



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

# Badanie rynku bancassurance

**VII Kongres Bancassurance**

**7-8 października 2015**

**Hotel Holiday Inn Warszawa Józefów**

*Norbert Jeziolowicz*

*Dyrektor*

*Zespół Bankowości Detalicznej i Rynków Finansowych*

*Związek Banków Polskich*



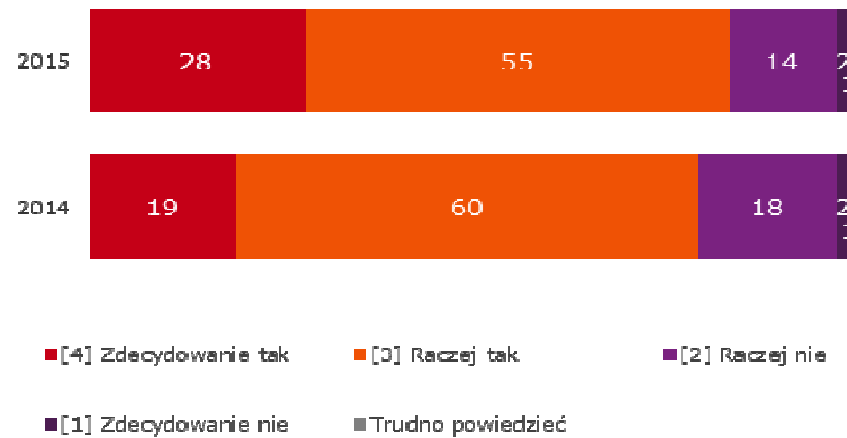
ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

*Sondaż w placówkach bankowych przeprowadzono w dniach 5-21 sierpnia br. W telefonicznym badaniu wspomaganym komputerowo (CATI) wzięto udział 178 placówek bankowych z całego kraju, reprezentujących wszystkie typy banków krajowych.*



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Czy łączenie produktów bankowych i ubezpieczeniowych jest obszarem perspektywnym w działalności banków?





ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Łączenie produktów ubezpieczeniowych i bankowych

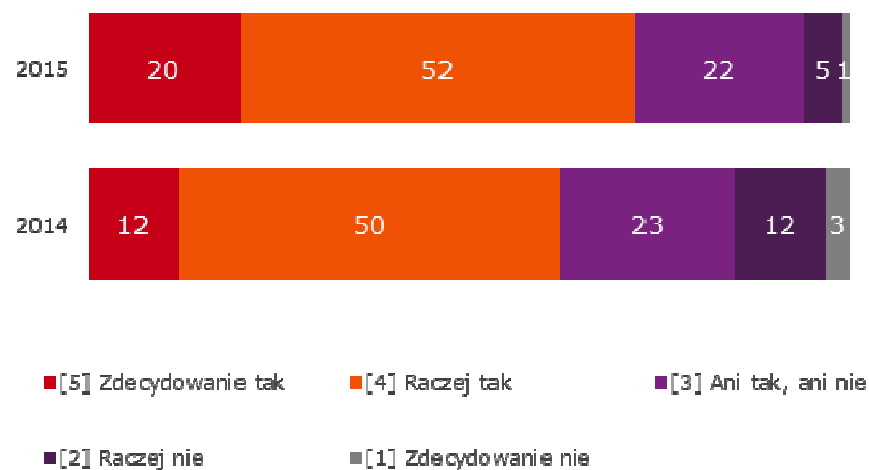
Większość przedstawicieli sektora bankowego jest przekonana o tym, że łączenie produktów ubezpieczeniowych i bankowych stanowi perspektywiczny obszar w działalności banków (83 proc.). Dla porównania wskaźnik ten wynosił 91 proc. – 2011, 87 proc. – 2012, 85 proc. – 2013, 79 proc. – 2014).

Warto odnotować, że wskaźnik odpowiedzi „Zdecydowanie tak” wzrósł o 9 proc. w stosunku do ubiegłorocznego pomiaru.



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Czy łączenie produktów ubezpieczeniowych z produktami bankowymi jest wartością dodaną dla Państwa klientów?





ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Łączenie produktów ubezpieczeniowych i bankowych

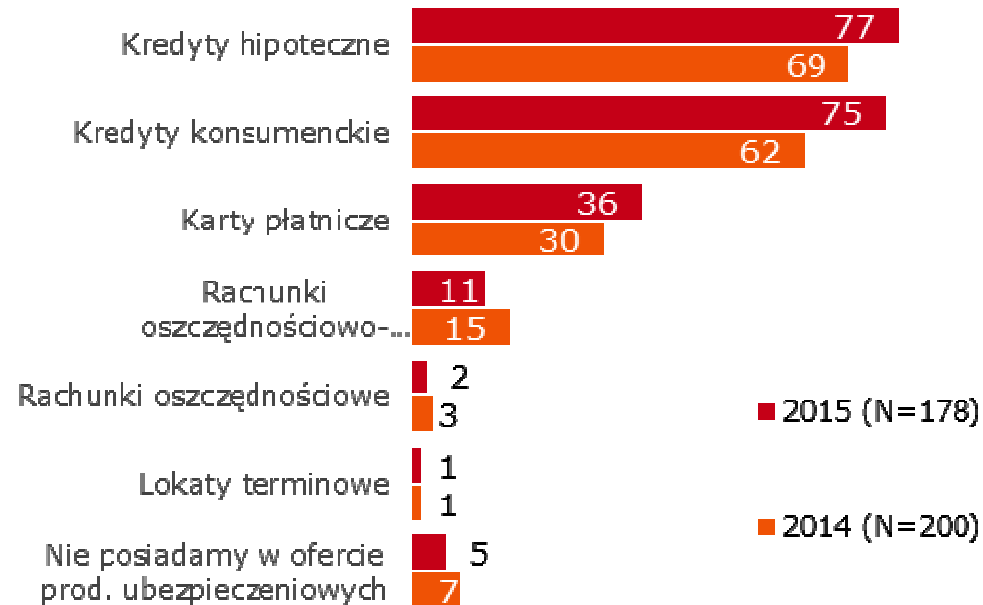
Bankowcy uważają także, że łączenie produktów bankowych i ubezpieczeniowych jest wartością dodaną dla klientów. Suma odpowiedzi „Zdecydowanie tak” i „Raczej tak” wynosi 72 proc., czyli łącznie o 10 proc. więcej niż w 2014 roku, w którym wyniósł 62 proc.

