Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

A N N A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. XLVII, 3 SECTIO H 2013

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Bankowości

PAWEŁ KONIECZNY

Problemy przestrzegania rekomendacji bancassurance

Best bancassurance practices and difficulties in fulfilling it

Słowa kluczowe: produkt ubezpieczeniowy, bank, zakład ubezpieczeń, sprzedaż, klient

Key words: bancassurance, bank, insurance company, sales, customer

Wstęp

Koniec XX wieku charakteryzował się dynamicznymi zmianami w gospodarce krajów rozwiniętych. Liberalizacja i deregulacja rynków finansowych rozszerzyły możliwości działania banków i towarzystw ubezpieczeniowych. Wynikiem integracji sektora bankowego z ubezpieczeniowym są właśnie produkty ubezpieczeniowe typu *bancassurance* (dalej: *bancassurance*) [Messyasz-Handschke, 2012, s. 50].

Temat wymaga podjęcia ze względu na to, iż rynek *bancassurance* w Polsce rozwija się dynamicznie[1], natomiast banki mają trudności z przestrzeganiem najwyższych standardów w zakresie sprzedaży produktów *bancassurance* [*Aneks do raportu*…, 2012].

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie ogólnych zasad wprowadzania i oferowania przez banki produktów *bancassurance* oraz najczęściej występujących nieprawidłowości w zakresie oferowania oraz konstrukcji tych produktów.

[1] Zgodnie z raportem Polskiej izby Ubezpieczeń [*Ubezpieczenia w liczbach 2012 r.*] na koniec 2012 r. łączna wartość aktywów krajowych zakładów ubezpieczeń przekraczała 162 mld zł. To o ponad 11% więcej niż rok wcześniej. Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu w latach 2013–2017 w obszarze *bancassurance* dla Polski wynosi ok. 15% – dane zaczerpnięte z warsztatów „(Nie)jasności prawne na polskim rynku" (Warszawa 18–19.06.2013 r.).

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

Polskie prawo nie definiuje pojęcia *bancassurance* [Maśniak, 2012], dlatego w niniejszej publikacji przez produkt *bancassurance* jest rozumiany produkt, który spełnia łącznie następujące warunki:

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

Dla banków oraz towarzystw ubezpieczeniowych *bancassurance* stanowi szansę zwiększenia przychodów, natomiast dla klientów może oznaczać niższy koszt, podwyższoną jakość usług i wygodny dostęp do produktów rynku finansowego, ubezpieczeniowego i kapitałowego w jednym miejscu i czasie [Grygutis, 2003]. W opinii autora celem produktów *bancassurance* powinno być zapewnienie klientom użytecznej ochrony ubezpieczeniowej, a bankowi korzyści finansowej.

1. Wprowadzenie nowego produktu *bancassurance*

Banki są przygotowane do zarządzania ryzykiem w momencie wprowadzania nowego produktu, a w jego wprowadzenie zaangażowane jest kierownictwo banku [Harasim, 2004]. Wprowadzenie przez bank nowego produktu, w tym również *bancassurance*, powinno zostać poprzedzone formalnym procesem przygotowawczym, który powinien obejmować [Uchwała KNF, 2011, § 20]:

- analizę zgodności produktu ze strategią,
- identyfikację wszystkich istotnych rodzajów ryzyka związanych z produktem,
- uwzględnienie produktu w stosowanych metodach identyfikacji i pomiaru ryzyka,
- ustalenie limitów wewnętrznych, zasad księgowania i raportowania,
- zatwierdzenie wprowadzenia produktu przez zarząd banku lub odpowiednie komitety powołane przez zarząd banku.

