



*cutting through complexity*

# Bancassurance

– wybrane aspekty  
księgowo i regulacyjne  
Rekomendacji U

**Andrzej Gałkowski**  
*Partner*

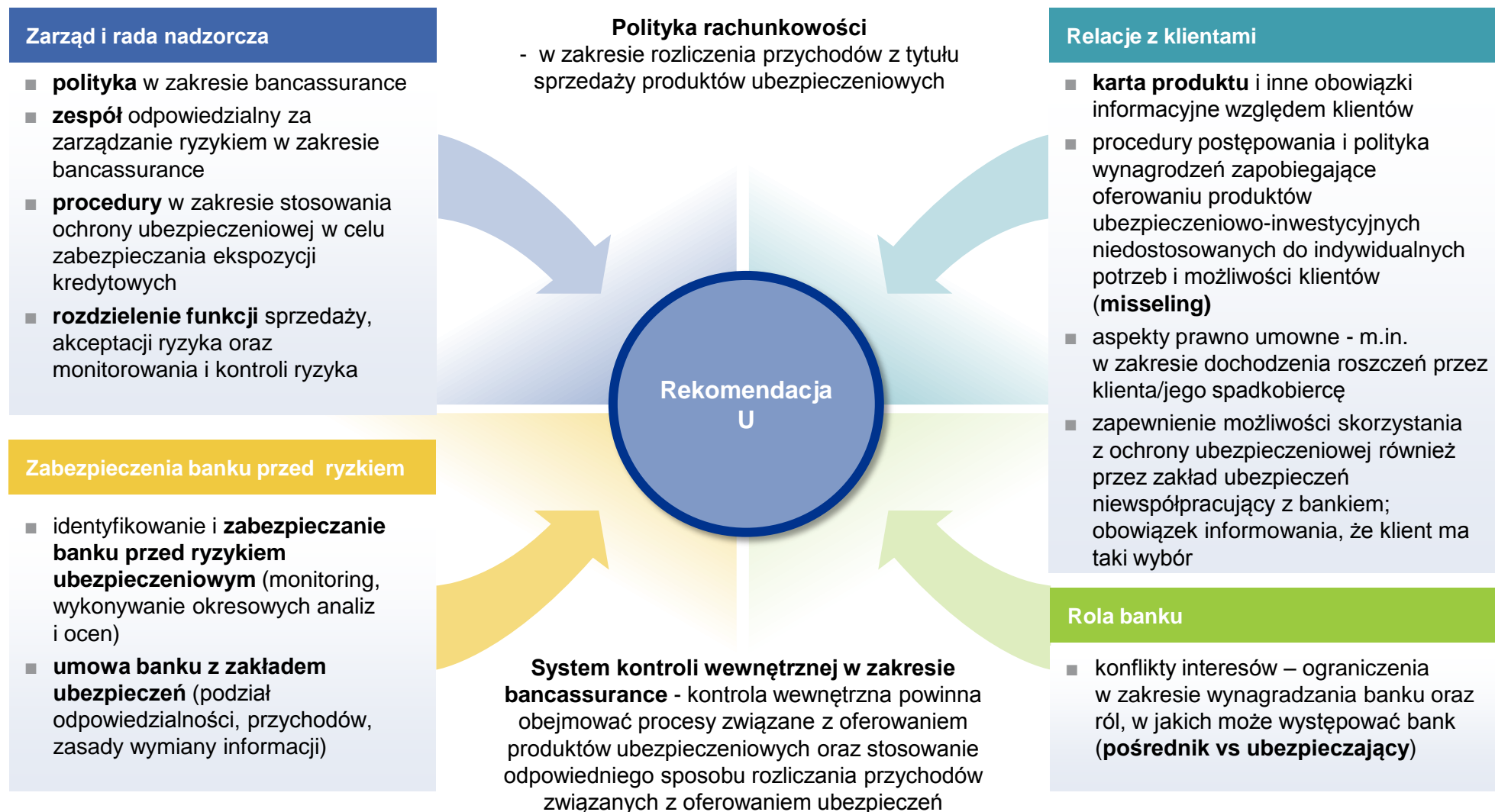
24 października 2014

[kpmg.pl](http://kpmg.pl)



