002-2010 i zostały pozyskane z baz danych publikowanych przez CEA, KNF i Swiss Reinsurance Company.

Pozostała część artykułu ma następującą strukturę. W następnej części zaprezentowano podstawowe zasady współpracy banków i zakładów ubezpieczeń w Polsce i w niektórych krajach UE, a w kolejnych, odpowiednio, znaczenie bancassurance w sprzedaży ubezpieczeń działu I i II w Polsce oraz charakterystykę produktów z działu I i II najczęściej sprzedawanych przez banki. Całość zakończono podsumowaniem.

## 3. Idea systemu bancassurance

Rynek produktów ubezpieczeniowych charakteryzuje się stosunkowo silną segmentacją. Struktury dystrybucji ubezpieczeń działu I i działu II w sposób istotny różnią się między sobą, co powoduje, że w sektorze ubezpieczeń funkcjonują praktycznie dwa cząstkowe rynki. Na obu z nich w obszarze dystrybucji ubezpieczeń banki odgrywają istotną, choć zróżnicowaną rolę.

Koncepcja kompleksowej obsługi klientów w instytucjach finansowych pojawiła się w latach 80., a na trwałe stała się częścią systemu finansowego w latach 90. W Europie jej rozwój nabrał szybszego tempa po 1 stycznia 1993 r. dzięki wejściu

---

<sup>7</sup> CEA, wyd. cyt.

w życie Drugiej Dyrektywy Bankowej<sup>8</sup>, wprowadzającej zasadę jednolitego paszportu europejskiego. Regulacja ta zakładała, że każdy bank, który otrzymuje licencję w jednym z państw członkowskich, ma jednocześnie prawo do prowadzenia działalności na obszarze pozostałych państw Unii Europejskiej. Dodatkowo zezwala bankom na sprzedaż usług ubezpieczeniowych i inwestycyjnych.

Podobne regulacje wprowadzono w sektorze ubezpieczeń. Zezwalały one na geograficzne i produktowe rozszerzenie zakresu działalności zakładów ubezpieczeń. Pierwsze ułatwienia wprowadzono we wszystkich państwach członkowskich Unii na podstawie dyrektywy ubezpieczeniowej z 1988 r.<sup>9</sup> Z kolei dyrektywy ubezpieczeniowe, określane jako dyrektywy trzeciej generacji, wydane w 1992 r. i obowiązujące od 1 lipca 1994 r.<sup>10</sup>, dawały zakładom ubezpieczeń pełną swobodę w transgranicznej działalności na obszarze UE.

Dodatkowo porozumienie pomiędzy Unią Europejską a Europejskim Stowarzyszeniem Wolnego Handlu, tworzące od 1 stycznia 1994 r. Europejski Obszar Gospodarczy (EOG)<sup>11</sup>, rozszerzyło obszar działalności banków i zakładów ubezpieczeń na państwa Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). Dzięki zasadzie jednolitego paszportu europejskiego instytucje finansowe nabyły prawo do prowadzenia działalności transgranicznej w sposób bezpośredni przez własnych pracowników i oddziały lub pośredni przez podmioty zależne.

W Stanach Zjednoczonych koncepcję uniwersalizacji i integracji systemu finansowego wprowadzano po kilkudziesięcioletniej separacji bankowości detalicznej, bankowości inwestycyjnej i ubezpieczeń, ustanowionej ustawą Glass-Steagall Act z 1933 r. Pierwsze decyzje deregulujące sektor bankowy przyjęto pod koniec lat

---

<sup>8</sup> Druga Dyrektywa Bankowa nr 89/646/EWC z dnia 15 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji prawa, przepisów i procedur administracyjnych związanych z rozpoczynaniem oraz prowadzeniem działalności przez instytucje kredytowe, na zasady licencjonowania banków, ustalania ich progowego kapitału założycielskiego oraz zasad prowadzenia działalności z zakresie usług bankowych, DzU nr L 386 z 30.12.1989, s. 1.

