

PIOTR PISAREWICZ

## STRUKTURA SPRZEDAŻY UBEZPIECZEŃ NA KRAJOWYM RYNKU BANCASSURANCE

**Słowa kluczowe:** bancassurance, zakłady ubezpieczeń, banki, produkty ubezpieczeniowe, produkty inwestycyjne

**Keywords:** bancassurance, insurance companies, banks, insurance products, investment products

**Klasyfikacja JEL:** G22

### Wprowadzenie

Na przestrzeni ponad dwóch dekad rozwoju polskiego rynku finansowego sprzedaż produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem bankowych kanałów dystrybucji jest jednym z elementów potwierdzających postępującą integrację jego poszczególnych segmentów. Zjawisko to ma także swój wymiar strukturalny w skali całego rynku<sup>1</sup>. Pierwsze porozumienia banków i ubezpieczycieli w tym zakresie datowane są na rynek światowy na lata 70. XX wieku, natomiast na rynku polskim rozpoczęły się one w latach 90. Mogą mieć charakter jednostronny (ubezpieczyciel sprzedaje swoje produkty w sieci bankowej) lub dwustronny (wzajemne świadczenie ww. usług)<sup>2</sup>. Mogą mieć charakter aliansu strategicznego lub też charakter luźniejszych relacji skupionych na przykład jedynie na pojedynczym produkcie. Niemniej jednak, w każdym z ww. przypadków, współpraca obu instytucji nastawiona jest na wzrost efektywności posiadanych zasobów oraz wolumenu sprzedaży i przychodów<sup>3</sup>. Istotnym elementem motywującym pracowników banków do intensyfikacji sprzedaży ubezpieczeń (i vice versa) są otrzymywane prowizje<sup>4</sup>. Rozwiązania stosowane w tym zakresie często stanowią o powodzeniu zawartego porozumienia pomiędzy obiema instytucjami. Oprócz porozumień na poziomie sieci dystrybucji, w ostatnich latach obserwowane są także wspólne działania banków i ubezpieczycieli w zakresie konstrukcji produktów dedykowanych dla poszczególnych grup klientów (produkty

<sup>1</sup> J. Barańska: *Bancassurance, Ścisła współpraca banków i towarzystw ubezpieczeniowych*, „Gazeta Prawna” 4 marca 2004, nr 45, s. 15.

<sup>2</sup> A. Messyasz-Handsche, *Bancassurance – współpraca czy konkurencja?*, „Bank i Kredyt”, kwiecień 2002, s. 51.

<sup>3</sup> P.J. Szczepankowski: *Fuzje i przejęcia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 28–31.

<sup>4</sup> O. Kowalewski: *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność*, Materiał i Studia NBP, Warszawa 1999, nr 95, s. 78.

bankowo-ubezpieczeniowe)<sup>5</sup>. Konstrukcja oraz sposób ich dystrybucji zależy od indywidualnych rozwiązań przyjętych przez obu partnerów biznesowych. Coraz częściej podejmowane są próby implementacji tzw. *cross-sellu* czyli wzajemnej sprzedaży usług<sup>6</sup>.

Omawiana w niniejszym opracowaniu współpraca banków i ubezpieczycieli określana jest najczęściej jako Bancassurance. Stanowi to połączenie dwóch słów: bank oraz assurance (bank/ubezpieczenia) w języku francuskim<sup>7</sup>. Stosowane są również inne określenia jak: Allfinanz (na rynku niemieckim), Assurfinance, Integrated Financial Services oraz Assurebanking<sup>8</sup>.

