

Beata Owczarczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WSPÓŁPRACA KREDYT BANKU SA I GRUPY WARTA SA W RAMACH DZIAŁALNOŚCI BANCASSURANCE – OFERTA DLA KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH

1. Wstęp

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie rodzaju współpracy prowadzonej przez dwie instytucje rynku finansowego: przez Kredyt Bank SA oraz przez Wartę SA w ramach działalności bancassurance. W ciągu ostatnich lat można zauważyć rosnące znaczenie tego typu działalności. W Polsce zaczęła się ona rozwijać dopiero pod koniec ubiegłego stulecia, natomiast na świecie nastąpiło to znacznie wcześniej.

Początki współpracy bankowo-ubezpieczeniowej sięgają już czasów starożytnych. Pierwszym jej zwiastunem była tzw. pożyczka morska – swoisty rodzaj produktu bankowo-ubezpieczeniowego. Jej spłata uzależniona była od czynnika losowego, co oznacza, że wymagano jej spłaty tylko wtedy, gdy wyprawa morska zakończyła się pomyślnie, w przeciwnym razie kwota pożyczki lub jej część była rodzajem odszkodowania za zaistniałą szkodę. Jednak tak naprawdę początek rozwoju *bancassurance* datuje się na lata 80. i 90. XX w. [4, s. 180-181]. Pierwsza grupa bankowo-ubezpieczeniowa powstała w 1908 r., była to Savings Bank Life Insurance (SBLI). Powołano ją do życia w celu obniżenia ceny produktów ubezpieczeniowych, co było możliwe dzięki sprzedaży owych produktów w placówkach bankowych [3].

2. Definicja działalności bancassurance i jej rodzaje

Literatura przedmiotu dostarcza nam wielu pojęć odnoszących się do związków bankowo-ubezpieczeniowych. Wśród najczęściej stosowanych są Allfinanz i bancassurance. Przy czym należy zauważyć, iż pojęcie Allfinanz jest pojęciem szerszym, w którym zawiera się m.in. bancassurance. Pełny zakres działalności, jaką mieści w sobie pojęcie „Allfinanz”, przedstawia rys. 1.

W literaturze przedmiotu można spotkać się z różnymi definicjami pojęcia bancassurance, w niniejszym artykule zostaną przytoczone tylko dwie z nich, które zdaniem autora najlepiej oddają charakter tej działalności.

Według R. Pattersona **bancassurance** „jest to połączenie świadczenia usług z zakresu bankowości (komercyjnych) i ubezpieczeń na życie w jednej instytucji finansowej, w przekonaniu, że usługi te są wzajemnie komplementarne i że można je sprzedać klientom detalicznym łącznie [5, s. 22]”.



Rys. 1. Rodzaje działalności Allfinanz

Źródło: [7, s. 7].

Natomiast M. Śliperski za **bancassurance** uznaje wykorzystanie placówek banku, jego usług oraz klientów do sprzedaży ubezpieczeń, w większości na życie czy też emerytalnych, jednakże inicjatywa taka wywodzi się od banków komercyjnych charakteryzujących się detaliczną ofertą [7, s. 7].

Działalność bancassurance może przybrać różne formy. Na początku jednak należy wyodrębnić dwa podejścia w tworzeniu związków bankowo-

-ubezpieczeniowych, które są stosowane przez banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, a mianowicie [8, s. 27]:

- podejście bezkapitałowe,
- podejście kapitałowe.

Podejście bezkapitałowe sprowadza się do współpracy podmiotów sektora bankowego i ubezpieczeniowego, która nie jest oparta na wzajemnych udziałach kapitałowych, a zatem jest to współpraca o *charakterze przedmiotowym*. W jej ramach możemy wyróżnić następujące formy powiązań bankowo-ubezpieczeniowych [6, s. 217-218]:

- alianse marketingowe (umowa promocyjna i porozumienie dystrybucyjne),
- cross-selling.

Natomiast **podejście kapitałowe** obejmuje grupy bankowo-ubezpieczeniowe, które są pewnego rodzaju holdingami finansowymi przedsiębiorstw bankowych i ubezpieczeniowych. Taka integracja może wynikać wyłącznie z powiązań kapitałowych, jak również przyjąć bardziej ścisłą formę współpracy podmiotowej wraz z równoległą prowadzoną współpracą przedmiotową [6, s. 222].

