

**Paweł Konieczny**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: konieczny\_pawel@wp.pl

---

**ZASADY ROZLICZANIA PRZEZ BANKI  
WYNAGRODZEŃ Z TYTUŁU OFEROWANIA  
PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH**

---

**ACCOUNTING RULES IN BANKS IN THE FIELD  
OF BANCASSURANCE COMMISSIONS**

---

DOI: 10.15611/nof.2015.1.04  
JEL Classification: G21, G22.

**Streszczenie:** Stosowane w bankach zasady rozliczania prowizji z tytułu *bancassurance* są niejednolite. Zaliczenie prowizji w całości na przychody okresu bieżącego jest rozwiązaniem preferowanym przez banki, ponieważ poprawia bieżące wyniki finansowe. Głównym czynnikiem wpływającym na wybór konkretnej zasady rozliczania prowizji jest rodzaj świadczonej usługi. Przyjęta zasada powinna zależeć również od czynników o charakterze rachunkowym, jak też od charakteru poszczególnych produktów. Powinna też ona być sformalizowana w polityce rachunkowości oraz poddana weryfikacji. Analiza warunków umów ubezpieczeń winna pozwolić na ocenę ich charakteru, właściwości i powiązań między produktami, co pozwoli bankowi ocenić, czy przyjęte zasady są zgodne z ustawą o rachunkowości oraz MSR.

**Słowa kluczowe:** bank, zakład ubezpieczeń, produkt ubezpieczeniowy, rachunkowość, klient.

**Summary:** Banks accounting rules in field of bancassurance commissions are different one from another. A preferred by banks accounting rule is to calculate the received fees in full to the income of the current period, because it improves the current financial results. The main factor influencing the choice of a specific accounting rule is the type of service. The adopted rule should also depend on factors specific to accounting, as well as the nature of each product. The adopted rule should be formalized in the banks accounting policy and subjected to verification. The conditions of insurance contracts should allow an assessment of their nature, properties and relationships among products, which will allow to assess if the accounting rules are in accordance with the Polish Accounting Act and international accounting standards.

**Keywords:** bank, insurance company, bancassurance, accounting, customer.

## 1. Wstęp

Produkty ubezpieczeniowe typu *bancassurance* są wynikiem integracji współpracy banków z firmami ubezpieczeniowymi. Banki najczęściej uzyskują wynagrodzenie – prowizję z tytułu dwóch rodzajów usług, tj. pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz

objęcia ochroną ubezpieczeniową. Jednocześnie zasady rozliczania prowizji stosowane w bankach są niejednolite.

Temat wymaga wyjaśnienia, ponieważ polski rynek *bancassurance* dynamicznie się rozwija. Działalność związana z oferowaniem produktów typu *bancassurance* w istotny sposób wpływa na sytuację ekonomiczno-finansową banków, a tym samym na bezpieczeństwo środków pieniężnych gromadzonych na rachunkach bankowych.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie ogólnych zasad rozliczania otrzymywanego przez banki wynagrodzenia z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, stanowiącego istotny element przychodów banku. Ze względu na zwiększający się udział prowizji, jako składnika wynagrodzenia banków z tytułu *bancassurance*, analizie poddane zostały zasady rozliczania wspomnianej prowizji, gdyż mają one wpływ na poziom osiąganego przez banki wyniku finansowego. Przyjęte przez bank zasady rozliczania prowizji determinują prezentowane wyniki finansowe.

Do tej pory brakuje normatywnej definicji pojęcia *bancassurance*. Również w doktrynie nie zostało dotychczas wypracowane jednolite rozumienie tej instytucji. Świadczy o tym wielość i zróżnicowanie prezentowanych definicji. Przykładowo wskazać można na kilka prób wyjaśnienia analizowanego pojęcia:

1) według niektórych autorów *bancassurance* „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” [Swacha-Lech 2008];

2) 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 przyjęć realnie należy szerszą definicję, zgodnie z którą pod tym pojęciem można rozumieć każdą współpracę banku z towarzystwem ubezpieczeń” [Urbaniak 2001];

3) formuluje się także tezę, iż jest to „współpraca pomiędzy instytucjami finansowymi, których wspólną cechą jest dystrybucja produktów finansowych z sektora ubezpieczeń i bankowości” [Cichy, Szewieczek 2012];

4) 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” [Rekomendacja ZBP..., 3 ust. 1];

5) do tego pojęcia zalicza się także „wszelkie relacje prawne, w jakie wchodzi banki i ubezpieczyciele, w celu objęcia ochroną ubezpieczeniową klientów banków” [Orlicki 2008].

