

„BANCASSURANCE“ U BOSNI I HERCEGOVINI

BANCASSURANCE IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

dr. sc. GORAN ĆURIĆ, docent

Ekonomski fakultet Univerziteta “Džemal Bijedić” u Mostaru,

Sažetak: Ovaj rad će staviti u fokus analizu dva najvažnija sektora u okviru bh finansijskog sistema, i to sa aspekta trenutne saradnje između banaka i osiguravajućih društava, te potencijalnog osnivanja bancassurance kompanija kao krajnje instance sveprisutnije integracije bankarskih i osiguravajućih proizvoda. Analiza će obuhvatiti i stanje u odabranim zemljama, nekoliko razvijenih zemalja i zemljama zapadnog Balkana. Komparacijom načina u funkcioniranju bancassurance kompanija u odabranim zemljama, obzirom na razlike u stepenu razvijenosti njihovih finansijskih i privrednih sistema, pravnih okvira, tradicionalne usmjerenosti ka finansijskim institucijama tipa banaka i društava za osiguranje isl., ukazati će se na mogućnosti integracije ovih finansijskih grupa što bi imalo pozitivan impakt na dodatno jačanje bh finansijskog sistema koje bi trebalo doprinjeti boljem finansiranju domaćeg realnog sektora.

Ključne riječi: Bancassurance, finansijski proizvodi, finansijske integracije, finansijski sektor, realni sektor

Abstract: This paper will focus on the analysis of the two most important sectors within the financial system of Bosnia and Herzegovina, from the aspect of the current cooperation between banks and insurance companies, and the potential establishment of bancassurance companies as the final stage of the increasingly universal integration of banking and insurance products. The analysis will include the situation in the selected countries i.e several developed countries and the countries of the Western Balkans. By comparing the way in the functioning of bancassurance companies in selected countries, given the differences in the degree of development of their financial and economic systems, legal frameworks, traditional focus on financial institutions such as banks and insurance companies, the possibility of integrating these financial groups with a positive impact on the further strengthening of B&H financial system, which should contribute to better financing of the domestic real sector will be especially highlighted.

Key words: Bancassurance, financial products, financial integration, financial sector, real sector

UVOD

Kao rezultat trendova globalizacije i deregulacije u bankarskom i osiguravajućem sektoru u periodu prije posljednje globalne finansijske krize, bancassurance je postao brzo rastući kanal prodaje finansijskih proizvoda. Međutim, međunarodni regulatorni okvir Basel III je usporio širenje poslovanja bankoosiguravajućih kompanija, ali smatra se da će ovakve finansijske institucije nastaviti da rastu u budućnosti. U ovom radu će se ocijeniti trenutno stanje saradnje između banaka i osiguravajućih društava, kao i interna integracija bankoosiguravajućih proizvoda. Fokus će biti na odabranim zemljama, nekoliko razvijenih zemalja, zemljama zapadnog Balkana i, naravno, Bosni i Hercegovini. Nastojati će se utvrditi dali postoje sličnosti u načinu funkcioniranja bankoosiguranja u odabranim zemljama, zbog razlika u razvoju njihovih finansijskih sistema i ekonomija, pravnih okvira, tradicionalno razvijenih sektora bankarstva i osiguranja isl. Primijenom kvalitativnog pristupa u istraživanju bancassurance će se analizirati, upoređivati i ocjenjivati sa aspekta integracije finansijskih grupa, kao i bankarskih proizvoda. Kritička analiza raspoložive literature će pružiti teorijsku osnovu za procjenu nivoa saradnje između banaka i osiguravajućih društava i za ocjenu interne integracije proizvoda iz bankoosiguranja. Teorijska osnova se upoređuje sa trenutnom praksom bankoosiguranja u analiziranim zemljama. Za procjenu prakse bankoosiguranja, u ovom radu će se koristiti podaci dostupni na web stranicama, finansijski i godišnji izvještaji finansijskih institucija. Kvalitativno istraživanje će sadržavati detaljnu analizu, sortiranje i upoređivanje postavljenih teorijskih osnova, regresiju i bivarijantnu korelaciju.

Konačno, ovaj rad će utvrditi koje su karakteristike slične i koje se razlikuju u integraciji finansijskih grupa i proizvoda bankoosiguranja. Iako su neke zemlje već više od četrdeset godina imale iskustva sa bankoosiguranjem, neke druge zemlje su tek počele otkrivati ovaj trend. Naime, sve osiguravajuće kompanije sa sjedištem u nama sličnim srednjeevropskim zemljama počele su razvijati svoje distributivne mreže devedesetih godina prošlog vijeka. Obim njihovog uspjeha ocjenjivan je njihovim tržišnim udjelom koji je utjecao na povjerenje klijenata i zadovoljstvo dioničara, a poznato je da je i u BiH udjel sektora osiguranja stalno rastao, te je već duži niz godina konstantno drugi po veličini, naravno iza dominirajućeg bankarskog sektora. Međutim, u mnogim spomenutim zemljama taj tempo rasta je počeo usporavati zbog čega su se i aktuelizirali svojevrsni alternativni kanali distribucije različitih proizvoda osiguranja.

BANCASSURANCE KOMPANIJE

Industrija finansijskih usluga je u posljednjih 20-tak godina pretrpjela značajne promjene posebno u smislu brojnih integracija i konsolidacija. Jedna od najznačajnijih promjena u sektoru finansijskih usluga svakako je pojava i razvoj *bancassurance* kompanija. Relativno dobar uspjeh ovih kompanija je privukao pažnju kako brojnih menadžera tako i ekonomskih stručnjaka, pri čemu je distribucija proizvoda i usluga, ranije primjerenih samo osiguravajućim kompanijama, postala sastavni dio poslovnih aktivnosti brojnih banaka u mnogim dijelovima svijeta. Termin *bancassurance* je po prvi put upotrebljen u Francuskoj, gdje je kooperacija između banaka i osiguravajućih kompanija otpočela prije nego u drugim evropskim zemljama. Ova riječ je u osnovi i nastala kako bi ukazivala na prostu distribuciju proizvoda osiguranja putem bankarskih poslovnica, dok se danas koristi za sve oblike saradnje između bankarske industrije i industrije osiguranja.¹

Potrebno je naglasiti da su deregulacijski procesi u proteklih nekoliko decenija svakako ohrabрили i podstakli konvergenciju različitih sektora finansijske intermedijacije, što je rezultiralo u nastanku brojnih finansijskih konglomerata u svim razvijenim zemljama. Međutim, *bancassurance*, jednostavno opisan kao saradnja banaka i osiguravajućih institucija sa ciljem pružanja proizvoda i usluga osiguranja klijentima banaka ne može se smatrati samo posljedicom procesa deregulacije. Budući da je veliki dio štednje stanovništva u relativno kratkom periodu bio preusmjeren iz bankarskog depozitnog potencijala u unosnije investicije, što je naravno rezultiralo u dramatičnom padu profitabilnosti tradicionalnog bankarstva, sam ulazak komercijalnih banaka u sektore osiguranja i investicionog bankarstva bio je sve intenzivniji. Proizvodi životnog osiguranja su iz brojnih razloga djelovala kao interesantna prilika ne samo zbog dužeg životnog vijeka stanovništva, već i zbog pada finansijske moći državnih penzionih fondova, zbog čega su banke u saradnji sa osiguravajućim kompanijama počele nuditi veoma slične, ali ipak sebi svojstvene i klijentima privlačne oblike životnog osiguranja.²

Kooperacija između banakarskih i osiguravajućih institucija, koja je u početku bila limitirana na distribuciju proizvoda životnog osiguranja putem bankarskih poslovnica, postepeno je prerasla u svojevrsan i više formaliziran oblik saradnje kako bi se tzv. bankoosiguranja kao učesnici na finansijskim tržištima javljali u više integriranom obliku. Unatoč određenim razlikama između zemalja,

¹ Vidjeti šire u: Ćurić G., Investicioni fondovi i osiguravajuće kompanije u funkciji razvoja finansijskog sistema Bosne i Hercegovine, Doktorska disertacija, 2017., str. 56-57 prema Fiorrdelisi F., Ricci O., „Bancassurance efficiency gains in the insurance industry: the italian case“, University of Rome III, Italy, Bangor Business School, Bangor University, U.K., str. 5-11

² Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 57

jednostavni sporazumi o distribuciji tijekom 70-tih i 80-tih prerasli su različite oblike partnerstava i međusobne razmjene vlasničkih udjela 90-tih godina 20. vijeka.³ Razvoj složenijih i više integriranih modela nije doveo do nestanka ranijih osnovnih oblika saradnje, što potvrđuje i činjenica da danas postoje različiti oblici bankoosiguranja čiji uspjeh zavisi kako od institucionalnih i ekonomskih okvira, tako i od oblika poslovanja i ciljeva kompanija koje sarađuju.

