

Daniel Szewieczek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

FINANSOWE KONSEKWENCJE OFERTY PRODUKTOWEJ W WARUNKACH DYNAMICZNYCH ZMIAN NA RYNKU BANCASSURANCE

Streszczenie: Artykuł skoncentrowany na prezentacji praktycznego ujęcia procesów finansowych bancassurance wskazuje, że współpraca bankowo-ubezpieczeniowa jest obszarem, który nie podlega szczególnym regulacjom prawnym, co implikuje swobodę, a w niektórych przypadkach brak przejrzystości ustalania zasad rozliczeń finansowych pomiędzy podmiotami bancassurance. Produkty dostępne w zakresie oferty bancassurance mają charakter komplementarny, substytucyjny lub neutralny. Podstawowym wyróżnikiem finansowym produktów komplementarnych jest występowanie długoterminowych strumieni pieniężnych dla produktów powiązanych. Natomiast dla produktów substytucyjnych przepływy pieniężne mają najczęściej charakter jednorazowy.

Słowa kluczowe: bancassurance, produkt bancassurance, komplementarność, substytucyjność.

1. Ogólne założenia budowania związków bankowo-ubezpieczeniowych a finansowa perspektywa współpracy podmiotów świadczących usługi finansowe

Współpraca ubezpieczeniowo-bankowa rozpatrywana może być w wielu perspektywach. Najszerzą platformą powiązań banków i ubezpieczycieli jest ich przynależność do systemu finansowego, a szczególnie współtworzenie systemu rynków finansowych wraz z innymi podmiotami prowadzącymi operacje pieniężne¹. Istotną płaszczyzną współpracy podmiotów bankowych i ubezpieczeniowych jest również występowanie pomiędzy tymi podmiotami powiązań o charakterze organizacyjnym i kapitałowym, a także oferowanie komplementarnych, substytucyjnych lub neutralnych rozwiązań produktowych. Należy jednocześnie zwrócić uwagę, iż podmioty

¹ Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto, że kolejność wskazania podmiotów w nazwie współpracy bankowo-ubezpieczeniowej bądź ubezpieczeniowo-bankowej nie ma wpływu na treść badanych zjawisk.

zarówno bankowe, jak i ubezpieczeniowe są instytucjami komercyjnymi, działającymi dla zwiększenia wartości tych specyficznych przedsiębiorstw, czego podstawowym przejawem jest dążenie do osiągnięcia zysków. Dokonując syntetycznego zestawienia czynników wpływających na powiązania bancassurance, należy zidentyfikować motywatory oraz skutki finansowe związków banków i ubezpieczycieli.

Prowadząc analizę powiązań banków i ubezpieczycieli, należy określić definitywnie te powiązania, gdyż właściwe zidentyfikowanie poszczególnych aspektów bancassurance pozwala jednocześnie na obiektywne i efektywne wskazanie przyczyn i skutków finansowych współpracy pomiędzy podmiotami rynkowego systemu finansowego.

Zauważyć należy, że pojęcie bancassurance jest w literaturze definiowane nieprecyzyjnie. Zjawisko to, pomimo że ma charakter powszechny, nie zawsze jest jednoznacznie diagnozowane, a jego kształt, sposób działania oraz charakterystyka uzależnione są od miejsca jego rozwoju, a także od specyfiki lokalnego rynku. W najszerszym ujęciu bancassurance definiowane jest jako działalność polegająca na wykorzystywaniu banku, jego placówek, usług i klientów do sprzedaży ubezpieczeń przy inicjatywie takich działań pochodzącej z banków komercyjnych specjalizujących się w bankowości detalicznej [Śliperski 2002, s. 21].

Występują również inne podejścia do syntetycznego określenia zjawisk bancassurance. Podejścia te wskazują, iż związek ubezpieczeniowo-bankowy stanowi trwałe połączenie tych instytucji, a celem związku jest oferowanie wspólnych produktów w strukturach instytucji bankowych. Definicje tego rodzaju w sposób wyraźny wskazują na dominującą rolę banku z powiązaniu bancassurance.

Innym ujęciem definitywnym bancassurance jest uwzględnienie czynników prawnych, które wskazują, że związek ubezpieczeniowo-bankowy to wszelkiego rodzaju relacje prawne, w jakie wchodzi banki i ubezpieczyciele w celu objęcia ochroną ubezpieczeniową klientów banków [Orlicki 2008, s. 66].

