



**Trendy produktowe
i zmiany w narzędziach dystrybucji
ubezpieczeń w kanale bancassurance**



Ubezpieczenia

Produkty i sprzedaż

Agile





25 min

Problemy

Fakty

Rozwiązania

Rekomendacja U: ubezpieczenia w bankach po nowemu

Spojrzenie na rynek

W regulacyjnym zawieszaniu. Wyniki życiówki po I kwartale 2015 r.

(Aviva, Ergo Hestia, Europa, GrEco, KNF, MetLife, Open Life)

... ubezpieczycieli życiowych może wskazywać na pewną stabilizację. Nie wi...

Spojrzenie na rynek

Kolejny grzmot KNF-u - wytyczne produktowe

Rekomendacja U: nowe zasady ubezpieczeń kredytowych oznaczają wzrost rat pożyczek

Miesięcznik Ubezpieczenia



Świat

Ubezpieczyciele (nie)przygotowani na Solvency II

KNF zrewolucjo bankowe polisy

Nadzór ochroni klientów, banki zostaną agentami, a za...
To skutki rekomendacji, która wejdzie w życie w marcu

Marlene Karwyczewska
... do ich klientów, co dzieje się 2,5 mld zł przychodów rocznie. Nadzór stwierdził, że odbywa się to kosztem klienta. I postanowił ubrać ten proceder.
Zgodnie z rekomendacją, jeśli bank będzie oferował klientom polisy grupowe jak ubezpieczenia to nie dostanie za to wynagrodzenia od ubezpieczyciela.
- Ten model jest obecnie powszechnie stosowany w bankowości. Ma to spowodować zwiększenie dostępności niektórych produktów, a w konsekwencji zmniejszenie dystrybucji ubezpieczeń za pośrednictwem banków - mówi Piotr Twardzik, rzecznik zarządu MetLife.
Przewiduje bardziej doprecyzowaną przy sprzedaży polis indywidualnych, więc banki będą się ewidentnie wycofywać z oferty znaczącej części przychodów.
- Na zmianie wygrają ci ubezpieczyciele, którzy będą potrafili wykorzystać to, że banki agenty to potężna machina sprzedażowa - mówi Jarosław Bączek.
Nie należy się więc dziwić, że ubezpieczyciele krytykują rekomendację. Twierdzą, że doprowadzi do wzrostu cen polis. Według Piotra Zarzyckiego, dyrektora w Polskiej Lidze Ubezpieczonych, podwyżki, które będą rekomendowały wnoszą klientom banków i inwestorów, będą tak duże, że część klientów zamieszkała z odnowy ubezpieczeniowej. W szczególności będzie to dotyczyć banków, jak np. dochodzących do kart kredytowych. Może jednak zdążyć dotrzeć ubezpie...



W NUMERZE:
Gorąco wokół rekomendacji bancassurance
Pojazd zastępczy, utrata wartości, regres do zarządcy dróg
Tabela: ubezpieczenia grupowe, warianty: zadanie ubezpieczyciela/obciążalność części cała? Długość przed rozważaniem

W NUMERZE:
Rekomendacja U - życie po wdrożeniu
Zadbać o klienta: produkty, CNiK, serwis

