

Magdalena Chmielowiec-Lewczuk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PROBLEM KALKULACJI KOSZTÓW DLA *BANCASSURANCE*

Streszczenie: *Bancassurance* to związek bankowo-ubezpieczeniowy obejmujący wiele obszarów działalności, do których należy przede wszystkim wspólna sprzedaż produktów. Daje to zakładom ubezpieczeń możliwość poszerzenia swojej sprzedaży, choć przy mniejszym przychodzie, gdyż muszą się podzielić składką ze sprzedaży ubezpieczeń z bankiem. Mimo że produkty sprzedawane w ramach *bancassurance* nie są tak rentowne jak sprzedaż pozostałych ubezpieczeń, to jednak ubezpieczyciele dość chętnie korzystają z tego typu możliwości poszerzenia kanałów dystrybucji. Problemem jest natomiast kalkulacja kosztów dla *bancassurance*, gdyż w sprzedaży tych produktów uczestniczą dwa podmioty i dlatego w większości kosztów zarówno bank, jak i zakład ubezpieczeń partycypują w różnych częściach.

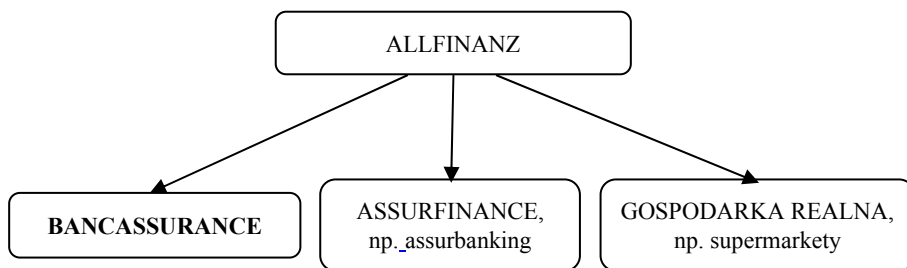
Słowa kluczowe: *bancassurance*, związki bankowo-ubezpieczeniowe, koszty produktu ubezpieczeniowego, wspólny rynek usług finansowych.

1. Wstęp

Na współczesnym rynku usług finansowych pojawia się wiele nowych kierunków rozwoju. Jeden z nich dotyczy zmian w zakresie oferowanych produktów. Wskutek poszukiwań możliwości rozszerzenia kanałów dystrybucji produktów finansowych powstała działalność oparta na związku między bankiem a zakładem ubezpieczeń, która nosi nazwę *bancassurance* (z języka francuskiego). Czasami pojęcie to jest utożsamiane z niemieckim terminem *Allfinanz*, ale większość autorów w literaturze traktuje *bancassurance* jako część *Allfinanz*. Relacje między tymi dwoma terminami zostały przedstawione na rys. 1.

Według tego, co zostało przedstawione na rys. 1, *bancassurance* jest częścią *Allfinanz*, które definiowane jest jako „integracja kanałów dystrybucji różnych usług finansowych” czy nieco szerzej jako „integracja działalności banku i firm ubezpieczeniowych w zakresie usług, dystrybucji, marketingu oraz popytu” [Śliperski 2002, s. 21]. Obok *bancassurance* mamy również *assurfinance*, która jest inicjatywą zakładu ubezpieczeń do poszerzenia oferty o inne usługi finansowe, oraz działalność podmiotów należących do gospodarki realnej, które w wyniku procesów liberalizacji prawa mogą też świadczyć określone rodzaje usług pośrednictwa finansowego.

Rozwój *bancassurance* na całym świecie jest bardzo dynamiczny, dlatego ten sposób sprzedaży produktów finansowych zaczyna mieć istotne znaczenie również



Rys. 1. Rodzaje działalności *Allfinanz*

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Śliperski 2002, s. 9].

dla polskich zakładów ubezpieczeń i ma też coraz większy udział w sprzedaży ubezpieczeń. Taka sytuacja niesie za sobą konieczność dostosowania procesu zarządzania instytucji finansowych do skutków, jakie pociągają za sobą związki bankowo-ubezpieczeniowe. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie propozycji dotyczącej kalkulacji kosztów *bancassurance* z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń.

