

Oto Košík

Bankovní institut vysoká škola,
zahraničná vysoká škola Banská Bystrica

Peter Poliak

Univerzita Mateja Bela
v Banskej Bystrici

Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych w kontekście kryzysu finansowego i postępującej globalizacji¹

Streszczenie. Postępująca globalizacja przejawiająca się np. w liberalizacji rynków, rozwoju technologii informatycznych, fuzjach spółek i wzroście ogólnoświatowej konkurencji nie ominęła słowackiego rynku ubezpieczeniowego, znajdując wyraz m.in. w powstaniu bankowości ubezpieczeniowej. Niniejszy artykuł naświetla wpływ kryzysu z roku 2008 na sprzedaż kluczowych produktów ubezpieczeniowych, najwięcej uwagi poświęcając m.in. ubezpieczeniom na życie, które stanowią trzon bankowości ubezpieczeniowej. Analizę sprzedaży produktów bankowo-ubezpieczeniowych przeprowadzono w kontekście kryzysu finansowego i narastającej globalizacji.

Słowa kluczowe: bankowość ubezpieczeniowa, globalizacja, fuzje i przejęcia, kryzys finansowy

1. Wprowadzenie

Będąc częścią UE oraz rynku światowego, słowacki rynek ubezpieczeniowy – podobnie jak cała słowacka gospodarka – nie mógł pozostać wolny od wpływu procesów globalizacyjnych i trwającego kryzysu finansowego. W niniejszym artykule zaprezentowano aktualny obraz globalizującego się słowackiego rynku (rozdz. 3), szczególną uwagę poświęcając okresom, w których zachodziły najistotniejsze przejawy globalizacji. W dalszych rozdziałach skupiono się na produktach

¹ Z języka angielskiego przełożył Jarosław Szostak.

ubezpieczeniowych, które spełniają kryteria bankowości ubezpieczeniowej. Bankowość ubezpieczeniowa przedstawiona została jako wytwór biznesu globalnego i pokłosie kryzysu finansowego. W podrozdziale 4.3 z perspektywy globalizacji ukazano związki pomiędzy sprzedażą produktów bankowo-ubezpieczeniowych z dominującym udziałem ubezpieczeń na życie a kryzysem finansowym.

2. Aktualny obraz rynku ubezpieczeniowego w procesie globalizacji

Globalizacja to rzeczywistość, która dzieje się tu i teraz, a mimo to trudno nam nieraz oszacować jej skutki dla prawidłowego funkcjonowania poszczególnych sektorów krajowej gospodarki. Początki procesu globalizacji sięgają lat 50. XX w., a do jego głównych wymiarów należą²:

- **mobilność ludzi i kapitału** – kapitał można dziś pozyskać łatwiej, szybciej i taniej niż kiedykolwiek,
- **cyfryzacja społeczeństwa** – technologie informacyjne i komunikacyjne energicznie wnikają we wszystkie sfery ludzkiej działalności. Możliwość bezpośredniego łączenia się z całym światem przez 24 godziny na dobę i natychmiastowej transmisji danych w dowolne miejsce na Ziemi zasadniczo przeobraziły nasze pojmowanie pojęcia czasu i przestrzeni,
- **liberalizacja** – zniesienie barier ograniczeń politycznych i ekonomicznych pozwala podmiotom gospodarczym efektywnie działać na globalnych rynkach,
- **integracja przedsiębiorstw** – dzięki niej możliwe jest powstawanie nowych podmiotów gospodarczych, które tworzą i kształtują rynki poprzez fuzje i przejęcia.

3. Globalizacja słowackiego sektora finansowego – branża ubezpieczeniowa

Kluczowymi elementami sektora finansowego są bankowość, ubezpieczenia i rynki kapitałowe. We wszystkich tych składowych sektora globalizacja przebiega w podobny sposób. Każdy jednak z głównych wymiarów globalizacji (mobilność ludzi i kapitału, cyfryzacja społeczeństwa, uchylenie barier społeczno-ekonomicznych i integracja przedsiębiorstw) przybiera w poszczególnych częściach

² Z. Krátka, *Vplyv globalizácie na poistné trhy*, „Biatec” odborný bankový časopis NBS, Bratislava 2007, s. 24–27.

sektora finansowego specyficzny kształt. W niniejszym artykule omówiona zostanie globalizacja słowackiej branży ubezpieczeń, która bez wątpienia stanowi już część światowego rynku ubezpieczeniowego i w której wyraźnie uwidacznia się przemożny wpływ zglobalizowanej gospodarki nie znającej granic geograficznych ni państwowych. Najbardziej istotne przejawy globalizacji w sektorze ubezpieczeniowym obejmują³:

- globalną konkurencję,
- fuzje i przejęcia,
- zmiany w strukturze ubezpieczonego ryzyka,
- alternatywne metody transferu ryzyka,
- zintegrowany nadzór,
- kompleksowe modele zarządzania ryzykiem,
- wirtualne firmy ubezpieczeniowe,
- bankowość ubezpieczeniową.

