

Stupne bankopoistenia a ich exaktné hodnotenie

Úvod a formulácia cieľa

Bankopoistenie funguje na trhoch západnej Európy už viac ako 30 rokov, cez materské spoločnosti sa prenieslo aj na slovenský finančný trh. Je to rýchlo sa rozvíjajúci predajný kanál pre poistné produkty, ktorý si začal upevňovať svoje postavenie výsledkom globalizačných a deregulačných trendov v bankovom ako aj poistnom sektore.

Bankopoistenie môžeme prirovnať k Allfinaz, kde sa pod jednou strechou stretáva ponuka veľkej skupiny finančných služieb. V tomto prípade je maklérom poskytujúcim poistenie banka, ktorá neslúži iba ako distribučný kanál, ale podieľa sa aj na vývoji predávaného poisteného produktu, jeho marketingu a likvidácii poistných udalostí.¹

Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že banky sú vystavené veľkému konkurenčnému tlaku, ktorý ich núti neustále hľadať nové cesty, ako sa stať pre zákazníka viac atraktívne, ako sa diferencovať od ostatných trhových hráčov a ako udržať pod kontrolou vysoké náklady na technické a organizačné zabezpečenie hustej siete obchodných pobočiek. Na druhej strane stoja poisťovne, ktoré sú tlačené hľadať stále nové odbytové možnosti, aby boli schopné udržiavať dostatočne široké portfólio predaných poistných produktov, ktoré je nevyhnutné pre zdravé fungovanie poistného kmeňa. Rozvoj bankopoisťovníctva poskytol finančným organizáciám možnosť krížového predaja poistných produktov cez distribučnú sieť banky a bankových produktov cez distribučnú sieť poisťovne a tým zvýšiť ich efektívnosť.²

Cieľom je zvoliť model, ktorý by umožnil exaktné hodnotenie stupňa bankopoistenia na slovenskom finančnom trhu. Modely spolupráce bánk a poisťovní v literatúre jednotliví autori definujú rôzne. Podľa môjho názoru situácii na slovenskom trhu najlepšie zodpovedá delenie podľa druhu spolupráce, a to na: Model neexkluzívnej spolupráce, Model exkluzívnej spolupráce a Bankopoisťovňa.

¹ Schuler, M.: Integrated Financial Supervision in Germany, Discussion Paper Abstract

² Lymeropoulos, C.,: Strategic developments in financial services marketing, Editorial of the Journal of Financial Services Marketing 13/2008, s.1

Na exaktné hodnotenie stupňa bankopoistenia na slovenskom finančnom trhu som zvolila matematicko-štatistický model založený na stavebnicovej metóde podľa M.Maříka, ktorý jednotlivé dvojice bánk a poisťovní, spolupracujúce na predaji poistenia posudzuje na základe navrhnutých kritérií, ktorým sú priradené váhy podľa stupňa ich významnosti.

Model prepočtu je založený na kvantifikácii prínosu zo spojenia banky a poisťovne pri predaji poistenia cez bankové pobočky. Vychádzame z predpokladu, že čím vyšší stupeň bankopoistenia tým je synergický efekt zo spojenia významnejší.

Budeme predpokladať funkčný vzťah medzi stupňom bankopoistenia vyjadreným veličinou x .

$$SB = f(x)$$

výnos z bankopoistenia (reprezentovaný synergickým efektom zo spojenia banky a poisťovne pri predaji poistenia) rastie spolu so stupňom bankopoistenia SBP, ktorý je reprezentovaný nie len veľkosťou oboch partnerov, počtom predávaných produktov, ale aj modelom fungovania predaja a marketingovou podporou.

Ako konkrétnu funkciu, na ktorej bude výpočet spočívať sme si zvolili funkciu $f = a^x$, kde a je konštanta a x je výnos z bankopoistenia dosahovaný pri jednotlivých hodnotách zvolených bankopoištných kritérií.

Vlastná kalkulácia stupňa bankopoistenia SBP bude vyjadrená ako násobok koeficientu a^x , vyjadrujúci stupeň dodatočného výnosu z výhodnosti spojenia v modeli bankopoistenia dosiahnutá pre jednotlivé hodnoty zvolených kritérií, hodnota kritéria x a ich váh h v danom modeli, ktoré zodpovedajú významnosti kritéria.

$$SBP = x * a^x * h$$

V uvedenom modeli je zvolená dolná hranica neprinášajúca žiaden dodatočný výnos zo spojenia, určená koeficientom 1 a horná hranica zodpovedajúca maximálnemu možnému prínosu so synergického efektu spojenia banky a poistenia pri predaji poistenia naviazaného na predávané bankové produkty, našom prípade to bude hodnota 4. Na základe zvolenej distribúcie exponenciálnej funkcie $f = a^x$, sme pre jednotlivé stupne 1 - 4, zvolili nasledovné hodnoty:

x	a^x
1	1,189207115
2	1,414213562
3	2
4	4

V modeli sú použité kritériá, umožňujúce posúdenie stupňa bankopoistenia na základe faktorov, ktoré vplývajú na jeho efektívne fungovanie:

- veľkosť poisťovne
- veľkosť banky
- stupeň bankopoistenia
- obchodná spolupráca

Jednotlivé kritériá sú odstupňované do štyroch stupňov podľa veľkosti objemu a intenzity spolupráce. Druhým faktorom sú váhy priradené jednotlivým kritériám, zodpovedajúce významu popisovaného kritéria na posúdenie stupňa bankopoistenia. Najnižšie váhy boli priradené veľkosti poisťovne, následne veľkosti banky a najvyššie stupňu bankopoistenia a obchodnej spolupráci. Návrh kritérií vychádza v prvom rade z predpokladu, že veľkosť daného faktora priamo úmerne ovplyvňuje výšku stupňa bankopoistenia, ako aj z možnosti získania porovnateľných štatistických údajov pre celé portfólio slovenských bánk a poisťovní.

Prvým kritériom je veľkosť poisťovne, určená objemom novej produkcie životného a neživotného poistenia, ako aj podielom bankopoistných produktov na celkovej novej produkcii. Nakoľko nie je možné získať pre celé portfólio objem bankopoistných produktov, zvolili sme kompromis sledovania vybranej vzorky produktov, u ktorých je predpoklad, že bude predávaná prioritne cez bankový predajný kanál. V prípade životného poistenia je to sledovanie objemu predaja United Linke produktov a poistenie úverov, v prípade neživotného poistenia je najbližším produktom poistenie domácností, nakoľko sa v najväčšom objeme predáva cez bankovú sieť ako súčasť úveru na bývanie. Veľkosti poisťovne sme priradili váhu 0,5, nakoľko iba minimálne ovplyvňuje predajnú kapacitu bankopoistných produktov.

Druhým kritériom je veľkosť banky charakterizovaná objemom hypotekárnych a spotrebných úverov, počtom platobných kariet a počtom predajných miest. Objem úverov na bývanie priamo ovplyvňuje objem predaja poistenia úverov, poistenia založenej nehnuteľnosti a niektorých vybraných druhov životných poisťiek, Platobné karty na seba viažu cestovné

poistenie, úrazové poistenie a v niektorých prípadoch poistenie zneužitia platobnej karty. Počet predajných miest určuje potenciál predaja pre retailových klientov. Objeme banky sme priradili váhu 1,00, nakoľko jej predajná kapacita je významnejšie ovplyvňuje objem bankopostenia ako veľkosť poisťovne.

Tretím kritériom je stupeň bankopoistenia posudzujúci model spolupráce banky a poisťovne a ich majetkové prepojenie. Najvyšším modelom spolupráce je 100% bankopoisťovňa, príkladom je Poisťovňa slovenskej sporiteľne, Poisťovňa poštovej banky, Victoria-Volksbanken Poisťovňa. Druhým významným kritériom je stupeň majetkového prepojenia, ktorý v najväčšej miere ovplyvňuje, či daná banka bude predávať poistenia, v akom rozsahu a z akej „dielne“. Príkladom je nulový predaj poistenia cez banku v poisťovni Allianz, ktorá nemá majetkové prepojenie na žiadnu banku na slovenskom trhu. Nakoľko dané kritérium považujeme za najvýznamnejšie, priradili sme mu váhu 3.

Štvrtým kritériom je obchodná spolupráca popisujúca počet bankou predávaných životných a neživotných produktov ako aj spoločnú marketingovú podporu predaja, ktorá prechádza od predaja poistenia z „nemenovanej poisťovne“ (príkladom je predaj poistenia Cardif) až po spoločnú finančnú skupinu predávajúcu poistenie spolu s bankovými produktami pod jednou marketingovou značkou (napríklad ČSOB finančná skupina). Tomuto kritériu sme priradili váhu 2.

Ukazovateľ bankopoistenia $UBP = SBP_{ideal} / SBP_x$. Najvyššia hodnota UBP dosiahnutá v prípade dokonalého modelu bankopoistenia je 1,0. Jednotlivé stupne bankopoistenia sme zoradili do 3 úrovní:

Stupeň bankopoistenia	Hodnota UBP
Vysoký	1,00 – 0,7
Stredný	0,69 – 0,3
Nízsky	0,29 – 0,00

Vzorový prepočet pre vybrané dvojice bánk a poisťovní zoraďuje vybrané dvojice do nasledujúceho poradia stupňa bankopoistenia:

Poradie	Banka predávajúca poistenie cez poisťovňu	UBP hodnota
0.	Ideálna dvojica banky a poisťovne	1,00
1.	Slovenská sporiteľňa -Poisťovňa SPSp	0,72
2.	Poštová banka – Poisťovňa Poštovej banky	0,7
3.	VÚB – Poisťovňa Generaly	0,602
4.	Slovenská sporiteľňa – Poisťovňa Kooperatíva	0,522
5.	Poštová banka – Poisťovňa Cardiff	0,189

Prvá analyzovaná dvojica je spolupráca Poisťovne Slovenskej Sporiteľne (PSSp) a jej matky Slovenskej Sporiteľne. Dosiahnutá hodnota UBP 0,72 vypovedá o vysokom stupni bankopoistenia. Najväčšia slovenská banka predáva veľké objemy poistenia naviazané na svoje produkty, čím vyvažuje fakt, že PSSp poskytuje iba životné poistenie. Rozhodujúce je priame majetkové prepojenie, model bankopoistenia, čo je v tomto prípade 100% bankopoisťovňa a predaj produktov pod jednou marketingovou značkou.

