Natalia WYSZYŃSKA

POLSKI RYNEK UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH W ASPEKCIE PRZYSZŁEGO CZŁONKOSTWA W UNII EUROPEJSKIEJ[1]

Celem pracy jest przybliżenie perspektywy europejskiej jako istotnej kategorii i przesłanki działania polskich towarzystw ubezpieczeniowych. Polega to przede wszystkim na uświadomieniu sobie skutków stowarzyszenia, a następnie członkostwa Polski w Unii Europejskiej dla przyszłości krajowych firm ubezpieczeniowych. Przyspieszenie procesów integracyjnych niesie bowiem za sobą zarówno zagrożenia, jak i szanse dla polskich ubezpieczycieli. Ze względu na charakter całego rynku usług finansowych, firmy ubezpieczeniowe i inne instytucje finansowe są naturalnymi prekursorami procesów integracyjnych. Od ich zdolności do adaptowania się w radykalnie zmienionych warunkach zależy los całej gospodarki.

1. Podstawy prawne utworzenia wspólnego rynku ubezpieczeniowego

Perspektywa członkostwa Polski w strukturach Unii Europejskiej wymaga szczegółowego zapoznania się z jednolitymi regulacjami prawnymi stosowanymi przez wszystkie państwa członkowskie oraz stopniowego, w okresie stowarzyszenia, przyjmowania i harmonizowania ustawodawstwa narodowego ze wspólnotowym. Mówiąc zatem o polskim sektorze ubezpieczeń

---

[1] Artykuł powstał na podstawie materiałów pracy magisterskiej przygotowanej w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu pod kierunkiem dr Renaty Stawarskiej na specjalności Studia europejskie.

w kontekście jednolitego rynku ubezpieczeniowego, konieczne jest, choćby pobieżne, przedstawienie najważniejszych przepisów koordynujących ustawodawstwo państw członkowskich Unii Europejskiej w dziedzinie ubezpieczeń. To one bowiem wyznaczają ogólny kierunek polskich reform ubezpieczeniowych[2].

Traktat Rzymski oraz dyrektywy wspólnotowe stwarzają podstawy prawne do osiągnięcia jednolitego rynku w dziedzinie ubezpieczeń. Traktat Rzymski gwarantuje realizację trzech podstawowych praw:

1) prawo swobodnego zakładania oddziałów i agencji firm ubezpieczeniowych w innych krajach Wspólnoty (the right of establishment) – art. 52-58 Traktatu EWG,

2) prawo świadczenia pełnej gamy usług ubezpieczeniowych na obszarze wszystkich krajów członkowskich bez potrzeby otwierania tam oddziałów czy agencji (the right to provide services) – art. 59-60 Traktatu EWG,

3) prawo do swobodnego przepływu kapitału (art. 67 i następne Traktatu EWG), zezwalające wszystkim obywatelom i przedsiębiorstwom krajów Wspólnoty na transfer kapitału i używanie instrumentów finansowych dostępnych w tych krajach.

Postanowienia Traktatu gwarantują, iż na terenie danego kraju członkowskiego nie mogą być stosowane inne wymogi wobec podmiotów własnych i ubezpieczycieli z innych państw Wspólnot Europejskich. Podstawę stanowi zatem zasada o niedyskryminacyjnym traktowaniu usług ubezpieczeniowych i ubezpieczycieli pochodzących z któregokolwiek kraju Wspólnoty w porównaniu z własnymi usługami i ubezpieczycielami. W ten sposób została podkreślona waga i znaczenie zasady liberalizmu gospodarczego, która to zasada jest fundamentem Unii Europejskiej[3].

Realizacja idei jednolitego rynku ubezpieczeniowego nie nastąpiła natychmiast. Pierwsze poważniejsze próby podjęto w 1961 r., kiedy to Rada Ministrów sformułowała program utworzenia wspólnego rynku ubezpieczeń. W pierwszym etapie miała być osiągnięta swoboda lokowania firm ubezpieczeniowych. W tym celu zostały wydane m.in. dwie dyrektywy. W 1972 r. ogłoszona została Pierwsza Dyrektywa w sprawie koordynacji

---

[2] W tej części wykorzystano materiały pochodzące m.in. z następujących pozycji: E. Stroiński, *Przepisy koordynujące ustawodawstwo państw członkowskich EWG – ubezpieczenia*, Warszawa 1991; C. Chance, *Insurance in the EEC*, Lloyds of London Press Ltd., 1991; *European Economy, Social Europe: reports and studies*, „Commission of the European Communities" 1993, No 3.

