Assurbanque – nowy model dystrybucji produktów bankowych

<https://doi.org/10.33141/po.2005.05.06>

Piotr F. Borowski

Przegląd Organizacji, Nr 5 (784), 2005, ss. 23-25
www.przegladorganizacji.pl
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Konglomeraty finansowe – różnorodność systemu finansowego

Homogeniczność sektora bankowego na rynku usług finansowych została przełamana, kiedy zaczęły powstawać grupy kapitałowe zwane konglomeratami finansowymi. Synonimem konglomeratu finansowego jest niemiecki *Allfinanz* (*Alles aus einer Hand*). Pod tym pojęciem kryją się wszelkie próby integracji usług finansowych, przede wszystkim przez banki i firmy ubezpieczeniowe, ale również fundusze powiernicze, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie, kasy budowlano-oszczędnościowe, fundusze emerytalne oraz firmy leasingowe. Pierwsze grupy bankowo-ubezpieczeniowe zwane *bancassurance*, zostały powołane w latach 60. XX w. we Francji, Anglii, a następnie w krajach Beneluksu i Niemczech. Obecnie aktywność *bancassurance* jest nadal bardzo wysoka. W krajach Europy południowej banki prowadzą dystrybucję produktów ubezpieczeniowych na równi z towarzystwami ubezpieczeniowymi. We Francji 62% ubezpieczeń na życie zawieranych jest za pośrednictwem banków, w Hiszpanii 70%, a we Włoszech około 50%. Tworzenie grupy bankowo-ubezpieczeniowej z punktu widzenia prawnego-ekonomicznego może przybierać różne formy. Granica prawna oddziela formalnie działalność bankową od ubezpieczeniowej. Bank nie może być niczym więcej jak tylko „dystrybutorem” oferty ubezpieczeniowej i podobnie ubezpieczyciel nie może być niczym więcej jak tylko „dystrybutorem” produktów bankowych. Jednak dość często trudno jest określić, czy dany podmiot konglomeratu jest bankiem czy już towarzystwem ubezpieczeniowym. Taka sytuacja występuje między innymi w przypadku grup finansowych Fortis czy ING.

W dotychczas istniejących grupach kapitałowych instytucjami inicjującymi proces integracji, a następ-

nie dominującymi w grupie, były przede wszystkim banki. W Polsce udział banków w aktywach grup kapitałowych jest bardzo wysoki i wynosi ponad 95%, co oznacza ich silną pozycję. Banki stanowią najważniejszą pod względem sumy aktywów część systemu finansowego w Polsce. Wielkość rynku finansowego w Polsce w podziale na poszczególne grupy przedstawia tabela.

Z tabeli wynika, że banki nadal odgrywają znaczącą rolę w systemie finansowym, jednak systematycznie wzrasta udział towarzystw ubezpieczeniowych w stosunku do banków. Tworzenie przez banki konglomeratów finansowych, w skład których wchodziły oprócz tradycyjnych banków komercyjnych towarzystwa ubezpieczeniowe i inne instytucje finansowe, miały określone zalety, ale i stwarzały pewne problemy, np. różnica w kulturze organizacyjnej czy odmienne systemy prowizji i wynagrodzeń oraz różnice w koncentracji ryzyka. W bankach ryzyko skoncentrowane jest po stronie aktywów, natomiast w firmach ubezpieczeniowych ryzyko koncentruje się po stronie pasywów (zobowiązań). Tendencje tworzenia wokół banku grupy kapitałowej utrzymywały się na rynku usług finansowych od ponad czterdziestu lat. Do tej pory uważano, że wykorzystywanie bankowych kanałów do dystrybucji produktów ubezpieczeniowych jest bardziej skuteczne i o wiele tańsze od tradycyjnych kanałów stosowanych na rynku ubezpieczeniowym. Z dotychczasowych doświadczeń wynikało, że banki mają od 30% do 50% niższe koszty związane z administracją i dystrybucją produktów niż tradycyjne zakłady ubezpieczeniowe.

Towarzystwa ubezpieczeniowe – nowe kierunki rozwoju

Ostatnio jednak nastąpiły pierwsze zmiany w dotychczasowym sposobie powstawania konglomeratów finansowych *bancassurance*. W sektorze ubezpieczeń, który mimo zauważalnego ogólnego spowolnienia ekonomicznego pozostaje wciąż dynamiczny, obserwuje się zwielokrotnienie aktywności i przyspieszone zbliżenie z bankowością światową, które zapoczątkowuje aktywną konkurencję. W aspekcie konkurencji sektor ubezpieczeniowo-bankowy uległ silnej koncentracji.

