Maria Kuchlewska*

RENTOWNOŚĆ UBEZPIECZEŃ W POLSCE W LATACH 1996–2005

1. Użyteczność badań w zakresie rentowności ubezpieczeń

W zarządzaniu finansami zakładu ubezpieczeń ważną rolę zajmuje analiza finansowa, której istotnym obszarem jest rentowność. Zadaniem badań nad rentownością jest odpowiedź na pytanie o efekty prowadzonej działalności oraz angażowanych w niej zasobów. Zainteresowanie rentownością właściwe jest różnym grupom interesariuszy związanych z działalnością ubezpieczeniową. Należą do nich przede wszystkim obecni i potencjalni właściciele, beneficjenci polis, zarządzający oraz organ nadzoru. Każdej z wymienionych grup podmiotów przyświecają nieco odmienne cele i związane z tym spojrzenie na rentowność zakładu ubezpieczeń.

Przedmiotem zainteresowania właścicieli jest w głównej mierze ocena efektywności alokacji kapitału. Odpowiedzią będzie informacja o rentowności zainwestowanego kapitału. Posiadacze ubezpieczeń na życie o formule inwestycyjnej, podobnie jak właściciele zakładu ubezpieczeń, przejawiają zainteresowanie rentownością aktywów.

Synteza kryteriów zainteresowania podmiotów rentownością ubezpieczeń pozwala na wyróżnienie trzech grup przesłanek użyteczności badań rentowności w zakładzie, mianowicie:

(1) normatywnych,
(2) zarządczych,
(3) alokacyjnych.

Postanowienia ustawy o działalności ubezpieczeniowej nakładają na zakłady ubezpieczeń obowiązek gromadzenia informacji niezbędnych do określenia wysokości składek ubezpieczeniowych, których wysokość ma umożliwić co najmniej wywiązanie się zakładu ubezpieczeń z wszelkich zobowiązań, jakie mogą wynik-

* Katedra Ubezpieczeń

nąć z zawartych umów ubezpieczenia, jak również kosztów prowadzenia działalności ubezpieczeniowej [1]. Ustawodawca poprzez wskazane postanowienia regulacyjne obliguje zakłady do ustalania cen oferowanych ubezpieczeń na poziomie gwarantującym osiągnięcie rentowności.

Rentowność jest przedmiotem zainteresowania kadry menedżerskiej z uwagi na jej użyteczność informacyjną w procesie zarządzania zakładem ubezpieczeń. W aspekcie zarządczym przedmiotem zainteresowania jest rentowność w przekroju produktów, grup ubezpieczeniowych oraz całego portfela ubezpieczeń. Stanowi ona podstawę oceny decyzji cenowych zakładu ubezpieczeń, umożliwiających optymalizację składu portfela ubezpieczeń. Brak rentowności na produkcie świadczy o nieadekwatności ceny – składki ubezpieczeniowej – do ponoszonego przez zakład ryzyka ubezpieczeniowego, łącznie z kosztami jego obsługi. Utrzymywanie się ujemnej rentowności produktu, prowadzi do przenoszenia strat ponoszonych na deficytowych produktach w ciężar wyniku technicznego całego portfela ubezpieczeń, pogarszając wynik finansowy działalności zakładu ubezpieczeń. Oceniając problem od strony beneficjentów – ubezpieczających, deficytowość ubezpieczeń oznacza rozłożenie łącznego ryzyka przejmowanego przez zakład na wszystkie podmioty sięgające po ubezpieczenia, powodując przesuwanie obciążeń na beneficjentów nabywających produkty rentowne. W kontekście wymagań stawianych postanowieniami prawa, o których mowa wyżej, problem wymaga bieżącej analizy i powinien być przedmiotem zainteresowania kadry zarządzającej zakładem ubezpieczeń, jak i organu nadzoru.