[3] *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. A. Wąsiewicz, Bydgoszcz 1994, s. 194.

przepisów dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w grupie ubezpieczeń nie na życie (73/239/EWG)[4], zadaniem której było ułatwienie firmom ubezpieczeniowym z krajów Wspólnoty otwierania oddziałów i agencji w innych krajach członkowskich. W 1979 r. uchwalona została ustawa dotycząca ubezpieczeń na życie, przyznająca firmom świadczącym usługi ubezpieczeniowe w tym dziale prawo lokowania się w innych krajach EWG (79/267/EWG)[5].

Jakkolwiek te pierwsze dyrektywy były ważnym osiągnięciem w procesie integrowania rynku ubezpieczeń we Wspólnocie, to jednak wiele problemów wciąż pozostawało nie rozwiązanych. Dlatego też celem drugiego etapu tego procesu miało być zapewnienie ubezpieczycielom prawa oferowania swoich usług na terenie dowolnie wybranego kraju członkowskiego na mocy tylko jednej licencji na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej i umożliwienie tym samym ubezpieczającemu się zakup polisy ubezpieczeniowej w innych krajach Wspólnoty. Realizacji tego ambitnego planu miały służyć następne dyrektywy dotyczące usług ubezpieczeniowych w dziale ubezpieczeń na życie i pozostałych (majątkowych i osobowych).

Druga Dyrektywa dotycząca ubezpieczeń nie na życie (88/357/EWG)[6] stała się podstawą stworzenia we Wspólnocie jednolitego rynku ubezpieczeń tzw. dużego ryzyka[7]. Dla tego rodzaju ubezpieczeń przyjęto zasadę kontroli działalności firmy ubezpieczeniowej wyłącznie ze strony kraju macierzystego (kraju lokalizacji siedziby głównej). Druga Dyrektywa Ubezpieczeń na życie (90/619/EWG)[8] dała możliwość, w ramach systemu liberalnego, swobodnego świadczenia usług w dowolnie wybranym państwie członkowskim, bez konieczności posiadania zezwolenia wydanego przez władze tego kraju[9].

---

[4] O.J. Nr L 228/3 z 16 VIII 1973.

[5] O.J. Nr L 163/1 z 13 III 1979.

[6] O.J. Nr L 172 z 4 VII 1988.

[7] Definicja tego rodzaju ryzyka została zawarta w Dyrektywie (art. 5); jest to: ryzyko związane z uszkodzeniem/utratą pojazdów szynowych, samolotów, statków, ładunków w transporcie lub bagażu, wszelka odpowiedzialność cywilna wynikająca z użytkowania samolotów, statków; ryzyko dotyczące kredytu, poręczeń; ryzyko dotyczące utraty/uszkodzenia mienia, ogólna odpowiedzialność cywilna, różne szkody finansowe. Ryzyko, którego nie obejmuje żadna definicja, określane jest mianem ryzyka masowego.

[8] O.J. Nr L 350/50 z 29 IX 1990.

[9] System liberalny znajduje zastosowanie wówczas, gdy posiadacz polisy podejmuje inicjatywę przy występowaniu o zobowiązanie wobec przedsiębiorstwa z innego państwa członkowskiego. Dyrektywa (art.13, p. 1) określa okoliczności, w których uznaje się, że posiadacz polisy podjął inicjatywę.

Dążąc do zapewnienia pełnej swobody świadczenia usług dla każdego rodzaju ryzyka, Komisja Wspólnot zadeklarowała wolę złożenia propozycji dyrektyw mających zapewnić wzajemne uznanie standardów dotyczących ochrony interesów nabywców polis ubezpieczeniowych, w szczególności dotyczących rezerw technicznych, określenie ich wartości i związanych z nimi aktywów. To z kolei miałoby umożliwić kontrolę ze strony kraju macierzystego każdego innego rodzaju ryzyka, a nie tylko dużego i ryzyka w ramach systemu liberalnego.