W Europie zachodniej rozpoczęły działalność grupy kapitałowe, których inicjatorem są firmy ubezpieczeniowe i to właśnie wokół nich budowana jest struktura holdingu. We Francji, w odróżnieniu od dotychczasowej nazwy, nowo powstałe grupy nazywane są *assurbanque*, dzięki czemu już w nazewnictwie nacisk położony jest na ubezpieczyciela, jako głównego partnera w grupie. W strukturze *assurbanque* firmy ubezpieczeniowskie powołują do istnienia własne banki lub łączą się z już funkcjonującymi na rynku, aby działalność bankową prowadzić za pośrednictwem własnych kanałów dystrybucji.

Jest to całkowicie odwrotny kierunek od dotychczas stosowanego na rynku, na którym dominował bank będący kreatorem nowych rozwiązań. Towarzystwa ubezpieczeniowe proponują nowe produkty i rozwiązania bankowe przystosowane do oczekiwań zróżnicowanych klientów. Dystrybucja oferty bankowej przez ubezpieczyciela może być rozważana w trzech aspektach:

- pozycjonowania ofert i ich elementów różnicujących,
- poziomu integracji rozwiązań związanych z wejściem w dziedzinę ubezpieczeń i bankowości,
- roli, jaką odgrywają kanały dystrybucji.

We Francji funkcjonuje kilka banków zbudowanych na bazie towarzystw ubezpieczeniowych, które przekształciły się w dystrybutorów oferty bankowej dla osób prywatnych. Od kilku lat prowadzi działalność AGF-Banque utworzony przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe AGF, Groupama-Banque oraz Banque AXA powstały w wyniku fuzji AXA-Crédit i Banque Direct. Pod koniec ubiegłego roku doszło do podpisania trójstronnego porozumienia pomiędzy Macif, Maif oraz Groupe Caisse d'Epargne. Macif zajmuje we Francji pierwsze miejsce na rynku ubezpieczeń motoryzacyjnych i prywatnych. Posiada w swoim portfolio 14 mln podpisanych kontraktów oraz dysponuje 7,5 tys. współpracowników. Maif zajmuje piątą pozycję w rankingu towarzystw ubezpieczeniowych likwidujących różnego rodzaju szkody. Posiada 5,3 mln podpisanych umów oraz dysponuje 6 tys. pracowników. Natomiast Groupe Caisse d'Epargne jest trzecim pod względem wielkości sieci bankiem we Francji. Prowadzi 26 mln rachunków klientów indywidualnych oraz dysponuje ponad 44 tys. pracowników. Podstawowym

Tab. Aktywa polskiego systemu finansowego w mln zł

Stan na	Banki	Towarzystwa ubezpieczeniowe	Otwarte fundusze emerytalne	Fundusze inwestycyjne
grudzień 2002	468 339	57 562	31 752	22 766
marzec 2003	482 697	59 872	33 609	26 687
czerwiec 2003	482 413	62 325	37 944	31 473
wrzesień 2003	486 078	64 104	41 704	35 307
grudzień 2003	491 291	65 723	45 439	33 229

Źródło: Raport o stabilności systemu finansowego 2003, NBP 2004, s. 92.

czynnikiem, który wpływa na podejmowanie inicjatyw powołania grup ubezpieczeniowo-bankowych, jest wzrost konkurencji, związany obecnie z wzrastającą aktywnością ubezpieczeniową w bankach, w których skupiły się niebagatelne fundusze i znacząca część rynku.