Wreszcie rentowność jest przedmiotem zainteresowania aktualnych i przyszłych właścicieli zakładu ubezpieczeń. Właściciele przynajmniej raz w roku, przyjmując sprawozdanie finansowe, mają możliwość oceny zainwestowanego w zakład ubezpieczeń kapitału. Dla nich w pierwszej kolejności ważna jest efektywność inwestycji, zwłaszcza wobec wymagań kapitałowych, stawianych zakładom ubezpieczeń przez stosowne normy prawne [2]. Rentowność działalności ubezpieczeniowej stanowi wewnętrzne źródło finansowania działalności oraz zasilania kapitałów własnych zakładów ubezpieczeń.

2. Pomiar i analiza rentowności sprzedaży ubezpieczeń

W analizie rentowności zakładu ubezpieczeń można wyodrębnić trzy podstawowe obszary badawcze, mianowicie: rentowność sprzedaży, rentowność aktywów oraz rentowność kapitałów.

Rentowność sprzedaży umożliwia ocenę podstawowej działalności zakładów ubezpieczeń. Dla jej pomiaru, na użytek opracowania, wykorzystywane są dwa

syntetyczne wskaźniki: wskaźnik rentowności technicznej oraz wskaźnik rentowności sprzedaży. Pole recepcji wskaźnika rentowności technicznej obejmuje czynniki kształtujące wynik techniczny ubezpieczeń. Formuła wskaźnika rentowności technicznej oparta jest na relacji wyniku technicznego ubezpieczeń do składki zarobionej na udziale własnym. Z uwagi na zróżnicowanie zasad ustalania wyniku technicznego dla ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych występują różnice w zakresie pola recepcji omawianego wskaźnika pomiędzy zakładami ubezpieczeń poszczególnych działów ubezpieczeń. Dla zakładów ubezpieczeń działu I wskaźnik rentowności działalności technicznej kształtowany jest pod wpływem następujących czynników:

$$WRT_{dz.\,I} = \frac{(S_{ZN} + P_{Pt} + P_L) - (O_N + K_A + K_P + K_{Pt} + K_L)}{S_{ZN}}$$

gdzie:

S_{ZN} – składka zarobiona na udziale własnym,
P_{Pt} – pozostałe przychody techniczne,
P_L – przychody z działalności lokacyjnej zaliczane do rachunku technicznego,
O_N – odszkodowania i świadczenia na udziale własnym,
K_A – koszty administracyjne,
K_P – koszty akwizycyjne,
K_{PT} – pozostałe koszty techniczne,
K_L – koszty działalności lokacyjnej.

Formuła wskaźnika rentowności technicznej w zakładach ubezpieczeń działu II obejmuje:

$$WRT_{dz.\,II} = \frac{(S_{ZN} + P_{Pt}) - (O_N + K_A + K_P + K_{Pt})}{S_{ZN}}$$

przy oznaczeniach jak wyżej.

Podstawowa różnica pomiędzy czynnikami kształtującymi rentowność techniczną ubezpieczeń według działów polega na ujmowaniu przychodów i kosztów działalności lokacyjnej w rachunku technicznym ubezpieczeń na życie, podczas gdy w zakładach ubezpieczeń działu II przychody i koszty lokat uwzględniane są na poziomie ogólnego rachunku wyników. W konsekwencji powyższa odmienność wypływa znacząco na poziom wskaźników rentowności technicznej pomiędzy działami ubezpieczeń.

Ilustrację rentowności technicznej w zakładach ubezpieczeń w Polsce zawierają dane zamieszczone w tabelach 1–3. Zaprezentowano w nich informacje o wskaźnikach rentowności technicznej na przestrzeni dziesięcioletniego okresu obserwacji w ujęciu dla całego rynku ubezpieczeń oraz w podziale na zakłady ubezpieczeń działu I i działu II.