Autor artykułu skupi się na bliższym wyjaśnieniu wyłącznie rodzajów powiązań bankowo-ubezpieczeniowych w ramach podejścia bezkapitałowego, gdyż taką właśnie formę bancassurance stosuje Kredyt Bank SA i Warta SA.

Podstawą do długoterminowej współpracy między dwiema instytucjami są przeważnie alianse strategiczne. Gdy głównym źródłem korzyści jest stymulacja popytu, wówczas mamy do czynienia z **porozumieniami marketingowymi**. Możliwymi formami współpracy w ramach tych aliansów są m.in. wspólne kanały dystrybucji czy wspólne kampanie reklamowe i promocyjne, jak również wspólne działy i punkty sprzedaży oraz wspólne działy marketingowe i obsługi klienta [6, s. 218].

Ponadto banki i zakłady ubezpieczeniowe w ramach współpracy przedmiotowej mogą prowadzić tzw. **cross-selling**, czyli sprzedaż łączoną (wiązaną). Polega ona na sprzedaży w tym samym czasie swojej usługi łącznie z usługą partnera, czyli istnieje tu możliwość tworzenia pakietów usług finansowych i wykorzystywania produktu komplementarnego jako uzupełnienia produktu zasadniczego [10].

3. Usługi oferowane przez Kredyt Bank SA i Grupę Wartę SA w ramach bancassurance

Współpraca Grupy Warta i Kredyt Banku rozpoczęła się w 1997 r. Umożliwiło to kapitałowe zaangażowanie belgijskiej grupy KBC w Kredyt Banku SA oraz w TUiR Warta SA, które stworzyło warunki do ścisłej współpracy obu podmiotów na polskim rynku finansowym. Produkty Grupy Warta SA są oferowane we wszystkich placówkach Kredyt Banku SA na terenie całego kraju, a w każdej placówce banku istnieje możliwość zorganizowania spotkania z agentem Warty.

Zakres oferowanych produktów i usług przez oba podmioty jest bardzo szeroki. Z tego też względu w tab. 1 zostaną przedstawione tylko wybrane produkty i usługi świadczone dla klientów indywidualnych w ramach *cross-selling*.

Tabela 1. Wybrane produkty i usługi oferowane przez Kredyt Bank SA i Grupę Warta SA dla klientów indywidualnych w ramach *cross-selling* na koniec 2006 r.

Produkt bankowy	Produkt ubezpieczeniowy	Charakterystyka
Ekstrakonto: Junior, Student, S, Profit, VIP	Ubezpieczenie NNW	Ochroną ubezpieczeniową objęte są następujące zdarzenia: • śmierć; • stały uszczerbek na zdrowiu; • całkowita niezdolność do pracy. Ubezpieczenie jest dodawane do Ekstrakonta bezpłatnie przez określony okres lub obowiązuje non stop. Składka jest pobierana miesięcznie od posiadaczy Ekstrakonta S (0,70 zł) i Ekstrakonta Profit (0,99 zł). Natomiast współposiadacz rachunku płaci niższą składkę. Składki pobierane są automatycznie z Ekstrakonta w ostatnim dniu miesiąca. Suma ubezpieczenia mieści się w granicach od 5000 do 20 000 zł
Ekstrakonto: Profit (pakiet podstawowy), VIP (pakiet rozszerzony)	Pakiet Ekstra-pomoc	Zdarzenia objęte ubezpieczeniem – pakiet podstawowy: • awaria samochodu – naprawa pojazdu na miejscu zdarzenia lub holowanie pojazdu do najbliższego warsztatu samochodowego; • nieszczęśliwy wypadek lub nagłe zachorowanie – dostęp do Medical Hotline, czyli praktycznych porad lekarskich, oraz w razie potrzeby zorganizowanie wizyty lekarza pierwszego kontaktu, a także dostawa leków w sytuacji, kiedy stan zdrowia ubezpieczonego wymaga leczenia. Zdarzenia objęte ubezpieczeniem – pakiet rozszerzony: • to, co w pakiecie podstawowym, oraz • awaria sprzętu RTV, AGD, komputera – pokrywane są koszty dojazdu fachowca i koszty robocizny; • awaria samochodu – jeżeli naprawa nie może się odbyć w ciągu 48 godzin, wynajem pojazdu zastępczego lub zakwaterowanie kierowcy oraz pasażerów w hotelu; • choroba dziecka – zorganizowanie wizyty lekarza pediatry; • zdarzenie losowe w miejscu zamieszkania (zalanie przez osoby trzecie, pożar, włamanie, stłuczenie szyb itp.) – zorganizowanie specjalisty i pokrycie kosztów dojazdu i robocizny
Ekstrakonto: Junior, Student, S, Profit, VIP	Pakiet Torebka	Przedmiotem ubezpieczenia są rzeczy, które nosi się przy sobie, np. w torebce, plecaku, teczce. Ubezpieczenie obejmuje nie tylko przedmioty codziennego użytku będące własnością posiadacza rachunku, ale również należące do bliskich, którzy mieszkają razem z nim. Koszt takiego ubezpieczenia to 2,20 zł miesięcznie.