Identyfikacja zasad i warunków współpracy podmiotów sektora finansowego w ramach bancassurance pozwala wskazać płaszczyzny bancassurance, do których zaliczyć należy:

- zakres przedmiotowy działań i operacji prowadzonych przez bank i ubezpieczycieli; zakres i cel operacji finansowych prowadzonych przez te podmioty jest podobny, a nawet w określonych przypadkach identyczny,
- zależności bazy kapitałowej i form nadzoru nad podmiotami tworzącymi związki bankowo-ubezpieczeniowe; dominująca jest zasada, zgodnie z którą zarówno zaplecze kapitałowe, jak i nadzór powinny podlegać konsolidacji wraz ze wzrostem skali i kumulacji ryzyka w powiązaniach bancassurance,
- normy prawne, które umożliwiają łączenie obu rodzajów usług finansowych,
- platformę produktową; produkty oferowane przez strony powiązania bancassurance często uzupełniają się, wzbogacają wzajemną ofertę lub są wobec siebie konkurencyjne [Cichy 2002, s. 102].

Geneza powstania, historia rozwoju oraz obecny stan współpracy bankowo-ubezpieczeniowej pozwalają w sposób ogólny wskazać główny cel bancassurance, którym jest udostępnianie usług ubezpieczeniowych klientom korzystającym uprzednio z usług podmiotów bankowych. W zależności od formy i zakresu współpracy oferta ubezpieczeniowa może być zintegrowana z usługami bankowymi lub też stanowić zakres odrębny.

Uwzględniając aspekty formalno-organizacyjne, wyróżnić należy powiązania o charakterze wyłącznie dystrybucyjnym, w których bank organizuje sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w bankowych kanałach dystrybucji. Rozpatrując organizacyjne aspekty bancassurance, zidentyfikować można również formę powiązań, w której dystrybucja produktów ubezpieczeniowych nie polega jedynie na udostępnieniu placówek bankowych do prowadzenia działalności sprzedażowej w zakresie ubezpieczeń, lecz pracownicy banku mają odpowiednie przeszkolenie i wiedzę niezbędną do prowadzenia akwizycji produktów ubezpieczeniowych. W takiej sytuacji pracownicy banku odgrywają rolę pośredników w zawieraniu umów ubezpieczenia w ramach bancassurance. Najbardziej zawansowaną formą współpracy bankowo-ubezpieczeniowej w wymiarze organizacyjnym jest model zintegrowany, w którym następuje połączenie procesów front i back office, kompleksowe spojrzenie na potrzeby klientów, jedna polityka prowizyjna i jeden plan sprzedaży produktów bancassurance [Dygas 2007, s. 17].

Każda z powyższych form organizacyjnych współpracy bankowo-ubezpieczeniowej powoduje odmienne konsekwencje finansowe dla stron porozumienia bancassurance. Praktyka wskazuje, że różnorodność form współpracy w ramach bancassurance wymaga zastosowania różnych procedur rozliczania kosztów oraz wykorzystania miar analitycznych pozwalających na precyzyjne określenie efektywności kosztowej i przychodowej funkcjonującego powiązania banku z ubezpieczycielem.

Rozpatrując powiązania banku z ubezpieczycielem z perspektywy regulacji prawnych, należy pamiętać, że prawo bankowe dopuszcza podmioty bankowe do prowadzenia pośrednictwa w zakresie usług ubezpieczeniowych [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r...., art. 6]. Znaczenie ma również fakt dopuszczenia banku jako podmiotu prowadzącego pośrednictwo ubezpieczeniowe w postaci agencji [Ustawa z dnia 22 maja 2003 r....; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.]. Jednocześnie podkreślić należy, że wspomniane uregulowania prawne nie obejmują zasad organizacji rozliczeń i konsekwencji finansowych dla współpracujących, w określonych ramach prawnych, banków i zakładów ubezpieczeń. Powoduje to, że wynagrodzenie za czynności pośrednictwa prowadzonego przez banki na rzecz zakładów ubezpieczeń, a także inne korzyści finansowe i koszty wynikające ze współpracy bancassurance nie są normowane, co skutkuje powstawaniem wielu kontrowersji i niejasności, interpretowanych niejednokrotnie jako czynniki niekorzystne dla klientów korzystających z tych usług. Wyzwaniem zarówno dla teorii, jak i praktyki jest zatem próba wykształtowania standardów opisujących relacje finansowe w powiąza-

niach bancassurance, tak aby były one zrozumiałe i akceptowalne dla wszystkich interesariuszy bancassurance.

