Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

DOI:10.17951/h.2018.52.1.61

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. LII, 1 SECTIO H 2018

Uniwersytet Gdański. Wydział Zarządzania

JERZY PIOTR GWIZDAŁA

jgwizdala1@wp.pl

Perspektywy funkcjonowania koncepcji bancassurance w Polsce

Perspectives on the Functioning of the Bancassurance Concept in Poland

Słowa kluczowe: ubezpieczenia; bank; rozwój; koncepcja

Keywords: insurance; bank; development; concept

Kod JEL: G20; G21; G22; O10

Wstęp

Rynki finansowe, zawierające w sobie sektor bankowy oraz ubezpieczeniowy, ulegają ciągłym przeobrażeniom ze względu na dynamiczne zmiany gospodarki globalnej. Podmioty funkcjonujące w warunkach silnej konkurencji powinny charakteryzować się umiejętnością szybkiej reakcji na wszelkiego rodzaju zmiany oraz dostosowywania się do rosnących potrzeb konsumentów. Utrzymanie silnej pozycji na rynku wymaga pionierskiej postawy, nowoczesnych rozwiązań i skutecznych strategii. Nieustanne zmiany warunków ekonomicznych są bodźcem dla instytucji finansowych do ekspansji, poszerzania działalności i rezygnacji z tradycyjnych schematów działań. Banki komercyjne otwierają się na zmiany, wkraczając na nowe pola aktywności finansowej.

Celem artykułu jest przedstawienie rozwoju koncepcji bancassurance w Polsce na zintegrowanym rynku usług finansowych. Z badań rynku bancassurance wynika, że klienci stają się bardziej wymagający i dokonują rewizji swoich oczekiwań i preferencji odnośnie do kanałów zakupu usług finansowych oraz roli banku i towa-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

rzystwa ubezpieczeniowego (TU) jako dostawcy tych usług. Można postawić tezę, że problematyka wdrażania koncepcji bancassurance stanowi ważkie zagadnienie, głównie praktyczne, dla banków i towarzystw ubezpieczeniowych. Rozwój koncepcji przyczynia się do rozwoju świadczonych usług towarzystw i banków.

Konsekwencją powyższego jest fakt, iż banki coraz chętniej wchodzą na rynek ubezpieczeniowy, zawiązując sojusze z towarzystwami ubezpieczeniowymi w celu sprzedaży produktów bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe są atrakcyjne dla obu stron; co więcej, wychodzą również naprzeciw oczekiwaniom wymagających klientów. Niniejszy artykuł ma na celu określenie roli działalności bancassurance w tworzeniu nowoczesnych rozwiązań obsługi klienta w polskich bankach komercyjnych. Zwrócono uwagę na pozytywne i negatywne aspekty działalności bancassurance. Podjęto także próbę określenia motywów i barier związanych z prowadzeniem działalności. Istotnym aspektem poruszanym w opracowaniu są uwarunkowania ekonomiczne wobec tego rodzaju związków.

1. Ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania koncepcji bancassurance

Bancassurance, jako nowoczesny sposób oferowania usług finansowych, odzwierciedla całe spektrum trendów występujących na rynkach finansowych: rosnąca konkurencja, chęć ekspansji, rozszerzenie sieci dystrybucji dzięki wzajemnej sprzedaży usług finansowych, dążenie do obniżania kosztów oraz zwiększenie wydajności.

Istotne różnice pomiędzy działalnością bankową i ubezpieczeniową sprawiają, iż rozpoczęcie wspólnej działalności nie zawsze skutkuje sukcesem. Efekt synergii, który mogą osiągnąć oba podmioty dzięki współpracy, często ulega przeszacowaniu podczas wyceny łączenia działalności przedsiębiorstw. Relacja przeszacowanych wycen efektu synergii w stosunku do wycen nieoszacowanych wynosi 4:1 [Szczepanowski, 2001, s. 155]. Wynika z tego, iż utworzenie każdego aliansu bankowo-ubezpieczeniowego powinno być poprzedzone wnikliwymi badaniami rynku, a sam proces wdrażania nowych, zintegrowanych usług finansowych powinien postępować stopniowo. Istnieje szereg różnych mierników umożliwiających skwantyfikowanie działań bancassurance, takich jak: CFROI (Cash Flow Return on Investment), SVA (Shareholder Value Added) czy EVA (Economic Value Added) [Grygutis, 2002, s. 122].

