

BANCASSURANCE

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW BANKOWO-UBEZPIECZENIOWYCH

Magdalena Swacha-Lech



Rozdział 4.

**Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań
bankowo-ubezpieczeniowych typu bancassurance**

 CEDEWU.PL

WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzja: prof. dr hab. Dorota Korenik oraz prof. dr hab. Danuta Dziawgo

Wydanie publikacji dofinansowane przez Katedrę Finansów Akademii Ekonomicznej
im. O. Langego we Wrocławiu, Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci
bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej pu-
blikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani
za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wyko-
rzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2008
ISBN 978-83-7556-030-5

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2013
ISBN 978-83-7941-033-0 (Rozdział 4)

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Fax: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Fax: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wprowadzenie	5
Rozdział 1	
Powiązania banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi	7
1.1. Istota i rodzaje powiązań między instytucjami sektora finansowego	7
1.2. Efekty synergii osiągane przez banki i firmy ubezpieczeniowe w wyniku prowadzonej współpracy	14
1.3. Rodzaje powiązań w zakresie <i>bancassurance</i>	23
Rozdział 2	
Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w wybranych krajach europejskich	41
2.1. Prawo europejskie dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych	41
2.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Francji	53
2.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Niemczech	64
2.4. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> we Włoszech	75

2.5. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Hiszpanii	82
2.6. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Wielkiej Brytanii	89
2.7. Analiza porównawcza powiązań banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi w wybranych krajach europejskich	95

Rozdział 3

Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> w Polsce . . .	109
3.1. Polskie regulacje prawne dotyczące powiązań bankowo-ubezpieczeniowych . .	109
3.2. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania podmiotowe.	115
3.3. Analiza powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i> realizowanych w oparciu o powiązania przedmiotowe	117
3.3.1. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach umowy o współpracy w wyodrębnionej dziedzinie	117
3.3.2. Analiza współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w ramach <i>cross-selling</i>	129
3.4. Analiza porównawcza polskich doświadczeń związków bankowo- ubezpieczeniowych na tle doświadczeń europejskich	162

Rozdział 4

Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo- ubezpieczeniowych typu <i>bancassurance</i>	169
4.1. Identyfikacja i charakterystyka korzyści osiąganych przez banki komercyjne w wyniku realizacji strategii <i>bancassurance</i>	169
4.2. Identyfikacja i charakterystyka zagrożeń związanych z procesem realizacji strategii <i>bancassurance</i>	183

Zakończenie	203
------------------------------	------------

Załączniki	207
-----------------------------	------------

Bibliografia	223
-------------------------------	------------

Wprowadzenie

Zmieniające się w ostatnich latach warunki funkcjonowania banków komercyjnych spowodowały konieczność poszukiwania przez te instytucje nowych, skutecznych możliwości rozwoju, wykraczających poza tradycyjne obszary ich działalności. Proces globalizacji i liberalizacji, rosnący postęp techniczny, w tym szczególnie rozwój nowych technologii informatycznych oraz wysoki poziom konkurencji ze strony instytucji *near- i non-banks* skłoniły środowisko naukowe do dyskusji o nowych kierunkach rozwoju polskiej bankowości, o kształcie jej przyszłości. Jako konkluzja podejmowanych rozważań niejednokrotnie jawi się opinia, iż we współczesnych warunkach działalności banków skuteczna konkurencja z innymi podmiotami możliwa jest przez innowacyjność oferty bankowej.

Niezdolne do zapewnienia sobie odpowiedniego poziomu przychodów z działalności depozytowo-kredytowej banki komercyjne coraz częściej wzbogacają swą tradycyjną aktywność o nowe obszary. Jednym z nich – pozwalającym zniwelować negatywne konsekwencje rezygnacji społeczeństwa z depozytów bankowych, jako sposobu lokowania wolnych środków finansowych – jest wejście na rynek ubezpieczeń.