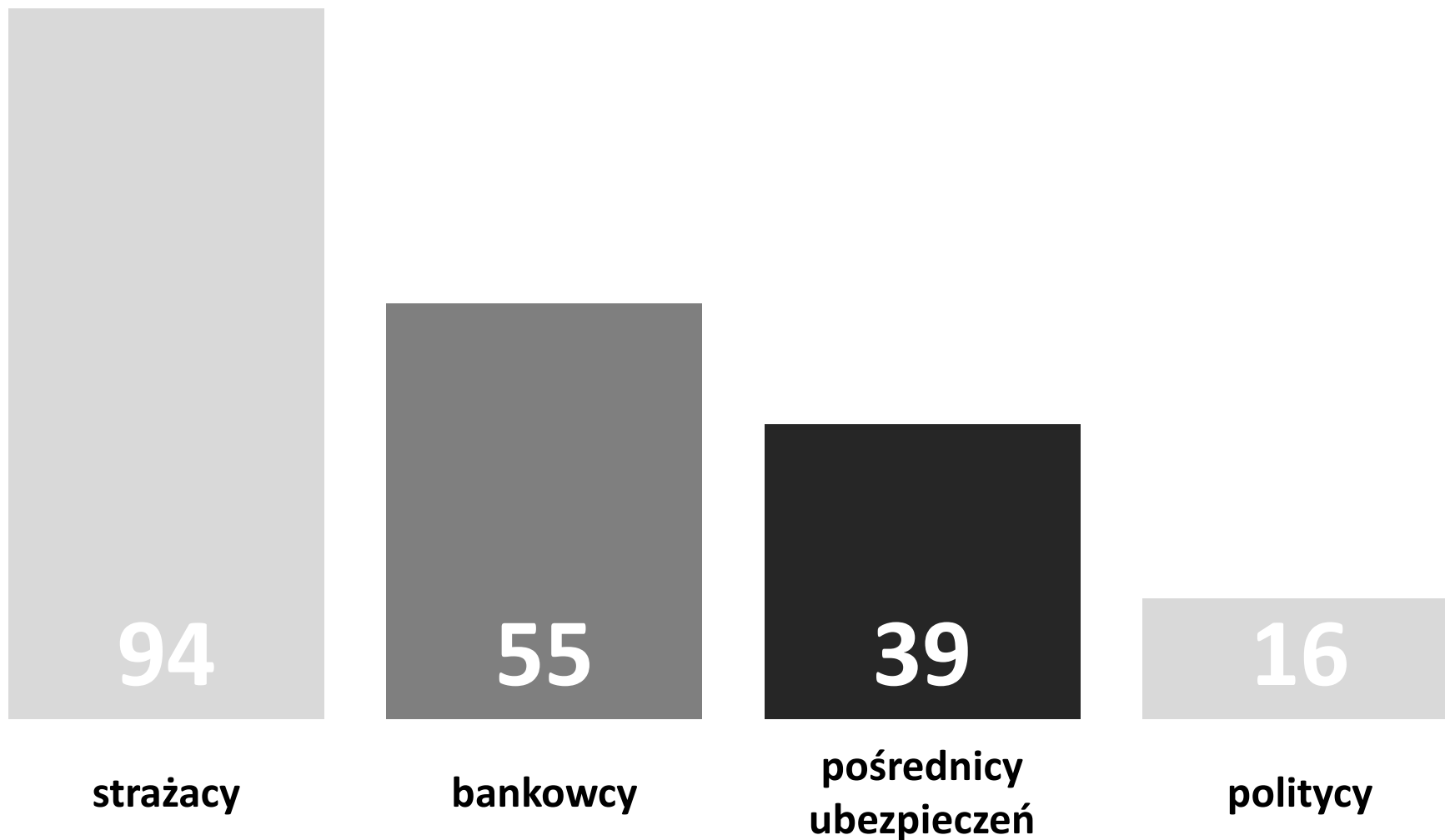


Zaufanie do produktów finansowych (%)

	2007	2009	2013
zaufanie	53,9	44,4	38,1



Zaufanie do ubezpieczycieli i bankowców (%)



Zrozumienie produktów ubezpieczeniowych (%)



