

Bancassurance jako forma kooperacji gospodarczej

W ostatnich latach w praktyce obrotu gospodarczego pojawia się coraz więcej nowych form aktywności. Niektóre z nich są prostymi adaptacjami znanych innym systemom prawnym instytucji, inne z kolei to pewnego rodzaju wariacje obcych rozwiązań adaptowane do krajowych realiów. Są też rozwiązania właściwe prawu polskiemu, ukształtowane przez tutejsze stosunki gospodarcze. Zjawiska te przybierają różną postać. Czasami można zakwalifikować je do stosunków umownych czy wręcz nowych typów umów, czasami są to znane prawu polskiemu umowy w nowej szacie formalnej czy po prostu klasyczne instytucje, którym przyporządkowano swoistą – zwykle obco brzmiącą – nomenklaturę. Nie sposób również pominąć rozwiązań, które z prawnego punktu widzenia nie stanowią jakiegokolwiek *novum*, a jedynie w odpowiedzi na potrzeby rynku łączą znane już wcześniej i dobrze rozpoznane rozwiązania prawne. Niewątpliwie poczesne miejsce wśród tych nowinek stanowi leasing, który z początkowo nie do końca akceptowanej praktyki „ucieczki od podatku” wyewoluował do uregulowanej w kodeksie cywilnym umowy nazwanej. Ten niewątpliwawy awans jest bardzo charakterystyczny na tle innych instytucji podobnego rodzaju. Ale praktyka wskazuje także na powstanie szeregu tzw. umów nazwanych

empirycznie, w tym m.in. factoringu, forfaitingu, franchisingu, sponsoringu, outsourcingu, underwritingu oraz innego rodzaju „ingów”. Bliższe przyjrzenie się tym instytucjom pozwala jednak na konstatację, że nie w każdym przypadku mamy tu do czynienia z jakimś ukształtowanym przez praktykę w miarę stałym stosunkiem umownym. Przykładowo bowiem forfaiting może być postrzegany jako kilka powiązanych ze sobą funkcjonalnie umów z kilkoma podmiotami, z których każda należy do klasycznego kanonu prawa cywilnego. Podobne wrażenie można odnieść, badając tzw. hipotekę odwróconą, która to formuła ma wprawdzie dużo wspólnego z hipoteką czy wręcz jest z nią tożsama, jednak dodanie przymiotnika „odwrócona” nie wydaje się zasadne. Pogłębiona dyskusja na ten temat w praktyce okazuje się bardzo trudna z uwagi na brak dostatecznie utrwalonych cech tego zjawiska. Na tle wskazanych przejawów praktyki gospodarczej interesująco przedstawia się konstrukcja bancassurance. Jest to konstrukcja powszechnie stosowana na szeroko pojętym rynku usług finansowych, rozumiana intuicyjnie, częstokroć krytykowana, co do której organy nadzorcze, w tym przede wszystkim Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz Komisja Nadzoru Finansowego, a także Rzecznik Ubezpieczonych formułują szereg postulatów, a nieraz zarzutów¹. Bancassurance w Polsce

¹ Więcej na ten temat: *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r.*; M. Więcko, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych – co dalej?*, „Monitor Ubezpieczeniowy”, nr 37, 2009; M. Orlicki, *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne”,

postrzegany jest jednak jako zjawisko gospodarcze, które do tej pory podlegało zasadniczo analizie z punktu widzenia nauki ekonomii. Wydaje się, że obecnie, wobec wyraźnego utrwalania się tego zjawiska, można pokusić się o próbę oceny bancassurance przy wykorzystaniu narzędzi właściwych nauce prawa. Punktem wyjścia niech będą jednak dotychczasowe definicje ekonomiczne. Trzeba bowiem ze szczególną mocą podkreślić, że brak jest definicji normatywnej pojęcia bancassurance. Również w doktrynie dotychczas nie zostało wypracowane jednolite rozumienie tej instytucji. Świadczy o tym wielość i zróżnicowanie prezentowanych definicji. Przykładowo wskazać można na kilka prób wyjaśnienia, czym w istocie rzeczy jest bancassurance. I tak:

- a) według niektórych autorów „jest to strategia działania podejmowana przez banki i towarzystwa ubezpieczeń obejmująca następujące rodzaje powiązań pomiędzy tymi instytucjami: powiązania o charakterze podmiotowym, w których stroną dominującą jest bank oraz powiązania o charakterze przedmiotowym, przy realizacji których bank angażuje swoje kanały dystrybucji do sprzedaży lub promocji produktów ubezpieczeniowych”²;

nr 2, 2008; M. Śliperski, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Warszawa 2002; A. Malinowski, *Zastosowanie bancassurance w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 89, 2011.

