

A BANKOK ÉS BIZTOSÍTÓK EGYÜTTMŰKÖDÉSE NAPJAINKBAN

TIMÁR ISTVÁN ZORÁN¹ – DR. BORZÁN ANITA²

Összefoglalás

A vita végérvényesen eldőlt. A bankokat már nem kell meggyőzni arról, hogy ügyfeleiknek kínálják a hagyományos árucikkeiken kívül a biztosítási termékeket is. A 80-es években, amikor néhány bank Európában megkezdte bankbiztosítói tevékenységének kiépítését, a világ többi része bizony hosszasan gondolkodott, kivárt, hogy csatlakozzon-e az új „mozgalomhoz” vagy sem. Végül számos bank és biztosító borult egymás karjaiba. Mostanra Nyugat-Európában az életbiztosításból származó díjbevétel mintegy 90%-át a bankok hozzák. A bankok klasszikus díjbevételi forrásai egy ideje többé-kevésbé állandónak mondhatóak, vagy legalábbis volumenük meglehetősen kalkulálható. A csökkenő kamatkörnyezet, a növekvő verseny, a pénzügyi kultúra fejlődése miatt a bankok, hogy talpon maradhassanak, kénytelenek kieső jövedelmüket kompenzálni valahogyan, és erre remek megoldás a bankbiztosítói tevékenység. A biztosítások értékesítéséből származó profit új távlatokat nyitott a bankok számára, és mára számos országban bebizonyosodott, hogy a bankbiztosítás nem múló szeszély, hanem tartós realitás.

Kulcsszavak:

pénzügyi válság, bankrendszer, bankbiztosítás.

Summary:

The discussion has been decided permanently. The banks do not have to be convinced that they should offer for their clients the insurance products besides traditional products. In the 80's, when some banks in Europe started to develop their bancassurance activities, the rest of the world was thinking a lot and waiting to join to the new "movement" or not. Finally, a plenty of banks and insurance companies fell into each other's arms. By today, in Western Europe almost 90% of premium income from life insurance comes from banks. Classic premium income sources of banks is said to be constant more or less, or their volume can be calculated fairly. Due to the declining interest rate environment, increasing competition and the development of financial culture, banks that would like to remain in the market, have to somehow compensate their loss of income, and the bancassurance business is a great solution for the banks. The profit from the sale of bancassurance has opened new horizons for banks and it has been proven in many countries that the bancassurance is not only a fad, but a long-lasting reality.

Keywords:

financial crisis, banking system, bancassurance

5 éve nem találja a világ a válság kezelésének sikeres módját. Az átmeneti megoldások nélkül azonban a fejlett országok tucatjait temetheti maga alá az összeomlás. Keskeny mezsgyén egyensúlyoznak a nagyhatalmak vezetői, a halogatás pedig egyre mélyebb szakadék felé tereli a világgazdaságot. Dollár milliárdok ezreit pumpálják a pénzügyi rendszerbe az uniós és amerikai szervezetek, annak érdekében, hogy el ne söpörje őket is a világméretű krízis egyik nagyobb hulláma. A felpörgetett bankóprések mögött azonban nincs igazi teljesítmény. A pénzpumpa alkalmazásának kockázata egyre nagyobb, mert a lufi, a látszólag kiegyensúlyozott pénzügyi rendszer, amit kétségbeesésükben úgy tartanak fent, bármikor kipukkadhat. Lássuk be: nem jut egyről a kettőre a világ.

Kit lehet okolni a történetek miatt? Talán azokat az embereket, akik éltek a lehetőséggel és hitelt vettek fel? Netán azokat, akik a hiteleket adták? Esetleg magát az államot a korrekciós intézkedése miatt? Vagy spekulációk állnak a háttérben? Bizonyára ennek van a legnagyobb valószínűsége, de sajnos egyértelműen nem bizonyítható, továbbá ennek eldöntése mélyebb elemzést tesz szükségessé. És hol tartunk most? Hogyan hatott a magyar

¹ Hálózati igazgató, Allianz Hungária Biztosító Zrt., zoran.timar@allianz.hu.

² Oktatási dékánhelyettes, intézetigazgató egyetemi docens, Szent István Egyetem Gazdasági, Agrár- és Egészségtudományi Kar, 5600 Békéscsaba, Bajza u. 33., borzan.anita@gk.szie.hu.

bankrendszerre és gazdaságra a tengerentúlról indult válság? Milyen tovagyrúzó (spillover) hatása lett a krízisnek? Egy közszájon forgó mondás úgy tartja, hogy: „Ha az USA tüsszent, a világ többi része ágynak esik.” Valóban az Újvilágból indult krízis a nehéz helyzetbe került, csőd szélén álló országok (Spanyolország, Görögország, Ciprus) egész Európára rányomta bélyegét. Ez a világgazdaság globalizációjára, a nemzetközi összefonódások sokrétűvé válására vezethető vissza. Különösen és kiemelten a pénzügyi piacokra vonatkozóan, ahol a pénzügyi integráció jelentős mértékben előrehaladt. Az egyes országok bankrendszerében a nemzetközi pénzügyi közvetítők egyre nagyobb szerepet töltek be, aminek révén nem csupán a kockázatmegosztás valósult meg, hanem lehetőséget teremtettek az átjárhatóságból adódóan a kockázatok tovaterjedésének. Nyilvánvalóan ez a világgazdasági környezet nemcsak a fejlett országok pénzügyi piacait sújtja, hanem a többi felzárkózó országot, köztük Magyarországot is, amely külkereskedelmének több mint 60%-át az EU-val bonyolítja le kicsi, nyitott gazdaságával. A hazai bankrendszerben – amelyről Patai Mihály, a Bankszövetség régi-új elnöke úgy nyilatkozott, hogy a 16%-os tőke-megfelelési mutatója alapján a világ legstabilabb bankrendszerei közé tartozik – a külföldi tulajdonú bankok uralják a piacot, ami ezúttal a válságban kifejezetten előnyként jelentkezett, mivel minden anyavállalat megfelelő mértékben támogatta leánybankját, ami tőkeerőséget és likviditást eredményezett. Ha ez nem így lett volna, és a külföldi bankok magyar tulajdonban lettek volna, akkor ebben az esetben a magyar adófizetőknek kellett volna a bankrendszer konszolidált veszteségének teljes, 2-3 milliárd eurós összegét megfizetni.

Magyarország egyik gyenge pontja a meglehetősen alacsony megtakarítási ráta, ami talán a fejlett nyugati társadalmak életszínvonalához történő felzárkózás vágyának tudható be. Mivel a fogyasztás megkívánt szintjét már nem fedezték a keresetek, ezért is nyerhettek teret a később nagy galibát okozó hitelek. A munkanélküliség növekedésének, illetve a válság kirobbanásának hatására a hitelből való fogyasztás megállt, és megindult a lakossági megtakarítások növekedése, amit kedvező tendenciának lehet minősíteni közgazdasági értelemben. Érdekes lehet a jelenség bankszakmai értelemben vett megközelítése is. Az egyszintű bankrendszer legfőbb hátrányának a hazai alacsony tőkefelhalmozási rátát tartották, mely abban az időben nem tette lehetővé, hogy a hitelforrások számottevően bővüljenek. Márpedig ha a hitelforrások nem bővülnek, a feltételezett kereskedelmi bankrendszerben nem alakul ki valószínű bankverseny, így a bankok elsősorban a jegybanki refinanszírozási hitelekre szorulnak.

A régióba irányuló, korábban tapasztalt lendületes tőkeáramlás drasztikusan lecsökkent, ráadásul inkább tőkekivonás tapasztalható. Ez egy veszélyes folyamat, hiszen hosszabb távon egy nemzetgazdaság leállását eredményezheti, rövidtávon pedig a nemzeti fizetőeszköz látványos gyengülését okozza, ami be is bizonyosodott, hiszen Magyarországon a pénzügyi válság abból állt, hogy a forint értéke leromlott, ami persze további viharos hullámokat keltett. Sajnos, ezek a jelenségek azokat az országokat hozhatják súlyos helyzetbe, ahol a pénzügyi alapok nincsenek rendben. Országunk ebbe a kategóriába tartozik.

