

Raport Instytutu Sobieskiego

nr 42, grudzień 2011 r.

Maciej Rapkiewicz

Rynek ubezpieczeń gospodarczych. Rola i znaczenie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych(TUW)



**INSTYTUT
SOBIESKIEGO**

Instytut Sobieskiego
ul. Nowy Świat 27, 00-029 Warszawa
tel./fax: 0 22 826 67 47
tel.: 0 22 211 12 75
fax: 0 22 211 12 76

e-mail: sobieski@sobieski.org.pl
<http://www.sobieski.org.pl>

Rynek ubezpieczeń gospodarczych. Rola i znaczenie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW)

Najważniejsze wnioski:

- Pomimo wzrostu realnej wysokości przypisu składki w ubezpieczeniach gospodarczych w Polsce w latach 2003 – 2010 o ponad 80%, to w porównaniu do średniej dla państw Unii Europejskiej, jest on cały czas relatywnie niski (łączny przypis składki dla działów life i non – life wynosi w Polsce ok. 3,8% PKB oraz niecałe 360 euro, co oznacza wartości ponad dwu- i pięciokrotnie niższe niż średnia we wspólnocie);
- Do przyczyn relatywnej słabości polskiego rynku ubezpieczeniowego zalicza się niski udział w przypisie składki zbieranej przez TUW (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych). W Polsce TUW zbierają niewiele ponad 1% łącznego przypisu składki, podczas gdy w niektórych państwach Unii Europejskiej, udział ten jest nawet kilkunastokrotnie wyższy;
- Do przyczyn znikomego udziału TUW w rynku należy zaliczyć wysokie bariery wejścia na rynek (w zasadzie takie same jak dla zakładów działających w formie spółek akcyjnych) oraz brak rozwiązań, które stosują niektóre inne państwa, stwarzające bodźce do rozwoju określonych grup ubezpieczeń;
- Jak wynika z danych historycznych dotyczących państw w których gospodarka wolnorynkowa funkcjonuje znacznie dłużej niż w Polsce, TUW często zwiększają udział w rynku w czasie kryzysów dotyczących rynku finansowy;
- Szansą dla zwiększenia udziału TUW na polskim rynku, które jednocześnie prowadzi do rozwoju rynku ubezpieczeń gospodarczych w Polsce, jest m.in. większe zainteresowanie jednostek samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstw, które mogą tworzyć własne towarzystwa, obniżając wydatki związane z ochroną ubezpieczeniową. Ponadto, państwo może wprowadzić instrumenty stanowiące bodźce do rozwoju określonych grup ubezpieczeń, które są istotne zarówno z punktu widzenia społecznego, jak również, skutek zmian będzie korzystny dla finansów publicznych.

Ubezpieczenia gospodarcze w obliczu kryzysu

W obecnej sytuacji, gdy zgodnie ze scenariuszem bazowym zakładane jest spowolnienie wzrostu gospodarczego albo nawet wystąpienie recesji, z którą związany będzie wzrost bezrobocia i obniżenie dochodów realnych znacznej części społeczeństwa, można zakładać zmniejszenie zainteresowania zawieraniem umów ubezpieczenia. Mniejszemu popytowi na usługi ubezpieczeniowe w przypadku ubożenia społeczeństwa, odpowiada ich miejsce w strukturze hierarchii Masłowa, w której sklasyfikowane są w drugiej grupie, po potrzebach fizjologicznych, jako związane z potrzebą bezpieczeństwa¹.

Wystąpienie zjawisk kryzysowych prowadzi do symptomów jakie miały miejsce na świecie w czasie ostatniego kryzysu w latach 2007 - 2009, kiedy zakłady ubezpieczeń odczuwały m.in.: spadek wartości spowodowany obniżeniem ich notowań oraz wycen; deprecjację aktywów; spadek rentowności działalności lokacyjnej; wzrost wartości odszkodowań i świadczeń w niektórych grupach produktów, szczególnie powiązanych z ryzykami finansowymi. Zakłady ubezpieczeń w sytuacji kryzysowej w większym stopniu narażone są na tzw. „efekt domina”, który może być szczególnie istotny w przypadku ubezpieczycieli powiązanych kapitałowo z sektorem bankowym².

Czy jednak wszystkie zakłady ubezpieczeń są podobnie wrażliwe na zjawiska kryzysowe? Zakłady ubezpieczeń różnią się pomiędzy sobą, jeżeli weźmie się pod uwagę np. rozmiar prowadzonej działalności, oferowane produkty czy formę prawną prowadzonej działalności. Biorąc pod uwagę to ostatnie kryterium, zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej³, zakład ubezpieczeń może wykonywać działalność ubezpieczeniową wyłącznie w formie spółki akcyjnej albo towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW). Niniejszy komentarz stanowi próbę syntetycznej oceny obecnego miejsca TUW na polskim rynku ubezpieczeniowym oraz perspektyw przed jakimi towarzystwa się znajdują.

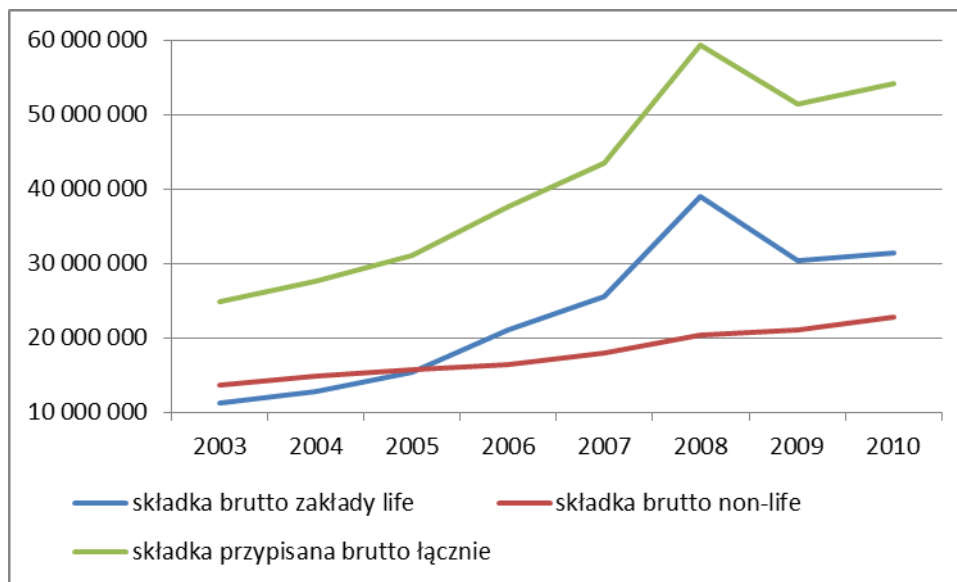
Przypis składki ubezpieczeniowej na rynku polskim

W ostatnich latach zanotowany został w Polsce dynamiczny rozwój sektora ubezpieczeń gospodarczych, przejawiający się wzrostem wartości przypisanej składki. Poniższy wykres przedstawia wysokość rocznego przypisu składki (w tys. zł) w zakładach ubezpieczeń na życie (life), zakładach pozostałych osobowych oraz majątkowych (non-life) oraz łącznego w obu działach (life oraz non-life) w latach 2003 – 2010.

¹ Maliszewska Małgorzata „Ryzyko regulacji działalności ubezpieczeniowej”, w: Finansowe narzędzia zarządzania zakładem ubezpieczeń, pod redakcją Tadeusza Sangowskiego, Poltext, Warszawa 2005, s. 99

² Leonowicz- Lomott Marietta „Kryzysy finansowe szansą dla ubezpieczeń wzajemnych? Obserwacje globalnego kryzysu finansowego”. Wiadomości Ubezpieczeniowe 1/2010, s. 34

³ art. 5 ustawy z dnia 22 maja 2003r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z roku 2003, nr 124, poz. 1151, z późn. zm.)



Wykres nr 1. Wysokość przypisu brutto składki w zakładach non-life, life oraz łącznie w Polsce w latach 2003 – 2010.

W okresie 2003 – 2010, nominalna roczna wysokość przypisu składki całego sektora wzrosła zatem z 24,77 mld zł do 54,16 mld zł, czyli o 118%, co przy inflacji CPI we wskazanym okresie 22,1%⁴, oznacza wzrost realnej wysokości przypisu o ok. 82,4%. Należy przy tym zauważyć, że najwyższa wysokość łącznego przypisu została zanotowana w roku 2008r. (blisko 59,3 mld zł). Spadek w kolejnych latach związany jest z niższym przypisem składki w dziale ubezpieczeń na życie, w którym w 2010r. zanotowano przypis o ponad 7,5 mld zł niższy niż w roku 2008. Warto nadmienić, że dopiero w roku 2005 wysokość przypisanej składki w ubezpieczeniach na życie przewyższyła przypis składki w ubezpieczeniach non-life. Natomiast na koniec 2010r., składka przypisana brutto w ubezpieczeniach na życie wynosiła 58% przypisu składki w całym sektorze ubezpieczeń w Polsce, co oznacza, że kształtowała się na nieco niższym poziomie niż średni udział przypisu składki w ubezpieczeniach na życie w łącznym przypisie w Unii Europejskiej⁵. Należy podkreślić w tym miejscu masowość sektora ubezpieczeń. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Komisję Nadzoru Finansowego, w roku 2010 zostało zawartych ponad 61,5 mln umów ubezpieczenia⁶, z czego ponad 49,8 mln zawarto w dziale ubezpieczeń majątkowo – osobowych⁷.

Jak przedstawia się wielkość polskiego rynku ubezpieczeniowego na tle innych państw? Jak już wspomniano, zakłady ubezpieczeń zarejestrowane w Polsce zanotowały w roku 2010 łączny przypis składki w wysokości ponad 54,15 mld zł, z czego 31,4 mld zł⁸

⁴ obliczenia własne na podstawie danych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny

⁵ średni udział przypisu składki z ubezpieczeń na życie w łącznym przypisie składki ubezpieczeniowej w państwach Unii Europejskiej wynosił na koniec roku 2009 61,2%. źródło: *CEA Statistics, N 42, European Insurance in Figures, November 2010*.

⁶ Źródło: Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2010. Komisja Nadzoru Finansowego. Publikacja www.knf.pl

⁷ Zgodnie z załącznikiem nr 1 do ustawy o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003r., wymienionej w przypisie ..

⁸ Jak w przypisie 6.

zebrały zakłady ubezpieczeń na życie. Łączny przypis składki na polskim rynku ubezpieczeń odpowiada zatem ok. 3,8% wysokości PKB, zatem jest ponad dwukrotnie niższy niż średnia dla krajów Unii Europejskiej⁹. Natomiast w przeliczeniu na euro¹⁰, łączna składka brutto zebrana przez polski sektor ubezpieczeń gospodarczych na koniec roku 2010 osiągnęła wysokość 13,67 mld euro, co oznacza ok. 1,36% łącznego przypisu składki ubezpieczeniowej we wszystkich państwach Unii Europejskiej¹¹. Polska (pod względem wysokości przypisu składki ubezpieczeniowej) znalazła się zatem poza pierwszą dziesiątką wśród członków wspólnoty, czyli na pozycji niższej niż pod względem wartości nominalnej PKB. Ponadto wysokość przypisu składki per capita, wynosząca w Polsce równowartość 358,8 euro, znacznie odbiega od średniej UE, przekraczającej 2.000 euro (w rekordowym roku 2007, średni przypis składki per capita w państwach UE przekraczał 2.269 euro). Biorąc pod uwagę powyższe dane, Polska mimo dynamicznego wzrostu wysokości przypisu składki, należy wciąż do ubezpieczeniowych *emerging markets*.

Jakie są przyczyny niższej w porównaniu ze średnią UE wysokości przypisu składki ubezpieczeniowej w Polsce? Do kluczowych czynników należy zaliczyć niższą od średniej unijnej zamożność społeczeństwa. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Eurostat¹², PKB per capita, biorąc pod uwagę standardy siły nabywczej (PPS¹³), na koniec 2010 wynosił w Polsce 62% średniej unijnej (dla 27 państw), co oznaczało 23 miejsce na 27 państw UE (niższy wskaźnik PKB per capita od Polski miały tylko Litwa, Łotwa, Rumunia oraz Bułgaria). Zamożność społeczeństwa znajduje się natomiast wśród kluczowych czynników (obok wysokości stawek) decydujących o wysokości przypisu składki ubezpieczeniowej; takich jak: wartość podlegającego ubezpieczeniu mienia, a także możliwości generowania przez (potencjalnych) ubezpieczających oszczędności, które przekładają się na przypis w dziale ubezpieczeń na życie, w tym produktach powiązanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Czynnikiem sprzyjającym popytowi na usługi ubezpieczeniowe jest ponadto rozwinięta świadomość ubezpieczeniowa. Natomiast w Polsce, zarówno czynniki związane z zamożnością społeczeństwa (wartość ubezpieczonego mienia czy poziom oszczędności), jak i poziom świadomości ubezpieczeniowej znajdują się na niższym poziomie niż w większości państw wspólnoty, co z jednej strony przyczynia się do relatywnej słabości polskiego rynku ubezpieczeniowego, ale zarazem stwarza większy potencjał do jego rozwoju w przyszłości. Do wad polskiego rynku ubezpieczeń, skutkujących niższym przypisem składki, zaliczany jest również słaby rozwój towarzystw ubezpieczeń wzajemnych

⁹ Zgodnie z danymi CEA, w latach 1999- 2008 średni udział zebranej składki w PKB w krajach Unii Europejskiej wahał się między 8,0% a 9,1% PKB. Źródło: CEA Statistics N41, European Insurance in Figures, Data 1999 – 2008, July 2010

¹⁰ według kursu na koniec roku 2010 - w wysokości 3,9603 zł za euro

¹¹ roczny przypis składki w państwach UE wynosi ok. 1,5 mld euro rocznie

¹² <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>

¹³ PPS (ang. Purchasing Power Standards) – wskaźnik siły nabywczej

(Tuw)¹⁴. Na koniec roku 2010, przypis składki brutto osiągnięty przez Tuw-y w dziale non-life wyniósł 654,18 mln zł, co oznaczało 2,88% składki zebranej przez wszystkie zakłady ubezpieczeń majątkowo – osobowe podlegające polskiemu organowi nadzoru¹⁵. Natomiast przypis składki brutto zebranej przez Tuw-y w dziale ubezpieczeń na życie wyniósł w roku 2010 18,7 mln zł, czyli 0,06% składki przypisanej w całym dziale¹⁶. Łączny przypis składki ubezpieczeniowej w roku 2010 osiągnięty przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych wyniósł zatem niecałe 673 mln zł, zatem odpowiadał ok. 1,24% rynku ubezpieczeniowego. Łączna wysokość aktywów bilansowych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na koniec roku 2010 wynosiła natomiast 1,548 mld zł¹⁷, co odpowiadało ok. 1,06% łącznej wartości sumy bilansowej wszystkich zakładów ubezpieczeń. Warto nadmienić, że udział Tuw w polskim rynku ubezpieczeniowym jest jeszcze niższy niż banków spółdzielczych w sektorze bankowym w Polsce. Wielkość aktywów banków spółdzielczych na koniec I półrocza 2011r wynosiła 73,8 mld zł, co oznacza ok. 6,02% łącznych aktywów bilansowych sektora bankowego w Polsce¹⁸.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (Tuw)

Na czym polega specyfika towarzystw ubezpieczeń wzajemnych? Zgodnie z przepisem art. 38 ust. 1 wspomnianej powyżej ustawy o działalności ubezpieczeniowej, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych jest zakładem ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności. Podstawowym celem towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest zapewnienie pewnej i taniej ochrony ubezpieczeniowej, a działalność ubezpieczeniowa Tuw nie jest nastawiona na zysk (*non – profit*). Wspomniany cel towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest diametralnie różny od głównego założenia działalności zakładu ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej, tj. zwiększania wartości dla akcjonariuszy. Dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych charakterystyczny jest zatem brak konfliktu interesów między właścicielami a ubezpieczonymi¹⁹.

Idea wzajemności w Tuw-ach oparta jest na swoistym solidaryzmie członków określonej wspólnoty, której potencjał finansowy budowany jest nie w oparciu o centralizację kapitałów, lecz zrzeszeniowość i otwarte członkostwo. Charakterystyczne dla Tuw jest wolne członkostwo, polegające na swobodzie wejścia i wyjścia. Zatem w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych występują dwa stosunki prawne: stosunek ubezpieczenia i stosunek członkostwa w Tuw²⁰. Regułą jest ubezpieczanie przez Tuw tylko swoich

14 Witkowska Justyna, Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego, pod redakcją Elżbiety Kuckiej, s. 75

15 obliczenia własne na podstawie: Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2010. Komisja Nadzoru Finansowego. Publikacja www.knf.pl

16 jak wyżej

17 jak wyżej

18 obliczenia własne na podstawie danych publikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego,

http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html

19 Wicka Aleksandra „Finanse ubezpieczeń gospodarczych”, w: Finanse, red. naukowy Marian Podstawka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 711

20 Wicka Aleksandra, op. cit., s. 707

członków, choć w Polsce i kilku państwach UE przyjęto odstępstwa w postaci możliwości ubezpieczenia osób nie będących członkami T UW²¹. W Polsce, składki od osób nie będących członkami towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, nie mogą stanowić więcej niż 10 % wysokości przypisanej składki brutto. Ponadto osoby nie będące członkami towarzystwa, nie mogą być zobowiązane do udziału w pokrywaniu straty towarzystwa przez wnoszenie dodatkowej składki ubezpieczeniowej, ponieważ dla T UW charakterystyczny jest mechanizm niestałej wysokości składki, polegający na obowiązku dopłaty lub zwrotu dokonywanego przez towarzystwo, po zakończeniu okresu obrachunkowego, w zależności od wyniku.

Powyżej wspomniano o podstawowym celu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jakim jest dostarczanie taniej ochrony ubezpieczeniowej. W takiej formie działalności ubezpieczeniowej, wykorzystywana jest idea wzajemności, która jako mechanizm ekonomiczno – prawny ma na celu ograniczenie hazardu i przestępczości wśród członków towarzystwa i zapewnić dbałość o jego interesy, nie tylko w sensie najpełniejszej ochrony ubezpieczeniowej, ale powinna również prowadzić do kalkulowania składki na możliwie niskim poziomie poprzez eliminację zysków i np. kosztów akwizycji²². Ponadto niższe koszty ochrony ubezpieczeniowej w T UW mają umożliwiać również niższe koszty w porównaniu do zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych i w innych obszarach. T UW ponoszą również niższe koszty związane z reasekuracją, ponieważ przejawiają mniejszą potrzebę zabezpieczania w tym zakresie, gdyż niedobór składki może być wyrównany przez dopłaty członków do składek²³.

Wspomniane powyżej cechy T UW, mają prowadzić do niższej wysokości składek oraz zwiększonego popytu na usługi. Wspomniany powyżej udział T UW w rynku ubezpieczeniowym w Polsce nie potwierdza jednak tezy o zwiększonym popycie co więcej, jest dużo niższy niż w przeszłości. Przed wybuchem drugiej wojny światowej, w Polsce w roku 1938 udział w rynku towarzystw ubezpieczeń opartych na wzajemności mierzony zbiorem składki wynosił blisko 60%²⁴. Ponadto, wysokość przypisu składki T UW w Polsce odbiega od innych państw Unii Europejskiej, gdzie udział składki pozyskanej przez T UW-y w łącznym przypisie przekracza często kilkanaście procent, a w niektórych państwach ubezpieczyciele działający na zasadzie wzajemności pozyskują nawet ponad połowę przypisu składki (udział T UW w łącznym przypisie składki w Finlandii wynosił 73%, a w Austrii – 60%, a w Szwecji w dziale ubezpieczeń non – life ponad 52%)²⁵. Ponadto, ilość towarzystw ubezpieczeń wzajemnych działających w Polsce

²¹ Rozwiązanie przyjęte także w takich państwach jak Austria, Dania, Holandia.

²² Płonka Maria, Ekonomiczno-finansowe aspekty działalności wybranych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce a perspektywy ich rozwoju, w: Ubezpieczenia, Red. naukowa Szumlicz T., , Oficyna Wydawnicza SGH s. 150

²³ Wicka A., op. cit., s. 707

²⁴ Janowicz – Lomott Marietta, Pojęcie, motywy oraz modele tworzenia związków wzajemności członkowskiej w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych, w: Ubezpieczenia, Red. naukowa: Szumlicz T., Oficyna Wydawnicza SGH , s. 141

²⁵ Dane za ICMIF, stan na 2008 r. Źródło: The role of mutual societies in the 21st century. European Parliament, 2011, s. 58

jest znacznie niższa niż w wielu państwach UE. Na koniec 2010r. organowi nadzoru w Polsce w obu działach (*life* i *non – life*) podlegało jedynie siedem zakładów ubezpieczeń działających jako T UW, podczas gdy w takich krajach jak Francja, Niemcy, czy znacznie mniejsza Finlandia, funkcjonuje kilkadziesiąt, a nawet kilkaset towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, oferujących ochronę ubezpieczeniową choćby dla lokalnej społeczności. Należy jednak wspomnieć, że liczba obecnie działających w Polsce towarzystw ubezpieczeń wzajemnych wzrosła w porównaniu do początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Jeszcze na koniec roku 1994r. w Polsce zarejestrowane były zaledwie dwa towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Na ten stan rzeczy miały wpływ przyczyny zarówno mikro-, jak i makroekonomiczne²⁶.

Przyczyny znikomego udziału T UW w rynku

Przyjrzyjmy się przyczynom, niskiej popularności T UW w Polsce w porównaniu z innymi państwami wspólnoty europejskiej oraz dlaczego towarzystwa nie powróciły do znaczenia jakie miały na rynku polskim w okresie międzywojennym

Na przeszkodzie w rozwoju T UW stają przede wszystkim bariery wejścia na rynek, związane z wymogami kapitałowymi dotyczącymi rozpoczęcia i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, w tym towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Zgodnie z przepisem art. 46 wspomnianej ustawy o działalności ubezpieczeniowej, kapitał zakładowy w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych nie może być niższy niż najwyższa wysokość minimalnego kapitału gwarancyjnego wymaganego dla grup ubezpieczeń, w zakresie których towarzystwo posiada zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej. Zatem dla towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych mają zastosowanie takie same zasady jak dla zakładów ubezpieczeń działających w formie spółki akcyjnej. Ustawodawca dokonał zatem zrównania barier wejścia na rynek zakładów ubezpieczeń w formie spółek akcyjnych oraz T UW. Z uwagi na specyfikę, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych znajdują się w trudniejszym położeniu już w momencie rozpoczynania działalności, a jak wskazują badania, pozyskanie kapitału na rozpoczęcie działalności prowadzi do generowania wyższych kosztów w przypadku T UW niż w przypadku zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych²⁷. Dzieje się tak, ponieważ tzw. *risk capital* jest powiązany ze składkami w oferowanych kontraktach ubezpieczeniowych. W praktyce aby T UW rozpoczął działalność, konieczne jest aby zainteresowani utworzeniem towarzystwa ponieśli koszt kapitału zakładowego, który następnie może zostać spłacony tylko z zysku, w trakcie tworzenia kapitału zapasowego. Zainteresowani utworzeniem towarzystwa nie mają jednak całkowitej pewności, że odzyskają kapitał zakładowy, a ponadto, w czasie w którym mogą odzyskać kapitał, może nastąpić znacząca utrata wartości pieniądza. Nieco niższe

²⁶ Wicka A., op. cit., s. 706

²⁷ The role of mutual societies in the 21st century. European Parliament, 2011, s.61

od wspomnianych bariery wejścia na rynek dotyczą jedynie TUW o bardzo niewielkim rozmiarze działalności, w których roczny przypis składki nie przekracza równowartości 5 mln euro, oferujących ochronę ubezpieczeniową wyłącznie członkom towarzystwa. Takie rozwiązanie ma jednak niewielkie znaczenie praktyczne, ponieważ skala działalności, która to umożliwia, praktycznie nie pozwala na skorzystanie z ekonomii skali a także utrudnia w wielu przypadkach dokonanie kluczowej oceny ryzyka, stanowiącej podstawę do kalkulacji składki.

Ponadto, do niższego udziału w rynku TUW w Polsce, przyczynił się brak praktykowanego w innych państwach UE (np. we Francji, Węgrzech), stymulowania rozwoju, w wyniku stosowania preferencji podatkowych, które jednak skierowane zostały nie do towarzystw, ale do korzystających z ochrony ubezpieczeniowej oferowanej przez TUW²⁸.

Do mniejszej popularności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, może przyczyniać się niska świadomość ubezpieczeniowa oraz obawy ubezpieczających związane z koniecznością ponoszenia dopłat do wcześniej opłaconych składek, po zakończeniu okresu obrachunkowego.

Perspektywy dla TUW

Perspektywy pozycji rynkowej towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, jak i całego rynku ubezpieczeń gospodarczych w Polsce trudno rozpatrywać bez odwołania się do sytuacji gospodarczej. Jak już zostało wspomniane, scenariuszem bazowym na najbliższe miesiące jest spowolnienie gospodarcze lub nawet wystąpienie recesji, która jest realna szczególnie w przypadku dalszego pogłębienia problemów związanych z wysokim zadłużeniem publicznym państw ze strefy euro. Natomiast, jak wskazuje analiza danych dotyczących rynków ubezpieczeniowych z czasów poprzednich kryzysów finansowych (choćby w latach 2007 – 2009), w takim czasie TUW mogą osiągać lepsze wyniki niż ubezpieczyciele działający w formie spółki akcyjnej oraz rośnie ich udział w rynku. Zgodnie z danymi publikowanymi przez ICMIF, przypis składki ubezpieczeniowej w państwach UE w roku 2008 u ubezpieczycieli, którzy nie działają w formie spółek akcyjnych wzrósł o 2,3%²⁹, podczas gdy w tym samym czasie łączny przypis całego rynku ubezpieczeniowego państw wspólnoty spadł o ponad 11%³⁰.

Na zwiększone zainteresowania usługami oferowanymi przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w czasach kryzysów finansowych składa się kilka przyczyn, zarówno związanych z czynnikami popytowymi, jak i samą specyfiką TUW. Cechą charakterystyczną zakładów działających w formie spółek akcyjnych jest silniejsze powiązanie z rynkiem finansowym. Powiązanie z rynkami wpływa na lepszy dostęp

28 Płonka M. op. cit., s. 154

29 The role of mutual societies ..., op. cit., s. 59

30 dane: CEA Statistics N41, European Insurance in Figures, Data 1999 – 2008, July 2010

ubezpieczycieli działających w formie spółek do finansowania zewnętrznego w czasach koniunktury, które to jednak jednocześnie skutkuje większą wrażliwością na zawirowania, prowadzące w konsekwencji wówczas do zmniejszonego dostępu do środków. Natomiast w przypadku TUW, które nie są uzależnione od finansowania zewnętrznego, nie występuje zagrożenie, że inwestorzy będą dążyć do zmniejszenia zaangażowania kapitałowego. Ponadto w TUW, działających na zasadzie non – profit, istnieje mniejsza skłonność (w porównaniu do zakładów komercyjnych) do zaangażowania w produkty o potencjalnie wyższej rentowności, ale rodzących większe ryzyko strat. Natomiast zgodnie z zasadą, że wyższy zysk jest możliwy w przypadku inwestycji bardziej ryzykownych, większe zaangażowanie w potencjalnie bardziej zyskowe produkty, prowadzi do wzrostu zagrożenia strat z inwestycji, szczególnie w czasach kryzysów i spadku wartości aktywów. Jeżeli zatem w jakimś zakładzie nastąpiło pogorszenie wyników, to w następnych okresach, dążyć będzie się do ich poprawy, m.in. podnosząc wysokość składek. W takiej sytuacji może wzrosnąć konkurencyjność podmiotów o bardziej konserwatywnym nastawieniu do ryzyka, w tym TUW.

Przechodząc do czynników popytowych, czas kryzysu, oznacza dla wielu podmiotów okres w którym dysponują mniejszą ilością pieniądza, a często zmuszone są zmagać się z problemami płynnościowymi. Tym samym, chcąc dokonywać transferu ryzyka zdarzenia losowego, zawierając umowę ubezpieczenia, podmioty takie zmuszone są do wzmożonego poszukiwania tańszej ochrony ubezpieczeniowej. Potrzeba taka może dotyczyć zarówno gospodarstw domowych, przedsiębiorstw a także innych podmiotów (np. jednostki samorządu terytorialnego). Tańsza oferta TUW, oznaczająca niższą wysokość składki, przy utrzymaniu zakresu ochrony ubezpieczeniowej, może wyjść naprzeciw takim oczekiwaniom.

Wzrost znaczenia TUW w czasie kryzysu może być ponadto związany z osłabieniem bądź nawet utratą zaufania do określonych instytucji finansowych. W czasie ostatniej odsłony kryzysu, w latach 2007 – 2009, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w czasie ostatniego kryzysu finansowego nie stworzyły podstaw do osłabienia zaufania, stanowiąc jedne z niewielu instytucji finansowych, jakie nie występowały o wsparcie ze środków publicznych. W tym samym czasie, liczne instytucje finansowe w krajach Europy Zachodniej oraz USA (głównie banki), ze wsparcia publicznego i dokapitalizowania środkami publicznymi, korzystały.

Czy zatem w obliczu spowolnienia gospodarczego, którego wystąpienie jest obecnie scenariuszem bazowym, można spodziewać się wzrostu udziału towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w rynku ubezpieczeniowym w Polsce? Na pewno można oczekiwać wzmocnienia czynników popytowych, czyli bardziej intensywnego poszukiwania tańszej ochrony ubezpieczeniowej, szczególnie przez ubezpieczających najdotkliwiej odczuwających skutki spowolnienia gospodarczego.

W przypadku spowolnienia większość przedsiębiorstw musi liczyć się ze spadkiem przychodów, a jednocześnie wzrostem kosztów osobowych, choćby na skutek wzrostu wysokości składki rentowej. Spowolnienie gospodarcze oznacza również niższe dochody samorządów. Dla rozwoju TUW, szczególne znaczenie powinny mieć te ostatnie grupy, również dlatego, że mogą tworzyć własne zakłady, nawet jeśli efekt skali nie jest możliwy do osiągnięcia w przypadku pojedynczego podmiotu, to możliwe jest to przy podjęciu kooperacji. Warto nadmienić, że przepisy dotyczące zamówień publicznych stwarzają pewne udogodnienia dla jednostek finansów publicznych w zakresie zawierania umów ubezpieczenia w TUW. Zgodnie ze wspomnianymi przepisami, do umów ubezpieczenia zawieranych z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych przez podmioty będące członkami tego towarzystwa nie stosuje się przepisów o zamówieniach publicznych.

Ponadto, niezależnie od wystąpienia prognozowanego spowolnienia gospodarczego, w interesie państwa jest rozwój rynku ubezpieczeniowego. Państwo mogłoby wykorzystywać TUW do rozwoju obszarów istotnych z punktu widzenia publicznego, np. ubezpieczeń zdrowotnych jako element wzmacniający sektor zdrowia publicznego. Wskazany mechanizm polegający na zastosowaniu bodźca podatkowego, zastosowano na Węgrzech, gdzie zachętę do zawarcia umowy ubezpieczenia zdrowotnego w TUW wzmocniono poprzez stworzenie ubezpieczającemu możliwości dokonania odpisu 30% składki. Oczywiście wprowadzenie zachęt podatkowych, musiałoby zostać poprzedzone wnikliwą analizą, czy zmiany są korzystne dla sektora finansów publicznych.

Również rygory wejścia na rynek i rozpoczęcia działalności ubezpieczeniowej, powinny być dla TUW obniżone w stosunku do zakładów działających w formie spółki akcyjnej. Organizacja TUW opiera się na idei wzajemności i swoistej spółdzielczości, a potencjał finansowy budowany jest nie w oparciu o centralizację kapitałów lecz zrzeszeniowość i otwarte członkostwo. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są ponadto formą bardziej bezpieczną niż komercyjne instytucje finansowe, co zostało potwierdzone podczas ostatniego kryzysu finansowego, gdy nie występowały o wsparcie publiczne. Jednak, w związku z planowanym wejściem w życie od 2013 r. dyrektywy *Solvency II*, która nakłada na wszystkich ubezpieczycieli (bez względu na formę prawną działalności) większe rygory w zakresie wzmocnienia ich sytuacji finansowej oraz zabezpieczenia wypłacalności, trudno spodziewać się takiej preferencji.

Maciej Rapkiewicz