

# Ucieczka od podatku



Współpraca banków i ubezpieczycieli na polskim rynku nabrała wreszcie tempa. Zwiększenie przychodów ze składek z kanału bankowego odnotowują głównie zakłady ubezpieczeń na życie. Przy czym w polskim wydaniu to efekt przesuwania oszczędności z lokat bankowych na nieopodatkowane polisy kapitałowe, a nie oferowanie polis ochronnych.

— **TOMASZ BRZEZIŃSKI**

Wszystko wskazuje na to, że 2002 rok przeznaczono na przygotowywanie wspólnej oferty bankowo-ubezpieczeniowej, doprecyzowanie procedur, czy szkolenia, a dopiero w ubiegłym roku mieliśmy do czynienia z początkiem boomu. Niestety firmy nie chcą ujawniać dokładnych danych o wielkości przypisu pozyskanego kanałem bancassurance. Oficjalnie z powodu zamykania sprawozdań za 2003 rok, czy z obawy przed konkurencją. Nieoficjalnie ze względu na trudną do przewidzenia reakcję tradycyjnej sieci sprzedaży, a także na wzrost zainteresowania bancassurance urzędu nadzoru, który był wyraźnie zaskoczony sukcesem rynkowym niektórych firm. Towarzystwa, które postawiły na współpracę z bankami przy dystrybucji produktów bankowo-ubezpieczeniowych w tym roku były liderami wzrostu przychodów ze składek. Można szacować, że w ciągu dziewięciu miesięcy ubiegłego roku ubezpieczyciele pozyskali za pośrednictwem banków przynajmniej 600 mln zł.

## ANTYPODATKOWE ŻNIWA

Największy kawałek z tortu bancassurance wykroili w 2003 roku dwie grupy ubezpieczeniowe: Warta i Allianz. Pierwsza rozwija tę działalność we współpracy z Kredyt Bankiem, druga z Pekao SA. Szacuje się, że przypis składki grupy Warta ze sprzedaży w sieci Kredyt Banku, wyniósł co najmniej 300 mln zł. Z kolei towarzystwa majątkowe i życiowe z grupy Allianz dzięki współpracy z bankiem Pekao pozyskały około 130 mln zł.

Strzałem w dziesiątkę były polisy na życie i dożycie, które tak naprawdę były lokatami antyopodatkowymi, a także polisy inwestycyjne, z niewielką częścią ochronną. W przypadku wspólnej oferty Warty i Kredyt Banku takim



## Tomasz Brzeziński

W dziennikarstwie finansowym od 7 lat. Pracował jako dziennikarz w:

„Prawie i Gospodarce”, „Pulsie Biznesu”, „Gazecie Wyborczej”. Obecnie w „Gazecie Giełdy Parkiet”. Był też rzecznikiem prasowym w Nordea Polska.

antyopodatkowym produktem była Warta Gwarancja. Antyopodatkowa strategia okazała się skuteczna, gdyż udział polis indywidualnych o składce jednorazowej w portfelu Warty Vita wyniósł po III kwartałach ub.r. 81,43%, wobec 1,31% w analogicznym okresie 2002 r.

Allianz Życie, który dzięki współpracy z Pekao pozyskał około 30% swojego przypisu, dystrybuował przez sieć placówek banku ubezpieczenie inwestycyjne Prosperita, a także ubezpieczenie na życie i dożycie EuroOpieka. To, że traktowane były one przez klientów banku jako alternatywa dla lokat również nietrudno zauważyć w danych nadzoru - udział składki z polis o składce jednorazowej zwiększył się z niecałych 10% do ponad 36%.

## LICZĄ SIĘ INWESTYCJE

Ten wzrost udziału umów o składce jednorazowej w portfelach widać zresztą w prawie wszystkich krajowych zakładach ubezpieczeń na życie. Trzeba jednak zaznaczyć, że największe przyrosty przypisu składki brutto odnotowały właśnie firmy, które bądź mają podpisane z bankami umowy dystrybucyjne lub też wchodzą w skład kapitałowych grup

bankowo-finansowych. Ostatnio taki produkt wprowadziło Nordea Polska TUŹ. Już w pierwszych dniach sprzedaży, bez medialnego rozgłosu, wpływy z Nordea Profit Plus wyniosły kilkaset tysięcy złotych. Na ten rok przychody z tego produktu planowane są na kilkanaście milionów złotych. Nie ma co się dziwić, że podobne rozwiązanie zamierzają również zaproponować inni ubezpieczyciele (np. Generali we współpracy z BRE Bankiem). Również Skandia i Nationwide korzystające dotąd wyłącznie z usług multiagentów, zapowiadają rozwój współpracy z bankami. A trzeba przyznać, że jest się o co bić. W ciągu najbliższych dziesięciu lat Polacy przesuną w poszukiwaniu wyższych stóp zwrotu czy oszczędności podatkowych, z lokat bankowych do towarzystw funduszy inwestycyjnych oraz zakładów ubezpieczeń na życie około 100 mld zł. Na razie nie widać gwałtownego wzrostu wypłacanych „odszkodowań i świadczeń”. Oznacza to, że te quasi-lokaty są prawdopodobnie rolowane, bądź co bardziej prawdopodobne swoje oszczędności przesunęły osoby zamożne (świadczyć może o tym dwukrotny wzrost do około 7 tys. zł średniej składki na polisę), które dysponują nadwyżką wolnych środków finansowych.

