

Andrzej Wieczorkiewicz, Katarzyna Dąbrowska *

Poziom rozwoju sektora ubezpieczeniowego w Polsce na tle instytucji ubezpieczeniowych z obszaru UE oraz Czech i Węgier

Wprowadzenie

Sektor ubezpieczeniowy jest w gospodarce rynkowej bardzo ważnym segmentem systemu finansowego, spełniającym przede wszystkim następujące funkcje: dostarczania narzędzi zabezpieczających przed wszelkiego rodzaju ryzykiem, akumulacji i alokacji kapitału oraz gromadzenia i przetwarzania informacji. W większości krajów rozwiniętych i rozwijających się instytucje ubezpieczeniowe zajmują drugą pozycję po bankach w sektorze finansowym pod względem wielkości aktywów. Nasilenie zjawisk konsolidacyjnych w latach 90. spowodowało, że towarzystwa ubezpieczeniowe stały się jednym z głównych ogniw tworzących się konglomeratów finansowych. Problem rozwoju ubezpieczeń jest zatem tematem ważnym, szczególnie w gospodarkach transformujących się, gdzie sektory ubezpieczeniowe oparte na zasadach rynkowych jeszcze dobrze się nie ukształtowały.

Celem artykułu jest identyfikacja poziomu rozwoju polskiego sektora ubezpieczeniowego na tle instytucji ubezpieczeniowych państw Unii Europejskiej oraz krajów kandydujących do członkostwa: Czech i Węgier. Określenie stopnia zaawansowania rynku ubezpieczeniowego w Polsce pozwoli ustalić stopień konkurencyjności towarzystw ubezpieczeniowych dostarczających usług na obszarze naszego kraju w stosunku do podobnych instytucji działających w krajach UE.

* Prof. dr hab. **Andrzej Wieczorkiewicz**, dr **Katarzyna Dąbrowska** – Katedra Bankowości i Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

1. Metodologia i zakres badań

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 13 państw UE¹ oraz Polski, Czech i Węgier w latach 1993-1998. Analizie poddano sektory ubezpieczeniowe, uwzględniając podział na dwie kategorie ubezpieczeń: na życie (dział I) oraz majątkowe i pozostałe osobowe (dział II). Wyselekcjonowano miary opisujące wielkość, aktywność, efektywność i poziom konkurencji instytucji działających na rynku ubezpieczeń. Wśród miar znalazły się:

- **liczba zakładów ubezpieczeniowych**,
- wartość aktywów instytucji ubezpieczeniowych (**aktywa** opisują wielkość sektora ubezpieczeniowego),
- **składka brutto per capita** (określa aktywność zakładów ubezpieczeniowych),
- koszty zakładów ubezpieczeniowych w stosunku do wartości zebranych przez nie składek – **koszty/składka brutto** (miara ta opisuje efektywność sektora ubezpieczeniowego),
- prowizja uzyskana przez zakłady ubezpieczeniowe w relacji do zebranych składek brutto (**prowizja/składka brutto**), określająca poziom konkurencyjności w sektorze.

Dodatkowo, ze względu na specyfikę krajów transformujących się (w tym Polski), zdecydowano się przedstawić **strukturę inwestorów w sektorze ubezpieczeniowym** z podziałem na krajowych i zagranicznych.

Z powyższych miar wybrano trzy, które **charakteryzują wielkość, efektywność oraz aktywność instytucji ubezpieczeniowych** (są to odpowiednio: aktywa, koszty/składka brutto, składka brutto per capita). Następnie dla każdego kraju stworzono z tych miar **indeks rozwoju sektora ubezpieczeń na życie (Ubezpieczenia 1)** oraz miar **indeks rozwoju sektora ubezpieczeń majątkowych i osobowych (Ubezpieczenia 2)**. Konstrukcja tych indeksów przebiega następująco:

Niech $X(i,j)$ równa się średniej wartości (w danym okresie) zmiennej j dla kraju i a jednocześnie $X(j)$ będzie średnią wartością zmiennej j dla wszystkich badanych krajów. Wtedy wartość zmiennej j dla kraju i uwzględniająca wielkości dla wszystkich państw z próby definiuje się jako $x(i,j)$, gdzie:

$$x(i,j) = [X(i,j) - X(j)] / X(j).$$

Następnie każdy indeks rozwoju danego sektora będzie obliczany jako średnia arytmetyczna z $x(i,j)$.

Zmienne j to wymienione wyżej: **aktywa, koszty/składka brutto oraz składka brutto per capita**. Skonstruowane za pomocą tej metody indeksy rozwoju sektora ubezpieczeniowego w objętych badaniem państwach określają

¹ Z powodu braku odpowiednich danych z badania zostały wyłączone: Irlandia i Hiszpania.

średni stan za lata 1993-1998. Aby pokazać rozwój instytucji ubezpieczeniowych w czasie, wyliczono również **częstkowe indeksy dla poszczególnych lat** w podobny sposób co indeksy średnie, zastępując jednak wartość X (j) początkową wielkością (z 1993 roku).

2. Rozwój sektora ubezpieczeniowego w Polsce na tle wybranych państw

Sektor ubezpieczeniowy w Polsce jest jeszcze słabo rozwinięty w stosunku do instytucji ubezpieczeniowych operujących na obszarze UE. Potwierdzają to dane zawarte w tabeli 1. Do państw o największych rynkach usług ubezpieczeniowych należą: Luksemburg, Wielka Brytania i Irlandia, przy czym ten ostatni rynek zawdzięcza swój gwałtowny rozwój szybkiemu wzrostowi gospodarstwu Irlandii w latach 90. i co jest z nim bezpośrednio związane, wzrostowi dochodu ludności. Wysoki poziom rozwoju sektora ubezpieczeń na życie zasadniczo pokrywa się z równie wysokim poziomem rozwoju pozostałych ubezpieczeń. W państwach uprzemysłowionych składka brutto *per capita* zebrana przez instytucje działające na rynku ubezpieczeń na życie zazwyczaj jest wyższa lub porównywalna z wielkością składek zgromadzonych przez towarzystwa ubezpieczeń II działu. Oznacza to, że zarówno gospodarstwa domowe, jak i przedsiębiorstwa nie tylko korzystają z podstawowych usług, jakimi są instrumenty zabezpieczające przed różnego rodzaju ryzykiem, ale również traktują ubezpieczenia jako lokatę na przyszłość. Stan ten jest osiągalny dopiero wtedy, gdy ludność uzyskuje odpowiednie dochody, pozwalające na tego typu usługi finansowe, traktowane w ekonomii jako dobra luksusowe.