Perspektywy rozwoju grup ubezpieczeniowo-bankowych w Polsce

W tej chwili jedynie jakość obsługi i profesjonalizm pracowników i doradców jest elementem, który różnicuje działalność towarzystw ubezpieczeniowych. Doradzanie, uspokajanie i cierpliwe wysłuchanie klientów, czyli czynniki ludzkie oraz relacje handlowe i techniczne są dzisiaj niezbędne do przekonania każdego nabywcy, niezależnie czy jest to osoba indywidualna, przedstawiciel wolnych zawodów czy osoba z wyższej kadry kierowniczej przedsiębiorstwa. W Polsce towarzystwa ubezpieczeniowe jeszcze nie dysponują takimi kapitałami, jak banki, nie są tak agresywne, jak banki, ale będą musiały stawić czoła tendencjom, które już są obecne na Zachodzie. Na potencjał rynku ubezpieczeniowego w Polsce wskazuje niska suma wydatków na ubezpieczenie w relacji do PKB. W przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej można upatrywać szansy na poprawę koniunktury na rynku ubezpieczeń. Z doświadczeń innych krajów wynika, że wartość wydatków gwałtownie rośnie, gdy produkt narodowy brutto na jednego mieszkańca przekracza 3 tys. USD. Z tego względu możemy oczekiwać w najbliższych latach wzrostu wydatków na ubezpieczenia, gdyż w Polsce dochód narodowy brutto *per capita* przekroczył w 2004 roku wartość 5 tys. USD. W dawnych krajach unijnych PKB na mieszkańca jest kilkakrotnie wyższy niż w Polsce i wynosi w Niemczech, Austrii i Wielkiej Brytanii około 30 tys. USD, natomiast w Irlandii blisko 40 tys. USD. Pewnym problemem dla wzrostu zainteresowania ubezpieczeniami w Polsce może być natomiast wysoki poziom bezrobocia. Spośród krajów Europy Środkowej jedynie Polska ma tak wysoką stopę bezrobocia, która w ostatnich latach kształtowała się na poziomie 18–20%. W nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej sytuacja gospodarcza poprawiła się w ciągu ostatnich kilku miesięcy. W Polsce gospodarka również w dalszym ciągu rozwija się dynamicznie, odnotowuje się wzrost PKB. W 2003 roku dynamika PKB wynosiła 3,7%, przy czym od drugiego kwartału nastąpiło przyspieszenie wzrostu i w IV kwartale 2003 r. w ujęciu rok do roku PKB wzrósł o 4,7%. Polepszająca się sytuacja makroekonomiczna stwarza korzystne warunki do wzrostu popytu na usługi finansowe, w tym również na produkty ubezpieczeniowe. Członkostwo w Unii Europejskiej powinno wpłynąć na możliwość społeczeństwa oraz wzrost jego świadomości ubezpieczeniowej. Istotnym czynnikiem dynamizującym rozwój sektora byłoby wprowadzenie nowych rozwiązań w zakresie dobrowolnych ubezpieczeń zdrowotnych. Obecnie popyt na te ubezpieczenia jest mały,

jednakże wraz ze zmniejszeniem palety gwarantowanych bezpłatnych świadczeń medycznych ubezpieczenia te będą coraz bardziej pożądanym produktem. Szacuje się, że będzie utrzymywać się tendencja do szybszego przypisywania wzrostu składki w ubezpieczeniach na życie niż w ubezpieczeniach majątkowych. Istotną tendencją na rynku ubezpieczeniowym w minionych latach był proces dekoncentracji rynku. Na zmniejszenie koncentracji może wpływać otwarcie rynku, co potwierdza przykład Węgier, które na początku lat 90. ub. wieku zniosły bariery wejścia na rynek dla zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych. Po akcesji Polski do Unii Europejskiej coraz silniej będzie oddziaływać integracja rynku finansowego rozumiana jako dostęp podmiotów gospodarczych do rynków finansowych w danej strefie ekonomicznej. Polska po wejściu do Unii Europejskiej znalazła się w strefie euro, jednak pełna integracja nastąpi po przystąpieniu do unii monetarnej. Rynek finansowy strefy euro umożliwi zaspokajanie zapotrzebowania na usługi finansowe niedostępne na rynku krajowym oraz ułatwi wybór bardziej konkurencyjnych pośredników finansowych. Przedsiębiorstwa będą mogły wybierać wśród bogatej oferty konglomeratów finansowych Europy Zachodniej. Deregulacja rynku usług finansowych umożliwi podejmowanie działalności przez coraz większą liczbę instytucji ubezpieczeniowych oraz bankowych i spowoduje znaczne zaostrzenie się konkurencji. Kierunki rozwoju rynku usług finansowych wymuszą w najbliższej przyszłości na polskim kierownictwie towarzystw ubezpieczeniowych podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności bankowej, podobnie jak ma to miejsce w krajach Europy Zachodniej.

mgr inż. Piotr F. Borowski
doktorant w Katedrze Zarządzania w Gospodarce
SGH

BIBLIOGRAFIA

- [1] BELLON J.B., PASTRE O., *La banque n'existe plus: réflexions sur les métiers bancaires (I)*, „Banque Magazine”, nr 659, czerwiec 2004.
- [2] CROUY Ph., *Banque moderne, banque innovante*, „Banque Magazine”, nr 659, czerwiec 2004.
- [3] FRUCHART D., *Notre objectif stratégique est de répondre aux besoins de notre socitrait*, „Banque Magazine”, nr 665, styczeń 2005.
- [4] GENETAY N., MOLYNEUX Ph., *Bancassurance*, McMillan Press, London 1998.
- [5] JEFFERS J., OHEIX V., PASTRE O., REJ N., *Les restructurations bancaires européennes: cadre théorique et perspectives nationales*, Rapport à la CDC, październik 2003.
- [6] KOWALEWSKI O., *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: Strategia tworzenia, efektywność*, Zeszyt nr 95, NBP 1999.
- [7] PAJEWSKA R., *Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe – autoreferat*, Katedra Zarządzania w Gospodarce, SGH, Warszawa 1999.
- [8] *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002–2003*, NBP grudzień 2004.
- [9] ŚLIPERSKI M., *Związki banków komercyjnych z firmami ubezpieczeniowymi*, Zeszyt 120, NBP 2001.