2. Charakterystyka *bancassurance*

Termin *bancassurance* nie odnosi się bezpośrednio do produktu, ale do powiązań między bankiem a firmą ubezpieczeniową wynikających z relacji kapitałowych, traktuje się to zatem jako bankową własność zakładu ubezpieczeń lub ubezpieczeniową własność banku. W tym kontekście *bancassurance* można zdefiniować jako „wykorzystanie banku (zwłaszcza jego placówek i usług) do sprzedaży ubezpieczeń, głównie życiowo-emerytalnych, z myślą o ofercie przede wszystkim dla klientów detalicznych, indywidualnych” [Śliperski 2002, s. 22].

Istnieje wiele możliwości funkcjonowania *bancassurance*, do których najczęściej zalicza się sytuacje, gdy [Śliperski 2002, s. 22]:

- bank sprzedaje swoim klientom ubezpieczenia pochodzące z własnego zakładu ubezpieczeń życiowych,
- zakład ubezpieczeń, należący do banku, sprzedaje ubezpieczenia klientom niebankowym,
- zakład ubezpieczeń sprzedaje usługi bankowe swojego banku klientom ubezpieczeniowym,
- bank, będący własnością zakładu ubezpieczeń, sprzedaje usługi bankowe klientom bankowym.

Modele związków bankowo-ubezpieczeniowych mają wiele wariantów ze względu na różne kryteria podziału, co powoduje, że *bancassurance* staje się pojęciem dość złożonym. Jednym z kryteriów jest własność, gdzie może istnieć niezależność obu stron, powiązania *joint venture* lub relacja jako spółek zależnych. Innym kryterium podziału jest sposób sprzedaży. Sprzedaż ta może się odbywać za pośred-

nictwem agentów ubezpieczeniowych w bankach, bank może być agentem lub pracownicy banku mogą być agentami. Funkcjonuje też mieszany sposób sprzedaży, np. przez internet. Kolejnym kryterium podziału *bancassurance* jest to oparte na produktach, gdzie mamy proste produkty sprzedawane niezależnie, proste produkty sprzedawane z ofertą bankową, złożone produkty indywidualne lub produkty zintegrowane. Modele *bancassurance* różnią się też ze względu na zakres wykorzystania bazy klientów banku, gdyż może być on ograniczony lub pełny. Istnieje również podział związków bankowo-ubezpieczeniowych ze względu na dostawcę produktów. Produkty mogą być tylko dostarczone przez ubezpieczyciela, a bank jest wyłącznie dystrybutorem, lub być przygotowane wspólnie przez oba podmioty. Ostatnim kryterium podziału jest zarządzanie polisami. Mamy tu trzy warianty: polisy mogą być prowadzone tylko przez ubezpieczyciela, mogą być realizowane przez bank i zakład ubezpieczeń lub są oddane w outsourcing.

Wszystkie warianty mają swoje przełożenie na skutki finansowe, dlatego też warto podkreślić, że popularność *bancassurance* wynika w dużej mierze z możliwości obniżenia kosztów przez instytucje finansowe.

Ze względu właśnie na skutki finansowe istotne jest wyodrębnienie poszczególnych etapów w działalności *bancassurance*, w których uczestniczą zarówno bank, jak i ubezpieczyciel. Etapy te obejmują [Śliperski 2002, s. 48]:

1. Rozwój produktu – określenie założeń aktuarialnych oraz specyfikacja produktu.
2. Rozwój dystrybucji – zorganizowanie infrastruktury (np. technologie, obsada personalna) oraz szkoleń pracowników.
3. Aktywacja sprzedaży – stworzenie mechanizmów przetwarzających bazy danych bankowych w tzw. kontakty ubezpieczeniowe np. dla placówek banku, agentów, kanałów itp.
4. Oferta produktu – sprzedaż usług we właściwych kanałach dystrybucji.
5. Obsługa ubezpieczeń – realizacja świadczeń i odszkodowań, proces likwidacji szkód.
6. Administracja ubezpieczeń – przegląd ubezpieczeń (np. odnowienia, zmiany beneficjentów) wraz z rozbudową monitoringu posprzedażowego.