<sup>9</sup> Druga Dyrektywa Rady nr 88/357/EEC z dnia 22 czerwca 1988 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie i ustalenia przepisów ułatwiających skuteczną realizację swobody świadczenia usług oraz zmieniająca Dyrektywę 73/239/EEC, DzU L nr 172 z 4.07.1988, s. 1.

<sup>10</sup> Dyrektywa Rady nr 92/49/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz zmieniająca dyrektywy 73/239/EWG i 88/357/EWG (Trzecia Dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie), DzU L 228 z 11.08.1992, s. 1; oraz Dyrektywa Rady nr 92/96/EWG z dnia 10 listopada 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie, zmieniająca dyrektywy 79/267/EWG i 90/619/EWG (Trzecia Dyrektywa dotycząca ubezpieczeń na życie), DzU L 360 z 1992 r., s. 1.

<sup>11</sup> *Agreement on the European Economic Area of 17 March 1993*, DzU nr L 1, 3.01.1994, s. 572; Aktualnie EOG tworzy 27 państw członkowskich UE i 3 państwa członkowskie EFTA: Islandia, Liechtenstein i Norwegia.

80. Na ich podstawie holdingi bankowe uzyskały prawo do osiągania pewnej części przychodów ze sprzedaży ubezpieczeń. Wielkość tego udziału stopniowo zwiększano w latach 90. Proces deregulacji zakończył się przyjęciem w listopadzie 1999 r. ustawy *The Financial Services Modernization Act*<sup>12</sup>, zezwalającej na pełne łączenie w ramach jednej instytucji czynności zarezerwowanych dla różnych sektorów rynku finansowego, tj. bankowości komercyjnej, bankowości inwestycyjnej i ubezpieczeń.

W Polsce współpraca pomiędzy bankami a sektorem ubezpieczeń regulowana jest przez ustawę z 1997 r. *Prawo bankowe*<sup>13</sup> oraz ustawę z 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym<sup>14</sup>. Artykuł 6. ustawy *Prawo bankowe* zezwala bankom na wykonywanie wszelkich usług finansowych. Drugi akt natomiast zezwala osobom prawnym, w tym bankom, na prowadzenie działalności agenta ubezpieczeniowego i dystrybucję polis ubezpieczeniowych.

Wykorzystując te regulacje, banki stosują następujące formy współpracy z zakładami ubezpieczeń:

- sprzedaż ubezpieczeń bez zawierania umów długoterminowej współpracy z zakładami ubezpieczeń,
- sprzedaż ubezpieczeń na podstawie umowy agencyjnej z zakładem ubezpieczeń spoza własnej grupy kapitałowej,
- sprzedaż ubezpieczeń na podstawie umowy agencyjnej z zakładem ubezpieczeń będącym członkiem tej samej grupy kapitałowej.

Pod względem sposobu sprzedaży przez banki produktów ubezpieczeniowych wyróżnia się:

- sprzedaż ubezpieczeń w połączeniu ze sprzedażą jednego lub kilku produktów bankowych,
- sprzedaż ubezpieczeń nie związaną ze sprzedażą produktów bankowych,
- sprzedaż produktów inwestycyjnych z wbudowanymi produktami ubezpieczeniowymi.

#### 4. Struktura produktowa systemu bancassurance w UE

W Europie system bancassurance rozwinął się najbardziej w krajach o silnej pozycji sektora bankowego w systemie finansowym, tj. w Austrii, we Francji, w Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech. W 2010 r. w tych krajach ponad 60% przypisu składki w dziale I uzyskiwano za pośrednictwem placówek bankowych (zob. rys. 1). Jednym ze źródeł tak wysokiej efektywności bancassurance było oferowanie za pośrednictwem banków ubezpieczeń na życie, wykorzystujących prawo do całkowitego