Niestety, wśród badanych państw podlegających transformacji systemowej obserwuje się tendencję odwrotną, tzn. wielkość składek na ubezpieczenia majątkowe i osobowe znacznie przewyższa wielkość składek zgromadzonych przez towarzystwa ubezpieczeń na życie. Jest to przede wszystkim efekt niskiego, w porównaniu z krajami uprzemysłowionymi, dochodu *per capita*. Co więcej, składki na ubezpieczenia ogółem znacznie odbiegają od tych zebranych w krajach rozwiniętych. Polska, Czechy i Węgry zajmują ostatnie miejsca pod względem wielkości kwot przeznaczonych na ubezpieczenia.

Stosunkowo najsłabiej rozwinięte rynki ubezpieczeniowe wśród państw UE mają Hiszpania, Portugalia i Grecja. Greckie instytucje ubezpieczeniowe zebrały na koniec 1998 r. ponad sto razy mniejszą składkę niż zajmujący pierwsze miejsce Luksemburg, choć w stosunku do Polski jest to ponad trzykrotnie większy rynek ubezpieczeniowy.

Tabela 1. Wielkość składki brutto zakładów ubezpieczeniowych *per capita* w 1993 i 1998 r. (w USD)

	Ubezpieczenia na życie			Ubezpieczenia majątkowe i osobowe		
	1993	1998	Zmiana (w %)	1993	1998	Zmiana (w %)
Luksemburg	420	11151	2555,0	895	1758	96,4
W. Brytania	1224	2065	68,7	904	963	6,5
Irlandia	674	1900	181,9	540	846	56,7
Holandia	815	1371	68,2	814	995	22,2
Dania	700	1442	106,0	684	820	19,9
Francja	996	1235	24,0	661	713	7,9
Niemcy	597	739	23,8	878	956	8,9
Belgia	389	903	132,1	702	687	-2,1
Szwecja	623	1068	71,4	681	513	-24,7
Austria	432	563	30,3	825	837	1,5
Włochy	169	521	208,3	392	483	23,2
Finlandia	97	498	413,4	377	480	27,3
Hiszpania	177	347	96,0	350	382	9,1
Portugalia	104	301	189,4	227	283	24,7
Grecja	68	109	60,3	73	103	41,1
Czechy	20	45	125,0	57	120	110,5
Węgry	16	42	162,5	61	71	16,4
Polska	13	34	161,5	20	81	305,0
Średnia dla państw UE	499	1614,2		600,2	721,3	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Statistical Compendium*, OECD, 2001.

Liczba towarzystw ubezpieczeniowych może świadczyć również o poziomie rozwoju sektora ubezpieczeniowego i jego konkurencyjności. Najliczniejsza grupa instytucji ubezpieczeniowych występuje w Wielkiej Brytanii, chociaż i w pozostałych krajach UE liczba towarzystw ubezpieczeniowych jest pokaźna (por. tabelę 2). Interesujące jest to, że pomimo zasady swobodnego świadczenia usług finansowych obowiązującej na obszarze Jednolitego Rynku Finansowego, w większości państw Wspólnoty rynek ubezpieczeniowy pozostaje w rękach inwestorów krajowych. Podnoszona w tym miejscu kwestia udziału inwestorów zagranicznych na lokalnych rynkach usług finansowych jest istotna dla krajów postkomunistycznych, w których rynki te dopiero są w trakcie tworzenia, a przy tym brakuje kapitału krajowego. Na Węgrzech sektor ubezpieczeń został prawie całkowicie przejęty przez instytucje zagraniczne, w Czechach i Polsce towarzystwa zagraniczne pozostawały na koniec 1998 r. w mniejszości. W naszym

kraju na taką sytuację miał wpływ dominujący udział w rynku dwóch polskich instytucji: PZU i Warty.

Tabela 2. Liczba towarzystw ubezpieczeniowych oraz udział kapitału zagranicznego w krajowym rynku na koniec 1998 r.

	Liczba towarzystw ubezpieczeniowych, w tym:			Udział towarzystw zagranicznych w rynku krajowym (w %), w tym:	
	Ogółem	Krajowe	Zagraniczne	Ubezpieczenia na życie	Ubezpieczenia majątkowe i osobowe
W. Brytania	870	709	161	26	40
Niemcy	684	617	67	8	12
Francja	466	450	16	7*	18*
Holandia	402	320	82	22**	24**
Luksemburg	348	49	299	85	26
Hiszpania	334	275	59	29	27
Włochy	252	120	132	bd	bd
Dania	238	208	30	6	30
Finlandia	173	171	2	bd	bd
Szwecja	158	154	4	bd	bd
Irlandia	157	119	38	bd	bd
Belgia	154	148	6	bd	bd
Grecja	132	91	41	bd	bd
Portugalia	98	35	63	15	26
Austria	61	37	24	32	51
Węgry	57	40	17	89	92
Polska	55	30	25	38	12
Czechy	41	19	22	32	28

* na koniec 1992 r.

** na koniec 1997 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Statistical Compendium*, OECD, 2001.

2.1. Ubezpieczenia na życie (I dział)

Najaktywniejsze rynki ubezpieczeń na życie spośród objętych badaniem gospodarek występują w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii i Francji. Państwa te uplasowały się na trzech pierwszych miejscach pod względem składki brutto *per capita* (tabela 3). Najmniej aktywne instytucje ubezpieczeniowe spośród krajów Wspólnoty operują w Grecji, Portugalii i we Włoszech. Polska, Czechy i Węgry

zajmują pod tym względem ostatnie trzy miejsca. Podobnie wygląda sytuacja w badanych państwach przechodzących transformację gospodarczo-ustrojową w odniesieniu do stopnia wielkości rynku, wyrażającego się wielkością aktywów zakładów ubezpieczeniowych. Najwięcej aktywów posiadają instytucje ubezpieczeniowe Wielkiej Brytanii, Francji i Niemiec, najmniej – Grecji Portugalii i Finlandii.