Ponadto proces powinien obejmować [Harasim, 2004]:

- opracowanie procedur operacyjnych dla pracowników zespołów sprzedażowych,
- dostosowanie narzędzi informatycznych, w tym m.in. dla potrzeb sporządzania sprawozdawczości,
- przeszkolenie pracowników banku zaangażowanych w dystrybucję produktów,
- określenie, czy produkt będzie wprowadzany w celu poprawy dochodowości lub ograniczenia ryzyka banku,
- opracowanie zasad informowania klienta o konstrukcji produktu, przygotowanie informacji dla klientów (w przypadku *bancassurance*: o zakresie ochrony ubezpieczeniowej, kosztach związanych z zakupem produktu, warunkach i kosztach rezygnacji oraz ewentualnym ryzyku inwestycyjnym lub prawnym).

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

W przypadku produktów *bancassurance* element procesu wprowadzania nowych produktów powinny stanowić w szczególności analizy zgodności uregulowań związanych z danym rodzajem produktu z prawem oraz rekomendacjami dobrych praktyk.

2. Rekomendacje *bancassurance*

W wyniku współpracy Związku Banków Polskich, przedstawicieli Polskiej Izby Ubezpieczeniowej, Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Ministerstwa Finansów oraz Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego zostały opracowane rekomendacje dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance*. Pierwsza z nich najszerzej reguluje kwestie związane z ubezpieczeniami powiązanymi z produktami bankowymi [Rekomendacja ZBP, 2009], druga bardziej szczegółowo odnosi się do ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie [Rekomendacja ZBP, 2010], trzecia natomiast uwzględnia dobre praktyki w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym [Rekomendacja ZBP, 2012].

W zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi pierwsza rekomendacja ZBP reguluje grupowe umowy ubezpieczeniowe oferowane klientom banku, w których bank występuje jako ubezpieczający, a więc zawiera umowę ubezpieczenia na rachunek klienta banku. Najbardziej istotne źródła ryzyka występują na etapie dystrybucji produktów, a więc procesu przygotowawczego, jak również obsługi posprzedażowej. Najważniejsze postanowienia pierwszej rekomendacji przewidują, że:

- bank powinien dążyć do tego, aby ochrona ubezpieczeniowa, którą obejmowani są klienci, uwzględniała charakter oraz istotne cechy produktu bankowego, a także ewentualne potrzeby klientów wynikające z ich zobowiązań wobec banków,
- bank, jako podmiot negocjujący warunki ubezpieczenia z firmami ubezpieczeniowymi, powinien działać w interesie swoich klientów, np. udzielać niezbędnego wsparcia w procesie zgłaszania roszczeń czy w przypadku zaistnienia jakichkolwiek problemów wynikających z umowy ubezpieczeniowej,
- przekazywana klientowi informacja o warunkach ochrony ubezpieczeniowej, którą jest on obejmowany, powinna być przejrzysta, pełna i zrozumiała,
- w celu uniknięcia sporów z klientami w stosowanej przez bank dokumentacji umownej powinno się znaleźć odrębne oświadczenie woli klienta dotyczące objęcia go ochroną ubezpieczeniową,
- bank powinien dołożyć należytej staranności w celu sprawdzenia, przed objęciem klienta ochroną, czy w ogóle spełnia on podstawowe ku temu warunki,
- klient ma prawo do rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej przed upływem okresu ubezpieczenia. W przypadku rezygnacji bank odpowiada wobec klienta za zwrot kosztów za niewykorzystany okres ochrony. Bank nie powinien

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

pobierać od klienta opłat manipulacyjnych związanych z odstąpieniem od umowy, niemniej rezygnacja z ochrony może pociągnąć za sobą np. obowiązek dostarczenia przez klienta innego zabezpieczenia.

W zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie druga rekomendacja ZBP reguluje ogólne zasady postępowania banku zawierającego w imieniu własnym i na własny rachunek umowę ubezpieczenia finansowego, czyli ubezpieczenia zapewniającego pokrycie przez ubezpieczyciela strat majątkowych banku spowodowanych zajściem zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową związanych z kredytem, zabezpieczoną hipotecznie. Sytuacja polega na tym, że chociaż ubezpieczenie dotyczy konkretnego kredytu/kredytobiorcy, to beneficjentem ewentualnego odszkodowania jest sam bank – kredytodawca. Z drugiej jednak strony także kredytobiorca, nie będąc stroną umowy, może odczuć jej skutki (np. regres ze strony zakładu ubezpieczeń). Określono, że standard obejmie cztery rodzaje umów ubezpieczeniowych, które zostały uznane za najpopularniejsze w kontekście kredytów hipotecznych:

- ubezpieczenie pomostowe – ubezpieczenie ryzyka w zakresie spłaty kredytu hipotecznego w okresie od dnia jego wypłaty maksymalnie do dnia uprawomocnienia się wpisu hipoteki na rzecz banku w księdze wieczystej,
- ubezpieczenie niskiego wkładu (brakującego wkładu własnego) – ubezpieczenie ryzyka w zakresie spłaty części kredytu odpowiadającej różnicy pomiędzy wymaganym wkładem własnym a wkładem wniesionym przez klienta,
- ubezpieczenie wartości nieruchomości – ubezpieczenie od utraty wartości nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu przed skutkiem spadku wartości nieruchomości, gwarantujące bankowi w okresie ubezpieczenia zachowanie adekwatności wartości nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie do kwoty zadłużenia,
- ubezpieczenie tytułu prawnego – ubezpieczenie od skutków wad prawnych nieruchomości, w tym obciążeń nieruchomości, które nie zostały zidentyfikowane przed zawarciem umowy kredytowej.

W rekomendacji uwypuklone zostały kwestie związane z obowiązkami informacyjnymi banku wobec klientów. Dokumenty udostępniane klientom muszą zawierać co najmniej następujące informacje: przedmiot ubezpieczenia, zakres ochrony ubezpieczeniowej, informacje o podmiocie uprawnionym do otrzymania odszkodowania z umowy ubezpieczenia finansowego, informacje o uprawnieniu zakładu ubezpieczeń do regresu wobec klienta. W dokumentach tych powinny być także uwzględnione oświadczenia konsumenta niezbędne do prawidłowego wykonywania umowy, takie jak na przykład dotyczące udostępniania firmie ubezpieczeniowej danych objętych tajemnicą bankową.

Ponadto banki powinny także opracować i wdrożyć procesy monitoringu praktyk w zakresie objętym rekomendacją, co pozwoli na wykrywanie oraz identyfikację nieprawidłowości.

Trzecia rekomendacja ZBP reguluje zasady postępowania banków i ubezpieczycieli w zakresie oferowania ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

oraz obsługi klientów w ramach tych ubezpieczeń. W rekomendacji położono nacisk na kwestie związane z obowiązkami informacyjnymi banku wobec klientów – poprzez wskazanie minimalnego zakresu informacji, które powinny być przekazane konsumentowi przed objęciem go ochroną ubezpieczeniową. Dotyczy to w szczególności dokumentów związanych z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz warunków ubezpieczenia, w których powinny między innymi znajdować się informacje o kosztach ponoszonych przez klienta i sposobie ich obliczania, o zasadach ustalania wysokości świadczeń należnych konsumentowi oraz o możliwości wystąpienia ryzyka związanego z daną inwestycją.

W rekomendacji wskazuje się wyraźnie, że bank powinien zapewnić dostęp do warunków ubezpieczenia oraz materiałów informacyjnych przed podjęciem przez klienta decyzji o skorzystaniu z oferty.

Wskazano, że banki powinny dołożyć należytej staranności przy oferowaniu danego rodzaju ubezpieczenia, kierując się potrzebami, wiedzą i doświadczeniem klientów. Banki zobowiązały się także do sprawdzania, czy dany klient spełnia wymogi objęcia ochroną przewidziane w warunkach ubezpieczenia. W przypadku skorzystania przez klienta z prawa do rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej banki mają obowiązek poinformowania go o wszelkich tego konsekwencjach. Ponadto w zakresie objętym rekomendacją powinny opracować i wdrożyć procesy monitoringu praktyk, które pozwolą na wykrywanie oraz identyfikację ewentualnych nieprawidłowości.