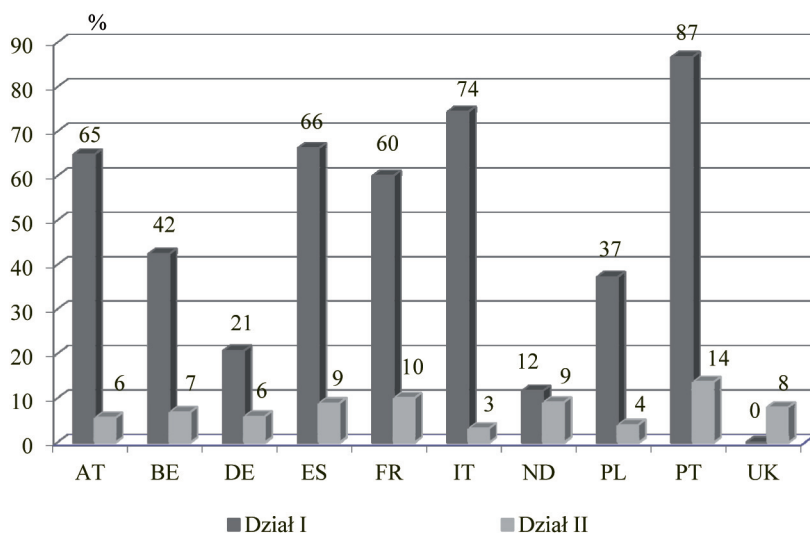
---

<sup>12</sup> Ustawa *The Financial Services Modernization Act of 1999*, uchwalona 12 listopada 1999 r., określana również jako: *The Gramm–Leach–Bliley Act (GLB)*, L. 106-102, 113 Stat. 1338.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, DzU 1997, nr 140, poz. 939.

<sup>14</sup> Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, DzU 2003, nr 124, poz. 1154.

lub częściowego zwolnienia z podatku od zysków kapitałowych, jakie obowiązywało w niektórych krajach UE. W tym celu banki konstruowały wspólnie z zakładami ubezpieczeń produkty długoterminowego oszczędzania, które skutecznie konkurowały z niskodochodowymi depozytami bankowymi. Największym popytem cieszyły się produkty oszczędnościowe o stosunkowo prostej zasadzie działania, niewymagające współpracy z doradcą finansowym.



**Rys. 1.** Udział składki pozyskanej w systemie bancassurance w dziale I i II w niektórych państwach UE w 2010 r.

Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych z CEA.

Innym skutecznym modelem dystrybucji ubezpieczeń w systemie bancassurance była ich sprzedaż w ścisłym powiązaniu z produktami kredytowymi, czyli kredyty mieszkaniowe, pożyczki główkowe czy karty płatnicze. Gorsze efekty przynosiła bankom sprzedaż ubezpieczeń wymagających poważniejszej współpracy z doradcą finansowym. Do takich produktów można zaliczyć indywidualne polisy na życie powiązane z ubezpieczeniowym funduszem inwestycyjnym czy produkty strukturyzowane z wbudowanymi instrumentami pochodnymi<sup>15</sup>.

Korzyściami dla banków z angażowania się w system bancassurance były przychody uzyskiwane z prowizji od zakładów ubezpieczeń, przy relatywnie niskich kosztach sprzedaży. Banki osiągały je dzięki wykorzystaniu w tej działalności efektu skali i efektu zakresu. Zwiększenie całkowitej kwoty sprzedaży obniżało udział kosztów stałych w koszcie jednostkowym przeciętnego sprzedanego produktu. Dodatkowo banki oszczędzały pewną część kosztów dzięki wykorzystaniu w sprzeda-

<sup>15</sup> Swiss Reinsurance Company, wyd. cyt.

ży ubezpieczeń tych samych pracowników, placówek i kampanii reklamowych, co w przypadku produktów bankowych. Ważnym aspektem realizacji strategii bancassurance była również potrzeba dywersyfikacja ryzyka. Sprzedaż polis ubezpieczeń rozszerzała gamę przychodów banku, co prowadziło do obniżenia ryzyka<sup>16</sup>.