## ZYSKOWNA OCHRONA

Kolejnym bardzo obiecującym segmentem są ubezpieczenia na życie kredytobiorców (nie tylko w sytuacji jego śmierci, ale także długotrwałej choroby spowodowanej wypadkiem). Coraz więcej banków zabezpiecza w ten sposób nie tylko długoterminowe kredyty mieszkaniowe lub hipoteczne, ale także średnioterminowe na zakup samochodu, czy nawet krótkoterminowe pożyczki

## BANCASSURANCE

konsumpcyjne. Efekty takiej współpracy są aż nadto widoczne. Francuskie Cardif Polska TUŹ oraz majątkowy Oddział Główny Cardif Assurance Risques Divers, których produkty dostępne są w kilkunastu instytucjach bankowych - pozyskały za ich pośrednictwem w 2003 r. około 100 mln zł. Co ważne, mimo że wzrost przypisu tych zakładów jest mniej dynamiczny niż konkurentów oferujących quasi-lokaty, ale dzięki wyższemu marżom, są one dużo bardziej rentowne.

### MAJĄTKOWY DODATEK

Na razie na tle tej życiowej hossy słabo wypadają efekty współpracy banków i ubezpieczycieli przy oferowaniu produktów majątkowych. Nadzór podaje, że w 2002 r. zakłady ubezpieczeń miały podpisane umowy dystrybucyjne aż z 302 instytucjami bankowymi. Mimo to wpływy ze sprzedaży polis majątkowych w bankach były znikome - zaledwie 5,7 mln zł przypisu składki brutto. Widać więc, że nie liczba (wskazuje ona na to, że oprócz banków komercyjnych zakłady współpracowały również z bankami spółdzielczymi, oraz spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi) podpisanych porozumień, a sposób realizacji umów o współpracy ma tu pierwszorzędne znaczenie. W tym samym czasie towarzystwa życiowe miały podpisane umowy z 50 instytucjami bankowymi. Przyniosło im to 68,2 mln zł przypisu, z czego 40,4 mln przechodziło z grupowych umów ubezpieczenia na życie podpisanych z 8 bankami. W ubiegłym roku przypis składki z ubezpieczeń majątkowych sprzedawanych we współpracy z bankami zapewne wzrósł. Z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze banki zostały obligatoryjnie zmuszone do wprowadzenia gwarancji zwrotu gotówki jeśliby doszło do nieuprawnionego skorzystania ze środków zgromadzonych na koncie. Gwarantowane sumy są wprawdzie niewielkie, ale część banków zapewne zgodzi się podzielić się tym ryzykiem z ubezpieczycielami. Drugi, znacznie ważniejszy czynnik, który powinien spowodować wzrost przypisu składki, wynika ze stale rosnącej konkurencji wśród krajowych banków. Powoduje ona zmiany w ofercie bancassurance. Można zaobserwować, że banki rezygnują z produktów masowych produktów niskiej

## BANCASSURANCE PO POLSKU

Obecnie można wyróżnić w Polsce kilkanaście sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych, gdzie podmioty są powiązane kapitałowo, bądź mają podpisane umowy dystrybucyjne:

- **AMERYKAŃSKA AIG** — m.in. AIG Bank, TU AIG Poland, Amplico Life, PTE AIG, spółka pośrednictwa kredytowego AIG Credit, planowane jest również powołanie TFI;
- **AMERYKAŃSKA CITICORP** — m.in. Citibank Handlowy, TUŹ Citilinsurance Polska; bankowe call-center i placówki są wyłącznym kanałem dystrybucji polis CitiInsurance;
- **AUSTRIACKO-NIEMIECKO-BRYTYJSKA BPH PBK/ERGO HESTIA/ROYAL & SUN ALLIANCE**; oprócz pośrednich związków kapitałowych pomiędzy BPH PBK z sopocką grupą Ergo Hestia, BPH po połączeniu z PBK jest także mniejszościowym akcjonariuszem TUŹ Royal PBK;
- **POLSKO-HOLENDERSKA BANK MILLENNIUM/PZU** — bank poprzez BIG BG Inwestycje, spółkę zależną, jest od 1999 r. właścicielem 10% akcji największego polskiego ubezpieczyciela, drugim mniejszościowym udziałowcem PZU (20%) jest holenderskie Eureka, które z kolei posiada udziały w Banku Millennium;
- **POLSKA** — umowa dystrybucyjna pomiędzy PKO BP a grupą PZU o dystrybucji wybranych produktów ubezpieczeniowych w sieci banku; Skarb Państwa, większościowy właściciel obu instytucji snuje plany ich połączenia w jeden koncern finansowy;
- **BELGIJSKO-POLSKA KREDYT BANK/WARTA** — m.in. TUwRiGŻ Agropolisa (spółka została przejęta przez TUiR Warta); Belgowie z Kredit Verzekeringen przejęli pod koniec roku od Kulczyk Holding pakiet akcji gieldowej Warty, dzięki któremu przekroczyli próg 75% na WZA spółki i sprawują nad nią pełną kontrolę;
- **FRANCUSKA CREDIT AGRICOLE** — m.in. Lukas Bank, Europejski Fundusz Leasingowy oraz TU Europa, TUŹ Europa, w tym roku Francuzi chcą odsprzedać w wezwaniu akcje tych spółek prywatnemu inwestorowi Leszkowi Czarnieckiemu (ma obecnie około 50% akcji TU Europa), planują również powołanie dwóch zakładów ubezpieczeń;
- **HOLENDERSKA ING GROEP** — m.in. ING Bank Śląski, TUŹ Nationale-Nederlanden Polska, PTE ING, TFI ING;
- **SKANDYNAWSKA NORDEA AB** — m.in. Nordea Bank Polska, TUŹ Nordea Polska, spółka leasingowa Nordea Finance, grupa Nordea ma również podpisane strategiczne porozumienie o współpracy z majątkowym TU Tryg Polska;
- **WŁOSKO-NIEMIECKA PEKAO/ALLIANZ** — włoski UniCredito tworzy wraz z niemieckim Allianz AG konsorcjum, które jest większościowym akcjonariuszem banku, Pekao ściśle współpracuje z dwiema polskimi spółkami liniowymi należącymi do Allianz, sprzedającymi polisy majątkowe i życiowe;
- **NIEMIECKA — DB24 (DEUTSCHE BANK) — GERLING ŻYCIE**, choć DB24 dotacza do swoich produktów również polisy Amplico Life, czy TUiR Warta;
- **SZWAJCARSKO-BELGIJSKIE POROZUMIENIE DYSTRYBUCYJNE** pomiędzy grupą Credit Suisse Life & Pensions a Fortis Bank Polska.

Źródło: Spółki

jakości, zastępując je np. polisami dedykowanymi do poszczególnych segmentów klientów. Obecnie do określonych rodzajów rachunków osobistych, w miejsce niezbyt użytecznych polis NNW o niskich sumach ubezpieczenia, czy wysokim udziale własnym, wprowadzane są usługi assistance: komu-

nikacyjnego, domowego, medycznego, czy podróżnego. Coraz więcej banków oferuje np. ubezpieczenie spłaty rat kredytu (dotyczy to nawet pożyczek konsumpcyjnych) w sytuacji trwałej niezdolności do pracy w wyniku nieszczęśliwego wypadku, a nawet bezrobocia. □