Na potrzeby niniejszego artykułu przez produkt typu *bancassurance* jest rozumiany produkt spełniający łącznie następujące warunki:

- ma charakterystykę produktu ubezpieczeniowego,
- sprzedawany jest z innymi produktem bankowym (najczęściej z kredytem, może być to również produkt depozytowy/oszczędnościowy),
- bank jest podmiotem ubezpieczającym lub jest pośrednikiem w dystrybucji produktu o charakterze ubezpieczeniowym lub jako pośrednik dystrybuje produkt przez pośredników, z którymi współpracuje,
- celem produktu jest zapewnienie klientom użytecznej ochrony ubezpieczeniowej.

## 2. Regulacje krajowe a międzynarodowe

Ogólne zasady rozliczania prowizji zostały ujęte w ustawie o rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (dalej: MSR), jednakże sposoby rozliczania prowizji przez banki są różne. Zasady wypłaty prowizji są określane w umowach między bankiem a zakładem ubezpieczeniowym. W niektórych przypadkach takie wynagrodzenie może stanowić również część opłat ubezpieczeniowych wnoszonych przez klienta. Banki wraz z instrumentem finansowym oferują swoim klientom także produkty ubezpieczeniowe, występując w roli agenta ubezpieczeniowego oraz/lub w roli ubezpieczającego. Wykonywane na rzecz zakładów ubezpieczeń usługi generują bankom przychody, które następnie należy odpowiednio ująć w rachunku zysków i strat – zgodnie z zasadą współmierności przychodów i kosztów, a także odzwierciedlając treść ekonomiczną transakcji.

Zgodnie ze stanowiskiem KNF<sup>1</sup>, bez względu na to, czy bank sporządza sprawozdanie finansowe na podstawie ustawy o rachunkowości, czy MSR, sposób ujmowania przychodów z tytułu opłat za objęcie ochroną ubezpieczeniową winien być jednolity. Definicja metody efektywnej stopy procentowej, zawarta w rozporządzeniu w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. ..., par. 2 pkt 20], nie różni się od definicji metody efektywnej stopy procentowej zawartej w MSR<sup>2</sup>. Zarazem sposób ujmowania przychodów z tytułu wykonywanych usług zawarty w ustawie o rachunkowości [Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. ..., art. 34a] również nie różni się od przepisów MSR<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Wyrażonym w dokumencie skierowanym do prezesów banków [Pismo DRB/DRB/\_III/732/13/1/2013...].

<sup>2</sup> MSR 39, do której nawiązuje MSR 18.

<sup>3</sup> MSR 18.

### 3. Kryteria wyboru zasady rozliczenia prowizji

Bank może rozliczyć prowizję z tytułu produktów ubezpieczeniowych w następujący sposób:

- w okresie, w którym rozliczany jest produkt bankowy,
- na przychody bieżącego okresu,
- częściowo w czasie, a częściowo na przychody bieżącego okresu.

Zastosowanie przez banki drugiego przypadku, a więc zaliczenie otrzymanej prowizji w całości na przychody okresu bieżącego, jest rozwiązaniem preferowanym przez banki, gdyż zabieg ten może wyraźnie poprawić bieżące wyniki finansowe banku.

Przyjęta zasada rozliczenia prowizji powinna zależeć głównie od rodzaju świadczonej usługi. Na wstępie zaznaczono, iż banki otrzymują wynagrodzenie najczęściej z tytułu dwóch rodzajów usług, tj. pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz objęcia ochroną ubezpieczeniową.

Zgodnie ze stanowiskiem KNF<sup>4</sup>, jeżeli bank świadczy wyłącznie usługę pośrednictwa ubezpieczeniowego, tzn. działa w roli agenta ubezpieczającego, to prowizje ubezpieczeniowe otrzymane lub należne, które nie wymagają od banku działającego w roli agenta świadczenia dalszych usług, należy ujmować jako przychody w dniu rozpoczęcia lub odnowienia polis ubezpieczeniowych<sup>5</sup>. Jeśli jednak istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo, że bank będzie zobowiązany do świadczenia kolejnych usług w okresie obowiązywania polisy, to prowizja (lub jej część) winna być rozliczana w okresie obowiązywania polisy.

