

Zeszyty Naukowe Instytutu Ekspertyz Ekonomicznych
i Finansowych w Łodzi nr 13

Analiza problemów i zmian na rynku usług finansowych

Karolina Anielak-Sobczak, Marcin Borys
Tomasz Florczak, Magdalena Lesiak
Joanna Stępińska, Andrzej R. Stopczyński
Anna Szymańska, Wojciech Zatoń

Zeszyty Naukowe Instytutu Ekspertyz Ekonomicznych
i Finansowych w Łodzi nr 13

**Analiza problemów i zmian
na rynku usług finansowych**

Karolina Anielak-Sobczak, Marcin Borys

Tomasz Florczak, Magdalena Lesiak

Joanna Stępińska, Andrzej R. Stopczyński

Anna Szymańska, Wojciech Zatoń

Redakcja naukowa zeszytu

Andrzej R. Stopczyński

Wydawca

Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi

Korekta

Małgorzata Dzięgielewska

Opracowanie i przygotowanie do druku

Bogusław Janowski

Druk

Drukarnia Oltom, Łódź

www.oltom.eu

ISSN 2719-5910

ISBN 978-83-969212-7-7



9 788396 921277

Spis treści

Od Redaktora	5
Standardy przekazywania informacji klientom o produktach ubezpieczeniowych z UFK w praktyce	7
Wstęp	8
1. O Rozporządzeniu PRIIPs	10
2. Analiza KID dla wybranych produktów ubezpieczeniowych z UFK	12
3. Opis scenariuszy dotyczących wyników	15
Podsumowanie	17
Bibliografia	17
Stopień finansjalizacji gospodarki a wielkość rynku ubezpieczeń na życie z UFK	19
Wstęp	21
1. Finansjalizacja gospodarki	21
2. Ubezpieczenia na życie z UFK – przegląd literatury	23
3. Metodyka badania	26
4. Wyniki badania – ubezpieczenia na życie z UFK a finansjalizacja	28
Podsumowanie	31
Bibliografia	33
Nieprawidłowości w zarządzaniu bankami spółdzielczymi ze szczególnym uwzględnieniem jakości oceny zdolności kredytowej klientów	37
Wstęp	38
1. Charakterystyka sektora banków spółdzielczych	39
2. Problemy sektora banków spółdzielczych	41
3. Regulacje prawne i wytyczne dotyczące kredytowania	44
4. Konsekwencje nieprawidłowości w zarządzaniu bankiem spółdzielczym i naruszeń prawa dla banku	47
5. Segmentacja klientów i ich finansowanie w bankach spółdzielczych	49
6. Ocena zdolności kredytowej	52
7. Nieprawidłowości w analizie kredytowej	54
Podsumowanie	58
Bibliografia	59
Znaczenie bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń na życie	61
Wstęp	63
1. Przegląd literatury	65
2. Badanie empiryczne	66
Podsumowanie	75
Bibliografia	76

Od Redaktora

Z przyjemnością oddajemy w ręce Czytelników kolejny numer naszego Zeszytu Naukowego, który poświęcony został wybranym problemom funkcjonowania rynku finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem sektora ubezpieczeniowego oraz bankowości spółdzielczej. Zawarte w niniejszym tomie opracowania wpisują się w aktualne dyskusje nad jakością produktów finansowych, efektywnością systemów zarządzania ryzykiem oraz skutkami rosnącej finansjalizacji gospodarki.

W artykule autorstwa Wojciecha Zatonia pt. *Standardy przekazywania informacji klientom o produktach ubezpieczeniowych z UFK w praktyce*, dokonano analizy dokumentów KID w kontekście obowiązujących regulacji unijnych (PRIIPs). Autor ukazuje, na ile formalna standaryzacja informacji przekazywanych klientowi przekłada się na rzeczywistą przejrzystość i zrozumiałość produktów ubezpieczeniowych z elementem inwestycyjnym. Publikacja ta jest szczególnie istotna w kontekście wcześniejszych kontrowersji dotyczących praktyk sprzedażowych i jakości ochrony konsumentkiej w segmencie UFK.

Z kolei artykuł Karoliny Anielak-Sobczak i Tomasza Florczaka zatytułowany *Stopień finansjalizacji gospodarki a wielkość rynku ubezpieczeń na życie z UFK* przedstawia temat ubezpieczeń na życie z UFK bardziej syntetycznie, w ujęciu ilościowym. Autorzy wykazują istnienie umiarkowanej korelacji pomiędzy rosnącym stopniem finansjalizacji gospodarki a wzrostem znaczenia produktów ubezpieczeniowych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Artykuł wnosi

interesujący wkład do badań nad wpływem zmian strukturalnych w sektorze finansowym na specyfikę rynku ubezpieczeń na życie.

Trzecia publikacja, autorstwa Marcina Borysa i Joanny Stępińskiej, pt. *Nieprawidłowości w zarządzaniu bankami spółdzielczymi ze szczególnym uwzględnieniem jakości oceny zdolności kredytowej klientów* porusza tematykę fundamentalną z punktu widzenia stabilności sektora bankowego. Autorzy przedstawiają problemy występujące w bankach spółdzielczych w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym, identyfikacji powiązań między klientami oraz jakości dokumentacji wewnętrznej. Opracowanie to zawiera również rekomendacje dotyczące możliwości ograniczenia nieprawidłowości oraz wskazuje na rolę banków zrzeszających jako instytucji wspierających standaryzację i rozwój sektora.

W ostatnim artykule *Znaczenie bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń na życie*, napisanym przez Magdalenę Lesiak, Andrzeja Stopczyńskiego i Annę Szymańską, przedstawiono zmiany w dystrybucji ubezpieczeń na życie występujące w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2008-2019. Autorzy zwracają uwagę na różnice w sposobie dystrybucji tych ubezpieczeń w poszczególnych krajach, podkreślając znaczenie *bancassurance* jako kanału dystrybucji mającego decydujący wpływ na kształtowanie się struktury kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie.

Wszystkie zaprezentowane artykuły podejmują problematykę jakości systemów zarządzania w sektorze finansowym oraz przejrzystości i adekwatności oferowanych produktów – zarówno z punktu widzenia ochrony klienta, jak i stabilności instytucjonalnej. Zeszyt ten stanowi zatem głos w debacie nad potrzebą dalszych reform regulacyjnych i organizacyjnych w sektorze finansowym.

Mam nadzieję, że prezentowane opracowania staną się dla Czytelników źródłem wiedzy, inspiracji do dalszych badań, a także impulsem do formułowania konstruktywnych rekomendacji w zakresie polityki regulacyjnej oraz praktyki rynkowej.

Z wyrazami szacunku,
Andrzej R. Stopczyński

Standardy przekazywania informacji klientom o produktach ubezpieczeniowych z UFK w praktyce

Wojciech Zatoń

Streszczenie

Od 2018 r. zaczęło obowiązywać rozporządzenie PRIIPs, którego celem było ustanowienie jednolitego standardu informacyjnego dla klientów, dotyczącego niektórych produktów oferowanych przez fundusze inwestycyjne i towarzystwa ubezpieczeniowe: tytułów uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, umów ubezpieczeń na życie z elementami inwestycyjnymi, lokat oraz innych produktów strukturyzowanych. Instytucje oferujące takie produkty zostały zobowiązane do sporządzenia dokumentu zawierającego kluczowe informacje o produkcie (KID – *Key Information Document*). W artykule przedstawiono standard KID w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych z UFK i przeprowadzono analizę dokumentów KID stosowanych przez instytucje oferujące obecnie produkty ubezpieczeniowe z UFK. Wnioski z badania wskazują, że wprowadzenie KID, zwłaszcza w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych z UFK, stanowi bardzo duży postęp w zakresie informowania klientów o produkcie w stosunku do informacji przekazywanej klientowi przy okazji oferowania takich produktów w latach wcześniejszych.

Wstęp

Od 2018 r. zaczęło obowiązywać *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów*

zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (dalej: Rozporządzenie, PRIIP)¹, którego celem było ustanowienie jednolitego standardu informacyjnego dla klientów, dotyczącego niektórych produktów oferowanych przez fundusze inwestycyjne i towarzystwa ubezpieczeniowe: tytułów uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, umów ubezpieczeń na życie z elementami inwestycyjnymi, lokat oraz innych produktów strukturyzowanych. Instytucje oferujące takie produkty były zobowiązane do sporządzenia dokumentu zawierającego kluczowe informacje o produkcie (KID – ang. *Key Information Document*). Dokument taki powinien być opublikowany na stronie internetowej instytucji, a także przekazany inwestorowi indywidualnemu przed zawarciem umowy. W zamyśle, celem wprowadzenia KID było wzmocnienie ochrony klientów poprzez przedstawienie im w prosty i zrozumiały sposób: cech produktu, ryzyka inwestycji, potencjalnych przyszłych wyników oraz kosztów związanych z nabyciem produktu. Konsekwencją wprowadzenia standardowego dokumentu była też możliwość łatwego porównywania różnych produktów.

Wprowadzenie KID stanowiło duży postęp w zakresie obowiązków informacyjnych wobec klientów instytucji oferujących produkty finansowe i ubezpieczeniowe. Miało to zwłaszcza znaczenie w przypadku oferowania produktów ubezpieczeniowych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (UFK). Przed wprowadzeniem Rozporządzenia stwierdzono szereg nieprawidłowości związanych z tymi produktami, dotyczących m.in. skomplikowanego i nieprzejrzystego sposobu przekazywania klientowi informacji o tym produkcie i dowolności doboru informacji w materiałach marketingowych. Szeroką analizę rynku UFK można znaleźć np. w opracowaniu KNF². Jednocześnie stopy zwrotu uzyskiwane z wielu produktów ubezpieczeniowych z UFK były niskie, inwestowane środki nie były objęte żadnymi gwarancjami, a ochrona ubezpieczeniowa była niewielka (Borys i Stępińska, 2022).

Celem artykułu jest przedstawienie standardu KID w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych z UFK i analiza dokumentów KID stosowanych przez instytucje oferujące obecnie, w 2024 roku, produkty ubezpieczeniowe z UFK. W pierwszej części omówiono standard KID, a w drugiej przeprowadzono analizę KID przygotowanych przez instytucje aktualnie oferujące produkty ubezpieczeniowe z UFK.

1 Dz. U. UE L 352/1 z 09.12.2017 – <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R1286> [dostęp: 16.12.2024].

2 Decyzja Komisji Nadzoru Finansowego o wprowadzeniu zakazów w przedmiocie wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym z dnia 15.07.2021 r. (Dziennik Urzędowy KNF z 2021 r. poz. 16, <https://dziennikurzedowy.knf.gov.pl/legalact/2021/16/> [dostęp: 16.12.2024]).

1. O Rozporządzeniu PRIIPs

Standard informacyjny określający cechy dokumentu KID został wprowadzony w Rozporządzeniu PRIIP³. Przepisy zaczęły obowiązywać od stycznia 2018 r.

Detaliczny produkt zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny (PRIIP) oznacza produkt będący jednym z poniższych:

- a) instrumentem, dla którego wysokość kwoty przypadającej do zwrotu inwestorowi indywidualnemu podlega wahaniom z powodu zależności od wartości referencyjnych lub zmian wartości jednego lub większej liczby aktywów, których inwestor indywidualny bezpośrednio nie zakupił,
- b) ubezpieczeniowym produktem inwestycyjnym, czyli produktem ubezpieczeniowym zapewniającym wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, w przypadku, gdy ta wartość w dniu zapadalności lub wykupu jest całkowicie lub częściowo narażona, bezpośrednio lub pośrednio, na wahania rynków.

W Rozporządzeniu zdefiniowano też pojęcia:

- ▶ twórcy PRIIP – jest to każdy podmiot, który tworzy PRIIP lub wprowadza zmiany do istniejącego PRIIP, w tym między innymi zmiany w zakresie profilu ryzyka i zysku lub kosztów związanych z inwestycją w PRIIP,
- ▶ osoby sprzedającej PRIIP – oznacza osobę oferującą lub zawierającą umowę dotyczącą PRIIP z inwestorem indywidualnym.

Przed udostępnieniem PRIIP inwestorom, twórca PRIIP powinien sporządzić dla oferowanego produktu odpowiedni dokument (KID) zawierający kluczowe informacje o produkcie, opublikować go na swojej stronie internetowej, a klient powinien go otrzymać przed zawarciem umowy. Musi to być dokument wyraźnie odróżniony od materiałów marketingowych i spójny ze wszystkimi dokumentami umownymi. Powinien on być sformułowany w sposób *dokładny, rzetelny, jasny i niewprowadzający w błąd*⁴.

Określono też wymogi edytorskie dla KID – powinien być on napisany w zwięzły sposób, przy użyciu czcionki o czytelnej wielkości i zawierać nie więcej niż trzy strony formatu A4. W przypadku użycia kolorów, ich rozróżnienie powinno być czytelne na czarno-białej kopii dokumentu. Pierwsza sekcja dokumentu zawiera nazwę produktu, dane twórcy PRIIP (nazwę, adres z numerem telefonu kontaktowego), nazwę organu nadzorującego twórcę PRIIP oraz datę sporządzenia

³ PRIIP – *Packaged Retail and Insurance-based Investment Products*.

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R1286> [dostęp: 16.12.2024].

dokumentu. Następne sekcje opisują charakter produktu w odniesieniu do różnych jego aspektów:

- a) *Co to za produkt?* – określony jest tu rodzaj produktu, jego cel i środki osiągnięcia tego celu, opis typu inwestora, do którego kierowany jest produkt, okres inwestycji, na jaki zawierana jest umowa związana z PRIIP (jeśli okres jest znany). W przypadku produktów ubezpieczeniowych z UFK należy zamieścić informacje na temat świadczeń ubezpieczeniowych, ich kosztów i warunków ich wystąpienia;
- b) *Jakie są ryzyka i możliwe korzyści?* – w sekcji tej podaje się ogólny wskaźnik ryzyka w skali 1-7⁵, uzupełniony o jego opisowe wyjaśnienie, a także wskazuje się inne istotne rodzaje ryzyka, jeśli takie występują i nie są ujęte w ogólnym wskaźniku. W sekcji tej zamieścić należy również informacje o możliwej maksymalnej stracie. Wymagane jest przedstawienie czterech scenariuszy (korzystnego, umiarkowanego, niekorzystnego i warunków skrajnych) rozwoju sytuacji dotyczącej kształtowania się wartości i stopy zwrotu z produktu z podaniem ich założeń (z reguły są one zamieszczane w załączniku do KID);
- c) *Co się stanie, jeśli [nazwa twórcy PRIIP] nie ma możliwości wypłaty?* – jest to miejsce na zwięzły opis sytuacji, w której twórca PRIIP nie będzie w stanie wypłacić klientowi należnych mu pieniędzy;
- d) *Jakie są koszty?* – w tej sekcji należy wskazać wszelkie koszty związane z inwestycją w dany PRIIP, obejmujące zarówno koszty bezpośrednie, jak i pośrednie (jednorazowe i powtarzające się), które poniesie inwestor indywidualny. Powinny one być przedstawione zarówno za pomocą ogólnych wskaźników kosztów, jak i w wartościach pieniężnych i procentowych. Należy podać również inne koszty mogące mieć wpływ na stopę zwrotu z inwestycji, np. wynagrodzenie dystrybutorów;
- e) *Ile czasu powinienem posiadać produkt i czy mogę wcześniej wypłacić pieniądze?* – należy podać zalecany oraz, jeśli taki istnieje, wymagany minimalny okres umowy (posiadania PRIIP). Powinny się tu znaleźć również informacje o możliwym terminie odstąpienia od umowy, możliwości i warunkach przedterminowego zbycia produktu (rozwiązania umowy)

⁵ Metodyka obliczania tego wskaźnika jest skomplikowana i w żaden sposób nie jest wyjaśniana w KID. Ze względu na złożoność obliczeń, stanowi to temat na osobny artykuł. Ogólnie można powiedzieć, że poziom wskaźnika uwzględnia zarówno ryzyko rynkowe, jak i kredytowe odnoszące się do oferowanego produktu. Zasadnicze znaczenie ma ryzyko rynkowe mierzone przez VaR, annualizowane w rekomendowanym okresie inwestycji, na poziomie ufności 97,5%. Poziom ryzyka kredytowego jest traktowany jako korekta ryzyka rynkowego w ostatecznym poziomie wskaźnika.

- z wyczerpującym opisem konsekwencji takiej sytuacji – wszystkich mających zastosowanie opłat i sankcji;
- f) *Jak mogę złożyć skargę?* – w tej sekcji należy podać informacje na temat tego, jak i do kogo inwestor indywidualny może złożyć skargę dotyczącą produktu, postępowania twórcy PRIIP oraz innych podmiotów uczestniczących w procesie zakupu produktu (doradców, dystrybutorów);
- g) *Inne istotne informacje* – w tej sekcji wymienione są wszystkie dokumenty, w których opisane będą szczegółowo informacje dotyczące produktu, i które będą przekazane klientowi przed i po zawarciu umowy.

2. Analiza KID dla wybranych produktów ubezpieczeniowych z UFK

Na dzień 31.12.2024 roku dla inwestorów dostępnych było 11 produktów ubezpieczeniowych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Ich listę przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Produkty ubezpieczeniowe z UFK oferowane na polskim rynku, stan na 31.12.2024 r.

Nazwa polisy	Typ składki	Minimalna składka miesięczna (w PLN)	Liczba funduszy w programie
Allianz – Twój Plan (d. Aviva)	Regularna	80	5
Allianz – Ubezpieczenie Inwestycyjne Bonus VIP (d. Aviva)	Jednorazowa	15 000	14
Nationale-Nederlanden – Inwestycje Portfelowe	Jednorazowa	5 000	3
Pru – PRU Inwestycja	Jednorazowa	50 000	3
PZU – Multi Kapitał II	Jednorazowa	15 000	75
PZU – Świat Inwestycji Premium II	Jednorazowa	25 000	11
Vienna Life – Flexi Plus	Jednorazowa	10 000	27
Vienna Life – KAPITAŁna INWESTYCJA+	Jednorazowa	20 000	63
Vienna Life – Nest Invest 2.0	Jednorazowa	10 000	63
Vienna Life – Plan na Plus	Regularna	150	47
Vienna Life – Premium One	Jednorazowa	5 000	47

Źródło: opracowanie własne na podstawie akt sprawy Analizy.pl⁶

Oprócz wymienionych wyżej produktów, obsługiwanych było też wiele produktów uruchomionych wcześniej, ale nie były one już w bieżącej ofercie. W większości produktów wymienionych w tabeli 1, inwestorzy mogą wybierać

6 <https://www.analizy.pl/polisy-na-zycie-z-funduszem> [dostęp: 20.12.2024].

różne rozwiązania inwestycyjne (różne programy), w których dostępnych jest łącznie kilkadziesiąt oferowanych funduszy. Przykładowo w ramach produktu Allianz – Ubezpieczenie Inwestycyjne Bonus VIP dostępnych jest pięć różnych programów, w których wykorzystywanych jest 14 różnych funduszy.

Poniżej przeprowadzono analizę kilku produktów z tabeli 1 pod kątem zawartości niektórych punktów w przygotowanych dla nich KID^{7,8}. Badaniu poddano:

- ▶ Allianz – Ubezpieczenie Inwestycyjne Bonus VIP (dalej: Allianz),
- ▶ Pru – PRU Inwestycja (dalej: Prudential),
- ▶ PZU – Multi Kapitał II (dalej: PZU),
- ▶ Vienna Life – Flexi Plus (dalej: Vienna).

W analizie zwrócono uwagę na definicję i cel produktu oraz jego ryzyko.

Produkt i jego cel

▶ Allianz

Bonus VIP to dobrowolne, indywidualne ubezpieczenie inwestycyjne z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi („Fundusze”) ze składką jednorazową i możliwością wpłacania składek dodatkowych (...). Celem Umowy jest inwestowanie zgromadzonego kapitału w Fundusze oraz wypłata świadczenia z tytułu śmierci Ubezpieczonego osobom Uposażonym⁹.

▶ Prudential

Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym PRU INWESTYCJA to ubezpieczenie inwestycyjne, w którym środki pochodzące z dokonanych Wpłat są rejestrowane na Rachunku jako odpowiednia liczba Jednostek uczestnictwa wskazanych przez Ciebie ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych (...).

Celem produktu jest powiększenie zainwestowanego kapitału z zastosowaniem mechanizmów łagodzących skutki bieżących wahań na rynkach finansowych połączone z ubezpieczeniem na życie. Wpłacone przez Ciebie środki są inwestowane w Fundusze utworzone przez Prudential¹⁰.

▶ PZU

Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (zwanymi dalej funduszami) ze składką opłacaną jednorazowo i możliwością dopłat składek dodatkowych (...). Cele – inwestowanie kapitału w fundusze

7 W przypadku, gdy w programie oferowanych jest wiele funduszy, wówczas sporządzany jest zarówno wspólny KID dla produktu, jak i KID dla danego funduszu, różniący się przede wszystkim oceną ryzyka.

8 Ogólną analizę obowiązków informacyjnych w zakresie produktów ubezpieczeniowych z funduszem kapitałowym przeprowadził m.in. Ochwat, 2019.

9 https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKCUN_001/PRP/2024-12-13 [dostęp: 20.12.2024].

10 https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPRU_003/PRP/2023-08-18 [dostęp: 20.12.2024].

(zarówno w polskich złotych, jak i w euro, i dolarach amerykańskich). Dodatkowo: ochrona ubezpieczeniowa w razie śmierci ubezpieczonego oraz na wypadek śmierci spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem¹¹.

► **Vienna**

Indywidualne ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (dalej: UFK) o charakterze inwestycyjno-ochronnym ze składką jednorazową, zawierane na czas nieokreślony (...). Cele:

- 1. inwestycyjny, realizowany poprzez zapewnienie możliwości długoterminowego inwestowania środków w ramach szeregu UFK, wśród których znajdują się fundusze o różnym profilu ryzyka (...),
- 2. zapewnienie ochrony na wypadek śmierci Ubezpieczonego¹².

We wszystkich analizowanych produktach podkreślono, że jest to produkt ubezpieczeniowy, ale np. w Allianz nie wskazano, że jest to ubezpieczenie na życie, doprecyzowano to w celu umowy. W tym produkcie oraz w Prudential użyto określenia „ubezpieczenie inwestycyjne”, co może być niezrozumiałe dla klienta. W większości przypadków (poza Prudential) w definicji produktu określono typ wpłacanej składki. W każdym przypadku w określeniu celu produktu wskazano zarówno aspekt inwestycyjny, jak i ubezpieczeniowy na życie.