## 5. Struktura produktowa systemu bancassurance w Polsce

W Polsce zainteresowanie banków sprzedażą ubezpieczeń istotnie wzrosło po 2005 r. (zob. tab. 1). Znacznie więcej banków współpracowało z zakładami ubezpieczeń z działu I niż z działu II. Jednocześnie zdecydowanie więcej banków uczestniczyło w dystrybucji polis ubezpieczenia grupowego. Zróżnicowanie takie wynikało m.in. z faktu, że do sprzedaży polis indywidualnych niezbędne było zatrudnienie wyspecjalizowanych doradców finansowych. Na podwyższenie kosztów dystrybucji mogła pozwolić sobie mniej liczna grupa największych banków. Mniejsze z kolei uzyskiwały dochody z dystrybucji prostszych w konstrukcji grupowych ubezpieczeń na życie.

**Tabela 1.** Liczba banków pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia w Polsce w latach 2003-2010

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Dział I (polisy indywidualne)	37	43	53	35	44	50	40	56
Dział I (polisy grupowe)	19	45	77	153	228	349	451	488
Dział I (oba rodzaje razem)	49	61	95	170	258	372	472	592
Dział II	32	46	87	142	241	360	419	477

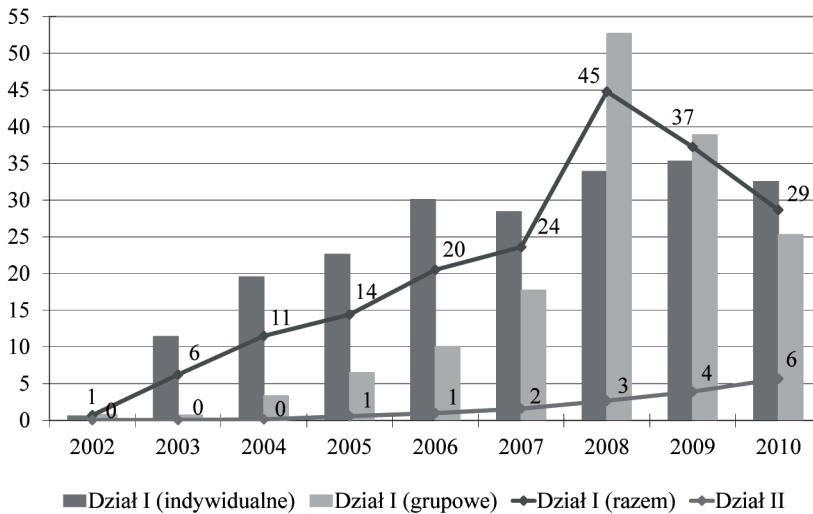
Źródło: KNF.

Pomimo że w Polsce porównywalna grupa banków zaangażowała się w dystrybucję ubezpieczeń z działu I i z działu II, to zdecydowana większość pozyskanej przy ich pomocy składki pochodziła ze sprzedaży ubezpieczeń na życie (rys. 2). Z wyjątkiem lat 2008-2009, w których bardzo dużym popytem cieszyły się poliso-lokaty sprzedawane w formie ubezpieczeń grupowych, banki znacznie więcej składki pozyskują na rzecz zakładów ubezpieczeń ze sprzedaży polis indywidualnych. Ubezpieczenia z działu II stopniowo włączane były do dystrybucji poprzez placówki bankowe, przy czym udział tak zgromadzonego przypisu w dziale II w trakcie analizowanego okresu wzrósł z poziomu bliskiego zero do ok. 6%.