	<b>Strona</b>
<b>Obszary objęte Rekomendacją U – wpływ na działalność Banku</b>	2
<b>Bancassurance – wybrane aspekty księgowo</b>	3
■ Ujmowanie przychodów z tytułu produktów bancassurance zgodnie z Rekomendacją U	4
■ Analiza wymogów MSSF w zakresie ujmowania przychodów z tytułu produktów bancassurance	6
■ Bancassurance – Aspekty księgowo – rekomendacja KPMG	7
<b>Bancassurance – wybrane aspekty regulacyjne</b>	8
■ Zakres wymogów – nowa dokumentacja, procedury, polityki zewnętrzne i wewnętrzne wymagane przez Rekomendację U	9
■ Rekomendacja U - zmiany w modelu biznesowym	10
■ Bancassurance – modele biznesowe rozważane przez polski rynek z różnym poziomem ryzyka regulacyjnego	11

# Obszary objęte Rekomendacją U – wpływ na działalność Banku





*cutting through complexity*

# Bancassurance – wybrane aspekty księgowe

# Ujmowanie przychodów z tytułu produktów bancassurance zgodnie z Rekomendacją U

## Rekomendacja 8 „Polityka rachunkowości”

### Polityka rachunkowości

- Zapewnienie **zgodności polityki rachunkowości w zakresie rozliczania opłat z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych z obowiązującymi zasadami rachunkowości**, przede wszystkim zasadą przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną oraz zasadą współmierności przychodów i kosztów.
- Polityka rachunkowości dotycząca ujmowania i rozliczania przychodów i kosztów oferowanych produktów ubezpieczeniowych powinna wynikać bezpośrednio z treści ekonomicznej tych produktów i powinna zawierać rozróżnienie zasad rachunkowości zgodnie z treścią ekonomiczną dla otrzymywanych przez bank opłat stanowiących:
  - 1) integralną część wynagrodzenia z tytułu oferowanego dodatkowo instrumentu finansowego,
  - 2) wynagrodzenie za usługę agencyjną lub pośrednictwa,
  - 3) wynagrodzenie za świadczenie dodatkowych czynności po dokonaniu sprzedaży produktu.



# Ujmowanie przychodów z tytułu produktów bancassurance zgodnie z Rekomendacją U cd.

## Rekomendacja 8 „Polityka rachunkowości”

### Metoda względnej wartości godziwej

- Podział wynagrodzenia powinien być dokonany w proporcji: odpowiednio **wartości godziwej instrumentu finansowego** oraz **wartości godziwej usługi pośrednictwa** w stosunku do sumy obu tych wartości.
- Wycena wartości godziwej opiera się na:
  - 1) Podejściu dochodowym dla wyceny pożyczki gotówkowej / kredytu hipotecznego, opartym na przeliczeniu przyszłych kwot na ich wartość bieżącą zgodnie z wytycznymi zawartymi w MSSF 13;
  - 2) Podejściu rynkowym dla usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego tj. przy wykorzystaniu informacji rynkowych dla porównywalnych transakcji pośrednictwa ubezpieczeniowego.