Gdy wynik z transakcji dotyczącej świadczenia usług można oszacować w wiarygodny sposób, wówczas przychody z transakcji ujmuje się według stopnia zaawansowania realizacji transakcji na koniec okresu sprawozdawczego<sup>6</sup>. Wynik transakcji można ocenić w wiarygodny sposób, jeśli zostaną spełnione łącznie następujące warunki:

- 1) kwota przychodów może zostać wyceniona w wiarygodny sposób;
- 2) zachodzi prawdopodobieństwo, że bank uzyska korzyści ekonomiczne z tytułu przeprowadzonej transakcji;
- 3) stopień realizacji transakcji na koniec okresu sprawozdawczego może zostać określony w wiarygodny sposób;
- 4) koszty poniesione w związku z transakcją oraz koszty zakończenia transakcji mogą zostać wycenione w wiarygodny sposób.

Brak możliwości oszacowania w wiarygodny sposób wyniku transakcji dotyczącej świadczenia usług skutkuje ujęciem przychodów z transakcji wyłącznie do wysokości poniesionych kosztów, które bank spodziewa się odzyskać<sup>7</sup>. Stopień za-

<sup>4</sup> Wyrażonym w dokumencie [Pismo DRB/DRB/\_III/732/13/1/2013...].

<sup>5</sup> Zgodnie z par. 13 załącznika do MSR 18.

<sup>6</sup> Par. 20 MSR 18.

<sup>7</sup> Par. 26 MSR 18.

awansowania realizacji transakcji jest określany jako metoda procentowego zaawansowania. Zgodnie z nią przychody ujmuje się w tych okresach, w których odbywa się również świadczenie usług.

Kiedy na świadczenie usług składa się niedająca się precyzyjnie określić liczba działań wykonywanych w określonym okresie, ze względów praktycznych przychody ujmuje się z wykorzystaniem metody liniowej w danym okresie, o ile nie istnieją dowody na to, że inna metoda w lepszy sposób zilustruje stopień zaawansowania realizacji, natomiast jeżeli określone działanie jest istotniejsze od pozostałych, ujęcie przychodów zostaje odłożone do momentu wykonania tego działania<sup>8</sup>.

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że banki działające w roli agenta ubezpieczeniowego, które są zobowiązane do świadczenia dodatkowych usług innych niż doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia, winny ujmować przychody według stopnia zaawansowania usługi. Brak możliwości ustalenia liczby działań wykonywanych w okresie obowiązywania polisy ubezpieczeniowej skutkuje obowiązkiem ujmowania przychodów z wykorzystaniem metody liniowej w danym okresie.

Zdaniem KNF<sup>9</sup> banki działające w roli ubezpieczającego, świadczące usługi finansowe, tzn. zawierające jednocześnie dwie transakcje: umowę produktu bankowego oraz umowę ubezpieczenia, są zobowiązane do ujmowania przychodów zgodnie przepisem wskazującym, że rozpoznanie przychodów z tytułu usług finansowych uzależnione jest od tytułów prowizji oraz zasad księgowych przyjętych do ujmowania związanych z nimi instrumentów finansowych<sup>10</sup>. Ponieważ sam tytuł może nie wskazywać na istotę i rodzaj wykonywanych usług, konieczne jest rozróżnienie następujących prowizji za usługi finansowe:

- 1) prowizje stanowiące integralną część efektywnej stopy procentowej z tytułu posiadanego instrumentu finansowego,
- 2) prowizje uzyskiwane z tytułu świadczenia usług,
- 3) prowizje uzyskiwane za wykonanie ważnej czynności.

Następnym etapem w ustaleniu sposobu ujęcia wynagrodzenia powinno być rozstrzygnięcie, czy otrzymane prowizje stanowią integralną część efektywnej stopy procentowej. Prowizje korygujące efektywną stopę procentową zawierają dwa główne typy prowizji, tj.

- 1) prowizje przygotowawcze z tytułu udzielenia kredytu,
- 2) prowizje z tytułu zaangażowania.