Wśród wielu czynników, warunkujących szanse powodzenia projektu i jego finalne wyniki, istotny wydaje się być sam proces sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. O tym, czy dystrybucja jest efektywna, decyduje m.in. forma sprzedaży oraz segmentacja klientów docelowych, czyli do kogo i w jaki sposób oferujemy. Segmentacja jest istotna ze względu na fakt, iż wachlarz potencjalnych konsumentów jest bardzo szeroki, a elementarna wiedza o istocie ubezpieczeń często jest znikoma. Wiele osób nie ma wykształconej świadomości ubezpieczeniowej (w zakresie ubezpieczeń nieobowiązkowych), przez co nie odczuwa potrzeby posiadania takiego zabezpieczenia. Praca sprzedawcy rozszerza się więc do roli osoby edukującej, za-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

szczepiającej wiedzę i budującej potrzebę. Segmentacja powinna być zatem wielopoziomowa, a sprzedaż – prowadzona w sposób zorientowany na klienta.

Z punktu widzenia funkcjowania placówki wielopoziomowa segmentacja musi wykraczać poza podział na klientów detalicznych, zamożnych oraz bankowości prywatnej. Podział musi być bardzo szczegółowy, uwzględniający takie czynniki, jak m.in. miejsce zamieszkania czy wykształcenie. Zebrane dane mogą służyć do stworzenia „fabryki" produktów dedykowanych, znajdujących odbiorców w każdym segmencie. Istotne jest ustalenie planu sprzedaży oraz stosowanie złożonego systemu motywacji pracowników, od których ta sprzedaż jest zależna.

Osiągnięcie sukcesu jako efektu finalnego współpracy bancassurance wymaga od towarzystw ubezpieczeniowych oraz banków zaangażowania i przemyślanego działania.

Wypracowanie skutecznej strategii współpracy i dystrybucji usług ubezpieczeniowych w oparciu o kluczowe czynniki sukcesu leży w interesie zarówno banku, jak i towarzystwa ubezpieczeniowego.

Ważnym miernikiem weryfikującym efektywność strategii bancassurance na polskim rynku może być weryfikacja korzyści, jakie ten kanał dystrybucji przynosi dla zaangażowanych stron. Z raportu sporządzonego przez Polską Izbę Ubezpieczeń (PIU), obejmującego 25 największych towarzystw ubezpieczeniowych na polskim rynku, których łączny udział w rynku ubezpieczeniowym wynosi ponad 98%, wynika, iż kanał bancassurance odpowiadał w ostatnich latach za 40–60% składki przypisanej brutto ogółem.

Z analiz wynika, iż kanał bancassurance był najbardziej skuteczny w pozyskiwaniu składki przypisanej brutto w 2012 r., kiedy to odpowiadał za prawie 60% przychodów składkowych towarzystw ubezpieczeniowych. Aż do 2014 r. widoczny był sukcesywny spadek udziału składki pozyskiwanej przez TU kanałem bancassurance. Mogło być to skutkiem zmieniających się regulacji w zakresie bancassurance oraz wzmożonej aktywności towarzystw ubezpieczeniowych na innych polach – przez sprzedaż bezpośrednią, agentów, a także brokerów. Zdaniem Polskiej Izby Ubezpieczeń spadek ten wiązał się głównie z ograniczeniem oferty produktów strukturyzowanych i polisolokat. Z raportu PIU wynika, iż dominująca część składek zebranych przez banki wynikała z działalności inwestycyjnej (około 80%), a największa grupa produktów ubezpieczeniowych sprzedawanych przez banki jest ściśle powiązana z produktem bankowym (*cross-sell*).

