

BANCASSURANCE - FACTOR DE DEZVOLTARE A PIEȚEI FINANCIARE

Elda Marzai (Abliz) ^{1*}

Academia de Studii Economice din București, România

Rezumat

Prezenta lucrare își propune să prezinte serviciul bancar - Bancassurance, precum și modalități de dezvoltare a sistemului bancar în general.

Bancassurance este un proces de utilizare a relațiilor clienților băncii de a vinde produse de asigurare de viață și non-viață. Motivul alegerii acestei teme constă în realizarea în perspectivă a modelului optim de bancassurance, pe o bază comparativă a legislației aferente în vigoare și a celor mai bune practici internaționale, inclusiv a studiilor de caz și soluțiilor concrete în dezvoltarea și diversificarea serviciilor bancare. Implementarea activității de bancassurance în domeniul bancar contribuie la consolidarea mediului concurențial, dezvoltarea unor noi produse în asigurări și satisfacerea la un grad mai înalt a necesităților consumatorului. Implicațiile băncilor, cu particularitățile proprii asigurărilor sunt multiple, iar munca asiduă a organismelor de reglementare la nivel european și american de armonizare la nivel internațional, pe aceste domenii este salutară. Distribuția asigurărilor în sistem bancassurance reprezintă o soluție de viitor și va continua să se dezvolte și pe piața din România. Bancassurance este principalul canal de distribuție în multe țări, având o pondere de peste 50% în ceea ce privește produsele de asigurare de viață (ex., Franța, Italia, Spania, Austria), iar în Portugalia ponderea urcă chiar la peste 80%. Prioritățile strategice ale băncilor este să crească protecția business-ului prin adăugarea de noi produse la portofolii și astfel diminuarea riscurilor pentru produsele bancare vandute. Printre aspectele necesare dezvoltării acestui serviciu, reprezentanții băncilor propun atât diversificarea tipurilor de asigurări vândute prin intermediul băncilor, cât și creșterea dezvoltării educației financiare ale consumatorilor și adaptarea tehnologică.

Cuvinte-cheie: asigurări, bancassurance, modele integrate de bancassurance, istorie bancassurance

Introducere

Dezvoltarea piețelor financiare și creșterea importanței băncilor în mediul economico-financiar, a condus la specializarea acestora și diversificarea serviciilor și produselor bancare. Astfel, băncile au accesat și piețele de capital la concurență cu societățile de valori mobiliare, de asigurări, cu fondurile mutuale și cele de pensii.

¹ Autor de contact, **Elda Marzai (Abliz)** - email: elda.abliz@yahoo.com

Presiunea concurențială din partea altor segmente ale pieței financiare (cum ar fi cel al asigurărilor și al pieței de capital) a determinat băncile să inițieze și să dezvolte noi servicii, cum ar fi Bancassurance.

Sectorul serviciilor bancare presupune o abordare specifică a cercetării nevoilor clienților și stabilirii portofoliului de servicii ce vor fi oferite de bancă. Aceasta se datorează existenței unor particularități ale serviciilor bancare: • cererea de servicii bancare este eterogenă și de aceea, instituția bancară trebuie să analizeze nevoile fiecărei categorii de clienți și să se adapteze acestora prin serviciile pe care le oferă; • atomicitatea cererii de servicii bancare (clientela numeroasă și dispersată) îngreunează relațiile cu clienții, aceștia dorind tot mai mult servicii personalizate; • serviciile bancare au un ciclu de viață lung, nefiind supuse uzurii fizice (au caracter nematerial) și morale. Procesul de îmbătrânire este lent. Uneori, se întâlnesc în practică produse/servicii bancare la fel de vechi ca și banca. • serviciile bancare nu pot fi protejate prin brevete și ca urmare, imediat după lansarea pe piață a unui nou serviciu creat de o bancă, acesta poate fi preluat de alte bănci.

Însă, implementarea unor noi modificări și completări la legislația în domeniul bancar și cel de asigurări, vizează stabilirea cerințelor aferente posibilității desfășurării de către bancile licențiate a unei noi activități – bancassurance, în contextul alinierii la standardele internaționale.