tab. 1, cd.

		Ubezpieczeniem objęte są: • torebka /teczka/podręczny plecak, • portmonetka/portfel, etui na dokumenty, • dokumenty, • gotówka, • zegarki, • klucze do miejsca zamieszkania, • bilety komunikacji publicznej, • telefony komórkowe, • okulary wszelkiego rodzaju, • papierosnice, zapalniczki, • kosmetyki. Składki są pobierane automatycznie z Ekstrakonta w ostatnim dniu każdego miesiąca. Suma ubezpieczenia wynosi 1000 zł. Suma ubezpieczenia określona jest na jedno zdarzenie i wszystkie zdarzenia w okresie każdych 12 miesięcy trwania ochrony ubezpieczeniowej
Wszystkie rodzaje kart oferowane przez Kredyt Bank SA ^{a)}	Ubezpieczenie od rabunku gotówki pobranej z bankomatu ^{b)}	Ubezpieczeniem objęta jest kwota pieniężna wypłacona z bankomatu przy użyciu karty i utracona przez ubezpieczonego w wyniku rabunku na terenie Polski i poza jej granicami do kwoty określonej w tabeli według typu karty (od 1000 do 5000 zł). Dla kart: Visa Electron Kontakt, Maestro Kontakt, Visa Electron, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, MasterCard Electronic ubezpieczenie stanowi element opcjonalnego pakietu usług dodatkowych. Dla pozostałych kart ubezpieczenie jest dostępne bezpłatnie w ramach standardowego pakietu usług karty. W przypadku karty Cirrus i Visa Electron udział własny wynosi 100 zł, w przypadku pozostałych kart nie ma udziału własnego. Okres ochrony zasadniczo wynosi 24 godziny, jednak dla kart: Visa Platinum (charge) i MasterCard Platinum (kredytowa) okres ten wynosi 48 godzin. Odszkodowanie wypłacane jest w formie przelewu na rachunek w terminie 30 dni, licząc od daty złożenia kompletu niezbędnych dokumentów
Wszystkie rodzaje kart oferowane przez Kredyt Bank SA ^{a)}	Ubezpieczenie nieuprawnionego użycia karty ^{b)}	Ubezpieczeniem objęta jest kwota (wartość) transakcji dokonanych przez osobę trzecią bez wiedzy i zgody ubezpieczonego za pośrednictwem ubezpieczonej ważnej karty płatniczej utraconej w wyniku kradzieży, rabunku lub zagubienia, na terenie Polski i poza jej granicami. Suma ubezpieczenia obejmuje równowartość 150 euro liczoną według średniego kursu NBP. Dla kart: Visa Electron Kontakt, Maestro Kontakt, Visa Electron, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, MasterCard Electronic ubezpieczenie stanowi element opcjonalnego pakietu usług dodatkowych. Dla pozostałych kart ubezpieczenie jest dostępne bezpłatnie w ramach standardowego pakietu usług karty Okres ochrony ubezpieczeniowej to czas liczony wstecz od momentu zgłoszenia utraty karty w banku.