Kada su bankarski poslovi i poslovi osiguranja vođeni na integriran način, najčešće je riječ o banci koja prodaje proizvode osiguranja putem svoje mreže poslovnica. Međutim, određene osiguravajuće kompanije su odlučile da nude bankarske proizvode putem svojih distributivnih kanala. Fitch Ratings⁴ ovakav oblik naziva „*assurbank*“ dok pod terminom *bancassurance* podrazumjeva banke koje nude proizvode osiguranja. *Assurbank* nije zabilježio uspjeh kao *bancassurance*, budući da su osiguravajuće kompanije relativno kasno ušle u sektor bankarskih usluga, odnosno uz već postojeću poslovnu ekspanziju bankoosiguranja.⁵ Naime, ovakav oblik poslovanja, osim što je nastao znatno kasnije u odnosu na *bancassurance*, smatra se i svojevrsnom odbrandbenom strategijom osiguravajućih kompanija, budući da su banke povećale broj proizvoda osiguranja koje prodaju, posebno različite oblike životnog osiguranja.

Kao što vidimo, različiti oblici saradnje između banaka i osiguravajućih kompanija, rezultirali su u različitim oblicima *bancassurance*-a koji se primjenjuju u mnogim razvijenim zemljama. Izbor određenog *bancassurance* modela ovisi o brojnim faktorima, uključujući društveno-ekonomsko, kulturološko i regulatorno okruženje samog tržišta, tržišnu infrastrukturu, te preferencije klijenata. Također, iako u osnovi određeni model dominira u datoj zemlji, *bancassurance* se nigdje ne oslanja na samo jedan jedini oblik poslovanja. Prema tome, osnovna klasifikacija *bancassurance* modela može biti izvedena na bazi zakonske vlasničke strukture, ili drugim riječima rečeno na bazi stepena integracije između osiguranja i banke. Na toj osnovi, glavni *bancassurance* modeli su čisti distributivni model, strateško udruživanje, partnerstvo i finansijska holding kompanija.⁶

Čisti distributivni model podrazumijeva da se banka javlja kao posrednik koji pruža proizvode i usluge više osiguravajućih kompanija. Poslovna logika ovog modela ogleda se u prepoznavanju potrebe banaka da budu u poziciji da nude usluge osiguranja svojim klijentima pri čemu ne moraju unutar vlastitih okvira razvijati posebne odjele koji bi zahtjevali značajna, odnosno skupa ulaganja. U osnovi se i smatra da je ovakav model poželjan na tržištima gdje klijenti posebno

3 Ibidem, str. 57 prema Fiorrdelisi F., Ricci O., op. cit. str 5-6

4 Fitch Ratings – poznata globalna rejting agencija

5 Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 57-58 prema Branchery A., Juilliard M-P., „*Bancassurance or not Bancassurance?*“, Fitch Ratings Ltd. and its subsidiaries, 2006., str. 1

6 Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 58 prema Teunisen M., „*Bancassurance: Tapping into the Banking Strength*“, The Geneva Papers, 2008., str. 2

vrednuju neovisnost savjetnika, tj. date banke. S druge strane, potencijalni nedostatak za osiguravajuće kompanije svakako je nizak nivo kontrole kod prodaje njihovih proizvoda i usluga klijentima putem bankarskih poslovnica.⁷

Strateško udruživanje, za razliku od prethodnog oblika, predstavlja model u kojem banka distribuira proizvode i usluge samo jedne osiguravajuće kompanije. Za samu banku prednost se ogleda u mogućnosti da ista odabere najbolje osiguravajuće društvo u smislu kvalitete asortimana proizvoda i usluga, ali naravno i imidža brenda. Osiguravajuće društvo s druge strane dobija pristup bazi klijenata banke bez velikih finansijskih ulaganja.⁸

Partnerstvo podrazumijeva model u kojem banka i osiguravajuće društvo postaju suvlasnici u novoformiranoj osiguravajućoj kompaniji. Ovakva partnerska kompanija distribuira svoje proizvode jedino putem mreže poslovnica banke u čijem se vlasništvu i nalazi.⁹

Finansijska holding kompanija predstavlja poslovni model gdje se holding kompanija javlja kao vlasnik i osiguravajuće kompanije i banke, pri čemu se ovakav oblik često naziva i finansijski konglomerat. U osnovi, preovladavajući bancassurance model, u smislu zakonskog vlasništva, u SAD-u, Aziji i Latinskoj Americi je čisti distributivni model, dok su modeli u Evropi više integrirani u vidu strateških udruženja i partnerstava. Treba naglasiti da se proizvodi i usluge osiguranja koje banke prodaju često razlikuju u zavisnosti od toga gdje se isti u svijetu distribuiraju.¹⁰

ULOGA BANCASSURANCE KOMPANIJA U RAZVIJENIM ZEMLJAMA

Činjenica da je bancassurance zabilježio značajan rast u mnogim zemljama ne može se smatrati pukom slučajnošću. Ovaj uspjeh se može promatrati kao spajanje pojedinačnih interesa u svojevrsno partnerstvo od kojeg će korist imati sve strane. Da bi se bancassurance model razvijao uspješno, korist od tog modela moraju imati svi učesnici, tj. banka, osiguravajuća kompanija, klijenti i zakonodavac.

Prednosti za osiguravajuću kompaniju su povećanje baze klijenata posebno onih do kojih bi osiguravajuća kompanija sama teško mogla doći, različiti metodi

⁷ Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 58

⁸ Ibidem, str. 59

⁹ Ibidem, str. 59

¹⁰ Ibidem, str. 59

distribucije proizvoda i usluga, korist od imidža i pouzdanosti banke-partnera, niži distributivni troškovi, brži i lakši ulazak na nova tržišta preko banke-partnera. Prednosti za banku svakako su dodatni izvor prihoda i diverzifikacija poslovanja, banka postaje svojevrsni supermarket što povećava njenu atraktivnost. Prednosti za klijente ogledaju se u pristupu širokom asortimanu finansijskih usluga i proizvoda, zbog niskih distributivnih troškova klijenti plaćaju manje za iste usluge koje im pružaju banke i osiguravajuća društva pojedinačno, uplata premija je pojednostavljena budući da ih banka može naplatiti iz računa klijenata. Prednosti za zakonodavca, odnosno državu, uglavnom se ogledaju u diverzifikaciji postojećeg finansijskog sistema što značajno umanjuje sistemski rizik, budući da bancassurance omogućava bankama, kao vodećim finansijskim posrednicima u mnogim zemljama, dodatne izvore prihoda, te stabilnije i sigurnije poslovanje.¹¹

Posljednjih godina 20. i tijekom prve decenije 21. vijeka, bancassurance je postao izuzetno važan distribucijski kanal na mnogim tržištima osiguranja širom svijeta. Njegova rasprostranjenost je najizraženija u južnoj Evropi, ali se njegova upotreba širila i na druge regione, naročito na tržišta u nastajanju.¹² Istovremeno, zbog specifičnih situacija u različitim zemljama, bankoosiguranje se nije razvijalo jednakim tempom širom svijeta i regionalni dispariteti i dalje postoje. Sve u svemu, Evropa ima najveću stopu penetracije bankoosiguranja, pri čemu životna osiguranja prodana putem ovih institucija čine više od polovine premijskih prihoda na mnogim tržištima. Istovremeno, dok banke predstavljaju dominantan distributivni kanal u južnoj Evropi (Francuskoj, Italiji, Španiji, Portugalu) i Belgiji, one su daleko manje važni za distribuciju proizvoda životnog osiguranja u zemljama kao što su Nizozemska, Njemačka i Velika Britanija.

Navedeno je rezultat različitosti u strukturi bankarskih tržišta u Evropi. Na primjer, u Velikoj Britaniji postoji relativno niži broj banakarskih institucija pa samim tim i manja konkurencija, zbog čega prodaje proizvoda životnog osiguranja i drugih oblika osiguranja putem banaka nisu od velikog značaja sa aspekta ostvarivanja ekstra prihoda. Drugo, tržišta životnog osiguranja su razvijena u sjevernoj Evropi, što i otežava bankama da ulaze u poslove osiguranja u ovim zemljama. U zemljama poput Italije, Francuske i Španije razvoju bankoosiguranja pogodovali su visok nivo konkurencije u bankarskom sektoru, visok stepen regulatorne slobode, čemu je pogodovao i raniji regulatorni okvir Bazel II, kao i pozitivni porezni tretman proizvoda bankoosiguranja tijekom prve decenije 20. vijeka.

U centralnoj i istočnoj Evropi bankoosiguranja čine između 14 i 22 % premija životnog osiguranja.¹³ Ovome je doprinjeo značajan prodor stranih

11 Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 59-60 prema Chevalier M., Launay C., Mainguy B., Analysis of Bancassurance and its status around the world, focus, oct. 2005., str. 6-7

12 Vidjeti u: Teunissen M., op. cit., str. 4

13 Ibidem, str. 5

banaka i osiguravajućih kompanija na tržišta tog regiona, koji je još više dobio na značaju pridruživanjem nekih istočnoevropskih zemalja Evropskoj Uniji, kao i preuzimanjem trendova, praksi i iskustva zapadne Evrope u tim zemljama. Također, ekspanzija bankarskih kredita (hipotekarni, potrošački krediti itd.), u kombinaciji sa pooštrenim upravljanjem rizicima povećali su potražnju za osiguranjem kredita od strane banaka, podstječući distribuciju proizvoda životnog osiguranja.