Starania Komisji doprowadziły do wydania przez Radę Ministrów (od 1994 r. – Rada Unii Europejskiej) 18 czerwca 1992 r. Trzeciej Dyrektywy Ubezpieczeń (92/49/EWG)[10], której celem jest wprowadzenie systemu jednolitej licencji, wydawanej przez właściwy organ państwa macierzystego ubezpieczyciela. Licencja jest ważna na terenie całej Wspólnoty i umożliwia, w dowolnie wybranym kraju członkowskim, założenie nowego oddziału, siedziby głównej bądź też świadczenie usług ubezpieczeniowych bez konieczności fizycznego istnienia na terenie tego państwa. Kraj macierzysty jest całkowicie odpowiedzialny za kontrolę finansową firmy ubezpieczeniowej (np. za ocenę marginesu wypłacalności, rezerw technicznych wraz z odpowiadającymi im aktywami, nadzór nad udziałowcami, kontrola transferów portfolio). Wybór prawa stosowanego przy sporządzaniu umowy pozostawiono stronom; jeżeli posiadacz polisy jest osobą fizyczną, musi zostać poinformowany o stosowanym prawie, istnieniu organu rozpatrującego skargi oraz o przysługującym mu prawie odwołania się do procedur prawnych celem rozstrzygnięcia ewentualnego sporu. Dyrektywa zabrania stosowania wymogu periodycznego powiadamiania o warunkach polisy i składkach; państwa członkowskie mogą wymagać wyłącznie nieperiodycznego informowania o tych warunkach, ale już po rozpoczęciu działalności przez ubezpieczyciela.

Trzecia Dyrektywa dotycząca ubezpieczeń na życie z 1992 r. (92/96/EWG)[11] wprowadziła dla tej grupy ubezpieczeń, podobnie jak Trzecia Dyrektywa dotycząca ubezpieczeń nie na życie, system jednolitej, ważnej w całej Wspólnocie, licencji, nakładając na państwo macierzyste całkowity obowiązek nadzoru nad firmą. Kupujący polisę na życie będzie miał dostęp do pełnego zakresu produktów oferowanych na rynku Wspólnoty. Posiadacz polisy będzie dysponował okresem od 14 do 30 dni od chwili, gdy został poinformowany o zawarciu umowy, na jej anulowanie. Musi mieć jasne i precyzyjne informacje na temat podstawowych cech oferowanych produktów, zanim zostanie podjęte jakiekolwiek zobowiązanie.

---

[10] O.J. Nr L 228 z 11 VIII 1992.

[11] O.J. Nr L 360 z 9 XII 1992.

Omówienie pozostałych dyrektyw, dotyczących m.in. ubezpieczeń kredytów i poręczeń, kosztów prawnych, odpowiedzialności cywilnej wynikającej z użytkowania pojazdów mechanicznych, rocznych skonsolidowanych zestawień rachunkowych, turystyki, przekraczałoby ramy niniejszego opracowania. Na uwagę zasługuje fakt, że większość wymienionych dyrektyw została przyjęta i zaadaptowana przez ustawodawstwa państw członkowskich. Jedynie Dania, Grecja, Hiszpania i Luksemburg odnotowują problemy z przyjęciem zaleceń dyrektywy dotyczącej ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z użytkowania pojazdów mechanicznych (90/618/EWG).

Przepisy Drugiej Dyrektywy, zarówno w dziedzinie ubezpieczeń na życie, jak i nie na życie, zostały przyjęte przez większość państw członkowskich. Wyjątek stanowią Hiszpania, Grecja, Portugalia i Irlandia, dla których przewidziane są okresy przejściowe dla pełnej adaptacji tychże przepisów prawnych. Proces przyjęcia tzw. Trzecich Dyrektyw zakończył się we Francji (1 stycznia 1994 r.), Holandii (8 marca 1994 r.), Portugalii (20 kwietnia 1994 r.), Danii (26 kwietnia 1994 r.), Wielkiej Brytanii (22 czerwca 1994 r.), Belgii (23 czerwca 1994 r.), Włoszech (1 lipca 1994 r.) i Niemczech (8 lipca 1994 r.). W innych krajach przewidywano przyjmowanie dyrektyw w terminie późniejszym.

Problemy z wyegzekwowaniem nowych przepisów mają Hiszpania i Grecja, które nie uwzględniły ich jeszcze w nowym kodeksie prawnym. Ponadto wciąż nie uregulowano we wszystkich krajach członkowskich zasady opodatkowania działalności ubezpieczeniowej. Różnice w opodatkowaniu, a to one w dużym stopniu decydują o zainteresowaniu firmy ubezpieczeniowej działalnością w wybranym kraju, a także o atrakcyjności jej oferty, będą istnieć, dopóki Komisja Europejska nie zmieni obecnych zaleceń w obowiązkowe zarządzenia[12].