Celem niniejszego opracowania jest analiza rynku sprzedaży ubezpieczeń w bankowych sieciach dystrybucji w Polsce. Dane statystyczne dotyczące tego typu produktów gromadzone są przez Polską Izbę Ubezpieczeń w ramach projektu budowania bazy danych o rynku bancassurance. Realizowane są w cyklach kwartalnych i publikowane zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych i osobowych (Dział I, Dział II). Gromadzone dane obejmują m.in.: składki przypisane brutto, jak i liczbę ubezpieczeń realizowanych w tym kanale dystrybucji. W związku z tym, iż dane publikowane są wyłącznie w formie zagregowanej, nie jest możliwa analiza poszczególnych zakładów ubezpieczeń uczestniczących w badaniu. W raporcie bancassurance definiowane jest jako: „sprzedaż polis ubezpieczeniowych w formie indywidualnej lub grupowej klientom banków poprzez sieć dystrybucji banku (oddziały, mobilnych sprzedawców – pracowników banku, call centre, Internet, pośredników finansowych – jeżeli stroną umowy z pośrednikiem jest bank, a nie ubezpieczyciel)”<sup>9</sup>. Dane zawarte w raportach Polskiej Izby Ubezpieczeń stanowią podstawę przeprowadzonej w niniejszym opracowaniu analizy. W kolejnych podrozdziałach omówione zostaną najważniejsze parametry ukazujące strukturę sprzedaży poszczególnych produktów, zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych i osobowych.

## Charakterystyka krajowego rynku bancassurance

### Aktywność krajowych zakładów ubezpieczeń w kanale bancassurance

Analizowany raport zawiera dane dotyczące wiodących zakładów ubezpieczeń działających na rynku polskim. W zakresie ubezpieczeń na życie udział w ankietach wzięły 24,

---

<sup>5</sup> J. Grygutis: *Teoretyczne podstawy funkcjonowania aliansów bankowo-ubezpieczeniowych oraz perspektywy ich rozwoju w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 9, s. 76.

<sup>6</sup> W. Sędzicki: *Ubezpieczeniowe grupy kapitałowe – powiązania z bankowością*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 27.11.2012, nr 48, s. 11.

<sup>7</sup> N. Sethi: *Reflexions – Bancassurance. An Emerging concept in India*, Ibexi Solutions, Mumbai India 2003, s. 1.

<sup>8</sup> M. Krzemiński: *Strategie rozwoju bancassurance*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 25.01.2005, s. 1; A. Malinowski: *Zastosowanie bancassurance w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, nr 89, Siedlce 2011, s. 137.

<sup>9</sup> *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 3.

a w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych 17 zakładów ubezpieczeń. Szczegółowe zestawienie podmiotów objętych badaniem zawiera tabela 1. Wynika z niego, iż są to wiodące firmy z branży ubezpieczeniowej działające w naszym kraju.

Tabela 1

Zestawienie podmiotów objętych Raportem Polskiej Izby Ubezpieczeń

Dział I – Zakłady ubezpieczeń na życie	Dział II – Zakłady ubezpieczeń majątkowych i osobowych
1. Aegon TU na ŻYCIE	1. Allianz TUiR
2. Allianz ŻYCIE	2. Aviva TU Ogólnych
3. Amplico LIFE (+ MetLife)	3. Axa TuiR
4. Aviva TU na ŻYCIE	4. Benefia TU
5. Axa ŻYCIE	5. BRE Ubezpieczenia TUiR
6. Benefia TU na ŻYCIE	6. BZWBK Aviva TU Ogólnych
7. BZWBK Aviva TU na ŻYCIE	7. Concordia TUW
8. Cardif Polska S.A.	8. Ergo Hestia STU
9. Compensa TU na ŻYCIE	9. Europa TU
10. Concordia CAPITAL	10. Generali TU
11. Ergo Hestia STUnŻ	11. Inter TU
12. Europa TU na ŻYCIE	12. PZU
13. Generali ŻYCIE	13. Signal Iduna TU
14. HDI-Gerling ŻYCIE	14. Warta TUiR
15. ING TU na ŻYCIE	15. Uniqa TU
16. Inter ŻYCIE	16. ACE European Group
17. Macif ŻYCIE	17. CARDIF Assurances
18. Nordea TU na ŻYCIE	
19. Open Life S.A.	
20. PZU Życie	
21. Signal Iduna ŻYCIE	
22. Skandia ŻYCIE	
23. Uniqa TU na ŻYCIE	
24. Warta TU na ŻYCIE	

Źródło: Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 4, 14.