Druhá analyzovaná dvojica je Poštová banka a Poisťovňa poštovej banky (PPB) s dosiahnutou hodnotou UBP 0,7, čo ju zaraďuje do skupiny vysokého stupňa bankopoistenia. V tomto prípade sa taktiež jedná o banku a jej dcérsku spoločnosť poisťovňu, ktoré spolupracujú najvyšším modelom bankopoiststenia – čiže 100% bankopoisťovňou pod jednou marketingovou značkou finančnej skupiny. Aj napriek tomu, že PPB ponúka aj neživotné poistenie na rozdiel od PSSp, ktorá je iba životnou poisťovňou, veľkosť Slovenskej sporiteľne z čoho vyplýva objem predaja preváži túto zdanlivú výhodu.

Treťou analyzovanou dvojicou je predaj poistenia z dielne poisťovne Generaly cez retailové pobočky VÚB banky. Dosiahnutá hodnota UBP 0,602 zodpovedá strednému stupňu bankopoistenia. Obidve inštitúcie sú dostatočne veľké, banka predáva značné objemy životného a neživotného poistenia. Do stredného stupňa ich radí model spolupráce, ktorý môžeme charakterizovať ako exkluzívny predaj, spoločnosti sú sesterské a svoje produkty predávajú pod dvoma samostatnými marketingovými značkami.

Štvrtou analyzovanou dvojicou je Slovenská sporiteľňa a poisťovňa Kooperatíva s dosiahnutou hodnotou UBP 0,522 zodpovedajúcou strednému stupňu bankopoistenia. Do stredného stupňa ich radí model spolupráce, ktorý môžeme charakterizovať ako exkluzívny predaj, spoločnosti sú nepriamo majetkovo prepojené a banka verejne neprezentuje spoluprácu s poisťovňou.

Poslednou analyzovanou dvojicou je predaj vybraných produktov poisťovne Cardif cez pobočky Poštovej banky s dosiahnutou hodnotou UBP 0,189 zodpovedá nízkemu stupňu bankopoistenia. Dosiahnutá hodnota je výsledkom vplyvu malej banky a okrajovej poisťovne, malého úzko zameraného produktového portfólia, modelu neexkluzívnej spolupráce, žiadneho majetkového prepojenia a absencii spoločného marketingu.

Záverom môžeme konštatovať, že na stupeň bankopoistenia v najväčšej miere vplýva model spolupráce, kde ideálom je práve 100% bankopoisťovňa, priame majetkové prepojenie, ktoré je pre samotný predaj nevyhnutné, marketingová spolupráca zahŕňajúca predaj pod spoločnou značkou finančnej skupiny, dostatočný počet bankopoisťných produktov a veľkosť banky.

Zoznam použitej literatúry

1. Benoist, G. : Geneva Papers on Risk and Insurance Vol. 27, No. 3, Bankassurance the new challenge,
[http://www.genevaassociation.org/PDF/Geneva_papers_on_Risk_and_Insurance/GA2002_GP27\(3\)_Benoist.pdf](http://www.genevaassociation.org/PDF/Geneva_papers_on_Risk_and_Insurance/GA2002_GP27(3)_Benoist.pdf), 15.11.2011
2. Korauš, A.: Bankopoisťovníctvo, SPRINT 2005, ISBN 80-89085-41-5
3. Létal, J.: Bankopojištění hrozba nebo příležitost?, Březen 2008, Bankovní institute,
<http://www.as4u.cz/filemanager/files/file.php?file=10546>, 15.11.2011
4. Lymperopoulos, C.,: Strategic developments in financial services marketing, Editorial of the Journal of Financial Services Marketing 13/2008,
http://scholar.google.sk/scholar?q=Lymperopoulos,+C.,:+Strategic+developments+in+financial+services+marketing&hl=sk&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar, 15.11.2011
5. Majtánová, A. a kol., Poisťovníctvo, Iura Edition, 2009, ISBN 823477689
6. Mařík, M.: Metody oceňování podniku, Ekopress, 2011, ISBN 9788086929675
7. Pastoráková, E.: Analýza všeobecných a špecifických činností poisťovne, Finančné trhy, november 2006, ISSN 1336-5711, <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=848>
8. Pastoráková, E., Brokošová, Z.: Finančná analýza v poisťovníach, Praktikum, Ekonóm 2010, ISBN 9788022530453
9. Schuler, M.: Integrated Financial Supervision in Germany, Discussion Paper Abstract,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=553884&http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=schuler%2C%20m.%3A%20integrated%20financial%20supervision%20in%20germany&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fpapers.ssrn.com%2Fsol3%2FDelivery.cfm%3Fabstractid%3D553884&ei=QrzDTquiK4XoOb3o7esO&usg=AFQjCNEMhqt3FIpHNUq8xdVkKtovRvAGDw&cad=rjt, 15.11.2011