Obecnie w lepszej sytuacji znajdują się firmy ubezpieczeniowe pochodzące z tych krajów Wspólnoty, gdzie tradycyjnie system nadzoru ubezpieczeniowego był mniej restrykcyjny (np. w Wielkiej Brytanii, Holandii). Te państwa ograniczyły do minimum regulację rynku ubezpieczeniowego, pozostawiając wiele swobody działaniu sił rynkowych. Zatem firmy angielskie czy holenderskie w warunkach funkcjonowania jednolitego rynku ubezpieczeniowego nie będą się czuły zagrożone przez firmy z innych państw członkowskich, gdyż od dawna były wystawione na zagraniczną konkurencję.

Wyrażane są opinie, że mimo liberalizacji narodowych rynków ubezpieczeń, większość transakcji w tym sektorze będzie realizowana przez

---

[12] *Szanse wyboru anioła stróża*, „Nowa Europa" z 23 XI 1995.

ubezpieczycieli znajdujących się w pobliżu klienta. Nie można jednak zapominać, że dzięki wzrastającej konkurencji i postępowi technik komunikacyjnych liczba operacji wzrasta z roku na rok zwłaszcza tam, gdzie ubezpieczenia dokonywane są za pośrednictwem banków.

Na wyniki działania jednolitego rynku ubezpieczeń należy poczekać do czasu przyjęcia przez wszystkie państwa członkowskie zaleceń wspólnotowych i ich okrzepnięcia w strukturach narodowych gospodarek.

2. Polski rynek ubezpieczeń gospodarczych a przyszłe członkostwo w strukturach Unii Europejskiej

Podpisanie 16 grudnia 1991 r. Układu Europejskiego[13] było ważnym elementem procesu dokonujących się reform i nadało formalny wymiar realizacji strategicznego celu, jakim jest członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Przyjęcie postanowień tego Układu dotyczących sektora ubezpieczeniowego, jak i wielu innych dziedzin życia gospodarczego, rodzi konieczność zbliżenia obecnego i przyszłego ustawodawstwa Polski do istniejącego we Wspólnotach. Osiągnięcie stanu zgodności ustawodawstw oznacza stworzenie sytuacji, w której prawo polskie będzie w swych zasadniczych regulacjach odpowiadać standardom przyjmowanym w krajach Wspólnot i będzie w stanie harmonijnie współdziałać z prawem wspólnotowym (art.68 UE).

Układ Europejski w postanowieniach dotyczących sektora usług finansowych określa:

– ramy czasowe okresu przejściowego, w ciągu którego ma nastąpić przyjęcie zawartych w dokumencie postanowień (maksymalnie jest to okres 10-letni) – część II UE,

– możliwości dostępu polskich pracowników do rynku pracy Unii w sektorze usług ubezpieczeniowych – część IV, rozdz. 1 UE,

– prawo zakładania przedsiębiorstw – część IV, rozdz. 2, art. 44-52 UE,

– świadczenie usług między Polską a Wspólnotą – część IV, rozdz. 3, art. 55-57 UE,

– płatności bieżące i przepływy kapitału – część V, rozdz.1, art. 59-62 UE,

– zasady współpracy gospodarczej – część VI, art.83 UE.

---

[13] Pełna nazwa tego dokumentu brzmi: „Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskim z drugiej strony". Por. *Prawo Wspólnot Europejskich. Dokumenty i orzecznictwo*, red. W. Czapliński, R. Ostrihansky, A. Wyrozumska, Agencja Scholar, Warszawa 1994.