3. Przestrzeganie rekomendacji w praktyce bankowej

W praktyce banki mają trudności z dochowaniem najwyższych standardów w zakresie sprzedaży produktów *bancassurance*. Na doniosłe znaczenie omawianego zjawiska wskazuje m.in. dynamika wzrostu liczby skarg kierowanych do rzecznika ubezpieczonych w związku z istniejącym modelem *bancassurance*. W odniesieniu do ubezpieczeń kredytobiorców, ubezpieczeń związanych z kredytem, ubezpieczeń dla posiadaczy rachunków bankowych i kart płatniczych oraz innych produktów ubezpieczeniowych dystrybuowanych przez banki i pośredników finansowych liczba skarg na przestrzeni ostatnich lat ulegała zwielokrotnieniu. O ile w 2005 r. takie skargi były zaledwie 62, to w 2007 r. – 143, w 2009 r. – 418, a w 2011 r. już 597. Z kolei w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. do rzecznika wpłynęło 515 skarg [*Aneks do raportu*…, 2012].

Do najpoważniejszych problemów należą [Prezentacja KNF, 2012]:

- faktyczne łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego. Bank w takich sytuacjach występuje jako strona umowy ubezpieczenia i jednocześnie pobiera od zakładu ubezpieczeń prowizję, tak jak pośrednik ubezpieczeniowy. Taka sytuacja wskazuje na występowanie konfliktu interesów, gdyż bank jako ubezpieczający, reprezentując ubezpieczonych kredytobiorców, powinien być zainteresowany ustanowieniem realnej i jak najbardziej korzystnej ochrony ubezpieczeniowej, gdyż jest również jej beneficjentem. Otrzymując od

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

zakładu ubezpieczeń prowizję z tytułu pozyskania nowych ubezpieczonych, działa w interesie ubezpieczyciela i zwiększa przypis składki ubezpieczeniowej. Praktyka budzi jeszcze większe wątpliwości w przypadku powiązań kapitałowych bądź organizacyjnych pomiędzy bankiem a ubezpieczycielem;