Uwzględniając ujęcie praktyczne, należy zwrócić uwagę, że tworzenie i funkcjonowanie powiązań bankowo-ubezpieczeniowych wynika głównie z rynkowych uwarunkowań funkcjonowania podmiotów i całego systemu finansowego. Zmiany zachodzące w sektorze usług finansowych, nakierowane na dostosowywanie oferty produktowej do potrzeb klientów, z silnym uwzględnieniem interesu finansowego podmiotów oferujących te produkty, spowodowały ewolucję w zakresie regulowania form współpracy powiązanych podmiotów. Szczególne znaczenie ma tu kwestia powstawania konglomeratów finansowych. Zmiany prawa określającego nadzór uzupełniający nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego spowodowały również w konsekwencji zmiany w regulacjach bankowych, polegające na rozszerzeniu zakresu banków, które podlegają nadzorowi skonsolidowanemu [Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r.]. Odnosząc rozpatrywane procesy na grunt prawa bankowego, uwzględnić należy, że wprowadzone zmiany objęły banki, które działają w holdingu bankowym krajowym, bankowym zagranicznym, finansowym, mieszanym i hybrydowym [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r..., art. 141f]. Modyfikacje prawa regulującego działalność bankową uwzględniły powiązania bankowo-ubezpieczeniowe, a ich istotą było poszerzenie zakresu objętych nadzorem skonsolidowanym grup podmiotów o holding hybrydowy, definiowany jako grupa podmiotów, w której pierwotnym podmiotem dominującym jest instytucja finansowa (niebędąca dominującym podmiotem nieregulowanym), a w skład grupy wchodzi w większości podmioty niebędące bankami krajowymi, bankami zagranicznymi, instytucjami kredytowymi ani instytucjami finansowymi, a przynajmniej jednym podmiotem zależnym jest bank krajowy [Swacha-Lech 2008, s. 110].

Zmiany na światowym rynku usług finansowych postępujące od początku lat 90. uwzględniły perspektywę współpracy, a w wielu przypadkach oparte zostały na współpracy w ramach grup podmiotów powiązanych prawnie lub organizacyjnie. Bancassurance rozwija możliwości dystrybucyjne dla podmiotów ubezpieczeniowych, ale przynosi również istotne korzyści bankom. Podstawowy zakres konsekwencji bancassurance, które wpływają ostatecznie na pozycję finansową powiązanych podmiotów, skupia się na:

- wykorzystaniu baz danych o klientach banku i ubezpieczyciela oraz wzajemnym korzystaniu z danych klientów; uwarunkowaniem wykorzystania danych klientów jest w tym przypadku wyrażenie zgody przez klienta banku na przedstawianie mu ofert ubezpieczeniowych,
- wdrażaniu strategii cross-sellingowych, których istotą jest sprzedaż kolejnych produktów ubezpieczeniowych klientom posiadającym uprzednio produkty bankowe; w przypadku oferty cross-sellingu korzyści powstają zarówno po stronie banku, który osiąga przychody z tytułu pośrednictwa ubezpieczeniowego, jak

i po stronie ubezpieczyciela, który dzięki wykorzystaniu bankowych kanałów dystrybucji zwiększa liczbę klientów i poziom składki przypisanej brutto,

- integrowaniu oferty produktowej do postaci jednolitego planu produktowego oferowanego w różnym zakresie dla poszczególnych grup klientów; konsekwencją tego podejścia jest prezentowanie klientowi zróżnicowanych usług finansowych w sposób kompleksowy w jednym miejscu, co znacznie upraszcza proces sprzedaży,
- optymalizacji procesów dystrybucji i obsługi umów ubezpieczenia zawieranych w bankach; bancassurance pozwala na ograniczenie kosztów dystrybucji ubezpieczeń, co wpływa na możliwość oferowania ochrony ubezpieczeniowej z niższą składką, prowadząc równoległe do dywersyfikacji źródeł przychodu banku,
- możliwości szybszego i bardziej precyzyjnego reagowania banków i ubezpieczycieli na rosnącą konkurencję na rynku usług finansowych, szczególnie ze strony podmiotów zarządzających aktywami na zlecenie klientów oraz podmiotów pozabankowych finansujących potrzeby konsumpcyjne gospodarstw domowych.

Stan bieżący oraz dalszy rozwój bancassurance wymaga identyfikacji kolejnych obszarów, w których powiązania banków i ubezpieczycieli będą wpływały na działalność operacyjną, finansową i dystrybucyjną tych podmiotów. Stałe dążenie do integracji usług rynku finansowego wspiera poszukiwanie rozwiązań o coraz wyższej efektywności oraz rozwiązań eksponujących pozytywne, dogodne cechy dla klienta korzystającego z oferty usług powiązanych.