Na szczególną uwagę zasługują przepisy regulujące kwestię zakładania przez polskie podmioty gospodarcze przedsiębiorstw na terenie Wspólnoty i odwrotnie. Strony Układu zobowiązały się do nie gorszego traktowania podmiotów zagranicznych niż podmiotów krajowych prowadzących działalność w tej samej dziedzinie. Strona polska, jako słabsza, nie mogła przyjąć tak daleko idącego zobowiązania w tak krótkim terminie i dlatego zobowiązała się do stopniowego wprowadzania w życie podobnych rozwiązań w stosunku do firm i obywateli krajów członkowskich Unii Europejskiej. W dziedzinie usług finansowych Polska powinna przyznać traktowanie narodowe do końca okresu przejściowego, tzn. do 2004 r. Polska może jednak wcześniej przyjąć zasadę traktowania narodowego (art. 44, pkt 5 zawiera tzw. klauzulę ewolucyjną). Ustawa z dnia 8 czerwca 1995 r. przewiduje możliwość podejmowania działalności ubezpieczeniowej przez ubezpieczyciela zagranicznego na takich samych zasadach, jakie dotyczą podmiotów polskich już z początkiem 1999 r. (art.17, pkt 2 – Dz.U. nr 96, poz. 478). Dopuszczalne jest stosowanie posunięć motywowanych względami przezorności dla ochrony np. posiadaczy polis ubezpieczeniowych. Musi być przy tym spełniony warunek, że stosowanie tych środków nie ma na celu dyskryminacji podmiotów pochodzących z terenu drugiej strony w porównaniu z własnymi podmiotami (art.45 UE).

3. Perspektywy rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego

Nowa sytuacja ekonomiczno-polityczna lat dziewięćdziesiątych spowodowała w Polsce istotne przeobrażenia. Widoczne zmiany obserwujemy w dziedzinie finansów, a tym samym i w ubezpieczeniach, które są ważnym elementem sektora finansowego.

Cztery lata wolnego rynku ubezpieczeniowego, poczynając od 1991 r., czyli od chwili, gdy rynek usług ubezpieczeniowych został wyłączony z ustawowego i fizycznego obowiązku monopolu dwóch firm (PZU i „Warty"), charakteryzują się dużą dynamiką, zwłaszcza gdy badamy przyrost składki ubezpieczeniowej[14], liczbę towarzystw ubezpieczeniowych itp. Patrząc na polski rynek ubezpieczeń z szerszej perspektywy okazuje się, że jest on wciąż słaby, niestabilny i płytko spenetrowany, chociaż ma bardzo duże potencjalne możliwości. Zatem ocena może być bardziej pe-

---

[14] W latach 1991-1994 nastąpił 178-procentowy nominalny globalny przyrost składek: 120-procentowy przyrost składek z ubezpieczeń majątkowych i 573-procentowy przyrost składek z ubezpieczeń na życie, „Nowa Europa" z 3 III 1995.

symistyczna, jeżeli weźmiemy pod uwagę potencjał ekonomiczny reprezentowany przez towarzystwa ubezpieczeń.

Zmiany zachodzące na europejskim rynku ubezpieczeniowym powinny sygnalizować kierunek i tempo zmian zachodzących w Polsce w najbliższych latach. Dlatego ważne jest poznanie choćby kilku podstawowych wskaźników charakteryzujących europejski rynek ubezpieczeń (opracowanie nie pozwala na głębszą i obszerniejszą analizę), aby mieć wyobrażenie o przekształceniach, jakie powinny dokonać się w Polsce[15].

Całkowity zbiór składki dla państw członkowskich Unii wyniósł w 1993 r. około 405 mld ECU. Wśród państw o największym zbiorze składki znajdują się w kolejności: Niemcy (23,7% udziału w rynku europejskim), Wielka Brytania (23,65%), Francja (20,43%). Udział w zbiorze europejskiej składki polskich firm wyniósł w 1993 r. około 0,3% (tj. 1,307 mld ECU), co daje nam 16 miejsce w rankingu państw europejskich. Wielkość składki przypisanej w Europie wyniosła w 1993 r. 5,8% europejskiego produktu krajowego brutto. W Polsce wskaźnik ten kształtował się w 1993 r. na poziomie 2%, a w 1994 r. zebrana kwota stanowiła 2,5% PKB. Przeciętny mieszkaniec Europy wydał w 1993 r. na polisy około 890 ECU (ok. 997 USD), natomiast każdy Polak poświęcił na składki ubezpieczeniowe około 34 ECU (w 1994 r. była to już kwota 39 ECU), czyli niespełna 4% średnich wydatków Europejczyka na ten cel. W Polsce zarejestrowanych jest (stan na 30 września 1995 r.) 36 towarzystw ubezpieczeniowych, z czego 11 w dziale ubezpieczeń na życie. Dla porównania, w Wielkiej Brytanii działa 828 firm, w Niemczech 798, we Francji 599. Najwyższy procentowy udział osób zatrudnionych w sektorze ubezpieczeń w stosunku do ludności pracującej cechował następujące państwa: Wielka Brytania – 0,94, Austria – 0,78, Irlandia – 0,71, Luksemburg – 0,68. W Polsce udział ten wynosił w 1994 r. 0,24%.