1. Definiția și evoluția asigurărilor în domeniul bancar

Apariția asigurărilor este legată de necesitatea diminuării riscurilor și siguranța acoperirii acestora, iar a reasigurărilor pentru sprijinirea celor care administrează fondurile și activitățile de asigurare. Necesitatea apariției activității de asigurare este legată de existența unor posibile evenimente, care reprezintă un pericol pentru integritatea bunurilor materiale sau pentru viața oamenilor: calamități, accidente, incidente etc. În fața acestor pericole nevoia oamenilor de a se proteja a condus la solidarizarea acestuia în procesul de prevenire a efectelor evenimentelor (riscurile din asigurări). De-a lungul timpului, societatea a încercat să găsească mijloace eficiente de prevenire și limitare a consecințelor acestor evenimente, însă experiența ne arată ca desfășurarea lor nu poate fi în totalitate prevăzută sau stopată. Prin urmare, a apărut necesitatea adoptării unor măsuri de protecție pentru acoperirea pagubelor materiale sau pentru asigurarea unor condiții de trai decente persoanelor care și-au pierdut capacitatea de muncă prin apariția unor invalidități.

Asigurarea propriu-zisă, în forma cea mai simplă, clasică, dar și cel mai frecvent întâlnită în practică, constă în protecția financiară pentru pierderi cauzate de o gamă largă și variată de riscuri. Asigurarea are la bază un acord de voință (contract) încheiat între asigurator și asigurat, prin care asiguratorul oferă asiguratului protecție pentru riscurile pe care și le-a asumat, obligându-se să acopere asiguratului contravaloarea daunelor (respectiv suma asigurată în cazul asigurărilor de viață) în caz de producere a acestor evenimente, în schimbul plății de către asigurat a unei sume de bani, numită "primă de asigurare". Plătind asiguratorului prima de asigurare, calculată prin aplicarea unui procent mic la valoarea asigurabilă, asiguratul primește în schimb garanția de despăgubire împotriva pierderii posibile și viitoare pentru oricare dintre riscurile incluse în condițiile de asigurare.

Asigurarea este o formă de protecție bazată pe un contract, prin care o persoană fizică sau juridică numita asigurat, cedează anumite riscuri unei persoane juridice-asigurator, plătind asiguratorului o suma de bani numită primă de asigurare. Asiguratorul se

obligă prin acest contract să plătească asiguratului despăgubiri în cazul în care unul din evenimentele asigurate au loc.

În vederea acoperirii riscurilor privind vânzarea de produse financiar bancare prin intermediul Bancii, a fost lansat un concept nou - Bancassurance.

Apariția fenomenului de bancassurance nu poate fi atribuită în primul rând nici băncilor, nici instituțiilor de asigurări. Apropierea celor două sectoare s-a produs ca urmare a mutațiilor survenite în cererea și oferta de servicii financiare.

Bancassurance este o activitate de intermediere a produselor de asigurări care sunt complementare la produsele instituțiilor de credit și instituțiilor financiare nebancare, desfășurată prin rețeaua acestor instituții (art. 2 din Legea nr. 32/2000). Specificul acestei activități constă în faptul că intermedierea în asigurări are doar un caracter accesoriu, complementar. Prin activitatea de bancassurance se intermediază încheierea unor asigurări care însoțesc operațiunile din domeniul financiar bancar vizând diverse tipuri de credite (de ex., asigurarea de viață încheiată în momentul contractării unui credit ipotecar).

Implementarea activității de bancassurance în domeniul bancar contribuie la consolidarea mediului concurențial, dezvoltarea unor noi produse în asigurări și satisfacerea la un grad mai înalt a necesităților consumatorului.

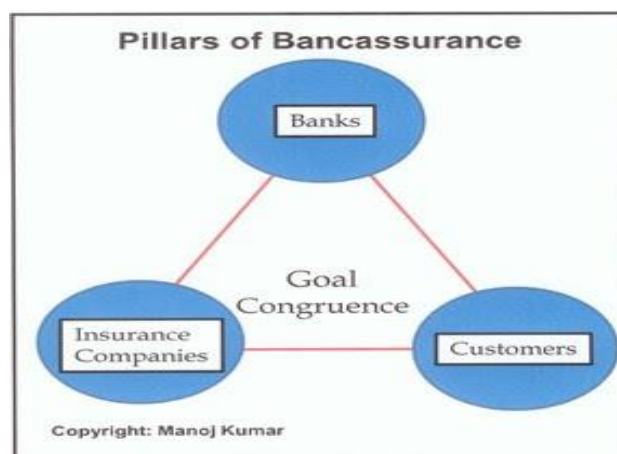


Figura nr. 1. Bancassurance se bazează pe trei piloni: bancă, clienți și societate de asigurări

Sursa: <http://www.einsuranceprofessional.com/artbestpractices.html>

Conform dicționarului financiar al prestigiosului cotidian economic online la Tribune.fr, bancassurance este un model de dezvoltare al sectorului financiar în vogă din anii '90. Modelul se bazează pe apropierea dintre bănci și companiile de asigurări în scopul constituirii de poluri financiare puternice.