Tabela 3. Charakterystyka ubezpieczeń na życie w krajach UE oraz w Polsce, Czechach i na Węgrzech w latach 1993-1998 (wartości uśrednione)

Kraj	Składka brutto <i>per capita</i> (w USD)	Rank*	Aktywa zakładów ubezpieczeniowych (w mld USD)	Rank	Koszty/składka brutto	Rank	Prowizja/składka brutto	Rank
Austria	551	9	44,7	9	0,16	11	0,067	11
Belgia	622	8	55,8	8	0,13	9	0,047	6
Dania	1 110	5	63,1	7	0,06	3	0,005	1
Finlandia	332	10	8,0	11	0,07	4	0,013	2
Francja	1 327	3	495,0	2	0,04	1	0,047	7
Grecja	90	13	2,5	13	0,59	16	0,147	14
Holandia	1 135	4	196,5	4	0,13	10	0,057	10
Luksemburg	6 803	1	11,3	10	0,10	7	0,051	9
Niemcy	716	7	460,5	3	0,20	13	0,078	12
Portugalia	206	12	6,6	12	0,07	5	0,023	4
Szwecja	882	6	99,7	5	0,09	6	0,034	5
W.Brytania	1 477	2	910,7	1	0,10	8	0,048	8
Włochy	301	11	96,5	6	0,04	2	0,111	13
Czechy	34	14	0,1	14	0,25	15	0,016	3
Polska	21	16	1,4	16	0,22	14	0,159	15
Węgry	29	15	0,9	15	0,17	12	0,221	16
Średnia	977		169,3		0,15		0,070	

* Rank oznacza miejsce w rankingu kraju dla danej zmiennej. Dla: składki brutto *per capita*, składki brutto/PKB, aktywów zakładów ubezpieczeniowych na życie obowiązuje uszeregowanie od największej wartości do najmniejszej. Dla pozostałych zmiennych kolejność jest odwrotna.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Statistical Compendium*, OECD, 2001, *IFS*, IMF, 2002.

Relacja kosztów poniesionych przez towarzystwa ubezpieczeniowe do zebranej przez nie składki brutto jest miarą wskazującą na poziom efektywności

tych instytucji. Teoretycznie, im niższa wartość tej miary, tym bardziej efektywny powinien być rynek. Nie jest to jednak tak jednoznaczne w praktyce. Rosnąca konkurencja ze strony krajowych i zagranicznych instytucji finansowych powoduje, że towarzystwa ubezpieczeniowe zmuszone są do podejmowania działań zmierzających nie tyle do rozszerzenia działalności, ile do zaledwie utrzymania się na danej pozycji rynkowej. Takie działania wymagają zawsze dużych nakładów kapitałowych, co ma wpływ na wielkość opisywanej miary efektywności sektora. Nie dziwi więc gorszy pod tym względem wynik niemieckich instytucji ubezpieczeniowych, których 13 pozycja jest efektem gwałtownej ekspansji dokonywanej przez te instytucje na rynkach międzynarodowych.

Ostatnia z zaprezentowanych w tabeli 3 miar (prowizja/składka brutto), odnosi się do stopnia poziomu konkurencyjności na danym rynku. Wysoka pozycja Czech może jednakże świadczyć nie tyle o dużej konkurencji w sektorze ubezpieczeń na życie, ile raczej o słabej pozycji instytucji działających w tym sektorze i braku popytu na ich usługi, co w efekcie powoduje, że instytucje te nie osiągają odpowiednich dochodów oraz wielkości zebranej składki brutto.

Tabela 4. Poziom rozwoju sektora ubezpieczeń na życie w latach 1993-1998

Kraj	Wielkość ¹	Aktywność ²	Efektywność ³	Indeks Ubezpieczenia ⁴
Luksemburg	-0,93	5,96	0,04	1,69
W. Brytania	4,38	0,51	0,04	1,64
Francja	1,92	0,36	0,11	0,80
Niemcy	1,72	-0,27	-0,07	0,46
Holandia	0,16	0,16	0,00	0,11
Dania	-0,63	0,14	0,09	-0,13
Szwecja	-0,41	-0,10	0,06	-0,15
Włochy	-0,43	-0,69	0,11	-0,34
Belgia	-0,67	-0,36	0,01	-0,34
Austria	-0,74	-0,44	-0,03	-0,40
Finlandia	-0,95	-0,66	0,08	-0,51
Portugalia	-0,96	-0,79	0,07	-0,56
Węgry	-0,99	-0,97	-0,04	-0,67
Czechy	-1,00	-0,97	-0,13	-0,70
Polska	-0,99	-0,98	-0,13	-0,70
Grecja	-0,99	-0,91	-0,53	-0,81

1 - Obliczono dla wartości aktywów instytucji ubezpieczeniowych.

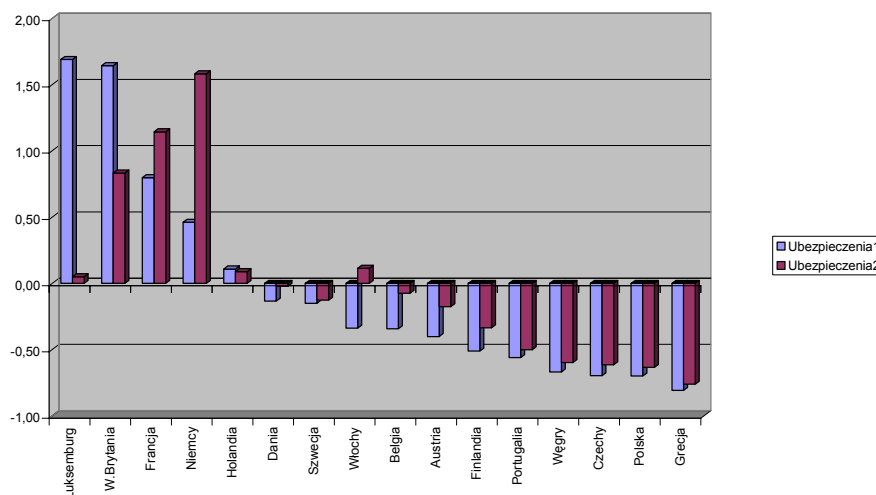
2 - Obliczono dla składki brutto *per capita*.

3 - Obliczono dla wartości $[1 - (\text{koszty/składka brutto})]$.

4 - Indeks rozwoju sektora ubezpieczeń na życie skonstruowany według metody opisanej w punkcie 1.

Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 1. Indeks rozwoju ubezpieczeń na życie (Ubezpieczenia 1) oraz ubezpieczeń majątkowych i osobowych (Ubezpieczenia 2) w latach 1993-1998



Źródło: Opracowanie własne.

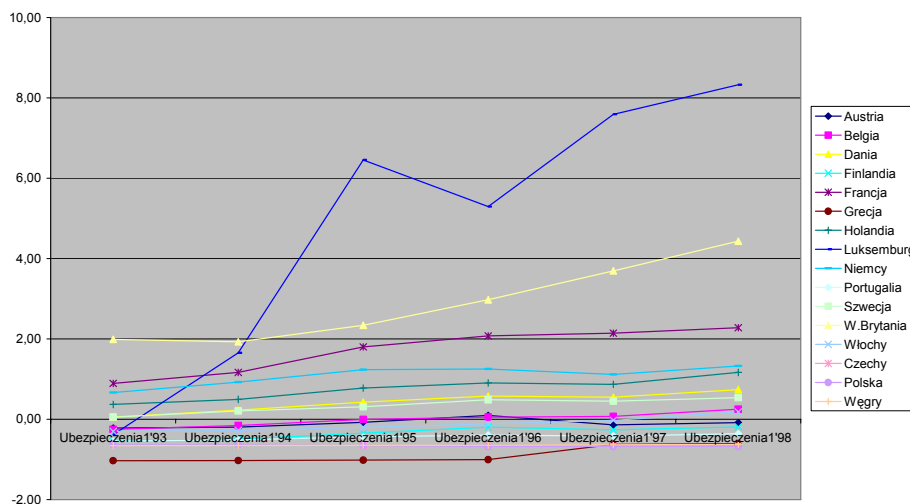
Tabela 4 i wykres 1 podsumowują dotychczasową analizę sektora ubezpieczeń na życie. Obliczony dla tego sektora indeks rozwoju (Ubezpieczenia1) szereguje Polskę na przedostatnim miejscu, za Węgrami i Czechami, a przed Grecją. Najlepiej rozwinięte instytucje ubezpieczeń z I działu występują w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech i Holandii, przy czym dwa ostatnie kraje znacznie już odbiegają od czołówki państw UE. Luksemburg zawdzięcza swoją wysoką pozycję aktywności instytucji ubezpieczeniowych, przy ich stosunkowo niewielkich aktywach. Zazwyczaj jednak występuje korelacja pomiędzy wielkością, aktywnością i efektywnością zakładów ubezpieczeniowych. Tam, gdzie towarzystwa ubezpieczeniowe charakteryzują się wysoką wartością aktywów, tam i większe są składki oraz wyższa efektywność.

Poziom rozwoju ubezpieczeń na życie jest jeszcze lepiej widoczny, gdy przeanalizuje się go w poszczególnych latach począwszy od roku 1993. Analiza roczna przedstawiona została na wykresach 2 i 3. Ostatni z wykresów nie zawiera państw, które zanotowały największy wzrost, a więc Luksemburga, Wielkiej Brytanii i Francji, a to w celu uzyskania wyraźniejszych różnic pomiędzy pozostałymi krajami.

Biorąc pod uwagę roczny rozwój badanego sektora, najsilniejszy wzrost w latach 1993-1998 wystąpił w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii (wykres 2), Danii, Holandii i Niemczech (wykres 3). Natomiast Polska, Czechy i Węgry nie wykazują istotnych zmian w stosunku do początku badanego okresu.

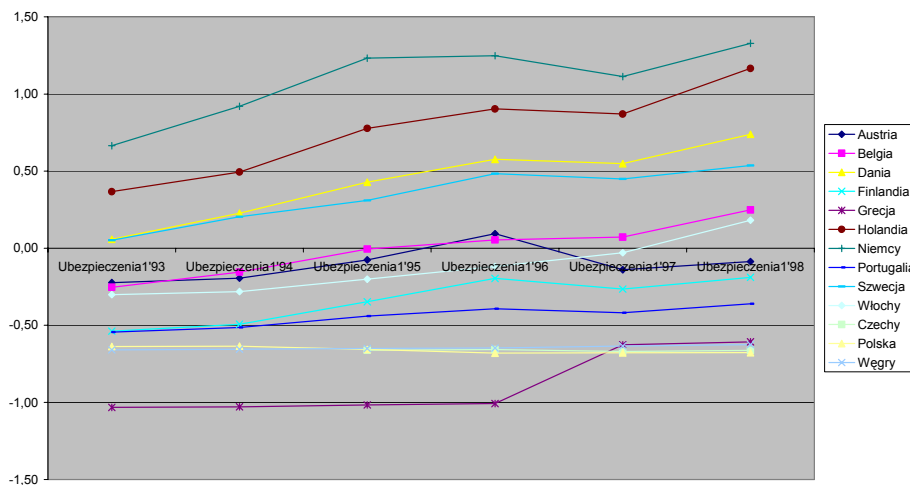
Na wykresach uwidacznia się dekonjunktura ubezpieczeń na życie w większości gospodarek UE, która miała miejsce w połowie lat 90. Szczególnie zauważalne jest to w przypadku Luksemburga, Niemiec, Holandii, Austrii i Szwecji.

Wykres 2. Indeks rozwoju ubezpieczeń na życie w latach 1993-1998



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 3. Indeks rozwoju ubezpieczeń na życie w latach 1993-1998 bez Francji, W. Brytanii i Luksemburga



Źródło: Opracowanie własne.

2.2. Ubezpieczenia majątkowe i osobowe (II dział)

Sektor ubezpieczeń majątkowych i osobowych został przeanalizowany w ten sam sposób co ubezpieczenia na życie. Wyniki badania zaprezentowano w tabelach 5 i 6.