S druge strane, u Severnoj Americi, bankoosiguranje nema široku primjenu. U SAD-u, regulatorne barijere su bile glavna prepreka, iako je bankoosiguranje formalno dozvoljeno od 1999. godine potpisivanjem Gramm-Leach-Bliley zakona 1999. godine. Također, jedan od glavnih razloga za slabiji interes američkih banaka za bankoosiguranje je relativno niska profitna marža za proizvode osiguranja nasuprot bankarskim proizvodima. Također, korisnici osiguranja u SAD-u iste kupuju i preko različitih agenata, a da nisu ni svjesni da osiguravajuće proizvode prodaju i banke čiji su komitenti. U prilog navedenom ide podatak da se samo oko 2 % prodaje proizvoda životnog osiguranja u SAD-u trenutno distribuira preko banaka.¹⁴ U Latinskoj Americi, djelatnost bankoosiguranja je postepeno rasla usljed poboljšanih makroekonomskih i povoljnih poreznih uvjeta, finansijske liberalizacije, te činjenice da su strane osiguravajuće kompanije primjenile svoja pozitivna iskustva sa drugih tržišta u regionu. Što se tiče Azije, bankoosiguranje je imalo brzi trend rasta. Iako u 2000. godini praktično nije postojalo, bankoosiguranje je već u 2005. godini predstavljalo značajan kanal distribucije životnog osiguranja, oko 28 % i 2 % prodaje neživotnog osiguranja.¹⁵ Glavni faktori koji su u pretkriznom periodu doprinjeli ovom brzom porastu su nastojanja korisnika osiguranja da izbjegnu relativno skupe kupovine preko agenata, deregulacijski procesi, kao i snažan interes banaka da prošire izvore svojih prihoda.

Što se tiče evropskih zemalja, različiti modeli Bancassurance-a prisutni su u gotovo svim prethodno navedenim zemljama, a što je još važnije, ove finansijske kompanije bilježe izuzetno dobre poslovne rezultate. Neki od uspješnih modela predstavljeni su u nastavku.¹⁶

Primjeri modela partnerstva

1. U Velikoj Britaniji, Legal & General ustupa Barclays Banci niz proizvoda životnog osiguranja uz plaćanje provizije banci za distribuciju istih. Istovremeno, poslovanje ovog bankoosiguranja se prikazuje u bilansu stanja Legal & General. Ne postoji strateško unakrsno posjedovanje dionica između

¹⁴ Vidjeti šire u: Teunissen M., opt. cit., str. 3

¹⁵ Ibidem str. 5

¹⁶ Vidjeti šire u: Julliard M. P., Branche A., Bancassurance or not Bancassurance?, FitchRatings, 2006, str. 3-5

ovih grupacija i ovo partnerstvo nije strogo obavezujuće.

2. U Francuskoj, CNP Assurances distribuira svoje police životnog osiguranja putem mreže La Poste, francuske pošte, koja dobija provizije za uvođenje djelatnosti osiguranja u CNP. Partnerstvo je na ekskluzivnoj osnovi. U ovom slučaju Pošta ima značajno indirektno učešće u CNP-u, mada sa 18% nema kontrolnu moć.
3. U Njemačkoj postoji slično partnerstvo između AMB Generali Group i Commerzbank, a vlasništvo AMB-a u banci je 9%.

Primjeri partnerstva sa snažnim kapitalnim učešćem

1. U Njemačkoj, Allianz distribuira svoje proizvode kroz mrežu Dresdner banke, dok je poslovanje prikazano direktno u bilansima kompanije Allianz. Istovremeno, Allianz poseduje 100% Dresdner banke.
2. U Velikoj Britaniji, značajan dio Scottish Widows proizvoda se prodaje preko Lloyds TSB Bank mreže bez posvećenog pravnog lica zaduženog za preuzimanje poslova. Scottish Widows je u 100% vlasništvu Lloyds TSB grupe.
3. U Švajcarskoj Vinterthur prodaje svoje police životnog osiguranja kroz bankarsku mrežu svoje sestrinske kompanije Credit Suisse.

Primjeri modela zajedničkog ulaganja

1. Ecureuil Vie je „joint venture“ kompanija u Francuskoj koja je 50% u vlasništvu grupe Caisses d'Epargne i 50% u CNP Assurances. Postoji i značajno indirektno strateško učešće od 18% Caisses d'Epargne u CNP-u.
2. U Italiji je BNL Vita 50% u vlasništvu Banca Nazionale del Lavoro (BNL) i 50% u vlasništvu Unipol. Zanimljivo je ovo partnerstvo iskorišćeno od strane Unipola kao argument za pokretanje preuzimanja samog BNL-a kako bi se izbjegla njegova kupovina od strane Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.
3. U Velikoj Britaniji postoji zajedničko ulaganje od po 50% između Royal Bank of Scotland i Aviva za distribuciju proizvoda osiguranja preko mreže poslovnica banke. Poslovni model zajedničkog ulaganja je takođe veoma popularan i u segmentu neživotnog osiguranja. Jedan od primjera je svakako zajedničko ulaganje BNP Paribas i AXA koji posjeduju Natio Assurances koje je njihov ekskluzivni prodavatelj proizvoda neživotnog osiguranja. Postoji i strateško prekogranično upravljanje između AXA i BNP Paribasa. U ograničenom broju situacija, udjel u zajedničkom ulaganju može biti neujednačen između banke i partnera za osiguranje, ali se poslovni model i dalje smatra zajedničkim poduhvatom.

Primjeri

- a) U Španiji CAIFOR predstavlja zajedničko ulaganje od po 50% između La Caixa i Fortisa, ali ekonomski interesi ovih grupacija u poslovima osiguranja su u stvari 60:40 u segmentu životnog osiguranja (Caixa Vida) i 40:60 u segmentu za neživotnog osiguranja (Segur Caixa).
- b) U Italiji Intesa Vita je 49% u vlasništvu Banca Intesa i 51% u vlasništvu Alleanzi.
- c) U Francuskoj Soci t  G n rale i Aviva posjeduju 65% odnosno 35% u Sogessur-u, ekskluzivnom pružaocu proizvoda neživotnog osiguranja putem mreže poslovnica banke.
- d) U Holandiji postoji zajedničko preduzeće koje se zove ABN Amro osiguranje 49% u vlasništvu ABN Amro i 51% od strane Delta Lloyd (dio grupe Aviva) koja distribuira svoje proizvode putem ABN Amro bankarske mreže. Ipak, u nekoliko navrata, banka ili osiguravač su pokušali da steknu potpunu kontrolu nad zajedničkom kompanijom poslije nekoliko godina.
- e) U Francuskoj Groupama-GAN je prodala svoje manjinsko učešće u SOCAPI-u, osiguravajućoj kompaniji koja distribuira svoje proizvode putem mreže banke Credit Industriel et Commercial (CIC), Credit Mutuel Centre Est Europe (CMCEE) nakon akvizicije CIC-a od strane CMIC-a.
- f) U Švicarskoj je 1999. godine, Swiss Life otkupio UBS-ov udjel njihovom 50:50 zajedničkom ulaganju UBS - Swiss Life, koji je ranije imao ekskluzivni pristup pružanju proizvoda osiguranja putem UBS mreže poslovnica.
- g) U Španiji, Banco Santander Central Hispano je 2003. godine otkupio manjinske dioničare iz svojih domaćih društava za osiguranje nastalih po modelu zajedničkog ulaganja.

Model preuzimanja sa jednim bankarskim dioničarem

1. U Francuskoj se Sogecap nalazi među najvećim domaćim osiguravajućim društvima. Kompanija je u 100% vlasništvu Soci t  G n rale i ekskluzivni distributer proizvoda osiguranja putem bankarske mreže svoje matične kompanije.
2. U Španiji BBVA Seguros je u 100% vlasništvu Banco Bilbao Vizcaya Argentaria i glavni je distributer proizvoda osiguranja putem poslovnica ove banke.
3. U Italiji, MPS Vita je u 100% vlasništvu njene matične bankarske institucije, Banca Monte dei Paschi di Siena, u okviru koje uživa povlaštenu poziciju u distribuciji proizvoda osiguranja.

4. U Belgiji, FB osiguranje, koje će postati ključna komponenta Fortis osiguranja Belgija, ekskluzivni je snadbjevač Fortis banke proizvodima životnog i neživotnog osiguranja. U raznim okolnostima, nekoliko banaka, obično kooperativnih po prirodi, dijele zajedničkog ekskluzivnog snadbjevača proizvodima osiguranja. U ovakvim slučajevima, vlasništvo nad osiguravajućom kompanijom se obično dijeli između različitih banaka koje distribuiraju proizvode osiguranja, a ponekad i uz angažiranje i spoljne osiguravajuće kompanije.