Ryzyko produktu

W każdym przypadku oprócz słownego opisu zamieszczono też małą grafikę pokazującą umiejscowienie poziomu ryzyka danego produktu na skali 1–7. W tabeli 2, przedstawiono grafiki dla analizowanych produktów.

Tabela 2. Ogólny wskaźnik ryzyka dla analizowanych produktów

Allianz Wskaźnik ryzyka ◀ 1 2 3 4 5 6 7 ▶ Niższe ryzyko Wyższe ryzyko	Prudential 1 2 3 4 5 6 7 ⌂ NIŻSZE RYZYKO WYŻSZE RYZYKO ⌂
PZU Ogólny wskaźnik ryzyka 1 2 3 4 5 6 7 ◀ Niższe ryzyko Wyższe ryzyko ▶	Vienna 1 2 3 4 5 6 7 ◀ Niższe ryzyko Wyższe ryzyko ▶

Źródło: dokumenty KID dla badanych produktów.

11 https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPZU_029/PRP/2024-12-02 [dostęp: 20.12.2024].

12 https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKCOM_001/PRP/2024-12-12 [dostęp: 20.12.2024].

Jak widać, grafiki nieco różnią się sposobem przedstawienia wskaźnika ryzyka. Użyto też różnych kolorów¹³. Wskazanie jednocześnie kilku miejsc na skali wynika z faktu, że pochodzą one z KID ogólnych (zbiorczych dla wszystkich programów, które może wybrać inwestor). Pojedyncze cyfry dla wskaźnika ryzyka zaznaczone są w KID dla danego programu inwestycyjnego w ramach produktu.

W każdym produkcie wyjaśnienie ogólnego wskaźnika ryzyka jest bardzo podobne. Definiuje się ten wskaźnik jako wskazujący poziom ryzyka danego produktu w porównaniu z innymi produktami, wyjaśniając, że pokazuje on prawdopodobieństwo straty pieniędzy zainwestowanych w produkt z powodu zmian rynkowych lub wskutek tego, że twórca PRIIP nie będzie mógł wypłacić pieniędzy z tytułu umowy. Wskazane jest więc zarówno ryzyko rynkowe, jak i kredytowe. Interpretacja konkretnych wartości na skali jest też bardzo podobna w różnych produktach. Jest ona zwięzła. Przykładowo dla PZU wygląda ona następująco: *Potencjalne straty wskutek spadku wycen funduszy w przyszłości oceniane są jako: 2=małe/ 3=średnio małe/ 4=średnie/ 5=średnio duże, a złe warunki rynkowe: 2=najprawdopodobniej nie wpłyną/ 3=prawdopodobnie nie wpłyną/ 4=mogą wpłynąć/ 5=prawdopodobnie wpłyną na naszą zdolność do wypłacenia Ci pieniędzy*¹⁴. Są to dość ogólne wskazania¹⁵, które każdy klient ze względu na subiektywny system wartościowania i interpretacji różnych określeń (np. „małe” a „średnio małe” albo „najprawdopodobniej” a „prawdopodobnie”) może rozumieć inaczej, ale wydaje się, że na potrzeby krótkiego dokumentu informacyjnego jest to interpretacja wystarczająca.

3. Opis scenariuszy dotyczących wyników

Interesujący jest sposób przedstawienia scenariuszy. W przypadku produktów oferujących różne programy, scenariusze są opracowywane oddzielnie dla każdego programu. Ważne jest, że są one przygotowane na podstawie adekwatnych dla produktu danych historycznych z okresu 5–15 lat. Jak wspomniano wcześniej, podawane są wyniki dla czterech scenariuszy (warunki skrajne, niekorzystny, umiarkowany, korzystny) i jednocześnie dla różnych horyzontów inwestycji. Należy zauważyć, że, podobnie jak w przypadku ogólnego wskaźnika

¹³ W oryginalnym dokumencie przedstawione grafiki są kolorowe.

¹⁴ https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPZU_029/PRP/2024-12-02 [dostęp: 20.12.2024].

¹⁵ Zamiast podania konkretnych przedziałów prawdopodobieństwa, co byłoby możliwe.

ryzyka, nie wskazano szczegółów założeń dla tych scenariuszy, nie jest też określone prawdopodobieństwo zrealizowania się tych scenariuszy. W tabeli 3 przedstawiono przykład kompletu scenariuszy jednego z programów inwestycyjnych w ramach produktu Prudential.

Tabela 3. Scenariusze wyników dla Funduszu With-Profits Sub-Fund Konserwatywny bez Gwarancji dla produktu Prudential

Zalecany okres utrzymywania: 15 lat Przykładowa inwestycja: 50 000 zł Składka ubezpieczeniowa: 12 zł		Jeżeli oszczędzający wyjdzie z programu po roku	Jeżeli oszczędzający wyjdzie z programu po 8 latach	Jeżeli oszczędzający wyjdzie z programu po 15 latach (zalecany okres utrzymywania)
Scenariusze w przypadku dożycia				
Minimum		Nie ma minimalnego gwarantowanego zwrotu. Oszczędzający może stracić część lub całość swojej inwestycji.		
Warunki skrajne	Końcowa wartość inwestycji po odliczeniu kosztów	29 400 zł	17 640 zł	11 350 zł
	Średnia roczna stopa zwrotu	-41,20%	-12,21%	-9,41%
Niekorzystny	Końcowa wartość inwestycji po odliczeniu kosztów	43 580 zł	31 770 zł	26 650 zł
	Średnia roczna stopa zwrotu	-12,84%	-5,51%	-4,11%
Umiarkowany	Końcowa wartość inwestycji po odliczeniu kosztów	47 820 zł	42 630 zł	39 960 zł
	Średnia roczna stopa zwrotu	-4,36%	-1,97%	-1,48%
Korzystny	Końcowa wartość inwestycji po odliczeniu kosztów	52 220 zł	56 700 zł	58 700 zł
	Średnia roczna stopa zwrotu	4,45%	1,59%	1,08%
Kwota zainwestowana w czasie		50 000 zł	50 000 zł	50 000 zł
Scenariusz w przypadku śmierci				
Śmierć Ubezpieczonego	Końcowa wartość inwestycji po odliczeniu kosztów przysługująca beneficjentom	50 790 zł	44 060 zł	41 360 zł

Źródło: KID dla produktu Prudential – https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPRU_003/PRP/2023-08-18 [dostęp: 20.12.2024].

Wyniki scenariuszy są szczegółowe, pokazane zarówno kwotowo, jak i w postaci stopy zwrotu. Warto też zauważyć, że w przypadku możliwości wystąpienia strat są one ujawniane. W produkcie, dla którego scenariusze przedstawiono w tabeli 3, straty mogą wystąpić nawet w przypadku scenariusza

umiarkowanego. Wprowadzenie do KID scenariuszy opartych na danych historycznych i pokazujących kilka realistycznych możliwości kształtowania się wyniku z inwestycji stanowi istotną różnicę w stosunku do informacji przekazywanych klientowi w latach wcześniejszych, przed PRIIPs, gdzie zdecydowanie dominującym zjawiskiem było pokazywanie w materiałach marketingowych wyłącznie optymistycznych lub bardzo optymistycznych scenariuszy.

Podsumowanie

Wprowadzenie standardu KID pozwoliło na znaczne ujednolicenie zawartości informacyjnej o produkcie dla inwestorów i stworzyło dość łatwą możliwość porównywania produktów. Informacje w KID są przekazywane inwestorom w syntetycznej, ale zadowalającej formie. Ocena KID, dla znajdujących się w bieżącej ofercie produktów ubezpieczeniowych z UFK, wskazuje, że zachowano racjonalną równowagę między przekazaniem znaczenia istotnych informacji a ich skrótowością. Analizując KID dla różnych produktów można stwierdzić, że wprowadzenie tego standardu ułatwia porównanie różnych produktów. Generalnie wprowadzenie KID, zwłaszcza w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych z UFK, stanowi bardzo duży postęp w zakresie informowania klientów o produkcie w stosunku do informacji przekazywanej klientowi przy okazji oferowania takich produktów w latach wcześniejszych.

Bibliografia

Borys M., Stępińska J. (2022). *Ubezpieczenia na życie z UFK – analiza efektywności inwestycji*, *Finanse i Prawo Finansowe*, nr 2 (34), s. 27-48.

Decyzja Komisji Nadzoru Finansowego o wprowadzeniu zakazów w przedmiocie wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym z dnia 15.07.2021 r. (Dziennik Urzędowy KNF z 2021 r. poz. 16, <https://dziennikurzedowy.knf.gov.pl/legalact/2021/16/> [dostęp: 16.12.2024]).

Ochwat M. (2019). *Obowiązki informacyjne w zakresie produktów ubezpieczeniowych z funduszem kapitałowym (PRIIP) – ocena regulacji i jej skutków*, *Bezpieczny Bank*, nr 1 (74), s. 115-138.

Akty prawne

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) – Dz. U. UE L 352/1 z 09.12.2017, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32014R1286> [dostęp: 16.12.2024].

Strony internetowe

Analizy.pl – <https://www.analizy.pl/polisy-na-zycie-z-funduszem> [dostęp: 20.12.2024].

KID dla produktu Prudential – https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPRU_003/PRP/2023-08-18 [dostęp: 20.12.2024].

KID dla produktu Allianz – https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKCUN_001/PRP/2024-12-13 [dostęp: 20.12.2024].

KID dla produktu PZU – https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKPZU_029/PRP/2024-12-02 [dostęp: 20.12.2024].

KID dla produktu Vienna Life – https://dokumenty.analizy.pl/pobierz-produkt/ufk/UFKCOM_001/PRP/2024-12-12 [dostęp: 20.12.2024].

Spis tabel

Tabela 1. Produkty ubezpieczeniowe z UFK oferowane na polskim rynku, stan na 31.12.2024 r.	12
Tabela 2. Ogólny wskaźnik ryzyka dla analizowanych produktów.....	14
Tabela 3. Scenariusze wyników dla Funduszu With-Profits Sub-Fund Konserwatywny bez Gwarancji dla produktu Prudential	16

Stopień finansjalizacji gospodarki a wielkość rynku ubezpieczeń na życie z UFK

Tomasz Florczak
Karolina Anielak-Sobczak

Streszczenie

Wzrost znaczenia sektora finansowego w gospodarce, określany jako finansjalizacja, jest obserwowany w większości państw rozwijających się i rozwiniętych. Jednym z przejawów finansjalizacji w sektorze ubezpieczeniowym jest pojawienie się umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Produkty te łączą ochronę ubezpieczeniową z możliwością inwestowania na rynkach finansowych. W Polsce ich znaczenie wzrosło po kryzysie finansowym z roku 2007, natomiast w latach 2014-2016 dominowały one na polskim rynku ubezpieczeń na życie pod względem składki przypisanej brutto.

Cel i hipoteza badawcza: Celem artykułu jest określenie powiązań między wielkością rynku ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK) mierzonym składką przypisaną brutto a wzrostem sektora finansowego. W artykule zweryfikowano hipotezę, że wzrost znaczenia sektora finansowego jest dodatnio skorelowany z wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK.

Metodologia: W artykule wykorzystano metody statystyki opisowej i matematycznej oraz metodę unitaryzacji zerowanej. Weryfikację postawionej hipotezy badawczej przeprowadzono z zastosowaniem współczynnika korelacji liniowej Pearsona, którego istotność statystyczną oceniono testem dla współczynnika korelacji.

Wyniki badania: Przeprowadzone badanie wskazuje na umiarkowaną dodatnią korelację między stopniem finansjalizacji a wielkością rynku ubezpieczeń z UFK.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie z UFK, finansjalizacja, składka przypisana brutto.

Wstęp

Od kryzysu finansowego z 2007 r. większą uwagę zwrócono na proces wzrostu znaczenia sektora finansowego względem innych sektorów gospodarki. Finansjalizacja wynika z interakcji zachodzących między gospodarstwami domowymi, instytucjami finansowymi i przedsiębiorstwami niefinansowymi. Relacje między tymi podmiotami kształtują się pod wpływem zmian systemowych (Chmiel i Pitera, 2021). Proces wzrostu znaczenia sektora finansowego jest następstwem zmian w sektorze prywatnym (Banks i Overton, 2022), działania rynku oraz kierunku polityki danego państwa (Solarz i Waliszewski, 2022). Większość badań finansjalizacji obejmuje badanie wydzielonej części sektora finansowego, sektora przedsiębiorstw niefinansowych lub sektora gospodarstw domowych. Trudno jednak znaleźć badania odnoszące się do powiązań między finansjalizacją a sektorem ubezpieczeniowym. Tym bardziej, że jeden z produktów tego sektora zawiera w sobie element związany z rynkiem kapitałowym.

W związku z powyższym podjęto badanie mające na celu określenie powiązań między wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK a wzrostem sektora finansowego. Wybór tej części rynku ubezpieczeniowego wynikał z faktu, że ubezpieczenia grupy 3, działu I zawierają w swojej konstrukcji fundusze kapitałowe, które bazują na instrumentach rynkowych. Na tej podstawie sformułowano hipotezę badawczą, że wzrost znaczenia sektora finansowego jest dodatnio skorelowany z wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK.

W kolejnych częściach artykułu dokonano przeglądu literatury związanej z procesem wzrostu znaczenia sektora finansowego oraz ubezpieczeniami na życie z funduszem kapitałowym. Następnie wskazano sposób wyboru metod badawczych oraz zmiennych przyjętych do badania. Opisano wyniki przeprowadzonego badania i sformułowano najważniejsze wnioski.

1. Finansjalizacja gospodarki

W XXI wieku coraz większą rolę w gospodarkach państw rozwiniętych i rozwijających się ma sektor finansowy. Proces wzrostu tego sektora względem innych sektorów w gospodarce określa się mianem finansjalizacji, finansyzacji, ufinansowania (French i in., 2011). W literaturze przedmiotu trudno znaleźć jedną definicję, która obejmowałaby wszystkie obszary objęte tymi zmianami. Określenie finansjalizacji jest często związane z konkretnym sektorem, na

który oddziałuje. Ogólna definicja wskazuje, że jest to proces wzrostu znaczenia sektora finansowego i jego prymat nad pozostałymi sektorami gospodarki (Gołębiowski i Szczepankowski, 2015). Definicję tę można uszczegółowić odnosząc się do przejawów finansjalizacji w postaci rosnącej roli motywów finansowych, rynków finansowych, instytucji finansowych w funkcjonowaniu gospodarek krajowych i gospodarki międzynarodowej (Epstein, 2005). Finansjalizacja jest również rozumiana jako wzrost udziału dochodów z kapitału finansowego w gospodarce (Peetz, 2018) lub rozpowszechnianie tendencji do osiągania zysków z wykorzystaniem kanałów finansowych, a nie z działalności produkcyjnej (Krippner, 2011). Niektórzy badacze definiują finansjalizację w dwóch ujęciach. Przykładowo Ratajczak (2012) w ujęciu wąskim wskazuje, że finansjalizacja to wzrost znaczenia działalności finansowej w podmiotach gospodarczych prowadzących działalność o charakterze niefinansowym. Z kolei w ujęciu szerszym odnoszącym się do gospodarki wskazał, że jest to proces uniezależniania sfery finansowej od sfery realnej, wzrost wpływu rynków i elit finansowych na politykę ekonomiczną.

Uwagę na te zmiany zwrócono po kryzysie finansowym z 2007 r., który rozprzestrzenił się na gospodarki państw rozwiniętych i rozwijających się. Oznacza to, że proces wzrostu znaczenia sektora finansowego w gospodarce jest powiązany z globalizacją (Lapavitsas i Soydan, 2022). Finansjalizacja i globalizacja są jednymi z elementów neoliberalnej doktryny, zgodnie z którą rynek jest doskonale konkurencyjny, efektywny, podlegający samoregulacji i umożliwiający alokację środków (Urban, 2020). Zmiany związane z neoliberalnym modelem rynku powodowały deregulację sektora finansowego i sprzyjały finansjalizacji (Knafo, 2022).

Finansjalizacja uwidacznia się w wielu sektorach gospodarki. W literaturze przedmiotu najczęściej wymienia się trzy z nich: sektor finansowy, przedsiębiorstwa niefinansowe i gospodarstwa domowe (Jain i Gabor, 2020).

W sektorze gospodarstw domowych finansjalizacja jest związana z zastosowaniem pieniądza kredytowego i przeprowadzaniem inwestycji w celu zapewnienia środków w okresie emerytalnym. Odnosząc się do zastosowania pieniądza kredytowego należy wskazać, że gospodarstwa domowe mają do niego łatwiejszy dostęp, co umożliwia zwiększenie konsumpcji (Sparkes i Wood, 2021). Tym samym pieniądz kredytowy w pewien sposób zastępuje wzrost wynagrodzeń w gospodarce (Martínez i Borsari, 2022). Z celem emerytalnym warunkującym działania gospodarstw domowych związane są plany emerytalne umożliwiające zabezpieczenie przyszłych kosztów życia. Uwzględniając różne modele systemu emerytalnego, środki przeznaczane na cele emerytalne są lokowane

przez organizacje pośredniczące na międzynarodowych rynkach finansowych (Austen i in., 2022). Członkowie gospodarstw domowych korzystający z różnych produktów emerytalnych mogą nie mieć świadomości związanego z nimi ryzyka (Mandelkern i Rosenhek, 2022).

Fundamentem powiązań między sektorem przedsiębiorstw niefinansowych a finansjalizacją jest sposób oceny działalności przedsiębiorstw. Oceny tej dokonuje się zazwyczaj stosując metody kalkulacyjne, np. stopę zwrotu, zyskowność. Mimo że te wielkości nie mają wpływu na podejmowane decyzje, to stanowią podstawę określania, w jaki sposób przedsiębiorstwo jest zarządzane (Bracking, 2012). Ocena dokonywana w ten sposób jest pomocna przy pozyskiwaniu potencjalnych inwestorów, którzy mogą przeznaczyć swoje środki na działalność danej firmy (Cordeiro Santos, 2023). Z tego powodu przedsiębiorstwa niefinansowe zwracają swoją działalność w stronę inwestycji na rynku finansowym mogących przynieść zyski szybciej niż działalność operacyjna i jej rozwój (Barradas i Lakhani, 2023). Zmiana sposobu alokacji środków przedsiębiorstw niefinansowych powoduje wolniejszy wzrost zatrudnienia i wynagrodzeń. Z drugiej strony przyczynia się do zmniejszenia różnic w poziomie zysku wypracowanego z działalności finansowej i niefinansowej (Soener, 2021).

Finansjalizacja uwidacznia się w sektorze finansowym, do którego zalicza się m.in. sektor bankowy, sektor ubezpieczeniowy, rynki kapitałowe, rynek emerytalny, instytucje płatnicze. Proces ten rozwija się głównie przez kreację nowych rodzajów instytucji i instrumentów finansowych. Instrumenty te charakteryzują się często rozbudowaną i różnorodną konstrukcją. W ten sposób trudno je zakwalifikować do odpowiednich przepisów ostrożnościowych. W sektorze finansowym możliwa jest również zmiana aktywów w przepływy finansowe dzięki zastosowaniu sekurytyzacji (Pemberton, 2021).

2. Ubezpieczenia na życie z UFK – przegląd literatury

Realizacja celu emerytalnego gospodarstw domowych sprzyja finansjalizacji sektora ubezpieczeniowego. W tym rozumieniu, wpływ finansjalizacji na ten sektor jest pośredni i polega na indywidualizacji ryzyka gromadzenia środków na cele emerytalne poprzez inwestycje na rynku kapitałowym. W konsekwencji, zakłady ubezpieczeń na życie wprowadziły do swojej oferty ubezpieczenia na życie z funduszami kapitałowymi. W ten sposób wzrosły aktywa ubezpieczycieli i rozwinął się rynek kapitałowy (Ciuman, 2014).

Ubezpieczenia na życie z UFK zalicza się do produktów ubezpieczeniowych o złożonej konstrukcji. Wynika to z powiązania produktu ubezpieczeniowego z funduszami inwestycyjnymi. Źródeł utworzenia ubezpieczeń na życie z UFK należy poszukiwać w klasycznych ubezpieczeniach na życie i dożycie (Wierzbicka, 2015). Ubezpieczenia, które można zaliczyć do tego typu produktów pojawiły się w Holandii w latach 50. XX wieku. Powstanie takich produktów wynikało z chęci osiągania wyższych zysków (przy akceptacji wyższego poziomu ryzyka) niż z klasycznych produktów finansowych dostępnych na rynku. Zapotrzebowanie na te produkty oferowane przez zakłady ubezpieczeń zgłaszali potencjalni inwestorzy. Podejmowanie takich działań przez ubezpieczycieli wiązało się ze wzrostem zysków możliwych do osiągnięcia przez ubezpieczonych i wzrostem kapitału inwestycyjnego ubezpieczycieli (Mikołajek, 2018).

Produkty ubezpieczeniowe charakteryzujące się elementami inwestycyjnymi wprowadzono również w Wielkiej Brytanii (Jedynak, 2013), Niemczech i Francji (Kałuska, 2022). Na rynku brytyjskim sprzedaż tych produktów miała duże znaczenie w okresie od 1980 do 1990 roku. Produkty te obejmowały umowę na życie i dożycie ujmowaną jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego. Na rynku niemieckim ubezpieczenie na życie z elementami inwestycyjnymi również stosowano jako zabezpieczenie spłaty kredytu. W Niemczech i Francji sprzedaż tych produktów wiązała się z nieprawidłowym oszacowaniem ryzyka z inwestycji, *missellingiem* i niedopełnieniem obowiązku informacyjnego na etapie zawarcia umowy (Kałuska, 2022).

Odnosząc się do rynku polskiego, pojęcie ubezpieczenia na życie z UFK zaczęto stosować w latach 90. XX wieku (Chłopecki, 2016). Konstrukcja tych produktów miała łączyć ochronę ubezpieczeniową z gromadzeniem oszczędności. W latach 20. XXI wieku charakter tego rodzaju ubezpieczeń zmienił się na inwestycyjny, a część stanowiąca ochronę ubezpieczeniową miała nikłe znaczenie (Jedynak, 2013). W ubezpieczeniu z UFK to ubezpieczający ponosi ryzyko inwestycyjne, odmiennie od typowej umowy ubezpieczenia, w której ryzyko zdarzenia ubezpieczeniowego przejmowane jest przez ubezpieczyciela (Romanowski, 2013). Tego rodzaju produkt nie do końca jest ubezpieczeniem, ale pewnego rodzaju mechanizmem umożliwiającym ubezpieczycielowi zarządzanie składką uiszczaną przez ubezpieczającego (Chłopecki, 2013).