Tabela 5. Charakterystyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych w państwach UE oraz w Polsce, Czechach i na Węgrzech w latach 1993-1998 (wartości uśrednione)

Kraj	Składka brutto <i>per capita</i> (w USD)	Rank*	Aktywa zakładów ubezpieczeniowych (w mld USD)	Rank	Koszty/składka brutto	Rank	Prowizja/składka brutto	Rank
Austria	899	5	3,94	11	0,36	15	0,09	7
Belgia	737	8	22,01	7	0,25	12	0,14	10
Dania	800	6	15,46	8	0,09	2	bd	
Finlandia	451	10	7,33	9	0,20	6	0,01	1
Francja	739	7	162,93	2	0,13	3	0,13	9
Grecja	92	14	2,02	12	0,61	16	0,16	12
Holandia	974	3	24,10	6	0,23	8	0,08	5
Luksemburg	1 222	1	1,71	13	0,22	7	0,15	11
Niemcy	1 004	2	207,81	1	0,32	14	0,10	8
Portugalia	264	12	3,97	10	0,27	13	0,08	6
Szwecja	571	9	26,03	5	0,23	10	0,04	2
W. Brytania	933	4	114,87	3	0,19	5	bd	bd
Włochy	433	11	56,14	4	0,07	1	0,19	14
Czechy	92	13	0,04	16	0,23	9	0,07	3
Polska	48	16	1,22	14	0,24	11	0,07	4
Węgry	66	15	0,61	16	0,17	4	0,17	13
Średnia	583		41,50		0,24		0,11	

* Rank oznacza miejsce w rankingu kraju dla danej zmiennej. Dla: składki brutto *per capita*, składki brutto/PKB, aktywów zakładów ubezpieczeń majątkowych i osobowych obowiązuje uszeregowanie od największej wartości do najmniejszej. Dla pozostałych zmiennych kolejność jest odwrotna.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Statistical Compendium*, OECD, 2001, *IFS*, IMF, 2002.

Dane zebrane na temat obu grup ubezpieczeń wskazują na tych samych liderów. Najaktywniejsze rynki ubezpieczeń majątkowych i osobowych należą w badanym okresie do Luksemburga (choć przy stosunkowo niskiej wartości aktywów zakładów), Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii. Po drugiej stronie

znalazły się rynki ubezpieczeń w Grecji, Portugalii i Włoszech. Polska, Czechy i Węgry pozostają na ostatnich miejscach. Towarzystwa ubezpieczeniowe w Niemczech i Francji, choć nie są najaktywniejsze, należą do największych w badanej grupie państw. Wartość aktywów niemieckich instytucji ubezpieczeń majątkowych i osobowych jest pięciokrotnie wyższa niż średnia dla 16 krajów. Najmniejsze pod względem aktywów są instytucje ubezpieczeniowe działające na obszarze Luksemburga, Grecji i Austrii. Dwa ostatnie kraje również mają najmniej efektywne sektory ubezpieczeń z grona państw UE. Do najefektywniejszych zaliczyć należy Włochy, Danię i Francję. Stosunkowo niskimi dochodami z działalności podstawowej w relacji do zebranych składek charakteryzują się sektory ubezpieczeń majątkowych Finlandii, Szwecji i Czech, świadcząc o ich wysokim poziomie konkurencyjności, choć w przypadku tego ostatniego kraju (podobnie jak przy ubezpieczeniach na życie) tak dobry wynik może być mylący.

Tabela 6. Poziom rozwoju sektora ubezpieczeń majątkowych i osobowych w latach 1993-1998

Kraj	Wielkość ¹	Aktywność ²	Efektywność ³	Indeks Ubezpieczenia ⁴
Niemcy	4,14	0,72	-0,12	1,58
Francja	3,03	0,27	0,13	1,14
W. Brytania	1,84	0,60	0,05	0,83
Włochy	0,39	-0,26	0,21	0,11
Holandia	-0,40	0,67	0,00	0,09
Luksemburg	-0,96	1,10	0,01	0,05
Dania	-0,62	0,37	0,18	-0,02
Belgia	-0,46	0,26	-0,03	-0,07
Szwecja	-0,36	-0,02	0,00	-0,13
Austria	-0,90	0,54	-0,17	-0,18
Finlandia	-0,82	-0,23	0,04	-0,34
Portugalia	-0,90	-0,55	-0,05	-0,50
Węgry	-0,98	-0,89	0,08	-0,60
Czechy	-1,00	-0,84	0,00	-0,61
Polska	-0,97	-0,92	-0,02	-0,63
Grecja	-0,95	-0,84	-0,49	-0,76

1 - Obliczono dla wartości aktywów instytucji ubezpieczeniowych.

2 - Obliczono dla składki brutto *per capita*.

3 - Obliczono dla wartości $[1 - (\text{koszty/składka brutto})]$.

4 - Indeks rozwoju sektora ubezpieczeń majątkowych i osobowych skonstruowany według metody opisanej w punkcie 1.

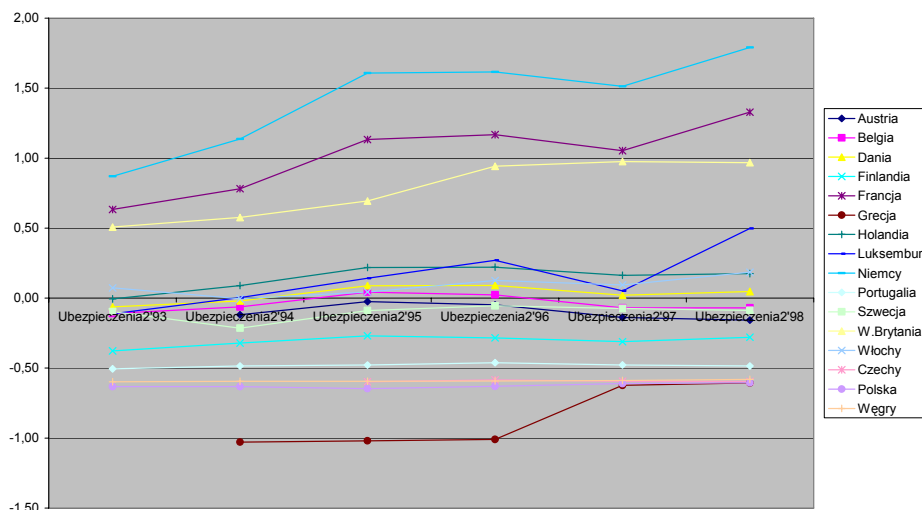
Źródło: Opracowanie własne.