2. Produktowe powiązania bancassurance a procesy zmian rynku finansowego i konsekwencje finansowe współpracy banków i ubezpieczycieli

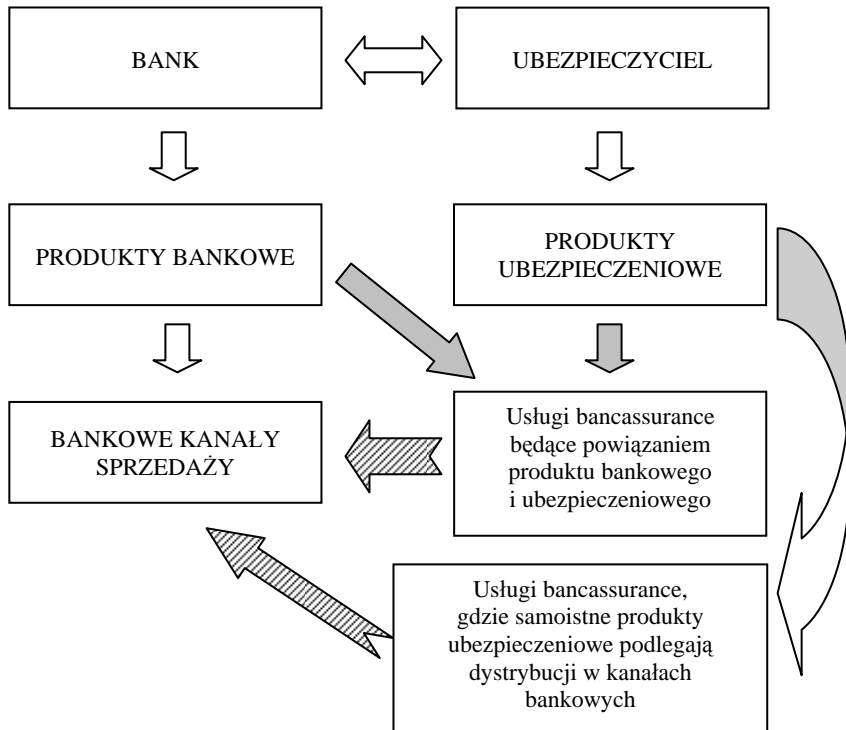
Dynamika zmian rynku usług bancassurance powoduje, że konieczne jest spojrzenie na ofertę produktową w powiązaniach bankowo-ubezpieczeniowych w sposób szczegółowy i przenikliwy². Wynika to z faktu, iż przyjęcie założenia o stabilności i jednoznaczności powiązań produktowych w bancassurance może być błędne, gdyż ewolucje dokonywane zarówno przez funkcje analityczne tworzące produkty, jak i funkcje dystrybucyjne odpowiedzialne za sprzedaż tych produktów w znaczny sposób zmieniają znaczenie tradycyjnych powiązań uzupełniających i wzajemnie zastępowalnych produktów bankowych i ubezpieczeniowych. Uwzględniając charakterystykę organizacyjną, prawną oraz finansową, modele kształtowania oferty produktowej bancassurance podzielić można na dwa główne obszary:

- model 1 – usługi bancassurance, gdzie usługa ubezpieczeniowa jest elementem uzupełniającym do usługi bankowej, a komplementarny charakter tych usług i ich wspólne oferowanie pozwala osiągnąć dodatkowe korzyści wszystkim

² Ze względu na niejednorodność podejścia w literaturze i praktyce do systematyki pojęć produktu i usługi zarówno bankowej, jak i ubezpieczeniowej w opracowaniu nazwy te będą używane zamiennie.

trzem stronami uczestniczącym w dystrybucji, obsłudze i wykorzystaniu usługi bancassurance (ubezpieczycielowi, bankowi i klientowi),

- model 2 – usługi bancassurance, gdzie usługa ubezpieczeniowa jest samoistna, tzn. nie jest bezpośrednio powiązana z żadną usługą bankową, a współpraca ubezpieczyciela i banku polega na wprowadzeniu produktu ubezpieczeniowego do kanałów sprzedaży banku (por. rys. 1).