Primjeri sa više bankarskih dioničara

1. U Njemačkoj, R + V distribuira svoje proizvode uglavnom kroz njemačku kooperativnu bankarsku mrežu (“Volksbanken Raiffeisenbanken”).
2. U Francuskoj, Predica je jedna od najvećih kompanija za životno osiguranje i distribuira svoj proizvod samo preko lokalnih subjekata grupe Crédit Agricole.
3. U Španiji, CASER distribuira svoje proizvode putem mreža određenih štednih banaka (“Cajas” i “Caixas”) i u zajedničkom je vlasništvu nekoliko njih, kao i francuskih uzajamnih osiguravača MAAF Assurances i VMA (svaka po 10%). Kao što je i poznato, osiguravajuća kompanija koja je u zajedničkom vlasništvu može u nekim slučajevima voditi i paralelne poslove i plasirati svoje proizvode preko distributera trećih strana.

Primjeri gdje se ne podrazumijeva ekskluzivitet distributera

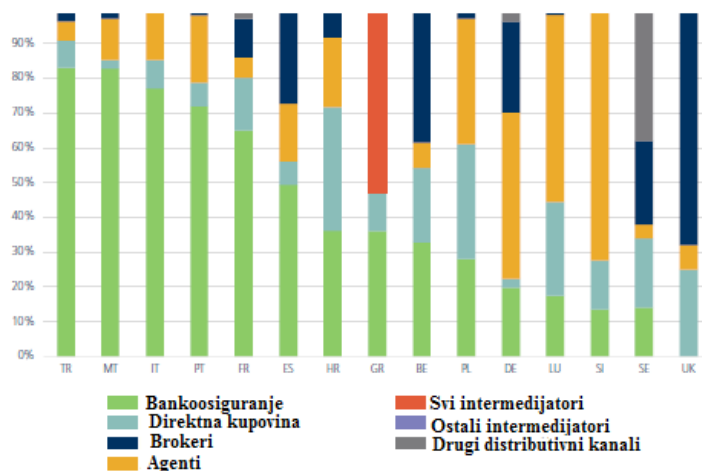
- a) U Belgiji, Dexia Banka poseduje 100% udjel u Dexia Insurance Belgium koje svoje proizvode samo dijelom distribuira putem mreže Dexia Bank.

U Francuskoj je udjel nebankarske distribucije kod BNP Paribas Assurances u poslovima osiguranja značajan, tj. oko 50% poslovanja obavlja se putem nebankarskih distributivnih kanala, pri čemu bi se isti mogli više smatrati poslovanjem konglomerata sa različitim kanalima prodaje, a manje integriranom djelatnosti bankoosiguranja. Međutim, značajna sinergija bankarske i osiguravajuće djelatnosti u okviru BNP-a opravdavaju aktivnosti i upotrebu različitih poslovnih modela u kontekstu bankoosiguranja.

Kada je riječ o najvećim evropskim tržištima životnog osiguranja, većina proizvoda prodana je putem institucija bankoosiguranja i to u Italiji (77% bruto upisanih premija) i u Francuskoj (65%), dok su u Velikoj Britaniji proizvodi životnog osiguranja uglavnom distribuirani putem agenata i brokera (68%). Na ostalim evropskim tržištima na kojima su također dominirala bankoosiguranja bili su Malta (83%), Portugal (72%), Turska (83%) i Španija (49%). Agenti (bez

brokera) bili su glavni distributivni kanal u Njemačkoj (48%), Sloveniji (72%) i Luksemburgu (54%).¹⁷

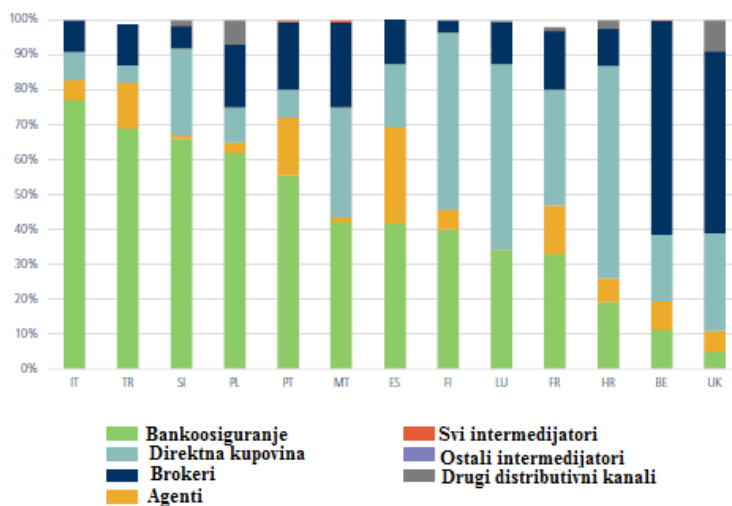
Slika 3.1. Kanali distribucije životnog osiguranja u Evropskim zemljama (% bruto upisane premije) – 2016. godina



Izvor: European Insurance in Figures 2017 data, February 2019, str. 49

S druge strane, bancassurance kao distributivni kanal neživotnog osiguranja je također u velikoj mjeri prisutan u zemljama poput Italije, Turske, Slovenije, Poljske, te Portugala (iznad 50% bruto upisanih premija), iako treba naglasiti njegov istaknutiji značaj u segmentu životnog osiguranja.

Slika 3.2. Kanali distribucije neživotnog osiguranja u Evropskim zemljama (% bruto upisane premije) – 2016. godina



Izvor: European Insurance in Figures 2017 data, February 2019, str. 50

¹⁷ European Insurance in Figures 2017 data, February 2019, str. 50

S obzirom na snažan razvoj bankoosiguranja u svijetu, korisno je vršiti i procjene onoga što budućnost ovakvom obliku finansijskog posredništva donosi. Perspektive bancassurance-a su dugo vremena tretirane kao veoma pozitivne, posebno zbog uspjeha ovih kompanija u nekim zemljama (npr. Francuska) i značajnog rasta njihovih distributivnih kanala čemu je pogodovao raniji regulatorni okvir Bazel II. Međutim, posljedice recentne finansijske krize i donošenje novog regulatornog okvira (Bazel III) donekle su usporile donedavnu poslovnu ekspanziju ovih kompanija.¹⁸

Naime, tretman „bancassurance“ kompanija bio je određeni kamen spoticanja u pregovorima o primjeni globalnog regulatornog okvira za stabilnije banke i bankarske sisteme, tj. Bazela III. Pojavio se problem tzv. „dvostrukog utvrđivanja“ vrijednosti kapitala u „bancassurance“ kompanijama, tj. dok Basel III zahtijeva od banaka da održavaju adekvatne količine visokokvalitetnog kapitala (Rang I)¹⁹, tako i regulatori osiguranja zahtijevaju da osiguravatelji održavaju adekvatnost kapitala u cilju zaštite osiguranika u slučaju štete i gubitka po osnovu osiguranog događaj. Iako Basel III ne zabranjuje „bancassurance“ model, poslovanje ovih kompanija je dosta otežano, posebno u odnosu na ranije navedeni okvir, tj. Bazel II. Kako bi se izbjeglo navedeno „dvostruko računanje“ Basel III zahtijeva od banaka da kapital koji služi kao „rezerva“ u svrhu ispunjavanja zahtjeva koji se propisuju u okviru regulacije osiguranja odbije od onoga što se tretira kao kapital I ranga. Također, bankama je naglašeno da kapital namijenjen za zaštitu depozitara, ne može istovremeno štiti i vlasnike polica osiguranja.²⁰

BANCASSURANCE KOMPANIJE U ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA

Različita su iskustva u svijetu sa aspekta razvijenosti i korištenja zastupanja u osiguranju odnosno bankoosiguranja, prvenstveno da li se radi o razvijenim ili pak zemaljama u razvoju. U većini slučajeva to zavisi od brojnih faktora, i to kulturoloških, socijalnih, demografskih, pravnih, ekonomskih, zatim vrste poslova osiguranja, nivoa razvijenosti i organiziranosti kako bankarskog, tako i sektora osiguranja.

¹⁸ Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 60

¹⁹ Kapital I ranga je suštinska mjera finansijske snage banke sa stanovišta regulatora. Sastoji se od osnovnog kapitala koji se sastoji uglavnom od običnih dionica i zadržane dobiti, ali može uključiti i neotkupljive nekumulativne povlaštene dionice (povlaštene dionice bez prava na isplatu zaostalih dividendi, ali sa većim pravom glasa).

²⁰ Vidjeti u: Ćurić G., op. cit. str. 60 prema <http://atraverso.ils.edu/2012/08/european-politics-and-regulation-of.html>

Početak bankoosiguranje u Republici Hrvatskoj veže se za 1995. godinu, a tome je prethodilo preuzimanje Adriatic osiguranja od strane Zagrebačke banke. Početkom 21. vijeka sve više bankarskih kompanija ulazi u poslove osiguranja, a 2005. godine Erste Sparkassen društvo za životno osiguranje počinje s radom kao prvo specijalizirano isključivo za bankoosiguranje. Prodaja osiguranja preko banaka u Hrvatskoj regulirana je Zakonom o bankama i Zakonom o osiguranju, prema kojima su moguća dva organizacijska modela bankoosiguranja tj. kada banka zastupa jednog osiguravatelja i kada banka zastupa više osiguravatelja.²¹

Iz prethodnih grafikona (Slika 3.1. i Slika 3.2.) možemo zaključiti da je bankoosiguranje u Hrvatskoj značajnije zastupljeno u distribuciji životnog osiguranja (nešto ispod 40% bruto upisane premije), dok je u kontekstu neživotnog osiguranja taj udjel znatno manji, oko 20%.

U kontekstu Hrvatske, kao interesantan primjer navodi se osiguravajuće društvo Erste VIG (Vienna Insurance Group), koje je koristilo isključivo jedan kanal prodaje tj. banku, za plasman jedne svoje usluge, i to životnog osiguranja, pri čemu su se ostvarivali znatno visoki iznosi premije osiguranja po jednom zaposlenom. VIG se proširio na centralnu i istočnu Evropu još 1990. godine. Saradnja između EGB-a (Erste Group Bank) i VIG-a počela je u Slovačkoj 2003. godine, da bi se u naredne dvije godine saradnja proširila na Češku i Hrvatsku. Početkom 2008. godine VIG preuzima cjelokupno poslovanje EGB-a u Austriji, Češkoj Republici, Slovačkoj, Mađarskoj, Hrvatskoj i Rumuniji. Također, posljednjih godina 20. vijeka, te tijekom prve decenije 21. vijeka UCG (UniCredit Group) u većini navedenih zemalja ulazi u strateška partnerstva sa društvima za osiguranje, razvijajući bankoosiguranje kao novi distributivni kanal. Osiguravajuća kompanija ALL (Allianz), koja u Hrvatskoj posluje od 1999. godine, pokazuje snažnu saradnju sa UCG-om. Naime, osiguravajuće društvo Allianz jedno je od vodećih na hrvatskom tržištu osiguranja, a 2001. godine sklopilo je ugovor o strateškom partnerstvu sa Zagrebačkom bankom, koja je od 2002. godine u većinskom vlasništvu UCG, te učestvovalo u reformi hrvatskog penzionog sistema.²²

Početak razvoja bankoosiguranja u Srbiji vezan je za zakonsku regulativu i stupanje na snagu Zakona o bankama²³ kojim se bankama dozvoljava da obavljaju poslove zastupanja u osiguranju (član 4. pomenutog Zakona), kao i za Odluku o bližim uvjetima za davanje bankama saglasnosti za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju koju je donjela Narodna Banka Srbije, kao nadzorni organ za djelatnost banaka i osiguranja.²⁴

21 Vidjeti u: Stipić M., Jurilj M., Pravci razvoja alternativnih prodajnih kanala na hrvatskom tržištu osiguranja, str. 8

22 Vidjeti u: Prečkova L., Evaluation of Bancassurance Functioning in Selected Countries of the Financial Groups Erste Group Bank and UniCredit Group, Article 2016, str. 8-13

23 Zakon o bankama, Službeni glasnik RS broj 107/2005

24 Odluka o bližim uvjetima za davanje bankama saglasnosti za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju,

Zakonom o bankama iz 2005. godine definirano je da banke u Srbiji, uz temeljne bankarske poslove, mogu obavljati i poslove zastupanja u osiguranju, čime je bankoosiguranje u Srbiji i zakonski dozvoljena djelatnost. U Tabeli 4.1. predstavljen je hronološki prikaz učesnika na tržištu osiguranja u Srbiji, pri čemu su se banke već od 2007. godine pojavile u ulozi zastupnika. Prema posljednjim podacima 19 od ukupno 31 banaka na tržištu Srbije su registrirane i kao zastupnici u prodaji proizvoda osiguranja, što implicira da 61% bankarskog tržišta posluje i u funkciji bankoosiguranja. Banke se u Srbiji u poslovima osiguranja mogu pojaviti kao:²⁵ a) zastupnik osiguravajućeg društva – partnera, b) osiguranik, plaćajući premiju za osiguranje od rizika kojima je izložena u poslovanju i c) korisnik osiguranja (osiguranik je klijent banke, a banka u slučaju nastanka osiguranog slučaja ima pravo na naknadu štete).

Tabela 4.1. *Učesnici na tržištu osiguranja Republike Srbije*

Godina	Osiguravajuća društva	Zastupnici		
		Banke	Pravna lica	Poduzetnici
2005.	19	-	40	35
2006.	17	-	44	87
2007.	20	5	59	123
2008.	24	11	65	122
2009.	26	15	69	122
2010.	26	16	77	117
2011.	28	19	79	109
2012.	28	19	84	105
2013.	28	19	87	112
2014.	25	19	95	111
2015.	24	20	95	113
2016.	23	19	89	95

Izvor: Godišnji izvještaji narodne banke Srbije – Sektor osiguranja u Srbiji
(2005. – 2016. god.)

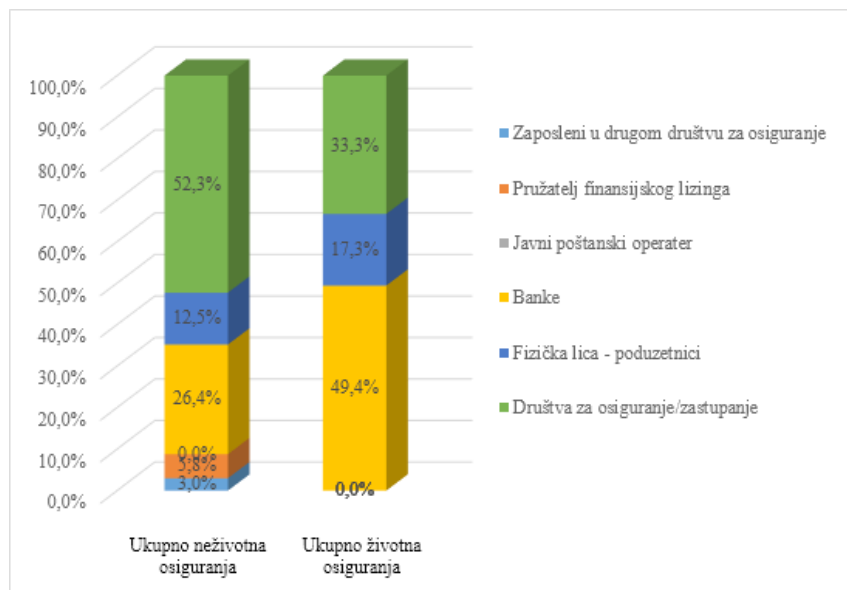
Nivo razvijenosti modela bankoosiguranja kao kanala distribucije proizvoda osiguranja u Srbiji može se procijeniti na temelju relativnog učešća banaka u prodaji u odnosu na druge kategorije zastupnika (Slika 4.1.). U 2017. godini, u kontekstu zastupanja, banke su obuhvatale 26,4% ukupne premije za proizvode neživotnog osiguranja. S druge strane, učešće od blizu 50% premije ostvarene u prodaji proizvoda životnog osiguranja implicira da banke u Srbiji u ovoj oblasti prate evropske trendove. Naravno treba ukazati da su još uvijek najzastupljeniji učesnici u funkciji zastupnika na tržištu osiguranja društva za zastupanje, koja

Službeni glasnik RS broj 57/2006

25 Živković S., Vojinović Ž., Bankoosiguranje u Srbiji – trendovi i perspektive, Zbornik radova EkonBiz, 2018., str. 6

obuhvataju 52,3% ukupnih premija ostvarenih putem zastupnika za neživotna osiguranja i 33,3% za životna osiguranja.

Slika 4.1. Učešće različitih kategorija zastupnika u ukupnoj premiji ostvarenoj prodajom osiguranja posredstvom zastupnika u Srbiji u 2017. godini



Izvor: Godišnji izvještaj Narodne banke Srbije – Sektor osiguranja u Srbiji 2017. godina

Identificirani trendovi ukazuju da se perspektiva bankoosiguranja u Srbiji usmjerava u pravcu rastućeg značaja i učešća u proizvodima osiguranja koji su komplementarni sa bankarskim proizvodima. Međutim za održivi razvoj bankoosiguranja u Srbiji, neophodni su određeni preduvjeti:²⁶ veći životni standard populacije, razvoj svijesti i finansijske kulture i veća zainteresiranost banaka u postizanju značajnih rezultata u aktivnostima bankoosiguranja. Također, prozapadni komercijalni karakter banaka na tržištu Srbije pogoduje razvoju bankoosiguranja što svakako može dodatno doprinjeti većem kvalitetu i nižim troškovima u ponudi bankarskih i finansijskih proizvoda.