Globalna konkurencja. Konkurencja na względnie niedużym słowackim rynku ubezpieczeniowym szybko rosła w latach 1993–2001. Liczba ubezpieczycieli działających na rynku powiększyła się w tym okresie aż 3-krotnie – do 29 firm w roku 2001⁴. Połowa z tej liczby to firmy o charakterze globalnym. Wystarczy wspomnieć np. Generali, Nationale-Nederlanden, Amslico, Gerling, Česká poist'ovna, Allianz czy QBE. Firmy te korzystają z *know-how* macierzystych ponadnarodowych korporacji, wprowadzają nowe technologie, produkty ubezpieczeniowe itd. Konkurencja globalna się zaostrza, wskaźniki użyteczności produktów ubezpieczeniowych się poprawiają, a różnice w kosztach się pogłębiają. W omawianym okresie produktywność zebranych składek w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w ubezpieczeniach wzrosła z 1 mln do 10 mln SK. Przyczyniło się do niego zastosowanie nowoczesnych metod zarządzania w pośrednictwie ubezpieczeniowym⁵.

Fuzje i przejęcia. Fuzje i przejęcia w słowackim sektorze ubezpieczeniowym zostały w głównej mierze wywołane działaniami restrukturyzacyjnymi wdrażanymi po roku 1989. Typowym przykładem jest prywatyzacja firmy Slovenská poisťovňa przeprowadzona w roku 2001 z udziałem monachijskiej spółki Allianz AG, w wyniku której od roku 2003 słowacki podmiot kontynuował działalność pod szyldem Allianz – Slovenská poisťovňa. Globalny rynek ubezpieczeń zwiększył presję na obniżanie kosztów firm ubezpieczeniowych oraz usprawnienie pracy pośredników. Przykładem jest fuzja Generali ze słowackim oddziałem firmy ubezpieczeniowej Česká poisťovňa (tj. Česká poisťovňa Slovensko), w której rezultacie w roku 2008 powstała spółka Generali Slovensko poisťovňa, plc. Presja

³ Tamże.

⁴ Zob. www.slaspo.sk/13075 [1.09.2010].

⁵ O. Košík, *Poisťovníctvo – vybrané problémy*, Vysokoškolské skriptá Ekonomická fakulta UMB, Ekonóm, Banská Bystrica 2007, s. 37.

na powiększenie udziału w rynku ubezpieczeniowym była przesłanką dla ekspansji austriackiej grupy Vienna Insurance Group, która wchodziła do innych spółek ubezpieczeniowych za pomocą przejęć. Obecnie ponad 30% rynku ubezpieczeń znajduje się w rękach czterech firm ubezpieczeniowych: Kooperatíva poisťovňa, plc, Komunálna poisťovňa, plc, Kontinuita poisťovňa, plc oraz Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, plc. Stają się one przez to poważnymi rywalami dla Allianz – Slovenská poisťovňa, plc.

Zmiany w strukturze ubezpieczanego ryzyka. Współczesne społeczeństwa żyją w świecie pełnym ryzyka, przed którym chcą się jak najlepiej zabezpieczyć, przynajmniej w sensie finansowym. Pojawiają się wciąż nowe rodzaje ryzyka⁶, jak choćby dotąd nieznane rodzaje zagrożeń zdrowotnych (nowe odmiany nowotworów, pasywne palenie tytoniu, zatrucia azbestem itp.) czy ryzyko wynikające z rozwoju nauki i technologii, które może np. prowadzić do narażenia ciała ludzkiego na kontakt z różnymi chemikaliami bądź substancjami radioaktywnymi. Dochodzą do tego różne rodzaje ryzyka powstające w związku z przeobrażeniami w sferze społecznej i ekonomicznej lub zmianami w otoczeniu prawnym, rośnie również liczba zagrożeń będących konsekwencjami zmian w środowisku naturalnym – w tym zmian klimatycznych – takich jak powodzie, huragany, skażenia czy klęski głodu. Istnieją wreszcie zagrożenia o podłożu politycznym, jak terrorizm⁷. Globalny charakter podmiotów działających na słowackim rynku ubezpieczeniowym sprawia, że w kraju tym oferowanych jest ponad 200 podstawowych produktów ubezpieczeniowych. Oprócz produktów powszechnie znanych i dostępnych sprzedawane są np. ubezpieczenia od chorób związanych z takim czy innym stylem życia, ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia płodów rolnych, ubezpieczenia od klęsk żywiołowych i aktów wandalizmu, czy polisy zapewniające ochronę finansową lub prawną⁸.