O istotności raportu świadczy zarówno liczba podmiotów biorących udział w badaniu, jak i wartość składki przypisanej brutto w relacji do całego rynku. Na zakończenie III kwartału 2012 roku w zakresie Działu I – ubezpieczeń na życie – udział ten wynosił aż 98,8%, natomiast w zakresie Działu II – ubezpieczeń majątkowych i osobowych był niższy i wynosił 76,5% (tab. 2). Dane historyczne w okresie 2010–2012 w sposób bardziej szczegółowy ukazują wartości wskazane powyżej (tab. 3). Począwszy od roku 2010, udział składki przypisanej brutto pozyskanej w zakresie bancassurance przez podmioty biorące

udział w badaniu w relacji do całego rynku ma stabilną, wysoką wartość, oscylującą w zakresie 98,7–98,9% (Dział I). Dane można uznać za bardzo reprezentatywne, a jednocześnie stwierdzić, iż znacząca większość zakładów ubezpieczeń na życie pozyskuje istotną część swoich przychodów w ten właśnie sposób.

Tabela 2

Udział zakładów ubezpieczeń objętych raportem w rynku ubezpieczeń ogółem  
(mierzony składką przypisaną brutto)

Dział I – zakłady ubezpieczeń na życie	Dział II – zakłady ubezpieczeń majątkowych i osobowych
98,90%	76,5% (74,6 %*)

\* Uwaga autora: po weryfikacji danych, wg składki przypisanej brutto opublikowanej w Biuletynie Kwartalnym Rynku Ubezpieczeń III/2012 Komisji Nadzoru Finansowego, udział ten wynosi 74,6%, niemniej dla celów niniejszego opracowania fakt ten podano jedynie w celach informacyjnych.

Źródło: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 5, 15.

### Przychody zakładów ubezpieczeń uzyskiwane w kanale bancassurance

Istotnym elementem, który należy poddać analizie jest relacja przypisu pozyskanego w tym kanale dystrybucji do całości przychodów zakładów ubezpieczeń na życie. Ma ona z roku na rok tendencję wzrostową: 53% w roku 2010 oraz 54,8% w 2012, co stanowiło odpowiednio: 12,2 oraz 14,8 mld zł (tab. 3, tab. 5). Tym samym w skali całego rynku kanał bankowy stanowi bardzo ważny element procesu sprzedaży produktów ubezpieczeń na życie.

Podobne rozważanie można przeprowadzić w zakresie Działu II. Tutaj, jak wspomniano już wcześniej, udział podmiotów poddanych badaniu był niższy niż w ubezpieczeniach na życie i stanowił w latach 2010–2012: 76,7, 75,2 oraz 74,6% (tab. 4). Świadczyć to może o niechęci niektórych zakładów ubezpieczeń do udzielania informacji na ten temat lub o tym, iż podmioty nie uczestniczące w badaniu nie sprzedają swoich produktów w tym kanale dystrybucji.

Raport PIU nie zawiera informacji na ten temat, więc jednoznaczna odpowiedź na te pytania nie jest możliwa.

Znamienny jest fakt obniżania się z roku na rok zarówno udziału jak i wartości pozyskanej składki w kanale bancassurance Działu II. Na zakończenie III kwartału 2012 roku udział wynosił 7% przypisu składki co stanowiło nominalnie 1,03 mld zł. W poprzednich latach było to odpowiednio: 8,9% i 1,14 mld zł (2010) oraz 8,6% i 1,23 mld zł (2011). Są to zatem znacząco niższe kwoty niż środki pozyskane w ubezpieczeniach na życie.

Wynika z tego, że zakłady ubezpieczeń na życie pozyskują znacząco wyższą składkę przypisaną brutto w kanale bancassurance niż ubezpieczyciele działający w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych.

Tabela 3

Wysokość składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance na tle składki ogółem zakładów ubezpieczeń na życie uczestniczących w badaniu oraz całego rynku

Pozycja / okres	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2012
składka pozyskana w kanale bancassurance (mld zł)	12,2	12,7	14,8
składka pozostała (mld zł)	10,8	11,6	12,2
razem (mld zł)	23,0	24,3	26,9
<i>Składka przypisana rynku ogółem (mld zł)</i>	23,3	24,6	27,2
Udział względny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń objętych badaniem (%)			
składka pozyskana w kanale bancassurance	53,0	52,3	54,8
składka pozostała	47,0	47,7	45,2
Udział bezwzględny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń ogółem (%)			
składka pozyskana w kanale bancassurance	52,4	51,6	54,2
składka pozostała	46,4	47,2	44,7
Składka przypisana zakładów ubezpieczeń objętych badaniem do składki przypisanej wszystkich zakładów ubezpieczeń (%)			
	98,7	98,8	98,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 5, 15; *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2010, III/2011, III/2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, 2011, 2012.