2. Prognozy rozwoju koncepcji bancassurance

Rynek usług finansowych, ulegający ciągłym zmianom, stawia przed jego uczestnikami nieustanne wyzwania. Bancassurance, jako nowoczesna forma oferowania konsumentom usług ubezpieczeniowych, wychodzi naprzeciw coraz bardziej wygórowanym oczekiwaniom. Z tego względu bardzo istotne jest, by banki i towarzystwa

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

ubezpieczeniowe dążyły do bieżącego odkrywania potrzeb klientów i dostosowywały ofertę do ich oczekiwań. Bancassurance jest wciąż bardzo rozwojowym rynkiem w Polsce. Spośród wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji to właśnie jemu można przypisać największy odsetek zawartych umów ubezpieczeń na życie – na przestrzeni lat 2010–2015 jego udział wzrósł z około 30% do 38%. Tradycyjne formy sprzedaży ubezpieczeń (jak sprzedaż bezpośrednia, agenci oraz brokerzy) tracą na znaczeniu w przypadku ubezpieczeń na życie. Przeprowadzona analiza wskazuje, iż polski rynek ubezpieczeń na życie zmierza w kierunku rozwiązań funkcjonujących we Francji, Portugali, Hiszpanii czy Włoszech, w których kanał bancassurance zbiera około 70% wszystkich składek brutto.

Sytuacja, w której rynek bancassurance w Polsce rozwija się zgodnie z tym trendem, jest jedną możliwą perspektywą. Z drugiej strony punktem zwrotnym w historii polskiego bancassurance były zapisy Rekomendacji U, wydanej przez KNF, dotyczące dobrych praktyk, która realnie w życie weszła 31 marca 2015 r. Celem Rekomendacji jest podniesienie standardów współpracy banków i TU w zakresie dystrybucji ubezpieczeń powiązanych z produktami bankowymi. Rekomendacja U jest również odpowiedzią na Raport Rzecznika Ubezpieczonych z grudnia 2007 r., dotyczący podstawowych problemów bancassurance, oraz aneks do tego raportu – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r. Zdaniem rzecznika praktyki bankowe narażają interesy konsumentów, szczególnie w obszarze ubezpieczeń będących zabezpieczeniem kredytu. Podstawowe naruszenia to: łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego przez bank, wysokość prowizji pobieranych przez bank, ograniczony dostęp do treści umowy ubezpieczenia, brak możliwości bezpośredniego dochodzenia odszkodowań od ubezpieczyciela czy ograniczona możliwość wyboru TU [Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych, 2012, s. 3].

Sukcesywne zmiany wprowadzone przez KNF dały klientom możliwość swobodnego wyboru ubezpieczyciela, bez presji ze strony banku. Ponadto w ubezpieczeniu indywidualnym to klient występuje jako strona umowy, w związku z czym ma możliwość roszczenia odszkodowania. Bardzo wiele zmieniło się również z perspektywy banków, które straciły przywileje. Sytuacja może skutkować wzrostem cen – ubezpieczenia indywidualne uwzględniają ryzyko związane z danym konsumentem, a nie grupą osób, przez co mogą być droższe i nie tak dostępne jak dotychczas. W związku z koniecznością weryfikacji polisy dostarczonej przez klienta wydłużyły się też procedury związane z udzieleniem kredytu. Wyższe koszty polis mogą sprawić, iż część klientów zrezygnuje z ich wykupienia. Także sprzedaż umów indywidualnych wiąże się z przebudową systemów w zakresie IT, a koszty ponoszą banki, ubezpieczyciele oraz klienci.

Proces podwyższania kosztów skutkuje jeszcze dalej idącymi zmianami na rynku. Banki oraz towarzystwa ubezpieczeniowe dążą do znacznie głębszej konsolidacji, mającej na celu cięcia kosztów, aż do stworzenia globalnych instytucji finansowych o mieszanym charakterze [Kowalewski, 2003]. Wciąż zmieniający się rynek zmusza instytucje finansowe do konsolidacji. Banki szukają oszczędności w dobie

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

spadających marż, niskich stóp procentowych i silnej konkurencji. Sposobem na zwiększenie przychodów oraz pozycji rynkowej wydaje się być proces fuzji i przejęć. Potwierdzeniem powyższej tezy są dane KNF dotyczące zmian w liczbie podmiotów sektora bankowego na przestrzeni lat.