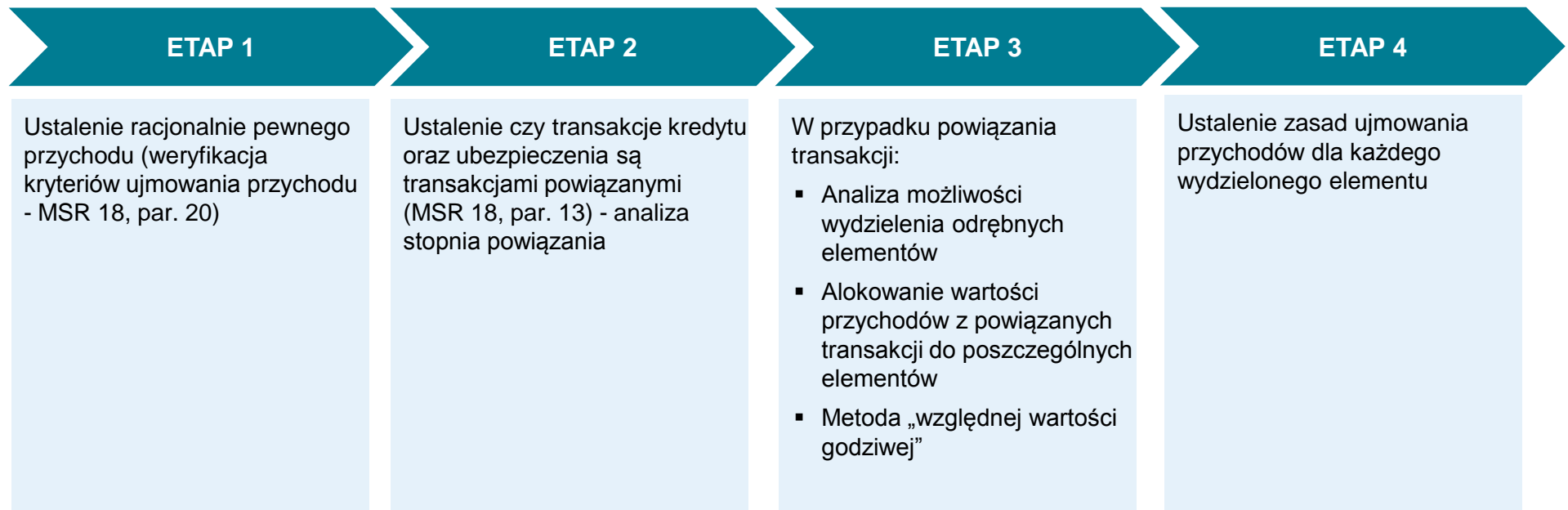
### Rezerwa na zwroty

- Bank powinien dokonywać szacunku części wynagrodzenia, która będzie zwracana (np. z tytułu wypowiedzenia przez klienta umowy ubezpieczenia, przedpłat lub innych tytułów) w okresach po sprzedaży produktu ubezpieczeniowego.
- W części odnoszącej się do przychodów rozliczanych według kosztu zamortyzowanego powinno ono korygować efektywną stopę procentową; natomiast w części odnoszącej się do przychodów z pośrednictwa rozliczanych w momencie sprzedaży produktu powinno być odraczane w czasie do wysokości przewidywanych zwrotów.
- Prawdliwość szacunków powinna być weryfikowana każdorazowo po powzięciu informacji o istotnych zmianach w tym zakresie, nie rzadziej niż na dzień bilansowy.

# Analiza wymogów MSSF w zakresie ujmowania przychodów z tytułu produktów bancassurance

Podstawowe zasady rozpoznawania przychodów zgodnie z MSSF reguluje Międzynarodowy Standard Rachunkowości 18 „Przychody” (dalej „**MSR 18**”) oraz Załącznik nr 1 do tego standardu *Przykłady Ilustrujące do MSR 18 („Załącznik do MSR 18”)*.

Ustalenie prawidłowych zasad ujmowania przychodów z tytułu prowizji od produktów ubezpieczeniowych wymaga rozważenia wielu czynników oraz faktów i okoliczności dotyczących sytuacji danego banku oraz analizy treści ekonomicznej oferowanych produktów bancassurance, jak również przeprowadzenia szczegółowej analizy składającej się z poniższych etapów:



- Zwracamy uwagę, iż banki wdrożyły aspekty księgowo rekomendacji U w oparciu o listy KNF przed wdrożeniem zmian do modeli biznesowych wynikających z ostatecznej treści Rekomendacji U
- Wymagana będzie dotatkowa analiza, jak zmiana modeli biznesowych wpłynie na podejście księgowo zgodne z MSSF zgodnie z przewagą treści ekonomicznej nad formą
- Analiza powinna być przeprowadzana równoległe z analizą modeli biznesowych w celu uniknięcia „niespodzianek księgowych”