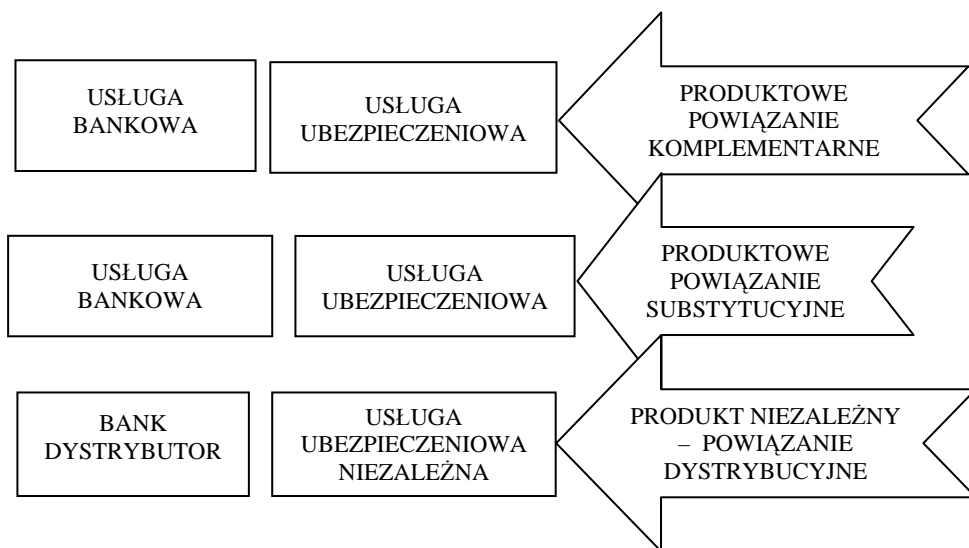


Rys. 1. Kształtowanie oferty produktowej bancassurance

Źródło: opracowanie własne.

Pogłębiona analiza zależności w ramach bancassurance wskazuje, iż bezpośrednie powiązanie produktowe oraz dystrybucyjne w oferowaniu usług bancassurance nie jest jedynym kryterium pozwalającym klasyfikować tego rodzaju produkty. Równolegle należy zwrócić uwagę na aspekt komplementarności i substytucyjności usług bankowych i ubezpieczeniowych (por. rys. 2).

Usługi komplementarne charakteryzuje możliwość ich jednoczesnego użycia oraz dodatkowo możliwość osiągnięcia efektu synergicznego z równoległego korzystania z usług uzupełniających. Komplementarność usług bankowych i ubezpieczeniowych polega, podobnie jak w przypadku innych usług i produktów, na tym, że



Rys. 2. Wzajemne uzupełnianie i zastępowanie się usług w powiązaniach produktowych bancassurance
 Źródło: opracowanie własne.

korzystanie z jednej z usług nie uniemożliwia, ani też nie powoduje nieefektywnego wykorzystania innej usługi.

Jednym z podstawowych czynników wpływających na komplementarność usług ubezpieczeniowych, uzupełniających produkty bankowe, jest występowanie ryzyka braku możliwości spłaty zobowiązania przez klienta w bankowych produktach kredytowych. Produkt ubezpieczeniowy, uzupełniający w takim przypadku produkt bankowy, pozwala kredytobiorcy, ale też bankowi na zwiększenie bezpieczeństwa finansowego, gdyż w zależności od technicznej konstrukcji ochrony ubezpieczeniowej może zabezpieczać spłatę kredytu w przypadku utraty przez ubezpieczonego źródła dochodu lub też w przypadku powstania zdarzeń dotyczących zdrowia lub życia dłużnika skutkujących ograniczeniem lub wygaśnięciem źródła dochodu.

Kolejną z determinant kształtujących uzupełniający charakter usług bancassurance jest ryzyko powstania zdarzeń losowych dotyczących przedmiotu, którego nabycie było finansowane środkami pochodzącymi z kredytu. Realizacja tego ryzyka powoduje, iż kredytobiorca traci w całości lub w części przedmiot, którego nabycie było związane z powstaniem zobowiązania wobec banku. W tej sytuacji korzystanie z ubezpieczenia może spowodować, że ubezpieczony kredytobiorca odbuduje utracony majątek dzięki odszkodowaniu z komplementarnej do umowy kredytowej usługi ubezpieczenia mienia.

Komplementarność produktów bankowych i ubezpieczeniowych pozostaje ponadto pod wpływem ryzyka powstania strat w posiadanych środkach pieniężnych. Ryzyko to towarzyszy głównie bankowym produktom rozliczeniowym (rachunki

oszczędnościowo-rozliczeniowe, karty płatnicze, elektroniczne systemy transakcyjne). Produkty ubezpieczeniowe komplementarne do podstawowej usługi bankowej stanowią instrument zwiększający bezpieczeństwo obrotu zarówno gotówkowego, jak i bezgotówkowego.

Do grupy czynników kształtujących komplementarny zakres powiązań produktowych bancassurance zaliczyć należy również ryzyko powstania zdarzeń losowych dotyczących zdrowia i życia oraz majątku osoby korzystającej z produktów bankowych. W tego rodzaju usługach bancassurance sam fakt korzystania z produktu bankowego jest jedynie specyficznym pretekstem do zawarcia umowy ubezpieczenia, gdyż przedmiot i zakres ubezpieczenia znajduje niewielkie tylko odzwierciedlenie w ryzyku związanym z produktem zapewnianym przez bank.

Występowanie powyżej wspomnianych czynników ryzyka powoduje, iż usługa ubezpieczeniowa powiązana z produktem bankowym, którego potrzeba nabycia przez klienta była pierwotna, staje się uzupełnieniem pozwalającym w szerszym zakresie i z większą swobodą oraz poczuciem bezpieczeństwa korzystać z produktu bankowego.