Najczęściej banki sprzedawały ubezpieczenia z działu I jako obowiązkowy składnik pakietu produktów bankowych lub jako wyłącznie instrument inwestycyjny (rys. 3). Sprzedaż samodzielna polis ubezpieczeniowych nie cieszyła się znaczącym popytem ze strony klientów bankowych. Jednak pomimo dużej liczby polis powią-

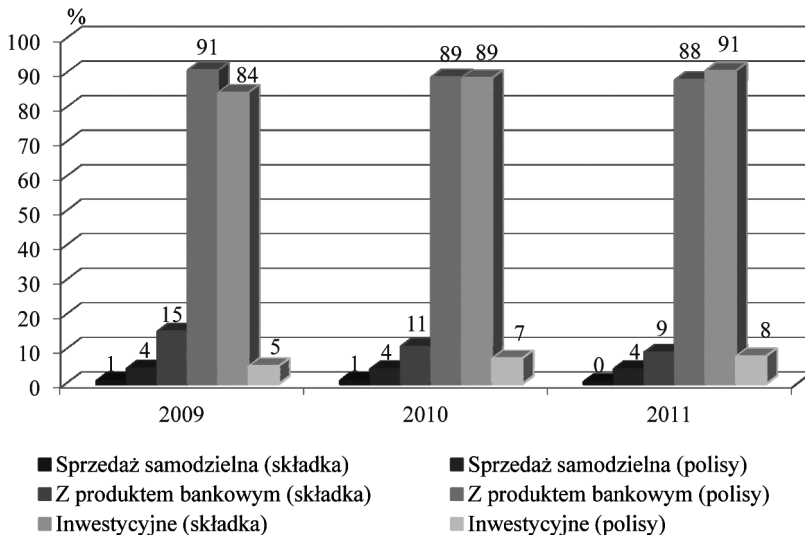
<sup>16</sup> Tamże.





**Rys. 2.** Udział składki pozyskanej w systemie bancassurance w dziale I i II w Polsce w latach 2003-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z KNF.



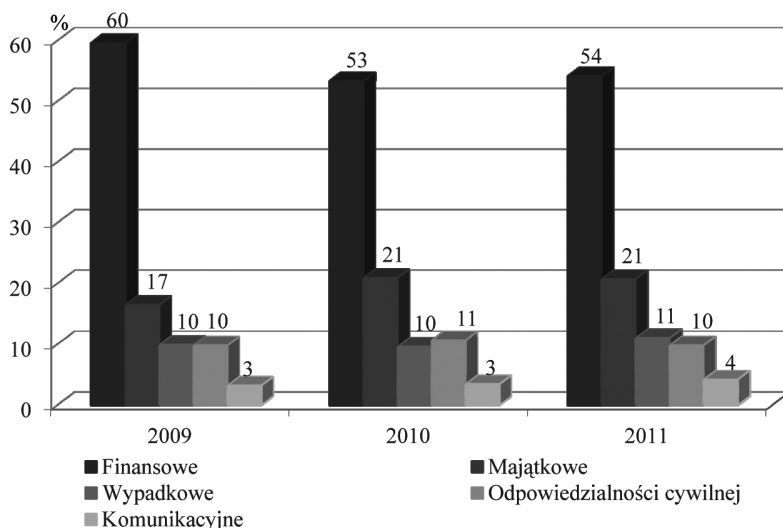
**Rys. 3.** Struktura składki i liczby polis ubezpieczeniowych z działu I sprzedawanych za pośrednictwem placówek bankowych w Polsce w latach 2009-2011 (dane za 2011 r. pochodzą z końca czerwca 2011 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z PIU.



zanych z produktami bankowymi ich udział w składce pozyskiwanej przez banki nie był tak znaczący. Największy przypis dla zakładów ubezpieczeń z działu I generowały ubezpieczenia o charakterze inwestycyjnym sprzedawane przez placówki bankowe. Większość w tej grupie ubezpieczeń tworzyły jednorazowe ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