Ubezpieczający, zawierając umowę na ubezpieczenie z UFK, decydował się na produkt łączący ochronę ubezpieczeniową i pozwalający na wypracowanie zysku z części inwestycyjnej (Lisowski, 2014). W okresie trwania umowy powinien on mieć możliwość decydowania, w który fundusz środki będą inwestowane

lub przynajmniej określenia strategii inwestowania, która jest przez niego akceptowalna.

Na rynku występują różne warianty ubezpieczeń z UFK. Można je sklasyfikować ze względu na model inwestowania i podzielić na ubezpieczenia z UFK (Borys i Stępińska, 2022):

- ▶ jednopozycyjne – inwestycyjna część składki inwestowana w jeden fundusz (zazwyczaj utworzony specjalnie do tego celu),
- ▶ dwupozycyjne – inwestycyjna część składki inwestowana w dwa fundusze (zazwyczaj jeden utworzony specjalnie do tego celu, drugi o charakterze depozytowym), proporcje, w jakich przeznaczano środki na te fundusze zawiera umowa,
- ▶ wielopozycyjne – inwestycyjna część składki przeznaczana na oferowane fundusze inwestycyjne (najbardziej elastyczna forma ubezpieczenia z UFK z punktu widzenia ubezpieczającego),
- ▶ oparte na określonych indeksach bazowych – inwestycyjna część składki lokowana jest najczęściej w certyfikaty/obligacje strukturyzowane, których wartość była powiązana z indeksem bazowym, w skład którego wchodziły różne aktywa (Cwynar i in., 2016).

Podstawę prawną do ubezpieczeń z elementami inwestycyjnymi zawarto w Ustawie z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej¹⁶. Normy prawne odnoszące się bezpośrednio do ubezpieczeń na życie z UFK zawarto w Ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej¹⁷, która została zastąpiona przez Ustawę z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej¹⁸, w której zawarto przepisy wskazujące zakres informacji ujętych w umowie ubezpieczenia (Szczepańska, 2017). Zgodnie z klasyfikacją zawartą w załączniku do Ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym zaliczają się do grupy 3 działu I.

Dystrybucja ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce odbywała się najczęściej za pośrednictwem banków. Występowały przypadki, w których klientom sprzedawano produkt niedopasowany do ich potrzeb, wymagań i oczekiwań (*misselling*). W licznych sytuacjach pośrednik nie dostarczał wystarczających informacji na temat sprzedawanego produktu (Mrozowska-Bartkiewicz, 2012). W przypadku strat na tych produktach, klienci składali skargi do Rzecznika Ubezpieczonych

¹⁶ Dz.U. 1990 nr 59 poz. 344.

¹⁷ Dz. U. 2003 nr 124 poz. 1151.

¹⁸ Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.

(obecnie Rzecznik Finansowy) i UOKiK. Nabywcy ubezpieczeń z UFK skarżyli się również na nadmierną wysokość opłat likwidacyjnych występujących przy wcześniejszej rezygnacji z ubezpieczenia.

Uwzględniając rozwój ubezpieczeń na życie z UFK oraz proces finansjalizacji istotnym jest zbadanie powiązań pomiędzy nimi. Badanie dotyczące określenia tych powiązań opisano poniżej.

3. Metodyka badania

Celem artykułu jest określenie powiązań między wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK a wzrostem sektora finansowego. Badanie obejmuje wskazanie relacji między zmianami stopnia finansjalizacji a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce. Próba czasowa badania obejmuje lata 2009-2023. Wybór okresu badawczego wynika ze zmian wprowadzonych na rynkach finansowych w celu zmniejszenia wpływu skutków kryzysu finansowego z 2007 r. oraz poszerzenia rynku ubezpieczeń na życie w Polsce o produkty z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi.

Dla realizacji wspomnianego celu w badaniu skonstruowano syntetyczny wskaźnik finansjalizacji. Natomiast wielkość rynku ubezpieczeń na życie z UFK mierzono wysokością składki przypisanej brutto.

Wskaźnik finansjalizacji skonstruowano na podstawie zmiennych opisujących finansjalizację w badanym kraju. Wskaźnik ten przyjmuje wartości z przedziału $\langle 0 ; 1 \rangle$, gdzie 0 to najniższy stopień finansjalizacji (oznacza, że finansjalizacja w danym roku jest najniższa spośród badanych lat), a 1 najwyższy. Wskaźnik ten skonstruowano przy zastosowaniu metod statystycznych umożliwiających ujednolicenie zmiennych o różnych mianach. Spośród wymienianych w literaturze metod normalizacyjnych, metoda unitaryzacji zerowanej umożliwia określenie wartości każdej z badanych zmiennych w przedziale $\langle 0 ; 1 \rangle$. Metoda ta bazuje na zastosowaniu rozstępu między wartościami maksymalną i minimalną danej zmiennej (Roszkowska i Filipowicz-Chomko, 2017).

Normalizacja zmiennych metodą unitaryzacji zerowanej różni się ze względu na to, czy zmienna jest stymulantą czy destymulantą. Dla stymulant normalizacji dokonuje się zgodnie z poniższym wzorem (1):

$$z_{it} = \frac{x_{it} - \min_{it} x_{it}}{\max_{it} x_{it} - \min_{it} x_{it}}, \max_{it} x_{it} \neq \min_{it} x_{it} \quad (1)$$

Natomiast dla destymulant stosuje się poniższy wzór (2):

$$z_{it} = \frac{\max_{it} x_{it} - x_{it}}{\max_{it} x_{it} - \min_{it} x_{it}}, \max_{it} x_{it} \neq \min_{it} x_{it} \quad (2)$$

gdzie:

$z_{it} \in [0;1]$; $i=1, \dots, r$; $t=1, \dots, l$;

x_{it} – wartość i -tego parametru w t -tym roku, $i=1, \dots, r$; $t=1, \dots, l$;

$\min_{it} x_{it}$ – minimalna wartość i -tego parametru;

$\max_{it} x_{it}$ – maksymalna wartość i -tego parametru.

Jednolity wskaźnik, uwzględniający wartości przyjętych do badania zmiennych, otrzymano przez sumowanie znormalizowanych wartości według poniższego wzoru (3) (Florczak, 2020):

$$q_{it} = \sum^n z_{it} \quad (i = 1, \dots, r) \quad (3)$$

gdzie:

q_{it} – suma znormalizowanych wartości wskaźników $i=1, \dots, r$ w okresie t ;

z_{it} – znormalizowana wartość wskaźnika i -tego w okresie t ;

n – liczba wskaźników uwzględnionych w badaniu.

Syntetyczny wskaźnik otrzymano przez uwzględnienie liczby przyjętych do badania zmiennych zgodnie z wzorem (4) (Florczak, 2020):

$$Q_{it} = \frac{q_{it}}{n} \quad (i = 1, \dots, r) \quad (4)$$

gdzie:

Q_{it} – syntetyczny wskaźnik będący średnią arytmetyczną znormalizowanych wartości wskaźników $i=1, \dots, r$ w okresie t .

W celu określenia powiązań między stopniem finansjalizacji a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK zastosowano współczynnik korelacji Pearsona.

Pierwszy etap badania polegał na określeniu zmiennych przyjętych do obliczenia stopnia finansjalizacji. Do badania wstępnie przyjęto następujące zmienne:

1. Relacja kapitału banków do ich aktywów (w %);
2. Relacja rezerw płynnych banków do aktywów bankowych (%);
3. Udział niespłacanych kredytów bankowych w kredytach brutto ogółem (%);
4. Pożyczkobiorcy z banków komercyjnych (na 1000 dorosłych);
5. Oddziały banków komercyjnych (na 100 000 dorosłych);
6. Deponenci w bankach komercyjnych (na 1000 dorosłych);
7. Kredyt krajowy dla sektora prywatnego udzielany przez banki (% PKB);
8. Ubezpieczenia i usługi finansowe (% eksportu usług komercyjnych);
9. Ubezpieczenia i usługi finansowe (% importu usług komercyjnych);
10. Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (% PKB);
11. Relacja inwestycji w gospodarce do PKB (w %);

12. Deficyt/nadwyżka budżetowa (w % PKB),

13. Dług publiczny (w % PKB).

Liczba wymienionych powyżej zmiennych została ograniczona ze względu na dostępność danych i zastosowanie metod statystyki opisowej i matematycznej, w tym badania korelacji zmiennych za pomocą odwrotnej macierzy korelacji. Zmienne ostatecznie przyjęte do badania stopnia finansjalizacji to:

1. Relacja kapitału banków do ich aktywów (w %);
2. Udział niespłacanych kredytów bankowych w kredytach brutto ogółem (%);
3. Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (% PKB);
4. Relacja inwestycji w gospodarce do PKB (w %);
5. Deficyt/nadwyżka budżetowa (w % PKB);
6. Dług publiczny (w % PKB).

Drugi etap badania polegał na obliczeniu stopnia finansjalizacji. W badaniu przyjęto, że następujące zmienne stanowią stymulanty finansjalizacji: wskaźnik kapitału banków do ich aktywów (w %), udział niespłacanych kredytów bankowych w kredytach brutto ogółem (%), wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (% PKB), relacja inwestycji w gospodarce do PKB (w %), dług publiczny (w % PKB). Za jedyną destymulantę uznano deficyt/nadwyżkę budżetową (w % PKB).

W trzecim etapie określono zmienną opisującą wielkość rynku ubezpieczeń na życie z UFK. Ze względu na potrzebę określenia wielkości rynku dla opisywanych produktów ubezpieczeniowych jako odpowiednią zmienną uznano składkę przypisaną brutto.

Czwarty etap obejmował obliczenie współczynnika korelacji Pearsona między stopniem finansjalizacji a składką przypisaną brutto ubezpieczeń na życie z UFK.

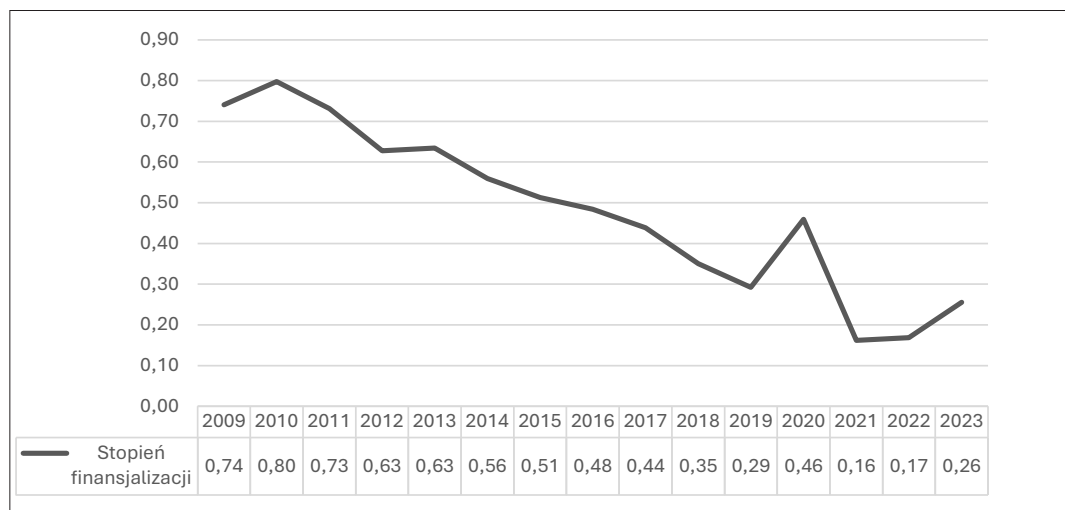
W kolejnej części artykułu opisano wyniki z przeprowadzonych badań.

4. Wyniki badania – ubezpieczenia na życie z UFK a finansjalizacja

Badanie powiązań między finansjalizacją a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK przebiegało w czterech etapach. Zgodnie ze wskazanymi wcześniej wymogami, stopień finansjalizacji zawiera się w przedziale od 0 do 1, gdzie 0 oznacza najniższą wartość, a 1 najwyższą. Wyniki określenia wartości syntetycznego wskaźnika finansjalizacji oraz wysokości składki przypisanej brutto

w ubezpieczeniach na życie z UFK w latach 2009-2023 zilustrowano na wykresach 1-2.

Wykres 1. Stopień finansjalizacji gospodarki w Polsce w latach 2009–2023



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych z wykorzystaniem danych z Eurostat¹⁹ oraz World Bank – World Development Indicators (WDI)²⁰.

Wyniki ujęte na powyższym wykresie wskazują, że najwyższy stopień finansjalizacji w Polsce odnotowano w 2010 r. Oznacza to, że w porównaniu z poprzednim rokiem finansjalizacja wzrosła o 8%. Był to jeden z trzech przypadków, gdy proces ten był obecny w wyższym stopniu rok do roku. Kolejne dwa przypadki to rok 2020 (rok roczny wzrost o 57%) oraz 2023 (rok roczny wzrost o 52%). Poszukując przyczyny wspomnianych zmian można wskazać, że rok 2010 był jednym z pierwszych lat po rozpoczęciu kryzysu na rynku kredytów *subprime* z 2007 r. Skutki tego kryzysu nie miały znaczącego wpływu na gospodarkę Polski, co nie znaczy, że po kryzysie finansjalizacja w tym kraju była obecna w niskim stopniu. Kolejny wzrost znaczenia finansjalizacji to rok 2020, który jest pierwszym rokiem pandemii COVID-19. Rok ten jest specyficzny ze względu na wprowadzenie wielu zmian, które miały na celu utrzymanie działalności gospodarczej przedsiębiorstw, na którą negatywnie wpływały kolejne obostrzenia związane z zatrzymaniem pandemii. Nowe wyzwania miały wpływ na działalność rządu, który zwiększył środki na zmniejszenie wpływu pandemii na gospodarkę. W związku z tym wzrósł poziom deficytu budżetowego i wysokość długu publicznego. Oprócz wskazanych trzech sytuacji, stopień finansjalizacji

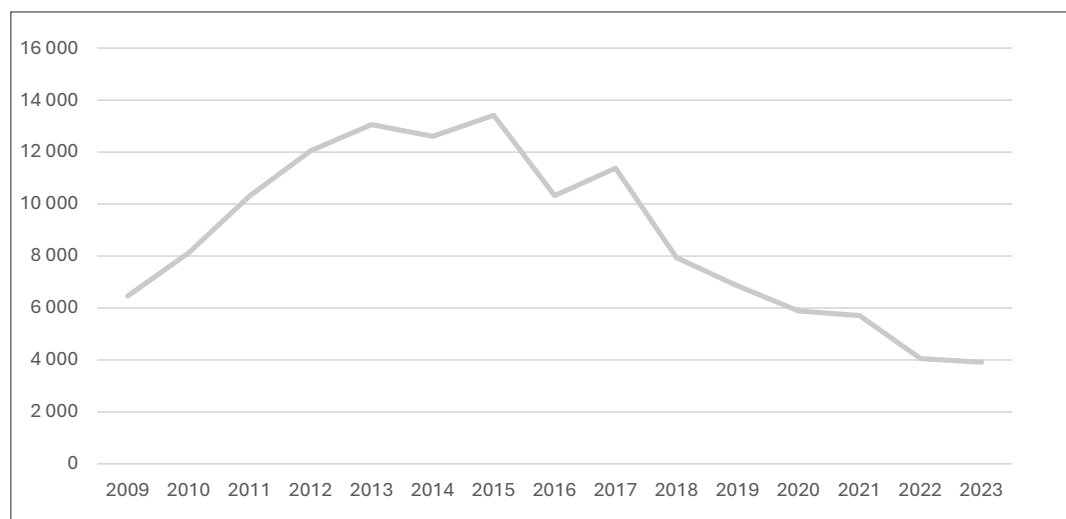
19 <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> [dostęp: 20.11.2024].

20 <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=ARE> [dostęp: 15.11.2024].

z roku na rok spadał, co oznacza, że w badanym kraju wprowadzono regulacje ostrożnościowe mające na celu zapobiec kolejnym kryzysom finansowym.

Na wykresie 2 zilustrowano wielkość rynku ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w Polsce mierzony składką przypisaną brutto.

Wykres 2. Wysokość składki przypisanej brutto ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce w latach 2009–2023 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów rocznych PIU²¹.

Na podstawie wyników zaprezentowanych powyżej należy wskazać, że przez większość badanego okresu wysokość składki przypisanej brutto ubezpieczeń na życie z UFK malała. Największy spadek odnotowano w roku 2018, gdyż w porównaniu z rokiem poprzednim wysokość składki przypisanej brutto spadła o 30%. Wyniki przeprowadzonego badania ukazują zmiany w ubezpieczeniach na życie z UFK. Odnosząc się do powyższego wykresu należy wskazać, że po 2015 r. składka przypisana brutto tych produktów rokrocznie zmniejszała się. W ostatnich dwóch badanych latach wysokość składki przypisanej brutto ubezpieczeń na życie z UFK była wyższa w porównaniu w latami wcześniejszymi.

W tabeli 1 zawarto wyniki czwartego etapu badania, czyli określenia powiązań między stopniem finansjalizacji a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

21 <https://piu.org.pl/raport-roczny-piu/> [dostęp: 02.12.2024].

Tabela 1. Współczynnik korelacji stopnia finansjalizacji i wielkości rynku ubezpieczeń na życie z UFK w latach 2009–2024

		Stopień finansjalizacji	Poziom rynku ubezpieczeń z UFK
Stopień finansjalizacji	Korelacja Pearsona	1	
	p-value (dwustronna)		
Poziom rynku ubezpieczeń z UFK	Korelacja Pearsona	0,547*	1
	p-value (dwustronna)	0,035	

* Korelacja istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Badanie korelacji między stopniem finansjalizacji a wielkością rynku ubezpieczeń z UFK ukazuje, że między tymi zmiennymi zachodzi korelacja równa 0,547. Oznacza to, że dodatnia korelacja finansjalizacji i składki przypisanej brutto ubezpieczeń z UFK jest na umiarkowanym poziomie. Wyniki badania korelacji są istotne statystycznie na poziomie 0,035.

Podsumowanie

Finansjalizacja to proces wzrostu znaczenia sektora finansowego w gospodarce. Proces ten ma również wpływ na sektor ubezpieczeniowy. Jednym w produktów obrazujących ten wpływ są ubezpieczenia na życie, które w swojej konstrukcji zawierają ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe. Badanie powiązań między finansjalizacją a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce obejmowało lata 2009-2023. Okres badawczy obejmuje skutki kryzysu finansowego z roku 2007 i ich ograniczanie, jak również pandemię COVID-19. Oba te wydarzenia wpływały na sytuację gospodarczą badanego kraju.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć badania nad finansjalizacją dotyczącą różnych elementów gospodarki takich jak: polityka mieszkaniowa (Neto i Arreortua, 2020), rynki surowcowe (Newman, 2009), przedsiębiorstwa produkcyjne (Liu i in., 2021), samorządy terytorialne (Mertens i in., 2021). Trudno jednak odnaleźć pozycje odnoszące się do powiązań między procesem wzrostu znaczenia sektora finansowego a sektorem ubezpieczeniowym w ujęciu ilościowym. W związku z tym, w niniejszym badaniu podjęto badanie dotyczące tych powiązań.

Odnosząc się do metod wykorzystywanych przy badaniu finansjalizacji należy wskazać, że stosowane są różne metody normalizacyjne. Gołębiowski i Szczepankowski (2015) zastosowali rangowanie do badania finansjalizacji

gospodarek państw Europy Środkowo-Wschodniej. Florczak (2020) w badaniu finansjalizacji państw Unii Europejskiej wykorzystał metodę unitaryzacji zerowanej. Inne podejście w badaniu wspomnianego procesu zastosował Barradas (2020), który badał powiązania między sektorem finansowym a gospodarką z zastosowaniem analizy ekonometrycznej. W niniejszym artykule cel, którym było określenie powiązań między wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK a wzrostem sektora finansowego realizowano z wykorzystaniem metody unitaryzacji zerowanej i współczynnika korelacji Pearsona.

Badanie składało się z czterech etapów. Pierwszy obejmował określenie zmiennych przyjętych do badania. W drugim etapie obliczono stopień finansjalizacji w Polsce. Trzeci etap to określenie zmiennej opisującej poziom ubezpieczeń z UFK w Polsce. Ostatni etap obejmował wskazanie powiązań między finansjalizacją a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

Odnosząc się do badania stopnia finansjalizacji należy wskazać, że najwyższy był w 2010 r. Wzrost tego wskaźnika odnotowano trzykrotnie w latach 2009/2010, 2019/2020 i 2022/2023. Zmiany wartości opisywanego wskaźnika wynikały zapewne z wydarzeń zewnętrznych, tj. kryzys finansowy z roku 2007, pandemia COVID-19. W pozostałych okresach stopień finansjalizacji spadał z roku na rok. Przechodząc do badania wielkości rynku ubezpieczeń na życie z UFK, wysokość składki przypisanej brutto w 2015 r. była najwyższa. W kolejnych latach wysokość tej zmiennej malała, a największy spadek wielkości rynku ubezpieczeń z UFK odnotowano w roku 2018. Po 2018 r. wielkość rynku ubezpieczeń z UFK spadała, ale w ostatnich dwóch badanych latach wysokość składki przypisanej brutto wzrastała. Ostatni etap badania obejmował próbę określenia powiązań między finansjalizacją a poziomem ubezpieczeń na życie z UFK. Zgodnie z badaniem korelacji między tymi wskaźnikami zachodzi umiarkowana dodatnia korelacja równa 0,547 (co ważne uzyskany wynik jest istotny statystycznie – na poziomie 0,035). W związku z tym pozytywnie zweryfikowano hipotezę, że wzrost znaczenia sektora finansowego wykazuje dodatnie zmiany względem poziomu ubezpieczeń na życie z UFK.

Badanie powiązań między finansjalizacją a wielkością rynku ubezpieczeń na życie z UFK można przeprowadzić z wykorzystaniem innych metod normalizacyjnych lub innych zmiennych przyjętych do badania. Można również zastanawiać wagi wskazujące wpływ poszczególnych zmiennych na finansjalizację. W przyszłości badanie może zostać poszerzone o zastosowanie innych metod statystycznych lub nieparametrycznych.