Elmondható, hogy hazánk a közép-európai régióban a legsebezhetőbbnek mutatkozik. Elég, ha az államadósságra, a külső adósságra, amely a köz- és a magánszféra devizában denominált adósságát tartja számon, illetve a nemzeti valuta értékvesztésére (az euróhoz képest) irányítjuk figyelmünket. 2007-ben Magyarországon nagyon magas volt a külső adósságállomány, GDP arányosan 107,3%, ami erős pénzügyi kitétséget feltételez. Ha megnézzük, hogy a külső adósságból hány százalékot tett ki az államadósság, akkor komoly problémára derülhet fény. Ez az arány 62,44% volt, ami olyan mértékű adósságot takar, aminek finanszírozásához feltétlenül szükségesek a külső pénzügyi piacok. Különösen, ha ennek az adósságnak több mint kétharmada külföldi pénznemben nyilvántartott. Mialatt a legtöbb kelet-közép-európai ország saját maga által felhalmozott tartalékból finanszírozni tudta kiadásait 2008-2009-ben, addig Magyarországon nem állt rendelkezésre más forrás,

csak a külső IMF-EU-WB 20 milliárd eurós segítsége. A helyzet drámaiságát jól mutatja, hogy az MNB 300 bázispontos kamatemelésről döntött 2008. október 22-én. Növekedési lehetőségeinket szűkítette a nagyfokú lakossági eladósodottság, a beruházások stagnálása, illetve a portfólióromlás. A vállalatoknak szembesülniük kell azzal, hogy bankjaik felülvizsgálják lejáró forgóeszköz-, illetve folyószámla jellegű hiteleiket, szigorítják hitelfelvételeiket, csökkentik a folyósítható hitelek összegeit, kamatot emelnek, több fedezetet kérnek, és ami a legrosszabb, nem újítják meg a hiteleket. Ilyen szintű beavatkozásra a lakossági hiteleknél nincs lehetőség, de a kamatokat bizony megváltoztathatják, ami a háztartások sebezhetőségét, kiszolgáltatottságát tovább fokozza.

Itt kell megemlíteni, hogy Magyarországon a hitelek jelentős részét nem hazai, hanem külföldi devizában (svájci frank, euró, japán jen) vették fel, amihez nagyon súlyos árfolyam kockázat és kitettség kapcsolódik. 2011 augusztusában a lakossági hitelállomány 8.486 milliárd forintot tett ki (2012 végén 6.758 milliárd, melyből 1.099 milliárd forintnyi hitel volt 90 napon túli késedelemben – forrás: MNB), aminek 1/3-a forint alapú, 2/3-a devizában (54% svájci frank, 12% euró) nyilvántartott. Ez hatalmas összeg rendkívül rossz megoszlásban. A késedelmes törlesztő részletek, a nemfizetések következtében a pénzügyi intézetek hitelportfóliójának minősége erősen romlott. Erre lépni kellett, a bankok válaszul jelentősen szigorították a hitelhez való jutást, ami tovább rontotta a háztartások helyzetét és ellehetetlenítette a forrásszerzés tekintetében alkalmazott legnépszerűbb eszközt, az értékpapírosítást. Mindezek a folyamatok hozzájárultak a válság elmélyüléséhez, illetve a pénzügyek más területére való áttérítéséhez, természetesen a gazdaság egyéb szektorait is érintve.

Valami megmozdult 2012-ben a bankszektorban – véli néhány elemző. A magyarországi bankok betét- és hitelállománya csökkenést mutatott mind a vállalati, mind a lakossági szegmensben. A lakossági hitelállományok 15%-os csökkenésében kiemelkedő szerepet játszott a végtörlesztés intézménye. Ennek eredményeként a devizaalapú jelzáloghitelek több mint ötöde „eltűnt” a rendszerből. Voltak adósok, akik családi összefogással, likvid pénzeszközök mozgósításával, átcsoportosításával fizették vissza adósságukat, míg másoknak még másik hitel felvétele mellett is megérte rögzített árfolyamon törleszteni. Az utóbbi néhány hónapra kétségtelenül elhozta a hitelezési fellendülést, de ha reális képet szeretnénk kapni a hitelezési állapotról és korrigáljuk ezekkel a volumennel az eredményt, akkor meg kell állapítsuk, hogy igencsak siralmas a kép. A 2008-as csúcs mindössze 8% -át (!) éri el a 2012. évi 124 milliárdos hitelkihelyezés. Vállalati oldalon a beruházási kedv visszaesésére vezethető vissza a 10%-os hitelállomány csökkenés. Ha pedig a betétállományokat vizsgáljuk meg, akkor a lakossági állománynál éves szinten 1%-os csökkenésről, vállalati szinten pedig 0,2%-os mérséklődésről lehet beszélni.

Vajon megvolt-e a mélypont? Nem tudni. Az viszont bizonyos, és látható jelei (szigorú hitelbírálataikon lazítani kezdtek) is vannak annak, hogy a bankok újra harcba indulnak a hitelezési piacon, levadászni a legkisebb kockázatot jelentő, jó adósokat. A problémát viszont a keresleti oldal jelenti még így is, hiszen továbbra is gond van a jövedelmi pozíciókkal, a hitelfelvételi képességekkel. A tranzakciós illeték bevezetésével az ügyfelek pénzügyeiket illetően sokkal tudatosabbak lettek, fokozottan elkezdtek érdekelni őket banki költségeik, igyekeznek optimalizálni azokat. Emiatt az év első felében a bankok tranzakció, ügyfélszám és bankszámla darabszám csökkenésre számítanak. Ez persze komoly bevétel kiesést fog jelenteni a bankoknak, amit az aktív bankműveletek egésze sem lesz képes pótolni. Amiben nem ennyire borúlátóak a banki vezetők, az a kis- és középvállalati hitelezés, amitől két számjegyű növekedést remélnek. A kormányzati kommunikáció is ezt látszik alátámasztani.

A Magyar Nemzeti Bank április 4-ei bejelentése is ezt hivatott támogatni, bár sok szakértő üdvözli a lépést, a bejelentett intézkedés iránya helyesnek tekinthető, de ugyanakkor

kevésnek minősítik, komoly fordulatot a gazdaság élénkítésében nem várnak, mivel a nagyvállalati, illetve a lakossági szektor irányába nem nyit az intézkedés. Nem is szólva arról, hogy a mai körülmények között az alapkamat alatti hitelezés a bankok számára jelentős jövedelemvesztést okoz, így erősen megkérdőjelezi a kereskedelmi bankok jövedelmezőségét, illetve további veszteségek leírásának bevállalását 17%-os kockázati költség mellett (normál működés esetén is ez 1,5% körüli). Az összességében 500 milliárd forint értékű program célja a gyengélkedő hitelezés bővítése, illetve a gazdasági növekedés elősegítése. A tervek szerint, a jegybank nulla százalékos hitelt nyújtana a kereskedelmi bankoknak, azok pedig az általuk a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelekre maximum 2 százalékos kamatot számolhatnának fel. A Nemzetgazdasági Minisztérium képviselői pedig újra le szeretnének ülni a bankokkal, melyek hitelezési aktivitásuk fokozásáért cserében az őket sújtó különadóból adóvisszatérítést kapnának, vagy adóleírást hajthatnának végre.