Tabela 4

Wysokość składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance na tle składki ogółem zakładów ubezpieczeń majątkowych i osobowych uczestniczących w badaniu oraz całego rynku

Pozycja / okres	30.09.2010	30.09.2011	30.09.2012
składka pozyskana w kanale bancassurance (mld zł)	1,1	1,2	1,0
składka pozostała (mld zł)	11,7	13,0	13,7
razem (mld zł)	12,9	14,2	14,7
Składka przypisana rynku ogółem (mld zł)	16,8	18,9	19,8
Udział względny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń objętych badaniem (%)			
składka pozyskana w kanale bancassurance	8,9	8,6	7,0
składka pozostała	91,1	91,4	93,0
Udział bezwzględny – w odniesieniu do składki przypisanej zakładów ubezpieczeń ogółem			
składka pozyskana w kanale bancassurance	6,8	6,5	5,2
składka pozostała	69,9	68,7	69,4
Składka przypisana zakładów ubezpieczeń objętych badaniem do składki przypisanej wszystkich zakładów ubezpieczeń (%)			
	76,7	75,2	74,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 5, 15; *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2010, III/2011, III/2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010, 2011, 2012.

Bardziej szczegółowo niż w poprzednich zestawieniach – w podziale na okresy kwartalne, potwierdzają to dane zawarte w tabeli 5. W dalszej części niniejszego opracowania przedstawiona zostanie analiza struktury rodzajów produktów będących przedmiotem sprzedaży w kanale bancassurance oraz wysokości składek za pojedyncze umowy.

Tabela 5

Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale bancassurance w składce ogółem zakładów ubezpieczeń uczestniczących w badaniu (%)

Okres	Dział I (ubezpieczenia na życie)	Dział II (ubezpieczenia majątkowe i osobowe)
2009	50,4	8,5
IQ2010	51,1	7,3
IIQ2010	50,5	8,6
IIIQ2010	53,1	8,9
2010	51,7	9,1
IQ2011	48,9	7,5
IIQ2011	53,0	7,1
IIIQ2011	52,2	8,7
2011	51,6	8,8
IQ2012	57,4	5,8
IIQ2012	59,2	6,7
IIIQ2012	54,8	7,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 7, 17.

## Liczba oraz wartość zawartych umów ubezpieczenia

### Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance

Bardzo interesująco kształtują się dane dotyczące liczby pozyskanych ubezpieczeń poprzez kanał bancassurance. W tym zakresie prym wiodą ubezpieczenia majątkowe i osobowe, gdzie sprzedawana jest znacznie wyższa liczba polis (tab. 6). Na zakończenie III kwartału 2012 roku było ich niemal 19,5 mln. Począwszy od końca roku 2009, w poszczególnych kwartałach wartości oscylowały w przedziale 17–22 mln umów. Zakłady ubezpieczeń na życie pozyskały ich w ten sposób o ponad połowę mniej.

Na zakończenie III kwartału 2012 roku było to blisko 9 mln sztuk. Ich liczba w ww. okresie wahała się w granicach 8,5–10,2 mln. Należy to skonfrontować z opisaną wcześniej wartością pozyskiwanego przypisu, który w przypadku ubezpieczeń na życie wykazuje znacznie wyższe wartości. Wynika z tego, iż składka przypadająca na pojedynczą umowę ubezpieczenia na życie jest wyższa niż w przypadku ubezpieczeń majątkowych i osobowych, co potwierdza dalsza część analizy przedstawiona poniżej.

Tabela 6

Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance  
przez zakłady ubezpieczeń objęte raportem (szt.)

Okres	Dział I – ubezpieczenia na życie	Dział II – ubezpieczenia majątkowe i osobowe
2009	10 100 000	21 000 000
IQ2010	10 000 000	17 000 000
IIQ2010	10 000 000	18 000 000
IIIQ2010	10 000 000	19 000 000
2010	10 200 000	22 000 000
IQ2011	9 200 000	19 500 000
IIQ2011	9 100 000	19 500 000
IIIQ2011	9 000 000	21 000 000
2011	9 500 000	22 500 000
IQ2012	8 500 000	19 000 000
IIQ2012	8 600 000	20 500 000
IIIQ2012	8 800 000	19 500 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 10, 21 – wartości przybliżone.