Bibliografia

- Austen S., Broomhill R., Costa M. & Sharp R. (2022). *Living with risk: Retired couples' experiences of a financialised retirement income system*, The Economic Labour Relations Review, 33(4).
- Banks G., Overton J. *Grounding financialisation*, Development, Inclusion, and Agency, Area, vol. 54, iss. 2.
- Barradas R. (2020). *Does the financial system support economic growth in times of financialisation? Evidence for Portugal*. International Review of Applied Economics, 34(6).
- Barradas R. & Lakhani R. (2023). *The finance–inequality nexus in the era of financialisation: Evidence for Portugal*. International Journal of Finance & Economics, Early View (Online Version of Record before inclusion in an issue).
- Borys M., Stepińska J. (2022). *Ubezpieczenia na życie z UFK – analiza efektywności inwestycji*, Finanse i Prawo Finansowe, vol.2(34).
- Bracking S. (2012). *How do Investors Value Environmental Harm/Care? Private Equity Funds, Development Finance Institutions and the Partial Financialization of Nature-based Industries*. Development and Change, 43(1).
- Ciuman K. (2014). *Finansjalizacja a sektor ubezpieczeniowy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 342.
- Chłopecki A. (2016). *Obowiązki informacyjne w umowie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – modele ochrony i kierunki ich rozwoju*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 3/2016.
- Chłopecki A. (2013). *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym a opłaty likwidacyjne (na tle regulacji o funduszach inwestycyjnych)*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, numer specjalny 1/2013.
- Chmiel J., Pitera R. (2021). *Proces finansjalizacji a problemy finansowe przedsiębiorstw w krajach Grupy Wyszehradzkiej*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 68 (4/2021).
- Cordeiro Santos A. (2023). *Conceptualising state financialisation: from the core to the periphery*. New Political Economy, 28(1).
- Cwynar A., Cwynar W., Kaźmierkiewicz P., Ostrowska-Dankiewicz A. (2016). *Efektywność ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w Polsce*, Ekonomia, Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo, 45(2016).
- Epstein G. A. (2005). *Financialization and the World Economy*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Limited.
- French S., Leyshon A. & Wainwright T. (2021). *Financializing Space, Spacing Financialization*, 35(6)/2011.
- Florczak T. (2020). *The growing importance of the financial sector in the founding countries of the European Union*, Finanse i Prawo Finansowe / Journal of Finance and Financial Law, vol. 2(26).
- Gołębiowski G. & Szczepankowski P. (2015). *Finansyzacja gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, LXXVII(4).
- Jain S. & Gabor D. (2020). *The Rise of Digital Financialisation: The Case of India*. New Political Economy, 25(5).
- Jedynak T. (2013). *Inwestycyjny charakter ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie: Finanse, 919.
- Kańska M. (2022). *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – analiza porównawcza wybranych ofert*, Finanse i Prawo Finansowe / Journal of Finance and Financial Law, vol. 1(33).
- Knafo S. (2022). *The Power of Finance in the Age of Market Based Banking*. New Political Economy, 27(1).
- Krippner G. (2011). *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lapavistas C. & Soydan A. (2022). *Financialisation in developing countries: approaches, concepts, and metrics*. International Review of Applied Economics, 36(3).
- Lisowski J. (2014). *Ekonomiczne znaczenie opłat likwidacyjnych dla zakładów ubezpieczeń na życie*, [w:] Czekaj J., Miklaszewska E., Sułkowska W. (red.), *Rynek finansowy jako mechanizm alokacji zasobów w gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.

- Liu S., Shen X., Jiang T., Failler P. (2021). *Impacts of the financialization of manufacturing enterprises on total factor productivity: empirical examination from China's listed companies*, "Green Finance", vol. 3, nr 1.
- Mandelkern R. & Rosenhek Z. (2022). *The politics of welfare state financialisation: the case of Israel's 'Saving for Every Child' programme*. Critical Policy Studies, 16(1).
- Martínez M. & Borsari P. (2022). *The Impacts of Subordinated Financialisation on Workers in Peripheral Countries: an Analytical Framework and the Cases of Brazil and Colombia*. New Political Economy, 27(3).
- Mertens A., Trampusch Ch., Fastenrath F., Wangemann R. (2021). *The political economy of local government financialization and the role of policy diffusion*, "Regulation & Governance", vol. 15, nr 2.
- Mikołajek M. (2018). *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – studium prawnofinansowe*, [w:] Cwiakala-Małyś A., Karpińska M. (red.), *Prawnofinansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Mrozowska-Bartkiewicz B. (2012). *Karta Produktu – kluczowe informacje dla konsumentów dotyczące ubezpieczeniowych produktów na życie z UFK*, Prawo Asekuracyjne, 4/2012 (77).
- Neto P. N., Arreortua L. S. (2020). *Financialization of housing policies in Latin America: a comparative perspective of Brazil and Mexico*, "Housing Studies", vol. 35, nr 10.
- Newman S. A. (2009). *Financialization and Changes in the Social Relations along Commodity Chains: The Case of Coffee*, "Review of Radical Political Economics", vol. 41, nr 4.
- Peetz D. (2018). *The Labour, power and financialisation*, Journal of Australian Political Economy, no. 81.
- Pemberton E. (2021). *Welfare Reform and the Logic of Financial Responsibility: Creating the 'Value-able' Subject*, New Political Economy, 26(1).
- Ratajczak M. (2012). *Finansyzacja gospodarki*, „Economista”, nr 3/2012.
- Romanowski M. (2013). *Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle przepisów Kodeksu cywilnego i projektowanych w tym zakresie zmian*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, numer specjalny 3/2013.
- Roszkowska E., Filipowicz-Chomko M. (2017). *Ocena spójności województw Polski w latach 2005-2014 w kontekście ładu instytucjonalnego*, Optimum. Studium Ekonomiczne, nr 4 (88).
- Soener M. (2021). *Did the 'Real' Economy Turn Financial? Mapping the Contours of Financialisation in the Non-Financial Corporate Sector*. New Political Economy, 26(5).
- Solarz J., Waliszewski K. (2022). *Pandemia COVID-19 z perspektywy finansów – przenikanie się światów realnego i wirtualnego*, Ekonomista, nr 2.
- Sparkes M. & Wood J. (2021). *The Political Economy of Household Debt & The Keynesian Policy Paradigm*, New Political Economy, 26(4).
- Starzyńska W. (2009). *Podstawy statystyki*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Szczepańska M. (2017). *Nowe ujęcie umowy ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w świetle art. 23 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej*, Prawo Asekuracyjne, 2/2017 (91).
- Urban D. (2020). *Finansyzacja gospodarki w ujęciu makroekonomicznym*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 82(1).
- Wierzbicka E. (2015). *Ochrona klienta ubezpieczeń w Polsce*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, 2(35).

Akty prawne

- Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 1990 nr 59 poz. 344).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 2003 nr 124 poz. 1151).
- Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 r. (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.).

Strony internetowe

Baza danych Eurostat – <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> [dostęp: 20.11.2024].

Baza danych World Bank – World Development Indicators (WDI) –

<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=ARE> [dostęp: 15.11.2024].

Raporty roczne PIU – <https://piu.org.pl/raport-roczny-piu/> [dostęp: 02.12.2024].

Spis tabel

Tabela 1. Współczynnik korelacji stopnia finansjalizacji i wielkości rynku ubezpieczeń na życie z UFK w latach 2009–2024	31
---	----

Spis wykresów

Wykres 1. Stopień finansjalizacji gospodarki w Polsce w latach 2009-2023	29
Wykres 2. Wysokość składki przypisanej brutto ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce w latach 2009-2023 (w mln zł)	30

Nieprawidłowości w zarządzaniu
bankami spółdzielczymi ze
szczególnym uwzględnieniem jakości
oceny zdolności kredytowej klientów

Marcin Borys
Joanna Stępińska

Streszczenie

W opracowaniu przybliżono charakterystykę banków spółdzielczych na tle sektora bankowego. Następnie zidentyfikowano bariery w rozwoju oraz problemy tych podmiotów. Wskazano również, jakie regulacje prawne i wytyczne dotyczące kredytowania powinny być uwzględniane w procesie zarządzania, a także jakie mogą być skutki niewłaściwego zarządzania w tym obszarze w bankach spółdzielczych. W dalszej części skupiono się na kwestii segmentacji klientów przez banki spółdzielcze i oferowanych przez nie, z uwzględnieniem tego aspektu, produktów kredytowych. Opisane zostało również zagadnienie analizy kredytowej, z uwzględnieniem przedstawienia wzorcowych zachowań oraz potencjalnych nieprawidłowości mogących pojawić się w tym procesie. Opracowanie zakończono wnioskami w zakresie możliwości ograniczania nieprawidłowości w zarządzaniu bankami spółdzielczymi.

Wstęp

Banki spółdzielcze stanowią istotny element krajowego sektora bankowego. Charakteryzują się znacznym rozdrobnieniem oraz odmienną skalą działalności w porównaniu z bankami komercyjnymi. Specyfika ich funkcjonowania, wynikająca m.in. z lokalnego zasięgu działania, modelu własnościowego oraz struktury organizacyjnej sprzyja występowaniu nieprawidłowości oraz obniżonych standardów zarządzania.

Stosowane procedury operacyjne i zarządcze bywają nieadekwatne do profilu prowadzonej działalności oraz nie zawsze są należycie egzekwowane. Szczególnie istotne z perspektywy bezpieczeństwa systemu finansowego są niedoskonałości w zakresie oceny ryzyka kredytowego oraz procesu podejmowania decyzji o udzieleniu finansowania, które często cechuje brak jednolitości i przejrzystości.

W niektórych przypadkach osoby odpowiedzialne za zarządzanie mogą podejmować działania mające na celu ukrycie skutków błędnych decyzji kredytowych, w szczególności poprzez zaniechanie tworzenia wymaganych rezerw celowych. Praktyki takie skutkują zafałszowaniem rzeczywistej sytuacji finansowej banku i prowadzą do maskowania jego potencjalnej niewypłacalności.

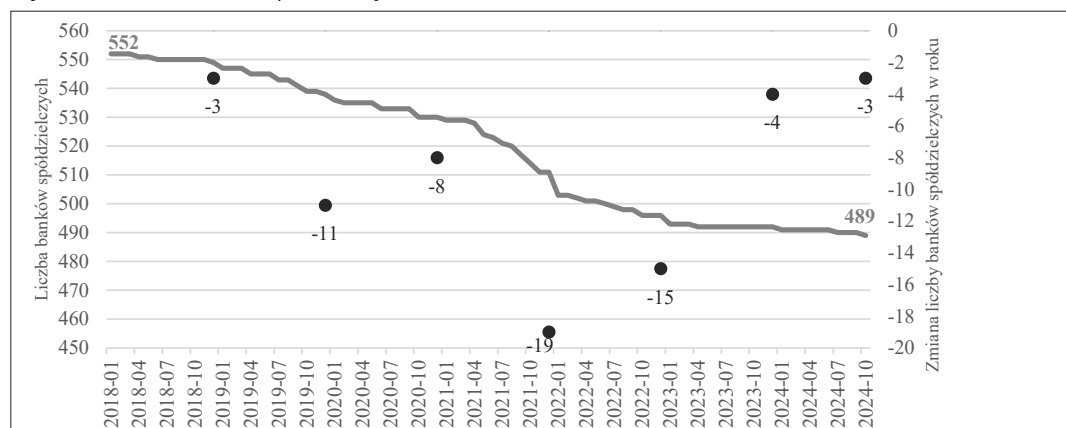
Nieprawidłowości w ocenie ryzyka lub błędna wycena wartości przyjmowanych zabezpieczeń mogą stać się źródłem istotnych strat finansowych. W konsekwencji może dojść do pogorszenia kondycji finansowej banku spółdzielczego, a w skrajnych przypadkach – do utraty płynności finansowej i upadłości.

1. Charakterystyka sektora banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze pełnią ważną rolę w finansowaniu gospodarki, pomimo że ich udział w sektorze bankowym nie jest duży. Według danych na październik 2024 r. w Polsce działało 29 banków komercyjnych i 489 banków spółdzielczych, a także 33 oddziały banków zagranicznych²². Liczba banków spółdzielczych w ostatnich latach systematycznie maleje (wykres 1, lewa oś). Na początku 2018 r. funkcjonowały 552 banki spółdzielcze. W ciągu siedmiu lat ich liczba zmalała o 63. Największy spadek liczby banków spółdzielczych (19) nastąpił w 2021 r. (wykres 1, prawa oś).

22 https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp: 16.12.2024].

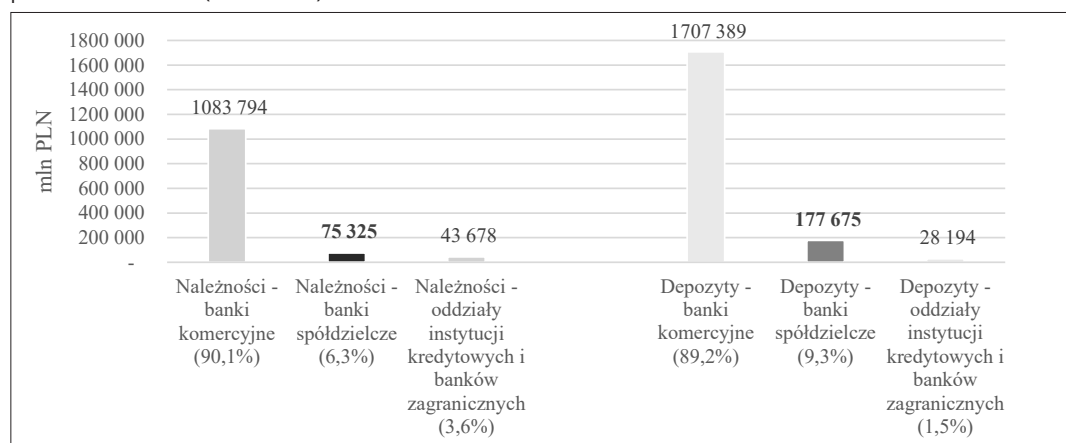
Wykres 1. Liczba banków spółdzielczych w Polsce



Źródło: Publikacja KNF – Dane miesięczne sektora bankowego²³.

Posługując się danymi za październik 2024 r. można zauważyć, że udział należności od sektora niefinansowego przypadający bankom spółdzielczym wynosił jedynie ok. 6%, podczas gdy banki komercyjne miały w swoich aktywach 90% należności od sektora niefinansowego. Większy udział banki spółdzielcze notują w zakresie posiadanych depozytów od sektora niefinansowego, tj. ponad 9%, podczas gdy banki komercyjne ok. 89%. Dane w tym zakresie zaprezentowano na wykresie 2.

Wykres 2. Sektor bankowy: należności od sektora niefinansowego i depozyty sektora niefinansowego, październik 2024 r. (w mln PLN)



Źródło: Publikacja KNF – Dane miesięczne sektora bankowego²⁴.

Pomimo zauważalnie mniejszego udziału banków spółdzielczych w sektorze bankowym, w porównaniu do banków komercyjnych, pełnią one jednak ważną

²³ https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp: 16.12.2024].

²⁴ https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp: 16.12.2024].

rolę jako banki lokalne. Ich oferta skierowana jest głównie do klientów z obszarów wiejskich oraz małych i średnich miast. Klientami banków spółdzielczych są przede wszystkim klienci indywidualni, mikro, małe i średnie firmy, jednostki samorządu terytorialnego oraz rolnicy.

2. Problemy sektora banków spółdzielczych

Identyfikacja czynników ograniczających rozwój banków spółdzielczych

Obszar, na którym bank spółdzielczy może funkcjonować jest ograniczony, co wynika z art. 5 Ustawy z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających²⁵. Ograniczenie to związane jest z wysokością kapitału założycielskiego banku. Największe banki spółdzielcze posiadające kapitał założycielski o równowartości co najmniej 5 mln euro mogą prowadzić działalność na obszarze całego kraju. Kapitał założycielski w wysokości od 1 do 5 mln euro pozwala prowadzić działalność na terenie województwa. Obszar działania mniejszych banków jest ograniczony do powiatu, w którym znajduje się siedziba banku. Tak określone ramy działania banków spółdzielczych mogą powodować trudności w pozyskiwaniu nowych klientów. Ponadto ograniczona wielkość funduszy własnych niekiedy uniemożliwia bankom spółdzielczym finansowanie dużych projektów inwestycyjnych²⁶.

Część problemów sektora bankowości spółdzielczej jest konsekwencją braku jednolitej, sformalizowanej strategii jako długofalowej koncepcji lub sposobu działania w procesie aktywnego uczestnictwa i obsługi rynku (Miętka, 2022).

Banki spółdzielcze muszą mierzyć się z konkurencją zarówno ze strony innych banków spółdzielczych, jak i banków komercyjnych działających na zbliżonym obszarze. Szczególnym wyzwaniem jest pozyskiwanie nowych klientów na niewielkim obszarze działania i często w warunkach silnej konkurencji.

Kolejnym wyzwaniem banków spółdzielczych jest pozyskanie wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników. Również tutaj muszą liczyć się z konkurencją ze strony innych banków spółdzielczych oraz banków komercyjnych. Te ostatnie mogą przejmować bardziej doświadczonych pracowników oferując wyższe wynagrodzenie i pracę w nowoczesnym środowisku bankowym.

25 Dz. U. 2000 nr 119 poz. 1252 z późn. zm.

26 Należy mieć przy tym na uwadze charakter działania tych banków, które nakierowane jest na finansowanie lokalnej działalności, a nie bardzo dużych i skomplikowanych inwestycji. Ponadto w pewnym zakresie rozwiązaniem może okazać się działanie banków w konsorcjum.

Banki spółdzielcze przez swoją charakterystykę działania, uwzględniającą obszar funkcjonowania i rozmiary działalności, są narażone na gorsze warunki rozwoju, ograniczony dostęp do zaawansowanych narzędzi analitycznych i systemów informatycznych wspierających prowadzone prace.

Trudnością dla banków mogą być ponadto wyzwania związane z zapewnieniem cyberbezpieczeństwa, a także wprowadzaniem nowoczesnych rozwiązań w obszarze IT.

W rozwiązywaniu wskazanych problemów banki spółdzielcze mogą jednak liczyć na wsparcie zrzeszeń oraz stojących na ich czele banków zrzeszających²⁷. Zadaniem banków zrzeszających jest wspieranie banków spółdzielczych, zwiększanie ich konkurencyjności, dostarczanie rozwiązań modelowych, wdrażanie innowacji technologicznych w całym zrzeszeniu oraz pomoc w dostosowywaniu procedur do zmieniających się regulacji bankowych (Capiga i in., 2023).

Problemem szczególnie odczuwalnym przez banki spółdzielcze są zmiany demograficzne. Jak wskazuje Warszawski Instytut Bankowości²⁸, na obszarach działalności banków spółdzielczych wzrasta udział osób starszych. Ta grupa klientów jest często przywiązana do tradycyjnej formuły bankowości, w której usługi są oferowane w placówkach banku, osobiście przez pracowników. Chcąc utrzymać tych klientów banki spółdzielcze zachowują tę formę współpracy z klientem. Jednocześnie chcąc pozyskać młodszych klientów muszą podążać za nowoczesnymi trendami, inwestować w nowoczesne technologie i rozwiązania, mając świadomość, że poprzez tradycyjny kanał komunikacji z klientami mają ograniczone możliwości rozwoju. Banki spółdzielcze w specyficzny sposób są więc zmuszone dbać równocześnie o jakość i rozwój obu kanałów komunikacji z klientami – tradycyjny i nowoczesny.

Warszawski Instytut Bankowości zwraca również uwagę na potrzebę większej standaryzacji i ujednolicenia oferty produktowej banków spółdzielczych. Banki te powinny postarać się o włączenie do swojej oferty nieoferowanych dotychczas usług lub zadbanie o ich większą konkurencyjność. Zwraca również uwagę na zagadnienie posiadania przez banki w swojej ofercie kredytów opartych o stałą lub okresowo stałą stopę procentową. Zdaniem Warszawskiego Instytutu

27 W Polsce funkcjonują dwa zrzeszenia:

- Spółdzielcza Grupa Bankowa to 174 Banki Spółdzielcze i SGB-Bank S.A., <https://www.sgb.pl/grupa-sgb/> [dostęp: 16.12.2024],
- Grupa BPS to Bank Polskiej Spółdzielczości S.A. oraz 307 zrzeszonych z nim Banków Spółdzielczych, <https://www.bankbps.pl/o-grupie> [dostęp: 16.12.2024].

28 Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2023, nr 13/2023, Warszawa, kwiecień 2024 r., https://zbp.pl/getmedia/9634ef9d-52fe-4723-ba78-0b4f76eeca06/banki2023?_gl=1*1rmppxu*_up*MQ..*_ga*MTMwOTE2NzE2OC4xNzI4MzA-zNDgz*_ga_VLYTTWXB1S*MTcyODMwMzQ4My4xLjAuMTcyODMwMzQ4My4wLjAuMA [dostęp: 07.10.2024].

Bankowości wynika to z braku mechanizmów zabezpieczania się przed ryzykiem rynkowym, wskazując również, że *nie korzystają z zabezpieczeń otwartej pozycji ryzyka stopy procentowej przy pomocy instrumentów pochodnych, a muszą bardziej polegać w tym obszarze na współpracy z bankiem zreszającym*²⁹.

Ponadto, podobnie jak banki komercyjne, banki spółdzielcze zobowiązane są do dostosowywania się do licznych wymogów regulacyjnych. Pomimo wsparcia zrzeszeń oraz stosowania zasady proporcjonalności³⁰, sprostanie wymogom regulacyjnym i nadążanie za zmianami w przepisach może być w przypadku banków spółdzielczych dużym wyzwaniem. Mając na uwadze wymienione trudności w funkcjonowaniu i rozwoju banków spółdzielczych, szczególną uwagę należy zwrócić na proces zarządzania tymi podmiotami. Zarządy banków spółdzielczych oraz zreszających powinny dążyć do eliminacji narosłych problemów, jak i wzmacniania silnych stron wynikających z lokalnego działania i możliwości większego zaangażowania w relacje z klientami.

Ryzyko zarządzania

W niniejszym opracowaniu uwaga poświęcona została zarządzaniu bankami spółdzielczymi, a w szczególności nieprawidłowościom mogącym zaistnieć w procesie udzielania kredytów. Analizując możliwe do wystąpienia błędy w zarządzaniu bankami spółdzielczymi, warto przyrzeć się definicji ryzyka zarządzania prezentowanej przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF)³¹. Organ nadzoru zwraca uwagę, że jest to ryzyko związane z niewłaściwym zarządzaniem, błędami – identyfikacją i ograniczaniem ryzyka prowadzonej działalności, ponadto z brakiem lub niewystarczającym działaniem kontroli wewnętrznej, a także nieodpowiednim stosowaniem procedur wewnętrznych lub ich nieprzestrzeganiem.