Dla porównania w roku 2011 wskaźnik ten wynosił 79 proc., 2012 – 66 proc., 2013 – 82 proc.).



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## W wypadku których produktów klienci Państwa banku chętnie dokupują ubezpieczenie?





ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Zakup ubezpieczenia do produktów bankowych

77 proc. badanych przedstawicieli sektora bankowego deklaruje, że klienci w ich banku chętnie dokupują ubezpieczenie do kredytu hipotecznego (79 proc. – 2011, 77 proc. – 2012, 76 proc. – 2013, 69 proc. – 2014). Nieco mniej popularne jest ubezpieczenie do kredytu konsumenckiego (75 proc.) (66 proc. – 2011, 73 proc. – 2012, 63 proc. – 2013, 62 proc. – 2014).

Co trzeci bankowiec (36 proc.) deklaruje, że klienci chętnie korzystają z ubezpieczenia karty płatniczej (42 proc. – 2011, 46 proc. – 2012, 32 proc. – 2013, 30 proc. – 2014), a co dziesiąty (11 proc.) wskazuje, że ubezpieczenie jest dokupywane do rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego (18 proc. – 2011, 22 proc. – 2012, 21 proc. – 2013, 15 proc. – 2014).





ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Którymi rodzajami produktów ubezpieczeniowych klienci Pana(i) banku są najbardziej zainteresowani?





ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Zainteresowanie produktami ubezpieczeniowymi

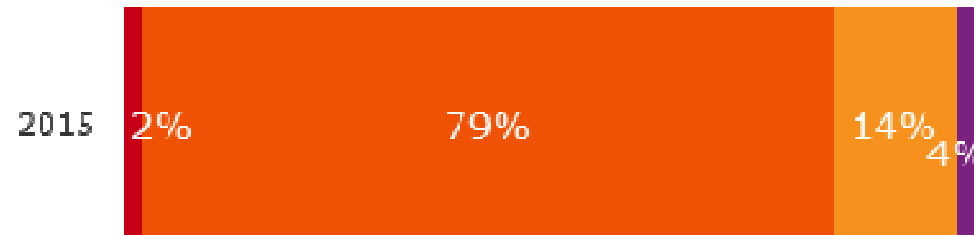
Spośród produktów ubezpieczeniowych, klienci banków wykazują największe zainteresowanie produktami zabezpieczającymi spłatę kredytu (83 proc.) (87 proc. – 2011, 79 proc. – 2012, 79 proc. – 2013, 81 proc. – 2014). Według bankowców, dużą popularnością cieszą się również produkty ubezpieczeniowe do kart płatniczych (47 proc.) (50 proc. – 2011, 62 proc. – 2012, 39 proc. – 2013, 39 proc. – 2014) i produkty zabezpieczające majątek (46 proc.) (33 proc. – 2011, 49 proc. – 2012, 45 proc. – 2013, 34 proc. – 2014).

Co trzeci bankowiec wskazuje na dużą popularność produktów ochronnych dla klienta i jego rodziny (31 proc.) (24 proc. – 2013, 20 proc. – 2014), a co czwarty (19 proc.) – produktów ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym lub oszczędnościowym (26 proc. – 2013, 16 proc. – 2014).



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Czy wejście w życie Rekomendacji U KNF wpłynęło na wielkość sprzedaży w Pana(i) placówce?



- Tak, sprzedaż wzrosła z tego powodu
- Nie, sprzedaż nie zmieniła się
- Tak, sprzedaż spadła z tego powodu
- Trudno powiedzieć / nie wiem



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Wpływ Rekomendacji U KNF na sprzedaż w bankach

Zdecydowana większość przedstawicieli sektora bankowego nie zauważa żadnego wpływu wejścia w życie rekomendacji U KNF na sprzedaż w placówkach bankowych.

Niemniej jednak 14 proc. uważa, że sprzedaż spadła z tego powodu. Znikomy odsetek (2 proc.) deklaruje jej pozytywny wpływ na sprzedaż.



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Czy klienci Pana(i) banku pytają o swoje prawa wynikające z Rekomendacji U KNF?



- Tak, często
- Tak, czasami
- Tak, rzadko
- Nie pytają o swoje prawa
- Trudno powiedzieć / nie wiem



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

## Zainteresowanie klientów prawami wynikającymi z Rekomendacji U KNF

Według większości bankowców (43 proc.), klienci nie pytają o swoje prawa.

Połowa pytanych (51 proc.) odpowiedziała, że pytania ze strony klientów zdarzają się, ale rzadko. Jedynie 3 proc. twierdzi, że takie sytuacje zdarzają się często.



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH

# Dziękuję za uwagę

ul. Kruczkowskiego 8  
00-380 Warszawa  
tel. 022 48 68 180  
[www.zbp.pl](http://www.zbp.pl)

[www.zbp.pl](http://www.zbp.pl)