A bankok 2012-es hitelezési aktivitása alapján az adóalapról igénybe vett kedvezményeik azonban nem mondhatóak jelentősnek. A bankadó mellett a tárgyalások kényes témája lehet még a kilakoltatási moratórium esetleges meghosszabbításának lehetősége is, amit a Bankszövetség abszolút érthető okokból ellenez. Egy külső szemlélőnek is szemet szúrhat ezen intézkedések, kezdeményezések pártpolitikai töltete, indíttatása, így a választásokat megelőző évben. A fentiekén túl elég, ha csak arra gondolunk, hogy az új jegybanki elnök hivatalba lépését követően, sokan kétségbe vonják – nem csupán kormányzati tapasztalatai okán – a jegybank de facto függetlenségét, ideértve szakmai önállóságát is. Minden bizonnyal idén már nem kerülne betérjesztésre a parlament elé a nagy visszhangot kiváltott, és Simor András távozásával újra napirendre kerülő a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (PSZÁF) és a Magyar Nemzeti Bank (MNB) összevonásának lehetősége, amit sokan szintén politikai döntésnek minősítenek. Vannak olyan vélekedések is miszerint a jegybank és a felügyelet összevonása megkönnyítené a pénzügyi stabilitás biztosítását. Európában mindössze két országban van egyben a két intézmény, Csehországban, illetve Szlovákiában, de már Nagy-Britanniában is vannak látható jelei a közeledésnek, az összefonódásra való törekvésnek. Amennyiben megtörténne a fúzió, úgy gondolom, hogy a jegybank hagyományos és legfőbb feladata, ami az árstabilitás elérése és fenntartása, valamelyest háttérbe szorulna, és nagyobb hangsúlyt kapna a pénzügyi rendszer stabilitásának elérése és fenntartása. Tény az is, hogy jelenleg a PSZÁF a kereskedelmi bankokat egyedül felügyeli, de nincs felelőssége, hatása, rálátása a bankrendszer egészére, mellyel a jelenlegi körülmények között senki sem foglalkozik. Az MNB is mintegy 1,5-2 éve készít tanulmányokat a magyar pénzügyi rendszer állapotáról és láthatóan halad afelé, hogy átfogó rálátása legyen a rendszer egészére. Tulajdonképpen a hatóság, amely a felügyeleti jogokat gyakorolja, ami a bankok felett van és a rendszert működtető jegybank, a bankok bankja egy és ugyanaz. Így indirekt módon tud hatni a kereskedelmi bankok közvetlen működésére. Az ellentábor szerint ez nagyon kockázatos, hiszen a pénzintézetek ezáltal politikai befolyás alá kerülhetnek, nem is beszélve arról, hogy az összevonás óriási hatalmi koncentrációt hozhat létre, ami által veszélyes folyamatok indulhatnak be. A pénzügyi szereplők között ellentmondás volt abban a tekintetben, hogy mekkora hatást várnak a támogatott lakáshitelezés feltámasztásától. A kezdeti tapasztalatok rendszeresen átrajzolták a képet. A kormány 2012 végéig mintegy 4.000 szerződéssel számolt, ami jócskán elmaradt a valóságtól. Reálisan nézve, a konstrukció kedvezőbbé tétele (az új és használt ingatlanok kedvezményes hitelösszegét emelik) sem hoz majd semmi átütőt, legfeljebb a piac minimális emelkedéséhez lesz elégséges. Ezzel együtt viszont az államnak sem kell számolnia jelentős kiadásnövekedéssel. A támogatott hitelek mellett a lakás-takarékpénztári konstrukciók tartanak számot ügyfélérdeklődésre. Az árfolyamgát esetében is bizonyossá vált, hogy a

remélt, ambiciózus tervek messze elmaradnak a várakozásoktól. A jogosultak 22,4%-a nyitott mindössze gyűjtőszámlát (102.201 db).

Itt tartunk most 2013 tavaszának idusán. Miben lehet újabban fantázia? Miben lehet a kitörési pontot meghatározni? Nem állítom, hogy nálam van a bölcsék köve, de mindenesetre érdemes ezen elgondolkodni, illetve mélyebb elemzés alá vetni létjogosultságát, időszerűségét. Amennyiben a nemzetközi tendenciákat vesszük szemügyre, tradicionálisan, a bankok és biztosítók együttműködése a pénzgazdasági munkamegosztás következtében tartósan elkülönült. Az elkülönítés szabályainak kiterjedtségét mutatja, hogy a biztosítási szektorban emellett még általában a két biztosítási ág (az életbiztosítás és a nem-életbiztosítás) művelése is egymástól elválasztva zajlott.

A banki és biztosítási tevékenység szeparációja a korábbi körülmények között természetesnek is tekinthető, mivel az általuk végzett fő tevékenységek nem sok ponton érintkeztek egymással. A két intézmény korábban leginkább akkor került kapcsolatba egymással, ha például a bank valamely hiteléhez kapcsolódóan biztosítást kötöttek, vagy például a biztosító valamely pénzügyi művelet elvégzéséhez bank közreműködését vette igénybe. A szakemberek hevesen bizonygatták, hogy a bank és a biztosítás két külön szakma, két különböző racionalitással. A 70-es évek végén a pénzügyi tevékenység szabályozottság mértékének csökkentésével megszorodtak a bankok piaci konkurensei, aminek következtében nagyon fontos pozíciókat veszítettek a befektetési bankok és a különböző befektetési alapok megjelenésével. Az előbbieket miatt ezek a pénzintézetek egyre nagyobb részesedést értek el a megtakarítási piacon, a bankok alapvető tevékenysége viszont, ami a betétgyűjtés és hitelezés, fokozatosan veszített profitabilitásából.

A bankok piaci pozíciójukra további fenyegetést jelentett az, hogy a biztosítók is fokozták aktivitásukat a piacra vitt termékeikkel. A fentiekből kiindulva megállapítható, hogy a bankok jobban éheztek a közeledést, annál is inkább, hogy az életbiztosítások növekvő aránya az összes megtakarításon belül egyre jobban veszélyeztette a bankok lakossági betétállományát. A bankok ebből a szorongatott helyzetből ki akartak kerülni, figyelmüket mindinkább az alacsony kockázatú, de jól jövedelmező biztosítási termékek és szolgáltatások felé irányították. Európában a közeledés első látható jeleit a 80-as évektől lehet felfedezni, amikor egymás funkcióinak átvételére és gyakorlására törekedtek, aminek eredményeképpen a két pénzügyi terület integrálódása valósult meg. Ezen integrálódási folyamat következtében a pénzügyi szolgáltatás új szintje erős konvergencia folyamatot indított el a banki és a biztosítási ágazaton belül. Ez nem jelentet mást, minthogy a bankok beléptek a biztosítási piacra, ahol biztosítási termékeket kínáltak ügyfeleiknek. A biztosítók amellett, hogy a különböző kockázatokra fedezeteket kínáltak és díjtartalékokat képeztek, banki termékekkel bővítették portfóliójukat.

A korábban szigorúan kijelölt határok átlépésével megvalósulhatott a banki és a biztosítási tevékenység összefonódása, és már integrált pénzügyi szolgáltatásról beszélhettünk. E jelenség leírására új szakkifejezések jelentek meg a szakirodalomban. A német eredetű allfinanz,³ illetve a francia eredetű bancassurance. Nyilvánvalóvá vált, hogy a specializálódott társaságok a piacon háttérbe szorultak, és a szektorban a jövő már az univerzalizásra törekvő csoportoké.

Az Európai Unióban az első bank- (1977) és biztosítási direktívák még korlátozták vagy tiltották mind a bankok, mind pedig a biztosítók más ágazatokban való tevékenységét. A bancassurance tevékenység folytatása egy holding vagy pénzügyi konglomerátum keretein belül valósulhatott meg. A második bankdirektíva (1988) és a biztosítást szabályozó direktíva már nem tartalmazott ilyen korlátozást. Még mielőtt megnézzük, hogy a bankok és a

³ A leginkább a német nyelvterületen használatos "allfinanz" elnevezést gyakran a "bancassurance" szinonimájaként említik.

biztosítók együttműködése milyen sajátos jegyeket hordoz, tisztáznunk kell a bankbiztosítás fogalmát. Tajti Zsuzsanna⁴ szerint: „A bankbiztosítás fogalmán szűkebb értelemben a szakma azt érti, amikor egy bank, egy biztosító értékesítésének egyik csatornájaként működik, és ez által szinergia jön létre. Ez gyakran tulajdonosi, konszernszerű összefonódásként is jelentkezik. Az együttműködés további foka az, amikor bankbiztosítási termékek jönnek létre: például amikor a folyószámlakamatok biztosítási díj fedezetül szolgálnak, vagy a megkötött hitelfedezeti biztosítás előnyösebb kölcsönfelvételre nyújt lehetőséget. Tágabb értelemben nem csupán a termékfejlesztés és az értékesítés terén való együttműködés tartozik bele a bankbiztosítás fogalmába, hanem a banki-pénzügyi kockázatkezelésnek a biztosítási elemekkel összefonódva megvalósuló formái is. Ilyen hagyományos terület például a hitelezés vagy a befektetés, ahol a biztosítások a pénzügyi garanciák tekintetében rendelkeznek kiemelt jelentőséggel.” A szakirodalom fogalomhasználata jelenleg nem tekinthető teljesen egységesnek, néhány szerző esetenként az eredeti, „hagyományos” módon értelmezi a bankbiztosítás fogalmát, terjedőben vannak az általánosabb, átfogóbb értelmezések is. Néhány esetben a szakirodalom is utal a különböző definíciók közötti különbségekre. Érdeemes megemlíteni azt is, hogy míg a bancassurance hagyományos értelmezése szerint a biztosítási termékek banki csatornákon keresztül értékesítésére utalt, addig néhány szerző ettől megkülönbözteti az assurebanking fogalmát, amely értelmezésük szerint a banki termékek biztosítási értékesítési csatornákon keresztül eladását jelenti.

„Egyre szorosabb partnerség a bankok és biztosítók között”, „Rekordot döntöttek a bankok: egyre többen kötnek náluk biztosítást”, „A bankbiztosítás túlszárnyalja a hagyományos modellt” – csak néhány szalagcím az utóbbi 2 évből a Biztosítási szemle publikációiból. Tény, hogy a banki és a biztosítói tevékenység konvergenciája az elmúlt két évtizedben a fejlettnak tekinthető országok gazdaságaiban kezdett egyre erőteljesebben megmutatkozni, tehát a funkciók kölcsönös átvétele nem múló divat, hanem tartós realitás. A bankbiztosítás egyre szélesebb körben való elterjedésének oka kettős. Egyrészt kínálati oldalról a vagyongazdálkodásban egyre élesebb verseny alakul ki, másrészt pedig olyan szinergiahatások keletkeznek a pénzügyi intézmények és a biztosítók együttműködése során, melyek hozamnövelés és a költségcsökkentés terén érhetőek főként tetten. A korábban önállóan működő rendszerek és az üzletviteli folyamatok újjászervezése után kialakuló új struktúrában nagyobb hatékonysággal lehet kihasználni az elsődleges célt, ami a profitnövelésre irányul mindkét szervezet esetében. A keresleti oldalon mindezek mellett egyre inkább a komplex szolgáltatások irányába fordul a figyelem, melyet kínálati szempontból csak az univerzális szolgáltatásokat nyújtó intézmények tudnak kiszolgálni. Annak érdekében, hogy a banknál és a biztosítónál az üzleti növekedés, illetve a win-win, kölcsönösen előnyös üzleti stratégia megvalósuljon, a kombinált termékek folyamatos felülvizsgálatára van szükség a fogyasztói szükségletek fényében, illetve a pénzügyi piac fejlődésére való tekintettel. Ez azt jelenti, hogy az árazást időszakosan felül kell vizsgálni, továbbá állandóan keresni kell az együttműködés legrugalmasabb formáját, mint például a keresztértékesítési megállapodások, vagy éppen a saját tőke stratégiai szövetségek. A bankoknak vitathatatlanul nagy előnyük és ráhatásuk van a biztosítási termékek keresztértékesítésében, bármelyik szegmensét is nézzük ügyfélbázisának. A lakossági szektornak kínált néhány termék:

- Életbiztosítás kapcsolása folyószámlához, hitelkerethez, személyi kölcsönhöz, jelzáloghitelhez (hitelfedezeti- vagy kockázati életbiztosítás)
- Nem-életbiztosítások kapcsolása betéti- vagy hitelkártyához (például átmeneti áruvédelem tartós fogyasztási cikkek vásárlása esetén)

⁴ Tajti Zsuzsanna (2005): A modernkori bankbiztosítás magyarországi története.

- Utasbiztosítás
- Nem-életbiztosítások kapcsolása személyi kölcsönhöz és/vagy jelzáloghitelhez (például vagyonbiztosítás)
- Munkanélküliség- és egészségbiztosítás
- Gépjármű biztosítások kapcsolása autóhitelhez (casco és kötelező biztosítás)

A bankfiókokban jelentkező vállalati ügyfeleket megcélzó konstrukciók már komplexebbek, értékesítésük magas szintű szakmai hozzáértést kíván meg, amivel a banki ügyintézők sok esetben nem rendelkeznek, így ezen termékek értékesítési volumene messze elmarad a várttól.

- Garancia vagy kezesi biztosítás
- Vagyon- és felelősségbiztosítás (szakmai, általános, termék, munkáltatói)
- Mezőgazdasági biztosítás
- Építés és szerelésbiztosítás
- Flotta biztosítás (gépjármű)
- All risk biztosítás
- Risk management
- Csoportos biztosítások (élet- és balesetbiztosítás)

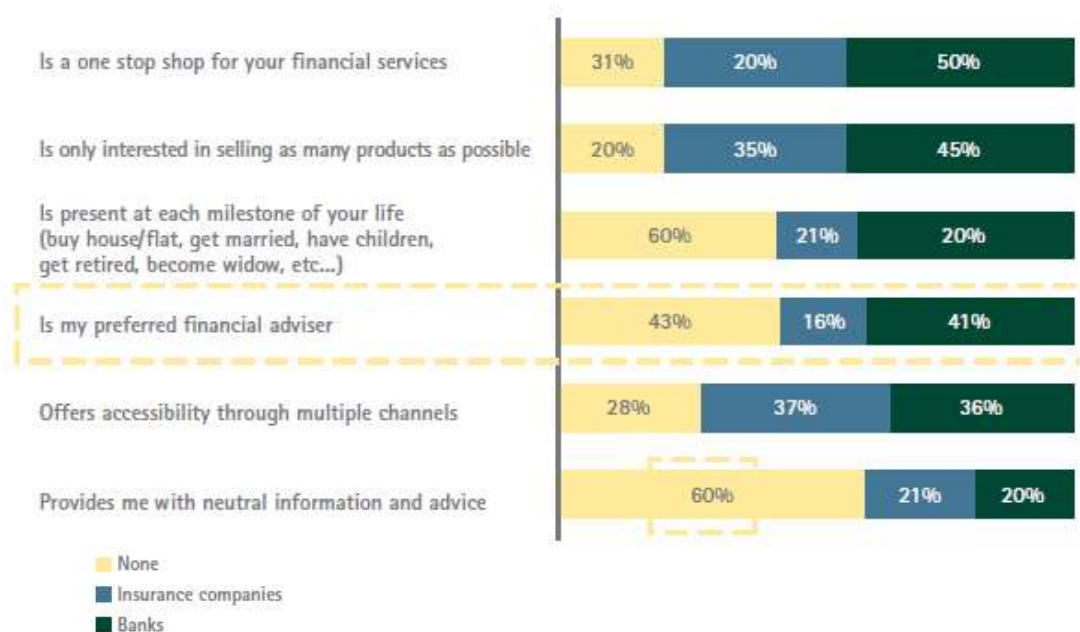
A biztosítások ezen fajtái megfelelő menedzseléssel könnyedén eladhatók, amit a nemzetközi eredmények is igazolnak. A sikeresség fenntarthatóságának elengedhetetlen feltétele a one-stop-shop értékesítési modell létrehozása, melynek értelmében biztosítja, hogy a lakossági és vállalati ügyfelek keresleti oldalról egy helyen megkapnak mindent, ezáltal pedig nem fognak a konkurenciánál tovább keresgélni szükségleteik kielégítése okán. Manoj Kumar⁵, a bancassurance talán egyik legnagyobb szakértője szerint az ideális eset az, ha a bankok igyekezete arra irányul, hogy a bankbiztosítási tevékenységéből származó díjbevételek a teljes bevétel közel 50%-a legyen.

A bankoknak ezen kívül törekedniük kell arra is, hogy keresztértékesítésük során legalább egy biztosítási szerződést (keresztértékesítési kedvezményrendszer erre lehetőséget adhat) adjanak el ügyfeleiknek, legyen szó lakossági vagy vállalati ügyfélről. A bankbiztosításnak abban van a legfontosabb, ami egyben kulcsfontosságú és megkülönböztető szerepe, hogy meghatározza és befolyásolja az ügyfél választását az általa preferált bank esetében. Egy 2010-ben elvégzett angol tanulmányban megvizsgálták a fogyasztói megítélést a bankok kontra biztosítók vonatkozásában (1. ábra). A megkérdezettek feladata az volt, hogy a felsorolt állításokon belül határozzák meg, súlyozzák azt, hogy az ő esetükben milyen mértékben jellemző az egyikre (bank), másokra (biztosító) vagy egyikre sem.

⁵ A Bancassurance Consultants Worldwide Ltd. elnöke és társ ügyvezetője.

1. ábra

A fogyasztói megítélés vizsgálatának eredménye az Egyesült Királyságban



Forrás: Accenture Multi-Channel Distribution Consumer Survey, 2010.

A tanulmány egyik legfontosabb következtetése az, hogy a bankoknak lehetőségük van kihasználni azt a tényt, hogy a válaszadók mintegy 41%-a a bankokat tartja legfőbb pénzügyi tanácsadójának. Továbbá az sem elhanyagolható, hogy a nyilatkozók több mint fele (60%) úgy véli, hogy sem a biztosítók, sem a bankok nem nyújtanak nekik közömbös, használhatatlan információkat és tanácsokat, amit persze úgy is megfogalmazhatunk, hogy hasznosnak, jövedelmezőnek minősítik kapcsolatukat ezekkel a pénzintézetekkel. A fentiek mind azt a pozitív jövőképhe vetett hitet támasztják alá, ami a bankbiztosítás további növekedési potenciálját jelenti.

A bankbiztosítói modell lehetőséget teremt a válság következtében profitabilitásuk fenntartása érdekében működésüket újjászervezni kényszerülő bankok számára, hogy az utóbbi idők gyenge hitelezési aktivitása miatt, inkább a közvetítői tevékenység erősítésére összpontosítsanak. Kérdés, hogy a modellt tudják-e adaptálni ezen a területen a szárnyaikat bontogató országok, és ha igen, akkor milyen hatékonysággal, megtérüléssel? A bankbiztosítás első megjelenési formája Franciaországban volt tetten érhető, amikor az 1970-es években engedélyt kaptak a bankok biztosítási termékek értékesítésére. A piacra elsőként a Crédit Mutuel, majd a Crédit Agricole lépett. Őket követte nagyon gyorsan a Compagnie Bancaire, a Cardif anyavállalata. A termékpaletta szegényesnek mondható, hiszen megtakarítás jellegű életbiztosítást, illetve hitelfedezeti biztosítást kínáltak az ügyfeleknek. A nagy durranásra egészen a 80-as évek közepéig kellett várni, amikor egy sor reform eredményeként, beleértve a hitelpiac 1986-as deregulációját és a közvetlen hozzáférés lehetőségének biztosítását a vállalati finanszírozás piacán, egyre másra beváltotta a hozzáfűzött reményeket.

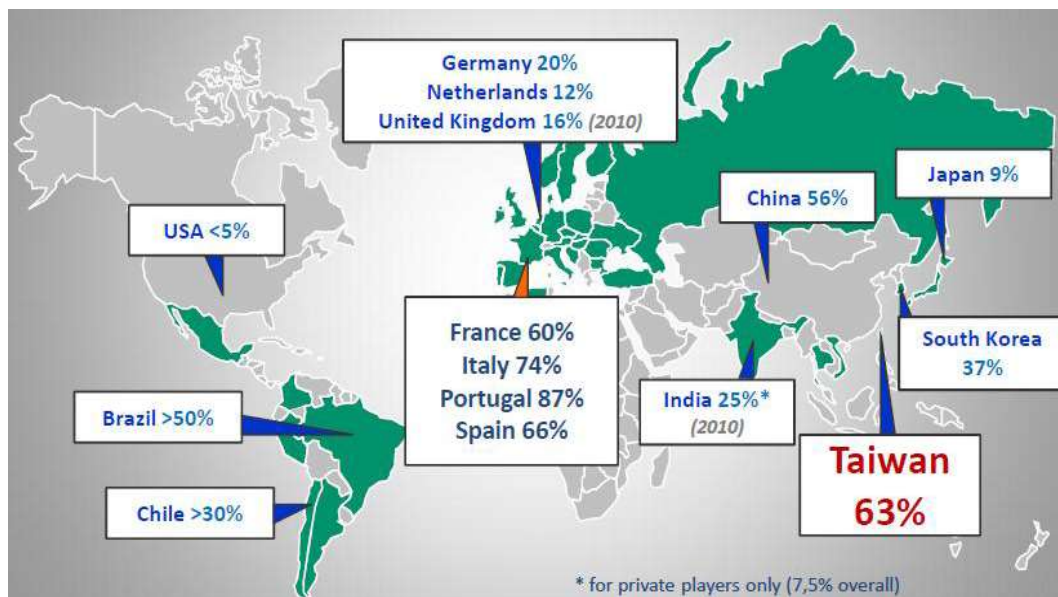
A 90-es évek elejére jellemző nyugat-európai bankbiztosítói közeledésben 3 különböző szintet különböztethetünk meg. Franciaországban és Spanyolországban a bancassurance különösen gyorsan elért egy nagyon magas integrációs szintet. Németországban, Hollandiában, Dániában, Írországban és Belgiumban az együttműködés viszonylag új jelenségnek számított. Az Egyesült Királyságban, Olaszországban és

Portugáliában pedig kivételnek számító közeledésben nyilvánult meg. A vezető kereskedelmi bankok az értékesítési és a marketing politikájukon keresztül figyelmüket újra ráirányították fiókhálózatukban megjelenő ügyfeleikre, és tetszhalott állapotából újraélesztették korábbi biztosítási üzletágukat. Miután Franciaország bizonyított azzal, hogy az életbiztosítások több mint felét a bankfiókban értékesítették, a bankbiztosítási modell gyorsan átterjedt Dél-Európába, ahol a biztosítási penetráció, illetve a hagyományos értékesítési hálózatok (alkuszi, ügynöki) növekedési üteme még mindig rendkívül alacsony volt. Ezt a jelenséget látszik igazolni a Cardif⁶ 2011-ben végzett kutatása, miszerint Olaszországban, Spanyolországban és Portugáliában az életbiztosítások több mint kétharmadát (74%, 66% és 87%) a banki hálózat értékesítette. A pénzügyi konglomerátum ezen formája tehát továbbhalad hódító útján.

Amennyiben figyelmünket kiterjesztjük Európán túlra, akkor azt láthatjuk, hogy jelentős különbségek van a kontinensek között, illetve azokon belül is jellemző a deviáció (2. ábra). Egyes esetekben látni, hogy az európai bankbiztosítási kultúra elterjedtebb, mint egy másik földrészen. Vajon gondoltuk volna, hogy az Amerikai Egyesült Államokban az életbiztosítási penetráció 5% alatt van? Abban az országban, ahol közel 315 millióan laknak? Abban az országban, ahol a világ GDP-jének csaknem 21%-a kerül előállításra? És azt gondoltuk volna-e, hogy Tajvan, a kicsiny szigetország (területe harmada, lakossága duplája Magyarországnak), amely a második világháborút követő évtizedekben gyors gazdasági növekedésének köszönhetően az ázsiai tigrisek sorába került, 63%-os lefedettséggel bír? Ugyanilyen megdöbbenő a világ harmadik legnagyobb gazdasági hatalmának, Japánnak az eredménye is, ahol mindössze 9%-os a bankbiztosítási jelenlét. Természetesen ezekből nem szabad messzemenő következtetéseket levonni, hiszen területenként eltérő a szabályozási környezet, a fogyasztói tudatosság és elvárás, a pénzpiac érettsége, a pénzügyi kultúra fejlettsége, de az eredményekre befolyással lehet még számos gazdasági tényező is, illetve a demográfiai különbségek sem elhanyagolható tényezők.

2. ábra

A világ bankbiztosítói térképe (életbiztosítási penetráció)



Forrás: Cardif survey, 2011

⁶ Nemzetközi biztosítótársaság, mely része a BNP Paribas csoportnak.

A Michael White-Prudential banki biztosítási díjbevételeket vizsgáló 2011. évi jelentéséből kiderül, hogy a bankok biztosítási ügynöki tevékenységéből származó jövedelme 19,8%-kal, 3,98 milliárd dollárra emelkedett 2010 első negyedévéhez képest Amerikában. Ez a valaha mért legnagyobb díjbevételt jelenti a banki biztosításközvetítők számára. Amennyiben nem vesszük figyelembe a hagyományosan életbiztosítással foglalkozó MetLife-ot, akkor a 2011-es év első negyedéves bankbiztosítói listáját a Citigroup vezeti, miután biztosítási alkuszi jövedelme meghaladja az 552 millió dollárt. A második helyen a Wells Fargo & Co. végzett 455 millió dollárral, míg a dobogó alsó fokára a BB & T Corp. került 222,4 millió dollárral.