Proporcje między udziałem ubezpieczeń na życie i pozostałych w poszczególnych krajach europejskich układają się w sposób dość zróżnicowany. Największy udział ubezpieczeń na życie notowany jest w Finlandii (64%) i w Szwecji (62%), wysoki jest także w Wielkiej Brytanii i Luksemburgu (po 60%). Najniższy udział ubezpieczeń na życie ma miejsce w Hiszpanii (31%), Włoszech (31%), Austrii (34%) i Belgii (35%). W 1990 r. składka uzyskana dzięki sprzedaży polis na życie w Polsce stanowiła

---

[15] W dużej mierze wykorzystano opracowania Anny Tulińskiej, *Europejski rynek ubezpieczeniowy w okresie 1992-94*, „Prawo Asekuracyjne" 1995, nr 2 oraz *Europejski rynek ubezpieczeniowy w ujęciu statystycznym*, „Prawo Asekuracyjne" 1995, nr 3.

tylko 10% ogółu zebranych pieniędzy, w 1993 r. – 29%, a w 1994 r. – 42,5%[16].

Wśród wielu barier ograniczających rozwój rynku ubezpieczeniowego w Polsce do najważniejszych można zaliczyć barierę kapitałową. Kłopoty towarzystw „Westa", „Gryf" i „Hestia" są symptomem poważnej choroby, na którą cierpią wszystkie polskie towarzystwa – jest nią zbyt niski kapitał. Dokapitalizowanie zakładów ubezpieczeń, konsolidacja firm, wypracowanie rezerw będzie w najbliższym czasie decydować o potencjale i możliwościach towarzystw, a tym samym o dalszym rozwoju rynku. Bariera kapitałowa w praktyce coraz częściej jest pokonywana przez zakładanie spółek z silnym partnerem zagranicznym. Przepisy protekcyjne, chroniące polski rynek ubezpieczeniowy przed bezpośrednią penetracją kapitału zagranicznego poprzez zakaz tworzenia filii zagranicznych zakładów ubezpieczeniowych do końca 1998 r.[17], doprowadziły do rozwoju spółek z udziałem kapitału zagranicznego.

Struktura kapitału w polskich firmach ubezpieczeniowych (w %)

Dział ubezpieczeń	Kapitał polski	Kapitał zagraniczny
Ubezpieczenia majątkowe i osobowe	49,22	5,13
Ubezpieczenia na życie	38,42	7,24

Ź r ó d ł o: *Łączenie przed podziałem*, „Gazeta Bankowa" nr 12 z 19 III 1995.

Dla kapitału zagranicznego, jak na razie, jest to typowa inwestycja przyszłościowa w potencjalnie obiecujący rynek. Według opinii firmy konsultingowej KPMG Peat Marwick, gdyby udział ubezpieczeń w PKB osiągnął średni poziom europejski (tzn. około 6%, w Polsce wynosi natomiast 2%), to wartość zbioru składek ubezpieczeniowych w Polsce wzrosłaby sześciokrotnie[18].

Warunkiem rozwoju naszego rynku ubezpieczeniowego i popytu na nim jest intensywny wzrost gospodarczy i wzrost popytu konsumpcyjnego. Można mieć nadzieję, że plan rozwoju polskiej gospodarki przedstawiony

---

[16] Na podstawie danych opracowanych przez Departament Ubezpieczeń Ministerstwa Finansów, „Boss Gospodarka" nr 2 z 9 I 1996.

[17] Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. w art. 99 zakładała, że zakaz ten zostanie zniesiony już 1 stycznia 1993 r. Ustawa z 9 grudnia 1992 r. (Dz.U. 1993, nr 5, poz. 21) o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej zastąpiła ten termin nowym, tzn. 1 stycznia1999 r.

[18] J. Łańcucki, *Warunki i perspektywy rynku ubezpieczeniowego w Polsce*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe" 1992, nr 4, 5, 6.

przez wicepremiera i ministra finansów Grzegorza Kołodkę „Strategia dla Polski – Pakiet 2000" zostanie zrealizowany w zamierzonym czasie. Tym samym pojawią się realne szanse na stworzenie stabilnego, silnego i bezpiecznego sektora usług finansowych w Polsce, odpowiadającego wymogom stawianym przez Unię Europejską. Ponadto starania Polski o przystąpienie do OECD zmuszają do podjęcia kroków m.in. zmierzających do liberalizacji wypływu kapitału z naszego kraju. W szczególności chodzi o liberalizację i niedyskryminowanie podmiotów zagranicznych na rynku usług bankowych i ubezpieczeniowych, które mają być chronione do 1999 r. Realizacja warunków stawianych przez OECD wpłynie tym samym na proces koordynacji i harmonizacji polskiego i wspólnotowego ustawodawstwa w dziedzinie ubezpieczeń.