Alternatywne metody transferu ryzyka. Alternatywne metody transferu ryzyka (*Alternative Risk Transfer* – ART) wykorzystywane są przede wszystkim jako nowoczesna forma reasekuracji. Termin ten obejmuje wszelkie alternatywne w stosunku do tradycyjnych formy transferu ryzyka ubezpieczeniowego stosowane w ramach reasekuracji, w przeważającej mierze oparte na wykorzystaniu instrumentów rynku kapitałowego⁹. Ta nowoczesna metoda reasekuracji była z powodzeniem stosowana przed wybuchem obecnego światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, przede wszystkim w USA i Wielkiej Brytanii. Jest jednak nieodzowne, by rynek kapitałowy przewyższał rynek ubezpieczeniowy

⁶ *Between Public and Private: Insurance Solutions for a Changing Society*, raport Comité Européen des Assurances (CEA), CEA czerwiec 2005, s. 5.

⁷ O. Košík, *Životné poistenie a jeho súčasný vývoj*, „Acta Aerarii Publici” 2008, nr 5, s. 68.

⁸ Zob. www.slaspo.sk/poistne_produkty.

⁹ A. Majtánová, Z. Krátka, *Alternatívny prenos rizika v zaistení*, w: *Zborník z 5. Medzinárodnej konferencie Finanční řízení podniku a finanční institucí*, VŠB – TU Ostrava, Ostrava 2005, s. 244.

i reasekuracyjny pod względem wielkości i chłonności. W konsekwencji w naszych warunkach metody te mogą być wykorzystywane głównie do zabezpieczenia przed skrajnie wysokim ryzykiem, a takich rodzajów ryzyka jest niewiele. Rozwój tej formy transferu ryzyka zahamowany został przez globalny kryzys finansowy i gospodarczy. Jej efektywne wykorzystanie w procesie reasekuracji jest przedmiotem regulacji Solvency II zaproponowanej przez Komisję Europejską.

Zintegrowany nadzór. Funkcjonowanie transnarodowych instytucji finansowych ujawniło znaczną wrażliwość rynków finansowych i ich narażenie na ryzyko w wyniku braku kontroli nad złymi praktykami czy wręcz rozmyślną niegospodarnością zarządzających. Przykłady z okresu obecnego kryzysu finansowego jasno wskazują na to, że zarządy firm i instytucji finansowych nie dochowywały należytej staranności w zarządzaniu ryzykiem. Powyższą tezę ilustrują następujące fakty:

- instytucje finansowe zaniedbywały środki ostrożnościowe w prowadzeniu interesów,
- przedsiębiorstwa źle zarządzały ryzykiem i to zarówno prowadząc własną działalność gospodarczą, jak i operacje na giełdzie papierów wartościowych,
- zawiodły oceny wystawiane instytucjom finansowym przez agencje ratingowe,
- zawiodł system kontrolowania kondycji przedsiębiorstw przez audytorów,
- zawiodły krajowe i transnarodowe systemy nadzoru.

Aby wyeliminować te niedostatki w sektorze ubezpieczeń (także w innych grupach instytucji finansowych), stale prowadzone są prace nad doskonaleniem zintegrowanego systemu nadzoru nad rynkiem finansowym. System ten powstaje m.in. w wyniku regulacji wprowadzanych przez Bazyleę II (Nową Umowę Kapitałową) oraz dyrektywę Solvency II. Na Słowacji stosowny nadzór umiejscowiony jest w Narodowym Banku Słowacji (NBS). Wykaz i opis poszczególnych elementów zintegrowanego systemu nadzoru NBS znaleźć można pod adresem www.nbs.sk.

W ramach nadzoru nad rynkiem finansowym Narodowy Bank Słowacji nadzoruje również – w ramach określonych przez prawo – podmioty skonsolidowane, podmioty częściowo skonsolidowane, holdingi finansowe, mieszane holdingi finansowe czy konglomeraty finansowe.