Jedną z przyczyn tego zjawiska jest właśnie konsolidacja sektora oparta na potrzebie przetrwania na trudnym rynku finansowym. Wśród innych przyczyn można wymienić konsekwencje kryzysu finansowego czy przejmowanie słabych banków, które powstały w początkowym okresie transformacji. Konsolidacja sektora bankowego może postępować także ze względu na fakt, iż w stosunku do większości krajów UE koncentracja w Polsce jest wciąż niska [Kotowicz, 2015, s. 10].

Przyszłość instytucji bancassurance, poza regulacjami prawnymi, zależy ponadto od innych czynników oraz uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. Wśród czynników wewnętrznych można wymienić odpowiednie środki finansowe pozwalające na rozwój oraz wprowadzanie nowych produktów i usług. Tradycyjny sposób pozyskiwania funduszy przez banki to m.in. gromadzenie depozytów, emitowanie obligacji, kredyty pozyskiwane na rynku międzybankowym i środki inwestorów. Pozyskiwanie środków dzięki współpracy z zakładami ubezpieczeń można zaliczyć do źródeł stosunkowo nowych. Wskaźnik penetracji rynku, który wyniósł w Polsce 4,5% w 2015 r., wciąż wskazuje na duży potencjał bancassurance.

Istotne jest, aby w toku współpracy bankowo-ubezpieczeniowej oba podmioty potrafiły pokonać przeszkody wynikające z różnych kultur organizacyjnych. Przyszłość bancassurance to przede wszystkim zrozumienie wzajemnych potrzeb i uzupełnianie się. TU są w stanie przyjąć bardzo wysoki poziom ryzyka w przeciwieństwie do banków, którym odpowiada fakt, iż większość ryzyka nie leży po ich stronie.

Wzajemna współpraca to również proces ciągłej nauki, zdobywania wiedzy i doświadczenia, na którym opiera się sukces biznesu. Bancassurance, jako nowoczesny sposób oferowania produktów klientom, musi być w pełni dostosowany do potrzeb obecnego konsumenta – nastawionego na oszczędność czasu, załatwiającego większość spraw elektronicznie, przez internet. Rozwój nowych technologii jest istotnym bodźcem do rozwoju działalności bancassurance.

Czynniki wewnętrzne, które mają szczególny wpływ na rozwój bancassurance, to m.in.:

- preferencje konsumentów i popyt na usługi finansowe,
- alternatywne dla bancassurance propozycje i działania instytucji finansowych,
- członkostwo Polski w UE [Pokrzywniak, 2014].

Alternatywne działalności w stosunku do bancassurance warunkowane są także kierunkiem, w jakim zmierza sektor bankowy. Zdaniem W. Sobieraja, założyciela Alior Banku, banki to coraz mniej dochodowy biznes ze względu na zaostrzające się regulacje prawne. Jego zdaniem przyszłość branży finansowej to projekty typu Funding Circle, opierające się na zasadzie *peer-to-peer lending* [Stankunowicz, 2015]. Cała idea opiera się na budowie firmy, inwestującej własne środki, które później przeznacza na pożyczki dla osób indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

Jest to model współpracy internetowej, pomijającej banki, która rozwija się dynamicznie w Wielkiej Brytanii. Zdaniem Sobieraja jest to model bankowości przyszłości.

W celu obsługi omawianej działalności powstała strona internetowa www.fundingcircle.com/uk, która zrzesza uczestników rynku chcących inwestować swoje środki w pożyczki oraz tych, którzy chcą takie pożyczki zaciągać po ustalonym koszcie. Z aktualnych danych wynika, iż strona ma już 42,6 tys. zarejestrowanych użytkowników, a łączna kwota pożyczonych pieniędzy to prawie 800 mln GBP [www.fundingcircle.com]. Zaletą omawianego modelu ma być brak prawnych obostrzeń krępujących działalność, niski koszt kapitału oraz łatwość i dostępność usług. Niemniej nie sposób nie zwrócić uwagi na fakt, iż brak jakiejkolwiek kontroli ze strony organów państwowych może prowadzić do wielu nieprawidłowości i nadużyć. Powyższy scenariusz rozwoju rynku finansowego nie wróży świetlanej przyszłości ani bankom, ani rozwojowi samego bancassurance. Nie należy jednak sądzić, iż będzie to rozwiązanie dla wszystkich – osoby, które nie są skłonne do akceptacji wysokiego poziomu ryzyka, najprawdopodobniej zostaną wierne tradycyjnej formie bankowości.