		Odszkodowanie wypłacane jest w formie przelewu na rachunek w terminie 30 dni, licząc od daty złożenia kompletu niezbędnych dokumentów
Wszystkie rodzaje kart oferowane przez Kredyt Bank SA ^{a)}	Ubezpieczenie zakupu dokonanego kartą ^{b)}	Towar nabyty przez ubezpieczonego w wyniku transakcji zakupu towaru przy użyciu ubezpieczonej karty na terenie Rzeczypospolitej Polskiej objęty jest ochroną ubezpieczeniową przed kradzieżą, rabunkiem lub nieumyślnym zniszczeniem przez 30 dni od dnia zakupu, bez udziału własnego. Dla kart: Visa Electron Kontakt, Maestro Kontakt, Visa Electron, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, MasterCard Electronic ubezpieczenie stanowi element opcjonalnego pakietu usług dodatkowych. Dla pozostałych kart ubezpieczenie jest dostępne bezpłatnie w ramach standardowego pakietu usług karty. Warta odpowiada do wysokości sumy ubezpieczenia – określonej w tabeli według typu kart (od 1000 do 5000 zł). Odszkodowanie wypłacane jest w formie przelewu na rachunek w terminie 30 dni, licząc od daty złożenia kompletu niezbędnych dokumentów
Wszystkie rodzaje kart oferowane przez Kredyt Bank SA ^{a)}	Ubezpieczenie „Najniższa cena” ^{b)}	Ochroną ubezpieczeniową przez 30 dni objęta jest różnica pomiędzy ceną zakupu towaru a ceną wynikającą z podania „niższej ceny” zakupionego towaru. Przez pojęcie <i>podanie niższej ceny</i> rozumie się informację o cenie sprzedaży towaru podaną w prasie, katalogu, reklamie sklepowej czy telewizyjnej. W informacji tej musi być wymieniony punkt sprzedaży, towar (włączając określenie modelu) oraz cena sprzedaży. Podana cena musi być niższa od ceny uiszczanej przez ubezpieczonego przy zakupie towaru. Dla kart: Visa Electron Kontakt, Maestro Kontakt, Visa Electron, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, MasterCard Electronic ubezpieczenie stanowi element opcjonalnego pakietu usług dodatkowych. Dla pozostałych kart ubezpieczenie jest dostępne bezpłatnie w ramach standardowego pakietu usług karty. Warta odpowiada do wysokości sumy ubezpieczenia – określonej w tabeli według typu kart (od 1000 do 5000 zł). Odszkodowanie wypłacane jest w formie przelewu na rachunek w terminie 30 dni, licząc od daty złożenia kompletu niezbędnych dokumentów
Wszystkie rodzaje kart kredytowych oferowane przez Kredyt Bank SA ^{c)}	Ubezpieczenie „Ochrona zadłużenia karty”	Ubezpieczenie obejmuje spłatę salda zadłużenia przez Wartę w przypadku: • utraty pracy lub zdolności pracy zarobkowej na skutek nieszczęśliwego wypadku lub choroby; • bezrobocia, czyli utraty pracy zarobkowej niewynikającej z winy lub woli posiadacza karty; • zgonu na skutek nieszczęśliwego wypadku w formie 12 miesięcznych rat do wysokości 5% zadłużenia, maksymalnie 2000 zł (wymagana przez bank minimalna kwota spłaty).

tab. 1, cd.

		Limity i warunki ubezpieczenia: • w przypadku bezrobocia ochrona rozpoczyna się po 90 dniach (tzw. okres karencji) od dnia podpisania deklaracji; • maksymalna wysokość odszkodowania wynosi 50 000 zł rocznie, ale nie więcej niż limit karty. Nie podlega ubezpieczeniu spłata rat salda zadłużenia w okresie udziału własnego, który wynosi 60 dni w przypadku bezrobocia i niezdolności do pracy. Koszt takiego ubezpieczenia to 0,3% całkowitego zadłużenia na dzień przygotowania wyciągu z rachunku karty.
Kredyt mieszkaniowy	Ubezpieczenie od utraty pracy oraz ubezpieczenie na życie	Ubezpieczenie zacznie działać w przypadku utraty pracy. Ubezpieczyciel przejmuje w takim wypadku spłatę kredytów nawet przez 12 miesięcy. Ubezpieczenie na życie jest bezpłatne, trwa ono przez cały okres spłaty kredytu i gwarantuje bezpieczeństwo finansowe w razie wystąpienia poważnych komplikacji życiowych.

^{a)} karty oferowane przez Kredyt Bank: Cirrus, Visa Electron, Visa Electron Kontakt / Maestro Kontakt, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, Visa Electron Ekstrabiznes, Visa Classic (charge), Visa Classic (kredytowa), MasterCard (charge), MasterCard Electronic (kredytowa), Visa Business, Visa Business Elektron, Visa Business Gold, Visa Gold (charge), Visa Gold (kredytowa), Visa Platinum (charge), MasterCard Platinum (kredytowa).