Tabela 1. Rentowność działalności ubezpieczeniowej zakładów ubezpieczeń działu I i II w latach 1996–2005

Lata / Nazwa wskaźnika	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik rentowności technicznej	–7,09	–10,35	–3,78	–4,48	0,34	0,33	2,84	5,50	6,99	12,01
Wskaźnik rentowności sprzedaży	–0,24	–2,32	1,68	1,98	2,32	4,59	6,33	8,26	10,77	16,92

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 2. Rentowność działalności ubezpieczeniowej zakładów działu I w latach 1996–2005

Lata / Nazwa wskaźnika	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik rentowności technicznej	4,22	3,95	3,13	2,92	4,98	3,56	7,82	10,37	10,63	16,17
Wskaźnik rentowności sprzedaży	4,59	3,86	3,64	2,21	2,82	3,67	5,81	10,20	11,49	14,88

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 3. Rentowność działalności ubezpieczeniowej zakładów działu II w latach 1996–2005

Lata / Nazwa wskaźnika	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik rentowności technicznej	–2,74	–5,36	–9,25	–11,21	–3,98	–2,66	–1,85	0,70	3,13	7,10
Wskaźnik rentowności sprzedaży	–18,03	–23,18	0,64	1,84	1,99	5,25	6,73	6,66	10,16	18,92

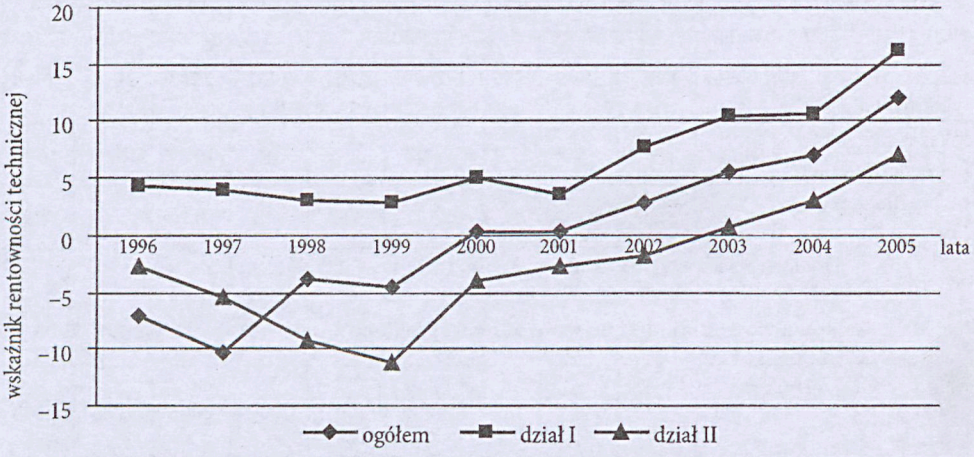
Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

W odniesieniu do zakładów ubezpieczeniowych ogółem w całym okresie odnotowuje się poprawę rentowności technicznej. Poza okresem 1996–1999, w którym występowała ujemna rentowność techniczna, od roku 2000 zakłady osiągały rentowność na prowadzonej działalności. W roku 2005 wskaźnik rentowności technicznej osiągnął poziom 12,01%, wykazując prawie 100-procentową dynamikę w stosunku do roku poprzedniego.

W świetle danych zamieszczonych w tabeli 2 i 3 uwagę zwraca znaczne zróżnicowanie rentowności technicznej między działami ubezpieczeń. Zakłady oferujące ubezpieczenia na życie w całym analizowanym okresie osiągały rentowność na prowadzeniu działalności. Oznacza to, że każda jednostka składki zarobionej na udziale własnym generowała dodatni wynik techniczny. Świadczy to o adekwatności składek ubezpieczeniowych stosowanych przez zakłady działu I w relacji do podejmowanego ryzyka wraz z kosztami jego obsługi.

W odróżnieniu od zakładów działu I rentowność techniczna w zakładach oferujących ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe przyjmowała ujemne wielkości w latach 1996–2002. Najwyższa deficytowość wystąpiła w latach 1998–1999. Zaledwie w trzech ostatnich latach badanego okresu, tj. 2003–2005, zakłady działu II odnotowały dodatnią rentowność techniczną, przy czym kształtowała się ona na poziomie znacząco niższym aniżeli w analogicznym okresie w zakładach ubezpieczeń na życie.

Porównawcze zestawienie trendów w rentowności technicznej ze względu na przedmiot działalności ilustruje rysunek 1.



Rysunek 1. Wskaźniki rentowności technicznej ubezpieczeń w działach I i II w latach 1996–2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997-2001; KNUiFE 2002–2006

Uwagę zwraca znaczne zróżnicowanie rentowności technicznej ze względu na przedmiot działalności zakładu ubezpieczeń, którego istotną przyczyną jest odmienne ujmowanie przychodów i kosztów działalności lokacyjnej w obu działach ubezpieczeń.

Konstrukcja wskaźnika rentowności technicznej pozwala na dalszą jego dezagregację i wykorzystanie w ocenie rentowności nie tylko portfela ubezpieczeń, czy ich grup, ale także poszczególnych produktów ubezpieczeniowych. Wyniki tak obliczonych wskaźników mogą być użyteczne w kształtowaniu optymalnego, ze względu

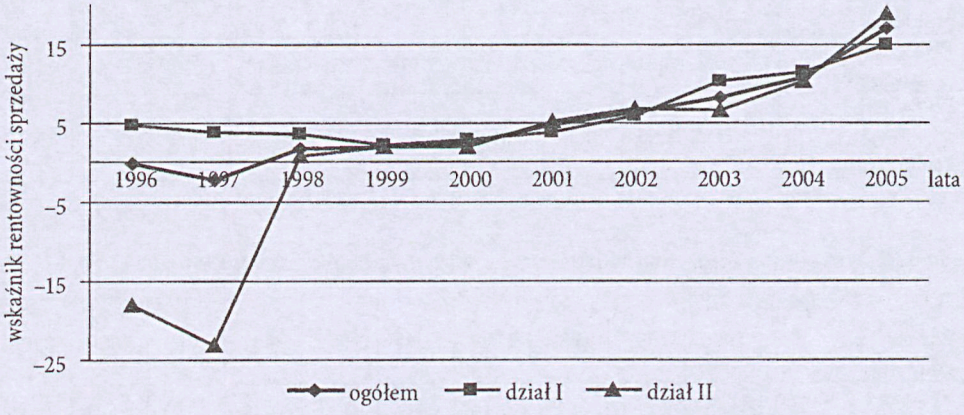
na efektywność działalności technicznej, portfela ubezpieczeń. Analiza rentowności technicznej w przekroju produktu wpisuje się swoją użytecznością w obowiązki normatywne nakładane na zakłady ubezpieczeniowe, o których mowa w p. 1.

Kolejny z wymienionych wskaźników ilustrujących rentowność sprzedaży wyrażony jest formułą:

$$W_{RS} = \frac{Wynik\ finansowy\ netto}{Wynik\ finansowy\ brutto}$$

Wskaźnik ten informuje o wysokości generowanego wyniku finansowego przez każdą jednostkę sprzedaży.

W świetle zamieszczonych w tabelach 1–3 danych, wskaźnik rentowności sprzedaży kształtował się odmiennie w zależności od przedmiotu działalności zakładu ubezpieczeń. W zakładach działu I jego wysokości są zbliżone w całym analizowanym okresie do wysokości wskaźnika rentowności technicznej. Stanowi to następstwo zasad ustalania wyniku technicznego ubezpieczeń na życie. W zakładach działu II zauważa się znaczne różnice pomiędzy wysokością wskaźników rentowności technicznej a rentowności sprzedaży. Zróżnicowanie to jest konsekwencją zasad ustalania wyniku technicznego ubezpieczeń oraz wyniku ogólnego w zakładach działu II. Efekty uzyskane na działalności lokacyjnej przez zakłady działu II wpływają bezpośrednio na wysokość wskaźników rentowności sprzedaży tych zakładów, powodując zróżnicowanie pomiędzy rentownością techniczną a rentownością sprzedaży. Podstawowe trendy w zakresie kształtowania rentowności sprzedaży ze względu na przedmiot działalności zakładów ubezpieczeń zawarto na rysunku 2.



Rysunek 2. Kształtowanie się rentowności sprzedaży ubezpieczeń w dziale I i II w latach 1996–2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006

Wskaźniki rentowności sprzedaży w zakładach obu działów ubezpieczeń wykazują, w odróżnieniu od wskaźników rentowności technicznej, znaczną zbieżność. Spowodowane jest to jednorodnością czynników obejmowanych polem recepcji wskaźnika rentowności sprzedaży w obu działach ubezpieczeń.

3. Struktura kapitałów zakładów ubezpieczeń i ich rentowność

Zarządzanie zakładem ubezpieczeń wymaga uwzględnienia kompromisu pomiędzy czynnikami warunkującymi jego funkcjonowanie, tj. rentownością, płynnością i bezpieczeństwem. Troska o bezpieczeństwo zakładów ubezpieczeń powoduje istnienie wymagań kapitałowych, które pozostają w związku ze skalą ich działalności [3]. Stawianie wymagań kapitałowych jest powodowane dominacją w strukturach kapitałowych zakładów ubezpieczeń kapitałów obcych, których udział zwiększa ryzyko finansowe działalności zakładu, przesuwając jego konsekwencje z właścicieli zakładów na wierzycieli, tzn. beneficjentów polis ubezpieczeniowych. Struktury kapitałowe zakładów ubezpieczeń ilustrują dane zamieszczone w tabelach 5–7.

Do zaprezentowania struktury kapitałowej zakładów ubezpieczeń wykorzystano wskaźnik ogólnego zadłużenia oraz wskaźnik struktury kapitałowej, który ukazuje udział kapitałów obcych w łącznych kapitałach zakładu ubezpieczeń i na jego analizie oparto dalsze badanie.

Tabela 4. Wskaźniki zadłużenia zakładów ubezpieczeń w Polsce w latach 1996-2005

Lata / Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	84,59	85,87	82,30	80,20	78,35	77,84	81,13	80,89	72,61	71,11
Wskaźniki Struktury kapitałowej	89,23	91,96	90,22	86,40	82,76	82,16	81,13	80,89	77,11	75,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 5. Wskaźniki zadłużenia zakładów ubezpieczeń na życie w latach 1996-2005 (dział I)

Lata / Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	86,59	87,77	85,87	85,91	85,05	84,88	86,29	85,94	82,94	82,65
Wskaźnik struktury kapitałowej	88,61	89,27	87,93	87,57	86,86	86,82	86,29	85,94	85,79	85,56

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 6. Wskaźniki zadłużenia zakładów ubezpieczeń działu II w latach 1996-2005 (dział II)

Wyszczególnienie \ Lata	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	82,75	84,09	78,87	74,26	70,55	68,95	74,11	73,32	57,71	54,01
Wskaźnik struktury kapitałowej	89,80	94,49	92,43	85,18	77,99	76,26	74,11	73,52	64,58	59,87

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

W świetle informacji zawartych w tabeli 6 udział kapitałów obcych, wyrażony wskaźnikami struktury kapitałowej, w zakładach działu I i II łącznie w całym dziesięcioletnim okresie kształtował się na poziomie powyżej 80%. Charakterystyczny jest wyższy udział kapitałów obcych w zakładach ubezpieczeń działu I, w których kapitały obce w każdym kolejnym okresie stanowiły powyżej 85% kapitałów ogółem, natomiast udział kapitałów własnych wynosił mniej aniżeli 15%.