### Wartość zawartych umów ubezpieczenia pozyskanych w kanale bancassurance

Struktura wartości pojedynczych umów w zakresie ubezpieczeń na życie wydaje się być bardzo charakterystyczna (tab. 7). Wysokość urocznionych składek w sposób jednoznaczny wskazuje, iż w tym segmencie rynku dominującą pozycję mają ubezpieczenia inwestycyjne. Z obserwacji tendencji rynkowych można domniemywać, iż należą do nich w szczególności ubezpieczenia na życie powiązane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (Dział I, Grupa III) oraz pozostałe ubezpieczenia inwestycyjne, sprzedawane wraz z produktami bankowymi (np. niektóre produkty strukturyzowane)<sup>10</sup>. Począwszy od roku 2009 do III kwartału 2012 uroczniona składka tego typu produktów wahała się w granicach 22–34,5 tys. zł. Pozostałe produkty charakteryzowały się już znacznie niższą składką. Te z nich, które były powiązane z produktem bankowym, na koniec III kwartału 2012 roku charakteryzowały się składką oscylującą wokół 310 zł, natomiast niepowiązane z produktem bankowym nieco wyższą – ok. 325 zł.

Niestety, Polska Izba Ubezpieczeń nie zamieściła informacji na temat wysokości składek w zakresie umów dotyczących ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Można jedynie na podstawie zawartych tam wartości oszacować średnią składkę dla całego Działu II (bez podziału na poszczególne produkty), poprzez skonfrontowanie przypisu brutto do liczby

<sup>10</sup> Uwaga wynikająca z obserwacji i analiz autora – Raport Polskiej Izby Ubezpieczeń nie obejmuje tego zakresu informacji.

sprzedanych polis. Według tej kalkulacji średnia uroczniona składka wynosiła na koniec III kwartału 2012 ok. 53 zł<sup>11</sup>. Odpowiada to stosowanym w praktyce stawkom, charakterystyce tego typu ubezpieczeń i specyfice zakresu ochrony, które obejmują.

Tabela 7

Średnia, uroczniona składka na 1 ubezpieczenie pozyskane w kanale bancassurance przez zakłady ubezpieczeń na życie objęte raportem (zł)

Okres	Średnia, uroczniona składka na 1 ubezpieczenie inwestycyjne	Średnia, uroczniona składka na 1 ubezpieczenie powiązane z produktem bankowym	Średnia, uroczniona składka na 1 ubezpieczenie niepowiązane z produktem bankowym
2009	31 000	255	290
IQ2010	32 500	225	310
IIQ2010	26 000	230	310
IIIQ2010	24 000	225	320
2010	22 000	200	400
IQ2011	25 500	175	330
IIQ2011	29 000	225	325
IIIQ2011	25 000	245	305
2011	21 000	270	300
IQ2012	34 500	270	340
IIQ2012	32 500	340	355
IIIQ2012	27 000	310	325

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 11, 12 – wartości przybliżone.

## Struktura produktów sprzedawanych w kanale bancassurance

### Struktura produktów w ubezpieczeniach na życie

Struktura pozyskiwanej składki w kanale bancassurance jednoznacznie wskazuje na dominującą rolę produktów inwestycyjnych (tab. 8). Na przestrzeni lat 2009–2012 udział ten wahał się w granicach: 82,4% (2009) – 89,8% (IQ2012), aby na koniec IIIQ 2012 osiągnąć poziom 87,2% przypisu składki. Pozostałe produkty powiązane z produktami bankowymi odgrywały mniejszą rolę: 16,9% (2009) – poziom maksymalny, 9,7% (IQ2012) – poziom minimalny. Na koniec III kwartału 2012 roku osiągnęły 12,2%. Nieznaczny udział ubezpieczeń niepowiązanych z produktem bankowym świadczył o nikłym zainteresowaniu banków w sprzedaży tego typu polis.