Kompleksowe modele zarządzania ryzykiem w ubezpieczeniach. Zarządzanie ryzykiem jest dla firm ubezpieczeniowych bardzo ważne, gdyż przyjmują one na siebie ryzyko swoich klientów. Generalnie rzecz biorąc, wyższe ryzyko przyjmowane za pośrednictwem umowy ubezpieczenia musi być odpowiednio wysoko wycenione. Im więcej danych o ryzyku posiada ubezpieczyciel, tym dokładniej jest w stanie je oszacować¹⁰. To dlatego firmy ubezpieczeniowe zbierają tak wiele informacji o ubezpieczanych osobach i przedmiotach, i to dlatego stosują kompleksowe metody zarządzania ryzykiem. Ich używanie zalecane jest w re-

¹⁰ Zob. www.roselladb.com/insurance-risk-analysis.htm [1.09.2010].

gulacjach dyrektywy dla branży ubezpieczeniowej Solvency II, która powinna wejść w życie na całym obszarze UE w roku 2013.

Wirtualne firmy ubezpieczeniowe. Pomimo optymistycznych prognoz, które już co najmniej od dekady głoszą, że Internet i nowoczesna technologia wyprą tradycyjne oddziały, nic podobnego się nie stało. Placówki firm ubezpieczeniowych (także banków) przetrwały w fizycznej postaci i nadal mają rację bytu. Trzeba sobie uświadomić, że pewne produkty ubezpieczeniowe nie zmaterializują się bez udziału czynnika ludzkiego (np. ubezpieczenia nieruchomości od klęsk żywiołowych, ubezpieczenia komunikacyjne itp.). Z drugiej strony przyznać wypada, że po ustaleniu i spełnieniu najważniejszych wymogów dla funkcjonowania wirtualnych firm ubezpieczeniowych (takich jak korzystanie z podpisu elektronicznego, reguły przetwarzania elektronicznych transakcji handlowych, infrastruktura sieciowa, wyposażenie sprzętowe itd.) nie będzie powodów, by taki wirtualny system ubezpieczeniowy nie znalazł miejsca, zwłaszcza na rynku prostych produktów ubezpieczeniowych, jak ubezpieczenia turystyczne, polisy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych czy niektóre typy ubezpieczeń na życie.

Bankowość ubezpieczeniowa. Z uwagi na jego szczególną wagę ten przejaw globalizacji omówiony zostanie szerzej w odrębnym rozdziale artykułu.

4. Bankowość ubezpieczeniowa jako produkt globalnej gospodarki

Silny wpływ tendencji globalizacyjnych jest charakterystyczną cechą współczesnego rynku produktów bankowości ubezpieczeniowej na Słowacji. Nie sposób mówić wyłącznie o produktach bankowości ubezpieczeniowej, nie wspominając o samej bankowości ubezpieczeniowej. Sprzedaż tych produktów odbywa się bowiem w ramach istniejącej instytucjonalnej struktury banków i sektora bankowego oraz w instytucjonalnych ramach istniejących firm ubezpieczeniowych i sektora ubezpieczeniowego. Poziom współpracy pomiędzy bankiem a firmą ubezpieczeniową definiuje skalę rynkowego sukcesu tak prostych, jak i złożonych produktów bankowości ubezpieczeniowej. Obecnie wyróżnić można 3 poziomy współpracy pomiędzy bankami a firmami ubezpieczeniowymi obejmujące sprzedaż produktów bankowości ubezpieczeniowej¹¹.

Pierwszy poziom współpracy pomiędzy bankami a firmami ubezpieczeniowymi może polegać na sprzedaży produktów tradycyjnych i łatwych w obsłudze,

¹¹ O. Košík, *Vývoj bankovního poistenia vo svete by mal byť poučením pre naše banky a poisťovne*, „Acta Aeronautica Publica” 2005, nr 2, s. 42–43.

które co prawda zbywane są w dużych ilościach, ale z racji niewielkiej wartości jednostkowej zapewniają znikome korzyści tak dla banku, jak i dla ubezpieczonego. Należą do nich np. ubezpieczenia turystyczne i podróże.

W porównaniu z poziomem pierwszym do form współpracy dodać należy sprzedaż takich produktów jak ubezpieczenia na życie, które są interesujące nie tylko z punktu widzenia udziału ilościowego, ale również z perspektywy potencjalnych korzyści dla banków. Ten poziom współpracy pomiędzy bankami a firmami ubezpieczeniowymi obejmuje zatem sprzedaż szerokiego wachlarza produktów, ale nie zawiera elementu ściślejszych powiązań organizacyjnych między podmiotami. Jako przykłady takiej współpracy na rynku słowackim można tu wymienić pary: Dexia banka Slovensko + Komunálna poisťovňa, VÚB banka + + Generali Slovensko poisťovňa, Tatra banka + Allianz – Slovenská poisťovňa.

Na trzecim poziomie współpracy pomiędzy bankami a firmami ubezpieczeniowymi zachodzi powiązanie sprzedaży produktów bankowych i finansowych ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych w ramach kompleksowej obsługi klienta, a oprócz tego występują związki organizacyjne pomiędzy podmiotami bankowymi i ubezpieczeniowymi. Do przykładów takiej współpracy zaliczyć należy powiązania zarządcze i organizacyjne pomiędzy bankiem Slovenská sporiteľňa a firmą Poisťovňa Slovenskej sporiteľne.

Co takiego jest w procesie globalizacji, co popycha banki do sprzedaży produktów bankowości ubezpieczeniowej? Sprzedaż produktów ubezpieczeniowych nie tylko zapewnia wzrost przychodów, ale też stanowi sposób dywersyfikacji ich źródeł, zmniejszając uzależnienie banku od marży odsetkowej, opłat i prowizji. Daje im to zatem możliwość wykorzystania bogatej bazy własnej klientów do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, której struktura wszak istotnie się różni od struktury klienteli firm ubezpieczeniowych. W grę wchodzi ponadto aspekt konkurencyjności, który wiąże się z możliwością oferowania jak najszerzej gamy produktów finansowych pozwalających kompleksowo zaspokajać potrzeby klienta w każdym wieku. Nie należy też lekceważyć korzyści w postaci zmniejszenia ryzyka kapitałowego przy zachowaniu niezminionej rentowności oraz w postaci dostępu do innego rodzaju pieniądza. Na koniec warto wspomnieć o tym, że dzięki produktom ubezpieczeniowym banki ograniczyć mogą koszty stałe i zwiększać wydajność pracowników.

Co takiego jest w procesie globalizacji, co zachęca firmy ubezpieczeniowe do udostępniania swych produktów w bankowej sieci sprzedaży? Firma ubezpieczeniowa zyskuje w ten sposób dostęp odbiorców z innych segmentów i o innej strukturze niż ich własna klientela. Pozwala to zaoferować nowe produkty, których z wielu względów ubezpieczyciel dotąd nie był w stanie sprzedawać przez własną sieć sprzedaży. Z kolei oferta produktów finansowych daje szansę zaspokajania bardziej złożonych i wyrafinowanych potrzeb klientów – współpraca z bankiem tworzy nowy potencjał, który przyczynia się do powstawania coraz to

nowych produktów bankowości ubezpieczeniowej. Firmy ubezpieczeniowe mają ponadto możliwość pozyskania z banków dodatkowego kapitału, który poprawi ich wskaźniki wypłacalności. Mogą wreszcie zredukować koszty i dzięki temu obniżyć ceny produktów, aby poprawić swą konkurencyjność i łatwiej zdobywać klientów na globalnym rynku.

4.1. Produkty ubezpieczeniowe spełniające kryteria produktów bankowości ubezpieczeniowej

Sprzedaż produktów bankowości ubezpieczeniowej obecnie prowadzona jest za pośrednictwem urzędnika bankowego, który sprzedaje prosty produkt ubezpieczeniowy – taki, jaki bankom wolno mieć ofercie – nie ruszając się nawet przy tym ze swego miejsca przy okienku.

W większości przypadków produkty bankowości ubezpieczeniowej opracowywane są przez konkretne firmy ubezpieczeniowe i dokonuje się w nich jedynie drobnych modyfikacji, by dostosować je do praktyk przyjętych w danym banku. Najbardziej powszechnym produktem bankowości ubezpieczeniowej, który został zaoferowany na Słowacji jako jeden z pierwszych, były klasyczne polisy na życie z ubezpieczeniem ryzyka kredytowego (hipoteka, kredyt konsumencki itp.). Innym prostym i często sprzedawanym produktem bankowości ubezpieczeniowej jest ubezpieczenie w podróży. Ten rodzaj ubezpieczenia doskonale ilustruje istotę bankowości ubezpieczeniowej, w której urzędnik bankowy obsługujący klienta antycypuje jego potrzeby i proponuje mu produkt komplementarny, który te potrzeby zaspokaja.

Szczególną grupą produktów bankowości ubezpieczeniowej są ubezpieczenia samochodowe (komunikacyjne). Jeżeli reklamy niektórych banków nie wprowadzają nas w błąd co do ubezpieczeń komunikacyjnych, to można je zawierać wyłącznie w obecności agenta, gdyż nie jest możliwe ubezpieczenie pojazdu bez jego oględzin. Jeśli niezupełnie dotyczy to obowiązkowych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, to jest tak jedynie dlatego, że ich zawieranie bez udziału agenta umożliwiają obecne – tymczasowe i mocno uproszczone – przepisy w tej materii.

W warunkach słowackich do najważniejszych produktów bankowości ubezpieczeniowej należą kapitałowe i inwestycyjne ubezpieczenia na życie. Zarówno banki, jak i towarzystwa ubezpieczeniowe zainteresowane są oboma rodzajami produktów. Starają się bowiem pozyskiwać klientów na jak najdłuższy okres, co pozwala im łagodzić niedobór kapitału długoterminowego. Każdy z tych produktów wymaga współpracy z bankiem. W przypadku ubezpieczeń kapitałowych „wabikiem” dla klienta może być np. możliwość udzielenia kredytu pod hipotekę,

zaś w przypadku ubezpieczeń inwestycyjnych procentuje doświadczenie banków w inwestowaniu na rynkach kapitałowych. Towarzystwa ubezpieczeniowe z drugiej strony lepiej radzą sobie z kalkulowaniem składek i rezerw technicznych.

4.2. Rozwój słowackiego rynku ubezpieczeniowego wobec różnych aspektów globalizacji oraz pogłębiającego się kryzysu finansowego i gospodarczego

W okresie od roku 2000 do 2004 słowacki rynek ubezpieczeniowy rozwijał się pomyślnie nie tylko dzięki obecności towarzystw ubezpieczeniowych o globalnym zasięgu, ale również wzrostowi PKB (od 1,4% do 4,8% rok do roku). Rozwój ten miał przede wszystkim charakter ilościowy, co wyrażało się corocznym wzrostem wartości składek z tytułu zawieranych ubezpieczeń rzędu 13–16%.

Tabela 1. Wzrost (spadek) PKB Słowacji na tle kształtowania się wartości składek z tytułu zawieranych ubezpieczeń (wzrostu/spadku) – wszystkich oraz w podziale na ubezpieczenia na życie i pozostałe

Rok	PKB – wzrost/spadek (w proc.)	Składki ubezp. (w tys. EUR)	Składki ubezp. wzrost/spadek (w proc.)	Ubezpieczenia na życie			Pozostałe ubezpieczenia		
				Składki (w tys. EUR)	Wzrost/spadek (w proc.)	Udział w rynku (w proc.)	Składki (w tys. EUR)	Wzrost/spadek (w proc.)	Udział w rynku (w proc.)
2003	4,7	1 387 886	15,2	564 561	8,5	40,7	823 325	20,4	59,3
2004	5,2	1 563 424	12,6	645 078	14,3	41,3	918 347	11,5	58,7
2005	6,5	1 676 938	7,3	730 310	13,2	43,6	945 628	3,0	56,4
2006	8,5	1 778 666	6,1	840 863	15,1	47,3	937 803	–0,8	52,7
2007	10,4	1 904 262	7,1	945 415	12,4	50,0	958 846	2,2	50,0
2008	6,4	2 100 114	10,2	1 098 999	16,2	52,3	1 001 115	4,4	47,7
2009	–4,7	2 026 380	–3,5	1 061 505	–3,4	52,4	964 875	–3,6	47,6

Źródło: opracowanie własne autorów na podstawie www.slaspo.sk i www.finance.gov.sk [1.09.2010].

Rok 2004 był krytyczny, ponieważ Słowacja wstąpiła wówczas do UE i słowacki rynek ubezpieczeniowy stał się częścią rynku ubezpieczeniowego UE. Jak widać w tabeli 1, między rokiem 2004 a 2009 gospodarka Słowacji notowała dobre wyniki, które znajdowały odbicie w przyśpieszającym tempie wzrostu zebranych składek. W rezultacie wzrostu realnych wynagrodzeń ludność stać było na to, by część środków wydawać na ochronę zdrowia i majątku, czyli na ubez-

pieczenia. W otoczeniu biznesowym rynku ubezpieczeń nie panowała jednak w tym okresie zdrowa konkurencja (dominowały 3–4 towarzystwa ubezpieczeniowe). Pomimo to ceny zabezpieczenia przed ryzykiem sprowadzone zostały do niższego poziomu, co sprawiło, że wzrost wysokości zebranych składek wynikał z większej liczby i szerszego zakresu ubezpieczeń, nie zaś ze wzrostu cen składek. Z kolei spadek składek z tytułu polis innych niż polisy na życie, który miał miejsce w roku 2006, był raczej spowodowany spadkiem cen polis (obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy samochodów) niż spadkiem liczby zawieranych umów.