Nieco inne proporcje udziału kapitałów obcych i własnych odnotowują zakłady działu II. Jak wynika z informacji zawartych w tabeli 7, do roku 1999 struktury kapitałowe zakładów majątkowych były zbliżone do struktur kapitałowych zakładów życiowych. Od roku 2000 w zakładach działu II następuje systematyczne zmniejszanie udziału kapitałów obcych na rzecz kapitałów własnych. Na koniec 2005 roku kapitały własne stanowiły 40% kapitałów ogółem zakładów działu II.

Poszukując związków pomiędzy strukturą kapitałową zakładów ubezpieczeń a rentownością kapitałów własnych wyrażoną wskaźnikiem ROE, w tabeli 8 zestawiono wskaźniki rentowności w latach 1996–2005.

Tabela 7. Rentowność kapitałów własnych (ROE) zakładów ubezpieczeń w latach 1996–2005

Wyszczególnienie \ Lata	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Zakłady ubezpieczeń ogółem	–2,21	–26,99	16,56	12,29	7,39	12,19	13,51	16,27	16,77	25,87
Zakłady ubezpieczeń – dział I	28,87	22,90	20,01	10,06	8,78	9,77	12,66	20,77	22,49	31,51
Zakłady ubezpieczeń – dział II	–34,55	–117,79	10,92	14,64	6,43	13,89	14,11	12,79	13,46	22,74

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Uwagę zwraca dodatnia rentowność kapitałów własnych w całym okresie dla zakładów działu I, które charakteryzował wyższy udział kapitałów obcych. Świadczy to o pozytywnym oddziaływaniu dźwigni finansowej. W zakładach działu II, poza okresem 1996–1997, rentowność kapitałów własnych była dodatnia, a istotne znaczenie dla jego poziomu odgrywała rentowność aktywów.

Osiągana w analizowanym dziesięcioleciu rentowność kapitałów własnych wpłynęła na zmiany rozmiarów oraz struktury kapitałów własnych w zakładach ubezpieczeń, o czym świadczą dane zawarte w tabelach 8–10.

Tabela 8. Struktura kapitałów własnych zakładów ubezpieczeń w latach 1996–2005

Lata / Nazwa kapitału	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Podstawowy	71,16	96,16	79,58	59,32	47,06	44,18	37,70	34,92	25,89	21,28
Zapasowy	34,52	49,81	38,02	43,65	52,62	55,57	54,14	59,31	51,57	44,46
Pozostałe kapitały własne	–5,68	–45,97	–17,60	–2,97	0,32	0,25	8,16	5,77	22,54	34,26

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 9. Struktura kapitałów własnych zakładów ubezpieczeń na życie w latach 1996–2005

Lata / Nazwa kapitału	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Podstawowy	56,65	49,35	55,31	56,00	55,58	53,55	45,60	40,30	32,35	28,64
Zapasowy	19,36	32,22	26,53	35,94	38,12	46,01	49,14	53,45	57,29	49,13
Pozostałe kapitały własne	23,99	18,43	18,16	8,06	6,30	0,44	5,26	6,25	10,36	22,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

Tabela 10. Struktura kapitałów własnych zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w latach 1996–2005

Lata / Nazwa kapitału	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Podstawowy	86,84	179,46	116,83	62,86	41,15	37,62	32,02	30,76	22,15	17,35
Zapasowy	49,99	81,30	55,98	50,42	62,68	62,27	57,73	63,84	48,25	41,96
Pozostałe kapitały własne	–36,83	–160,76	–72,81	–13,28	–3,83	0,11	10,25	5,40	29,60	40,69

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PUNU 1997–2001; KNUiFE 2002–2006.