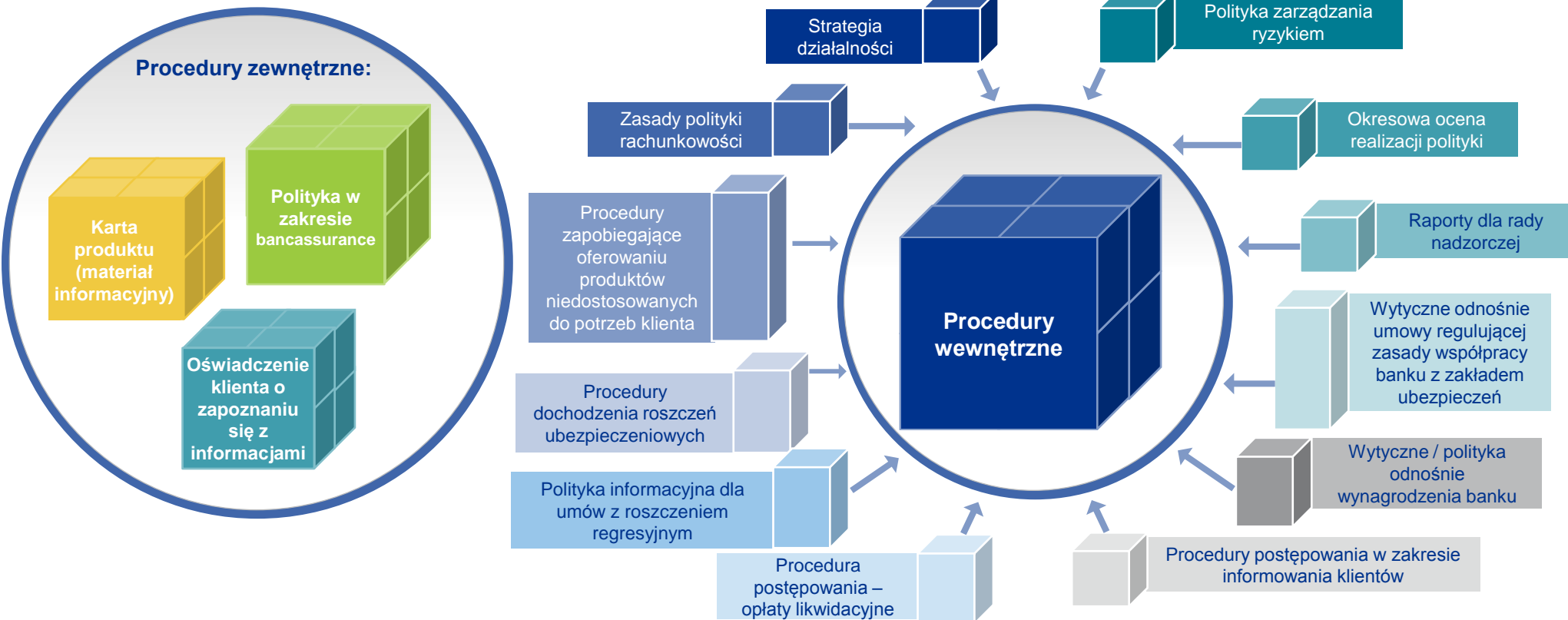


*cutting through complexity*

# **Bancassurance – wybrane aspekty regulacyjne**

# Zakres wymogów – nowa dokumentacja, procedury, polityki zewnętrzne i wewnętrzne wymagane przez Rekomendację U

**Rekomendacja U** dokonuje szeregu daleko idących modyfikacji w porównaniu do dotychczasowego stanu regulacji rynku w zakresie bancassurance w Polsce.



## Zmiany w modelu biznesowym wynikające z Rekomendacji U

- **Bank nie powinien występować jako ubezpieczający i pośrednik finansowy przy tej samej umowie ubezpieczenia.**
- W sytuacji, gdy bank występuje jako **ubezpieczający**, może otrzymywać wyłącznie ekwiwalent za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia (zwrot kosztów związanych z zawarciem i obsługą umowy ubezpieczenia).
- Wynagrodzenie banku z tytułu oferowania produktów ubezpieczeniowych (pośrednictwo ubezpieczeniowe) powinno być ustalane przy uwzględnieniu ponoszonych przez bank kosztów
  - wysokość wynagrodzenia banku jako pośrednika ubezpieczeniowego nie podważa zaufania klienta do rynku finansowego,
  - wynagrodzenie banku - ustalane z uwzględnieniem kosztów ochrony ubezpieczeniowej.



Banki zostały zobligowane do wyboru modelu, w którym chcą dalej prowadzić swoją działalność – jako ubezpieczający lub pośrednicy ubezpieczeniowi. Wyboru modelu należy dokonać z uwzględnieniem sprzedaży własnej jak i za pośrednictwem sieci franczyzobiorców oraz pośredników finansowych.

# Bancassurance – modele biznesowe rozważane przez polski rynek z różnym poziomem ryzyka regulacyjnego!

- **Model 1** Przepisanie roli agenta bankowi (własne oddziały)
- **Model 2** Zachowanie dotychczasowego modelu tzw. ubezpieczeń grupowych dla przypadków, kiedy bank dotychczas nie pobierał prowizji
- **Model 3** Otwarcie zakładu ubezpieczeń w ramach grupy kapitałowej
- **Model 4** Stworzenie w ramach swojej grupy kapitałowej spółki, która pełniłaby rolę agenta ubezpieczeniowego
- **Model 5** Przepisanie roli agenta bankowi (franczyza)
- **Model 6** Przepisanie roli agenta franczyzobiorcy (franczyza)
- **Model 7** Spółka w grupie jako agent (franczyza)

## Kontakt:

Jeśli będą Państwo mieli pytania,  
prosimy o kontakt:

**Andrzej Gałkowski**  
*Partner*

Tel.: +48 22 528 1086

Fax: +48 22 528 1009

Tel. kom.:+48 508 047 550

E-mail: [agalkowski@kpmg.pl](mailto:agalkowski@kpmg.pl)

**KPMG Advisory Spółka z ograniczoną  
odpowiedzialnością sp.k.**

ul. Chłodna 51, XVI piętro

00-867 Warszawa

Polska

© 2014 KPMG Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. jest polską spółką komandytową i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative ("KPMG International"), podmiotem prawa szwajcarskiego.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami.