

UBEZPIECZENIA POLISY OCHRONNE

W bankach dobrze sprzedają się teraz tylko polisy do kredytów

W ubiegłym roku banki sprzedały polisy ubezpieczeniowe za rekordowe 17,7 mld zł, w porównaniu z 6,2 mld zł w 2007 roku – wynika z danych zebranych przez Polską Izbę Ubezpieczeń.

W tym roku osiągnięcie takiego wyniku będzie trudniejsze, bo polisy inwestycyjne, które przyczyniły

się najmocniej do tego wyniku, już się tak dobrze nie sprzedają. Teraz dobre wyniki uzyskują tylko ubezpieczyciele, którzy sprzedają polisy inwestycyjne przez siostrzany bank z grupy.

W I kwartale Warta Życie zebrała niemal cztery razy więcej składki niż przed rokiem (wzrost o 580 mln zł, do 728 mln zł). W ING wzrost był

podobny, do 842 mln zł z 245 mln zł. Był to efekt współpracy – z Kredyt Bankiem i ING Bankiem Śląskim – przy sprzedaży polis inwestycyjnych.

Reszta ubezpieczycieli notuje albo stagnację, albo wręcz spadek składki – nie chcą oni przy niskich marżach i wysokim ryzyku kredytowym angażować się w tego typu

sprzedaż. W skali rynku i banki, i ubezpieczyciele liczą na większe zainteresowanie polisami ochronnymi, oferowanymi przy kredytach. Widzą większe zainteresowanie klientów nie tylko ubezpieczeniami na życie czy NNW, ale też polisami utraty pracy. ■

strona A8

UBEZPIECZENIA | Oferta instytucji finansowych

W bankach podczas kryzysu najlepiej sprzedają się polisy ochronne

W tym roku spadnie wartość sprzedaży polis przez banki, bo spadło zainteresowanie polisami inwestycyjnymi i finansowymi. Banki i ubezpieczyciele liczą na większe zyski ze sprzedaży polis ochronnych.

MARCIN JAWORSKI

marcin.jaworski@infor.pl

Spowolnienie będzie sprzyjało rozwojowi ubezpieczeń ochronnych. To jedna z nielicznych linii ubezpieczeń sprzedawanych w bankach, która obecnie rośnie – mówi Paweł Zawisza, z towarzystw ubezpieczeń BZ WBK CU.

Będzie to istotna zmiana w stosunku do sytuacji z poprzednich lat, gdzie wolumen sprzedaży przez banki rósł głównie dzięki inwestycyjnym polisom na życie.

Wpływ tego zjawiska na rynek dobrze pokazują dane BRE Ubezpieczenia. Ta firma ze sprzedaży polis klientom banków z grupy BRE pozyskała w 2008 roku – na swoje ryzyko lub innych ubezpieczycieli – 788 mln zł składek. Z tego 70 proc. przypadło na polisy inwestycyjne na życie, a 30 proc. na majątkowe. Takie przychody przyniosło 572 tys. klientów, z których zaledwie 1 proc. stanowili ci, którzy kupowali polisy na życie.

Teraz te produkty cieszą się mniejszym popytem ze strony klientów. Ubezpieczyciele też nie są skorzy do ich oferowania, bo są one bardzo kapitałochłonne, a dają niskie marże zysku. Lepiej zarabiają na sprzedaży polis ochronnych. To też istotny argument dla banków.

– Sprzedaż ubezpieczeń to źródło dodatkowych przycho-

dów z prowizji – mówi Ewa Kątyk, z AIG Bank Polska.

Dodaje, że w poprzednich latach nie zdarzało się, żeby klienci sami pytali o możliwość ubezpieczenia przy okazji zawierania kredytów.

– Teraz jest to coraz częstsze – mówi Ewa Kątyk.

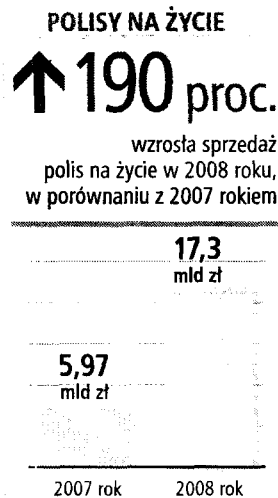
Z obserwacji pracowników jej banku wynika, że klienci nie potrafią do końca sprecyzować swoich potrzeb, ale oczekują przede wszystkim możliwości zabezpieczenia się na wypadek problemów ze zdrowiem czy pracą. Przy czym chodzi nie tylko o pokrycie rat kredytów, ale też wsparcie polegające np. na pokrywaniu stałych opłat za mieszkanie czy media.

Tego typu polisy sprzedawane głównie do kredytów, np. na zakup sprzętu AGD/RTV czy pożyczek gotówkowych, będą musiały zastąpić spadające przychody z polis finansowych sprzedawanych do kredytów hipotecznych, których jest coraz mniej.

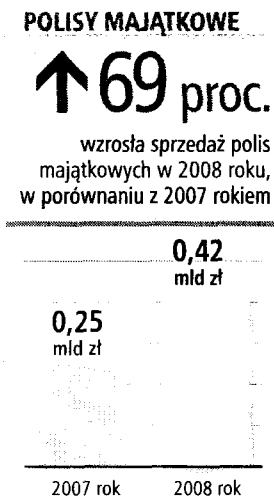
Na poszukiwaniu ochrony zyskują też firmy assistance.

– Spowolnienie gospodarcze to woda na młyn naszej działal-

ZMIANY W SPRZEDAŻY POLIS PRZEZ BANKI



Źródło: PUU



TR

ności. Obecnie mamy znacznie więcej zapytań ze strony banków niż rok temu – Ryszard Grzelak, prezes Europ Assistance.

Dodaje, że to efekt poszukiwania przez banki sposobu uatrakcyjnienia przez banki swojej oferty.

– Przy czym opcje assistance są tańsze niż pakiety ubezpieczeniowe, a klienci częściej

mogą z nich korzystać niż z polis ubezpieczeniowych. Wierzę, że dzięki temu oferty assistance będą chętniej oferowane przez banki – mówi Ryszard Grzelak. ■

Wypowiedzi pochodzą z III Forum Assistance, nad którym GP objęła patronat medialny.

CO TO JEST UBEZPIECZENIE OCHRONNE

To polisa, która w razie śmierci lub nieszczęśliwego wypadku pozwala na wypłatę określonej sumy osobie wskazanej w polisie. Ochrona może także zadziałać w razie poważnego zachorowania, a nawet utraty pracy. W przypadku polis sprzedawanych w bankach ubezpieczenie najczęściej służy do spłaty kredytu po śmierci kredytobiorcy.