Uwzględniając perspektywę finansową w powiązaniach produktowych bancassurance o charakterze komplementarnym, należy pamiętać, że w przypadkach tego rodzaju związków występują równoległe przepływy pieniężne związane z pierwotnym produktem bankowym oraz z uzupełniającym produktem ubezpieczeniowym. Dwukierunkowe konsekwencje finansowe komplementarnych powiązań produktowych bancassurance dotyczą zarówno banku, ubezpieczyciela, jak i klienta będącego usługobiorcą banku oraz ubezpieczonym lub ubezpieczającym (por. tab. 1).

Ostateczne rezultaty finansowe osiągnięte przez strony porozumienia bancassurance przez zastosowanie komplementarnych powiązań produktowych uzależnione są od dopasowania oferty ubezpieczeń do potrzeb klientów banków, a także od zasad sprzedaży tych ubezpieczeń oraz od rzeczywistej szkodowości portfeli umów ubezpieczenia w ramach bancassurance. Czynniki te w dalszej kolejności wpływają na trwałość umów i kontynuację opłacania składek przez klientów banku.

Inne zależności występują w przypadku powiązań produktowych w ramach bancassurance o charakterze substytucyjnym. Substytucyjność produktów bankowych i ubezpieczeniowych oferowanych w efekcie współpracy ubezpieczeniowo-bankowej polega na możliwości wzajemnego zastępowania się usługi bankowej i ubezpieczeniowej. Substytucyjność wiąże się m.in. z wzajemnym konkurowaniem produktów, gdzie wymiarami tej międzyproduktowej konkurencji są zakres usługi, sposób dystrybucji oraz korzyści dodatkowe osiągnięte przez klienta w następstwie nabycia określonego produktu.

Uwzględniając skalę produktów dystrybuowanych i obsługiwanych w ramach bancassurance, gdzie miarą skali jest wartość środków alokowanych przez klientów, należy stwierdzić, że największą grupę rozwiązań substytucyjnych stanowią produkty bancassurance skupione na oszczędzaniu i inwestowaniu. Produkty substytucyjne w znacznej części dotyczą przypadków, w których następuje jednorazowa

Tabela 1. Finansowe skutki komplementarnych powiązań produktowych w bancassurance

Skutek finansowy	Warunki i konsekwencje powstania rezultatu finansowego
Przychody	<ul style="list-style-type: none"> składka ubezpieczeniowa stanowiąca w pełni przychód ubezpieczyciela
	<ul style="list-style-type: none"> otrzymane przez bank wynagrodzenie z tytułu działalności akwizycyjnej od ubezpieczyciela, stanowiące jego przychód
	<ul style="list-style-type: none"> przychody osiągane przez bank z tytułu obsługi produktów bankowych funkcjonujących w powiązaniu komplementarnym z produktem ubezpieczeniowym. Przychody te mogą być osiągane przez bank w długim terminie ze względu na wydłużenie okresu relacji klienta z bankiem przez zastosowanie bancassurance
	<ul style="list-style-type: none"> przychody banku z tytułu zwiększenia sprzedaży własnych produktów, związanej z uatrakcyjnieniem oferty przez ubezpieczenia uzupełniające do produktów bankowych
	<ul style="list-style-type: none"> przychody ubezpieczyciela osiągnięte dzięki dodatkowej sprzedaży będącej efektem dostępu do znacznych rozmiarów bazy klientów banku
Koszty	<ul style="list-style-type: none"> ponoszenie kosztów składki ubezpieczeniowej dla ubezpieczenia komplementarnego – koszt dla klienta banku lub koszt dla banku, jeżeli podmiot ten opłaca składki dla klientów
	<ul style="list-style-type: none"> ponoszenie kosztu pośrednictwa w dystrybucji ubezpieczeń komplementarnych – koszty banku oraz koszty ubezpieczyciela w postaci prowizji
	<ul style="list-style-type: none"> koszty wypłat odszkodowań i świadczeń ponoszone przez ubezpieczyciela w okresie obowiązywania ochrony ubezpieczeniowej
	<ul style="list-style-type: none"> utracone przychody banku ze względu na możliwą rezygnację klientów z usług bankowych, gdzie powodem niezadowolenia i rezygnacji z produktu bankowego jest agresywna lub wymuszona sprzedaż uzupełniającego produktu bankowego
	<ul style="list-style-type: none"> możliwość ograniczenia kosztów rezerw z tytułu ryzyka kredytowego tworzonych przez bank w przypadku zastosowania ubezpieczeniowych instrumentów zabezpieczających

Źródło: opracowanie własne.

wpłata kapitału i bank lub też ubezpieczyciel zobowiązuje się do zwrotu wpłaconego kapitału wraz z korzyściami wynikającymi z lokowania tego kapitału po określonym czasie.