Na problemy zarządzania bankami spółdzielczymi składają się nieprawidłowości w organizacji procesów, niewłaściwy podział kompetencji, uprawnień i obowiązków, a także brak zapewnienia odpowiednich narzędzi i zasobów dla realizacji wytyczonych celów. Wystąpić mogą ponadto trudności w pozyskaniu lub utrzymaniu odpowiednio wykwalifikowanej kadry.

29 Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2023 nr 13/2023, Warszawa, kwiecień 2024 r., https://zbp.pl/getmedia/9634ef9d-52fe-4723-ba78-0b4f76eeca06/banki2023?_gl=1*1rmppxu*_up*MQ..*_ga*MTMyOTE2NzE2OC4xNzI4MzA-zNDgz*_ga_VLYTTWXB1S*MTcyODMwMzQ4My4xLjAuMTcyODMwMzQ4My4wLjAuMA [dostęp: 07.10.2024].

30 Wskazuje ona na potrzebę stosowania wymogów regulacyjnych w sposób uwzględniający skalę, charakter i złożoność nadzorowanego podmiotu.

31 Opracowanie KNF: *BION w bankach – mapa klas ryzyka i ich definicje*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/banki_mapa_ryzyk_25314.pdf#:~:text=ryzyko%20niewykonania%20zobowiazania%20przez%20kontrahenta.%20ryzyko [dostęp: 07.10.2024].

Trudności w zarządzaniu mogą wynikać ponadto z nieprawidłowo określonych i nadzorowanych procesów kontroli i raportowania, a także z działań niezgodnych z normami i przepisami zarówno wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi.

Warto zwrócić uwagę, że (Dybowska, 2014) świadomość występowania ryzyka w określonych obszarach oraz umiejętność jego identyfikowania powoduje bardziej efektywne nim zarządzanie.

3. Regulacje prawne i wytyczne dotyczące kredytowania

Zdolność kredytowa

Omawiając nieprawidłowości dotyczące zarządzania bankami spółdzielczymi należy przyjrzeć się przepisom regulującym działanie banków w obszarze udzielania kredytów. Jak wynika z art. 70 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe³², głównym czynnikiem wpływającym na możliwość udzielenia przez bank kredytu jest posiadanie przez wnioskującego o finansowanie zdolności kredytowej, która definiowana jest jako *zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie*. Ponadto kredytobiorca jest zobowiązany przedłożyć na żądanie banku dokumenty i informacje niezbędne do dokonania oceny tej zdolności. Przepisy ww. Ustawy wyjątkowo dopuszczają możliwość udzielenia kredytu podmiotom nieposiadającym zdolności kredytowej, m.in. pod warunkiem ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu³³.

Powyższy przepis wskazuje, że kluczowa dla oceny zdolności kredytowej klienta powinna być ocena jego sytuacji ekonomiczno-finansowej i upewnienie się przez bank, że w trakcie trwania umowy kredytowej kredytobiorca będzie miał środki na spłatę kredytu. Choć rola zabezpieczenia ustanawianego przy umowie kredytowej jest bardzo istotna, to nie ono powinno być domyślnym źródłem spłaty zobowiązań kredytowych. Ma służyć zabezpieczeniu interesów banku w sytuacji, w której kredytobiorca nie będzie terminowo realizował swoich zobowiązań.

Jak zauważa Olejarsz (2023), zagrożenie wykonania zobowiązania kredytowego to sytuacja, w przypadku której bank znalazł się w sposób niezamierzony, nieoczekiwany, i której nie mógł przewidywać udzielając kredytu. Istotna w tym

32 Dz. U. 1997 nr 140 poz. 939 z późn. zm.

33 Innym przypadkiem jest przedstawienie niezależnie od zabezpieczenia spłaty kredytu programu naprawy gospodarki podmiotu, którego realizacja zapewni (według oceny banku) uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie. W szczególności może to być układ przyjęty w ramach postępowania restrukturyzacyjnego.

kontekście jest więc dbałość banków o przeprowadzenie procedury badania zdolności kredytowej i zidentyfikowanie wszystkich symptomów wskazujących na możliwość niewywiązania się klienta ze zobowiązań kredytowych. Dopiero w przypadku spełnienia tych warunków można mówić o niemożliwych do przewidzenia przez bank powodach braku spłaty.

Powyższy przepis Ustawy Prawo bankowe, definiujący zdolność kredytową, jest jednym z niewielu określających wymogi czy procedury, które powinny być wypełniane przez bank przy udzielaniu kredytu. Ustawa nie określa szczegółowych zasad badania zdolności kredytowej. Istotna jest zatem dbałość banków przy sporządzaniu procedur wewnętrznych w formie instrukcji oraz regulaminów tak, aby w jasny i wyczerpujący sposób określały zasady udzielenia kredytów i kryteria oceny podmiotów starających się o kredyt. Odpowiednie sformułowanie przepisów wewnętrznych oraz działania pracowników banku zgodnie z ich zapisami przy ocenie zdolności kredytowej powinny znacząco ograniczyć przypadki nadmiernego ryzyka kredytowego w bankach spółdzielczych.

Wytycznymi dla banków spółdzielczych mogą być zapisy Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków³⁴. W Rozporządzeniu (w załączniku nr 1) wskazuje się na kryteria klasyfikacji ekspozycji kredytowych do kategorii ryzyka, które mają służyć ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy. Banki powinny więc przede wszystkim brać pod uwagę kryteria ilościowe, jak i jakościowe. Do tych pierwszych zaliczyć można: wskaźniki efektywności działania, wskaźniki płynności, wskaźniki rotacji majątku obrotowego i zobowiązań bieżących, wskaźniki struktury bilansu (np. wskaźniki zadłużenia i możliwości obsługi długu), współczynnik wypłacalności. Do kryteriów jakościowych zaliczyć należy natomiast: jakość zarządzania, stopień zależności – od rynku, od dotacji rządowych, zamówień rządowych, kilku dużych dostawców lub odbiorców, a także stopień zależności od innych podmiotów grupy. Dodatkowo, podczas analizy banki powinny wykorzystywać dostępne zewnętrzne źródła informacji o kliencie.

Identyfikacja powiązań

Przy udzielaniu kredytów bardzo istotne znaczenie ma identyfikacja powiązań pomiędzy podmiotami, które bank finansuje. Identyfikacja ta jest szczególnie istotna, ponieważ wystąpienie pomiędzy kredytobiorcami zależności może powodować, że problemy finansowe jednego z nich będą oznaczały również trudności ze

34 Dz. U. 2008 nr 235 poz. 1589 z późn. zm.

splata zobowiązań przez drugiego klienta. Powiązania mogą mieć charakter kapitałowy, tj. posiadanie udziałów lub akcji, czy funkcyjny lub organizacyjny, np. pozostawanie w zarządzie i posiadanie wpływu na sposób prowadzenia działalności w danym podmiocie. Szczególnym przypadkiem powiązania jest ustanawianie takiego samego zabezpieczenia dla dwóch lub więcej ekspozycji kredytowych, a także relacje gospodarcze i biznesowe, oznaczające dla przykładu powiązania pomiędzy dostawcami i odbiorcami towarów, materiałów, produktów.

Prawidłowa identyfikacja jest z kolei istotna z uwagi na wymogi dotyczące limitów koncentracji. Ustawa Prawo bankowe (art. 4 ust. 1 pkt 15 ppkt b) określa, że bliskie powiązania to pozostawanie z innym podmiotem w związku gospodarczym, opartym na stałej współpracy, wynikającym przede wszystkim z zawartej umowy, który może mieć istotny wpływ na pogorszenie się sytuacji finansowej jednego z podmiotów. Definicję bliskich powiązań podaje również Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (dalej: CRR)³⁵. Wskazuje ono, że powiązanie takie występuje w trzech przypadkach: kiedy występuje udział kapitałowy w formie posiadania, bezpośrednio bądź poprzez stosunek kontroli co najmniej 20% praw głosu lub kapitału przedsiębiorstwa; gdy występuje stosunek kontroli; kiedy podmioty są trwale związane z jedną i tą samą osobą trzecią przez stosunek kontroli.

Zagadnienie powiązań, jak już wspomniano, łączy się z tematem ryzyka koncentracji. O wadze tego zagadnienia może świadczyć fakt wydania przez organ nadzoru wytycznych w tym zakresie, tj. Rekomendacji C Komisji Nadzoru Finansowego³⁶. W Rekomendacji tej zwraca się uwagę na znaczenie ryzyka koncentracji, które określono jako zagrożenie wynikające z nadmiernych koncentracji z tytułu ekspozycji wobec poszczególnych klientów lub grup powiązanych klientów. Powiązania mogą występować z uwzględnieniem m.in. sektora gospodarki, geograficznego regionu działania, prowadzenia tej samej działalności, dokonywania obrotu tymi samymi towarami, ekspozycji denominowanych w tej samej walucie lub indeksowanych do tej samej waluty, stosowanych technik ograniczenia ryzyka kredytowego.

Rozporządzenie CRR (do którego odwołuje się Ustawa Prawo bankowe w art. 71) podaje natomiast konkretne limity koncentracji i wskazuje, że bank nie powinien przyjmować na siebie ekspozycji wobec klienta lub grupy powiązanych klientów,

35 Dz. U. UE.L.2013.176.1 z późn. zm.

36 Rekomendacja C KNF dotycząca zarządzania ryzykiem koncentracji, maj 2016 r., https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_C_2016_47196.pdf [dostęp: 19.12.2024].

której wartość przekracza 25% wartości jego kapitału Tier I³⁷. Stąd istotna jest ocena nie tylko pojedynczego wniosku kredytowego, ale również potencjalnych zależności pomiędzy wnioskującym o finansowanie a powiązanymi z nim innymi klientami banku. Wielkość funduszy własnych stanowi zatem istotne ograniczenie na wartość finansowania pojedynczego podmiotu przez bank spółdzielczy.

Wewnętrzne procedury banków spółdzielczych

Istotne przy zarządzaniu w bankach spółdzielczych jest precyzyjne sformułowanie instrukcji i regulaminów dotyczących udzielania kredytów, które stają się dla pracowników banków punktem odniesienia przy wykonywaniu oceny zdolności kredytowej. Ważne jest również rzetelne przeprowadzenie ilościowej oraz jakościowej oceny zdolności kredytowej z możliwie szerokim wykorzystaniem dostępnych narzędzi (systemów i arkuszy kalkulacyjnych) służących do obliczeń, jak i wspierających w pozyskaniu informacji mogących mieć wpływ na ocenę zdolności kredytowej.

Ważnym czynnikiem w procesie udzielania kredytu powinno być zidentyfikowanie powiązań pomiędzy kredytobiorcami oraz określenie ryzyka, które te powiązania mogą generować. W sytuacjach rozpoznania nadmiernego ryzyka, banki powinny podjąć decyzje o wstrzymaniu się z pozytywną decyzją o udzieleniu finansowania. Rozwiązaniem w sytuacji groźby przekroczenia limitu koncentracji może być natomiast kooperacja z innymi bankami spółdzielczymi i udzielenie kredytu w konsorcjum, co pozwala na dywersyfikację ryzyka.

4. Konsekwencje nieprawidłowości w zarządzaniu bankiem spółdzielczym i naruszeń prawa dla banku

Nieprawidłowości w zarządzaniu bankami spółdzielczymi, dotyczące udzielania kredytów, mogą skutkować poważnymi konsekwencjami. Przede wszystkim prowadzą do nadmiernej ekspozycji na ryzyko. Błędy przy udzielaniu kredytu mogą oznaczać, że w przyszłości kredyty te przestaną być spłacane przez kredytobiorców. To

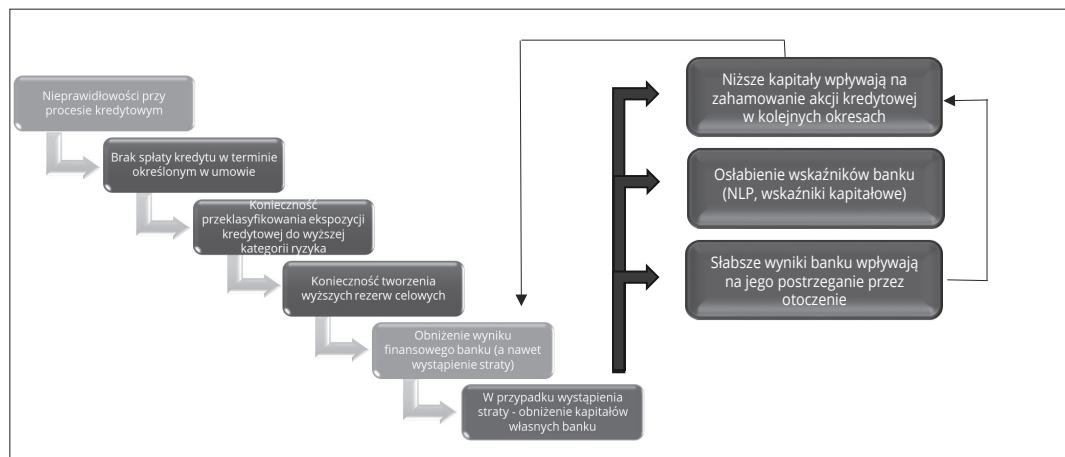
³⁷ Zgodnie z art. 26 Rozporządzenia CRR na kapitał Tier I składa się suma kapitału podstawowego Tier I i kapitału dodatkowego Tier I. Kapitał Tier I składa się z następujących elementów: a) instrumentów kapitałowych, o ile spełnione zostały warunki określone w art. 28 CRR, lub w stosownych przypadkach w art. 29 CRR; b) azjo emisyjnych związanych z instrumentami, o których mowa powyżej; c) zysków zatrzymanych; d) skumulowanych innych całkowitych dochodów; e) kapitału rezerwowego; f) funduszy ogólnego ryzyka bankowego.

Pozycje, o których mowa w lit. c)–f), uznaje się za kapitał podstawowy Tier I wyłącznie wtedy, gdy dana instytucja ma możliwość nieograniczonego i niezwłocznego wykorzystania ich do pokrycia ryzyk lub strat, gdy tylko one wystąpią.

z kolei powoduje konieczność przeklasyfikowania przez bank ekspozycji kredytowej do wyższej kategorii ryzyka i naliczenia wyższych rezerw celowych i ewentualnie odpisów aktualizujących odsetki, co stanowi dla banków spółdzielczych dodatkowe obciążenie. Oprócz tego kredyty zagrożone nie generują dla banku przychodów odsetkowych. Takie działania negatywnie wpływają na wynik finansowy banków obniżając go, a nawet prowadzą do konieczności wykazania straty. W takim przypadku strata musi zostać pokryta z funduszy własnych banku, co w efekcie powoduje konieczność ograniczenia akcji kredytowej, osłabienie sytuacji finansowej banku poprzez m.in. spadek wartości wskaźników kapitałowych. Powyższe wpływa również na ocenę banku przez otoczenie i wzmacnia ryzyko utraty reputacji. W efekcie może nastąpić odpływ klientów i członków banku, co jeszcze bardziej może pogorszyć sytuację banku. Zależności te przedstawione zostały na rysunku 1.

Innym niebezpieczeństwem jest posługiwanie się przez banki zbyt liberalnymi zasadami oceny zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego oraz nieuzasadnione akceptowanie pewnych odstępstw od obowiązujących norm. Takie działanie może prowadzić do nieujawniania, w dłuższym okresie, faktycznej sytuacji finansowej banku i prezentacji w sprawozdaniu finansowym korzystniejszego niż faktyczny obrazu banku spółdzielczego.

Rysunek 1. Konsekwencje nieprawidłowości w procesie udzielania kredytów w bankach spółdzielczych



Źródło: opracowanie własne.

5. Segmentacja klientów i ich finansowanie w bankach spółdzielczych

Banki spółdzielcze, tak jak i banki komercyjne, udzielają kredytów dla większości swoich klientów, niezależnie od ich statusu i formy prawnej. W każdym banku występuje rozróżnienie na klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych. Wśród klientów instytucjonalnych wyróżnia się zazwyczaj osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, spółki prawa handlowego – małe i średnie przedsiębiorstwa oraz duże przedsiębiorstwa. W niektórych bankach osobną kategorię klientów instytucjonalnych stanowią osoby fizyczne lub spółki prowadzące działalność rolniczą. Taki podział w bankowości nazywany jest segmentacją klientów. Umożliwia on przypisanie klientów banku do odpowiedniej kategorii. Segmentacja pozwala na ujednolicenie oferty depozytowej i kredytowej danego banku dla poszczególnych grup klientów, co ma duże znaczenie w prowadzeniu efektywnej i dostosowanej do ich potrzeb dystrybucji produktów bankowych.

Banki klasyfikują swoich klientów do następujących segmentów:

1. **klienci detaliczni** – są to osoby uzyskujące dochody z tytułu umowy o pracę lub z tytułu prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej lub rolniczej. Kredyty dla tego segmentu są udzielane na zaspokojenie potrzeb niezwiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Najczęściej dla tej grupy klientów udzielane są kredyty gotówkowe, mieszkaniowe i hipoteczne oraz kredyty w rachunku osobistym i na kartach kredytowych;
2. **klienci instytucjonalni** – są to podmioty prowadzące działalność gospodarczą, uzyskujące dochody z tytułu produkcji, sprzedaży usług oraz działalności handlowej. Udzielanie kredytu przez bank jest ściśle związane z prowadzoną działalnością i ma na celu finansowanie potrzeb inwestycyjnych i obrotowych tych klientów. W ramach klientów instytucjonalnych należy wyróżnić:
 - a) **jednoosobową działalność gospodarczą (JDG)** – są to klienci prowadzący działalność gospodarczą indywidualnie albo w formie spółki cywilnej osób fizycznych, spółki jawnej osób fizycznych, spółki partnerskiej lub przedsiębiorstwa w spadku, z której uzyskane przychody netto ze sprzedaży dóbr i usług nie przekraczają poziomu 2 mln EUR³⁸

38 Definicja dotyczy jednoosobowej działalności gospodarczej, w której rachunkowość jest prowadzona w formie Podatkowej Książki Przychodów i Rozchodów. Klienci rozliczający się w ten sposób są najczęściej występującą w bankach grupą kredytobiorców w tej kategorii. Do innych form rozliczania podatku dochodowego zalicza się także w tym segmencie przeprowadzanie rozliczeń w formie ryczałtu oraz karty podatkowej – przypadki kredytowania tak rozliczanej działalności zdarzają się sporadycznie.

– w 2023 r. limit w złotych wynosił 9 654 000 zł³⁹. Banki spółdzielcze finansują tę grupę klientów udzielając kredytów inwestycyjnych na zakup lub budowę środków trwałych (długoterminowe) oraz obrotowe na finansowanie działalności bieżącej (o okresie spłaty do 3 lat);

- b) **przedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe w oparciu o Ustawę o rachunkowości** (tzw. pełna księgowość) – do tej grupy zaliczają się spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne, spółki komandytowe, spółki komandytowo-akcyjne, jednoosobowa działalność gospodarcza, z której uzyskane przychody netto ze sprzedaży produktów i usług przekraczały 2 mln EUR w roku poprzedzającym wprowadzenie pełnej rachunkowości. Banki spółdzielcze udzielają tej grupie kredytów inwestycyjnych i obrotowych (podobnie jak dla JDG), uzależniając kwotę kredytu od maksymalnego dopuszczalnego przepisanymi prawa (CRR) zaangażowania wobec podmiotu i podmiotów z nim powiązanych, o czym wspomniano wcześniej;
- c) **osoby fizyczne prowadzące indywidualne gospodarstwa rolne** – do tego segmentu zaliczają się tzw. rolnicy indywidualni, którzy są płatnikami podatku rolnego i prowadzą działalność rolniczą, polegającą na produkcji roślinnej lub zwierzęcej, w tym produkcji ogrodniczej, sadowniczej, pszczelarskiej i rybnej⁴⁰.

Prawidłowa klasyfikacja klienta ma istotne znaczenie dla przeprowadzenia oceny zdolności kredytowej. W bankach spółdzielczych, tak jak i w bankach komercyjnych dla odpowiedniego segmentu klienta stosuje się odmienną metodykę oceny zdolności kredytowej, wynikającą przede wszystkim ze specyfiki osiągania dochodu oraz rozmiaru i rodzaju prowadzonej działalności. Banki spółdzielcze ze względu na swój lokalny charakter działania oraz niższy poziom kapitałów własnych finansują głównie przedsiębiorstwa mające potrzeby kredytowe nieprzekraczające poziomu 5-10 mln PLN. Ze względu na te ograniczenia podmioty z grupy dużych przedsiębiorstw szukające finansowania na poziomie przekraczającym możliwości finansowania przez bank spółdzielczy lub nawet konsorcjum banków spółdzielczych rzadko stają się ich klientami.

Kredytowanie klientów banków spółdzielczych odbywa się w sposób uregulowany w odpowiednich przepisach wewnętrznych. Jak już zostało wspomniane, w art. 70 Ustawy Prawo bankowe, bank uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy. Jednocześnie przepisy ustawy nie zawierają

39 <https://www.biznes.gov.pl/pl/porta/00233#1> [dostęp: 13.06.2024].

40 <https://www.gov.pl/web/krus/dzialalnosc-rolnicza> [dostęp: 13.06.2024].

szczegółowych wytycznych dotyczących sposobu obliczania zdolności kredytowej, pozwalając bankom na stosowanie własnych procedur w tym zakresie. Każdy bank działający w Polsce musi posiadać metodologię badania zdolności kredytowej swoich klientów. Komisja Nadzoru Finansowego wydaje rekomendacje, w których zwraca uwagę banków na wrażliwe obszary badania zdolności kredytowej i udzielania kredytów, mające istotny wpływ na sektor bankowy, w tym przede wszystkim w zakresie kredytów hipotecznych⁴¹ i detalicznych ekspozycji kredytowych⁴². Dla poszczególnych segmentów klientów występują w bankach opracowane metodyki udzielania kredytów oraz regulaminy kredytowe, które określają warunki, na jakich udzielane są kredyty dla danej grupy klientów. Kwota i okres kredytowania uzależnione są najczęściej do poziomu uzyskiwanych przez te podmioty wyników i dopasowane do rozmiaru prowadzonej działalności.

Do dokumentów zawierających szczegółowe zapisy dotyczące sposobu określania zdolności kredytowej zalicza się instrukcje i metodyki oceny zdolności kredytowej, które są opracowane oddzielnie dla wyróżnionych w danym banku spółdzielczym segmentów klienta. Zawierają one wykaz czynności, które powinien wykonać analityk kredytowy w celu wiarygodnego obliczenia zdolności kredytowej klienta. W bankach spółdzielczych instrukcje badania zdolności kredytowej wprowadzane są w formie uchwał zarządu.