^{b)} dla kart Visa Electron Kontakt, Maestro Kontakt, Visa Electron, Visa Electron Junior, Visa Electron Student, MasterCard Electronic ubezpieczenie to stanowi element opcjonalnego pakietu usług dodatkowych (3 zł miesięcznie, przy czym dla kart Visa Electron Junior i Visa Electron Student jest to 2 zł miesięcznie), natomiast dla pozostałych kart jest dostępne bezpłatnie w ramach standardowego pakietu usług karty.

^{c)} dla kart: Visa Student, MasterCard Electronic/Visa Flag, MasterCard Platinum, Visa Classic, Visa Gold, Visa Gold KB/WARTA.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [1; 2].

Jak można zauważyć, za niewielką opłatą lub też całkowicie bezpłatnie klienci mogą uzyskać szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej. Dzięki temu mają większe poczucie bezpieczeństwa własnego, rodziny, jak również środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku bankowym. Warto przy tym podkreślić, iż rodzaj oferowanego ubezpieczenia zależy w głównej mierze od zamożności danego klienta. Im większe comiesięczne wpływy na rachunek bankowy deklaruje klient, tym więcej korzyści może uzyskać ze współpracy Kredyt Banku i Warty (np. Pakiet Ekstrapomoc). Ponadto część produktów oferowana jest również studentom i małoletnim, którzy ukończyli 13 rok życia, jednakże wiążą się one z comiesięcznymi opłatami, wyjątek stanowi tylko ubezpieczenie NNW, które jest bezpłatnie dodawane do Ekstrakonta Junior i Ekstrakonta Student. Zatem można stwierdzić, iż współpraca obu podmiotów jest korzystna nie tylko z punktu widzenia banku i zakładu ubezpieczeniowego, ale również klienci tych instytucji uzyskują w związku z działalnością bancassurance wiele korzyści.

Oprócz ubezpieczeń przedstawionych w tab. 1. klienci indywidualni mają możliwość skorzystania w banku z następującej oferty ubezpieczeń w ramach tzw. umowy promocyjnej:

- ubezpieczenia mieszkaniowe: Warta Dom Serwis, Warta Mieszkanie, Warta Dom w Budowie, Warta Dom Letniskowy;
- ubezpieczenia komunikacyjne: ubezpieczenie OC, ubezpieczenie AC/KR, NNW komunikacyjne, Warta Moto-Assistance, Pakiet ubezpieczeń samochodowych – Lokalne Programy Samochodowe;
- ubezpieczenia turystyczne i osobowe: NNW Warta pomoc w wypadku, Warta Travel, NNW i OC osób zagranicznych, w tym Koszty Leczenia na terenie Polski;
- ubezpieczenia na życie: EUROPA 2001, Ubezpieczenie na Życie Kredytobiorcy Zaciągającego Kredyt Gotówkowy, Ubezpieczenie na Życie Spłaty Kredytu Mieszkaniowego, Indywidualne Ubezpieczenie na Życie i Dożycie „Warta Gwarancja”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Gwarancja Plus”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Klik Światowy”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Zysk Azjatycki”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Zysk Europejski”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Farmacja”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Azja Plus”, Indywidualne Ubezpieczenie z Funduszem „Warta Zysk Nieruchomości”.

Zatem klienci indywidualni mają możliwość skorzystania z oferty, która obejmuje ubezpieczenia majątkowe i osobowe, ubezpieczenia włączone do rachunków, kart i kredytów, produkty powiązane: depozytowe i kredytowe wraz z ubezpieczeniami na życie. Ponadto wspólnym programem jest także objęta sprzedaż ratalna przez Kredyt Bank za pośrednictwem sieci Żagiel.

4. Znaczenie działalności bancassurance dla rozwoju Kredyt Banku SA i Grupy Warta SA

Obserwując współczesny rynek finansowy, można zauważyć, że zacierają się wyraźne granice między instytucjami ubezpieczeniowymi a bankowymi. Jest to szczególnie widoczne przy tworzeniu konglomeratów finansowych, w których klient jest obsługiwany kompleksowo. Banki i towarzystwa ubezpieczeniowe w takim przypadku mogą korzystać z bardziej rozbudowanej sieci oddziałów i filii, a tym samym mają możliwość dotarcia do większej liczby klientów oraz mogą uzyskać duże korzyści skali.