- wysokość prowizji. Przypadki, w których wynagrodzenie banku kilkakrotnie przekracza koszty związane z oferowaniem produktu, stoją w sprzeczności z koniecznością budowania zaufania klientów do rynku finansowego. Sposób ustalania wysokości prowizji otrzymywanej przez bank powinien być opisany w umowie dotyczącej obsługi między bankiem a zakładem ubezpieczeniowym;
- brak możliwości bezpośredniego dochodzenia roszczeń przez ubezpieczonych lub ich spadkobierców. Ubezpieczony ma prawo do bezpośredniego dochodzenia świadczenia od zakładu ubezpieczeń [Kodeks cywilny, 1964, art. 808, § 3], jednakże przepis ten pozwala jednocześnie stronom umowy na wyłączenie uprawnienia, z czego banki korzystają. Wówczas tylko ubezpieczający, tj. bank, jest uprawniony do dochodzenia wypłaty świadczenia i wyłącznie od banku zależy, czy skorzysta z tego uprawnienia. Podobna sytuacja występuje w przypadku ubezpieczeń na życie kredytobiorców, gdzie na podstawie Kodeksu cywilnego [Kodeks cywilny, 1964, art. 831, § 1] bank jest wskazywany jako podmiot uprawniony do otrzymania świadczenia ubezpieczeniowego w razie śmierci kredytobiorcy. Zjawisko to przyczynia się do dodatkowego pogłębienia konfliktu interesów w sytuacji, w której bank jako ubezpieczający pobiera prowizję od zakładu ubezpieczeń z tytułu pozyskania kredytobiorcy jako ubezpieczonego. Z jednej bowiem strony w interesie kredytobiorców byłoby uzyskanie przez bank świadczenia ubezpieczeniowego, z drugiej natomiast wysokość prowizji otrzymywanej przez bank często wiąże się z poziomem szkodowości z danego ubezpieczenia (im niższa szkodowość, tym wyższe wynagrodzenie banku). W efekcie bank nie tylko nie ma motywacji do korzystania z zabezpieczenia ustanowionego w formie ubezpieczenia, ale wręcz w jego interesie leży rezygnacja z takiej formy zaspokojenia swoich roszczeń;
- utrudniony dostęp do treści umowy ubezpieczenia. W przypadku kiedy bank jest ubezpieczającym, kredytobiorca (ubezpieczony) powinien znać treść umowy ubezpieczenia. Istnieją przypadki, w których obowiązek doręczenia ogólnych warunków ubezpieczenia przez zakład ubezpieczeń dotyczy wyłącznie ubezpieczającego (banku), a nie ubezpieczonego (kredytobiorcy);
- ograniczenie swobody wyboru zakładu ubezpieczeń. W praktyce występują sytuacje, w których bank uzależnia udzielenie kredytu od zawarcia przez klienta umowy ubezpieczenia ze wskazanym zakładem ubezpieczeń albo od przystąpienia w charakterze ubezpieczonego do umowy ubezpieczenia zawartej przez bank. Klient chcący zawrzeć umowę kredytu jest zmuszony skorzystać z ochrony ubezpieczeniowej, która może być niedopasowana do jego potrzeb, lub nie ma możliwości skorzystania z ubezpieczenia o analogicznym zakresie ochrony, oferowanego przez innego ubezpieczyciela;

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

- regres. Brak należytego poinformowania kredytobiorców skutkuje wystąpieniem po ich stronie błędnego przekonania, że finansując składkę ubezpieczeniową, uwalniają się od skutków ryzyka objętego umową ubezpieczeniową. Zdarzają się sytuacje, w których zakład ubezpieczeń, po wypłacie odszkodowania na rzecz banku, występuje do kredytobiorcy z roszczeniem regresowym. Dotyczy to umów ubezpieczenia, w których bank występuje jako ubezpieczony i uprawniony do otrzymania świadczenia ubezpieczeniowego. Jednak to kredytobiorca, który nie był w takiej sytuacji stroną umowy, faktycznie finansował składkę ubezpieczeniową.

Zakończenie

W kontekście najczęściej występujących nieprawidłowości w procesie dystrybucji przez banki produktów ubezpieczeniowych trzeba właściwie rozgraniczyć funkcje, jakie bank może pełnić przy zapewnieniu kredytobiorcom ochrony ubezpieczeniowej. Zagadnienie to jest szczególnie istotne z punktu widzenia przyszłej reputacji banku. Utrata tak ważnej w działalności bankowej reputacji może się bezpośrednio przełożyć na wymierne straty finansowe. Bank jest bowiem narażony na kary finansowe w wyniku przegranych procesów sądowych, odszkodowania dla klientów. Utrata reputacji może skutkować odwróceniem się klientów od banku, również tych, którzy nie korzystali z produktów *bancassurance*. Zdarzenia te wpływają niekorzystnie na przyszłą sytuację finansową banku.

Banki powinny wprowadzić monitoring głównych procesów związanych z oferowaniem produktów *bancassurance* celem zapewnienia zgodności produktów oferowanych klientom z wymogami przepisów prawa i dobrymi praktykami. Efektem monitoringu powinna być identyfikacja problemów związanych ze sprzedażą, funkcjonowaniem i obsługą produktów oraz proces naprawczy w celu ograniczenia lub eliminacji stosowania złych praktyk.