W metodykach oceny zdolności kredytowej dedykowanych poszczególnym segmentom klientów zawarte są także szczegółowo opisane czynności, w których przedstawiono sposób wprowadzania danych finansowych uzyskanych od klienta do przypisanego do danego segmentu klienta arkusza kalkulacyjnego zawierającego formuły obliczeniowe pozwalające na wyliczenie zdolności kredytowej. Metodyki pozwalają pracownikowi banku na jednoznaczne przyporządkowanie posiadanych danych ilościowych i jakościowych dotyczących klienta do odpowiednich komórek w arkuszu oceny zdolności kredytowej. Występujące dane finansowe dotyczące klienta są następnie zestawiane z informacjami

41 Rekomendacja S KNF dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie; grudzień 2019, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_S_nowelizacja_czerwiec_2023_82872.pdf [dostęp: 17.12.2024].

42 Rekomendacja T KNF dotycząca dobrych praktyk zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, luty 2013, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_T_%2814_09_2018%29_63160.pdf [dostęp: 17.12.2024].

uzyskanymi przez pracownika banku z innych źródeł np. BIK⁴³, KRD⁴⁴, MIG BR⁴⁵, opiniami innych banków o kliencie w celu dokonania oceny zdolności oraz wiarygodności kredytowej danego podmiotu.

Oprócz instrukcji i metodyk opisanych powyżej w bankach spółdzielczych występują także regulaminy kredytowania poszczególnych segmentów klientów, które zawierają przepisy szczegółowe dotyczące rodzajów kredytów (w tym maksymalną kwotę, okres kredytowania, cel kredytowania, sposoby spłaty, możliwe zabezpieczenie). Regulaminy kredytowe nie zawierają przepisów związanych bezpośrednio ze sposobem badania zdolności kredytowej.

6. Ocena zdolności kredytowej

W odróżnieniu od banków komercyjnych, w bankach spółdzielczych nadal często funkcjonuje manualny sposób oceny zdolności kredytowej klientów. W bankach spółdzielczych rzadko występują zaawansowane narzędzia analityczne umożliwiające przeprowadzenie automatycznego procesu oceny. Analitycy kredytowi mają za zadanie wprowadzenie w dedykowane arkusze oceny zdolności kredytowej dane ilościowe (przychody, koszty, wielkości majątku oraz zobowiązań klientów) w celu prawidłowego wyliczenia posiadanej rezerwy środków umożliwiającej spłatę wnioskowanego kredytu. Ponadto dysponując wiedzą o działalności przedsiębiorstw, jego odbiorcach, branży oraz otoczeniu rynkowym mają w sposób rzetelny ocenić aspekty jakościowe mające wpływ na posiadanie wiarygodności kredytowej. W tym celu przeprowadza się również inspekcję u klienta,

43 Biuro Informacji Kredytowej to największy w kraju zbiór danych o klientach indywidualnych i przedsiębiorcach, także w obszarze pożyczek pozabankowych. Posiada w swojej bazie informacje o 222 mln rachunków należących do ponad 25 mln klientów indywidualnych oraz o 5,9 mln rachunków należących do 3,4 mln unikalnych klientów (firm, rolników i innych podmiotów), w tym 1,9 mln przedsiębiorców. Biuro Informacji Kredytowej zostało utworzone w 1997 r. przez banki i Związek Banków Polskich na podstawie art. 105 ust. 4 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (<https://bik.pl/o-nas> [dostęp: 17.12.2024]). Analityk kredytowy banku posiada imienny dostęp do baz danych, umożliwiające pobranie raportu dotyczącego poszczególnych klientów banku wraz z oceną punktową.

44 Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A. (KRD BIG S.A.) – najdłużej funkcjonujące biuro informacji gospodarczych w Polsce (<https://krd.pl/o-nas> [dostęp: 19.12.2024]). Jest to baza, która zbiera, monitoruje i udostępnia dane o zobowiązaniach finansowych niespłaconych w terminie. Informacje zawarte w Krajowym Rejestrze Długów wpływają na ocenę sytuacji finansowej klienta.

45 Bankowy Rejestr Klientów Niesolidnych (System Bankowy Rejestr) jest bazą prowadzoną przez Związek Banków Polskich. Obecnie używany jest przez instytucje finansowe w celu przeprowadzenia wstępnej selekcji swoich klientów. Ten rejestr długów służy międzybankowej wymianie informacji. Znajdują się w nim jedynie dane dotyczące klientów banków zrzeszonych w Związku Banków Polskich. Bank może wpisać dłużnika do rejestru, jeśli zaległości płatnicze wynoszą minimum 200 złotych w przypadku klientów indywidualnych i 500 złotych w przypadku przedsiębiorców. Dodatkowo opóźnienie w spłacie zadłużenia powinno wynosić co najmniej 2 miesiące. Dane dotyczące niesolidnych klientów znikają z rejestru dłużników dopiero po 5 latach od spłacenia lub umorzenia długów. Do tego momentu będą się tam znajdowały nawet bez zgody klienta (<https://www.bankier.pl/smart/rejestr-dluznikow-kompendium-wiedzy-w-pigulce> [dostęp: 17.12.2024]).

która pozwala na zweryfikowanie informacji przedstawionych przez klienta we wniosku kredytowym ze stanem faktycznym.

Natomiast w bankach komercyjnych ocena, zwłaszcza klientów indywidualnych, przebiega w sposób automatyczny, np. dane o zobowiązaniach są wczytywane do systemu analizy bez ingerencji analityka – co uniemożliwia manipulację takimi danymi. Ponadto scoringowe⁴⁶ systemy analityczne w bankach komercyjnych są połączone z bazami danych – KRD, BIK, MIG BR, w których wykonywana jest automatyczna weryfikacja wiarygodności kredytowej klientów. Użytkowanie takich narzędzi analizy eliminuje błędy przy udzielaniu kredytu na wczesnym etapie badania i pozwala na odrzucenie wniosków kredytowych niespełniających założonych parametrów. W bankach komercyjnych narzędzia oceny przedsiębiorstw i JDG są bardziej zaawansowane i w pewnym stopniu zautomatyzowane, co zabezpiecza te banki przed sytuacją nieprawidłowego udzielenia kredytu na etapie rozpatrywania kryteriów negatywnych⁴⁷. W bankach spółdzielczych brak takich narzędzi wymusza na analitykach kredytowych weryfikację kryteriów negatywnych klientów oraz wprowadzanych danych finansowych.

W związku z tym, w przypadku przeprowadzania analizy kredytowej w bankach komercyjnych istnieje mniej możliwości działania przestępczego – głównym źródłem nieprawidłowości może być w takich przypadkach sfalszowana dokumentacja klienta, która zawiera nieprawidłowe dane ilościowe. Natomiast w przypadku banków spółdzielczych istnieje więcej możliwości przeprowadzenia nieprawidłowej analizy – oprócz sfalszowanej dokumentacji źródłem błędów mogą być także błędy lub celowe działania pracowników opracowujących wnioski kredytowe.

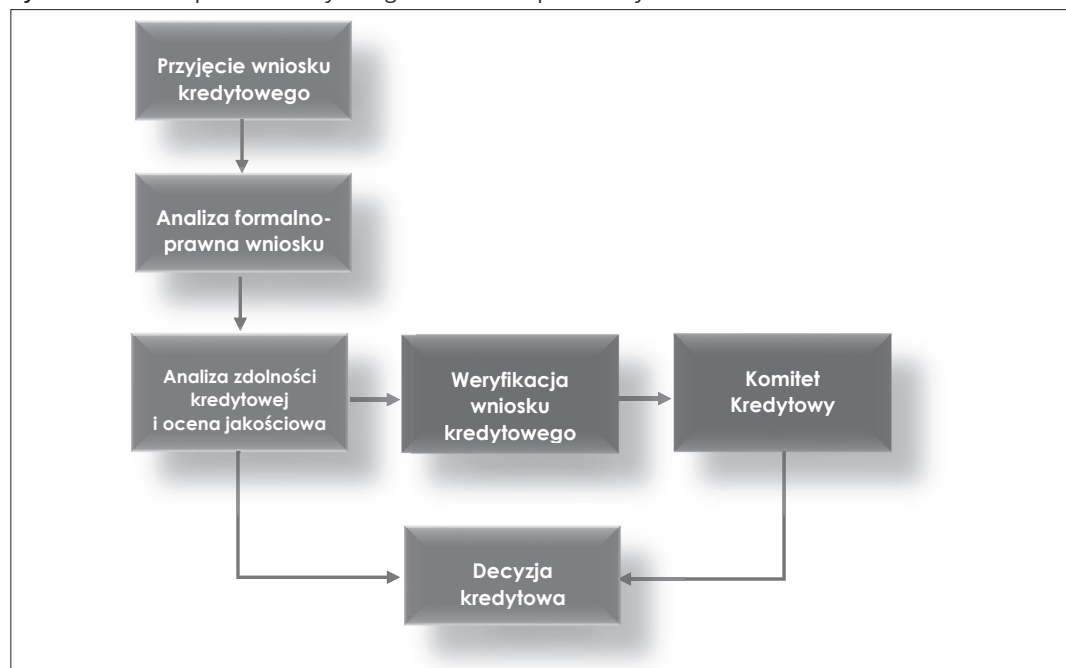
Proces kredytowy

Na proces kredytowy składają się czynności wykonywane przez bank w ramach udzielenia kredytu. Czynności te obejmują przyjęcie wniosku kredytowego, analizę formalno-prawną wniosku, analizę zdolności kredytowej, oraz, w sytuacji gdy przepisy banku to przewidują, weryfikację wniosku przez innego analityka i opinię komitetu kredytowego. Cały proces związany z udzieleniem kredytu kończy podjęcie decyzji kredytowej przez zarząd banku lub inne uprawnione osoby. Uproszczony schemat procesu kredytowego został przedstawiony na rysunku 2.

⁴⁶ Scoringowe systemy oceny zdolności kredytowej opierają się na metodach statystycznych. Wybranych cechom kredytobiorcy przypisuje się ocenę punktową, a zsumowana liczba punktów stanowi miarę ryzyka danego kredytobiorcy.

⁴⁷ Są to ustalone przez bank warunki brzegowe, które są rozpatrywane na początku analizy kredytowej i pozwalają na eliminację wniosków niespełniających tych warunków. Należą do nich m.in. kryteria związane z występowaniem przeterminowania w innym banku, negatywna historia w BIK lub MIG BR, brak udokumentowania poniesionych nakładów inwestycyjnych, występowanie zajęć egzekucyjnych na rachunkach klienta itp.

Rysunek 2. Model procesu kredytowego w bankach spółdzielczych



Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej występujące nieprawidłowości w ocenie wniosku kredytowego dotyczą obszaru analizy zdolności kredytowej i oceny jakościowej klienta.

7. Nieprawidłowości w analizie kredytowej

Posiadanie zaawansowanych narzędzi i programów analitycznych pozwala bankom komercyjnym na dokonanie bardziej rzetelnej i obiektywnej oceny większości swoich klientów (przede wszystkim indywidualnych i JDG) oraz na automatyczne odrzucanie wniosków klientów posiadających kryteria negatywne określone przez te banki. Natomiast banki spółdzielcze posiadają zwykle uproszczone narzędzia oceny – w tym przede wszystkim występujące w programie Excel arkusze oceny zdolności kredytowej. Dane z systemów BIK, KRD i innych baz danych nie są automatycznie uwzględniane w programie i muszą być każdorazowo poddane weryfikacji przez analityka, co może skutkować celowym lub niezawinionym błędem we wstępnej ocenie wniosku.

Oprócz analizy kryteriów negatywnych inne dane wprowadzane do arkuszy oceny zdolności kredytowej w bankach spółdzielczych mogą również zostać zmanipulowane w celu wykreowania zdolności kredytowej klienta. Do najczęściej

spotykanych błędów i nieprawidłowości związanych z przeprowadzeniem oceny zdolności kredytowej w bankach spółdzielczych zalicza się:

- a) brak wykazania obciążeń kredytowych posiadanych przez klienta w innych bankach,
- b) nieujmowanie w arkuszu spłaty balonowej⁴⁸ kredytu w roku spłaty,
- c) brak prezentowania w arkuszu wszystkich zobowiązań klienta,
- d) przyjęcie nadmiernie optymistycznych założeń dotyczących kształtowania się przyszłych przychodów i wyniku finansowego podmiotu w okresie kredytowania, bez ich merytorycznego uzasadnienia,
- e) ujęcie w arkuszu oceny zdolności kredytowej spłaty już funkcjonującego kredytu lub kredytu wnioskowanego w kwotach i terminach odmiennych od obowiązującego lub przyszłego harmonogramu.

Wymienione nieprawidłowości można zidentyfikować tylko w sytuacji ponownego przeprowadzenia analizy zdolności kredytowej, uwzględniając dokumentację przedłożoną przez klienta wraz z wnioskiem kredytowym oraz weryfikując dane ilościowe wprowadzone do arkusza oceny zdolności kredytowej. Analiza taka jest wykonywana w procesie kontroli wewnętrznych w bankach, a także przez instytucje, których jednym z celów działania jest przeprowadzanie czynności audytowych w bankach spółdzielczych. Do takich instytucji zaliczają się systemy ochrony zrzeseń⁴⁹ oraz Komisja Nadzoru Finansowego. Ponadto w bankach spółdzielczych (zgodnie z Ustawą z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze⁵⁰) cyklicznie przeprowadzane są lustracje – nie rzadziej niż co trzy lata – obejmujące wszystkie obszary związane z działalnością banków.

Oprócz nieprawidłowości wynikających z przyjęcia błędnych danych do obliczenia zdolności kredytowej wnioskodawcy, w bankach spółdzielczych występują jeszcze nieprawidłowości w ocenie ryzyka poszczególnych transakcji kredytowych. Mają one charakter jakościowy i ich ocena wymaga posiadania przez analityka kredytowego wiedzy na temat kredytobiorcy, jego otoczenia oraz – w przypadku wnioskowania o kredyt inwestycyjny – istotnych aspektów mających wpływ na możliwość realizacji inwestycji i polepszenia wskaźników ekonomicznych kredytowanego przedsiębiorstwa po jej realizacji.

Do nieprawidłowości w ocenie jakościowej kredytobiorcy można zaliczyć:

48 Balonowa spłata kredytu oznacza, że większa część kapitału lub całość kredytu jest przypisana do spłaty jednorazowo, najczęściej na koniec okresu finansowania. Taki sposób spłaty dotyczy najczęściej kredytów obrotowych.

49 W Polsce funkcjonują dwa Systemy Ochrony Zrzeszenia – Spółdzielczy System Ochrony SGB (utworzony w dniu 23 listopada 2015 r.) oraz Spółdzielnia Systemu Ochrony Zrzeszenia BPS (utworzona w dniu 22 grudnia 2015 r.).

50 Dz. U. 1982 nr 30 poz. 210 z późn. zm.

- a) brak identyfikacji występujących powiązań pomiędzy podmiotami finansowanymi przez bank lub mającymi istotny wpływ na prowadzoną przez kredytobiorcę działalność – występuje tu możliwość przekroczenia limitu koncentracji⁵¹, zwiększenia ryzyka zaangażowania banku w finansowanie podmiotów powiązanych, błędnego podjęcia decyzji kredytowej, w tym nie-dochowania procedur przy jej podejmowaniu, np. bez udziału komitetu kredytowego,
- b) brak uwzględnienia istotnych informacji o kliencie, mających wpływ na jego działalność operacyjną, np. upadek ważnego kontrahenta, kryzys w branży, ograniczenia sprzedaży, zmiany przepisów, uzależnienie od dostawców lub odbiorców itp.,
- c) ignorowanie limitów branżowych mających na celu ograniczenie ryzyka kredytowego dla branż wrażliwych na zmiany cykli gospodarczych – finansowanie podmiotów działających w tzw. „branżach zagrożonych” (np. transport, przemysł budowlany, hotelarstwo),
- d) udzielanie kredytów inwestycyjnych nowo powstałym podmiotom bez uwzględnienia i rzetelnej oceny wielu istotnych aspektów wpływających na realność realizacji inwestycji, czasu jej realizacji, kosztów i spodziewanych przychodów, np. budowa i prowadzenie hotelu, inwestycje deweloperskie, inwestycje w przedsięwzięcia niemające uzasadnienia w ramach prowadzonej działalności (np. zakup wielu nieruchomości mieszkalnych z przeznaczeniem na wynajem w przypadku przedsiębiorstwa produkcyjnego).

Nieuwzględnienie przez analityka wyżej wymienionych zagadnień w ocenie wniosku kredytowego może istotnie zwiększyć ryzyko kredytowe transakcji w przypadku jej zawarcia przez bank.

Każda zawarta transakcja kredytowa rodzi dla banku ryzyko niewywiązania się kontrahenta z obowiązku dokonania płatności na określonych w umowie warunkach, zwane ryzykiem kredytowym. Banki podejmują takie ryzyko i stanowi ono istotę ich działalności. Wycena przez bank tego ryzyka powinna być odzwierciedlona w koszcie kredytu, a w szczególności w marży odsetkowej. W bankach spółdzielczych funkcjonują instrukcje, metodyki i regulaminy kredytowania, których przestrzeganie sprzyja jego ograniczaniu. Istotnym czynnikiem mającym wpływ na jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych jest przestrzeganie zapisów zawartych w metodykach, w tym przede wszystkim

51 Limit określony w CRR, wynoszący maksymalnie 25% kapitału Tier I banku.

wykonywanie rzetelnego i obiektywnego badania zdolności i wiarygodności kredytowej swoich klientów.

Oprócz powyższego, na jakość portfela kredytowego banku wpływ ma kilka innych czynników. Dzielią się one między innymi na:

a) niezależne od banku:

- czynniki makroekonomiczne, m.in. zmiana poziomu PKB, zmiana stopy bezrobocia, zmiana poziomu stóp procentowych,
- czynniki wynikające ze zdarzeń nadzwyczajnych – wystąpienie klęsk żywiołowych na terenie działania banku, wystąpienie innych zdarzeń o charakterze losowym, np. pandemia COVID-19,
- zmiany legislacyjne;

b) zależne od banku:

- jakość i poprawność ustanowionych zabezpieczeń spłaty kredytu,
- prawidłowość przeprowadzania monitoringu klienta w całym okresie funkcjonowania kredytu,
- prawidłowość klasyfikacji ekspozycji kredytowych do odpowiedniej kategorii ryzyka,
- rzetelność przeprowadzania wewnętrznych kontroli funkcjonalnych (testów) zgodnie z przyjętymi w banku procedurami.

Opisane powyżej zagadnienia związane z nieprawidłowościami w udzielaniu kredytów przez pracowników banku mieszczą się w kategorii czynników zależnych od banku – mających wpływ na jakość procesu kredytowego. W przypadku wystąpienia innych czynników pogarszających jakość portfela kredytowego, a zwłaszcza niezależnych od banku, w sytuacji gdy transakcja kredytowa została oceniona przez bank w sposób nieprawidłowy, wzrasta ryzyko kredytowe.

Podczas analizy jakości całego portfela kredytowego banku należy także mieć na uwadze, czy nieprawidłowości w procesie kredytowym występują incydentalnie czy też mają charakter powtarzający się. Znaczna liczba błędnie udzielonych kredytów w krótkim okresie może istotnie pogorszyć sytuację ekonomiczno-finansową banku, i w skrajnym wariantcie doprowadzić do zagrożenia kontynuacji prowadzenia działalności. Zidentyfikowane w artykule błędy i nieprawidłowości na etapie udzielania kredytów, a zwłaszcza występowanie ich w dużym natężeniu może świadczyć o intencjonalnym działaniu lub błędach w zarządzaniu. Bank poprzez wdrożenie systemu kontroli i nadzoru nad poszczególnymi etapami udzielania i funkcjonowania ekspozycji kredytowych powinien zidentyfikować takie zdarzenia na wczesnym etapie i uniemożliwić zawarcie umowy kredytowej.

Podsumowanie

Jednym z istotniejszych procesów w działalności banków spółdzielczych jest zarządzanie udzielaniem kredytów. Specyfika działania banków spółdzielczych może przyczyniać się do powstawania nieprawidłowości w tym procesie. Zaliczyć można do nich m.in. problemy z utrzymaniem wyspecjalizowanej kadry oraz ograniczone i niewystarczające narzędzia analityczne. Dodatkowo mogą to być niewłaściwie i w sposób niepełny sformułowane wewnętrzne procedury lub trudności w implementacji przepisów regulacyjnych. Ponadto może to być niewłaściwy podział kompetencji, uprawnień i obowiązków. Niebezpieczeństwem jest również nieprzestrzeganie przez banki określonych przepisów, aby wykazać lepszą, niż faktyczna, sytuację finansową.

Zapobieganie tym nieprawidłowościom leży przede wszystkim w rękach zarządów banków spółdzielczych. Istotne jest zadbanie przez banki spółdzielcze o prawidłowe sformułowanie wewnętrznych regulaminów i instrukcji, umożliwiających w sposób jednoznaczny i transparenty podejmowanie decyzji. Konieczne są ponadto sprawnie działające mechanizmy kontroli wewnętrznej, pozwalające na wychwycenie i korektę ewentualnych nieprawidłowości oraz dostęp do nowocześniejszych rozwiązań informatycznych i analitycznych.

Konieczne wydaje się wsparcie banków zrzeszających oraz IPS (Instytucjonalny System Ochrony – ang. *Institutional Protection Scheme*) w opracowaniu jednolitych kryteriów dla wszystkich zrzeszonych banków spółdzielczych. Warto tu także podkreślić znaczenie funkcji nadzorczej pełnionej przez banki zrzeszające oraz wszystkich organów sprawujących kontrolę i audyt procesu kredytowania w bankach spółdzielczych. Informacje o stwierdzonych nieprawidłowościach powinny w dalszej kolejności podlegać analizom na poziomie ustawodawczym, co mogłoby się przyczyniać do wprowadzania odpowiednich regulacji w obszarach, które tego wymagają.

