KANTAR TNS

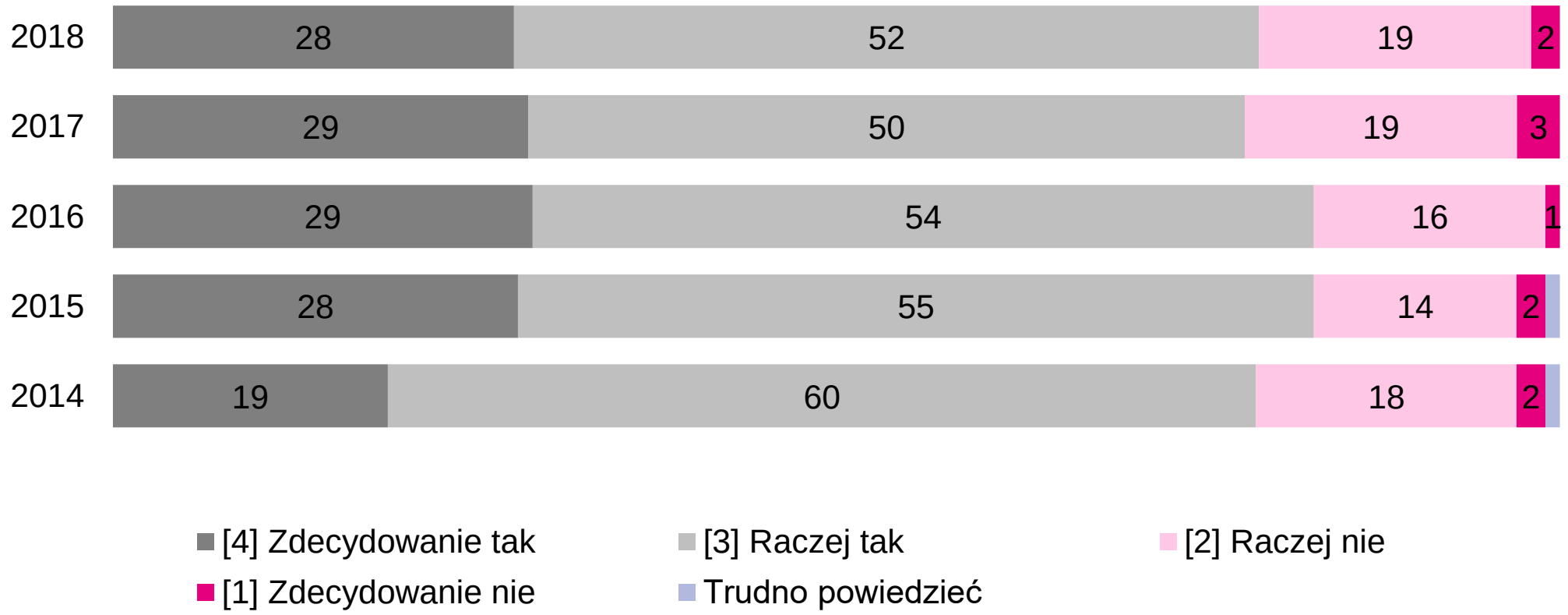
ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Badanie rynku bancassurance

- opinie środowiska bankowego w latach 2014 - 2018

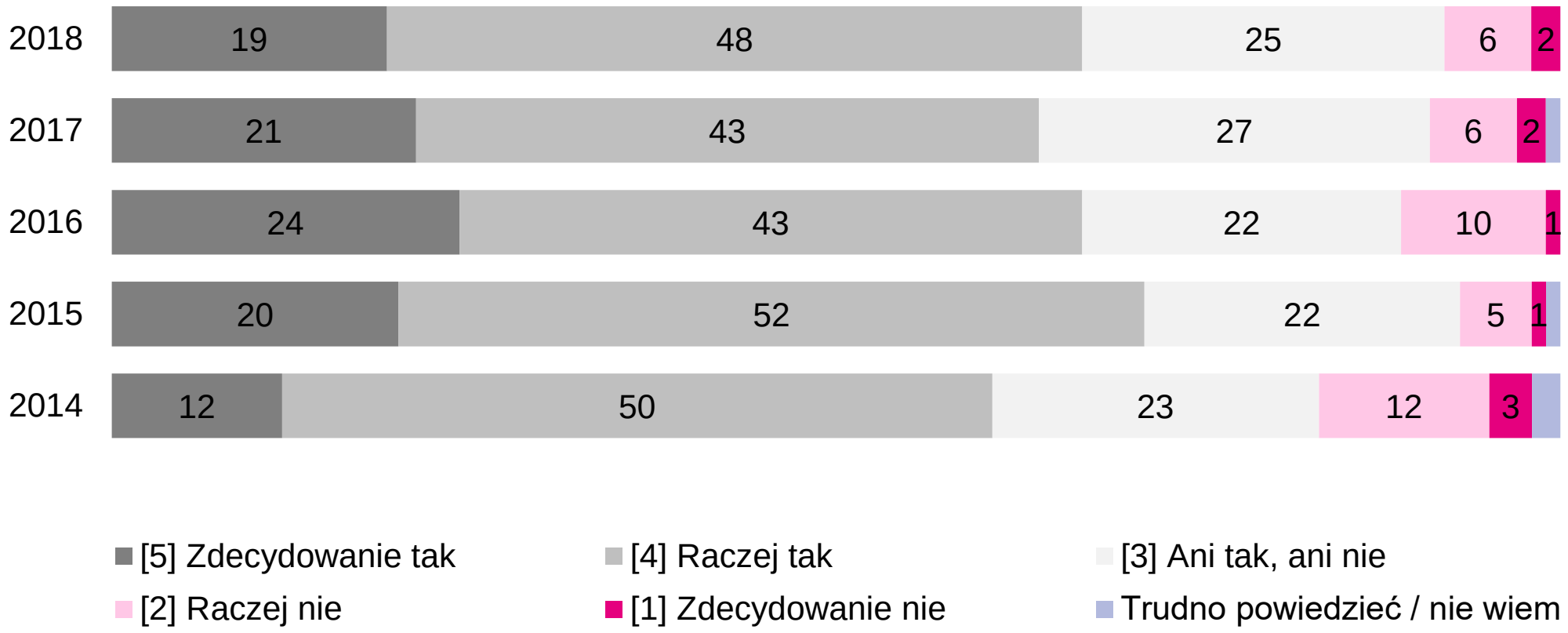
Czy łączenie produktów bankowych i ubezpieczeniowych jest …

- obszarem perspektywicznym w działalności banków?



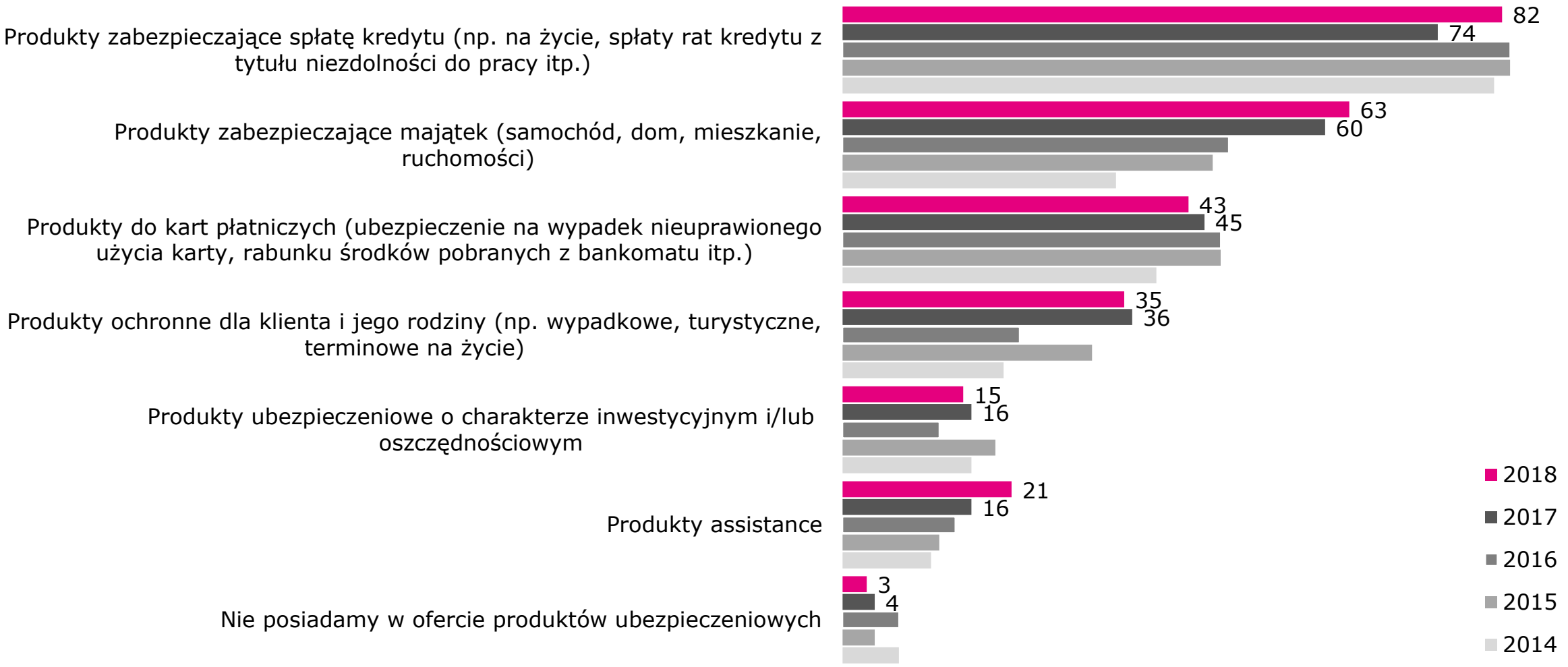
Źródło: Opinie środowiska bankowego 2014 - 2018

Czy łączenie produktów ubezpieczeniowych z produktami bankowymi jest …
-wartością dodaną dla Państwa klientów?



Źródło: Opinie środowiska bankowego 2014 - 2018

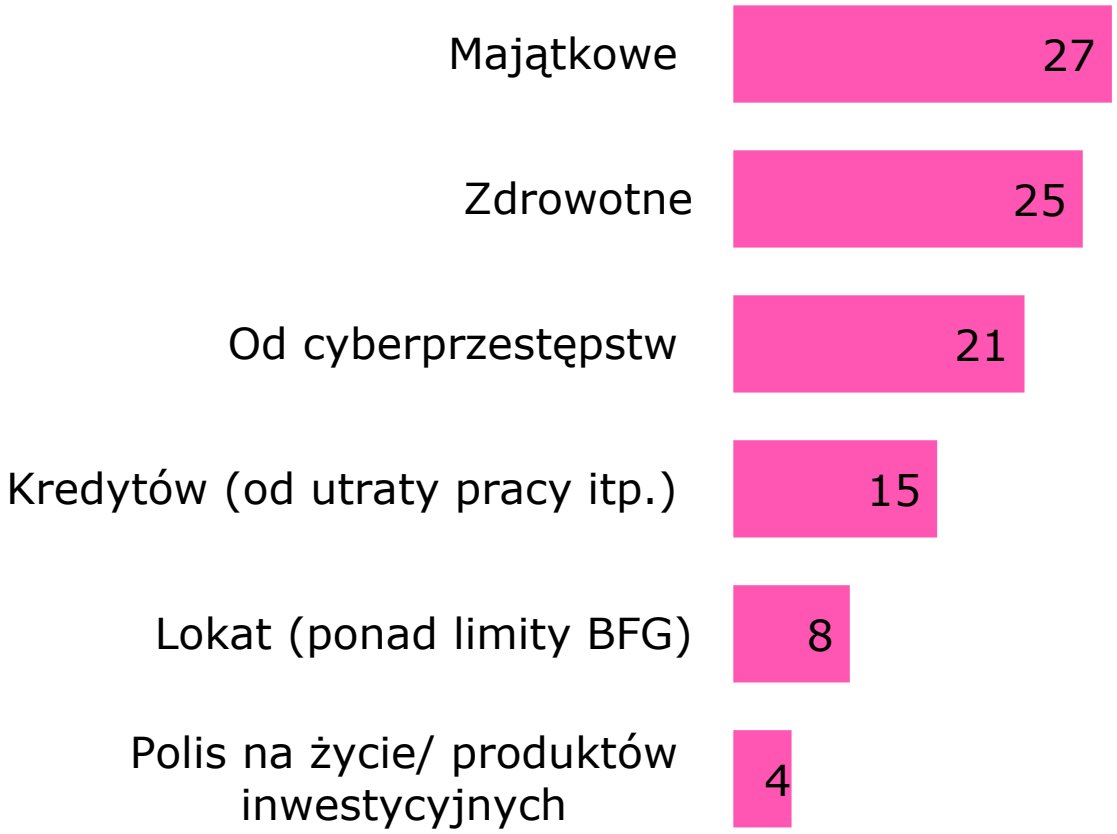
Którymi rodzajami produktów ubezpieczeniowych …
- klienci banku są najbardziej zainteresowani?



Źródło: Opinie środowiska bankowego 2014 - 2018

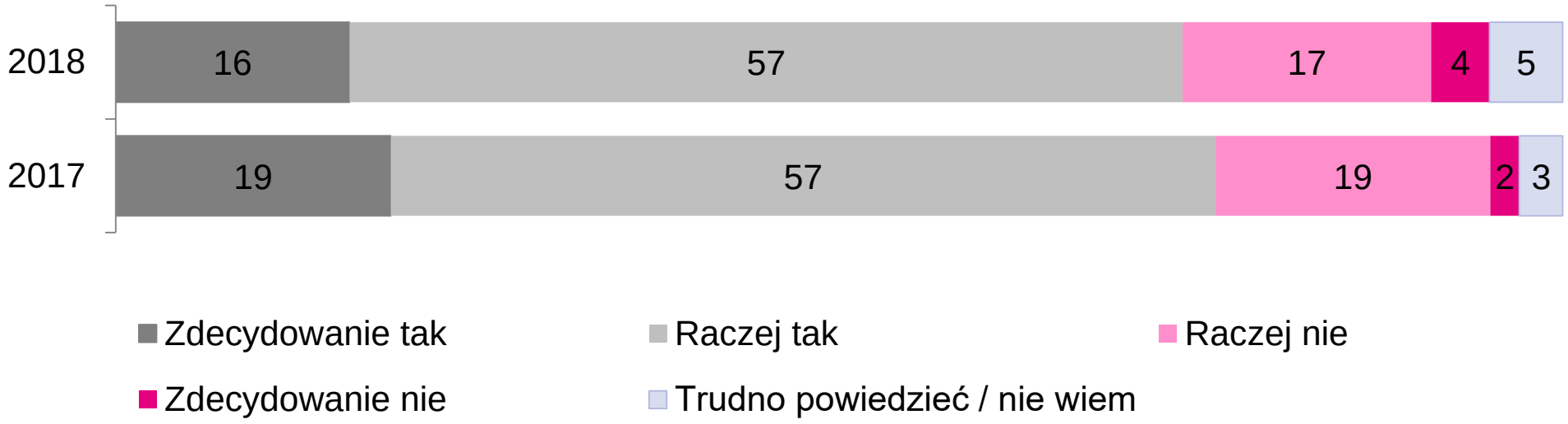
A jakie nowe produkty ubezpieczeniowe powinny pojawić się w ofercie banków, aby spełnić oczekiwania i potrzeby klientów i uatrakcyjnić ofertę banków?

- odpowiedzi spontaniczne



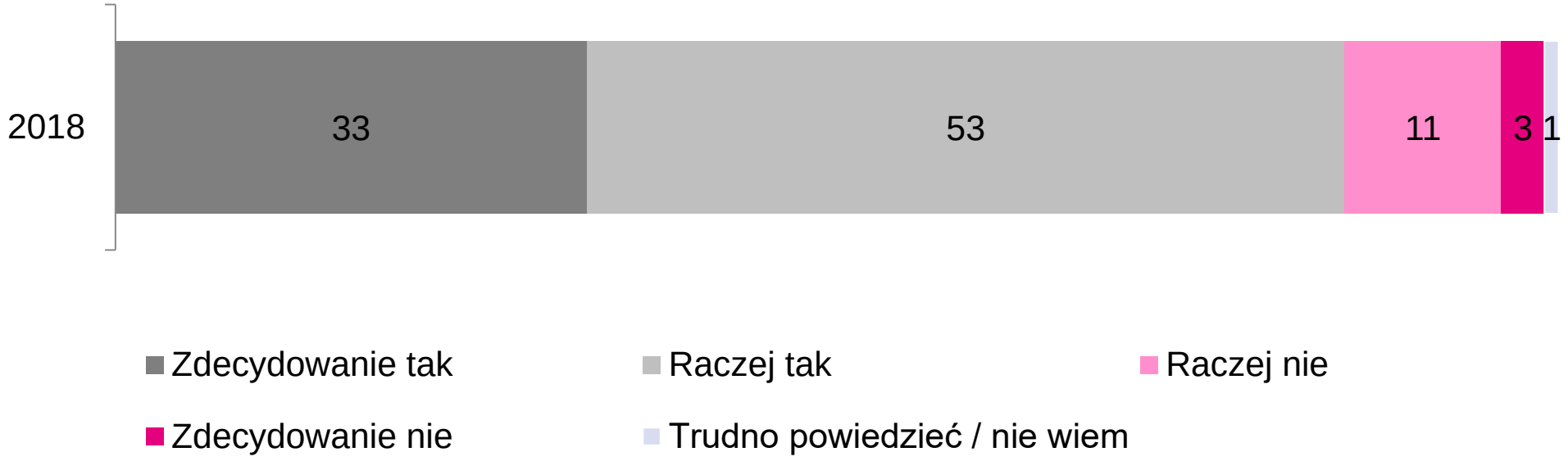
Źródło: Opinie środowiska bankowego 2018

Czy zakup produktów ubezpieczeniowych za pomocą bankowej sieci sprzedaży jest dla klientów atrakcyjnym kanałem w stosunku do innych kanałów sprzedaży produktów ubezpieczeniowych?



Źródło: Opinie środowiska bankowego 2017 - 2018

Czy Pana(i) zdaniem banki powinny wprowadzić elektroniczną identyfikację klienta w procesach sprzedażowych i obsługowych?

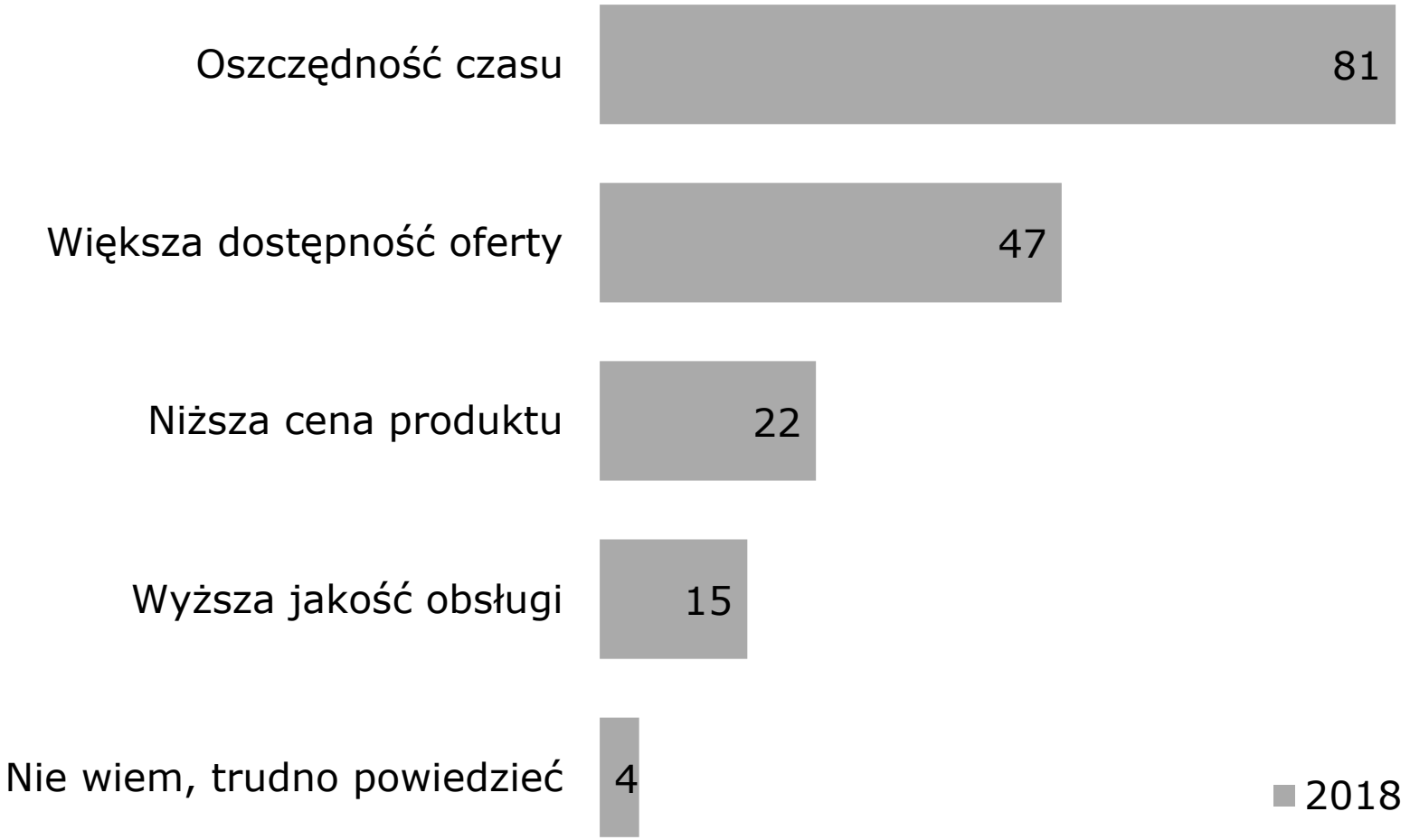


Źródło: Opinie środowiska bankowego 2018

Jakie są korzyści dla banków wynikające z wdrożenia cyfryzacji w procesie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w kanale bankowym? Możliwe dwie odpowiedzi

Źródło: Opinie środowiska bankowego 2018

Jakie są korzyści dla klientów wynikające z wdrożenia cyfryzacji w procesie sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w kanale bankowym? Możliwe dwie odpowiedzi



Źródło: Opinie środowiska bankowego 2018

Dziękuję za uwagę

Norbert Jeziolowicz
Dyrektor Zespołu Bankowości Detalicznej i Rynków Finansowych
Związek Banków Polskich