Definirea conceptului de bancassurance are un aspect funcțional și unul instituțional. Primul aspect definește conceptul de bancassurance ca pe un set de produse bancare și

deasigurări. Cel de-al doilea vizează modul în care este organizată colaborarea dintre bănci și companiile de asigurări.

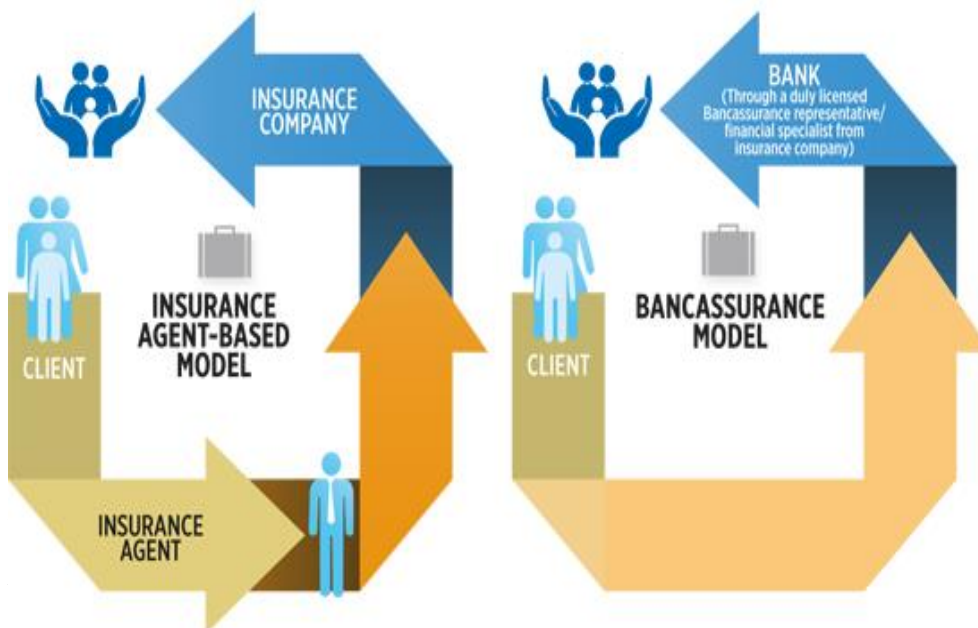


Figura nr. 2. Procesul de încheiere al polițelor de asigurare prin Bancassurance

Sursa: <http://www.bworldonline.com>

Parteneriatul Banca-Asigurator este de tipul win-win. În primul rând, Băncile se asigură prin diminuarea riscurilor aferente produselor bancare vândute. Acestea vor crea noi produse de asigurări integrate, astfel încât să satisfacă mai bine cerințelor clienților. Prin vânzarea de asigurări, Băncile își pot extinde portofoliul de potentiali clienți și pot obține surse suplimentare de venituri. Societățile de asigurare obțin și ele o serie de beneficii, în urma parteneriatului cu Băncile și anume extinderea activității, având acces la un portofoliu mai larg de clienți fizice sau juridice, beneficiază de infrastructura și serviciile băncii, precum și de un nou canal de distribuție a asigurărilor.

Se consideră aproape unanim că bancassurance a apărut în secolul al XII-lea în republica Veneția. „Împrumuturile maritime” acordate negustorilor combinau caracteristicile creditului actual cu asigurările și operațiunile la termen.

În 1863, ideea a fost reluată și pusă în practică în Elveția când societatea de asigurări Helvetia și băncile Credit Suisse și Basler Handelbank au fondat Compagnie Suisse de Reassurance. După cel de-al doilea război mondial conceptul de bancassurance a început să câștige din ce în ce mai mult teren. În 1965, banca britanică Barclays a creat divizia de asigurări de viață Barclays Life. În Statele Unite, procesul de dereglementare început în anii

90, a permis fuziunea dintre Citibank și Travellers Group în 1998, apărând astfel cel mai mare grup de servicii financiare integrate la nivel global.