Bibliografia

- Capiga M., Szustak G., Szewczyk Ł. (2023), *Banki spółdzielcze na rynku finansowym w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu.
- Dybowska W. (2014), *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w bankach spółdzielczych w Polsce*, Akademia Finansów i Biznesu Vistula – Warszawa, KNUV 2014, 2(40): 78-99.
- Miętki Z. (2022), *Historia i współczesność polskiej bankowości spółdzielczej*, BS Net.pl, Poznań 2022, s. 307.
- Olejarz P. (2023), *Zdolność kredytowa i jej wpływ na zawarcie i wykonanie zobowiązań z umowy kredytu*, Rozprawa doktorska, Wydział Prawa Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.
- Rekomendacja C KNF dotycząca zarządzania ryzykiem koncentracji, maj 2016, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_C_2016_47196.pdf [dostęp: 19.12.2024].
- Rekomendacja S KNF dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, grudzień 2019, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_S_nowelizacja_czerwiec_2023_82872.pdf, [dostęp: 17.12.2024].
- Rekomendacja T KNF dotycząca dobrych praktyk zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych, luty 2013, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_T_%2814_09_2018%29_63160.pdf, [dostęp: 17.12.2024].
- Opracowanie KNF: *BION w bankach – mapa klas ryzyka i ich definicje*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/banki_mapa_ryzyk_25314.pdf#:~:text=ryzyko%20niewykonania%20zobowi%C4%85zania%20przez%20kontrahenta.%20ryzyko [dostęp: 07.10.2024].
- Publikacja KNF: *Dane miesięczne sektora bankowego*, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp: 16.12.2024].
- Raport o sytuacji Ekonomicznej Banków*. Banki 2023 nr 13/2023, Warszawa, kwiecień 2024, https://zbp.pl/getmedia/9634ef9d-52fe-4723-ba78-0b4f76eeca06/banki2023?_gl=1*1rmppxu*_up*MQ..*_ga*MTMyOTE2NzE2OC4xNzI4MzAzNDgz*_ga_VLYTTWXB1S*MTcyODMwMzQ4My4xLjAuMTcyODMwMzQ4My4wLjAuMA [dostęp: 07.10.2024].

Akty prawne

- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. 1997 nr 140 poz. 939 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz. U. 2000 nr 119 poz. 1252 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz. U. 1982 nr 30 poz. 210 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. 2008 nr 235 poz. 1589 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 – CRR (Dz. U. UE.L. 2013 nr 176 poz. 1 z późn. zm.).

Strony internetowe

- SGB-Bank S.A., <https://www.sgb.pl/grupa-sgb/> [dostęp: 16.12.2024].
- Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., <https://www.bankbps.pl/o-grupie> [dostęp: 16.12.2024].
- Biuro Informacji Kredytowej, <https://bik.pl/o-nas> [dostęp: 17.12.2024].
- Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A., <https://krd.pl/o-nas> [dostęp: 19.12.2024].
- Baza MIG BR, <https://www.bankier.pl/smart/rejestr-dluznikow-kompendium-wiedzy-w-pigulce> [dostęp: 17.12.2024].

Jak prowadzić podatkową księgę przychodów i rozchodów (PKPiR)?, <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00233#1> [dostęp: 13.06.2024].

Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. Działalność rolnicza, <https://www.gov.pl/web/krus/dzialalnosc-rolnicza> [dostęp: 13.06.2024].

Spis wykresów

Wykres 1. Liczba banków spółdzielczych w Polsce	40
Wykres 2. Sektor bankowy: należności od sektora niefinansowego i depozyty sektora niefinansowego, październik 2024 r. (w mln PLN).....	40

Spis rysunków

Rysunek 1. Konsekwencje nieprawidłowości w procesie udzielania kredytów w bankach spółdzielczych	48
Rysunek 2. Model procesu kredytowego w bankach spółdzielczych	54

Znaczenie bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń na życie

Magdalena Lesiak
Andrzej R. Stopczyński
Anna Szymańska

Streszczenie

Tło badawcze: Produkty ubezpieczeniowe mogą być dystrybuowane za pośrednictwem różnych kanałów. Struktura ich wykorzystania (udziały poszczególnych kanałów w łącznej sprzedaży) zależy od strategii przyjętej przez ubezpieczycieli, wynikającej z preferencji konsumentów oraz aktywności poszczególnych typów pośredników. Udziały kanałów dystrybucji nie są stałe w czasie i różnią się w zależności od rodzaju oferowanego produktu. Obserwacje rynków ubezpieczeniowych w krajach europejskich wskazują na istotne zróżnicowanie struktury kanałów dystrybucji, przy czym w większości państw członkowskich rośnie znaczenie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem banków (*bancassurance*).

Cel: Celem artykułu jest zbadanie udziału kanału *bancassurance* w sprzedaży ubezpieczeń na życie oraz ocena jego wpływu na krajowy model dystrybucji. W szczególności podjęto próbę dokonania klasyfikacji modeli dystrybucji ubezpieczeń na życie w krajach Unii Europejskiej.

Metoda: Analiza oparta została na danych opublikowanych przez europejską federację ubezpieczeń i reasekuracji – *Insurance Europe*. Zbadano zmiany udziału kanału *bancassurance* w latach 2008–2019 w 16 krajach UE, dla których dostępne były odpowiednie dane. Zastosowano również dwustopniową analizę skupień do klasyfikacji krajów według modeli dystrybucji.

Wyniki: Od 2008 roku w większości państw członkowskich UE obserwowany był wzrost znaczenia *bancassurance* w sprzedaży ubezpieczeń na życie. Na tym tle wyjątek stanowią Polska oraz Belgia, gdzie udział tego kanału pozostawał stabilny lub wykazywał tendencję spadkową. Zastosowanie dwustopniowej

analizy skupień pozwoliło na identyfikację czterech odrębnych modeli, deterninowanych głównie udziałem kanału *bancassurance* oraz kanału agencyjnego.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie, kanały dystrybucji, kraje europejskie.

Wstęp

Kanały dystrybucji stanowią istotny element budowania pozycji rynkowej zakładów ubezpieczeń, ponieważ umożliwiają efektywne dotarcie do szerokiego grona potencjalnych klientów, przyczyniając się do wzrostu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych (Sławińska, 1999). W praktyce rynkowej ubezpieczyciele najczęściej wykorzystują więcej niż jeden kanał dystrybucji, tworząc wielokanałowe strategie sprzedaży (Jędrzejczyk i Przybytniowski, 2009).

Wśród kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych można wyróżnić pięć głównych:

- a) tradycyjni agenci,
- b) operatorzy *bancassurance*,
- c) brokerzy,
- d) własne placówki ubezpieczycieli,
- e) inne kanały (np. takie jak Internet lub *call center*).

Pierwsze trzy z wymienionych kanałów wchodzą w skład pośredniego, a ostatnie dwa – bezpośredniego systemu dystrybucji.

Tradycyjni agenci to osoby fizyczne lub firmy, które na podstawie umowy współpracują zazwyczaj z jednym, rzadziej z kilkoma ubezpieczycielami. Chociaż pozostają niezależni organizacyjnie, są ekonomicznie zależni od ubezpieczycieli, którzy wynagradzają ich w formie prowizji i premii uzależnionych od realizacji określonych celów sprzedażowych. Zdecydowana większość tradycyjnych agentów działa jako agenci wyłączni (powiązani), czyli współpracujący tylko z jednym ubezpieczycielem. W tym modelu ubezpieczający są klientami ubezpieczyciela.

Operatorzy *bancassurance* funkcjonują również jako agenci, jednak ich działalność opiera się na infrastrukturze banków, w których oddziałach sprzedawane są produkty ubezpieczeniowe. Zazwyczaj są to agenci powiązani (wieloprzynależni), co oznacza, że współpracują z kilkoma ubezpieczycielami. Tak jak w przypadku tradycyjnych agentów, ich wynagrodzenie stanowią prowizje i premie od ubezpieczycieli, od których są ekonomicznie zależni. Klienci *bancassurance* pozostają klientami ubezpieczycieli, a nie banków.

Brokerzy są niezależnymi pośrednikami, działającymi w interesie klienta. Po dokonaniu analizy jego potrzeb, przedstawiają ofertę obejmującą produkty różnych ubezpieczycieli. Ich działalność koncentruje się na dopasowaniu potrzeb ubezpieczającego do produktów dostępnych na rynku (por. Cummins i Doherty, 2006). Brokerzy otrzymują wyłącznie prowizje od ubezpieczycieli, bez dodatkowych zachęt związanych z realizacją celów sprzedażowych, co ma gwarantować ich niezależność. Mogą również pobierać wynagrodzenie bezpośrednio od klientów, którzy są ich głównymi interesariuszami.

Własne biura ubezpieczycieli to forma bezpośredniego kanału dystrybucji, w którym sprzedaż realizowana jest przez pracowników etatowych danego zakładu ubezpieczeń. Sprzedaż odbywa się bez pośrednictwa zewnętrznych agentów czy brokerów.

Do kanałów innych należą nowoczesne formy sprzedaży bezpośrednio, w szczególności za pośrednictwem Internetu, *call center* oraz marketingu bezpośredniego. Rozwiązania te zyskują na znaczeniu w dobie cyfryzacji i zmieniających się preferencji konsumentów.

Celem niniejszego artykułu jest ocena znaczenia kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie w krajach Unii Europejskiej, a w szczególności identyfikacja jego roli jako determinanty modelu dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. W ramach analizy empirycznej zweryfikowano następujące hipotezy badawcze:

H1. Przed pandemią COVID-19 udział *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie wykazywał tendencję wzrostową w krajach członkowskich Unii Europejskiej.

H2. Wielkość udziału *bancassurance* stanowi istotną determinantę modelu dystrybucji ubezpieczeń w krajach członkowskich UE.

Analiza opiera się na danych dotyczących 16 państw członkowskich UE, obejmujących lata 2008–2019, pochodzących ze źródeł Europejskiej Federacji Ubezpieczeń i Reasekuracji – *Insurance Europe*.

1. Przegląd literatury

Bancassurance stanowiło kluczowy kanał dystrybucji ubezpieczeń na życie na wielu rynkach europejskich. System ten polegał na oferowaniu usług ubezpieczeniowych za pośrednictwem oddziałów banków ich klientom (Bergendahl, 1995; Swiss Re, 2007). Główne korzyści *bancassurance* w porównaniu z alternatywnymi kanałami dystrybucji obejmowały synergię kosztów oraz wykorzystanie infrastruktury bankowej, zarówno fizycznej, jak i elektronicznej. Korzyści te wynikały z możliwości sprzedaży krzyżowej oraz wspólnych działań zaplecza operacyjnego, np. zarządzanie aktywami, zasoby ludzkie, technologie informacyjne (Mäenpää i Voutilainen, 2011; Hilliard i in., 2013; Dreassi i Scheider, 2015; Chen, 2019). Pomimo uznanych zalet, w tym ograniczenia kosztów, kanał bankowy przez wiele lat współistniał z innymi formami dystrybucji ubezpieczeń w większości krajów europejskich.

Publikacje z lat 90. XX wieku (Swiss Re, 1992; Clontz, 1997) podkreślały, że *bancassurance* miało istotne atuty, takie jak: poszerzenie bazy potencjalnych klientów, redukcję kosztów operacyjnych oraz zwiększenie wygody korzystania z usług finansowych. Z perspektywy koncepcyjnej *bancassurance* wydawało się zatem korzystne zarówno dla konsumentów, jak i ubezpieczycieli, jednak wyniki badań empirycznych nie były jednoznaczne.

W latach późniejszych Dreassi i Schneider (2015) wskazywali, że banki sprzedające produkty ubezpieczeniowe nie osiągały lepszych wyników niż niezależni ubezpieczyciele w zakresie korzyści skali. Chang i in. (2011) stwierdzili, że efektywność tradycyjnego kanału sprzedaży była znacząco wyższa niż w przypadku *bancassurance*. Mäenpää i Voutilainen (2011) nie potwierdzili tendencji małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) do korzystania z kompleksowej oferty *bancassurance*. Beltratti i Corvino (2008) argumentowali, że banki i ubezpieczyciele utrzymywali strukturalne różnice dotyczące profilu demograficznego klientów, zobowiązań finansowych i skali działania, co ograniczało ich możliwości integracji. Constantinescu (2012) sugerował, że powodzenie *bancassurance* zależało od wielu czynników, m.in. wielkości partnerów, przyjętego modelu współpracy oraz kondycji lokalnego rynku. Z kolei Okeahalam (2008) podkreślał, że rentowność tego kanału zależała od precyzyjnej oceny kosztów i złożoności oferowanych pakietów. Największy wpływ na ceny produktów odnotowano w przypadkach, gdy ubezpieczyciel i bank wcześniej nie współpracowali.

Chen (2019) zauważył, że dystrybucja przez kanał bankowy mogła obniżać jakość usług ubezpieczeniowych, a tym samym negatywnie wpływać na reputację

ubezpieczyciela. Z drugiej strony wskazywał również, że *bancassurance* przyczyniało się do obniżenia kosztów operacyjnych, co mogło prowadzić do wzrostu rentowności. Rubio-Misas (2022), analizując efektywność kanałów dystrybucji w Hiszpanii, doszła do wniosku, że nie sposób wskazać jednego, optymalnego modelu dystrybucji. Jej zdaniem *bancassurance* mogło być opłacalne w przypadku dystrybucji produktów o niższej jakości i ograniczonych mechanizmach rozwiązywania konfliktów między zleceniodawcą a agentem, co przekładało się na niższe ceny dla konsumentów.

Autorzy podkreślali również, że udział *bancassurance* w rynku ubezpieczeniowym różnił się znacznie w zależności od kraju – ze względu na uwarunkowania regulacyjne i odmienną kulturę biznesową (Chen, 2019; Rubio-Misas, 2022). Znaczące różnice występowały także między państwami członkowskimi Unii Europejskiej, które charakteryzowały się odmiennymi tradycjami w zakresie zawierania umów ubezpieczeniowych.

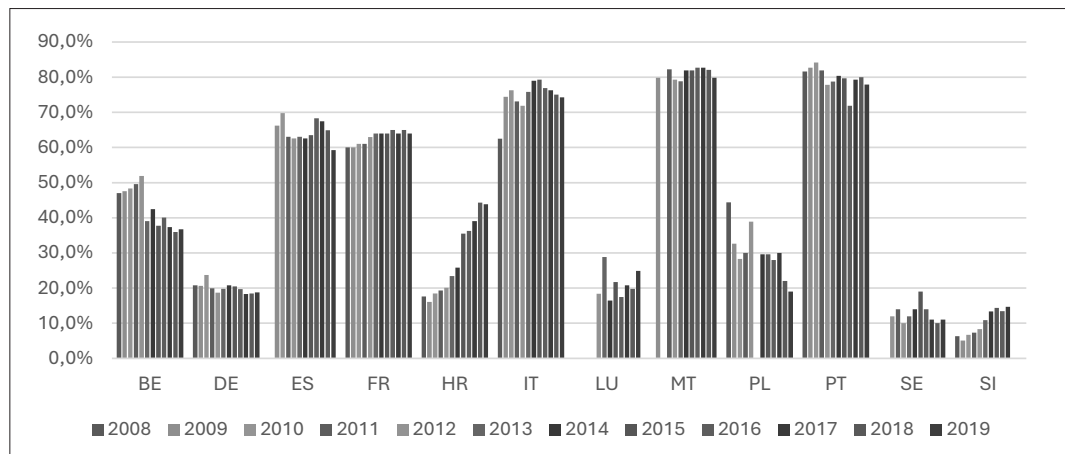
W literaturze przedmiotu wciąż brakuje jednak pogłębionych analiz ukazujących wpływ rozwoju *bancassurance* na kształtowanie się rynku dystrybucji ubezpieczeń na życie w poszczególnych krajach. Niniejszy artykuł stara się wypełnić tę lukę, prezentując rolę *bancassurance* w determinowaniu modelu dystrybucji ubezpieczeń.

2. Badanie empiryczne

W artykule wykorzystano dane dostępne na stronie europejskiej federacji ubezpieczeń i reasekuracji – *Insurance Europe* za lata 2008-2019, zawierające udziały czterech głównych kanałów dystrybucji ubezpieczeń życiowych: *direct*, *agents*, *brokers*, *bancassurance*, wyznaczone jako iloraz składki przypisanej brutto pozyskanej przez dany kanał oraz składki przypisanej brutto ogółem. Ze względu na braki w danych z określonych państw, analizie poddano 16 krajów.

W pierwszym etapie analizy oceniono znaczenie kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie w badanych państwach członkowskich UE, co przedstawiono na rysunku 1.

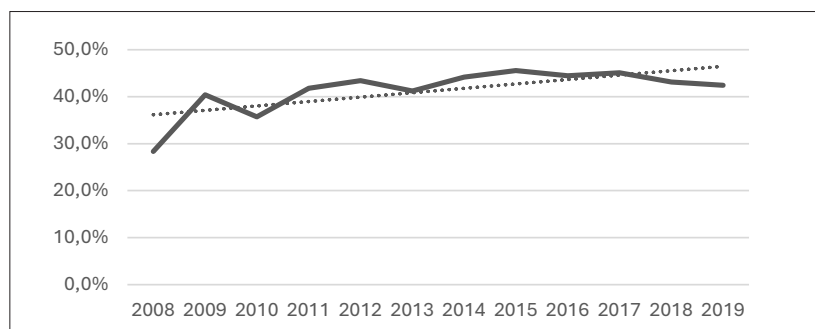
Rysunek 1. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej przez kanał *bancassurance* w składce ubezpieczeń na życie w krajach europejskich w latach 2008-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*⁵².

Wyniki analizy wskazują, że na europejskich rynkach ubezpieczeń na życie, udział kanału *bancassurance* w składce przypisanej brutto wykazywał w badanym okresie odmienne tendencje. W niektórych krajach wyraźnie wzrastał udział tego kanału w dystrybucji, jak np. we Francji, Chorwacji, czy w Słowenii. W innych krajach obserwowana była tendencja malejąca, jak w Belgii, Niemczech, Polsce, czy Słowenii. W innych państwach europejskich, takich jak: Hiszpania, Luksemburg czy Malta w analizowanych latach nie występowała stała tendencja. Wyniki te wskazują, że nie można potwierdzić postawionej hipotezy o utrzymywaniu się wzrostowej tendencji udziału kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie, co zaprezentowano na rysunku 2.

Rysunek 2. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej przez kanał *bancassurance* w składce ubezpieczeń na życie w badanych krajach UE w latach 2008-2019

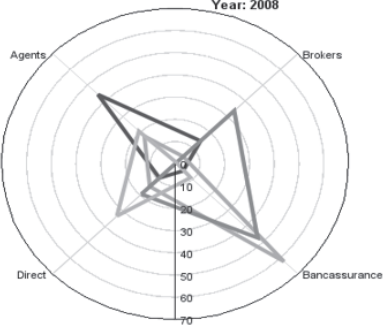
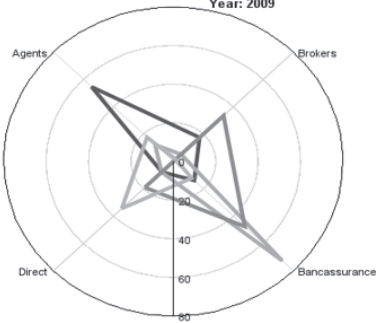


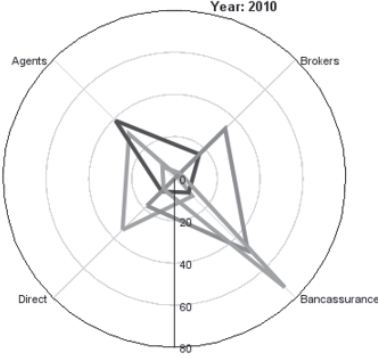
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*.

52 <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> [dostęp: 20.11.2024].

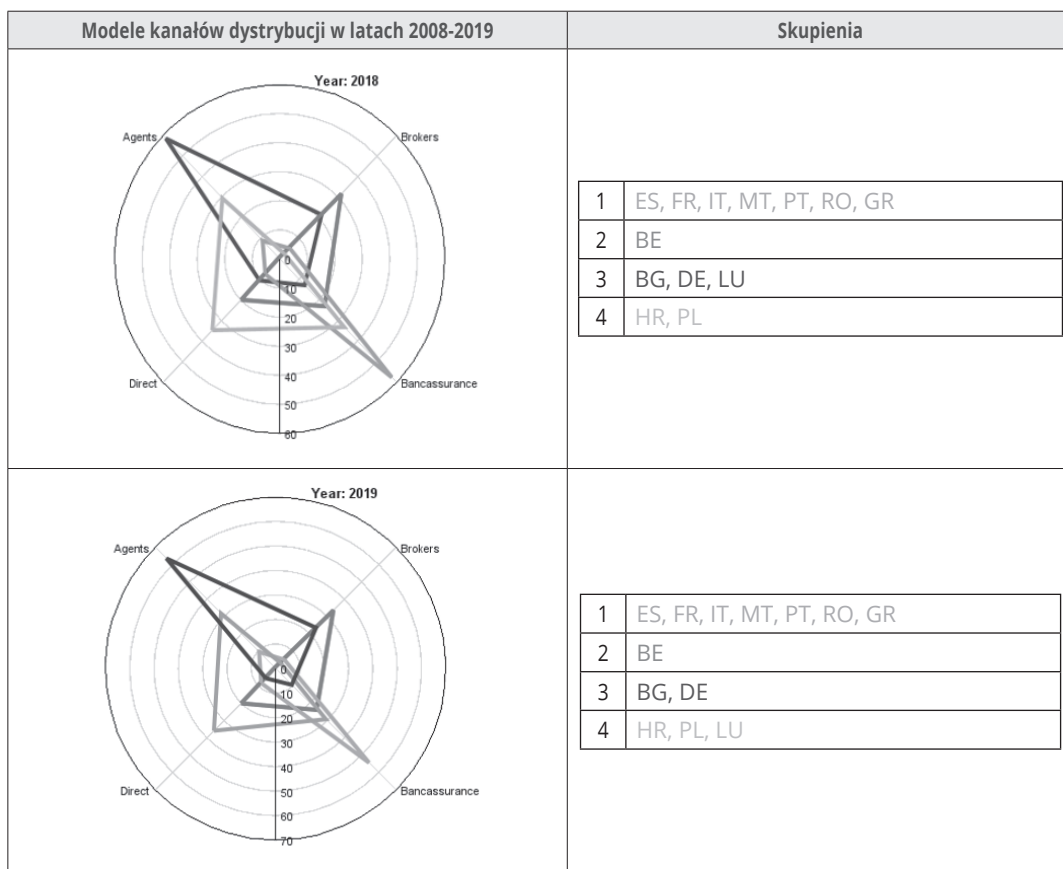
W kolejnym etapie badania, chcąc zweryfikować hipotezę H2, wyodrębniono modele dystrybucji ubezpieczeń na krajowych rynkach UE. Do tego celu zastosowano metodę analizy skupień, której głównym celem jest badanie podobieństwa lub odrębności badanych obiektów. Jednym z celów badania empirycznego stał się zatem podział krajów UE na klasy zawierające obiekty podobne ze względu na obserwacje zmiennych. Do identyfikacji modelu dystrybucji ubezpieczeń życiowych w każdym państwie zastosowano dwustopniową analizę skupień. Dwustopniowa analiza skupień jest dość odporna na założenia dotyczące rozkładów zmiennych, pozwala ocenić jakość grupowania za pomocą miary *Silhouette* oraz daje możliwość automatycznego określenia liczby grup. Obliczenia wykonano przy zastosowaniu pakietu IBM SPSS Statistics. Wyniki dwustopniowej analizy skupień przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Modele kanałów dystrybucji w UE w latach 2008-2019

Modele kanałów dystrybucji w latach 2008-2019	Skupienia								
Year: 2008 	<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>FR, IT, PL, PT</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, ES, MT, SI, SK</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, NL</td></tr> </table>	1	FR, IT, PL, PT	2	BE	3	BG, DE, ES, MT, SI, SK	4	HR, NL
1	FR, IT, PL, PT								
2	BE								
3	BG, DE, ES, MT, SI, SK								
4	HR, NL								
Year: 2009 	<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, SI, RO</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, NL, PL, SK</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT	2	BE	3	BG, DE, SI, RO	4	HR, NL, PL, SK
1	ES, FR, IT, MT								
2	BE								
3	BG, DE, SI, RO								
4	HR, NL, PL, SK								

Modele kanałów dystrybucji w latach 2008-2019	Skupienia								
Year: 2010 	<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, PT</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, MT, SI, RO</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, NL, PL, SK</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, PT	2	BE	3	BG, DE, MT, SI, RO	4	HR, NL, PL, SK
1	ES, FR, IT, PT								
2	BE								
3	BG, DE, MT, SI, RO								
4	HR, NL, PL, SK								
Year: 2011 	<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT, PT</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, SI</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, NL, PL, SK</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT, PT	2	BE	3	BG, DE, SI	4	HR, NL, PL, SK
1	ES, FR, IT, MT, PT								
2	BE								
3	BG, DE, SI								
4	HR, NL, PL, SK								
Year: 2014 	<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, SI</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, NL, PL, SK, LU</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR	2	BE	3	BG, DE, SI	4	HR, NL, PL, SK, LU
1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR								
2	BE								
3	BG, DE, SI								
4	HR, NL, PL, SK, LU								

Modele kanałów dystrybucji w latach 2008-2019	Skupienia								
Year: 2015	<table> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, SI</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, PL, SK, LU</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR	2	BE	3	BG, DE, SI	4	HR, PL, SK, LU
1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR								
2	BE								
3	BG, DE, SI								
4	HR, PL, SK, LU								
Year: 2016	<table> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT, PT, GR</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>DE, RO</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, PL, SI, LU</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT, PT, GR	2	BE	3	DE, RO	4	HR, PL, SI, LU
1	ES, FR, IT, MT, PT, GR								
2	BE								
3	DE, RO								
4	HR, PL, SI, LU								
Year: 2017	<table> <tr> <td>1</td><td>ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR</td></tr> <tr> <td>2</td><td>BE</td></tr> <tr> <td>3</td><td>BG, DE, SI</td></tr> <tr> <td>4</td><td>HR, PL, LU</td></tr> </table>	1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR	2	BE	3	BG, DE, SI	4	HR, PL, LU
1	ES, FR, IT, MT, PT, RO, GR								
2	BE								
3	BG, DE, SI								
4	HR, PL, LU								



Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem pakietu IBM SPSS Statistics.