Za sada, s pravom možemo reći da u Srbiji postoji relativno razvijena ponuda, ali izostaje adekvatna platežno sposobna tražnja za bankoosiguranjem. Stoga još jedno vrijeme će dominirati prodaja proizvoda osiguranja koji služe kao jedno od sredstava kreditnog obezbeđenja, u smislu osiguranja za slučaj smrti usljed nezgode i bolesti, nemogućnosti vraćanja kredita usljed gubitka posla, imovinskih osiguranja tipa kasko osiguranja, osiguranja domaćinstva i slično. Osiguranje od nemogućnosti vraćanja kredita usljed nezaposlenosti, bolovanja i smrti se u Srbiji samo i prodaje putem banaka. Tako Dunav osiguranje svoje proizvode plasira preko šaltera Komercijalne, Čačanske i Privredne banke Beograd, i to

²⁶ Živković S., Vojinović Ž., op. cit., str. 9

uglavnom jednostavne proizvode kompatibilne sa proizvodima banke. Tu se prvenstveno misli na životno osiguranje (klasično ili riziko sa opadajućom sumom), osiguranje građevinskih objekata, auto kasko i autoodgovornost, osiguranje vozača i putnika u vozilu (autonezgoda), pomoć na putu, nezgoda, putničko zdravstveno osiguranje, dobrovoljno zdravstveno osiguranje. Također, kako smo i ranije ukazali, UniCredit banka jedna je od značajnijih učesnika na tržištu bankoosiguranja i u Srbiji. Ova banka ima potpisane ugovore o zastupanju sa Wiener Städtische i Delta Generali osiguranjem, te u njihovo ime prodaje različite vrste osiguranja, kao što su riziko osiguranje, osiguranje imovine, kasko osiguranje, putno osiguranje, kao i životno osiguranje sa štednim karakterom. Osim prodaje osiguranja, UniCredit banka na tržištu Srbije nudi i nekoliko proizvoda i usluga u kombinaciji sa osiguranjem. Na spisku banaka koje se bave zastupanjem u poslovima osiguranja nalazi se i Intesa banka, koja od 2007. godine obavlja poslove zastupanja u osiguranju i svojim klijentima omogućava ugovaranje polica životnog osiguranja, osiguranja stanova ili kasko osiguranja za vozila. Takođe, kako bi svojim klijentima omogućila bezbrižan boravak u inostranstvu, banka korisnicima Visa, MasterCard i American Express kreditnih kartica poklanja karticu putnog zdravstvenog osiguranja. Sberbank je također na srpskom bankarskom tržištu učesnik u poslovima bankoosiguranja, jer saradnju sa Delta Generali osiguranjem održava još od 2008. godine. U ovoj banci klijenti mogu da kupe osiguranja koja su u vezi sa kreditnim proizvodima, kao i osiguranja koja se prodaju odvojeno od kreditnih proizvoda, te se klijenti mogu osigurati od rizika nezaposlenosti, bolovanja, invaliditeta, mogu kupiti osiguranje imovine i domaćinstva, osiguranje života, kao i kasko osiguranje i obavezno osiguranje od autoodgovornosti.²⁷

Što se tiče Srbije, kao i kod zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope, banke koje vrše distribuciju proizvoda osiguranja su u većinskom vlasništvu EGB ili UCB, pri čemu EGB ostvaruje saradnju samo sa osiguravajućim društvima koja pripadaju Vienna Insurance Group (VIG). Također, nijedno od osiguravajućih društava u spomenutim zemljama, pa tako ni u Srbiji nije podružnica neke banke ili EGB grupe. S druge strane, samo u Srbiji osiguravajuća društva koja svoje proizvode distribuiraju i putem banaka su u 100% vlasništvu VIG-a.²⁸

Iako je primjer zemlje Zapadnog Balkana koja prednjači na svom putu ka članstvu u Evropskoj Uniji, Crna Gora još uvijek ima relativno nerazvijeno finansijsko tržište sa niskom penetracijom osiguranja i ograničenim izborom kanala za distribuciju, zbog čega se može očekivati uspješna primjena bankoosiguranja i njegovih potencijala obzirom na bankocentričnost crnogorskog finansijskog sistema. Također potrebno je naglasiti da su izmjene i dopune Zakona o osiguranju

²⁷ Podaci preuzeti sa: <https://www.svijetosiguranja.eu/bankoosiguranje-sansa-za-razvoj-trzista/> i <https://www.ekapija.com/news/812700/uz-tekuci-racun-i-osiguranje-srbija-plodno-tlo-za-razvoj-trzista-bankarskog>

²⁸ Vidjeti u: Prečkova L., op. cit. str. 24 i 26

Crne Gore, usvojene još 2012. godine, stvorile uvjete za implementaciju i razvoj bankoosiguranja u Crnoj Gori. Od strane Agencije za nadzor osiguranja Crne Gore (ANO) 2013. godine donesen je i Pravilnik o uvjetima davanja odobrenja bankama da djeluju kao zastupnici na tržištu osiguranja, međutim do sada samo šest banaka ima radne dozvole (Addiko Bank AD, Atlas banka AD, Erste Banka AD, Hipotekarna banka AD, NLB Banka AD, Societe Generale banka Montenegro AD)²⁹ što dodatno ukazuje da su potencijali za razvoj novog distributivnog kanala u vidu bankoosiguranja zaista veliki.

Kada je u pitanju raspored tržišnog učešća društava za osiguranje u Crnoj Gori mjereno bruto fakturiranom premijom, među vodećim društvima nalaze se i društva čija su sjedišta u Evropskoj Uniji, zbog čega su evropski trendovi u okviru crnogorskog tržišta osiguranja sve primjetniji. Takvi trendovi svakako idu u prilog daljnjem razvoju bankoosiguranja kao alternativnog distributivnog kanala proizvoda osiguranja u Crnoj Gori. U kontekstu društava koja se bave poslovima zastupanja i posredovanja u osiguranju, banke koje su obavljale poslove zastupanja u osiguranju su tijekom 2017. godine su ugovorile 1,8 miliona eura bruto fakturirane premije, što je tek 2,2% ukupne tržišne bruto premije. Ovaj podatak potvrđuje potencijale značajnijeg učešća bankoosiguranja na tržištu Crne Gore.³⁰

Tabela 4.2. *Struktura prodaje osiguranja preko društava za zastupanje, društava za posredovanje, poduzetnika-zastupnika i banaka u 2017. godini*

	Broj polica neživotnog osiguranja	Broj polica životnog osiguranja	BFP neživotnog osiguranja (EUR)	BFP životnog osiguranja (EUR)
Društva za zastupanje u osiguranju	108.035	11.837	14.870.107	5.387.622
Društva za posredovanje u osiguranju	10.591	7.489	4.296.352	3.550.757
Zastupnici - poduzetnici	407		10.240	
Banke	5.155	26.886	1.133.354	699.131
UKUPNO	124.188	46.212	20.310.053	9.637.510

Izvor: Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2017. godinu, str.

22

Kao i kod ostalih zemalja sa nedovoljno razvijenim finansijskim sistemom, možemo zaključiti da je i u Crnoj Gori prepoznata potreba za integracijom proizvoda bankarstva i osiguranja prvenstveno u oblasti osiguranja kredita, prodaji životnog osiguranja putem šaltera banaka, te u pružanju određenih

²⁹ Vidjeti detaljnije u: Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2017. godinu, str. 11

³⁰ Vidjeti detaljnije u: Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2017. godinu, str. 18-21

pogodnosti postojećim klijentima banaka prilikom kupovine različitih oblika neživotnog osiguranja isl. Neki od ranijih oblika integriranih proizvoda bankarstva i osiguranja u Crnoj Gori podrazuijevali su:³¹

1. Gotovinske kredite za zaposlene koji su uključivali osiguranje gubitaka i invalidsko osiguranje preko 50%.
2. Gotovinske kredite za penzionere koji su uključivali osiguranje od smrti i osiguranje od smrti u slučaju bolesti.
3. Stambene i hipotekarne kredite koji su uključivali osiguranje u periodu roka otplate, odnosno korisnik kredita mora imati oblik životnog osiguranja za vrijeme otplate.

Iako su dakle Crnogorske banke licencirane za prodaju proizvoda osiguranja ranije uglavnom nudile neživotna osiguranja tipa autoosiguranja, osiguranja imovine kao i osiguranje kredita, iz prethodne tabele je vidljivo da su posljednjih godina police životnog osiguranja preuzele primat u kontekstu bankoosiguranja, što je veoma pozitivan trend budući da se smatralo da je od crnogorskih građana teško očekivati da odu u banke kako bi kupili takav proizvod osiguranja.

Možemo konstatirati, posebno sa aspekta bankocentičnosti crnogorskog finansijskog sistema da pružanje svih finansijskih proizvoda i usluga u istoj banci, a koje su prilagođene potrebama klijenata može imati pozitivan efekat na jačanje njihove privrženosti prema datoj banci, rast premije osiguranja obzirom na bolji rejting banaka u odnosu na osiguravajuća društva na tržištu CG, kao i manji pritisak na građane u odnosu na prodaje osiguranja putem telefona, preko agenata i brokera.