Podobną grupę produktów substytucyjnych w ramach bancassurance stanowią plany systematycznego oszczędzania, które znajdują się w ofercie większości banków, jak i zakładów ubezpieczeń.

Substytucja usług bankowych i ubezpieczeniowych jest wyraźna również w zakresie produktów o charakterze gwarancyjnym, zabezpieczającym interes beneficjenta. Dotyczy to sytuacji, kiedy współpracujący ze sobą bank i ubezpieczyciel oferują przedsiębiorcom produkty gwarancyjne w podobnym zakresie przedmiotowym i o podobnym zakresie zabezpieczanego ryzyka. W ramach produktów substytucyjnych stosowane są również ubezpieczenia wspierające i stabilizujące obrót handlowy.

Analiza skutków finansowych substytucyjnych powiązań produktowych bancassurance wskazuje, że odmiennie w stosunku do powiązań komplementarnych występować tu może rywalizacja o środki alokowane przez klientów banków. Jednocześnie występowanie specyficznej konkurencji pomiędzy substytucyjnymi produktami bankowymi i ubezpieczeniowymi może ułatwiać podmiotom współpracującym w ramach konglomeratów finansowych w aktywnym zarządzaniu środkami powierzonymi przez klientów, tak aby zatrzymać klientów w ramach grupy powiązanych podmiotów (por. tab. 2).

Tabela 2. Finansowe skutki substytucyjnych powiązań produktowych w bancassurance

Podmiot bancassurance	Skutki finansowe substytucyjnego powiązania produktowego
Skutki dla banku	• przychody z tytułu dystrybucji produktów ubezpieczeniowych
	• koszty organizacji i utrzymania oferty bancassurance
	• utrata przychodów z produktów bankowych w przypadku przeniesienia przez klienta środków lub operacji pieniężnych do ubezpieczyciela
	• zwiększenie elastyczności w zarządzaniu saldem produktów depozytowych klientów banku – możliwe okresowe transfery do produktów ubezpieczeniowych oraz powrotne pozyskanie tych środków późniejszym okresie
	• możliwość zwiększenia przychodów przez pozyskanie nowych klientów zainteresowanych ofertą bancassurance
	• ryzyko poniesienia strat w przypadku wojny lub znacznej konkurencji cenowej pomiędzy substytucyjnymi produktami bancassurance
Skutki dla ubezpieczyciela	• przychody z tytułu składki ubezpieczeniowej, szczególnie w przypadku znacznego i szybkiego zastępowania produktu bankowego ubezpieczeniowym
	• ponoszenie kosztu pośrednictwa w dystrybucji ubezpieczeń substytucyjnych (koszty dystrybucji w kanałach bankowych wyższe niż dla ubezpieczeń komplementarnych)
	• przychody ze sprzedaży powiązanych produktów ubezpieczeniowych klientom korzystającym z samoistnych produktów ubezpieczeniowych w bancassurance substytucyjnym (produkt ubezpieczeniowy nie jest uzupełnieniem produktu bankowego, więc możliwe jest uzupełnienie go innym produktem ubezpieczeniowym)
	• możliwy nietrwały charakter przychodów, wynikający z przejściowej realokacji funduszy z produktów bankowych do ubezpieczeniowych. Wpływ negatywny tego rodzaju przesunąć na stabilność wyników ubezpieczyciela

Źródło: opracowanie własne.

Substytucyjne produkty oferowane w ramach powiązań bancassurance pozwalają na zwiększenie zakresu oferty produktowej dla klientów banków. Jednak istotny jest sposób kierowania tej oferty do potencjalnych klientów. Jak wskazano uprzednio, produkty bancassurance o charakterze substytucyjnym nie są rozwiązaniami w pełni zastępowalnymi. Niektóre z cech tych produktów w pełni się pokrywają, nato-

miast część parametrów produktowych jest różna. Kształtując zasady dystrybucji substytucyjnych produktów bancassurance, należy unikać jednostronnego sterowania sprzedażą w kierunku jednego rozwiązania produktowego, gdyż może to ograniczyć rozpoznanie potrzeby u klienta, co w konsekwencji prowadzić będzie do niezadowolenia klienta z usługi bancassurance. Ustalając zasady rozliczeń finansowych związanych z dystrybucją i obsługą produktów substytucyjnych, należy pamiętać również o takim ustaleniu zasad rozliczeń finansowych, aby nie motywować obszarów sprzedaży i obsługi operacji do nieuzasadnionego przemieszczania klientów i ich aktywów pomiędzy podmiotem bankowym i ubezpieczeniowym.