W dziale II w strukturze liczby polis i wartości pozyskanej składki uwaga koncentruje się głównie na ubezpieczeniach finansowych (rys. 4 i 5). W latach 2009-2011 ponad połowa polis obejmowała ochroną ubezpieczeniową ryzyka finansowe z grup 14-16. Jednak średnia wartość składki na polisę nie była zbyt wysoka, co spowodowało, że pozyskana przez banki składka z ubezpieczeń finansowych była tylko nieznacznie wyższa niż znacznie mniej liczna grupa polis ubezpieczeń majątkowych. Zróżnicowanie takie może wynikać z faktu, że zakłady ubezpieczeń obejmowały za pośrednictwem banków ryzyka finansowe wynikające z transakcji o niższych wartościach, m.in. ubezpieczenie kredytu ratalnego, pożyczki gotówkowej. Z kolei ubezpieczenia majątkowe banki oferowały w ramach pakietów związanych z kredytem mieszkaniowym i obejmowały ochroną ubezpieczeniową m.in. dużej wartości nieruchomości<sup>17</sup>.

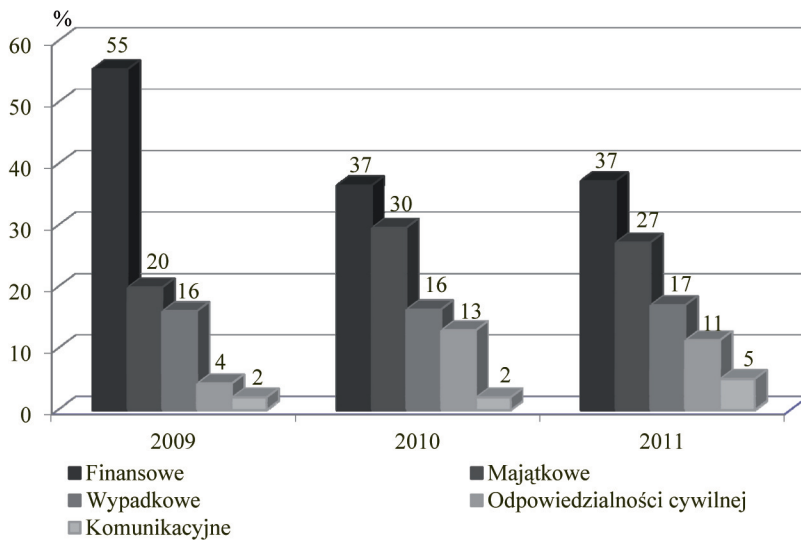


**Rys. 4.** Udział niektórych rodzajów ubezpieczeń w całkowitej liczbie umów ubezpieczenia w dziale II zawartych za pośrednictwem banków w Polsce w latach 2009-2011

Źródło: jak na rysunku 3.

Kolejnym ważnym rodzajem ubezpieczenia sprzedawanego przez banki jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. W latach 2009-2011 wartość składki

<sup>17</sup> M. Więcko, wyd. cyt.



**Rys. 5.** Udział niektórych rodzajów ubezpieczeń w całkowitej składce z umów ubezpieczenia w dziale II zawartych za pośrednictwem banków w Polsce w latach 2009-2011

Źródło: jak na rysunku 3.

z tej grupy polis wzrosła ponad dwukrotnie. Również w tym samym okresie blisko trzykrotnie wzrosła składka pozyskiwana przez banki z tytułu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych. Dodatkowo w tym czasie na stosunkowo wysokim poziomie utrzymywał się udział ubezpieczeń wypadkowych sprzedawanych zazwyczaj w Polsce razem z ubezpieczeniami komunikacyjnymi. Sprawia to, że bancassurance ma coraz większe znaczenie dla dystrybucji ubezpieczeń komunikacyjnych.

## 6. Zakończenie

W latach 2002-2010 banki znacząco zwiększyły swój udział w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Sprzedaż polis w systemie bancassurance szczególnie silnie wzrosła dla ubezpieczeń z działu I. W 2010 r. 29% składki z ubezpieczeń z działu I pozyskano za pośrednictwem sieci placówek bankowych. Z wyjątkiem lat 2008-2009 najczęściej składki pochodziło ze sprzedaży polis ubezpieczenia grupowego w dziale I.