Elmondható, hogy továbbra is a bankholdingok végzik a legtöbb biztosításalkuszi tevékenységet. Ezzel a teljesítménnyel a teljes piac 89,2%-át lefedik tevékenységükkel. 2011 első negyedévében összesen mintegy 3,78 milliárd dollárnyi díjbevételük származott biztosítások értékesítéséből, ami 21%-kal meghaladja az előző év hasonló időszakát. Szintén 2011-ben hangzott el a Dewey & LeBoeuf ügyvédi iroda által szervezett konferencián, hogy a bankbiztosítás túlszárnyalja a hagyományos modellt Ázsiában, növekedése meghaladja a hagyományos csatornákét. Kínában az ágazat piaci részesedése eléri a 29%-ot. A bruttó díjbevételek éves növekedési üteme a brókerek és alkuszok által generált díjbevétel növekedéshez képest, aminek üteme 17%, kimagaslónak tekinthető a közel 50%-os penetráció. Az elemzők hasonló növekedésre számítanak Indiában is, ahol már a vasúti pályaudvarokon, illetve a repülőtereken elhelyezett online terminálokon keresztül is tudnak utasbiztosítást kötni. Ne feledjük el, hogy a két ország óriási piac, további kiaknázásra váró lehetőségekkel. Népeességük száma közel 2,5 milliárd, ami a világ összes lakosságának a 36,3%-a! A Lengyel Biztosítói Kamara (PIU) először 2011-ben készített bankbiztosítói piacelemzést, mely szerint az első félévet 2 milliárd eurót meghaladó díjbevétellel zárta a szektor. A nem-élet üzletág mindössze 7%-a kapcsolódott bankbiztosítókhoz, azonban az életbiztosításból származó jövedelmek sokkal jobbak ennél. Az értékesítések több mint 50%-a kötődik hozzájuk, ami a teljes életbiztosítási piacot tekintve részesedésük közel 35%-ot tesz ki. A jelentés szerint 10 életbiztosításból majdnem 9-et bankok értékesítenek, valamilyen banki termékhez kapcsolódóan. Biztosítási fedezettel rendelkező ügyfelek 4,5%-a befektetési termékhez kötött életbiztosítással, míg 7,5%-uk önálló biztosítási termékkel rendelkezik. A nem-élet piacon a díjbevételek 27,2%-a lakásbiztosításból származik, 37,2%-a pedig jelzálogkölsönhöz kapcsolódó biztosításból (hitelfedezeti életbiztosítás, törlesztésbiztosítás) származik.

A Finaccord⁷ tavalyi beszámolója szerint számos európai országban már a bankok számítanak a legfontosabb értékesítési csatornának a biztosítók számára, kiemelve Törökország dominanciáját. Az Ibériai-félsziget országaiban – kivéve Andorra – még mindig a bankok a legjelentősebb forgalmazói a biztosításoknak, míg Németországban, Svájcban és az Egyesült Királyságban továbbra is csekély biztosítói forgalom generálódik a bankfiókokban. A sikertermékeket a törlesztés-, a kockázati élet- és az ingóságbiztosítások jelentik. Kevésbé hatékonyak azonban az olyan termékek értékesítésében, mint a beteg- és balesetbiztosítások, illetve a nyugdíjcélú megtakarítások. A szigetországból származó biztosítási csoportok jelenléte elhanyagolható az európai bankbiztosítási piacon, ami a bankok nem különösen erős értékesítési csatornájának tudható be.

Emellett tény az is, hogy a hazai biztosítók sem hoztak létre jelentősebb partneri kapcsolatot európai bankokkal. „Termék és ország szerint együttesen vizsgálva a bancassurance piacon érdekes anomáliák figyelhetők meg” – nyilatkozta Alan Leach, a Finaccord igazgatója. „Például a norvég bankok igen jól teljesítenek a befektetéshez kötött életbiztosítások tekintetében, míg Oroszországban csak korlátozott eredményeket tudnak

⁷ Pénzügyi szolgáltatásokra specializálódott piacutató cég.

felmutatni a bankok ezeken a részpiacokon. Másutt, így Olaszországban a bankok nem igazán képesek előrelépést elérni az ingóságbi biztosítások értékesítése terén, míg az orosz bankok a gépjármű-hitelek és a tűz- és lopáskár elleni biztosítási termékek összekapcsolásán keresztül komoly forgalmat képesek generálni.”

A Munich RE viszontbiztosító bankpartneri kapcsolatainak köszönhetően, melyet a tulajdonában lévő Ergo Biztosítói Csoport hozott létre, piacvezetőnek mondhatja magát baleset- és egészségbiztosítások tekintetében. A szintén müncheni székhelyű Allianz a személybiztosítások e területén a második helyen végzett, viszont a gépjármű- és ingóságbi biztosítások szempontjából az Allianz rendelkezik a legtöbb banki kapcsolattal. Az Insurance Europe⁸ 2013. január 24-én kiadott éves jelentésében az áll, hogy az európai biztosítási iparágnak 2011-ben meglehetősen sok kihívással kellett szembesülnie.

Számos tényező, úgy mint a lomha gazdaság, a meglehetősen alacsony kamatkörnyezet, illetve a kényszer a költségek folyamatos csökkentésére azt jelezte előre, hogy a biztosítók – különösen az életbiztosítók – működésére komoly hatással lesz. Ez be is igazolódott, mivel a szektor 2010-hez képest 3,2%-os visszaesést könyvelt el. Az előzetes számítások azt mutatják, hogy a teljes bruttó díjbevétel 1.702 milliárd euró, amiből 633 milliárd az életüzletághoz, 439 milliárd a nem-életüzletághoz köthető. Amennyiben országoként (sajnos Magyarországról nincs ilyen adat, ami feltehetően abból adódik, hogy a MABISZ⁹ nem készít ilyen jellegű nyilvántartást) megvizsgáljuk a teljesítményt értékesítési csatornánként, akkor számos meglepő adatra bukkanhatunk.

Itt kell megjegyezni, hogy az értékesítési csatornák egyértelmű elkülönítése, illetve megkülönböztetése nem minden esetben könnyű feladat. Azon túlmenően, hogy számos ország kategóriákat vont össze a pontos adatok hiánya miatt, az egyes közvetítők használnak például egyéb csatornát is termékeik értékesítéséhez úgy, mint az e-mail vagy éppen a telesales. A direkt csatornához a biztosító társaságok által működtetett, közvetítők igénybevétele nélküli értékesítési formák tartoznak, melyek a vállalat saját fiókhálózatában, illetve a távértékesítésben (például internet, telesales, levél) jelentkezik.

Talán a legjelentősebb értékesítési csatorna a közvetítők hálózata, mely ügynökökből és alkuszokból áll. A függő ügynökök, akik egy pénzügyi intézmény megbízásából végeznek közvetítést, vagy több pénzügyi intézmény egymással nem versengő termékét, termékeit közvetítik. Az alkuszok, mint független közvetítők, a pénzügyi szolgáltatást igénybe venni szándékozó ügyféllel kötött megbízás alapján a pénzügyi szolgáltatásra irányuló szerződés, pl. kölcsönszerződés kiválasztására, előkészítésére irányuló tevékenységet végez, de az ügyfél nevében nem vállalhat kötelezettséget. Az ügynök tehát a pénzügyi intézmény javára, az alkusz az ügyfél érdekében jár el.

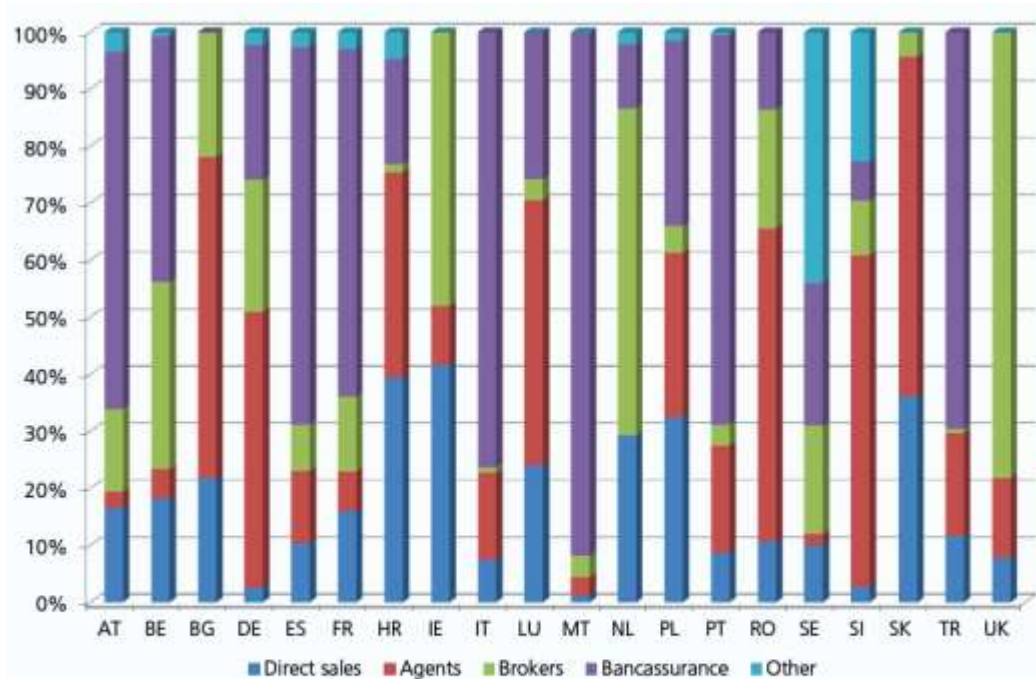
Vannak egyéb közvetítők is, mint az utazási iroda, autókereskedés, ingatlanügynök, akik szintén hatásközpontot jelentenek a pénzintézetek számára. A tanulmányból megállapítható, hogy sok európai országban a bancassurance a legfőbb értékesítési csatorna (3. ábra). Magasan kiemelkedik ebből a mezőnyből Málta, ahol a bankbiztosító piaci részesedése 92% (!), ami egész Európában a legnagyobb. A bankbiztosítói tevékenység Franciaországban továbbra is meghatározó, azonban nem szabad szó nélkül elmenni Ausztria teljesítménye mellett sem, ahol évről évre növekedés mérhető ezen a területen. 2009 és 2010 között a vizsgált országokban nőtt az életbiztosítási termékek értékesítése a bankbiztosítói modellen keresztül, amiben a legnagyobb növekedést Törökország produkálta: 56%-os piaci részesedését növelte 70%-ra egy év alatt. A legtöbb országban e termékek értékesítésében nagyobb szerepet vállalnak az ügynökök, mint az alkuszok, különösen Bulgáriában, Romániában, Szlovéniában és Szlovákiában. Ugyanakkor Írországnak, Hollandiának és Nagy-