Powiązania bankowo-ubezpieczeniowe występują obecnie na całym świecie. W Polsce proces ten rozpoczął się w latach 90. dwudziestego wieku i staje się on coraz bardziej popularnym rozwiązaniem stosowanym przez banki komercyjne. Wraz z rozwojem związków banków komercyjnych i firm ubezpieczeniowych, w tym szczególnie powiązań typu *bancassurance*, na polskim rynku rośnie zainteresowanie środowiska naukowego tą problematyką. Nadal jednak brak jest pogłębionych, kompleksowych badań dotyczących tego zjawiska. W świetle zaobserwowanych tendencji zasadne wydaje się zatem dokonanie analizy realizacji strategii *bancassurance* w warunkach polskich, umożliwiającej określenie rodzaju i natężenia korzyści oraz zagrożeń wynikających z jej wdrożenia, a także pozwalającej na identyfikację kluczowych czynników sukcesu.

Głównym celem niniejszej publikacji jest prezentacja powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* występujących w Polsce, ocena efektów tej działalności dokonana z punktu widzenia banków komercyjnych, a także ukazanie perspektyw rozwoju tych instytucji w wyniku współpracy prowadzonej z firmami ubezpieczeniowymi. Tło analizy dokonanej dla polskiego rynku stanowią doświadczenia pięciu państw europejskich.

Poruszane w książce zagadnienia pomogą znaleźć Czytelnikowi odpowiedzi na wiele pytań dotyczących powiązań bankowo-ubezpieczeniowych. W tym kontekście szczególnie cenne wydają się być następujące obszary opracowania:

- uporządkowanie pojęć z zakresu połączeń instytucji finansowych, w tym zdefiniowanie terminu „*bancassurance*”,
- specyfikacja rodzajów powiązań instytucji bankowych i ubezpieczeniowych w zakresie realizacji strategii *bancassurance*,
- prezentacja występujących w Polsce związków bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance* z wyodrębnieniem współpracy o charakterze podmiotowym i przedmiotowym,
- próba oceny pierwszych efektów działalności *bancassurance* prowadzonej przez banki komercyjne, dokonana zarówno z punktu widzenia osiąganych korzyści, jak i zagrożeń generowanych podczas realizacji tej strategii,
- wskazanie grupy czynników warunkujących sukces *bancassurance*.

Istotne znaczenie dla pracowników bankowych może mieć zawarta w Załączniku 2 ankieta, która może wspomóc analizę prowadzonej w banku działalności *bancassurance*.

Publikacja skierowana jest zatem do szerokiego grona osób, których zainteresowania koncentrują się wokół zagadnień współczesnej bankowości – pracowników banków, pracowników naukowych, studentów kierunków ekonomicznych.

Niniejsza publikacja powstała w oparciu o rozprawę doktorską autorki, która finansowana była ze środków MNiSW w latach 2004-2006, jako projekt badawczy zarejestrowany pod numerem 1 H02C 096 26.

Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo-ubezpieczeniowych typu *bancassurance*

4.1. Identyfikacja i charakterystyka korzyści osiąganych przez banki komercyjne w wyniku realizacji strategii *bancassurance*

Różnorodność form, jakie mogą przyjmować powiązania bankowo-ubezpieczeniowe pozwala na uzyskanie przez bank wielu korzyści o różnym charakterze. W celu ich sprawnego rozpatrzenia pozytywne efekty działalności *bancassurance* przypisano do trzech następujących obszarów aktywności banków komercyjnych:

- działalności operacyjnej,
- finansów,
- marketingu.

Działalność operacyjna koncentruje się wokół opracowywania produktu, jego dystrybucji oraz sprzedaży i obsługi posprzedażowej. Wzorcowy przykład korzyści uzyskiwanych przy opracowywaniu zintegrowanego produktu bankowo-ubezpieczeniowego **wśród pięciu analizowanych w pracy państw europejskich** stanowią banki francuskie, które doskonale radzą sobie w sprzedaży wiązanej. Dzięki partnerowi ubezpieczeniowemu banki te uzyskują bowiem niezbędną wiedzę z dziedziny ubezpieczeń. Firmy ubezpieczeń nie tylko opracowują produkt ubezpieczeniowy, ale znając specyfikę poszczególnych produktów wspomagają także proces odpowiedniej, atrakcyjnej dla klientów na danym rynku konstrukcji powiązanej oferty.