² M. Swacha-Lech, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008.

- b) według innych jest to „działalność grup bankowo-ubezpieczeniowych trwale połączonych instytucjonalnie w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych. Bancassurance to oferta skierowana do klienta indywidualnego, gdzie obok produktów takich jak lokaty i kredyty znajdują się również ubezpieczenia o charakterze inwestycyjno-zabezpieczającym. W sprzedaży tych wszystkich produktów zostaje wykorzystana sieć placówek bankowych, które są w bezpośrednim kontakcie z klientem. [...] w Polsce przyjąć realnie należy szerszą definicję, zgodnie z którą pod tym pojęciem można rozumieć każdą współpracę banku z towarzystwem ubezpieczeń”³;
- c) formułuje się także tezę, iż jest to „współpraca pomiędzy instytucjami finansowymi, których wspólną cechą jest dystrybucja produktów finansowych z sektora ubezpieczeń i bankowości”⁴;
- d) z kolei Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (od września 2006 r. jej obowiązki przejęła Komisja Nadzoru Finansowego, dalej: KNF) „podkreśla przede wszystkim aspekt docelowej grupy klientów w bancassurance oraz struktur służących do dystrybucji produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Według KNF pod pojęciem bancassurance należy rozumieć współpracę banków z towarzystwami ubezpieczeń, prowadzoną w celu

³ M. Urbaniak, *Bancassurance*, „Bank”, nr 4, 2001.

⁴ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance w Polsce*, Katowice 2012, s. 21.

oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych wspólnym grupom klientów, z wykorzystaniem istniejących struktur bankowych (do sprzedaży ubezpieczeń) i ubezpieczeniowych (do świadczenia usług)”⁵;

- e) natomiast Związek Banków Polskich definiuje bancassurance jako „usługę polegającą na oferowaniu Klientom Banków ochrony ubezpieczeniowej na podstawie zawartych przez Banki z Ubezpieczycielami umów ubezpieczenia grupowego na rachunek Klientów Banków”, zastrzegając jednocześnie, że „niniejsza definicja odnosi się wyłącznie do zasad określonych w Rekomendacji ZBP” (§ 3 ust. 1 Rekomendacji ZBP);
- f) do tego pojęcia zalicza się także „wszelkie relacje prawne, w jakie wchodzi banki i ubezpieczyciele, w celu objęcia ochroną ubezpieczeniową klientów banków”⁶.

Zaprezentowane powyżej różnicowanie definicji bancassurance potwierdza, że nie jest to zjawisko jednorodne, a przy tym ulega ewolucji, przyjmując różne formy: od porozumienia między bankiem a ubezpieczycielem w sprawie wspólnej dystrybucji i marketingu do struktur holdingowych z krzyżowymi udziałami kapitałowymi czy też konglomeratów finansowych. W literaturze wskazuje się trzy podstawowe formy współpracy banków i ubezpieczycieli: a) porozumienia o wspólnej dystrybucji;

⁵ A. Malinowski, *Zastosowanie bancassurance w Polsce...*, s. 139.

⁶ M. Orlicki, *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne”, 2/2008, s. 66.

b) inwestycje kapitałowe; c) joint ventures⁷. Jednocześnie „niektóre formy współpracy banków i ubezpieczycieli mają cechy kwalifikujące je do więcej niż jednego rodzaju⁸. Banki wchodzą w ubezpieczenia poprzez tworzenie nowych podmiotów zajmujących się tym procesem lub poprzez joint ventures⁹, bardzo często dochodzi do znaczących inwestycji kapitałowych między ubezpieczycielami a bankami”¹⁰.