Također, uvidom u navedene postignute rezultate u kontekstu bankoosiguranja u Crnoj Gori, kao i tendenciju već integriranih banaka i osiguravajućih društava za dalje promoviranje ovog distributivnog kanala, za očekivati je ulazak sve više crnogorskih banaka na rastuće tržište osiguranja što će sigurno pozitivno utjecati na jačanje ukupnog finansijskog tržišta i na dalji ekonomski rast i razvoj ove zemlje.

31 Vidjeti u: Novović Burić M., Kaščelan V., Vujošević S., BANCASSURANCE CONCEPT FROM THE PERSPECTIVE OF MONTENEGRIN MARKET, *Economic Review – Journal of Economics and Business*, Vol. XII, Issue 2, November 2015, str. 8

PERSPEKTIVE BANCASSURANCE KOMPANIJA U BOSNI I HERCEGOVINI

Jačanje saradnje sektora bankarstva i sektora osiguranja, čije komplementarno djelovanje u mnogim zemljama značajno doprinosi privrednom razvoju, svakako je potrebno. Budući da bh banke sve češće kao uvjet za odobravanje kredita zahtijevaju i zaključivanje police životnog osiguranja to svakako promovira i podstječe razvoj ove vrste osiguranja u domaćim okvirima. Kako su određene banke u BiH izvršile akvizicije nekih osiguravajućih kompanija ili stvorile strateška partnerstva, jačanju osiguravajuće djelatnosti u BiH bi u budućnosti mogle doprinositi i nove kombinirane institucije tipa „bancassurance“ kompanija.

Slika 5.1. *Vrijednost imovine finansijskih posrednika u BiH*

	2015.		2016.		2017.	
	Vrijednost, miliona KM	Učeće, %	Vrijednost, miliona KM	Učeće, %	Vrijednost, miliona KM	Učeće, %
Banke	23.737	87,5	25.014	87,8	27.249	88,3
Lizing kompanije	475	1,75	423	1,48	260	0,84
Mikrokreditne organizacije	657	2,35	663	2,33	789	2,56
Investicijski fondovi	824	3,04	802	2,81	847	2,74
Društva za osiguranje i reosiguranje	1.465	5,40	1.578	5,54	1.717	5,56
Ukupno	27.138		28.479		30.862	

Izvor: Centralna banka Bosne i Hercegovine, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti 2017., str. 51

Također, iz prethodne slike možemo zaključiti da su dva najdominantnija sektora u okviru bh finansijskog sistema upravo bankarski sektor i sektor osiguranja. Ova dva sektora bilježe i kontinuirani rast vrijednosti imovine, ali i rast učeća u ukupnoj vrijednosti sektora finansijskih posrednika u BiH, čime svojevrsno partnerstvo u smislu bankoosiguranja postaje sve izvjesnije.

Iako za razliku od zemalja našeg regiona, bankoosiguranje kao distributivni kanal u BiH još nije zaživjelo u pravom smislu riječi, saradnja banaka i osiguravajućih društava svakako postoji. Tako partnersko djelovanje imaju Raiffeisen bank i Uniqa osiguranje, Sparkasse bank saradnju ostvaruje sa Sarajevo osiguranjem, Triglav osiguranjem, te Vienna (ranije Merkur) osiguranjem, Addiko (ranije Hypo-Alpe-Adria) bank saraduje sa Grawe osiguranjem, Wiener osiguranjem i Mikrofin osiguranjem, dok partnersko djelovanje na bh tržištu sa Vienna osiguranjem ima i Sberbank. Raiffeisen bank je prva banka u Federaciji BiH koja se počela baviti poslovima zastupanja u osiguranju, dok je u Republici Srpskoj to bila Hypo-Alpe-Adria bank. Međutim, važno je ukazati da se u BiH u kontekstu alternativnog kanala prodaje osiguranja može podrazumijevati i prodaja putem mikrokreditnih organizacija i pošta. Ipak, prema važećim

domaćim zakonskim propisima samo osiguravajuća društva mogu izdavati police osiguranja, i to za bilo koji vid osiguranja. U entitetu RS, Pošte Srpske mogu prodavati police osiguranja, pri čemu mora prethoditi sklapanje ugovora sa datim osiguravajućim društvom, dok u Federaciji BiH BH Pošta takvu saradnju ima samo sa Sarajevo osiguranjem i Adriatic (ranijim BSO) osiguranjem.

Budući da je bankoosiguranje svojevrsni distributivni kanal čije se prednosti posebno mogu iskoristiti na tržištima sa niskom penetracijom osiguranja i oskudnim izborom načina prodaje, razvoj ovakvih finansijskih posrednika u kontekstu BiH još više dobija na značaju. Ukoliko ovome pridodamo i neophodnost provođenja reforme u kontekstu penzionog i zdravstvenog osiguranja, te još nedovoljno razvijeni segment životnog osiguranja, dodatno angažiranje domaćeg bankarskog sektora i njegovih kanala prodaje, zaista povećava razvojne potencijale bankoosiguranja u Bosni i Hercegovini.

Treba ipak naglasiti da je, zbog razvijenog domaćeg bankarskog sektora, za određenu ekspanziju bankoosiguranja preduvjet da industrija osiguranja nastavi rasti, posebno u kontekstu povećanja obima tržišta i potražnje za različitim vidovima osiguranja.

Trenutno se može reći da bh banke, u kontekstu saradnje sa osiguravajućim društvima, nemaju cilj da prodaju osiguranje klijentima, već se preko svojih posredništava javljaju više u ulozi savjetnika, u smislu izbora vrste osiguranja kako bi se njihovi klijenti na najbolji način zaštitili od različitih rizika. Trenutna faza razvoja bankoosiguranja u BiH bi mogla pogodovati bankama u smislu da iste omoguće jednostavnije i cjenovno povoljnije zaključivanje polica osiguranja u prostorijama banaka, što bi trebao biti značajan korak u napredovanju domaćeg finansijskog tržišta. Također, domaće banke koje ostvaruju saradnju sa osiguravajućim društvima su svoje usluge posrednika u osiguranju stavile na raspolaganje svima, ne samo klijentima banke.

Addiko bank na bh tržištu, kao posrednik u osiguranju, nudi nekoliko vrsta osiguranja, i to: životno osiguranje, osiguranje korisnika kredita, osiguranje vlasnika tekućih računa, osiguranje korisnika Visa Clasic kartica isl.³²

Sparkasse bank u saradnji sa Vienna osiguranjem nudi jedinstven proizvod „Kredit bez žiranata sa policom Vienna osiguranja“. Takva polica pokriva slijedeće rizike:³³

- 1) Rizik smrti** - Vienna vraća cjelokupan iznos preostalog kredita
- 2) Otkaz sa posla** - Vienna vraća do 6 anuiteta uzetog kredita
- 3) Bolovanja** - Vienna vraća do 9 anuiteta uzetog kredita

³² Vidjeti na: <https://www.addiko-rs.ba/gradjani/digitalno-bankarstvo-ostale-usluge/bankoosiguranje/#1500462492032-818a490e-57a7>

³³ Vidjeti na: https://viennaosiguranje.ba/cms/beitrag/1014873/126033/Ugovor_sa_Sparkasse_bankom.html

Polica podrazumijeva i povrat cjelokupnog iznosa preostalog kredita u slučaju trajne invalidnosti iznad 50% kod korisnika kredita. Također, u slučaju da tražilac kredita ima policu životnog osiguranja u Vienna osiguranju, dobit će popust za troškove obrade kreditnog zahtjeva. S druge strane, uposlenici Sparkasse bank imaju posebne popuste kod ugovaranja različitih polica osiguranja kod Vienna osiguravajućeg društva.

Sberbank također omogućava efikasno ugovaranje polica osiguranja preko Vienna osiguranja. To se prvenstveno odnosi na životno osiguranje, osiguranje od nezgode, osiguranje korisnika kredita, imovinsko osiguranje, osiguranje kartica isl.³⁴

Raiffeisen bank u svojim poslovnicama omogućava ugovaranje različitih vrsta osiguranja koje nudi Uniqa osiguranje. Takvi proizvodi se javljaju u vidu različitih vrsta putnog osiguranja, životnog osiguranja, osiguranja imovine, osiguranja od nezgode, UNIQA dječijeg osiguranja isl.³⁵

Ukoliko u fokus stavimo neophodnost uzajamnog djelovanja domaćeg realnog i finansijskog sektora, možemo zaključiti da su posljednjih godina upravo bankarski sektor i sektor osiguranja pratili trend rasta vrijednosti bruto domaćeg proizvoda (izuzetak 2014. godina).

Tabela 5.1. Podaci za BDP, vrijednost imovine bankarskog sektora i sektora osiguranja i reosiguranja (u milionima KM, 2013. – 2017.)