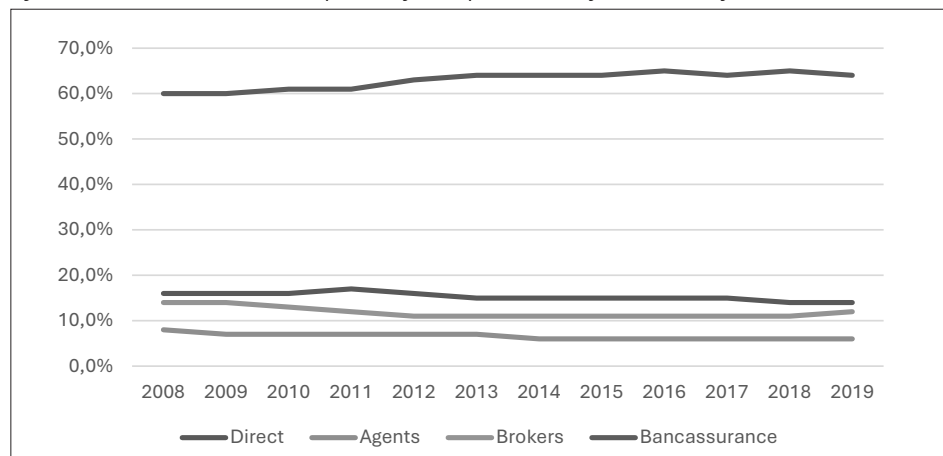
W wykonanych analizach miara *Silhouette* wynosiła od 0,6 do 0,7 w zależności od roku, co oznacza dobrą jakość grupowania⁵³.

Wyniki umożliwiły wyodrębnić czterech modeli dystrybucji ubezpieczeń na życie na krajowych rynkach oraz określenie znaczenia kanału *bancassurance* w krajach UE:

1. Pierwszym z wyodrębnionych modeli jest model z dominacją kanału *bancassurance* (na poziomie ok. 40-80%). Model ten występował w latach 2008-2019 w takich krajach, jak: Francja, Włochy, Hiszpania, Portugalia i Malta. Dane dotyczące kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie dla Francji przedstawiono na rysunku 3.

53 <https://www.ibm.com/docs/pl/spss-modeler/saas?topic=node-auto-cluster-model-options> [dostęp: 15.04.2025].

Rysunek 3. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie we Francji w latach 2008-2019

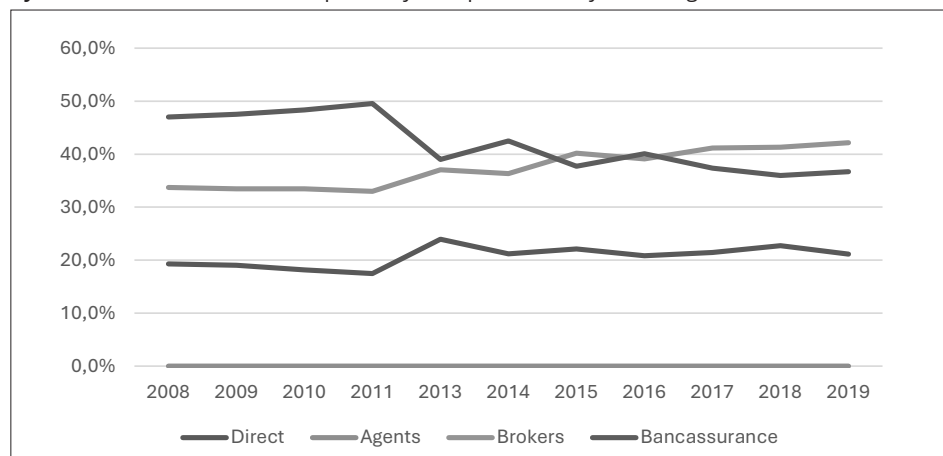


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*.

We Francji, w badanych latach, zdecydowanie dominował kanał sprzedaży *bancassurance*, którego udział w dystrybucji wynosił 60% w 2008 r. i wzrósł do 64% w 2019 r. Udział pozostałych kanałów w dystrybucji ubezpieczeń na życie utrzymywał się na niskim poziomie (w przypadku *direct* między 14-17%, *brokers* 11-14%, *agents* 6-8%).

2. W drugim wyodrębnionym modelu widoczny jest bardzo niewielki udział kanału agencyjnego, nawet 0%, i stopniowy spadek udziału *bancassurance* w sprzedaży ubezpieczeń na życie. Taki model występuje wyłącznie w Belgii. Dane dotyczące kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie dla Belgii przedstawiono na rysunku 4.

Rysunek 4. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie w Belgii w latach 2008-2019

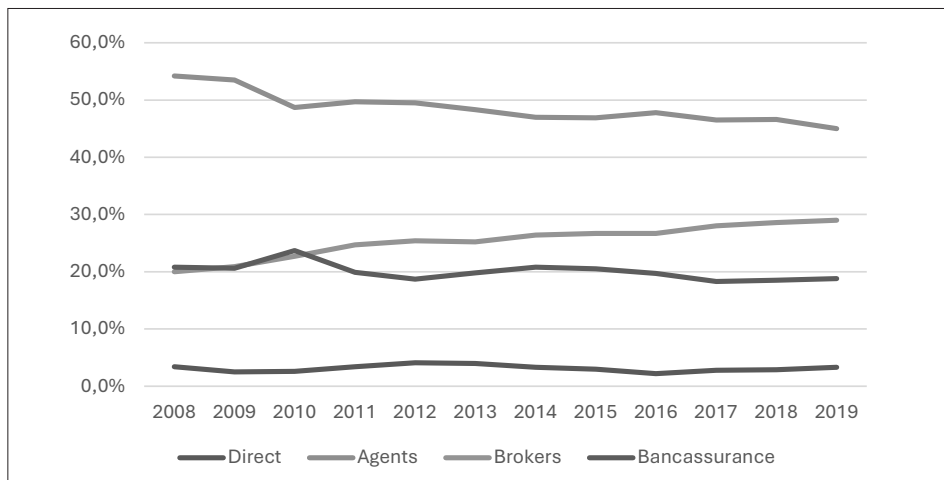


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*.

W Belgii praktycznie nie funkcjonuje kanał agencyjny. Przyczyn takiej sytuacji można upatrywać w zmianach preferencji klientów lub strategii zakładów ubezpieczeń. W latach 2008-2014 w sprzedaży ubezpieczeń na życie dominował *bancassurance*. Warto zauważyć, że udział tego kanału systematycznie wzrastał od 2008 do 2012 roku, osiągając w nim najwyższą wartość 51,9%. Od 2015 r. udział tego kanału znacząco malał, a na zaznaczeniu zyskiwał kanał *direct* i brokerski. Udział kanału brokerskiego wzrastał systematycznie od 2011 i w 2019 roku osiągnął poziom 42,2%.

3. Trzeci model charakteryzuje się dominującym kanałem sprzedaży agencyjnej w większości⁵⁴ krajów na poziomie od 42% do 84% udziału w składce przypisanej brutto ubezpieczeń na życie. Model ten występuje w krajach „Starej Unii” takich, jak Niemcy oraz „nowi” członkowie wspólnoty, jak Bułgaria i Słowenia. Dane dotyczące kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie dla Niemiec przedstawiono na rysunku 5.

Rysunek 5. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie w Niemczech w latach 2008-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*.

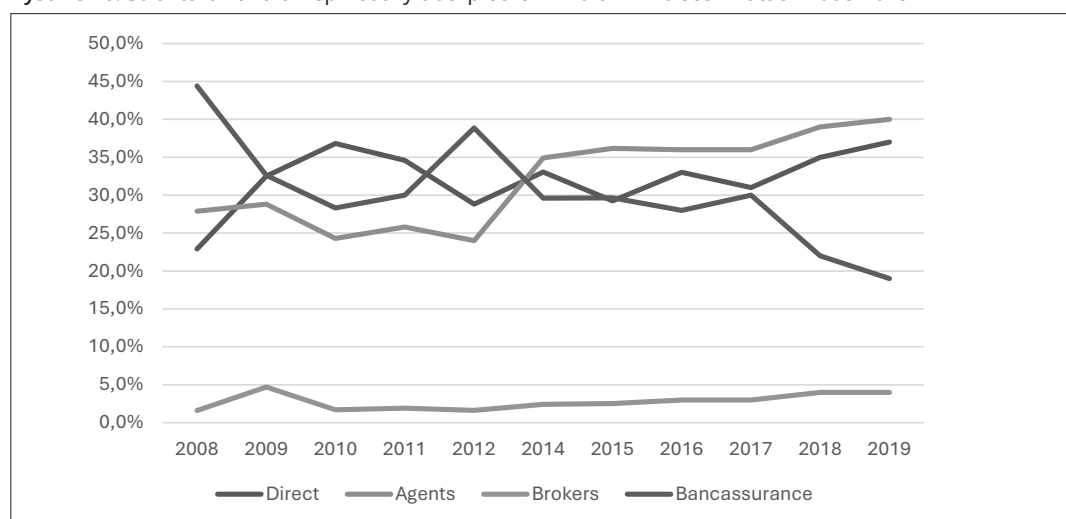
Na niemieckim rynku ubezpieczeń na życie dominującym kanałem sprzedaży byli agenci, chociaż udział tego kanału systematycznie spadał na korzyść kanału brokerskiego (spadek z 54,2% w 2008 r. do 42,2% w 2019 r.). Kanał *bancassurance* stanowi znaczną część rynku ubezpieczeń na życie, choć nie dominuje. Jego udział utrzymuje się na poziomie około 20%, co świadczy o jego trwałej roli jako ważnego, ale uzupełniającego kanału dystrybucji ubezpieczeń na życie. W badanych latach można zauważyć

54 Są kraje, dla których nie ma pełnych danych dla wszystkich kanałów, a udział kanału agencyjnego jest dominujący, ale poniżej 40%.

niewielkie wahania, z najwyższym udziałem w 2010 r. (23,7%) oraz najniższym w 2017 r. (18,3%).

4. Czwarty model charakteryzuje się bardzo niskim udziałem kanału brokerskiego (do 8%), znaczącym udziałem kanału agencyjnego (nie zawsze dominującym) i wyraźnym trendem spadkowym *bancassurance*. Do krajów z takim modelem struktury kanałów dystrybucji należą: Polska od roku 2009, Chorwacja, Holandia i Słowacja. W tym modelu zaobserwowano największe zmiany w strukturze pozostałych kanałów na krajowych rynkach (por. rysunek 1). Dane dotyczące kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie dla Polski przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 6. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń Działu I w Polsce w latach 2008-2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Insurance Europe*.

Na polskim rynku ubezpieczeń na życie w 2008 r. funkcjonował model 1 z przewagą kanału *bancassurance*, którego udział w sprzedaży wynosił 44,4%. Po roku 2012 udział ten systematycznie spadał i w 2019 r. wyniósł tylko 19%. W tym samym okresie systematycznie wzrastał udział w dystrybucji kanału agencyjnego (skokowy wzrost w latach 2012–2014, któremu towarzyszył podobny spadek udziału *bancassurance*), który z poziomu 27,9% w 2008 r. wzrósł do 40% w roku 2019. Polska od 2009 r. znajduje się w grupie krajów wspólnoty zaklasyfikowanych do modelu czwartego, charakteryzującego się niskim udziałem kanału brokerskiego i znaczącym udziałem kanału agencyjnego. Jednym z powodów zmian na polskim rynku mogły być dysfunkcje związane z dystrybucją ubezpieczeń na życie

z UFK, których udział w składce Działu I malał, a ich sprzedaż odbywała się w kanale *bancassurance*.

Można stwierdzić, że o modelu struktury sprzedaży ubezpieczeń na życie na krajowych rynkach unijnych decydują przede wszystkim dwa kanały: agencyjny i *bancassurance*. Tym samym hipoteza H2 została pozytywnie zweryfikowana.

Kraje, w których nie zmieniał się model dystrybucji ubezpieczeń na życie to:

- ▶ w modelu I (dominacja *bancassurance*): Hiszpania, Francja, Włochy, Portugalia, Grecja (dane od 2014 r.),
- ▶ w modelu II (niewielki udział agentów): Belgia,
- ▶ w modelu III (dominacja kanału agencyjnego): Bułgaria, Niemcy, Słowenia,
- ▶ w modelu IV: Chorwacja, Holandia (dane do 2014 r.), Polska (od 2009 r.).

Zastosowana metoda wyodrębnienia modeli nie pozwoliła na jednoznaczną klasyfikację pozostałych krajów do określonych modeli dystrybucji ubezpieczeń na życie. W kilku przypadkach (Słowacja, Szwecja, Rumunia, Luksemburg) klasyfikacja ulegała częstym zmianom w czasie. W przyszłych badaniach kraje te zostaną poddane bardziej szczegółowej analizie w poszukiwaniu dodatkowych czynników wpływających na niestabilność tej klasyfikacji. Niestety istotna część państw członkowskich UE nie została objęta opisaną analizą z uwagi na brak odpowiednich danych na stronie federacji – *Insurance Europe*.

Podsumowanie

Głównym celem opracowania była ocena znaczenia kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie w krajach UE oraz wyodrębnienie modeli struktury dystrybucji tych ubezpieczeń na rynku europejskim.

Modele sprzedaży ubezpieczeń na życie na badanych rynkach są powiązane przede wszystkim z wzajemną proporcją kanałów agencyjnego i *bancassurance*. Na początku XXI wieku oczekiwano wzrostu znaczenia kanału *bancassurance* w sprzedaży ubezpieczeń, w tym ubezpieczeń na życie. Jednak nie na wszystkich krajowych rynkach europejskich tak się stało. Przykładem jest Polska, w której dysfunkcyjne praktyki przy sprzedaży ubezpieczeń na życie z UFK doprowadziły do spadku udziału kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń Działu I, nastąpił spadek z 44,4% w 2008 do 19% w 2019 roku⁵⁵. Niewielkie spadki zaobserwować można było również na rynku belgijskim (z 47% w 2008

⁵⁵ <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/bancassurance-potrzebuje-nowych-regulacji/> [dostęp: 20.04.2025].

do 36,7% w 2019 roku) i portugalskim (z 81,6% w 2008 do 77,9% w 2019 roku). W badanych krajach UE można także wskazać państwa, w których znaczenie kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń na życie systematycznie rosło, jak Chorwacja (wzrost z 17,6% w 2008 do 43,9% w 2019 roku), Francja (z 60% w 2008 do 64% w 2019 roku), czy Słowenia (wzrost z 6,3% w 2008 do 14,7% w 2017 roku).

Przeprowadzone badania potwierdzają, że wielkość udziału *bancassurance* stanowi istotną determinantę modelu dystrybucji ubezpieczeń w krajach członkowskich UE. Jednak nie we wszystkich krajach udział ten wykazuje tendencję wzrostową, co jest wypadkową wielu zmiennych. Przyzwyczajenia konsumentów, regulacje prawne, a także uwarunkowania historyczne wpływają na model dystrybucji na lokalnym rynku.

Jednym z problemów w przeprowadzanych badaniach jest zróżnicowanie ram sprawozdawczości dotyczącej kanałów dystrybucji oraz obowiązujące definicje na poziomie krajowym. Ten brak jednorodności utrudnia wyciąganie wniosków na temat dominujących modeli dystrybucji na poziomie europejskim. Badanie byłoby pełniejsze, gdyby udało się uzyskać dane dotyczące struktury dystrybucji ubezpieczeń. Ciekawe byłoby również zbadanie bardziej szczegółowo dystrybucji w podziale na rodzaje ubezpieczeń działu na życie.

Bibliografia

- Beltratti A., Corvino G. (2008). *Why are insurance companies different? The limits of convergence among financial institutions*. The Geneva Papers on Risk and Insurance—Issues and Practice, 33(3), s. 63–388.
- Bergendahl G. (1995). *The profitability of bancassurance for European banks*. International Journal of Bank Marketing, 13(1), s. 17–28.
- Chang P. R., Peng J. L., Fan C. K. (2011). *A comparison of bancassurance and traditional insurer sales channels*. The Geneva Papers on Risk and Insurance—Issues and Practice, 36(1), s. 76–93.
- Chen T.-J. (2019). *Marketing channel, corporate reputation, and profitability of life insurers: Evidence of bancassurance in Taiwan*. The Geneva Papers on Risk and Insurance—Issues and Practice, 44, s. 679–701.
- Clontz B. (1997). *Bancassurance in the United States: Effects on consumers*. Journal of the American Society of CLU & ChFC, 51(3), s. 68–71.
- Constantinescu D. (2012). *The influence of bancassurance system on the quality of the insurance services*. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2(10), s. 464–479.
- Cummins J. D., Doherty N. A. (2006). *The economics of insurance intermediaries*. Journal of Risk and Insurance, 73(3), s. 359–396.
- Dreassi A., Schneider M. C. (2015). *Bancassurance and scale economies: Evidence from Italy*. The Geneva Papers on Risk and Insurance—Issues and Practice, 40, s. 89–107.
- Hilliard J. I., Regan L., Tennyson S. (2013). *Insurance distribution*. In G. Dionne (Ed.), Handbook of Insurance (pp. 689–727). Springer.

- Jędrzejczyk I., Przybytniowski J. (2009). *Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego*. Zeszyty Naukowe SGGW. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, 2(51), s. 173–183.
- Mäenpää I., Voutilainen R. (2011). *Value through combined offerings of bank and insurance*. *International Journal of Bank Marketing*, 29(7), s. 535–554.
- Okeahalam C. C. (2008). *Does bancassurance reduce the price of financial service products?* *Journal of Financial Services Research*, 33(3), s. 147–162.
- Rubio-Misas M. (2022). *Bancassurance and the coexistence of multiple insurance distribution channels*. *International Journal of Bank Marketing*, 40(4), s. 724–745.
- Sławińska M. (1999). *Strategia dystrybucji*. In A. Michalak (Ed.), *Marketing* (pp. 125–139). Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Swiss Re. (1992). *Bancassurance: A survey of competition between banking and insurance* (Sigma No. 2), 4.
- Swiss Re. (2007). *Bancassurance: Emerging trends, opportunities and challenges* (Sigma No. 5). Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting.

Strony internetowe

- Baza danych *Insurance Europe*, <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> [dostęp: 20.11.2024].
- Opcje modelu węzła Auto Grupowanie*, <https://www.ibm.com/docs/pl/spss-modeler/saas?topic=node-auto-cluster-model-options> [dostęp: 15.04.2025].
- Bancassurance potrzebuje nowych regulacji*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/bancassurance-potrzebuje-nowych-regulacji/> [dostęp: 20.04.2025].

Spis tabel

Tabela 1. Modele kanałów dystrybucji w UE w latach 2008-2019	68
--	----

Spis rysunków

Rysunek 1. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej przez kanał <i>bancassurance</i> w składce ubezpieczeń na życie w krajach europejskich w latach 2008-2019	67
Rysunek 2. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej przez kanał <i>bancassurance</i> w składce ubezpieczeń na życie w badanych krajach UE w latach 2008-2019	67
Rysunek 3. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie we Francji w latach 2008-2019	72
Rysunek 4. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie w Belgii w latach 2008-2019	72
Rysunek 5. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie w Niemczech w latach 2008-2019 ...	73
Rysunek 6. Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń Działu I w Polsce w latach 2008-2019	74