⁸ Európai Biztosítási és Viszontbiztosítási Szövetség (korábbi néven Comité Européen des Assurances, CEA).

⁹ Magyar Biztosítók Szövetsége.

Britanniában – ahol a piaci részesedésük jelentősen megemelkedett 2010-ben –, az alkuszok teljesítettek a legjobban. Horvátországban csak a direkt értékesítés produkálta a legjobb mutatókat a többi csatornához képest, de elmondható, hogy Írországon, Szlovákiában, Lengyelországban és Hollandiában is nagyon gyakori a közvetlen értékesítési modell.

3. ábra
Értékesítési csatornák megoszlása élet üzletágban - 2010

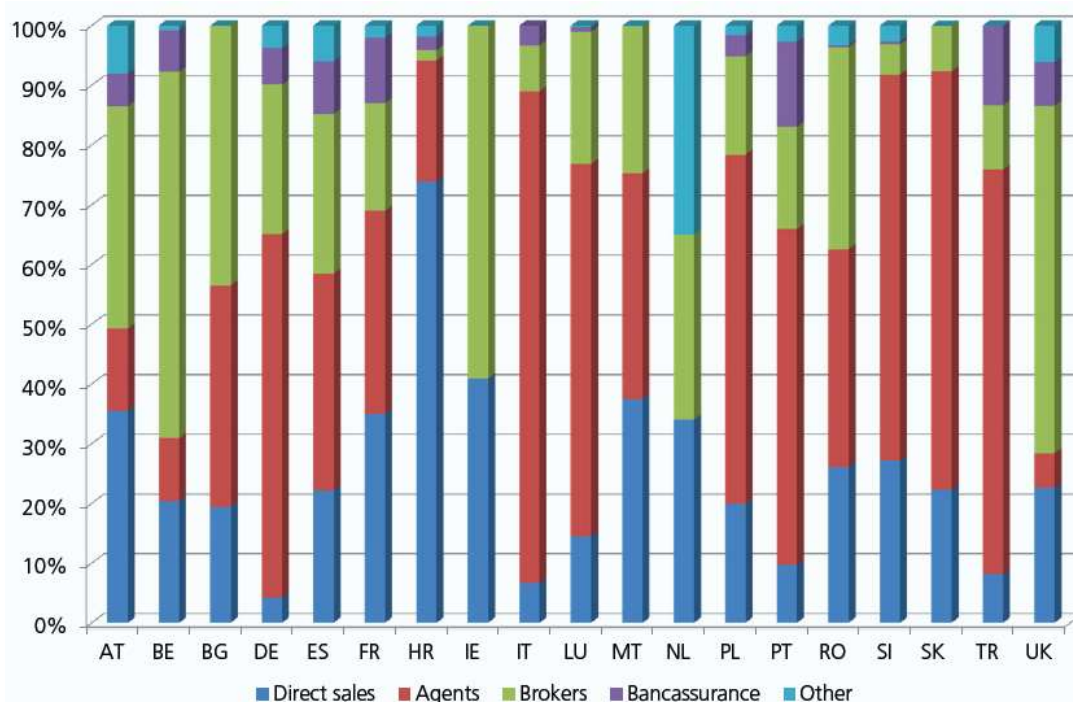


Forrás: European Insurance in Figures - Statistics N 46, 2013.

A nem-életbiztosítások eladásában továbbra is alkuszok és ügynökök jeleskednek (4. ábra). Akárcsak az élet üzletágban, a nem-életágban is a két hagyományos közvetítő közül, az ügynökök azok, akiknek szerepük szignifikáns. Ez érvényesül Olaszországban, Szlovákiában, Törökországban és Szlovéniában. Ezzel szemben az olyan országokban, mint Belgium, Írország és az Egyesült Királyság, az alkuszok dominálnak. A direkt értékesítés, ellentétben az életbiztosítással, a második legfontosabb elosztó a közvetítők után. Még így is a legjelentősebb értékesítési csatorna Horvátországban és Hollandiában van, de jónak mondható még Írországon, Ausztriában és Franciaországban is. A közép- és kelet-európai piacokon a nem-életbiztosítások értékesítésében a bankbiztosítás nem nevezhető általánosnak, inkább meglehetősen ritkának minősíthető.

4. ábra

Értékesítési csatornák megoszlása nem-élet üzletágban – 2010



Forrás: European Insurance in Figures - Statistics N°46, 2013

A Timetric¹⁰ tavaszi friss előrejelzéséből kiderül, hogy a bankbiztosítói szektor ugyan 2013 és 2017 között növekedni fog, de eltérő mértékben a különböző régiókban. Európát Törökország és Lengyelország, míg az ázsiai-csendes-óceáni térséget Japán, Dél-Korea, Kína és India húzza majd fel. Latin-Amerika feltörekvő országai – Brazília és Chile – is jelentősen fognak növekedni ezen a területen a következő 4 évben. A Timetric évi átlag 5,29%-os bankbiztosításon megkeresett jutaléknövekedést prognosztizál. Mint írtam, a bancassurance piaca először az öreg kontinensen alakult ki, így nem meglepő, hogy a teljes piac 1/3-a ehhez a területhez kapcsolható, melyek közül Franciaország, Olaszország és Spanyolország továbbra is fejlett piacnak nevezhető. Ennek ellenére az előrejelzések óvatosak, csekély növekedéssel számolnak, aminek alapja a csökkenő kamatkörnyezet. Ezzel szemben Európa feltörekvő piacain, Törökországban és Lengyelországban a növekedés mértéke szignifikáns különbséget mutat. A várható növekedési ütem évi 14,9%-os, ami az alacsony biztosítási penetrációnak, a nyugdíjcélú biztosítási-, illetve a unit-linked termékeknek¹¹ köszönhető. Az ázsiai-csendes-óceáni térség legtöbb országában az értékesítés a konvencionális modell szerint történik, így a bankokon keresztüli értékesítés még mindig feltörekvő csatornának számít. Ugyanakkor a régiót jellemző alacsony kamatok miatt a kereslet elmozdulni látszik a bankbiztosítók által kínált megtakarítási célú biztosítói termékek irányába a banki megtakarítások kárára. Az elmozdulásban szintén nem elhanyagolható körülmény, hogy megjelentek a nagy külföldi tulajdonú biztosítótársaságok a piacon.

¹⁰ Piackutató és tanácsadó cég.

¹¹ Befektetési egységhez kapcsolt életbiztosítás, ahol a megtakarításra szánt díjak nem a hagyományos vegyes biztosításhoz hasonló módon kerülnek befektetésre, hanem az ügyfél döntése alapján. Itt ki-kí a saját kockázatvállaló képességének függvényében választhat befektetési portfóliót, miközben az igényeinek megfelelő biztosítási védelmet is ki tudja alakítani.