Dotychczasowe przykłady definicji wskazują, że – zgodnie zresztą ze źródłosłowem *bancassurance* – kwintesencją omawianego zjawiska jest występowanie dwóch rodzajów podmiotów, tj. banku i zakładu ubezpieczeń. Warto zauważyć, że obie te kategorie podmiotów podlegają szczególnemu reżimowi prawnemu, mają stosunkowo ograniczoną możliwość rozszerzania swojej aktywności gospodarczej na inne obszary, a także podlegają ścisłemu nadzorowi władz publicznych. Co szczególnie ważne, zarówno banki, jak i zakłady ubezpieczeń operują na tym samym rynku, tj. rynku tzw. usług finansowych. Właśnie ta okoliczność sprawia, że ich produkty są zbliżone czy nawet komplementarne, a grupy docelowe klientów w znacznym stopniu pokrywają się. Mogą zatem występować jako partnerzy konkurencyjni albo

⁷ Tak m.in. również J. Grygutis, *Bancassurance – europejski trend na polskim rynku usług finansowych*, s. 5.

⁸ J. Grygutis, *Bancassurance...*, s. 5.

⁹ *Ibidem*, s. 6.

¹⁰ *Ibidem*, s. 8. Szerzej na temat form, jakie przybiera *bancassurance*: M. Śliperski, *Bancassurance...*, s. 25–33; J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance w Polsce*, Katowice 2012, s. 22–26.

partnerzy współdziałający, osiągając korzystny dla obu stron efekt tzw. synergii.

We współpracy bankowo-ubezpieczeniowej istotna jest rola banku w umowach ubezpieczenia dotyczących klientów, zawieranych przez firmy ubezpieczeniowe. To zwykle bank bowiem jest podmiotem bezpośrednio sprzedającym lub też oferującym usługę ubezpieczeniową i może występować w roli:

- a) informatora (wskazuje na możliwość zawarcia umowy ubezpieczenia z danym ubezpieczycielem);
- b) pośrednika ubezpieczeniowego (zawiera umowę na podstawie pełnomocnictwa udzielonego mu przez jedną ze stron umowy ubezpieczenia);
- c) ubezpieczającego (zawiera umowę ubezpieczenia na rachunek swoich klientów, którzy są w tej konstrukcji ubezpieczonymi; bank jest zobowiązany do zapłaty składki)¹¹.

W literaturze podkreślany jest efekt synergii opisaną wyżej współpracę. Jako jeden z jego aspektów wymienia się „współpracę rynkową – łączenie potencjałów banku i towarzystwa ubezpieczeniowego oraz podmiotów zależnych; zintegrowana polityka wobec klienta”¹².

¹¹ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 27.

¹² Kongres Bancassurance, *Rola banków i ubezpieczycieli w tworzeniu wartości dodanej dla Klienta*. Kongres organizowany przez Polską Izbę Ubezpieczeń oraz Związek Banków Polskich, 20–21 października 2011, Materiały, http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/konferencje/Bancassurance/III_Kongres_Bancassurance_materiały.pdf.

Dotychczas udało się w przybliżeniu opisać zakres przedmiotowy badanego zjawiska. W dalszej części wypada przyjrzeć się przedmiotowi badanych stosunków. Dla zjawiska bancassurance istotne znaczenie mają pojęcia usług/produktów bankowych oraz ubezpieczeniowych. W działalności bancassurance usługi bankowe i ubezpieczeniowe są bowiem wspólnie oferowane. „Usługa bankowa definiowana jest jako określone czynności zaprojektowane i podejmowane przez bank lub wskazany przez niego podmiot. Czynności te są związane z dobraniem właściwego produktu finalnego, a dalej są to czynności zawarcia umowy sprzedaży produktu i jej realizacja. W praktyce bankowej, oprócz pojęcia usługa bankowa, funkcjonuje również pojęcie «produkt bankowy». Jest on definiowany jak zbiór własności, które sprawują funkcje podstawowe i dodatkowe. Funkcje podstawowe uzasadniają istnienie produktu, a funkcje dodatkowe określają sposób korzystania z produktu, warunki i formę dystrybucji. To właśnie funkcjom dodatkowym przypisuje się istnienie współpracy bankowo-ubezpieczeniowej, bo o ile funkcje podstawowe w zasadzie się nie zmieniają, o tyle funkcje dodatkowe ze względu na wymagania klientów i rosnącą konkurencję podlegają ciągłej zmianie i różnicowaniu”¹³. Ponadto produkt bankowy może występować pod kilkoma postaciami:

- a) „produkt w formie podstawowej – wykorzystanie banku jako pośrednika na rynku finansowym – lokaty, kredyty itd.;

¹³ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 13.