Rola obu instytucji na poszczególnych etapach działalności *bancassurance* jest różna. Zostało to przedstawione w tab. 1.

Tabela 1. Rola instytucji w działalności *bancassurance*

Rola	Rozwój produktu	Rozwój dystrybucji	Aktywacja sprzedaży	Oferta produktu	Obsługa ubezpieczeń	Administracja ubezpieczeń
Bank		×	×	×		×
Zakład ubezpieczeń	×	×		×	×	×

Źródło: [Śliperski 2002, s. 48].

Do najważniejszych działań przy związkach bankowo-ubezpieczeniowych zalicza się etap związany z rozwojem produktu, aktywacją sprzedaży oraz oferowaniem produktu. W przypadku zakładu ubezpieczeń jego udział w rozwoju dystrybucji nie jest konieczny, podobnie bank nie musi uczestniczyć w administrowaniu produktem.

3. Koszty produktu ubezpieczeniowego

Ponieważ założeniem niniejszego artykułu jest przedstawienie problemu kalkulacji kosztów ze strony zakładu ubezpieczeń, to przedmiotem rozważań jest tylko taki rodzaj *bancassurance*, gdzie produkt ubezpieczeniowy oferowany jest za pośrednictwem banku. Do zrozumienia zasad kalkulacji kosztów *bancassurance* potrzebna jest znajomość specyfiki i klasyfikacji kosztów zakładów ubezpieczeń.

Podstawową grupą kosztów w zakładach ubezpieczeń są koszty techniczne, na które składają się:

- odszkodowania i świadczenia,
- koszty działalności ubezpieczeniowej,
- pozostałe koszty techniczne.

Pierwszą z powyższych pozycji są odszkodowania i świadczenia, które mają olbrzymi udział i znaczenie w strukturze kosztów ubezpieczyciela. Są to wszelkie kwoty wypłacone przez zakład ubezpieczeń swoim klientom z tytułu zawartych umów ubezpieczeniowych jako rekompensata za szkody. Mimo że odszkodowania i świadczenia stanowią podstawowe koszty w zakładach ubezpieczeń, to ich wysokość nie zależy całkowicie od zakładu ubezpieczeń, ale od oszacowanego wcześniej ryzyka ubezpieczeniowego.

Drugą pozycją kosztów technicznych są tzw. koszty działalności ubezpieczeniowej, na które składają się:

- koszty akwizycji,
- koszty administracyjne.

Koszty działalności ubezpieczeniowej również odgrywają, obok kosztów technicznych, ważną rolę w zakładach ubezpieczeń. Są to te koszty, które ponosi zakład ubezpieczeń w związku z zawieraniem umów ubezpieczeniowych i prowadzeniem podstawowej działalności technicznej. Do kosztów działalności ubezpieczeniowej, oprócz kosztów akwizycji oraz kosztów administracyjnych, zalicza się też premie reasekuracyjne oraz udziały w zyskach reasekuratorów.

Koszty akwizycji określane są jako te związane z zawieraniem umów ubezpieczeniowych. Mogą one mieć charakter zarówno bezpośredni, jak i pośredni; są to: prowizje pośredników ubezpieczeniowych, koszty związane z oceną ryzyka ubezpieczeniowego, koszty badań, ekspertyz, analiz i wszelkich innych działań potrzebnych do skonstruowania umowy ubezpieczeniowej, koszty druków, materiałów zużytych przy akwizycji oraz koszty promocji i reklamy.

Z kosztami akwizycji związany jest również problem rozliczania kosztów w czasie. Koszty te bowiem są ponoszone w różnym czasie, a dotyczą umów ubezpieczeniowych, które mimo że są sprzedawane w jednym, danym momencie, to obejmują ochroną ubezpieczeniową dłuższy okres. Powinny być zatem przypisane całemu okresowi trwania umowy ubezpieczeniowej bez względu na to, kiedy zostały czy zostaną poniesione.