Możliwość zwiększenia sprzedaży swoich produktów oraz zwiększenia liczby klientów była prawdopodobnie podstawą do zawarcia umowy o współpracy między Kredyt Bankiem a Wartą. Przy czym należy podkreślić, iż oba podmioty nie są i nie planują być w przyszłości powiązane kapitałowo. Mimo to stanowią chyba najbardziej rozpoznawalną grupę bankowo-ubezpieczeniową w Polsce.

Dzięki współpracy obu instytucji można zaobserwować wzrost przychodów z tytułu działalności bancassurance. Kredyt Bank przyczynił się do tego, iż Warta zebrała rekordowy przypis składki, który przekroczył 340 mln zł. Tylko w trzecim kwartale 2006 r. Kredyt Bank przekazał Warcie 120 mln zł. Największa część tej kwoty (aż 70%) pochodziła ze składek produktów życiowych powiązanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Przez pierwsze trzy kwartały 2006 r. zebrano tyle, co w całym roku 2005. Z przewidywań Analizy Online wynika, iż prowizja wypłacana bankowi z tytułu bancassurance stanowi niecałe 2% wartości składki, co w sumie daje przychody wynoszące ok. 4,3 mln zł. Jednak w przypadku ubezpieczeń powiązanych z kredytami ten wskaźnik (prowizja/przypisu składki) przekracza 70%. Po trzech kwartałach przychody z tego tytułu przekroczyły 60 mln zł, co stanowiło 90% wszystkich przychodów z działalności bankowo-ubezpieczeniowej [9].

Analizując poszczególne rodzaje produktów oferowanych w ramach działalności bancassurance, można zauważyć nieustanny wzrost przychodów z tego tytułu i to we wszystkich typach produktów. Na przykład wzrost w przypadku produktów inwestycyjno-ubezpieczeniowych w III kwartale 2006 r. w stosunku do roku poprzedniego wyniósł ok. 60%, a w przypadku ubezpieczeń niepowiązanych z produktem bankowym – prawie 14%.

Podsumowując, należy uznać, że podjęcie przez Kredyt Bank SA i Grupę Warty SA współpracy w ramach działalności bancassurance było bardzo korzystne dla obu podmiotów. Mogły one zwiększyć sprzedaż swoich produktów oraz dotrzeć ze swoją ofertą do szerszego grona odbiorców, wykorzystując do tego celu bazy danych o klientach partnera finansowego. Ponadto dzięki współpracy obie instytucje znacznie zwiększyły swoje przychody, przy czym można przypuszczać, iż ta tendencja wzrostowa nadal będzie się utrzymywać, przyczyniając się do dalszego wzrostu przychodów obu podmiotów.

Literatura

- [1] <http://www.kredytbank.pl>.
- [2] <http://www.warta.pl>.
- [3] Kowalewski O., *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: definicje, historia rozwoju, przyczyny powstania*, „Bank i Kredyt” 1999 nr 10.
- [4] Lisowski J., Jaworski W., Ryć J., *Formy i zakres współpracy banków i towarzystw ubezpieczeniowych*, [w:] *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, red. K. Jajuga, W. Ronka-Chmielowiec, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 869, AE, Wrocław 2000.
- [5] Patterson R., *Kompendium terminów bankowych*, Business Press, Warszawa 1999.

- [6] Swacha-Lech M., *Rodzaje powiązań między podmiotami sektora bankowego i ubezpieczeniowego*. [w:] *Zarządzanie i marketing. Aspekty makro- i mikroekonomiczne*, red. T. Orzeszko, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 934, AE, Wrocław 2002.
- [7] Śliperski M., *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- [8] Śliperski M., *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- [9] *Warta z Kredyt Bankiem: ponad 340 mln zł składka*, Gazeta Ubezpieczeniowa z 3 listopada 2006 r., <http://www.gu.com.pl> (8.03.2006).
- [10] Wrześniewska-Wal I., *Bancassurance w krajach Unii Europejskiej*. „Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja” 2000 nr 12.

THE COOPERATION OF KREDYT BANK SA AND WARTA GROUP SA WITHIN BANCASSURANCE ACTIVITY – A PROPOSITION FOR INDIVIDUAL CLIENTS

Summary

This article presents the kinds of the connections existing between Kredyt Bank S.A. and Warta S.A. within bancassurance. These two entities are running cooperation on the strength of non-capital connections. The author of the article concentrates on showing kinds of products, which are offered by these institutions within cross-selling. There was also presented the meaning of bancassurance in everyday activity of these two entities.