- b) produkt oczekiwany – dostosowanie usługi bankowej do potrzeb klientów, określenie warunków i formy usługi;
- c) produkt ulepszony – dodanie dodatkowych korzyści dla klientów w celu zapewnienia sobie ich lojalności i lepszej pozycji w konkurencji z innymi bankami;
- d) produkt potencjalny – dostosowanie produktu do zmian na rynku finansowym i zachowań konkurencji¹⁴.

Patrząc od drugiej strony – zakładu ubezpieczeń – w ramach występujących w praktyce różnych form współpracy banków z ubezpieczycielami wyróżnia się kilka podstawowych rodzajów produktów ubezpieczeniowych: „produkty ubezpieczeniowe ściśle powiązane z bankowymi, produkty ubezpieczeniowe luźno powiązane z bankowymi oraz produkty *stand-alone* – niezwiązane z produktami bankowymi¹⁵, zwane przez innych autorów produktami ubezpieczeniowymi o charakterze neutralnym. Wskazuje się również, że pewne rodzaje ubezpieczeń oferowane są w ramach bancassurance jako „oferta komplementarna, wykorzystywana promocyjnie do sprzedaży innych produktów¹⁶. Niektórzy autorzy, w tym Cichy i Szewieczek, zwracają uwagę z kolei na następujące powiązania pomiędzy usługami bankowymi

¹⁴ *Ibidem*, s. 14, za: W. Grzegorzczak, *Marketing bankowy*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 57.

¹⁵ Kongres Bancassurance, *Rola banków i ubezpieczycieli w tworzeniu wartości dodanej dla Klienta*, Kongres organizowany przez Polską Izbę Ubezpieczeń oraz Związek Banków Polskich, 20–21 października 2011, Materiały, s. 7, http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/konferencje/Bancassurance/III_Kongres_Bancassurance_materiały.pdf.

¹⁶ *Ibidem*.

i ubezpieczeniowymi w ramach bancassurance: „powiązanie komplementarne, powiązanie substytucyjne, produkt ubezpieczeniowy niezależny – powiązanie dystrybucyjne”¹⁷.

Omówione powyżej zgodnie z zasadami analizy prawnej elementy przedmiotowe i podmiotowe bancassurance okazują się niewystarczające dla dostatecznie precyzyjnego kwalifikowania tego zjawiska. Bancassurance charakteryzuje się bowiem także pewną specyfiką, a jednocześnie zróżnicowaniem w przedmiocie sposobu dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. „Częstą techniką sprzedaży produktów bancassurance jest sprzedaż ubezpieczeń klientom banku, którzy już wcześniej nawiązali relację z bankiem. Określana jest ona mianem sprzedaży krzyżowej (*cross-selling*)”. Bazy klientów banku wykorzystywane są również do „sprzedaży produktów (*up-sell*)”¹⁸. Sprzedaż ubezpieczeń może odbywać się także przy nawiązaniu pierwszej relacji pomiędzy bankiem i klientem. W tym zakresie wyróżnia się m.in. „sprzedaż produktu bankowego z produktem ubezpieczeniowym inkorporowanym na etapie tworzenia powiązania produktowego, gdzie klient deklaruje zamiar nieskorzystania z ubezpieczenia (*opt-out*)”¹⁹. Jako jedną z zależności produktu bankowego i ubezpieczeniowego wskazuje się „funkcję uatrakcyjnienia oferty produktowej banku”²⁰. W literaturze podnosi się, że określone – istniejące pomiędzy bankiem a klientem powiązanie – z uwagi

¹⁷ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 50.