În Europa continentală expansiunea bancassurance a fost favorizată de directiva CE92 care prevedea formarea pieței unice, iar legislația permite alianțele dintre bănci și companiile de asigurări.

Dezvoltarea Bancassurance cunoaște trei etape importante:

- în prima etapă, până în anul 1980, băncile au vândut garanții sub formă de asigurare ca o extensie directă a activității lor bancare. În aceasta perioadă, bancherii nu au vândut asigurări, însă au acumulat o experiență în acest domeniu.

- a doua fază de dezvoltare a început după 1980, atunci când băncile au început să ofere servicii în domeniul asigurărilor pentru clienții lor. Prima vânzare de asigurare de viață prin canalul de distribuție al băncilor a avut loc în Franța.

- a treia fază, care a început în 1990, băncile au inclus în cadrul produselor oferite către clienți asigurări non-viață, împreună cu asigurări de viață (Krstic et al., 2011).

În general, pe piața europeană, bancassurance acoperă mai mult de 35 % din vânzările de asigurări de viață și este unul dintre canalele de distribuție dominantă în mai multe țări europene precum Belgia, Franța, Italia, Spania și Portugalia (Chawla și Singh, 2008). Cele două modele de Bancassurance implementate în Europa sunt : Modelul Integrat și Modelul non-integrat. În Modelul Integrat (predominant în Sudul Europei), activitatea bancară și cea de asigurări sunt integrate perfect, angajații sucursalelor bancare vând produse de asigurare, iar acestea sunt create special pe specificul bancii și nevoile clienților. În modulul non-integrat (predominant în Germania și U.K), produsele de asigurare sunt vândute de agenți de asigurare specializați.

În România, primul produs a fost lansat în 2001. Apariția soluțiilor bancassurance în România este legată de retailul bancar. Acest produs constă în asigurări atașate unui credit bancar, pentru protecția riscului de neplată sau a decesului împrumutatului. Acest gen de asigurare însoțește frecvent un credit pentru locuință, care este de valoare mare și pe o perioadă lungă de timp.

În Asia, Bancassurance a avut o evoluție lentă. Însă după criza financiară din 1997, bilanțul negativ și competiția acerbă au forțat băncile să-și găsească noi surse de venituri, iar pe de altă parte, firmele de asigurări aveau nevoie de noi canale de distribuție a vânzărilor de asigurări. Astfel, în Asia au fost încheiate 2 tipuri de parteneriate.

La o extremă, Banca acționează ca un agent pentru unul sau mai mulți asiguratori, pe baza unui acord, iar la cealaltă extremă, un model integrat de Bancassurance se focusează pe managementul relației cu clienții, oferind un proces intact și păstrând oportunitatea în grupul financiar.

Specialiștii din domeniul asigurărilor și profesioniștii din domeniul bancar au concluzionat că bancassurance, canalul de distribuție a produselor de asigurare prin intermediul băncilor, are o contribuție majoră pe piața asigurărilor de viață, acest tip de distribuție fiind mai puțin întâlnit în cazul asigurărilor generale.

Distribuția asigurărilor în sistem bancassurance reprezintă o soluție de viitor și va continua să se dezvolte pe piața din România. Activitatea de Bancassurance este principalul canal de distribuție în multe țări, având o pondere de peste 50% în ceea ce privește produsele de asigurare de viață (ex., Franța, Italia, Spania, Austria), iar în Portugalia ponderea urcă chiar la peste 80%. Pentru România nu există studii exacte privind distribuția prin bancassurance, însă ASF estimează că deține o pondere de circa 30% din primele brute

subscrise pe segmentul asigurărilor de viață, sub media europeană. În segmentul asigurărilor de viață perspectiva bancassurance este bună, distribuția pe segmentul asigurărilor generale, însă are o pondere scăzută, de sub 10% la nivel european.

Dezvoltarea bancassurance va juca un rol cheie în recâștigarea încrederii asiguraților. Este esențial faptul că asigurarea este un business bazat în întregime pe încredere și așteptări. Încrederea în persoana sau instituția care vinde asigurarea, trebuie să fie ridicată. Cumpărătorul trebuie să aibă încredere că produsul este vândut la un preț corect și că asiguratorul va rămâne solvent pe toată perioada asigurării.