Koszty administracyjne, które są też kosztami działalności ubezpieczeniowej, wiążą się z działalnością techniczną, ale nie są związane z zawieraniem umów ubezpieczeniowych. Mają one podobny charakter jak koszty zarządu w innych podmiotach gospodarczych. Zaliczy się do nich wszelkie koszty ogólnoadministracyjne (na przykład koszty amortyzacji, usług obcych, zużycie energii i inne).

W zakładach ubezpieczeń najistotniejszą rolę wśród kosztów działalności ubezpieczeniowej odgrywają koszty akwizycji, których udział w całości kosztów ubezpieczycieli jest zazwyczaj znaczny. Do pozostałych kosztów technicznych zalicza się m.in. wpłaty na Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, na koszty nadzoru nad działalnością ubezpieczeniową, wpłaty członkowskie dla Polskiej Izby Ubezpieczeń, odpisy na fundusz przewencyjny itp.

Sprawozdawczość finansowa w zakładach ubezpieczeń skupia się przede wszystkim na grupowaniu kosztów w ramach określonych działalności. Brakuje natomiast elementu związanego z kalkulacją kosztów mającą na celu ustalenie kosztu produktu ubezpieczeniowego. Taka sytuacja jest rezultatem tego, że zakłady ubezpieczeń nie muszą wyceniać swoich produktów, nie muszą zatem kalkulować jednostkowych kosztów ich wytworzenia. Dlatego też lukę tę powinna wypełniać rachunkowość zarządcza, która ma do dyspozycji zarządcze rachunki kosztów.

Jednym z najlepiej odzwierciedlających koszty produktu ubezpieczeniowego jest rachunek kosztów cyklu życia produktu, który można wykorzystać dla *bancassurance*. Na potrzeby tego systemu rachunku kosztów należy wyodrębnić trzy fazy: przedprodukcyjną, produkcyjną i poprodukcyjną.

W ramach każdej z nich zakład ubezpieczeń musi sklasyfikować koszty. Pierwsza faza będzie obejmować wszelkie działania związane z przygotowaniem produktu ubezpieczeniowego do wejścia na rynek. Na tym etapie ubezpieczyciel musi ocenić swoje możliwości sprzedaży (możliwy do osiągnięcia udział w rynku i wielkość planowanej do zainkasowania składki), oszacować ryzyko ubezpieczeniowe, wykonać analizy służące do oceny wpływu sprzedaży ubezpieczenia na wyniki finansowe oraz w rezultacie zaplanować transfer ryzyka ubezpieczeniowego (reasekuracja bierna). Zakład ubezpieczeń musi również przygotować ogólne warunki ubezpieczenia, które po podjęciu decyzji o sprzedaży ubezpieczenia zostaną przedstawione organowi nadzoru do zaakceptowania.

Na koszty fazy przedprodukcyjnej będą się składać przede wszystkim takie pozycje, jak:

- koszty badań rynku ubezpieczeniowego, prognoz sprzedaży,
- koszty usług aktuarialnych służących ocenie ryzyka ubezpieczeniowego,
- koszty związane z przygotowaniem wstępnych ogólnych warunków ubezpieczenia,

- koszty analiz finansowych opartych na ocenie wpływu sprzedaży ubezpieczenia na wyniki i kondycję finansową zakładu ubezpieczeń.

Druga faza, nazywana produkcyjną, rozpoczyna się od momentu rozpoczęcia sprzedaży danego produktu ubezpieczeniowego do wycofania go z rynku. Jest to więc faza, która trwa najdłużej i obejmuje wszelkie operacyjne działania zakładu ubezpieczeń. W rachunku kosztów cyklu życia produktu przyjmuje się zasadę podziału kosztów w tej fazie na stałe i zmienne. W takim przypadku można wykorzystać gotowe zestawienia, jeśli zakład ubezpieczeń wykorzystuje na inne potrzeby system rachunku kosztów zmiennych, np. stosuje krótkoterminowy rachunek wyników.