A régió fejlődésére jótékony hatással van a CRM¹² technológia használatának elterjedése és az ügyfélszolgálati kiszolgálás javulása. A fenti piaci tendenciákra alapozva a Timetric arra számít, hogy 2006 és 2016 között 19%-kal fog növekedni az életbiztosítási ágazat Japánban, Dél-Koreában, Indiában és Kínában. A latin-amerikai országokban a bankbiztosítási kultúra viszonylag magas, de Brazília és Mexikó mégis kitűnik a kedvező szabályozási környezetnek köszönhetően, ahol nagy számban jelennek meg a külföldi befektetők. A bankbiztosítók számára hatalmas növekedési potenciált jelent a magas banki és az alacsony biztosítói penetráció kombinációja, hiszen ami nem működött a hagyományos értékesítési csatornákon, az a banki pultoknál megjelenő hatalmas fogyasztói szegmensnél minden bizonnyal működni fog. A kivételt Chile jelentheti, ahol a piacot a nagy külföldi biztosítók direkt értékesítése uralja, csökkentve a bankbiztosítási modell esélyeit. A Timetric hangsúlyozza, hogy a kitörést az agresszív marketing és a versenyképes, szükséglet-alapú termékínálat jelentheti.

A biztosítások értékesítéséből származó profit új távlatokat nyitott a bankok számára, és mára számos országban bebizonyosodott, hogy a bankbiztosítás nem múló szeszély, hanem tartós realitás. Az országonkénti elterjedtség különbözősége leginkább a keresleti oldal fejlettségének a függvénye. Magyarországon is mondhatni felgyorsult a pénzügyi csoportok kialakulása, szinte nincs is már bank biztosító nélkül és fordítva. Azt azonban nem szabad elfelejteni, hogy míg Európa szerte egy pénzügyi csoport, aki rendelkezik vagyonekezelővel, bankkal, biztosítóval, nyugdíjpénztárral és szerencsés esetben még lakás-takarékpénztárral is, ahhoz átlagosan 7-8 szerződéssel kötődik az ügyfél, addig Magyarországon mindössze 1,5 db-al, azaz van mit javítani az együttműködés hatékonyságán, minőségén.

A válság előtti években arról lehetett hallani, hogy a határokon is átnyúló európai fúziós hullám¹³ eléri országunkat is. A magyar bankok jövedelmezősége, ami ötszöröse volt az uniós átlagnak, az ismert szinergiahatások (cross-selling, árukapcsolás, közös termékfejlesztés), illetve az akkor még nem létező másodlagos hitelpiac megnyitása és a demográfiai folyamatok miatt a csoportosulás irányába terelte a pénzpiaci szereplők meghatározott körét. Az ugyanis nyilvánvaló kihasználása a közösködésnek, ha egy csoport bankja által folyósított hitelhez, annak biztosítója nyújtja a hitelfedezeti biztosítást, illetve a fedezetbe bevont ingatlanra házon belül kötik meg a lakásbiztosítást. Az is kézenfekvő, hogy a másodlagos hitelezési piac megjelenésével új piacok nyílhatnak meg, új, eddig meg nem szólított ügyfelekkel. Ennek révén a korábban hitelképtelennek tartott ügyfeleket viszonylag nagy biztonsággal lehet hitelezni, hiszen a hitel fedezete a csoportnál lévő kölcsönigénylő megtakarítása (pl. életbiztosítás fedezete mellett nyújtott kombi hitel¹⁴) is lehet. Márpedig a jelentősebb pénzügyi csoportokban biztosító mellett működnek önkéntes nyugdíjpénztárok is, amelyek nyugdíjcélú megtakarítási termékét szintén lehet engedményezni a hitelintézetre.

A demográfiai folyamatokat megvizsgálva tisztán látni lehet, hogy a kontinens nyugdíj- és egészségügyi rendszerei mind kevésbé lesznek képesek megbirkózni a rájuk nehezedő feladatokkal, ezért megnő az öngondoskodás, az előtakarékoság szerepe mindennapjainkban. Ez az igény pedig kiváló piacot jelent a vagyonekezelőknek, a bankoknak

¹² Custom Relationship Management, azaz ügyfélkapcsolat-kezelés.

¹³ A legjelentősebbek: 2004-ben a brit Abbey Nationalt vette meg a spanyol Santander; 2005-ben az olasz UniCredit lett a német HVB; 2006-ban a francia BNP Paribas szerezte meg az olasz Banca Nazionale del Lavoro-t. 2007-es év nagy dobása lett volna a holland ABN Amro és brit Barcaly's fúziója, de végül október 5-én a Barcaly's visszalépett a násztól.

¹⁴ A kamatot és kezelési költséget a banknak, a tőke részt a biztosítónak fizeti az ügyfél. A futamidő lejártával a biztosító az életbiztosításban felhalmozott összeget, mint tőketartozás kifizeti a banknak. Addicionális előnye a konstrukciónak, hogy lejáratkor a megtakarításon elért többletozam hozzáférhetővé válik, továbbá a termékbe épített biztosítási védelem az adósra vonatkozóan (tragédia esetén a bank által az adósaira kötött csoportos életbiztosításból a tőke kifizetésre kerül, a biztosítás szolgáltatása a kedvezményezettet illeti meg).

és nem utolsó sorban a biztosítóknak is. A fenti tények, mind azt igazolják, hogy a bankbiztosítási modell alapja a keresztértékesítés, és nem az önálló biztosítás értékesítése. Emiatt nagy fellendülést Magyarországon csak akkor lehetne elérni, ha a keresztértékesítést lehetővé tevő termékek piaca javulna. Döntő fontosságú ilyen megközelítésből a hitelkártya, a személyi kölcsön és a jelzáloghitelezés piacának alakulása, hiszen ezekhez a termékekhez lehet leginkább további szerződéseket kapcsolni. A régióban ugyan jelentős mértékben erősödött az egyszeri életbiztosítások eladási volumene ezen a csatornán keresztül, de mégis felelőtlenség lenne erre a körülményre egy egész vállalati stratégiát építeni, hiszen nem tudni, hogy ez egy hosszú távú tendencia vagy éppen egy átmeneti állapot.

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy azokban az országokban sikeres az együttműködés, ahol a szabályozási környezet lehetővé teszi a konszenzuson, közös érdekek kompromisszummal történő elérésén alapuló összefogások megvalósulását mind profit, mind pedig piaci részesedés szempontjából. Az pedig, hogy Magyarországon nem vált olyan sikeressé a modell, alapvető fontosságú törvényi szabályozásnak tudható be, hiszen a bankok és a biztosítók tevékenységét intézményileg külön kell választani, így kevesebb lehetőség marad a hosszútávon is sikeres stratégia kialakítására. Szintén megoldásra váró probléma, hogy bár a banki és a biztosítói termékek és szolgáltatások közös tőről fakadnak, az eltérő szakmai kultúra, amely működési zavarok tömegét vonhatja maga után, hogyan és milyen gyorsan integrálódik? Egy idézet úgy tartja: „Ha valami nem sikerül, az nem sikertelenség: ott kezdődik a munka.” Meggyőződésünk, hogy lenne értelme elkezdni a munkát.

Irodalomjegyzék

Biztosítási szemle (2011):

http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/nemzetkozihirek/regioshirek/novekszik_a_lengyel_bankbiztositasi_piac.693.html.

Biztosítási szemle (2011):

http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/nemzetkozihirek/usaazsia/rekordot_dontottek_a_bankok_egyre_tobben_kotnek_naluk_biztositast.363.html.

Biztosítási szemle (2011):

http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/nemzetkozihirek/usaazsia/a_bankbiztositas_tulszarnyalja_a_hagyomanyos_modellt.724.html.

Biztosítási szemle (2012):

http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/elemlzesek/egyre_szorosabb_partnerseg_a_bankok_es_biztositok_kozott.983.html.

Biztosítási szemle (2013):

http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/elemlzesek/bankbiztositas_europat_torokorszag_es_lengyelorszag_huzzak_fel.2606.html.

Insurance Europe (2013): European Insurance in figures, Statistics No. 46.

Luttenberger Z. (1998): Bankbiztosítás – A bankbiztosítás elmélete és gyakorlata az OECD országokban és Magyarországon. Széchenyi István Főiskola.

Luttenberger Z. (2000): Bankbiztosítás. A bankbiztosítás fogalomrendszere, szabályozása, nemzetközi stratégiái és magyarországi fejlődési fázisai az 1990-es években. Ph.D. disszertáció, Miskolci Egyetem.

Oaca, S. (2012): Bancassurance development in Europe.

Pintér É. (2007): A pénzügyi szolgáltatások reintegrációja – a bankbiztosítási tevékenységet befolyásoló tendenciák. Ph.D.disszertáció, Pécsi Tudományegyetem.

Szüle B. (2004): Diverzifikáció és kockázat a pénzügyi konglomerátumokban. Ph.D. disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem.

Tajti Zs. (2005): A modernkori bankbiztosítás magyarországi története. Hitelintézeti szemle.
Tanácsadó magazin (2013): V. évf. 1. sz.