Zidentyfikować można również usługi bancassurance, które nie wykazują wzajemnych zależności komplementarnych ani substytucyjnych. Są to rozwiązania produktowe oferowane najczęściej przez ubezpieczycieli, a dystrybuowane przez banki, gdzie charakter produktu jest neutralny dla produktów podmiotu bankowego. Rozwiązania tego rodzaju mogą występować zarówno w grupie produktów uzupełniających produkty bankowe, jak i w grupie ubezpieczeniowych produktów samoistnych niezwiązanych wprost z produktem bankowym, a będących w ofercie banku w ramach powiązania dystrybucyjnego.

3. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza zmian rynku dla komplementarnych i substytucyjnych powiązań produktowych bancassurance w perspektywie finansowej wywołuje w wielu przypadkach dylematy dotyczące fundamentalnych zasad, motywów i celów oraz ogólnego uzasadnienia współpracy banków i ubezpieczycieli. Podstawowe zagadnienia sporne i dylematy powstające w tym zakresie to:

- trudność wskazania zakresu, w jakim komplementarność usługi bankowej i ubezpieczeniowej wspiera cele i potrzeby finansowe ubezpieczonego klienta banku, a w jakim jest pretekstem do dodatkowego obciążenia finansowego klienta,
- określenie, w jakim stopniu składka ubezpieczeniowa w komplementarnych rozwiązaniach bancassurance pokrywa koszty akwizycji, koszty administracyjne oraz koszty odszkodowań i świadczeń, a w jakim zakresie stanowi koszt dla banku, który stosuje ubezpieczenia jako narzędzie wspierające jego działania akwizycyjne, cross-sellingowe oraz retencyjne,
- rozstrzygnięcie, czy oferowanie usług substytucyjnych w ramach bancassurance to rzeczywistość czy tylko pozorna konkurencja międzyproduktowa,
- wskazanie, czy działania w zakresie powiązania bankowo-ubezpieczeniowego mają na celu wyłącznie osiągnięcie zysku dla powiązanych podmiotów oraz czy i jak dalece istotne jest budowanie trwałej relacji z klientem poprzez ofertę bancassurance.

Pomimo że konsekwencje finansowe współpracy podmiotów bankowych i ubezpieczeniowych są w większości przypadków efektem świadomych działań i decyzji tych podmiotów, istotna jest zmienność rynku, która niejednokrotnie skłania pod-

mioty współpracujące w ramach bancassurance do działań doraźnych. Efektem ubocznym tych działań mogą być zaburzenia powstające w gospodarce finansowej współpracujących podmiotów, których skutki są długoterminowe. Dynamika rynku bancassurance pozostaje w związku z ogólnymi trendami opisującymi rynki finansowe, ale zależy też od skłonności podmiotów przygotowujących wspólną ofertę do identyfikowania i realizacji korzyści finansowych osiąganych dzięki powiązaniu oferty produktowej banku z ubezpieczeniami. W sytuacji gdy motywator w postaci zysku podmiotów strony podaźowej staje się dominujący, realizacja długoterminowych celów, w postaci atrakcyjnej oferty i długofalowych korzyści dla klienta, staje się znacznie utrudniona.

Literatura

- Cichy J., *Bancassurance jako przyszłościowa forma organizacji banków*, [w:] *Strategia polskich banków wobec wyzwań rozwojowych*, red. R.N. Hanisz, AE, Katowice 2002.
- Dygas M., *Oblicza bancassurance*, „Gazeta Bankowa” z dnia 26.03.2007.
- Orlicki M., *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2008 nr 2.
- Swacha-Lech M., *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Śliperski M., *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., *Kodeks cywilny* (DzU 1964 nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego (DzU 2005 nr 83, poz. 719 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (DzU 2003 nr 124, poz. 1154 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe* (DzU 1997 nr 140, poz. 939 z późn. zm.).

FINANCIAL RESULTS OF PRODUCT'S OFFER IN THE DYNAMIC ENVIRONMENT OF BANCASSURANCE MARKET

Summary: The paper based on practical approach describes that bancassurance cooperation constitutes the sector which is not directly regulated by the dedicated law. This enables certain freedom in building cooperation between banks and insurance companies as well as not transparent rules of financial settlements. The products available in the bancassurance offer can be complementary, substitutable, or neutrally oriented. The most typical feature of complementary oriented bancassurance products is generating long term financial flows while substitutable interrelation brings one-off flows of capital as well as incomes and costs for both insures and banks. Market development of bancassurance product provides the possibility to gain additional income for cooperating parties but it can also disturb the stability of their financial results.