Prowizje przygotowawcze z tytułu udzielenia kredytu, w związku z wytworzeniem lub nabyciem instrumentu finansowego, stanowią wynagrodzenie za czynności takie, jak: ocena sytuacji finansowej pożyczkobiorcy, oszacowanie i rejestracja gwarancji, dodatkowych zabezpieczeń, negocjowanie warunków związanych z instru-

<sup>8</sup> Par. 25 MSR 18.

<sup>9</sup> Wyrażonym w dokumencie [Pismo DRB/DRB/\_III/732/13/1/2013...].

<sup>10</sup> Par. 14 MSR 18.

mentem finansowym, przygotowanie oraz przetwarzanie dokumentów oraz przeprowadzanie transakcji. Te prowizje stanowią integralną część procesu wytwarzania instrumentu finansowego i razem ze związanymi z nimi kosztami są elementem kalkulacji efektywnej stopy procentowej. Prowizje z tytułu zaangażowania, otrzymane przez bank za zobowiązanie się do udzielenia lub zakupu kredytu, są uznawane jako wynagrodzenie z tytułu zaangażowania w instrument finansowy. Opłaty z tytułu zobowiązania się do ich zawarcia są uznawane za wynagrodzenie za stałe zaangażowanie w instrument finansowy i razem z powiązanymi z nimi kosztami są również ujmowane jako korekta efektywnej stopy procentowej.

Prowizje z tytułu ubezpieczeń, które są integralnie związane z umową, należy zakwalifikować do przypadku pierwszego, tzn. prowizji przygotowawczych z tytułu udzielenia kredytu. Wszystkie opłaty integralnie związane z instrumentem finansowym stanowią element efektywnej stopy procentowej. Jednoczesne zawarcie umowy ubezpieczenia grupowego z zakładem ubezpieczeń wywołuje określone obowiązki wobec zakładów ubezpieczeń, dlatego też część wynagrodzenia winna być ujmowana jako prowizja z tytułu świadczenia usług z zachowaniem zasady określenia stopnia jej zaawansowania. Zgodnie z opisanymi zasadami ujmowania przychodów według stopnia zaawansowania usługi, brak możliwości ustalenia liczby działań wykonywanych w okresie obowiązywania polisy ubezpieczeniowej skutkuje obowiązkiem ujmowania przychodów z wykorzystaniem metody liniowej w danym okresie. Odnosząc się do ostatniej grupy prowizji uzyskiwanych za wykonanie ważnej czynności, należy wskazać, że takie opłaty ujmuje się jako przychody wyłącznie wówczas, gdy ważna czynność została zakończona, tzn. warunki zawarte w umowie ubezpieczenia grupowego nie zobowiązują banku do jakiegokolwiek dalszego zaangażowania, innych czynności<sup>11</sup>.

#### 4. Ocena prawidłowości przyjętych zasad rozliczeń prowizji

Niezależnie od wybranej metody rozliczania prowizji z tytułu *bancassurance* podejście banku powinno zostać sformalizowane w przyjętych zasadach rachunkowości oraz poddane krytyce. Wydaje się, iż ocena, czy przyjęta zasada jest prawidłowa, wymaga weryfikacji co najmniej: integralności produktów, charakteru powiązania między produktem ubezpieczeniowym a kredytowym, prawidłowości zastosowanej w tym zakresie polityki rachunkowości. Pomocna może być również weryfikacja danych szacunkowych przyjętych w modelu, np. poprzez ich porównanie z danymi historycznymi (tzw. *backtesting*).

W procesie weryfikacji przyjętej zasady kluczowa jest odpowiedź na pytanie, czy wynagrodzenie z tytułu sprzedaży przez bank ubezpieczeń jest integralnie związane z umową kredytu, innymi słowy – czy produkt ubezpieczeniowy jest bezpośrednio związany z udzielonym przez bank kredytem lub innym produktem banko-

<sup>11</sup> Na podstawie dokumentu [Pismo DRB/DRB/\_III/732/13/1/2013...].

wym. Najważniejsze w tym przypadku będą istota lub treść ekonomiczna produktu, mniej ważna będzie zaś forma prawna.