Niespełnienie przez banki standardów w zakresie produktów *bancassurance* skutkuje rosnącą liczbą skarg klientów, którzy często kierują swoje roszczenia do banków, w których nabyli prawa ubezpieczeniowe. Roszczenia mają najczęściej charakter odszkodowawczy. W tym kontekście zasadne wydaje się przeprowadzenie przez bank badań pod kątem oceny świadomości klientów nabywających produkty ubezpieczeniowe oraz dokonanie oceny zasadności oferowania tych produktów klientom.

Bibliografia

1. Aneks do raportu rzecznika ubezpieczonych z 2007 r. pt. *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce* – skargi z zakresu *bancassurance* wniesione w 2012 r.
2. Grygutis J., *Bancassurance – europejski trend na polskim rynku finansowym*, VIII Konferencja Naukowa Młodych Ekonomistów: „Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia", Dymaczewo 22–24 września 2003 r.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 05/09/2026 16:19:12

3. Harasim J., *Wprowadzanie nowych produktów do oferty banku skierowanej do klientów indywidualnych*, „Bank i Kredyt" lipiec 2004.
4. Maśniak D., *Podstawy prawne funkcjonowania bancassurance*, Wolters Kluwer Polska, LEX dla Banków, 2012.
5. Messyasz-Handschke A., *Bancassurance – współpraca czy konkurencja*, „Bank i Kredyt" kwiecień 2002.
6. Prezentacja Komisji Nadzoru Finansowego pt. *Bancassurance – quo vadis?*, przedstawiona na IV Kongresie *Bancassurance*, Józefów 25–26 października 2012 r.
7. Raport Polskiej izby Ubezpieczeń: *Ubezpieczenia w liczbach 2012 r.*
8. Rekomendacja Związku Banków Polskich z dnia 22 grudnia 2010 r. dotycząca dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie.
9. Rekomendacja Związku Banków Polskich z dnia 3 kwietnia 2009 r. dotycząca dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi.
10. Rekomendacja Związku Banków Polskich z dnia 10 lipca 2012 r. dotycząca dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym.
11. Uchwała Nr 258/2011KNF z dnia 4 października 2011 r. w sprawie szczegółowych zasad funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej oraz szczegółowych warunków szacowania przez banki kapitału wewnętrznego i dokonywania przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego oraz zasad ustalania polityki zmiennych składników wynagrodzeń osób zajmujących stanowiska kierownicze w banku (Dz. Urz. KNF.2011.11.42).
12. Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

Best bancassurance practices and difficulties in fulfilling it

The end of the twentieth century was characterized by integration of the cooperation of banks with insurance companies. The result of the integration are bancassurance products.

The subject requires to be taken due to the fact that the bancassurance market in Poland is growing rapidly, and the banks have difficulties in fulfilling the highest standards by bancassurance sales.

The aim of this publication is to present general principles for introducing and offering bancassurance products and most common abnormalities in offering and designing of these products.

For the purposes of this publication, under bancassurance product is understood a product that meets the following conditions:

- has the characteristics of an insurance product,
- is sold together with other banking product (usually a loan, it can also be a deposit / saving product),
- bank is an insurer or an intermediary in the distribution of an insurance product or as an intermediary distributes products through intermediaries with which the bank cooperates.

The purpose of bancassurance products is to provide customers with useful and cost-effective insurance coverage and provide banks financial gain. The most popular forms of bancassurance products include loan insurance.

The first chapter indicates actions to be taken by the bank prior to the introduction of a new bancassurance product, so that the newly offered product is safe for both, the bank and the customer. The second chapter contains a brief description of Best practices developed by representatives of the Polish Chamber of Insurance, Office of Competition and Consumer Protection, the Ministry of Finance and the Office of the Financial Supervision Commission. The chapter includes the most common abnormalities in fulfilling the highest standards of bancassurance sales in practice. The third chapter contains rules for the monitoring of the main processes related to bancassurance products. The article concludes with a brief summary.