W tej fazie pojawią się takie koszty, jak:

- wypłacone odszkodowania i świadczenia,
- koszty akwizycji,
- koszty administracyjne,
- prowizje reasekuracyjne.

Ostatnią fazą w cyklu życia produktu jest faza poprodukcyjna związana z wszelkimi działaniami, które wynikają z wycofywania produktu ubezpieczeniowego z rynku. Jeśli produkt zupełnie znika z oferty ubezpieczyciela, to koszty tej fazy będą na pewno wyższe niż w sytuacji gdy jest zastępowany zmodyfikowaną postacią. Ten drugi przypadek jest częstszy, dlatego też koszty tej fazy nie są znaczące w przypadku zakładów ubezpieczeń, ale muszą zostać uwzględnione w całościowej kalkulacji kosztów.

Na tym etapie pojawią się takie pozycje kosztów, jak:

- koszty związane z likwidacją materiałów dotyczących ubezpieczenia (ulotki, polisy itp.),
- koszty odszkodowań i świadczeń, które wynikają z zawartych wcześniej umów.

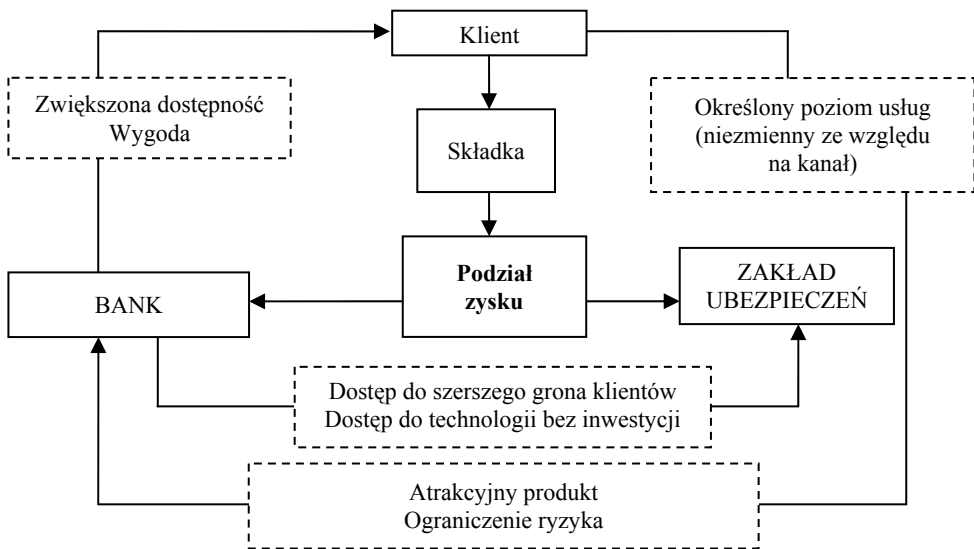
Zakłada się, że faza poprodukcyjna rozpoczyna się, gdy zakład ubezpieczeń nie sprzedaje już danego produktu. Pamiętać jednak trzeba, że okres ubezpieczenia może być dłuższy, dlatego wszelkie koszty związane np. z wypłacanymi odszkodowaniami lub świadczeniami będą zaliczane do fazy poprodukcyjnej. Mogą się również pojawić koszty odszkodowań i świadczeń związane z wytoczeniem powództwa cywilnego przeciwko ubezpieczycielowi.

4. Kalkulacja kosztu *bancassurance*

Jak zostało to zasygnalizowane w poprzednim rozdziale, ubezpieczyciele nie mają wpływu na wszystkie pozycje kosztowe. Pamiętać trzeba zwłaszcza, że mimo iż największym obciążeniem są dla nich koszty odszkodowań i świadczeń, to nie mogą oni specjalnie ich zredukować, gdyż ich wysokość jest skutkiem kalkulacji aktuarialnych opartych na ocenie ryzyka ubezpieczeniowego. Dlatego też możliwość rozszerzenia sprzedaży ubezpieczeń poprzez formę *bancassurance* nie wpłynie na wysokość tych kosztów. Oczywiście w odniesieniu jednostkowym (na produkt, umowę ubezpieczenia czy klienta), gdyż w skali całkowitych kosztów prawdopodobnie wzrosną one dodatkowo, ponieważ wzrośnie sprzedaż.