De asemenea, experiența din sectorul bancar poate aduce plus-valoare și un nivel superior de consiliere și educație financiară pentru consumatori. Activitatea de Bancassurance nu trebuie să reprezinte doar o simplă vânzare a polițelor de asigurare, ci presupune în prealabil informarea corectă, completă și îndrumarea profesionistă a clientului către un anumit produs de asigurare.

2. Tendințe de dezvoltare în bancassurance

Distribuția asigurărilor prin bancassurance se va dezvolta în anii următori și pe piața din România, urmând să dețină, în anul 2020, o pondere de circa 50% din piața asigurărilor de viață, față de aproximativ 30% în prezent, conform estimărilor efectuate de reprezentanții companiei ERGO România. Acest canal de distribuție este singurul motor de creștere rapidă a pieței de asigurări și, în special, a asigurărilor de viață. Perspectivele de creștere sunt atrofice, deoarece sursele tradiționale de valori se reduc rapid sau dispar cu totul din cauza presiunilor macroeconomice, de reglementare și a clienților. Ofertele de servicii financiare au devenit din ce în ce mai diversificate, costurile fiind transferate în mod continuu către client. Majoritatea băncilor au angajat în mod activ strategii orientate spre clienți. Importanța relațiilor cu clienții este esențială pentru dezvoltarea unui avantaj competitiv.

Modelele bancassurance din întreaga lume au trei nivele distincte de integrare:



Integrated



Non-integrated



Open architecture

Modelele integrate se caracterizează printr-o integrare profundă a activității de asigurare și gestionare a averii cu procesele băncii (fie prin achiziții de acțiuni deținute integral sau prin asociere în participațiune) și implică producerea și distribuția de produse cooperative. Produsele financiare sunt distribuite de către angajații băncilor, iar o primă este

de obicei colectată de bancă direct din conturile bancare ale clienților. Astfel de modele sunt adesea observate în Europa, precum și în Brazilia și Hong Kong.

Modelele semi-integrate sunt cele care implică integrarea parțială. Un număr tot mai mare de parteneriate caută modalități de a oferi clienților tranziții fără întreruperi între furnizori - folosind o coloană vertebrală digitală extinsă, bazată pe experiența clienților și pe mediile multicanal, permițând în același timp fiecărei părți să mențină libertatea operațională.

Modelele neintegrate implică separarea funcțiilor de distribuție și de producție și sunt adesea folosite în medii de reglementare care nu permit modele integrate. Produsele sunt de obicei distribuite exclusiv printr-o rețea de consilieri financiari înființată de bancă. Modelele non-integrate de bancassurance sunt tipice pentru Europa de Nord și Marea Britanie.