Banki winny również zwrócić uwagę na takie cechy produktów ubezpieczeniowych, jak:

- czy zawierają umowę ubezpieczenia grupowego tylko z jednym ubezpieczycielem, czy w zawarciu umów ubezpieczenia pośredniczą z jednym ubezpieczycielem,
- czy przystąpienie do ochrony ubezpieczeniowej jest pochodną zawarcia umowy kredytu, a wysokość pobieranej przez bank opłaty uzależniona jest m.in. od wysokości udzielonego kredytu,
- czy ubezpieczenie stanowi jednocześnie formę zabezpieczenia kredytu,
- czy naliczane przez nie opłaty z tytułu ochrony ubezpieczeniowej są doliczane do kwoty kredytu,
- czy ubezpieczenie wpływa na rentowność produktu,
- czy klienci mają możliwość rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej; w takim przypadku bank jest zobowiązany do zwrotu pobranych opłat proporcjonalnie do niewykorzystanego okresu ubezpieczenia,
- czy świadczą dodatkowe usługi na rzecz ubezpieczyciela w trakcie ochrony ubezpieczeniowej.

Taka sytuacja powoduje konieczność rozliczenia przychodów związanych z produktem ubezpieczeniowym w czasie trwania głównego produktu<sup>12</sup>. Dodatkowo bank powinien zapewnić współmierność przychodów i kosztów prezentowanych w każdym okresie sprawozdawczym<sup>13</sup>. Na tej podstawie zasadne jest również przeprowadzenie oceny ponoszonych przez bank kosztów związanych z udzieleniem zarówno kredytu, jak i związanego z nim produktu ubezpieczeniowego, ponieważ istnieje ryzyko, iż bank koszty lub znaczną ich część rozlicza w czasie, a przychody z tytułu uzyskanych prowizji nie, zaliczając je do przychodów okresu bieżącego.

Przesłankami, które należy wziąć pod uwagę w ocenie charakteru powiązań ekonomicznych między produktem ubezpieczeniowym a produktem bankowym a świadczącymi o braku niezależności produktowej, są:

- duża liczba umów kredytowych z ubezpieczeniem względem liczby umów w portfelu kredytowym banku,
- duża liczba umów kredytowych z ubezpieczeniem względem liczby umów w portfelu produktowym banku,
- brak możliwości zawarcia umowy danego kredytu bez przystąpienia do ubezpieczenia,
- brak możliwości zawarcia umowy ubezpieczenia bez umowy produktu bankowego,

---

<sup>12</sup> O którym mowa w par. 2 pkt 20 rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków.

<sup>13</sup> Zgodnie z art. 6 ustawy o rachunkowości.

- niewielka liczba umów ubezpieczenia kontynuowanych po wcześniejszej spłacie kredytu,
- niewielka liczba umów kredytowych po rezygnacji z ubezpieczenia,
- niewielka liczba rezygnacji oraz wysokość zwracanych prowizji,
- sytuacja, w której wysokość przychodów z tytułu prowizji uzyskanych ze sprzedaży produktów *bancassurance* przez pośredników pokrywa koszty prowizji płaconych pośrednikom,
- sytuacja, w której prowizja banku stanowi istotną część składki pobranej od klienta,
- koncentracja kredytów z ubezpieczeniem, których oprocentowanie będzie niższe,
- wyraźna poprawa wyników linii biznesowych oferujących kredyty z produktami ubezpieczeniowymi mogąca potwierdzać występowanie przymusu ekonomicznego, a więc brak niezależności produktowej.

Wnioski powinny zapewnić możliwość dokonania oceny praktycznej niezależności kredytu i umowy ubezpieczenia, a tym samym weryfikację przyjętego przez bank sposobu rozliczania otrzymywanego wynagrodzenia.

Ustalenie charakteru powiązania pomiędzy produktem ubezpieczeniowym a kredytowym, a co za tym idzie – również charakteru prowizji, wymaga rozpoznania dwóch istotnych kwestii. Należy stwierdzić, czy w procesie sprzedaży produktu ubezpieczeniowego wraz z kredytowym występuje tzw. przymus formalny oraz przymus ekonomiczny.