<sup>11</sup> Wartość wynikająca z ilorazu: składki przypisanej brutto oraz liczby sprzedanych umów – kalkulacje własne na podstawie: *Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 5; *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012.



Przewaga i dominacja ubezpieczeń inwestycyjnych wynikała głównie z ich konstrukcji i specyfiki umożliwiającej wypłatę prowizji w znacznie wyższej wysokości niż w pozostałych produktach ubezpieczeniowych. Wskazane w poprzednim punkcie wysokości składek w tej grupie ubezpieczeń mogą stanowić czynnik potwierdzający znaczne zainteresowanie banków w ich dystrybucji.

Tabela 8

Dział I (ubezpieczenia na życie) – udział poszczególnych grup produktów w składce pozyskanej w kanale bancassurance (%)

Okres / Rodzaj ubezpieczenia	inwestycyjne	powiązane z bankowym	niewiązane z produktem bankowym	Razem
2009	82,4	16,9	0,7	100,0
IQ2010	86,1	13,3	0,6	100,0
IIQ2010	85,5	13,9	0,7	100,0
IIIQ2010	87,1	12,3	0,6	100,0
2010	87,2	12,0	0,8	100,0
IQ2011	89,1	10,2	0,7	100,0
IIQ2011	89,2	10,2	0,6	100,0
IIIQ2011	87,9	11,4	0,7	100,0
2011	84,7	14,6	0,7	100,0
IQ2012	89,8	9,7	0,5	100,0
IIQ2012	88,2	11,3	0,5	100,0
IIIQ2012	87,2	12,2	0,6	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 8.

### Struktura produktów ubezpieczeń majątkowych i osobowych

W zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych struktura sprzedawanych polis nie była już tak spolaryzowana, jak w ubezpieczeniach na życie (tab. 9). Tutaj dominującą rolę odgrywały trzy rodzaje produktów:

- ubezpieczenia kredytu, gwarancji i ryzyk finansowych (Gr 14–16), które na koniec III kwartału 2012 osiągnęły 41,8% przypisu,
- ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych (Gr 8–9), obejmujące 21,8% przypisu w analogicznym okresie,
- ubezpieczenia wypadku i choroby (Gr 1–2) – 20,9%.

Pozostałe produkty ubezpieczeniowe obejmujące: Gr 17 ub. ochrony prawnej, Gr 3–7 casco i przedmioty w transporcie, Gr 10–13 ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, Gr 18 ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, odgrywały mniejszą rolę w całości sprzedanych ubezpieczeń w kanale bancassurance.

Tabela 9

Dział II (ubezpieczenia majątkowe i osobowe) – udział poszczególnych grup produktów w składce pozyskanej w kanale bancassurance – najważniejsze rodzaje produktów oferowanych przez zakłady ubezpieczeń majątkowych i osobowych objętych raportem (%)

Okres/Rodzaj ubezpieczenia	Gr 14–16 kredyt, gwarancja, różne ryzyka finansowe	Gr 8–9 szkody spowodowane żywiołami i pozostałe szkody rzeczowe	Gr 1–2 ub. wypadku i choroby	Gr 17 ub. ochrony prawnej	Razem*
2009	58,5	18,5	14,9	4,0	95,9
IQ2010	44,5	24,6	16,7	9,4	95,2
IIQ2010	40,9	26,5	17,1	10,9	95,4
IIIQ2010	40,9	27,0	15,6	12,1	95,6
2010	38,9	28,4	15,8	12,4	95,5
IQ2011	38,8	31,2	15,3	10,6	57,1
IIQ2011	38,8	26,3	16,4	11,0	92,5
IIIQ2011	37,7	29,8	16,8	8,7	93,0
2011	37,0	31,9	16,6	7,3	92,8
IQ2012	44,6	21,5	19,1	3,1	88,3
IIQ2012	43,7	22,6	19,7	2,4	88,4
IIIQ2012	41,8	21,8	20,9	3,6	88,1

\* W powyższym zestawieniu nie uwzględniono pozostałych grup ubezpieczeń, ze względu na ich mniejszy udział w składce przypisanej brutto. Należą do nich: Gr 3–7 casco i przedmioty w transporcie, Gr 10–13 odpowiedzialności cywilnej, Gr 18 świadczenia pomocy na korzyść osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012, s. 18.