¹⁸ A. Malinowski, *Zastosowanie bancassurance w Polsce...*, s. 140.

¹⁹ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 61.

²⁰ *Ibidem*, s. 62.

na posiadanie przez klienta określonego produktu oferowanego przez bank pozwala na kontakt z klientem celem „zbadania poziomu satysfakcji klienta z dotychczasowej oferty, a także pomiar zadowolenia klienta z aktualnie prezentowanej mu oferty bancassurance, aktualizację danych osobowych i finansowych klienta oraz przeprowadzenie aktualnej analizy jego potrzeb – zarówno w zakresie oferty bankowej, jak i bancassurance”²¹. Możliwości takie wskazywane są w przypadku produktów bankowych, do których możliwe jest zaoferowanie uzupełniających/powiązanych produktów ubezpieczeniowych. Jak się okazuje, poza czynnikami podmiotowo-przedmiotowymi w bancassurance niepomiarną rolę grają także dodatkowe okoliczności związane z szeroko pojmowanym kontekstem czynności. Trudno na obecnym etapie stwierdzić, czy wykazują one cechy tzw. prawnej relewantności, tj. czy są istotne dla zdefiniowania zjawiska oraz kwalifikacji prawnej pewnych stanów faktycznych jako właśnie bancassurance. Niemniej jednak wbrew pozorom są to także niezwykle ważne czynniki współtworzące model bancassurance.

Z przedstawionych empirycznych form bancassurance wynika, że bank występuje tu bądź to jako pośrednik (ewentualnie podmiot informujący o ofercie ubezpieczeniowej), bądź to jako ubezpieczający. Działając jako ubezpieczający, bank może zawrzeć umowę ubezpieczenia indywidualnego oraz grupowego. Ubezpieczenie indywidualne wydaje się formułą mało przydatną w ramach bancassurance. Jej zastosowanie oznaczałoby po

²¹ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 66.

pierwsze, że bank ponosi koszty składki ubezpieczeniowej, które nie zawsze jest w stanie przenieść na klienta, po drugie zaś, że musi wykazać interes ubezpieczeniowy leżący po jego stronie. Tymczasem w stosunkach bancassurance interes ubezpieczeniowy dotyczy przede wszystkim klienta. Wniosek ten skłania do przyjęcia tezy, że w stosunkach bancassurance co do zasady występują dwa typy umów: umowy ubezpieczenia indywidualnego klientów banku oraz ubezpieczenie grupowe, w którym Bank występować będzie jako ubezpieczający, a ubezpieczonymi będą jego klienci. Oznacza to, że dla przyjęcia, iż w danym przypadku będziemy mieli do czynienia z bancassurance, nie jest konieczne istnienie po stronie banku interesu ubezpieczeniowego. Interes taki nie wystąpi bowiem np. w przypadku produktów ubezpieczeniowych neutralnych (*stand-alone*), np. „zakup w bankowym kanale sprzedaży ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadacza pojazdu mechanicznego przez klienta banku, który w celu sfinansowania nabycia pojazdu zawarł z bankiem umowę o kredyt”²². Trzeba jednak pamiętać, że w przypadku neutralnych produktów ubezpieczeniowych, aby można było mówić o bancassurance, muszą być one dystrybuowane w kanałach bankowych. „Neutralne zależności produktowe w ramach bancassurance częściej przybierają formę powiązania dystrybucyjnego – w takim wariantcie bank może prowadzić sprzedaż niemal każdego rodzaju ubezpieczeń pod warunkiem posiadania odpowiedniego zaplecza technicznego, pozwalającego rejestrować zawierane umowy oraz

²² *Ibidem*, s. 57.

przekazywać w sposób wydajny pełne informacje o polisach do współpracującego zakładu ubezpieczeń”²³.

W praktyce jednak ubezpieczenia typu *stand-alone* występują w znacznie mniejszym nasileniu aniżeli tzw. grupówki. Po mających miejsce kilka lat temu istotnych zmianach w regulacji umowy ubezpieczenia zawartych w kodeksie cywilnym formuła ubezpieczeń grupowych nie budzi już jakichkolwiek wątpliwości. Natomiast aktualne pozostaje pytanie, czy tego rodzaju umowy mogą być zawierane przez banki, zwłaszcza biorąc pod uwagę ustawowe ograniczenia działalności tego rodzaju podmiotów. Jak się wydaje, prawo bankowe zezwala na zawieranie przez bank umów ubezpieczenia na rzecz klientów. Tego rodzaju czynność może być bowiem zakwalifikowana jako świadczenie innych usług finansowych, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 7 pr.bank.²⁴ Konstrukcja przystępowania przez klientów banku do ubezpieczeń grupowych wpisuje się natomiast we wspomniany rodzaj umów ubezpieczenia zawieranych na rzecz klientów. Zawieranie przez banki umów ubezpieczenia grupowego kwalifikowane jest z kolei jako *bancassurance*. Dopuszczalność zawierania przez banki tzw. grupówek potwierdza stanowisko ZBP. Na potrzeby Rekomendacji ZBP – jak zasygnalizowano na wstępie niniejszego opracowania – *bancassurance* zostało bowiem zdefiniowane jako oferowanie klientom banków ochrony ubezpieczeniowej

²³ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 57.

²⁴ M. Orlicki, *Pozycja prawna banku...*, s. 67; J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 19.

na podstawie zawartych przez banki z ubezpieczycielami umów ubezpieczenia grupowego na rachunek klientów banków. Co więcej, jak wskazuje się, „zdecydowana większość umów ubezpieczeń typu bancassurance występujących w praktyce obrotu na rynku ubezpieczeniowym należy do umów ubezpieczenia grupowego, czyli klasycznej umowy na rzecz osoby trzeciej wynikającej z art. 808 kc²⁵ w zw. z art. 393 kc²⁶. Umowy te adresowane są do

²⁵ Art. 808 k.c.: „§ 1. Ubezpieczający może zawrzeć umowę ubezpieczenia na cudzy rachunek. Ubezpieczony może nie być imiennie wskazany w umowie, chyba że jest to konieczne do określenia przedmiotu ubezpieczenia.

§ 2. Roszczenie o zapłatę składki przysługuje ubezpieczycielowi wyłącznie przeciwko ubezpieczającemu. Zarzut mający wpływ na odpowiedzialność ubezpieczyciela może on podnieść również przeciwko ubezpieczonemu.

§ 3. Ubezpieczony jest uprawniony do żądania należnego świadczenia bezpośrednio od ubezpieczyciela, chyba że strony uzgodniły inaczej; jednakże uzgodnienie takie nie może zostać dokonane, jeżeli wypadek już zaszedł.

§ 4. Ubezpieczony może żądać, by ubezpieczyciel udzielił mu informacji o postanowieniach zawartej umowy oraz ogólnych warunków ubezpieczenia w zakresie, w jakim dotyczą praw i obowiązków ubezpieczonego.

§ 5. Jeżeli umowa ubezpieczenia nie wiąże się bezpośrednio z działalnością gospodarczą lub zawodową ubezpieczonej osoby fizycznej, art. 385¹–385³ stosuje się odpowiednio w zakresie, w jakim umowa dotyczy praw i obowiązków ubezpieczonego”.

²⁶ Art. 393 k.c.: „§ 1. Jeżeli w umowie zastrzeżono, że dłużnik spełni świadczenie na rzecz osoby trzeciej, osoba ta, w braku odmiennego postanowienia umowy, może żądać bezpośrednio od dłużnika spełnienia zastrzeżonego świadczenia.

§ 2. Zastrzeżenie co do obowiązku świadczenia na rzecz osoby trzeciej nie może być odwołane ani zmienione, jeżeli osoba trzecia oświadczyła którejkolwiek ze stron, że chce z zastrzeżenia skorzystać.

konsumentów, jako podmiotów przystępujących do umowy o treści uprzednio ukształtowanej przez jej strony, którymi są w przeważającej większości ubezpieczyciel i bank, a w pozostałych przypadkach firmy pośrednictwa finansowego i tenże ubezpieczyciel. W tej konstrukcji stosunku zobowiązaniowego bank albo firma pośrednictwa finansowego, będąc stronami umowy, zyskuje miano podmiotu ubezpieczającego. Wpływ na bieg umowy (zawarcie, rozwiązanie, wypowiedzenie, zwrot składki), oprócz ubezpieczyciela, ma ubezpieczający – jako strona umowy ubezpieczenia, którym w omawianym przypadku jest bank albo firma pośrednictwa finansowego²⁷. Ubezpieczenia grupowe jako ubezpieczenia na rzecz osoby trzeciej, o których mowa w art. 808 k.c., ubezpieczają cudzy interes majątkowy lub osobisty, a nie interes majątkowy lub osobisty ubezpieczającego²⁸.

Dotychczasowe rozważania koncentrowały się wokół relacji występujących w trójce podmiotów bank–zakład ubezpieczeń–klient. Życie jednak przynosi bardziej skomplikowane przykłady kooperacji, w ramach której do struktury bancassurance kwalifikowane są także dalsze osoby. Jak wskazuje się w literaturze, „nie jest – z formalnego punktu widzenia – wykluczone rozwiązanie polegające na tym, że pośrednikiem nie jest sam bank, lecz

§ 3. Dłużnik może podnieść zarzuty z umowy także przeciwko osobie trzeciej”.

²⁷ Wystąpienie Rzecznika Ubezpieczonych do Prezesa UOKiK, RU/CO/11, http://dziennikubezpieczeniowy.pl/pub/110422_wystapienie_bancassurance_m.pdf.

²⁸ *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. K. Osajda, Warszawa 2012.

jego pracownicy, pracujący jako agenci ubezpieczeniowi. W takiej sytuacji konieczne byłoby zawarcie umowy agencyjnej między ubezpieczycielem a pracownikiem”²⁹.

Ważnym aspektem relacji bancassurance, zwłaszcza na linii bank–zakład ubezpieczeń, jest zagadnienie odpłatności czy szerzej nawet wzajemności łączącej obie strony umowy o współpracy. W przypadku ubezpieczeń grupowych, w których bank występuje jako ubezpieczający, nie musi występować również korzyść dla banku w postaci wynagrodzenia ze strony zakładu ubezpieczeń lub odpłatnego kredytowania składki ubezpieczeniowej. „Finansowanie składki przez klienta banku może polegać na stawianiu stosowanych kwot do dyspozycji banku, który następnie spełnia swoje zobowiązanie do zapłacenia składki, lub też na samodzielnym dokonywaniu wpłat składek na rzecz ubezpieczyciela. W tym drugim przypadku chodzić będzie przede wszystkim o konstrukcję opisaną w art. 392 kc”³⁰. Brak jest zatem wymogu, aby składka ubezpieczeniowa była w określonej mierze opłacana/kredytowana przez bank (koszt ubezpieczenia wliczany w koszt usługi bankowej). Składka może być bowiem opłacana przez klienta³¹. Często korzyścią banku z objęcia danego klienta ochroną ubezpieczeniową jest zwiększenie zabezpieczenia udzielonego przez bank kredytu, zwłaszcza gdy przystępując do ubezpieczenia, klient jednocześnie dokonuje na rzecz banku cesji

²⁹ M. Orlicki, *Pozycja prawna banku...*, s. 74.

³⁰ *Ibidem*, s. 69.

³¹ J. Cichy, D. Szewieczek, *Bancassurance...*, s. 57.

swoich ewentualnych roszczeń do ubezpieczyciela. W tej konstrukcji korzyść banku wynika z pewnych faktycznych relacji, jakie wystąpiły w trójkącie uczestników bancassurance oraz dokonanej przez klienta cesji wierzytelności przyszłych. Zdarza się także, że korzyść banku jest jeszcze bardziej ukryta. Jak się wydaje, dopuszczalne jest w ramach bancassurance zawieranie przez bank umów ubezpieczenia grupowego, nie mających charakteru zabezpieczającego (ubezpieczenia *non-credit*). Przystąpienie przez klienta do ubezpieczenia grupowego za pośrednictwem banku, mimo braku po jego stronie wymiernego efektu finansowego, może bowiem zwiększać więź klienta z bankiem, utrwaląc relacje, zwiększając szanse na skorzystanie w przyszłości ze *stricto* bankowych produktów i dających bankowi wymierną korzyść finansową.

Jakkolwiek ubezpieczenia grupowe obejmują znaczną część polskiego rynku bancassurance, w ramach tego rynku zawierane są również ubezpieczenia indywidualne³². Co więcej, przyjmuje się, że nie muszą być one powiązane z produktem bankowym (ubezpieczenia neutralne). Jak wydaje się, w większości przypadków umowy indywidualne oferowane są przez banki, które działają wówczas jako pośrednicy ubezpieczeniowi. Stronami tych umów są bowiem z jednej strony: klient banku, z drugiej zaś: zakład ubezpieczeń. Konstrukcja ta budzi jednak wiele kontrowersji i często nie może zostać zastosowana przez bank, który nie jest pośrednikiem ubezpieczeniowym. Wskazuje się też, iż

³² *Ibidem*, s. 60.

występowanie przez bank w dwóch rolach, tj. *stricte* bankowej oraz pośrednika ubezpieczeniowego, może być dla klientów niekorzystne. Naturalne zaufanie, jakie wiąże się ze statusem banku oraz wykonywaniem czynności bankowych, może zostać nadzarpnięte, gdy bank będzie jednocześnie wykonywał czynności pośrednika ubezpieczeniowego. Inne są bowiem cele i metody działania banku, inne pośrednika ubezpieczeniowego. Inne są także miary staranności, regulacje dotyczące ochrony danych, a wreszcie zakres odpowiedzialności i ryzyka związane z tymi aktywnościami. Bank jako pośrednik ubezpieczeniowy winien jest lojalność zakładowi ubezpieczeń i nastawiony jest na maksymalizację efektywności finansowej swojej oraz towarzystwa, zaś jako bank obowiązany jest do szczególnej staranności wyrażającej się m.in. w formule odpowiedzialności za powierzone środki (szeroko pojęty *fair lending*). Występowanie przez bank w dwóch tak różnych rolach jest więc niekorzystne, gdyż pól do konfliktu interesów jest w tym przypadku wiele.

O ile sprzedaż ubezpieczeń grupowych zdaje się wpisywać w bancassurance, wątpliwości może rodzić taka kwalifikacja w stosunku do ubezpieczeń indywidualnych. Wydaje się jednak, że argumentacja wskazana powyżej czyni możliwym do obrony stanowisko o wpisywaniu się schematu sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych jako bancassurance, choć nie jest to jednoznaczne.

Reasumując przeprowadzoną analizę, stwierdzić trzeba, że bancassurance jest zjawiskiem trudnym do jednoznacznej prawnej kwalifikacji, występuje w kilku formach, wykazuje zmienność niektórych cech. Z drugiej jednak strony, jest to formuła

dość dobrze opisana i przeanalizowana z punktu widzenia jej aspektów ekonomicznych. Z całą pewnością bancassurance nie jest umową czy stosunkiem prawnym o charakterze *inter partes*. Nie próbując sformułować precyzyjnej definicji, należałoby raczej przyjąć, że jest to kompleks stosunków o charakterze prawnym lub faktycznym, w którym istnieje silna więź – zwykle w postaci umowy o współpracy – pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeń, gdzie bank pośredniczy w dystrybucji usługi ubezpieczenia oferowanej przez zakład ubezpieczeń klientom banku lub potencjalnym klientom banku bądź to jako pośrednik (informer), bądź to jako przedstawiciel, bądź jako ubezpieczający w umowie ubezpieczenia grupowego, osiągając z tego tytułu korzyść w postaci utrwalenia stosunków z klientem, odpłatnego skredytowania składki lub zapewnienia zabezpieczenia udzielonego klientowi kredytu. Biorąc pod uwagę wskazane cechy normatywne, można zatem sformułować tezę, że o ile w ramach bancassurance pojawia się umowa o współpracy pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeń, to będzie to umowa nienazwana, jednak z silnie zaakcentowanymi cechami umowy agencji, choć zwykle niewystarczającymi do jednoznacznej kwalifikacji prawnej.