Związek bankowo-ubezpieczeniowy jest zatem źródłem powstania nowych kosztów, ale przy redukcji innych oraz przy zwiększeniu przychodów. Dlatego też przy rozważaniach na temat kalkulacji kosztów związanych z *bancassurance* trzeba pamiętać również o korzyściach oraz zwiększeniu efektywności działalności ubezpieczyciela.

Na rys. 2 został przedstawiony model koncepcji *bancassurance* w polskim sektorze finansowym.



Rys. 2. Model koncepcji *bancassurance* w polskim sektorze finansowym

Źródło: [Gulbinowicz 2007, s. 127].

Jak widać na rys. 2, oprócz korzyści dla klienta, jakimi są: większa wygoda, uatrakcyjnienie produktu finansowego czy zachowanie określonego poziomu usług, istnieją też korzyści dla banku (udział w zysku, ograniczenie ryzyka własnych produktów) i ubezpieczyciela (zysk i szerszy dostęp do klientów przy mniejszych kosztach dystrybucji). Mimo takiej sytuacji rentowność *bancassurance* dla ubezpieczyciela jest zazwyczaj mniejsza niż pozostałych produktów ubezpieczeniowych. Wynika to zapewne z tego, że zakład ubezpieczeń musi się dzielić zyskiem z bankiem, dlatego też korzystanie z *bancassurance* jest podyktowane raczej możliwością pozyskania dodatkowych klientów przy niewielkich kosztach niż wysoką rentownością ze sprzedaży tych produktów.

Nie zmienia to jednak faktu, że zakład ubezpieczeń musi umieć rzetelnie skalkulować koszty produktów sprzedawanych za pośrednictwem *bancassurance*, w szczególności na etapie planowania, by móc określić poziom ich rentowności, który będzie wpływał na realizację różnych celów, do jakich należy chociażby maksymalizacja wartości zakładu ubezpieczeń.

Do skalkulowania kosztów *bancassurance* można wykorzystać przedstawione wcześniej działania oraz zasady kalkulacji kosztów według rachunku kosztów cyklu życia produktu ubezpieczeniowego. Kalkulacja ta została przedstawiona w tab. 2.

Tabela 2. Kalkulacja wyników ze sprzedaży *bancassurance*

Lp.	Pozycje	Zakład ubezpieczeń	Bank
1	Składka	Pomniejszona składka o udział banku	Udział w składce ze sprzedaży ubezpieczeń
2	Rozwój produktu	Koszty związane z oceną ryzyka ubezpieczeniowego, koszty usług aktuarialnych, badań, ekspertyz	Nie ma kosztów
3	Rozwój dystrybucji	Niewielkie koszty (koszty druków polis, materiałów)	Spory udział w kosztach (koszty przeszkolenia pracowników, część kosztów związanych z utrzymaniem placówek)
4	Aktywacja sprzedaży	Nie ma kosztów	Koszty wykorzystania bazy klientów oraz jej modyfikacji
5	Oferta produktu	Nie ma kosztów	Udział w bieżących kosztach operacyjnych banku (koszty pracy pracowników, materiałów, energii itp.)
6	Obsługa ubezpieczeń	Odszkodowania, świadczenia, koszty likwidacji szkód	Nie ma kosztów
7	Administracja ubezpieczeń	Koszty monitoringu posprzedażowego	Koszty monitoringu posprzedażowego
8	Wynik ze sprzedaży	$-(2+3+6+7)$	$1 - (3+4+5+7)$

Źródło: opracowanie własne.

