

Sprzedaż ubezpieczeń przez banki. Bancassurance na przykładzie Banku City Handlowy

Wstęp.....3

Rozdział I

Rynek ubezpieczeniowy w Polsce

1.1. Istota i znaczenie rynku ubezpieczeniowego w Polsce5

1.2. Regulacje prawne rynku ubezpieczeń..... 8

1.3. Najważniejsze podmioty rynku13

1.4. Analiza rynku i jego wielkości..... 16

Rozdział II

Produkty ubezpie

czeniowe i ich sprzedaż

2.1. Komunikacja20

2.1.1. OC i jego znaczenie dla pozyskania klienta..... 20

2.1.2. Ubezpieczenia dobrowolne22

2.2. Ubezpieczenia majątkowe i wypadkowe24

2.2.1. Ubezpieczenia mieszkań24

2.2.2. Ubezpieczenia wypadkowe25

2.2.3. Inne ubezpieczenia dotyczące osoby26

2.3. Produkty dla firm..... 27

2.3.1. Zabezpieczenie mienia27

2.3.2. OC dla firm..... 28

2.4. Ubezpieczenia na życie29

2.5. Kanały sprzedaży ubezpieczeń30

Rozdział III

Bancassurance jako forma powiązań bankowo-ubezpieczeniowych na

przykładzie Banku City Handlowy

3.1 . Pojęcie bancassurance i jego formy.....	35
3.2. Możliwości banku w sprzedaży ubezpieczeń.....	37
3.3. Produkt ubezpieczeniowy jako jeden z produktów banku	40
3.4. Bancassurance w Banku City Handlowym	43
3.4.1. Zakres oferowanych produktów	43
3.4.2. Forma współpracy banku z firmą ubezpieczeniową.....	48

Zakończenie

Spis tabel i rysunków.....

Bibliografia.....

Aneksy