Poważną barierą ograniczającą rozwój polskich ubezpieczeń jest bariera popytowa. Niedostateczny popyt na produkty ubezpieczeniowe jest przede wszystkim wynikiem niskiej świadomości ubezpieczeniowej polskiego społeczeństwa i niskiego standardu życia dużej jego części. Ludzie nie pojmują ubezpieczenia jako ochrony i zaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa, ale rozpatrują możliwość zawarcia ubezpieczenia w kategoriach uiszczenia opłaty „za nic". Niewątpliwie jedną z przyczyn takiego rozumowania jest spuścizna po uwarunkowaniach poprzedniego systemu. Dzisiaj to podejście zaczyna się powoli zmieniać, ale trzeba pamiętać, że procesy tego rodzaju nie dokonują się nagle i masowo[19].

Kolejną przeszkodą jest brak wyspecjalizowanych kadr sektora ubezpieczeniowego. W sektorze tym do 1990 r. nie występowały na naszym rynku nowoczesne produkty rozpowszechnione w gospodarce rynkowej ani metody doradztwa. W Polsce istnieje konieczność nie tylko kształcenia nowych kadr, ale również ciągłego doskonalenia umiejętności osób działających w tym sektorze. Warto podkreślić, iż przewagą polskich specjalistów nad zagranicznymi jest bardzo dobra znajomość polskich realiów, uwarunkowań prawnych i gospodarczych. Polskie kadry są tym „kapitałem", który trzeba wykorzystać w konkurencji z zagranicznymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, zarówno tymi, które już są obecnie na polskim rynku ubezpieczeniowym, jak i tymi, które dopiero zamierzają się na nim pojawić[20].

Zwraca się również uwagę na małą pojemność reasekuracji czynnej polskich towarzystw. Pojawia się konieczność stworzenia polskiego

---

[19] R. Fulneczek, *O potrzebie wypracowania nowego podejścia do instytucji ubezpieczenia w Polsce*, „Prawo Asekuracyjne" 1994, nr 1.

[20] K. Sonntag, *Otwarta furtka – pożytki i zagrożenia*, „Życie Gospodarcze" nr 42 z 16 X 1994.

towarzystwa reasekuracyjnego, aby w ten sposób zahamować wypływ za granicę środków, które mogłyby zostać wykorzystane w kraju.

Przyczyną słabej kondycji wielu towarzystw ubezpieczeniowych może stać się wyniszczająca wojna cenowa, a także prześciganie się ubezpieczycieli w jak najwyższych prowizjach dla pośredników ubezpieczeniowych. Sztuczne obniżanie wysokości składek może doprowadzić do ustalenia ich na poziomie poniżej opłacalności prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, a w konsekwencji do bankructwa firmy. Polskie firmy ubezpieczeniowe powinny myśleć o współpracy między sobą, polegającej na wzajemnym szacunku i dostrzeżeniu korzyści dla każdego uczestnika rynku. Sukcesy konkurentów powinny mobilizować do dalszej pracy w aspekcie pozytywnym. Wypracowanie zasad współpracy ubezpieczycieli pożądane jest z co najmniej dwóch powodów:

– potrzeby stworzenia systemu kontroli zawierania ubezpieczeń obowiązkowych i wymiany tych informacji,

– potrzeby podjęcia działań zmierzających do zapobiegania i wykrywania oszustw ubezpieczeniowych.

Konieczne jest ciągłe rozszerzanie i modyfikacja ofert ubezpieczeniowych. Należy odnotować, że na polskim rynku z roku na rok działa coraz więcej firm, oferujących szeroką gamę produktów i kompleksową ochronę ubezpieczeniową dla przedsiębiorstw i klientów indywidualnych. Nie wolno jednak zapominać, że w perspektywie roku 1999 oferta polskich towarzystw ubezpieczeniowych może okazać się mniej atrakcyjna i urozmaicona w porównaniu z produktami sprzedawanymi przez ubezpieczycieli zagranicznych. Ważna też jest rozbudowa systemu dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Poszukiwanie nowych kanałów, łączenie ofert, uatrakcyjnianie przez ciekawe propozycje dodatkowe czy towarzyszące może sprawić, że polskie towarzystwa staną się znaczącym konkurentem dla firm zagranicznych.