Według analityków spadek wartości segmentu bancassurance zagraża przede wszystkim działalności związanej z polisami grupowymi. Zdaniem T. Belki, dyrektora departamentu Zarządzania Bankowością Ubezpieczeniową PKO BP, polisy inwestycyjne mogą być wciąż ciekawym kierunkiem rozwoju [Gawrychowski, 2015, s. 3–4]. W opinii innych analityków ciekawą alternatywą dla banków będzie też rynek affinity, czyli polisy sprzedawane razem z usługami telefonii komórkowej czy produktami sprzedawanymi w sklepach [Gwizdała, 2010, s. 130]. Jest to gałąź dobrze rozwinięta w Europie Zachodniej, która ma wciąż szerokie pole do rozwoju w Polsce.

Kolejnym istotnym elementem rozwoju bancassurance jest podnoszenie świadomości społecznej dotyczącej systemu emerytalnego. Obecny trend demograficzny wskazuje, iż mediana wieku w Polsce, wynosząca 26,4 roku w latach 60. XX w., do 2060 r. wyniesie 51,5 roku i będzie jedną z najwyższych w Europejskim Obszarze Gospodarczym [Pleśniak, 2014, s. 43]. Czynniki wpływające na starzenie demograficzne w Europie to: wydłużanie się przeciętnej długości życia, spadek współczynnika dzietności, w Polsce może być to również migracja młodej części społeczeństwa w celu rozwoju zawodowego. Powyższa tendencja, pomimo zmian emerytalnych, doprowadzi do problemów systemu emerytalnego, a nawet do jego niewydolności. Uświadamianie młodych osób może skutkować podjęciem odpowiedzialnej decyzji o stworzeniu własnego funduszu emerytalnego w III filarze. Stwarza to bardzo duży potencjał do rozwoju działalności bancassurance, w skład którego wchodzą długoterminowe produkty ubezpieczeniowo-inwestycyjne.

Polski rynek bancassurance rozwijał się do tej pory dynamicznie, pomimo istnienia pewnych czynników utrudniających rozwój działalności, jak np. niskie kapitały banków, słabo rozwinięta sieć placówek czy wciąż niski stopień zamożności społeczeństwa w stosunku do państw Europy Zachodniej [Śliperski, 2002, s. 132]. Niski stopień zamożności społeczeństwa może być także argumentem sprzedażowym ze strony banku – stosunkowo niska składka miesięczna zabezpiecza przed dużo bar-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

dziej kosztownymi szkodami, których większość społeczeństwa nie byłaby w stanie pokryć we własnym zakresie. Zgodnie z raportem GUS aż 47,3% z poddanych badaniu gospodarstw domowych deklaruje brak możliwości pokrycia z własnych środków nieoczekiwanego wydatku w wysokości 1000 zł. Z tego względu sprzedaż ubezpieczeń pod zabezpieczenie zobowiązań będzie zawsze pożądanym towarem.

Dosyć niepokojącym sygnałem na rynku bancassurance jest analiza przeprowadzona przez Związek Banków Polskich. Sondaż przeprowadzono we wrześniu 2015 r. w 200 oddziałach bankowych w całym kraju. Na pytanie, czy łączenie produktów ubezpieczeniowych z bankowymi jest obszarem perspektywicznym w działalności banków, twierdząco odpowiedziało 79% ankietowanych, czyli o 6% mniej niż w 2014 r. i o 12% mniej niż w 2011 r., co mogło być efektem niepewności związanej z wejściem w życie Rekomendacji U [*Raport. Badanie rynku…*, 2014, s. 3–4]. Zmniejszyło się również grono bankowców uważających, iż łączenie produktów bankowo-ubezpieczeniowych jest istotną wartością dodaną dla klienta – z 82% w 2013 r. do 62% w 2014 r. [*Raport: Badanie rynku…*, 2014, s. 5–6].