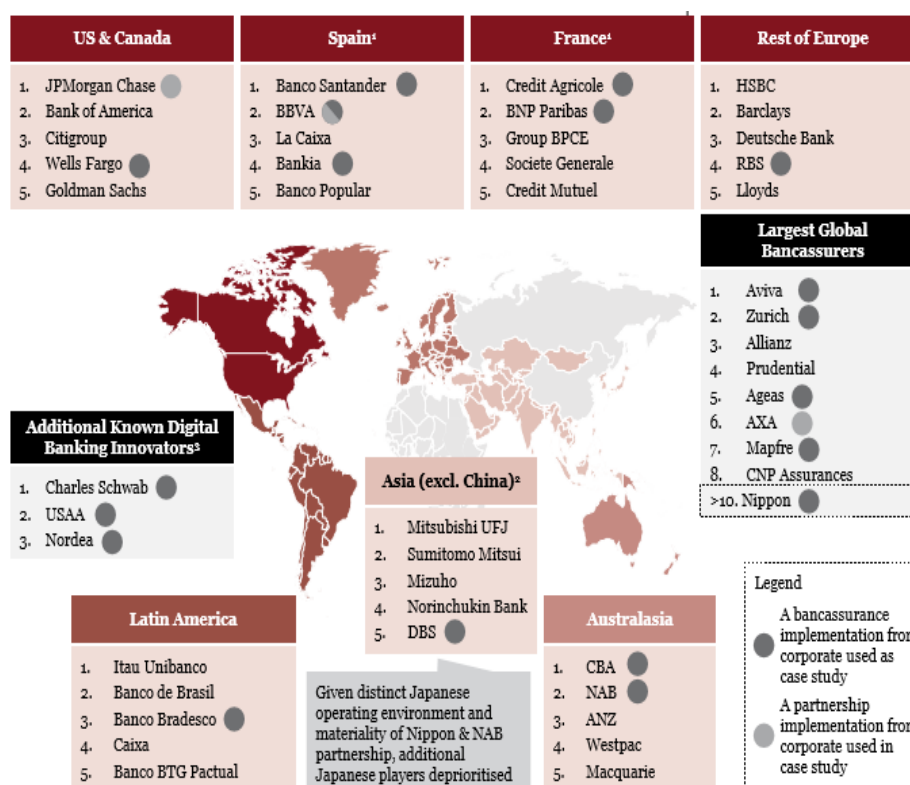


Figura nr. 3. Cele mai mari bănci pe regiuni și cele mai mari bancassurers globali

Sursa: The Banker, Finaccord, Strategy& analysis.

Modelele „open architecture” sunt utilizate atunci când băncile dețin participății minoritare la asiguratorii și limitează rolul lor la distribuție, dar nu sunt obligate prin

acorduri de distribuție exclusivă, permițându-le să ofere mai multe produse de la o serie de furnizori. Astfel de modele bancassurance sunt comune în Asia. Spania și Franța sunt separate de restul țărilor din Europa, datorită influenței semnificative pe care grupurile lor financiare o au asupra penetrației a bancassurance. China a fost exclusă din cauza prevalenței modelelor de parteneriat; modul de orientare al tranzacțiilor și colaborările au condus la competiția prețurilor.

Tendința actuală în majoritatea băncilor este spre digitalizare, spre migrare către mediul online. Această tendință pentru Bancassurance poate să fie o amenințare sau o oportunitate. Pe de o parte, o reducere a numărului de sucursale creează riscuri pentru venituri, deoarece jucătorii vor continua să se bazeze pe accesul la sucursale ca pe primul lor canal de distribuție și să încerce să crească prin rețelele lor. Pe de altă parte, o trecere la activitățile legate de vânzare în mediul online, ar putea conduce la o mai mare absorbție a vânzărilor de produse de asigurare și de bunăstare, în timp ce creșterea digitalizării tranzacțiilor va crea oportunități pentru oferirea produselor de asigurare și gestionare a averii ca o adăugare convenabilă altor produse și servicii oferite online. La nivel global, bancassurance lucrează deja cu băncile pentru a-și migra ofertele spre mediul online.

Concluzie

Bancassurance joacă un rol major în asigurările globale și domină câteva mari piețe europene, cum ar fi Franța și Italia. Cota sa de piață se așteaptă să vină de la dereglementarea care are loc în mai multe țări asiatice și în Marea Britanie.

În majoritatea țărilor, bancassurance a avut o evoluție treptată a produselor oferite de protecția serviciilor, în strânsă legătură cu activitatea de creditare a băncilor în economia generală și, în cele din urmă, cu o gamă mai largă de produse de protecție. În multe țări, alegerea unui model de afaceri este influențată de constrângerile de reglementare (de exemplu, calificarea minimă necesară pentru vânzarea produselor de asigurare, tipul de produse pe care băncile sunt autorizate să le promoveze).

Bancassurance poate fi un mecanism eficient de distribuție cu vânzări potențial mai mari și costuri mai mici decât canalele de distribuție tradiționale, segregate, cu alte cuvinte, în sinergii suplimentare de costuri și venituri.

Bibliografie

- [1] Badea D.G. (2008), Insurance & Reinsurance, Editura Economică, București
- [2] Ciumaș C.(2007), Asigurări generale, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca
- [2] Serap O. Gonulal, Nick Goulder, Rodney Lester-Bancassurance-A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets
- [3] Pearson Robin (2010), The Development on International Insurance, Routledge Taylor & Francis Group London & New York
- [4] www.bnro.ro/PublicationDocuments.aspx?icid6711- Raport asupra stabilitatii

financiare

- [5] <http://euro-events.co/bancassurance-3-0-conference-digitalization-bancassurance-turning-opportunity-competitive-advantage-post-conference-report/>
- [6] <http://pwc.com.au/pdf/future-of-bancassurance.pdf>
- [7] Legea nr. 32/2000 privind societățile de asigurare și supravegherea asigurărilor modificată, republicată;
- [8] Legea nr. 136/1995 privind asigurările și reasigurările în România modificată, republicată;