Ze względu na sposób sprzedaży, banki zazwyczaj sprzedawały w swoich placówkach polisy związane z innymi produktami bankowymi bądź będące instrumentem inwestycyjnym. W znacznie mniejszym stopniu uczestniczyły w dystrybucji ubezpieczeń z działu II. W tej grupie największy udział mają ubezpieczenia finansowe.

Prowizje z tytułu sprzedaży polis stały się dla banków istotnym składnikiem przychodów nieodsetkowych, co spowodowało, że niemal wszystkie uczestniczą w sprzedaży ubezpieczeń z działu I, a ok. 75% ubezpieczeń z działu II.

## Literatura

- Agreement on the European Economic Area of 17 March 1993*, DzU nr L 1, 3.01.1994  
CEA, *European Insurance in Figures*, CEA Statistics no. 44, December 2011.
- Druga Dyrektywa Bankowa nr 89/646/EWC z dnia 15 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji prawa, przepisów i procedur administracyjnych związanych z rozpoczynaniem oraz prowadzeniem działalności przez instytucje kredytowe, na zasady licencjonowania banków, ustalania ich progowego kapitału założycielskiego oraz zasad prowadzenia działalności z zakresie usług bankowych, DzU nr L 386 z 30.12.1989.
- Druga Dyrektywa Rady nr 88/357/EEC z dnia 22 czerwca 1988 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie i ustalenia przepisów ułatwiających skuteczną realizację swobody świadczenia usług oraz zmieniająca Dyrektywę 73/239/EEC, DzU L nr 172 z 4.07.1988.
- Dyrektywa Rady nr 92/49/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie oraz zmieniająca dyrektywy 73/239/EWG i 88/357/EWG (Trzecia Dyrektywa w sprawie ubezpieczeń innych niż ubezpieczenia na życie), DzU L 228 z 11.08.1992.
- Dyrektywa Rady nr 92/96/EWG z dnia 10 listopada 1992 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do bezpośrednich ubezpieczeń na życie, zmieniająca dyrektywy 79/267/EWG i 90/619/EWG (Trzecia Dyrektywa dotycząca ubezpieczeń na życie), DzU L 360 z 1992 r.
- Europejski Bank Centralny, [www.ecb.eu](http://www.ecb.eu).
- Główny Urząd Statystyczny, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).
- Jagiello R., Śliwiński A., *Rola klientów korporacyjnych w działalności konglomeratów finansowych*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Konglomeraty finansowe*, PWE, Warszawa 2007.
- Komisja Nadzoru Finansowego, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).
- Narodowy Bank Polski, [www.npl.pl](http://www.npl.pl).
- Polska Izba Ubezpieczeń, *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance*, Warszawa 2011.
- Swiss Reinsurance Company, *Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges*, „SIGMA” 2007, no. 5.
- Śliperski M., *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- The Financial Services Modernization Act of 1999*, L. 106-102, 113 Stat. 1338.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, DzU 1997, nr 140, poz. 939.
- Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, DzU 2003, nr 124, poz. 1154.
- Węclawski J., *Konglomeraty finansowe – nowa tendencja w rozwoju banków*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 9.
- Więcko M., *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, „Monitor Ubezpieczeniowy” 2009, nr 37.

## **THE ROLE OF BANKS IN THE INSURANCE PRODUCTS DISTRIBUTION IN POLAND BETWEEN 2002 AND 2010**

**Summary:** Since the mid of the first decade of the 2000s banks have played an increasing role in the insurance distribution, particularly life insurance. In 2010 29% of life insurance premiums were gathered through the banking network. Excluding the period of 2008-2009, the majority of gathered life insurance premiums referred to the group policies. Banks sold policies in packages with other banking products, as well as individual investment instruments. On the much less scale banks participated in the distribution of non-life insurance, albeit the share of such distribution systematically increased. In this group of insurance the dominant was insurance of financial risk. Fees from the sale of insurance became an important element of the noninterest bank income. These benefits motivated nearly all banks to sell life insurance and about 75% of banks to sell non-life insurance.

**Keywords:** bancassurance, distribution, banking, insurance, Poland.