Przymus formalny oznacza, że ubezpieczenie jest obowiązkowo oferowane wraz z umową kredytu, a klient nie będzie miał możliwości zawarcia umowy ubezpieczeniowej z innym ubezpieczycielem, nie będzie mógł również zrezygnować z ochrony ubezpieczeniowej. Przymus ekonomiczny oznacza zaś, że wysokość wynagrodzenia (prowizji) banku wpływa istotnie na rentowność produktu.

Duża liczba umów kredytowych z ubezpieczeniem względem liczby umów w portfelu kredytowym czy brak możliwości zawarcia umowy kredytu bez przystąpienia do ubezpieczenia oraz wyraźna poprawa rentowności produktów oferowanych wraz z ubezpieczeniem mogą świadczyć o występowaniu przymusu formalnego i ekonomicznego wykupu ubezpieczenia. Fakt ten wskazuje na brak niezależności produktowej, innymi słowy – na integralność produktów. Konieczne jest zatem, aby bank prowizję otrzymywaną jako wynagrodzenie z tytułu sprzedaży ubezpieczenia rozliczał z zachowaniem zasad przyjętych dla przychodów z produktu podstawowego, z którym ubezpieczenie jest sprzedawane.

*Backtesting* będzie w tym przypadku rozumiany jako porównanie danych szacunkowych z rzeczywistymi zwrotami, czyli kwoty prowizji z tytułu sprzedaży poszczególnych produktów szacunkowo przyjętej w modelu, z kwotą faktycznie podlegającą zwrotowi. Jeżeli wysokość rzeczywistych zwrotów będzie wyższa od kalkulowanej, a jej poziom zostanie uznany za istotny, to może to być argument, że przyjęte założenia modelu nie są adekwatne i bank nieprawidłowo dokonuje rozliczeń prowizji.



## 5. Podsumowanie

Produkty *bancassurance* są wynikiem integracji współpracy banków z firmami ubezpieczeniowymi. Zasady rozliczania prowizji stosowane w bankach są niejednolite.

Bank może rozliczyć prowizję z tytułu produktów ubezpieczeniowych w czasie – w okresie, w którym rozliczany jest produkt bankowy, na przychody bieżącego okresu lub częściowo w czasie, a częściowo na przychody bieżącego okresu. Zaliczenie otrzymanej prowizji w całości na przychody okresu bieżącego jest rozwiązaniem preferowanym przez banki, w ten sposób bowiem, jak wspomniano, mogą one poprawić bieżące swoje wyniki finansowe. Wybór odpowiedniego rozwiązania ma kluczowe znaczenie dla rzetelnej prezentacji wyników finansowych osiągniętych z tytułu działalności *bancassurance*.

Głównym czynnikiem wpływającym na wybór przez bank konkretnego podejścia do zagadnień związanych z rozliczaniem wynagrodzeń z tytułu *bancassurance* jest rodzaj świadczonej usługi. Decyzja ta nie leży wyłącznie w kompetencjach zarządu banku. Przyjęty przez bank sposób rozliczania prowizji powinien zależeć od czynników o charakterze rachunkowym, jak też od charakteru poszczególnych produktów. Szczegółowa analiza warunków umów oferowanych klientom ubezpieczeń powinna pozwolić na właściwą ocenę ich charakteru, właściwości i powiązań między produktami, co ułatwi bankowi przyjęcie takich zasad rozliczania prowizji z tytułu sprzedanych produktów ubezpieczeniowych, które będą zgodne zarówno z ustawą o rachunkowości, jak i MSR.

Niezależnie od wybranej metody rozliczania prowizji z tytułu *bancassurance* podejście banku powinno być sformalizowane w przyjętych zasadach rachunkowości oraz poddane krytyce.

## Literatura

- Cichy J., Szewieczek D., 2012, *Bancassurance w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, MSR 18, MSR 37.
- Orlicki M., 2008, *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne”, nr 2. Pismo DRB/DRB/\_III/732/13/1/2013 KNF skierowane do prezesów banków dot. funkcjonowania na polskim rynku modeli *bancassurance*.
- Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków z dnia 1 października 2010 r. (Dz. U. 2010 nr 191, poz. 1279 z późn. zm.).
- Swacha-Lech M., 2008, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa.
- Urbaniak M., 2001, *Bancassurance*, „Bank”, nr 4.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. 1994 nr 12, poz. 591 z późn. zm.).