Analizując pozycje z tab. 2, można zauważyć, że problemem kalkulacji kosztów i wyniku ze sprzedaży jest to, iż jest to sprzedaż łączona i końcowy wynik generujący rentowność tych produktów jest kształtowany przez dwa osobne podmioty gospodarcze, a jednocześnie produkty z grupy *bancassurance* są tylko częścią działalności tych instytucji, co powoduje, że część kosztów dotyczyć będzie zarówno *bancassurance*, jak i pozostałych produktów bankowych czy ubezpieczeniowych.

Ze strony banku istnieje konieczność podziału i rozliczenia np. kosztów utrzymania i funkcjonowania placówek czy kosztów pracy. Ze strony zakładu ubezpieczeń wygląda to nieco inaczej, gdyż realne koszty sprzedaży spadają (produkty z *bancassurance* mają charakter standardowy i część kosztów z nimi związana, np. koszty oceny ryzyka ubezpieczeniowego czy koszty likwidacji szkód, jest ponoszona również ze względu na sprzedaż zwykłych produktów ubezpieczeniowych). Natomiast istotną rolę w procesie kalkulacji kosztów *bancassurance* dla ubezpieczyciela odgrywa potraktowanie udziału banku w zebranej składce jako kosztu. Przy takim założeniu wynik ze sprzedaży produktu ubezpieczeniowego w formie *bancassurance* należy skalkulować jako:

Wynik ze sprzedaży *bancassurance* = składka – udział banku w składce – rozliczona część kosztów oceny ryzyka ubezpieczeniowego – koszty materiałów (druki polis) – odszkodowania, świadczenia – rozliczona część kosztów likwidacji szkód – koszty monitoringu posprzedażowego.

5. Podsumowanie

Pojawienie się *bancassurance* jest tylko jedną z wielu zmian w organizacji rynku usług finansowych. Jest jednocześnie elementem całego procesu zmian mających na celu zaprojektowanie modelu supermarketu finansowego, gdzie za pośrednictwem jednej instytucji, którą jest tzw. bank uniwersalny, sprzedaje się produkty specjalistyczne banku, ubezpieczenia majątkowe, życiowe oraz jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych czy emerytalnych.

Na świecie różnie się potoczyły losy *bancassurance*. Są kraje, gdzie ich sprzedaż jest niewielka, ale są też i takie (np. Francja), gdzie ich udział w sprzedaży ubezpieczeń stanowi ponad połowę rynku. Polska jest krajem, w którym rozwój *bancassurance* jest dość duży, aczkolwiek niezbyt dynamiczny. Przyczyną tego jest m.in. brak jednoznacznych regulacji prawnych oraz trudności w zarządzaniu sprzedażą produktów łączonych. W tym drugim aspekcie istotną rolę odgrywa umiejętność kalkulacji kosztów produktów łączonych. Tradycyjna ewidencja księgową oraz sprawozdawczość finansowa nie dostarcza kompletnych informacji potrzebnych do oszacowania rentowności produktów *bancassurance*, dlatego konieczna staje się tu dodatkowa wewnętrzna kalkulacja, która jednak wymaga dodatkowego opracowania, a także przepływu informacji i danych między bankiem a zakładem ubezpieczeń.

Literatura

- Gwizdała J. [2010], *Rozwój bancassurance w Polsce w latach 2007–2009*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 3.
- Gulbinowicz A. [2007], *Rozwój działalności bancassurance ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Uniwersytet Gdański, Warszawa.
- Handsche J., Monkiewicz J. (red.) [2010], *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa.
- Śliperski M. [2002], *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa.
- Wierzbicka E. [2009], *Kierunki ewolucji bancassurance*, Studia Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe nr 127, red. J. Handschke, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.

PROBLEM OF COST CALCULATION FOR BANCASSURANCE

Summary: Bancassurance is a union between a bank and an insurance company which includes many areas but the most important is a common sale of products. It lets insurance companies widen their sale but with smaller incomes because they have to share premium with the bank. Although bancassurance products are not so profitable as the rest of insurance products insurance companies use such a way of distribution. The problem is in cost calculation for bancassurance because these products are prepared by two institutions and both, the bank and the insurance company participate in most of the cost with different share.