Less
is more

Dilerzy samochodowi

Energia AGD

Pośrednicy nieruchomości

Telekomunikacja

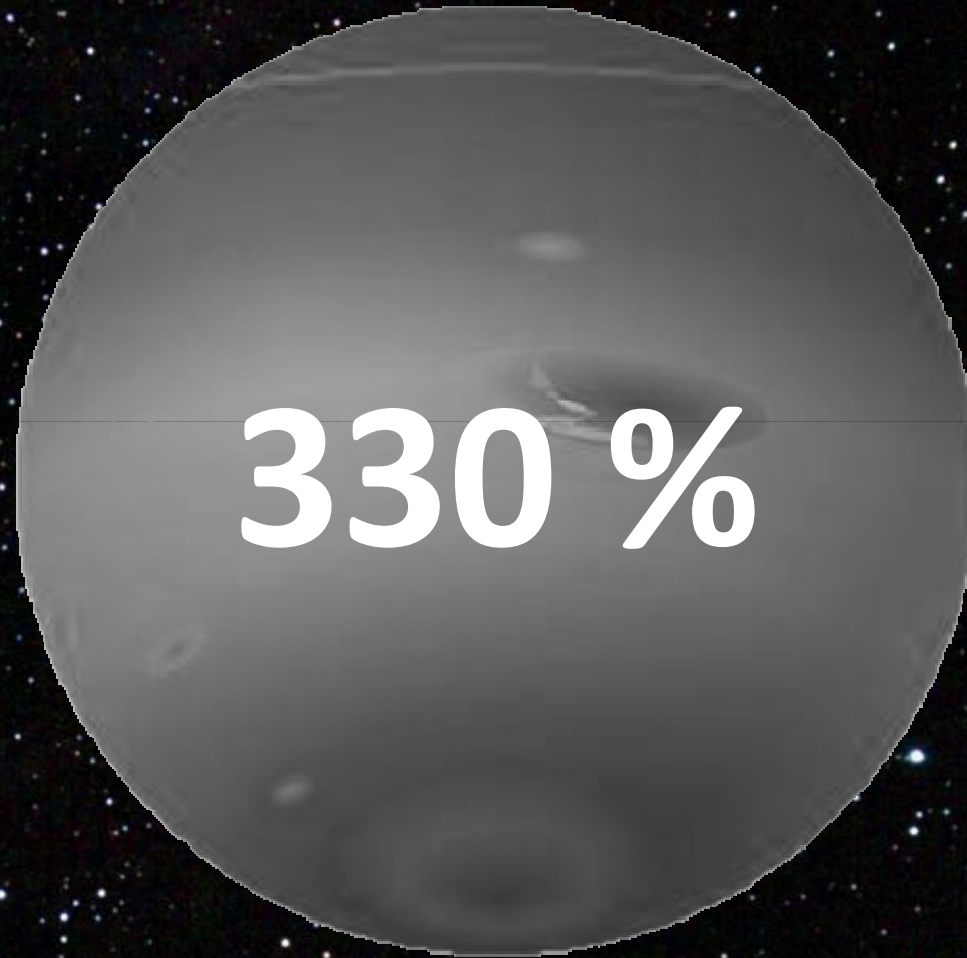
Bancassurance

Agenci RTV

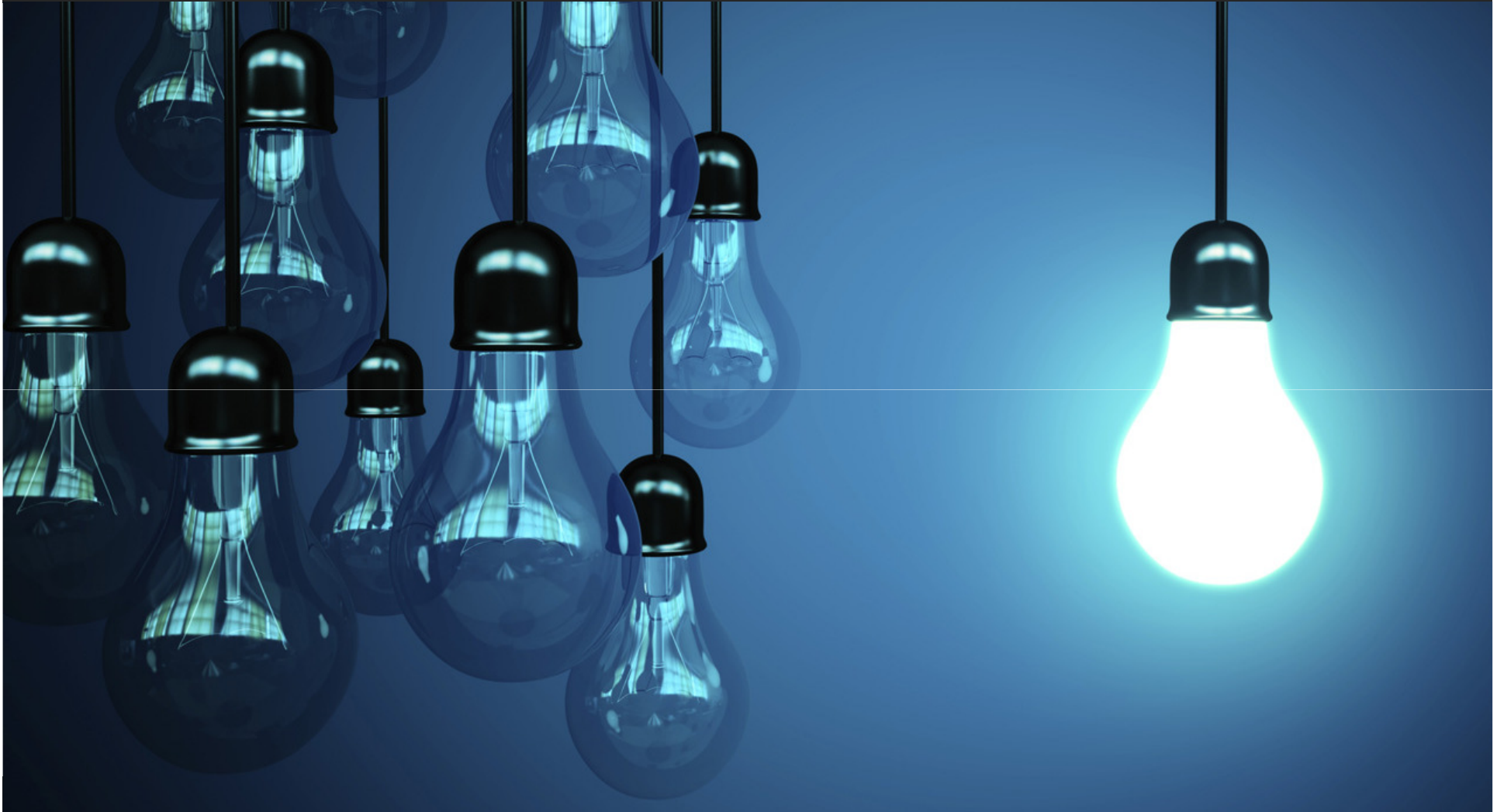
Direct Poczta

Brokerzy

Obowiązki informacyjne względem klientów



BUY vs. BUILD

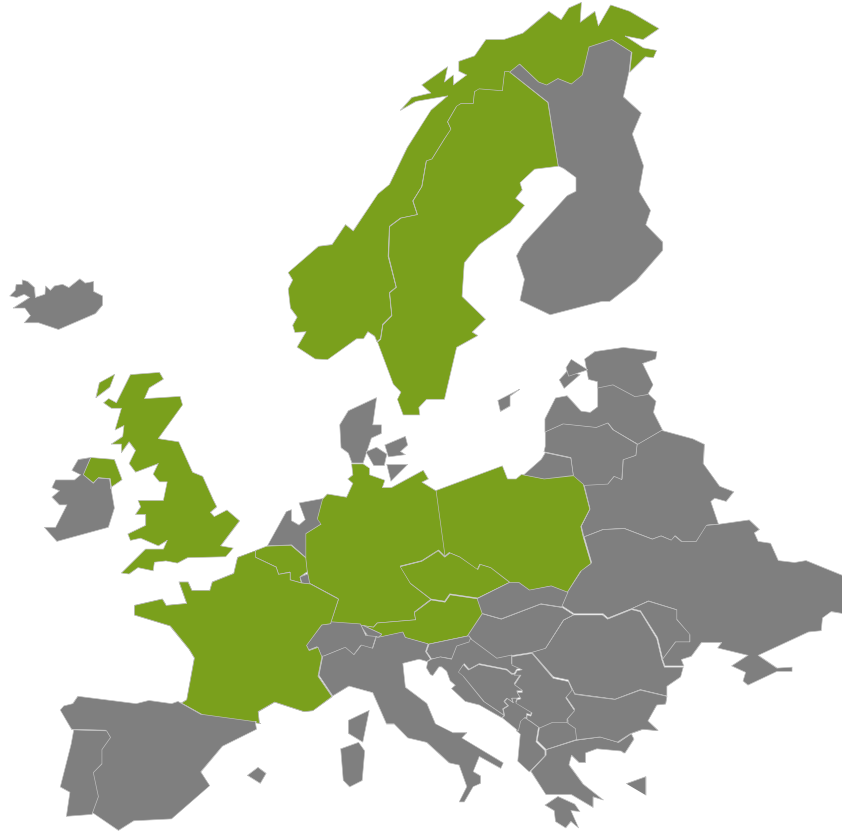












ZAUFANIE

Proste produkty

Wdrożenie
rekomendacji

KONKURENCYJNOŚĆ

Szersze portfolio

Współpraca
przy cross-sellingu

Inwestycja we wzrost elastyczności

Eksperci Sollers na Kongresie Bancassurance



**Tomasz
Kotecki**



**Jarosław
Bucoń**



**Szymon
Wojczyszyn**