Do nowoczesnych rozwiązań dedykowane są rozwiązania technologiczne, które usprawniają działania sektora ubezpieczeniowego i zostały przedstawione w Regulacji InsurTech. Prowadzą one do lepszej i skuteczniejszej wyceny ryzyka ubezpieczeniowego. Ponadto personalizują oferty dotyczące usług i produktów do indywidualnych cech i oczekiwań klientów przy jednoczesnym wykorzystaniu różnorodnych kanałów dystrybucji ubezpieczeń (m. in. koncepcji bancassurance). W Polsce innowacyjne technologie obejmują w ramach InsurTech następujące obszary:

- telematykę, najczęściej stosowaną w ubezpieczeniach samochodowych,
- systemy eksperckie do wyceny składki, bazujące często na analizach dużych zbiorów danych dostępnych w internecie (Big Data),
- ubezpieczenia na żądanie: tego typu ubezpieczenia są często stosowane w ubezpieczeniach turystycznych, nieruchomości oraz drobnych ubezpieczeniach komunikacyjnych.

Największa część bankowców zapytanych o nowe usługi, które powinny pojawić się w ofercie banków w celu wyjścia naprzeciw oczekiwaniom klientów, stawia na bankowość mobilną. Zdaniem uczestników VI Kongresu Bancassurance zauważalny regres na rynku ubezpieczeń może być spowodowany czynnikami natury regulacyjnej. Polski rynek ubezpieczeń cechuje również „wojna cenowa" oraz poszerzające się grono pośredników oferujących różnorodne produkty.

Podsumowanie

Ogromny wpływ na rozwój działalności bancassurance ma otoczenie prawno-ekonomiczne, które nieustannie ewoluuje. Związek bankowo-ubezpieczeniowy może przyjmować formy zróżnicowane ze względu na zaangażowanie kapitałowe, niektóre sojusze zawiązują się na zasadach niewymagających połączenia kapitało-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

wego. Początek bancassurance w Polsce datuje się na lata 90. XX w. Jest to rozwiązanie zaimplementowane z Europy Zachodniej, które najdynamiczniej rozwinęło się w takich państwach, jak Francja, Hiszpania, Portugalia czy Włochy. Polski rynek finansowy, po otwarciu na Unię Europejską, stał się atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów i rozwinął się bardzo dynamicznie. Regulacje prawne sprzyjały rozwojowi sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych, a rynek polski przyjął model bancassurance oparty o współpracę na podstawie grupowej umowy ubezpieczenia. Rynek bancassurance w Polsce na przestrzeni lat cechował się bardzo dynamicznym rozwojem. Zapoczątkowany w 2007 r. trend wzrostu znaczenia związków bankowo-ubezpieczeniowych zaowocował uplasowaniem się tej formy sprzedaży na pierwszym miejscu w 2012 r. (38,9%) spośród wszystkich form dystrybucji ubezpieczeń. Niemniej ostatnie trzy lata to burzliwy okres zmian regulacji prawnych, związanych z licznymi nieprawidłowościami wykrytymi w tym kanale. Od 2012 r. udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance w składce ogółem zakładów ubezpieczeń na życie sukcesywnie spadał (z 59% do 40,8% w 2014 r.). Przełomem dla całego polskiego rynku bancassurance są dwa akty prawne wprowadzone w 2015 r., czyli Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance, wydana przez Komisję Nadzoru Finansowego, oraz ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Oba wymienione akty wprowadzają szereg zmian w działalności bancassurance, prowadząc do ograniczenia złych praktyk sprzedażowych oraz odejścia od ubezpieczeń grupowych na rzecz indywidualnych, dopasowanych do potrzeb klienta.

Z przeprowadzonych analiz wynika, iż kanał bancassurance w ostatnich latach zanotował spadek przypisanej składki brutto, a prognozy rozwoju nie są optymistyczne ze względu na konieczność zmiany sposobu oferowania usług ubezpieczeniowych przez banki. Implementacja rozwiązań narzucanych przez KNF doprowadziła do zwiększenia kosztów, które pośrednio obciążają konsumentów, zatem by utrzymać konkurencyjną pozycję, rynek bankowy dąży do konsolidacji w celu zwiększenia przychodów. Proces ten wciąż postępuje. Na przestrzeni lat 2010–2015 liczba banków komercyjnych na polskim rynku zmniejszyła się o 24%, a tendencja spadkowa może się nasilić po wejściu w życie nowych przepisów prawnych związanych z bancassurance.