W konsekwencji otwarcia polskiego rynku ubezpieczeń dla konkurencji po 1999 r. może dojść do dwubiegunowego rozwoju towarzystw ubezpieczeniowych. Na jednym biegunie znajdą się nieliczne, silne kapitałowo towarzystwa powiązane z kapitałem zagranicznym (ubezpieczeniowym i bankowym), na drugim zaś – grupa średnich i małych towarzystw o relatywnie niskim kapitale, „skazanych" na działalność lokalną, podatnych na oferty wykupu i fuzji, preferujących przyjmowanie do ubezpieczenia ryzyka małe i maksymalnie rozproszone, z niezwykle wrażliwym na duże szkody systemem finansowym[21]. Taki scenariusz w obecnej sytuacji gospodarczej

---

[21] J. Łańcucki, *Warunki i perspektywy.*

wydaje się bardzo realistyczny. Szanse utrzymania się na rynku będą mieli jedynie ci ubezpieczyciele, którzy w sposób profesjonalny rozpoczynają działalność ubezpieczeniową z silnym zapleczem kapitałowym, mają wyraźnie zarysowaną wizję rozwoju towarzystwa i z takiej perspektywy patrzą na spodziewaną rentowność.

Przytoczone wcześniej uwagi dotyczące europejskiego i polskiego rynku ubezpieczeniowego sygnalizują istotny kierunek zmian, które powinny zachodzić w najbliższym czasie w Polsce, zwłaszcza przy coraz większym otwieraniu się naszego kraju na struktury Unii Europejskiej. Przekształcenia zachodzące w Polsce powinny dotyczyć następujących aspektów:

1) wzrostu udziału składki ubezpieczeniowej w wielkości wytworzonego dochodu narodowego, co musi zaowocować jeszcze większym jej wzrostem w wymiarze absolutnym,

2) zmian struktury portfela ubezpieczeń na rzecz zwiększenia się udziału z tytułu ubezpieczeń życiowych w całości zbieranej składki,

3) zmian orientacji firm ubezpieczeniowych ze strategii podobnych do siebie produktów na rzecz produktów wyspecjalizowanych, za czym pójdzie powolna transformacja pośrednika ubezpieczeniowego w doradcę,

4) zmian w świadomości społeczeństwa, polegających na zapewnieniu, iż oferowane produkty mają na celu zagwarantowanie poczucia bezpieczeństwa,

5) wzrostu kompleksowości obsługi klienta i jakości usług ubezpieczeniowych,

6) ściślejszego powiązania instytucji ubezpieczeniowych w Polsce z podmiotami rynku finansowego, w tym głównie z bankami.

Droga reform ubezpieczeniowych, zapoczątkowana ustawą o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r., a zmierzająca w kierunku pełnego członkostwa Polski w Unii Europejskiej, nie jest ani prosta, ani łatwa. Nie jest bowiem możliwa zmiana całego prawa ubezpieczeniowego w drodze wydania jednej ustawy i jej poprawek. Ponadto nawet pełne zharmonizowanie polskiego i wspólnotowego prawa ubezpieczeniowego i działanie według standardów europejskich towarzystw ubezpieczeniowych nie oznacza zakończenia procesu dostosowawczego we wszystkich innych sektorach gospodarki.Wszystkie bowiem elementy gospodarki są ze sobą powiązane, a tylko prawidłowe funkcjonowanie każdego z nich z osobna może zapewnić rozwój i sukces całości.

THE POLISH INSURANCE MARKET IN THE PERSPECTIVE OF FUTURE MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The purpose of the paper is to near the perspectives of Polish membership in the European Union as a substantial condition for the activity of national insurance companies. The awareness of effects of the association and, in consequence, the full membership in the European structures induces the necessity of taking steps into the transformation of the Polish insurance system according to instructions and recommendations of the Commission. In the paper, the attempt has been undertaken to estimate the extent of realization of the common market idea. The author has paralleled Polish and European insurance market. Analyzing basic characteristics of this sector, the stress has been laid on existing differences and weaknesses of Polish insurance market. They point out the direction of necessary changes that must be carried out in the near future.