## PRZYKŁADY PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH DOSTĘPNYCH W BANKACH

ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ	BANK WSPÓŁPRACUJĄCY	RODZAJ UBEZPIECZENIA	ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ	BANK WSPÓŁPRACUJĄCY	RODZAJ UBEZPIECZENIA
TU Allianz	Peikao S.A.	kart kredytowych i płatniczych, OC dla posiadaczy pakietu „Firma i ja”; pakiet assistance	Gerling Życie	DB24	Polisa Lokacyjna i grupowe ubezpieczenie na życie z opcją świadczenia szpitalnego
TU Allianz Życie	Peikao S.A.	na życie: EuroOpieka, Prosperita, Mieszkać lepiej; grupowe ubezpieczenie na życie kredytobiorców wraz z ubezpieczeniem należności kredytowych do czasu ustanowienia hipoteki;	ING NN	ING Bank Śląski	Na życie posiadaczy karty kredytowej Visa Electron
Amplifico AIG Life	AIG Bank Poland AIG Credit DB24	Lokata Direct+ z pakietem ubezpieczeniowym Ochrona+ Kredytobiorców i kart kredytowych oferowanych przez Fin Plus Pożyczki konsumpcyjnej	Nationwide	Citibank Handlowy	Plan inwestycyjny z ubezpieczeniem na życie
Cardif	GE Capital Bank, Lucas Bank, Opel Bank, Małopolski Bank Regionalny, BWR	Kredytobiorców (Credit Life), posiadaczy kont, posiadaczy kart płatniczych.	Nordea Polska TUnż	Nordea Bank Polska	Polisa dla zaciągających kredyty hipoteczne Hipoteka Życie
Cigna STU	Fortis Bank Polska	Posiadaczy kart płatniczych Visa	Nordea Polska TUnż	Nordea Bank Polska/Kredyt Bank	Na życie - Kredyt Życie
CitiInsurance	Citibank Handlowy	Plan oszczędnościowy z ubezpieczeniem na życie	Polisa Życie	dowolny bank	Na wypadek śmierci osób zaciągających kredyty bankowe
Credit Suisse Life&Pensions	Fortis Bank Polska	Posagowe ubezpieczenie na życie Lepsze jutro dziecka	Polisa Życie	PKO BP Invest Bank	Grupowe na życie - PKO Gwarancja grupowe na życie kredytobiorców (zakup samochodu) oraz Rodzina 2000 dla posiadaczy ROR
STU Ergo Hestia	BRE Bank, mBank, Multibank	Pakiet Bezpieczna Karta	PZU	Millennium Bank	Grupowe NNW z ubezpieczeniem bagazu podróżnego; grupowe NNW z ratałną wypłatą świadczenia; budynków i lokali mieszkalnych nie związanych z działalnością gospodarczą dla biorących kredyt hipoteczny; zbiorowe ubezpieczenie mieszkań
STUnż Ergo Hestia	BPH PBK	Na życie osób zaciągających kredyty bankowe lub pożyczki pieniężne	PZU Życie	PKO BP Inteligo Financial Services Millennium Bank	Ubezpieczenia: mieszkań, OC w życiu prywatnym, NNW Ubezpieczenia: mieszkań, turystyczne, NNW Grupowe ubezpieczenia na życie: kredytobiorców, Biznes Menedżer, Pogodna Jesień
TU Europa	12 banków* sieci Oddziałów PKO BP - Region Dolnośląski BZ WBK, Nordea Bank Polska GE Bank Mieszkańców, Deutsche Bank 24	Kredytów hipotecznych w okresie pomostowym Spłaty kredytów konsumpcyjnych – gotówkowych Kredytów hipotecznych z niskim wkładem Kredytu hipotecznego od ryzyka nie uzyskania przez Bank docelowego zabezpieczenia kredytu Assistance: na wypadek utraty pracy lub czasowej niezdolności do pracy	Tryg Polska	Nordea Bank Polska	NNW dla posiadaczy ROR; NNW i kosztów leczenia posiadaczy ROR lub upoważnionych przez nich użytkowników karty Visa Business oraz ubezpieczenie na wypadek utraty karty Visa Business
Europa TUnż	Lucas Bank	Na życie i dożycie „Stabilna Ochrona” Na życie posiadaczy kart kredytowych placówek handlowych Grupowe na życie Kredytobiorców i Pożyczkobiorców Na życie leasingobiorców	Warta	Kredyt Bank	Warta Travel, Warta Dom Serwis, Warta Mieszkanie, Warta Dom w Budowie, Warta Dom Letniskowy; OC, ŻK, AC, Warta Moto-Assistance, WARTA MIS, OC w życiu prywatnym
Fiat Ubezpieczenia Życiowe	Fiat Bank Polska, banki spółdzielcze	Grupowe na życie kredytobiorców i współkredytobiorców	Warta - Vita	Kredyt Bank	EUROPA 2001; LOMATA WARTA ŻYCIE; na życie kredytobiorcy zaciągającego: Kredyt Gotówkowy i Kredyt na Zakup Samochodu.
KU Filar Życie	Bank Unit Gospodarczej oraz banki zrzeszone	Filar Ochrona	Warta - Vita	DB24	Pakiet ubezpieczeń turystycznych do kart Visa
FinLife	Bank Przemysłowy w Łodzi LG Petro Bank (obecnie Nordea Bank Polska)	FinLife - Bezpieczne Konto FinLife - Bezpieczny Kredyt			
Generali TU	mBank	Turystyczne - mPodróżnik			
Generali Życie	RHEINHYP-BRE Bank Hipoteczny	Moje Konto - Mój Dom - na życie i dożycie z częściowymi wypłatami kapitału			

\* BGK, BGŻ, Bank Millennium za pośrednictwem Polskiego Towarzystwa Finansowego, BPH PBK – oddziały Wrocław, Poznań, Opole, Zielona Góra, Nowa Sól, Bud-Bank, BZ WBK, Danske Bank, Fortis Bank Polska, HypoVeirsbank Bank Hipoteczny, Nordea Bank Polska, PKO BP/Raffaelsen Bank, Warmińsko Mazurski Bank Regionalny.