Poziom rozwoju sektora ubezpieczeń II działu, reprezentowany przez indeks Ubezpieczenia 2 uwzględniający jego wielkość, aktywność i efektywność jest najwyższy w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Holandii, przy czym pierwsze trzy kraje znacznie odbiegają *in plus* od reszty badanych państw (zob. tabela 4 oraz wykres 1). Najslabiej rozwinięte instytucje ubezpieczeniowe w okresie 1993-1998 wśród krajów Wspólnoty operowały w Grecji. Co więcej, w świetle przedstawionych badań rynek grecki okazał się również słabszy od analizowanych rynków gospodarek postkomunistycznych, pomimo widocznej ekspansji greckiego sektora ubezpieczeniowego pod koniec lat 90. (wykresy 4 i 5).

Warto zauważyć, że najlepiej rozwinięte państwa charakteryzują się znacznymi różnicami pomiędzy dwoma kategoriami ubezpieczeń. Dotyczy to przede wszystkim Luksemburga i Wielkiej Brytanii, gdzie ponadprzeciętnemu rozwojowi ubezpieczeń na życie towarzyszą mniej zaawansowane rynki ubezpieczeń majątkowych i osobowych (wykres 1). Odwrotna dysproporcja ma miejsce wśród dwóch kolejnych państw najlepiej rozwiniętych: Francji i Niemiec, w których sektor ubezpieczeń II działu jest dominujący.

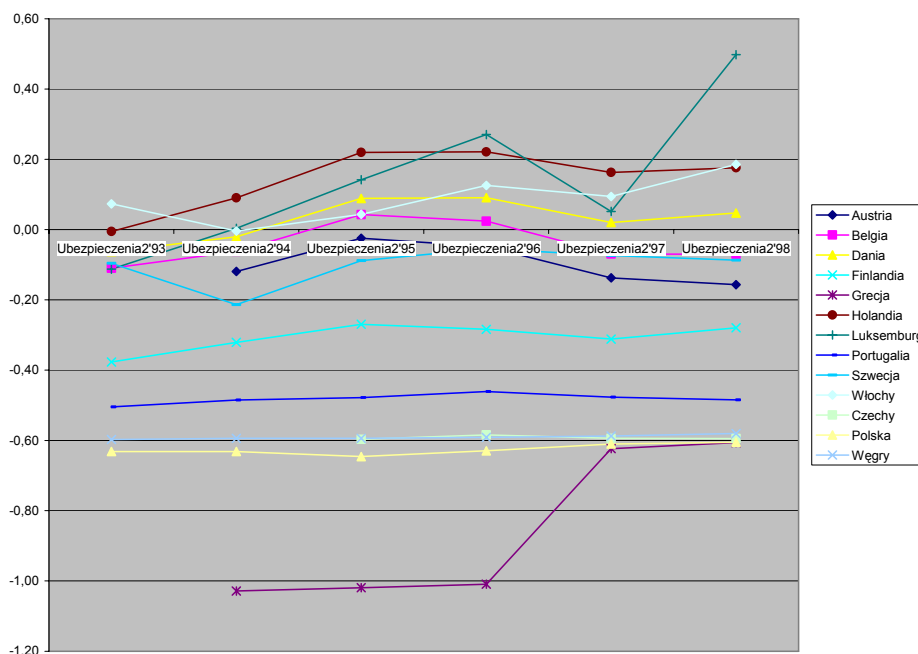
Na wykresach pokazujących zmiany, jakie zachodziły rokrocznie w badanym sektorze widoczne jest (tak jak w przypadku ubezpieczeń na życie) załamanie koniunktury w drugiej połowie lat 90. (wykres 4 i 5).

Wykres 4. Rozwój ubezpieczeń majątkowych i osobowych w latach 1993-1998



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 5. Rozwój ubezpieczeń majątkowych i osobowych w latach 1993-1998 bez Niemiec, W. Brytanii i Francji



Źródło: Opracowanie własne.

Polska zajęła pod względem poziomu rozwoju zakładów ubezpieczeniowych majątkowych i osobowych przedostatnie miejsce, za Czechami i Węgrami. Nie widać również większych zmian w funkcjonowaniu omawianego sektora w całym badanym okresie (wykresy 4 i 5). Poziom rozwoju tego sektora w ciągu kilku lat nie zmienił się. Oznacza to, że polskie instytucje ubezpieczeniowe nie są konkurencyjne w stosunku do podobnych instytucji działających na obszarze Jednolitego Rynku Finansowego. Bliskie członkostwo Polski w Unii Europejskiej wymaga jednak zbliżenia pod względem rozwojowym sektora polskiego do standardów obowiązujących na rynkach unijnych. W świetle przeprowadzonej analizy wynika, że w kwestii tej jest jeszcze dużo do zrobienia, choć warto zwrócić uwagę na przemiany dokonujące się w sektorze ubezpieczeniowym od początku lat 90.

3. Kierunki przemian polskiego sektora ubezpieczeniowego w ostatnich latach

Polska była pierwszym krajem postkomunistycznym, który przeprowadził reformę sektora ubezpieczeń i stworzył prawne podstawy rynku ubezpieczeniowego. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. wraz z późniejszą nowelizacją z czerwca 1995 r. umożliwiła **demonopolizację i prywatyzację** polskiego rynku ubezpieczeniowego. Zlikwidowała ona monopol ubezpieczeniowy dopuszczając możliwość powoływania prywatnych zakładów ubezpieczeń (opartych na kapitale krajowym lub przy współdziałaniu zagranicznego). Pozwoliło to na szybki rozwój ilościowy rynku ubezpieczeniowego: w 1989 r. istniały 4 firmy ubezpieczeniowe, w 1992 r. działało już 27 zakładów, na początku 1997 r. 47 towarzystw, a pod koniec 2000 r. 69 zakładów, z czego 35 na życie oraz 34 majątkowe.

Należy zauważyć, że prawne podstawy sektora ubezpieczeniowego w Polsce działające na zasadach rynkowych były tworzone na wzór standardów obowiązujących w Unii Europejskiej. Zakładano bowiem, że celem strategicznym jest szybkie wstąpienie naszego kraju do UE, co wymagało **harmonizacji polskich ustaw z unijnymi**. Stanowiska negocjacyjne strony polskiej dotyczące ubezpieczeń zostały ujęte w obszarach: „Swoboda świadczenia usług” oraz „Swobodny przepływ kapitału”. Strona polska zadeklarowała generalną zgodność polskich unormowań z *acquis communautaire*, zamykając negocjacje w pierwszym z wymienionych obszarów 14 listopada 2000 r. Nie zamknięte zostały natomiast negocjacje w obszarze „Swobodny przepływ kapitału”.

Na polskim rynku ubezpieczeniowym stale zwiększa się aktywność **kapitału zagranicznego**, który jest głównym motorem przemian zachodzących w sektorze ubezpieczeniowym. Przełom nastąpił w 1999 r., kiedy to został przekroczony pięćdziesięcioprocentowy próg udziału inwestorów spoza Polski w kapitale akcyjnym zakładów ubezpieczeniowych operujących na rynku krajowym. Wśród inwestorów zagranicznych dominują u nas instytucje finansowe pochodzące z UE (zob. tab. 7).

Kapitał zagraniczny – prócz rosnącej konkurencji przejawiającej się w wysokości składki, jakości oferowanych produktów, obniżania kosztów działalności i doskonalenia jakości obsługi – przyniósł ze sobą innowacje w dziedzinie nowych produktów. Wejście do polskich towarzystw ubezpieczeniowych zagranicznych inwestorów branżowych przyczyniło się do pojawienia się na naszym rynku nowych rodzajów polis.

Prezesi towarzystw ubezpieczeniowych za najważniejsze korzyści z udziału zagranicznego inwestora, prócz wzmocnienia kapitałowego, uważają wprowadzenie nowych produktów, technologię likwidacji szkód, mechanizmów kontroli

zawartych umów ubezpieczenia, możliwość szkoleń pracowników polskiego towarzystwa. Dzięki nowym inwestycjom mogli także rozbudować sieć sprzedaży.²

Tabela 7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze ubezpieczeń na koniec 2000 r.

Kraj pochodzenia kapitału	Struktura inwestycji zagranicznych (w %)	Udział w kapitale podstawowym sektora (w %)
Unia Europejska, w tym:	79,27	46,84
Niemcy	43,98	25,98
Finlandia	8,32	4,92
Holandia	6,19	3,66
W. Brytania	5,39	3,18
Austria	4,68	2,77
Belgia	4,16	2,46
Szwecja	2,29	1,35
Dania	2,05	1,21
Francja	1,13	0,67
Włochy	1,08	0,64
Pozostali, w tym:	20,73	12,24
Szwajcaria	10,58	6,25
USA	8,16	4,82
EBOiR	1,99	1,17
Razem	100,00	59,08

Źródło: Obliczenia własne na podstawie PUNU.

Pomoc dotyczyła także spraw technicznych: kalkulacji składek i oceny ryzyka. Przedstawiciele towarzystw, do których weszli inwestorzy branżowi, podkreślają, że zagraniczni ubezpieczyciele nie próbowali kopiować w Polsce stosowanych w swoich krajach warunków ubezpieczeń.

Dzięki komputeryzacji przedsiębiorstwa można liczyć na pewne zmniejszenie kosztów i zwiększenie sprzedaży ubezpieczeń przez Internet, co staje się coraz bardziej popularną formą docierania do klienta, podobnie jak ma to miejsce w bankowości. Tę formę dotarcia do klienta wybrały Hestia Insurance, Compensa, Samopomoc i Amplico Life.³

Rynek ubezpieczeń, pod względem oferty, zbliża się do poziomu światowego. Wprawdzie nadal dominują produkty tradycyjne (ubezpieczenia komunikacyjne,

² Por. „Rzeczpospolita”, 20.12.1999.

³ *Ubezpieczenia przez Internet*, „Gazeta Finansowa”, 17-22.01.2000.

casco pojazdów lądowych, OC wynikające z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych, a także ubezpieczenia szkód spowodowanych zdarzeniami losowymi, głównie pożaru), ale oferowane są już nowe, bardziej wyspecjalizowane polisy.

Należą do nich ubezpieczenia finansowe (np. od utraty zysku,⁴ ubezpieczenia leasingu, faktoringu), ubezpieczenie wycofania produktu z rynku (tzw. *product recall*), ubezpieczenia kredytu, wykupu papierów wartościowych w przypadku niepowodzenia emisji publicznej, które skierowane są głównie do sektora przedsiębiorstw. Można także ubezpieczyć się od utraty danych, szkód w transporcie lub od awarii maszyn i sprzętu elektronicznego. Trzeba jednak stwierdzić, że polisy te, mimo konkurencji na rynku ubezpieczeniowym, są bardzo kosztowne.

Pojawiają się także ubezpieczenia skierowane do jednostek administracji państwowej. Gminy, prócz ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku (włączając dewastacje), mogą także nabyć polisy zdejmujące z nich ryzyko szkód i awarii oraz konsekwencji wynikających z niewłaściwego utrzymania dróg, wadliwego wydania lub nawet wykonania przez nie decyzji.

Najważniejszą innowacją na rynku ubezpieczeń wydają się być polisy ubezpieczeniowe na życie połączone z funduszem inwestycyjnym. Polskie towarzystwa, mające problemy z własną działalnością, nie byłyby w stanie zorganizować i sfinansować podmiotów zarządzających funduszami inwestycyjnymi.⁵ Brak kapitału byłby barierą dla działalności takiej instytucji, która powinna mieć zdolność zarządzania funduszami na rynkach zagranicznych. Bez strategicznego inwestora branżowego, towarzystwo ubezpieczeniowe musiałoby od podstaw poznawać zasady funkcjonowania krajowych i zagranicznych rynków akcji i obligacji. W 2000 r. ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym znalazły się w ofercie prawie wszystkich towarzystw ubezpieczeniowych.⁶ Jako duże instytucje finansowe, mają one możliwości inwestowania w aktywa niedostępne dla przeciętnego obywatela, np. w bony skarbowe, nieruchomości, obligacje komunalne, papiery dłużne gwarantowane przez Skarb Państwa, depozyty bankowe z negocjowanym oprocentowaniem.

Można także zauważyć, że oferta produktów szybko dostosowuje się do zmian zachodzących na rynku. Pojawiają się nowe ubezpieczenia majątkowe, głównie odpowiedzialności cywilnej, skierowane do konkretnych (zasobnych) grup zawodowych, np. managerów czy lekarzy prywatnych. Wykorzystywane

⁴ Przedsiębiorstwo produkcyjne zwykle nabywa polisę od ognia i innych zjawisk losowych. Jeżeli nabędzie także polisę ubezpieczenia od utraty zysku, towarzystwu ubezpieczeniowemu będzie zależało na jak najszybszej likwidacji szkód i ponownym rozpoczęciu działalności produkcyjnej.

⁵ Tak np. instytucją zarządzającą kapitałami Nationale Nederlanden jest ING BSK Asset Management.

⁶ M.Dygas, *Ubezpieczenia 2000*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 17.01.2001 oraz 24.01.2001.

zaczynają być nisze rynkowe, takie jak ubezpieczenia lotnicze, żeglugi, pojazdów szynowych, a także zdrowotne. Niektóre towarzystwa zaczynają prowadzić działalność wyspecjalizowaną, np. TU Europa (ubezpieczanie ryzyka finansowego), Heros, Energo-Asekuracja, Polonia (gwarancje ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw), Cigna (ubezpieczenie mienia w transporcie), Cigna, Inter Polska (ubezpieczenia osobowe), Zurich (ubezpieczenia OC ogólne), AIG, CU, Zurich, Gerling (duże ryzyka), Gerling (turystyka).⁷ W ofercie pojawiły się także gwarancje (ubezpieczenia finansowe), głównie coraz bardziej popularne ubezpieczenia kredytu hipotecznego.

Zachodzi również zjawisko odwrotne – ubezpieczyciele zaczynają odchodzić od mało rentownych ubezpieczeń. Dotyczy to głównie AC i OC komunikacyjnego. W tych grupach zaczęły pojawiać się także niekorzystne przemiany, a mianowicie spadek udziału droższych i dobrowolnych ubezpieczeń AC przy jednoczesnym wzroście tańszych i obowiązkowych OC.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że polski sektor ubezpieczeniowy jest jeszcze słabo rozwinięty w stosunku do sektorów państw członkowskich Unii Europejskiej. Choć prognoza PUNU z 2002 r. zakłada stosunkowo szybki wzrost składki przypisanej brutto (odpowiednio w latach 2002-2004: 5,9%, 8,5% i 9,9%), to jednak wydaje się, że przyjęte założenia są zbyt optymistyczne.

Pewną barierą dla dalszego rozwoju rynku ubezpieczeniowego w Polsce, a także innych krajów podlegających transformacji ustrojowej, będzie jeszcze przez dłuższy czas niska zamożność społeczeństwa, czyli słaba kondycja ekonomiczna podmiotów gospodarczych i niskie dochody części gospodarstw domowych. Nabywanie ubezpieczeń jest dodatnio skorelowane z majątkiem, który miałby zostać ubezpieczony. W Polsce klientami towarzystw ubezpieczeniowych są najczęściej duże firmy o mocnej pozycji na rynku. To one są głównym celem poszerzanej stale oferty ubezpieczeń majątkowych. Jednakże bardzo wiele małych i średnich przedsiębiorstw, które nie poradziłyby sobie ze skutkami wypadków losowych (np. pożarów i powodzi), nie ubezpiecza swej działalności. Można się spodziewać, że jeżeli będą one się rozwijać, to z czasem staną się klientami towarzystw ubezpieczeniowych. Można oczekiwać, że wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa będzie zwiększało się zapotrzebowanie i oferta ubezpieczeń OC oraz innych majątkowych. Już obecnie niektóre grupy zawodowe (jak wspomniani managerowie i prywatni lekarze) są obiektem zainteresowania towarzystw ubezpieczeniowych.

⁷ M. Jaworski, *Ubezpieczenia komunikacyjne trzymają się mocno*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, 8.11.2000.

Na rozwój rynku ubezpieczeniowego rzutują także odmienne nawyki ubezpieczeniowe i osobista ocena potrzeby ubezpieczania majątku oraz życia w polskim społeczeństwie w porównaniu ze społeczeństwami krajów wysoko rozwiniętych, a także brak zaufania społeczeństwa do instytucji ubezpieczeniowych (w szczególności negatywna ocena działalności państwowych ubezpieczycieli z okresu PRL).

Kolejną przeszkodą jest niepewność co do perspektyw sytuacji gospodarczej kraju. Zaufanie klientów do ubezpieczeń zależy od stopy inflacji; od niej też zależy w dużym stopniu stabilność instytucji ubezpieczeniowych. W przypadku wysokiej inflacji spada w czasie realna wartość składek, polis oraz odszkodowań. Np. jeśli mamy do czynienia z sezonowością (cyklicznością) wypłat odszkodowań (przy stałym tempie napływu składek), to może to spowodować straty ubezpieczycieli lub spadek wartości sum ubezpieczeniowych, co jest niekorzystne także dla ubezpieczających. Zatem wysoka inflacja może być potencjalnie niekorzystna dla wszystkich uczestników, co negatywnie odbija się na rozwoju rynku. Generalnie rzecz biorąc, wzrost niepewności co do przemian systemowych w naszym kraju może powodować błędy w ocenie ryzyka i jego oszacowaniu, czego efektem może być niski popyt na usługi ubezpieczeniowe.

Mimo tych obaw można zauważyć, nie tylko w Polsce, ale i na rynkach innych krajów postkomunistycznych, rosnącą aktywność inwestorów z Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych,⁸ którzy zapewne uważają te rynki za perspektywiczne.

Czynnikiem wspierającym rozwój rynku ubezpieczeniowego w Polsce może być tworzenie się grup ubezpieczeniowo-bankowych, posiadających środki na pokrycie początkowych kosztów rozwoju działalności ubezpieczeniowych, a także wprowadzanie nowych, obniżających koszty, sposobów dystrybucji, np. poprzez Internet czy telefon. Wymaga to jednak pewnych nakładów, a także cierpliwości w oczekiwaniu na zyski z tej działalności.

Bibliografia

- *Analiza polskiego rynku ubezpieczeń w 2000 r.*, PUNU, 2001
- K.Dąbrowska, M.Gruszczyński, *Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce*, Warszawa 2001
- L.Oreziak, *Rynek finansowy Unii Europejskiej*, Warszawa 1999
- *Statistical Compendium*, OECD, 2001-2002
- *Sytuacja na polskim rynku ubezpieczeń w 2001 r.*, PUNU, 2002

⁸ Np. AIG prowadzi intensywną działalność w Polsce, Czechach, Estonii, Rumunii, Rosji, Uzbekistanie oraz na Węgrzech i Litwie.