Godine	BDP	Banke - imovina	Osiguravajuće kompanije - imovina
2013.	28.374	22.026	1.231
2014.	28.364	22.781	1.357
2015.	29.665	23.737	1.465
2016.	30.977	25.014	1.578
2017.	31.862	27.249	1.717

Izvor: Bosna i Hercegovina Ekonomski trendovi, Godišnji izvještaj 2017., Centralna banka Bosne i Hercegovine, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti 2015. i 2017.

Tabela 5.2. Utjecaj nezavisnih varijabli na BDP BiH³⁶

Nezavisne varijable	R ²	β	Sig.
Banke - imovina	0,942	0,971	0,006
OK imovina	0,936	0,968	0,007

34 Vidjeti na: <https://www.sberbank.ba/bs/stanovnistvo/bankoosiguranje/-10>

35 Vidjeti na: <https://raiffeisenbank.ba/uniqa>

36 Analiza provedena putem SPSS (Statistical Pacage for the Social Sciences) softverskog paketa. Izvorni rezultati se nalaze u Prilogu rada str.

Iz rezultata linearne regresije i bivarijantne korelacije vidimo da je model pokazao visoku ekplanatornu moć ($R^2R^2 = 94,2\%$ i $93,6\%$). Model je statistički signifikantan (sig. = 0,006 i 0,007).³⁷ Prisutna je i pozitivna koreliranost nezavisnih varijabli sa kretanjem BDP-a, odnosno povećanje vrijednosti imovine banaka za 1 milion KM rezultira u rastu BDP-a za 971 hiljadu KM ($\beta = 0,971$), odnosno za 968 hiljada KM ($\beta = 0,968$). Ovim se jasno potvrđuje važna uloga bankarskog sektora i sektora osiguranja u finansiranju realnog sektora i njegovom daljnjem razvoju, pri čemu cijenimo da bi njihovo značajnije komplementarno djelovanje i razvoj domaćeg sektora bankoosiguranja također imalo pozitivne efekte na ekonomski rast i razvoj Bosne i Hercegovine.

ZAKLJUČAK

Bankoosiguranje predstavlja svojevrsni distributivni kanal prodaje različitih vidova osiguranja koji je već duže vrijeme globalno prepoznatljiv. Kao vodeći finansijski sektori, posebno u zemljama sa kontinentalnim finansijskim sistemom, bankarski i sektor osiguranja su prepoznali prednosti sinergijskog djelovanja, kako u smislu ekonomije obima tako i višim prihodima kroz unakrsnu prodaju svojih proizvoda. Posebno u periodu do posljednje globalne finansijske krize, procesi integracije i deregulacije finansijskog poslovanja pogodovali su razvoju bankoosiguranja. Sve brži razvoj tzv. tržišta u nastajanju na kojima su bankarske institucije po pravilu najdominantnije i sa najširim spektrom klijenata, rastuća srednja klasa sa različitim potrebama za osiguranjem, mogućnost dodatnih izvora prihoda za banke i pružanje cjelokupne finansijske usluge na jednom mjestu generirao je novi uspješni i rastući svjetski fenomen na finansijskom tržištu.

Što se tiče evropskih zemalja, Evropa je kontinent sa najvećom stopom penetracije bankoosiguranja, pri čemu su životna osiguranja najzastupljenija u kontekstu prodaje putem ovog distributivnog kanala. U mnogim zemljama (Francuska, Italija, Španija, Portugal, Belgija) banke su često i najvažniji distributivni kanal i za ostale tipove proizvoda osiguranja.

Zemlje našeg regiona bilježe primjetan rast bankoosiguranja na svojim tržištima, s tim da u svakoj analiziranoj zemlji banke uglavnom sudjeluju u distribuciji proizvoda životnog osiguranja (što je i svojevrsan evropski trend) i onih koji su komplementarni uz osnovne bankarske proizvode. Ostali temeljni oblici neživotnog osiguranja još uvijek su dominantno u ponudi društava za osiguranje.

³⁷ Model je statistički signifikantan ako je sig. $\leq 0,05$

U kontekstu BiH, perspektive razvoja bankoosiguranja su svakako velike obzirom da su dva vodeća sektora u okviru finansijskog sistema bankarski i sektor osiguranja, da postoji veliki broj poslovnica banaka sa širokim spektrom bankarskih klijenata, te da bi sinergijski efekti doprinjeli i dodatnom razvoju kako bankarskog, tako i sektora osiguranja. Nadogradnja već postojeće saradnje banaka i društava za osiguranje i reosiguranje je i zakonski moguća što dodatno ide u prilog razvoju i iskorištavanju komparativnih prednosti bankoosiguranja.

Obzirom na sve veće učešće proizvoda tipa životnog osiguranja, dobrovoljnog zdravstvenog i penzionog osiguranja u ukupnoj premiji, sveprisutnije zahtjeve banaka za ugovaranjem određenih vrsta osiguranja uz odobravanje kredita ili korištenje drugih bankarskih proizvoda, povoljnije usluge u slučaju da klijent ima policu osiguranja partnerskog društva za osiguranje, neophodnost penzione reforme isl., ukazuje da će i BiH u narednom periodu sve više pratiti evropske trendove u razvoju bankoosiguranja, što će se pozitivno odraziti kako na ukupni finansijski, tako i na realni sektor.

LITERATURA

1. Bosna i Hercegovina, Ekonomski trendovi, Godišnji izvještaji
2. Branchery A., Juilliard M-P., „Bancassurance or not Bancassurance?“, Fitch Ratings Ltd. and its subsidiaries, 2006.
3. Centralna Banka Bosne i Hercegovine, Izvještaji o finansijskoj stabilnosti
4. Chevalier M., Launay C., Mainguy B., Analysis of Bancassurance and its status around the world, focus, oct. 2005.
5. Ćurić G., Investicioni fondovi i osiguravajuće kompanije u funkciji razvoja finansijskog sistema Bosne i Hercegovine, Doktorska disertacija, 2017.
6. European Insurance in Figures 2017 data, February 2019
7. Fiorrdelisi F., Ricci O., „Bancassurance efficiency gains in the insurance industry: the italian case“, University of Rome III, Italy, Bangor Business School, Bangor University, U.K.
8. Godišnji izvještaji narodne banke Srbije – Sektor osiguranja u Srbiji
9. Izvještaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori za 2017. godinu
10. Julliard M. P., Branchey A., Bancassurance or not Bancassurance?, FitchRatings, 2006

11. Novović Burić M., Kaščelan V., Vujošević S., BANCASSURANCE CONCEPT FROM THE PERSPECTIVE OF MONTENEGRIN MARKET, *Economic Review – Journal of Economics and Business*, Vol. XII, Issue 2, November 2015
12. Odluka o bližim uvjetima za davanje bankama saglasnosti za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju, *Službeni glasnik RS broj 57/2006*
13. Prečkova L., Evaluation of Bancassurance Functioning in Selected Countries of the Financial Groups Erste Group Bank and UniCredit Group, Article 2016
14. Stipić M., Jurilj M., Pravci razvoja alternativnih prodajnih kanala na hrvatskom tržištu osiguranja
15. Teunisen M., „Bancassurance: Tapping into the Banking Strength“, *The Geneva Papers*, 2008.
16. Zakon o bankama, *Službeni glasnik RS broj 107/2005*
17. Živković S., Vojinović Ž., Bankoosiguranje u Srbiji – trendovi i perspektive, *Zbornik radova EkonBiz*, 2018.
18. <https://www.addiko-rs.ba/gradjani/digitalno-bankarstvo-ostale-usluge/bankoosiguranje/#1500462492032-818a490e-57a7>
19. <http://attracto.ils.edu/2012/08/european-politics-and-regulation-of.html>
20. <https://www.ekapija.com/news/812700/uz-tekuci-racun-i-osiguranje-srbija-plodno-tlo-za-razvoj-trzista-bankarskog>
21. <https://raiffeisenbank.ba/uniqa>
22. <https://www.sberbank.ba/bs/stanovnistvo/bankoosiguranje/-10>
23. <https://www.svijetosiguranja.eu/bankoosiguranje-sansa-za-razvoj-trzista/>
24. https://viennaosiguranje.ba/cms/beitrag/1014873/126033/Ugovor_sa_Sparkasse_bankom.html

-

PRILOG

Koeficijent determinacije (BDP i imovina banaka) – BiH

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,971*	,942	,923	433,438	,942	48,841	1	3	,006

a. Predictors: (Constant), BI

Vrijednost standardiziranog koeficijenta i nivo signifikantnosti (BDP i imovina banaka) – BiH

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	12048,265	2554,303		4,717	,018			
	BI	,737	,105	,971	6,989	,006	,971	,971	,971

a. Dependent Variable: BDP

Koeficijent determinacije (BDP i imovina osiguravajućih kompanija) – BiH

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,968*	,936	,915	454,715	,936	44,103	1	3	,007

a. Predictors: (Constant), OKI

Vrijednost standardiziranog koeficijenta i nivo signifikantnosti (BDP i imovina osiguravajućih kompanija) – BiH

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	18095,865	1781,338		10,159	,002			
	OKI	7,997	1,204	,968	6,641	,007	,968	,968	,968

a. Dependent Variable: BDP