Z danych wynika, iż w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych istnieje znacznie większe rozproszenie produktów w porównaniu do ubezpieczeń na życie, co w zestawieniu z większą liczbą sprzedanych polis i niższą, urocznioną składką czyni z nich segment bardziej złożony pod względem wewnętrznej struktury. Należy podkreślić, iż nie bez znaczenia jest tutaj krótkoterminowy charakter ubezpieczeń tego typu oraz znacząco niższe wynagrodzenie dla dystrybutorów, powodujące znacznie niższy poziom wartości sprzedaży w porównaniu do ubezpieczeń na życie.

## Podsumowanie

Biorąc pod uwagę parametry poddane analizie w niniejszym opracowaniu, można sformułować pierwszy wniosek, iż na krajowym rynku zakłady ubezpieczeń na życie pozyskują znacząco wyższą składkę przypisaną brutto w kanale bancassurance niż ubezpieczyciele działający w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych. Przyczyn tego zjawiska może być wiele – począwszy od skuteczności sił sprzedaży poszczególnych podmiotów, a skończywszy na specyfice i konstrukcji produktów obu grup ubezpieczeń. Należy także podkreślić sposoby wynagradzania pośredników w obu rodzajach ubezpieczeń. Tak zwana

„pojemność prowizyjna” jest w ubezpieczeniach na życie wyższa – m.in. ze względu na wysokość składek i ich długoterminowy charakter.

Istotnym elementem wynikającym z analizy jest także fakt, iż składka przypadająca na pojedynczą umowę ubezpieczenia na życie jest znacznie wyższa niż w przypadku ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Wysoka wartość składek – szczególnie w ubezpieczeniach inwestycyjnych stwarza możliwość wypłacania większych prowizji z tytułu ich sprzedaży. Fakt, iż na przestrzeni ostatnich kwartałów uroczniona składka w polisach inwestycyjnych oscylowała w granicach 30 tys. zł, a w pozostałych produktach wokół kilkuset lub nawet kilkudziesięciu zł (w zależności od Działu i Grupy ubezpieczeń), potwierdza takowe przypuszczenia. Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz produkty strukturyzowane, tworzone przy udziale ubezpieczycieli były i są nadal produktem bardzo atrakcyjnym dla sektora bankowego. Przy relatywnie niższym wolumenie można pozyskać wyższe przychody z tytułu ich sprzedaży.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż na polskim rynku finansowym współpraca banków i ubezpieczycieli w zakresie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych stanowi istotny element ich rozwoju. Szczególnie widoczne jest to w zakresie ubezpieczeń na życie, gdzie obserwowane są pozytywne tendencje. Ubezpieczenia majątkowe i osobowe nie są już tak atrakcyjne dla sieci bankowych, niemniej ich wolumen i sprzedaż równoległa z produktami bankowymi również pozwala na optymistyczne prognozy dotyczące rozwoju tego segmentu.

Niemniej jednak należy mieć na uwadze fakt, iż w najbliższym czasie ujrzeć ma światło dzienne zapowiadana przez Komisję Nadzoru Finansowego rekomendacja, mająca na celu uporządkowanie kanału bancassurance. Dotychczas poddawany był on wielokrotnie krytyce, zarówno ze strony organu nadzoru, Rzecznika Ubezpieczonych, jak i mediów<sup>12</sup>. Nie bez znaczenia są także wspólne rekomendacje Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń – będące odpowiedzią na krytyczne głosy w tym zakresie – które zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2013 roku<sup>13</sup>. To, być może, przyczyni się do nieco innego kształtu i uporządkowania rodzimego rynku bancassurance. Niemniej jednak, pod względem strategicznym, podobnie jak w innych rozwiniętych gospodarkach, na przestrzeni najbliższych lat najprawdopodobniej podlegać on będzie dalszemu rozwojowi. Wpływ na to będą miały uregulowania formalno-prawne, niemniej czynnikami decydującymi będą: ocena opłacalności tego typu współpracy przez instytucje finansowe oraz popyt ze strony klientów.

<sup>12</sup> List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do Prezesów Zarządów Banków i Zakładów Ubezpieczeń, Warszawa, 21.02.2012; List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych, Warszawa, 26.09.2012; Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych, Warszawa, 13.12. 2007.