Za pozytywny przejaw globalizacji uznać można fakt, że po przystąpieniu Słowacji do UE także w tym kraju zaczął się wyraźnie uwidaczniać trend polegający na preferowaniu ubezpieczeń na życie w stosunku do pozostałych ubezpieczeń. W roku 2003 ubezpieczenia na życie pozostawały w proporcji 40 do 60% do innych ubezpieczeń – dokładnie odwrotnie niż w bardziej rozwiniętych krajach Europy. Ten stan rzeczy wynikał z czynników obiektywnych¹²:

- osoby fizyczne jak i, w wielu przypadkach, osoby prawne nie doceniały wagi ubezpieczenia posiadanych nieruchomości jako narzędzia pozwalającego wyeliminować wszelkie potencjalne ryzyko,
- brakowało świadomości, że zawarcie ubezpieczenia na życie w wieku produkcyjnym może zapewnić wzrost poziomu dochodów osiąganych w wieku emerytalnym,
- realne dochody ludności pozostawały nadal na relatywnie niskim poziomie,
- słowacka stopa długoterminowego (tj. powyżej 6 miesięcy) bezrobocia wciąż należała do najwyższych wśród krajów OECD.

Po uzyskaniu członkostwa w UE na rozwój słowackiego rynku ubezpieczeniowego oddziaływać zaczęły (bezpośrednio bądź pośrednio) także inne czynniki:

- z unijnych funduszy strukturalnych pozyskiwać można było bezzwrotne dotacje, np. na rozwój regionów, które wykorzystywano do wspierania sektora przedsiębiorstw,
- oznaki ożywienia na rynku kapitałowym,
- reformy (np. reforma emerytalna) wdrażane w krajowej gospodarce pozytywnie wpływały np. na wzrost zawieranych ubezpieczeń na życie.

Fakty te wskazują, że stopniowo kształtuje się dominacja ubezpieczeń na życie nad pozostałymi ubezpieczeniami (także w świadomości społeczeństwa). W roku 2009 ich wzajemny stosunek wynosił 52,4 do 47,6% na korzyść ubezpieczeń na życie.

Kryzys gospodarczy i finansowy istotnie wpłynął na ubezpieczenia techniczne. Można stwierdzić, że:

¹² K. Polavková, A. Majtánová, *Poist'ovníctvo v SR – súčasť finančného trhu EÚ*, w: *Medzinárodná vedecká konferencia: Európske financie – teória, politika a prax*, FF UMB, Banská Bystrica 2004.

- spadek PKB w latach 2008 i 2009 – przesunięty o rok w przypadku spadku ubezpieczeń technicznych – miał bardziej znaczący wpływ na inne ubezpieczenia niż na ubezpieczenia na życie,
- jak pokazują statystyki, w pierwszym kwartale roku 2010 ubezpieczenia na życie poprawiły wynik (wzrost o 4,1%) w porównaniu z tym samym okresem roku 2009, natomiast pozostałe ubezpieczenia straciły w tym samym czasie 6,7%,
- jeżeli utrzyma się tempo, w jakim słowacka gospodarka wraca na ścieżkę wzrostu, prawdopodobnie już w roku 2012 rynek ubezpieczeń – zarówno na życie, jak i pozostałych – powróci do poziomu sprzed roku 2008.

4.3. Rozwój rynku bankowości ubezpieczeniowej wobec różnych aspektów globalizacji i pogłębiającego się kryzysu finansowego i gospodarczego

Z prowadzonych dotąd badań nad produktami bankowości ubezpieczeniowej¹³ można wysnuć wniosek, że jej produkty reagują na efekty globalizacji podobnie jak ubezpieczenia na życie i inne produkty ubezpieczeniowe. Potwierdzają to następujące fakty:

- udział bankowości ubezpieczeniowej w sprzedaży ubezpieczeń technicznych sięga 10% w skali rocznej, co znaczy, że co 10. takie ubezpieczenie sprzedawane jest przez banki. Liczby tej co prawda nie da się dokładnie wyliczyć, gdyż banki i towarzystwa ubezpieczeniowe z różnych powodów nie podają takich danych,
- oferta bankowości ubezpieczeniowej obejmuje produkty zarówno z zakresu ubezpieczeń na życie, jak i innego rodzaju ubezpieczeń. W przypadku ubezpieczeń na życie ich różne warianty – tak kapitałowe czy inwestycyjne, jak i klasyczne polisy na życie – służą jako zabezpieczenie dla różnego typu kredytów. Do pozostałych ubezpieczeń zaliczają się przede wszystkim ubezpieczenia komunikacyjne (głównie obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych) i ubezpieczenia podrózne,
- na rynku ubezpieczeń na życie daje się zauważyć, że produkty bankowości ubezpieczeniowej wykazują ten sam trend co rynek, a wpływ kryzysu finansowego i gospodarczego na ten trend jest pomijalny. Dzieje się tak również z tej przyczyny, że banki zaangażowane w sprzedaż tych produktów nie zmagają się podczas kryzysu z żadnymi poważniejszymi problemami,

¹³ O. Košík, *Vývoj bankopistenia vo svete by mal byť poučením pre naše banky a poisťovne*, „Acta Aerarii Publici” 2005, nr 2; O. Košík, P. Poliak, *Criteria Underlying the Bancassurance Development*, „Acta Aerarii Publici” 2006, nr 3; O. Košík, *Podporuje model Solvency II úspešnosť integrovaného modelu banky a poisťovne pri predaji bankopistných produktov?*, „Acta Aerarii Publici” 2007, nr 4.