Rynek bancassurance, proponujący nowoczesny sposób obsługi klienta, obecnie stoi w obliczu wyzwania wynikającego ze zmieniających się regulacji prawnych. Towarzystwa ubezpieczeniowe oraz banki muszą sprostać ogromnemu wyzwaniu, które przy wspólnym wysiłku może zaowocować sukcesem i skierowaniem polskiego bancassurance na tory europejskich wzorów, takich jak Francja, Włochy czy Hiszpania. Scenariusze rozwoju bancassurance są różne i tylko od determinacji obu instytucji oraz klientów będzie zależeć efekt końcowy.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 16/05/2021 17:21:07

Bibliografia

Aneks do raportu Rzecznika Ubezpieczonych z 2007 r. pt. „Podstawowe problemy bancassurance w Polsce" – skargi z zakresu bancassurance wniesione w 2012 r., Warszawa 2012.
Gawrychowski M., *Druga rewolucja w bancassurance*, „Puls Biznesu" 2015, nr 178.
Grygutis J., *Bancassurance – europejski trend na polskim rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2002.
Gwizdała J., *Rozwój bancassurance w Polsce w latach 2007–2009*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe – Nauka dla Praktyki", PIU, Warszawa 2010.
Kotowicz A., *Raport: Koncentracja Sektora Bankowego*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.
Kowalewski O., *Bancassurance. Stan i perspektywy prawno-ekonomiczne*, „Gazeta Ubezpieczeniowa" 2003, nr 23(218).
Pleśniak A., *Konsekwencje przemian demograficznych w świetle adekwatności i stabilności systemów emerytalnych*, „Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach" 2014, nr 167.
Pokrzywniak J., *Bancassurance w nowym prawie ubezpieczeniowym*, „Gazeta Ubezpieczeniowa" 2014, nr 2.
Raport: Badanie rynku bancassurance przedstawiony przez Norberta Jeziolowicza – Dyrektora Zespołu Bankowości Detalicznej i Rynków Finansowych Związek Banków Polskich na VI Kongresie Bancassurance, Józefów 2014.
Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance, KNF, Warszawa 2014.
Stankunowicz E., *Banki się kończą, kiedyś założę nowy biznes – rozmowa z Wojciechem Sobierajem*, „Forbes", 27.08.2015.
Szczepankowski P.J., *Fuzje i przejęcia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
Śliperski M., *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
www.fundingcircle.com [dostęp: 30.03.2017].

Perspectives on the Functioning of the Bancassurance Concept in Poland

Development of bancassurance groups strengthens processes linked with insurance products sales, especially those using banking distribution channels. In comparison with classic distribution of insurance services such a solution yields measurable benefits for a bank, an insurance company and clients. The clients gain lower premiums, the insurance companies face lower costs of their products sales, while the banks get commissions out of collected premiums and in consequence can offer a wider range of services. Accordingly to established strategy companies mutually implementing bancassurance concept create complementary product offer, develop distribution channels, support one another in improvement of sales processes, so as to propose to clients complex financial solutions.

Perspektywy funkcjonowania koncepcji bancassurance w Polsce

Rozwój grup bankowo-ubezpieczeniowych wzmacnia procesy związane ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych, zwłaszcza przy wykorzystaniu bankowych kanałów dystrybucji. W porównaniu z klasyczną dystrybucją usług ubezpieczeniowych takie rozwiązania przynoszą wzajemne korzyści dla banku, towarzystwa ubezpieczeniowego oraz klientów. Klienci mają wymierne korzyści w postaci niższych składek, ubezpieczyciele z kolei ponoszą mniejsze koszty sprzedaży swoich produktów ubezpieczeniowych. Banki natomiast zyskują prowizję z pobieranych składek i mają szerszą z tego tytułu ofertę świadczonych usług. Zgodnie z przyjętą strategią firmy wspólnie realizujące koncepcję bancassurance tworzą uzupełniającą się ofertę produktową, rozwijają kanały dystrybucji oraz wzajemnie wspierają się w usprawnianiu procesów sprzedażowych tak, aby proponować klientom kompleksowe rozwiązania finansowe.