<sup>13</sup> III Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.07.2012.

## Literatura

- Barańska J.: *Bancassurance. Ścisła współpraca banków i towarzystw ubezpieczeniowych*, „Gazeta Prawna” 04.03.2004, nr 45.
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2010*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2011*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011.
- Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń III/2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012.
- Grygutis J.: *Teoretyczne podstawy funkcjonowania aliansów bankowo-ubezpieczeniowych oraz perspektywy ich rozwoju w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 9.
- III Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku bancassurance w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi*, Związek Banków Polskich, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.07.2012.
- Kowalewski O.: *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność*, Materiał i Studia NBP, Warszawa 1999, nr 95.
- Krzemiński M.: *Strategie rozwoju bancassurance*, Gazeta Ubezpieczeniowa, 25.01.2005.
- List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do Prezesów Zarządów Banków i Zakładów Ubezpieczeń*, Warszawa, 21.02.2012.
- List Przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego skierowany do podmiotów objętych nadzorem ws. sprzedaży produktów inwestycyjnych*, Warszawa, 26.09.2012.
- Malinowski A.: *Zastosowanie bancassurance w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, nr 89, Siedlce 2011.
- Messyas-Handschke A.: *Bancassurance – współpraca czy konkurencja?*, „Bank i Kredyt”, kwiecień 2002.
- Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa, 13.12.2007.
- Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012.
- Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance III Q 2012*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 10.12.2012.
- Sethi N.: *Reflexions – Bancassurance. An Emerging concept in India*, IbeX Solutions, Mumbai India 2003.
- Sędzicki W.: *Ubezpieczeniowe grupy kapitałowe – powiązania z bankowością*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 27.11.2012, nr 48.
- Szczepankowski P.J.: *Fuzje i przejęcia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

dr Piotr Pisarewicz  
Uniwersytet Gdański  
Wydział Zarządzania  
Katedra Bankowości

### **Streszczenie**

Celem niniejszego opracowania jest analiza rynku sprzedaży ubezpieczeń w bankowych sieciach dystrybucji w Polsce. Dane statystyczne poddane analizie przygotowane zostały przez Polską Izbę Ubezpieczeń i obejmują zarówno ubezpieczenia na życie, jak i ubezpieczenia majątkowe i osobowe (Dział I, Dział II). Analizie poddano m.in.: składki przypisane brutto, liczbę, jak i wartości ubezpieczeń realizowanych w tym kanale dystrybucji. W związku z tym, iż dane publikowane są wyłącznie w formie zagregowanej, nie była możliwa analiza poszczególnych zakładów ubezpieczeń uczestniczących w badaniu. Omówione zostały najważniejsze parametry ukazujące strukturę sprzedaży poszczególnych produktów, zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych i osobowych, co pozwoliło na sformułowanie wniosków końcowych. Porządkowanie rynku bancassurance wyrażone w działaniach Komisji Nadzoru Finansowego, Rzecznika Ubezpieczonych, Związku Banków Polskich oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń może mieć wpływ na jego kształt w najbliższych latach. Niemniej jednak, pod względem strategicznym, podobnie jak w innych rozwiniętych gospodarkach, na przestrzeni najbliższych lat najprawdopodobniej podlegać on będzie dalszemu rozwojowi. Wpływ na to będą miały uregulowania formalno-prawne, niemniej czynnikami decydującymi będą: ocena opłacalności tego typu współpracy przez instytucje finansowe oraz popyt ze strony klientów.

## **STRUCTURE OF NATIONAL BANCASSURANCE SALES MARKET**

### **Summary**

The purpose of this paper is to analyze bank insurance sales distribution networks in Poland. The statistical data to be analyzed were prepared by the Polish Chamber of Insurance and include both life insurance and property and casualty insurance. Analyzed elements include: gross premiums written and the number and values of policies sold in this distribution channel. The paper discusses the most important parameters that show the structure of the sale of particular products, in terms of both life insurance and property and casualty insurance, which allowed the formulation of conclusions. In strategic terms, like in other developed economies, it will probably be subject to further development over the next few years. It will be influenced by formal legal rules, however the determining factors will be: evaluation of cost-effectiveness of such cooperation by financial institutions and customer demand.