- na rynku pozostałych ubezpieczeń udział produktów bankowości ubezpieczeniowej ogranicza się do obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, które odpowiada za 1/3 łącznej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych innych niż ubezpieczenia na życie. Jako że jest to ubezpieczenie obowiązkowe wymagane przez prawo, kryzys ekonomiczny dotknął sprzedaż tego produktu tylko o tyle, o ile wpłynął na roczną sprzedaż samochodów. Biorąc pod uwagę znikomy odsetek, który stanowią nowo nabywane samochody wśród wszystkich ubezpieczanych pojazdów, należy skonstatować, że wpływ kryzysu na sprzedaż tego produktu ubezpieczeniowego był zapewne znikomy,
- stwierdzić można wreszcie, że kryzys finansowy i gospodarczy mają niewielki wpływ na sprzedaż produktów bankowości ubezpieczeniowej, natomiast wpływ procesu globalizacji jest znaczący.

5. Podsumowanie

Na słowacki rynek ubezpieczeniowy w sposób najbardziej istotny oddziaływały takie przejawy globalizacji jak ogólnoświatowa konkurencja czy fuzje przedsiębiorstw. Stało się tak za przyczyną zmian, które zaszły po roku 1989, kiedy wprowadzono gospodarkę rynkową, zniesiono monopol jedyne go towarzystwa ubezpieczeniowego, a samo towarzystwo następnie sprywatyzowano. Inne aspekty procesu globalizacji znajdują w branży ubezpieczeń podobne odbicie jak w innych częściach sektora finansowego. Daje się zaobserwować stabilność sprzedaży produktów bankowości ubezpieczeniowej, która nie została zachwiana nawet podczas kryzysu finansowego. Sprzedaż produktów bankowości ubezpieczeniowej sięga w obecnym czasie poziomu 10% całego rynku ubezpieczeń – technicznych, na życie i pozostałych. Przyczynił się do tego między innymi godny odnotowania fakt, że słowackie banki i firmy ubezpieczeniowe nie doświadczyły podczas kryzysu żadnych poważnych trudności.

Literatura

- Between Public and Private: Insurance Solutions for a Changing Society*, raport Comité Européen des Assurances (CEA), CEA czerwiec 2005.
- Košík O., *Vývoj bankopoištenia vo svete by mal byť poučením pre naše banky a poisťovne*, „Acta Aerarii Publici” 2005, nr 2.
- Košík O., Poliak P., *Criteria Underlying the Bancassurance Development*, „Acta Aerarii Publici” 2006, nr 3.

- Košík O., *Podporuje model Solvency II úspešnosť integrovaného modelu banky a poisťovne pri predaji bankopoištných produktov?*, „Acta Aerarii Publici” 2007, nr 4.
- Košík O., *Poisťovníctvo – vybrané problémy*, „Vysokoškolské skriptá Ekonomická fakulta UMB”, Ekonóm, Banská Bystrica 2007.
- Košík O., *Životné poistenie a jeho súčasný vývoj*, „Acta Aerarii Publici” 2008, nr 5.
- Krátka Z., *Vplyv globalizácie na poisťné trhy*, „Biatec” odborný bankový časopis NBS, Bratislava 2007.
- Majtánová A., Krátka Z., *Alternatívny prenos rizika v zaistení*, w: *Zborník z 5. Medzinárodnej konferencie Finanční řízení podniku a finanční institucí*, VŠB – TU Ostrava, Ostrava 2005.
- Polavková K., Majtánová A., *Poisťovníctvo v SR – súčasť finančného trhu EÚ*, w: *Medzinárodná vedecká konferencia: Európske financie – teória, politika a prax*, FF UMB, Banská Bystrica 2004.
- www.slaspo.sk/13075 [1.09.2010].
- www.slaspo.sk/poisťné_produkty [1.09.2010].
- www.nbs.sk/dohľad_nad_finančným_trhom [1.09.2010].
- www.roselladb.com/insurance-risk-analysis.htm [1.09.2010].
- www.finance.gov.sk [1.09.2010].