W odniesieniu do zakładów ubezpieczeń ogółem widoczna jest zmiana struktury kapitałów własnych. W całym okresie zmniejszał się udział kapitału podstawowego na rzecz pozostałych kapitałów własnych. W roku 1996 wśród kapitałów własnych dominował kapitał podstawowy, wynosząc w zakładach ogółem 71,16% łącznej wartości kapitałów własnych, w zakładach działu I 56,65%, a w zakładach działu II 86,84% ogółem kapitałów własnych. Natomiast w roku 2005 udział kapi-

tału podstawowego w kapitałach własnych wszystkich zakładów stanowił zaledwie 21,28%, w zakładach działu I 28,64% oraz 17,35% w zakładach oferujących ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe.

Znaczącemu obniżeniu udziału kapitału podstawowego w kapitałach własnych towarzyszył wzrost znaczenia kapitału zapasowego oraz pozostałych kapitałów własnych. Najbardziej wzrósł udział kapitału zapasowego w zakładach ubezpieczeń na życie, w których na koniec roku 1996 wynosił 19,36%, natomiast w roku 2005 osiągnął udział sięgający 49,13% kapitałów własnych. Było to możliwe dzięki realizowanej przez zakłady działu I rentowności zarówno technicznej, sprzedaży, aktywów, jak i rentowności kapitałów w całym analizowanym okresie.

4. Zakończenie

Analiza wskaźników rentowności zarówno sprzedaży, jak i kapitałów wskazuje na poprawę wyników zakładów ubezpieczeń na wszystkich obszarach ich aktywności. Poprawa rentowności technicznej wskazuje na wzrost rentowności sprzedaży, która z kolei wpływa na rentowność kapitałów. Wzrost rentowności kapitałów wpłynął pozytywnie na rozmiary i strukturę kapitałów własnych oraz zwiększył ich udział w łącznej wartości kapitałów zaangażowanych w działalności ubezpieczeniowej.

Zmiany kapitałowe przekładają się na stopień spełniania przez zakłady ubezpieczeń wymagań z zakresu wypłacalności. Dysponowanie środkami własnymi w wysokości co najmniej równej marginesowi wypłacalności zakładu pozostaje w prostej zależności od rentowności kapitałów własnych. Rentowność sprzedaży oraz aktywów wpływają z kolei na stopień pokrycia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych aktywami spełniającymi wymagania ustawowe. Ponadto warte podkreślenia jest, że rentowność kapitałów, prowadząc do ich wzrostu, powoduje zmniejszanie ryzyka finansowego w zakładach ubezpieczeń.

Budowanie kapitałów własnych, jako następstwo systematycznej poprawy omawianych obszarów rentowności działalności ubezpieczeniowej w Polsce sprzyja poprawie kondycji finansowej oraz bezpieczeństwa sektora ubezpieczeń.

PRZYPISY

[1] Zob.: art. 18 *Ustawy z dnia 22.05.2003 roku o działalności ubezpieczeniowej*, DzU nr 124, poz. 1151 z późn. zm.

[2] Wymagania te wynikają z postanowień art. 146 i 147 *Ustawy z dnia 22.05.2003 roku o działalności ubezpieczeniowej*,

[3] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2003 r. w sprawie sposobu wyliczenia marginesu wypłacalności oraz minimalnej wysokości kapitału gwarancyjnego, DzU nr 211 z 2003 roku, poz. 2060.

INSURANCE PROFITABILITY IN POLAND IN THE YEARS 1996-2005

Summary

Profitability is a subject of interest to both owners and managers of insurance companies and plays an important role in finance management. The interest in studies on profitability results from normative, managerial and allocative premises. In these studies three areas of analysis were differentiated, i.e. profitability of sales, including profitability of technical activity, profitability of assets, and profitability of capital. Each of those areas was analysed as regards insurance companies in general and taking into account the divsion into life and non-life insurance companies. The analysis showed differences in the character of their activities.

The results of analysis clearly indicate that profitability of technical activity was different which is a consequence of the fact that other factors are taken into account in the life and non-life insurance companies.

Profitability of technical activity throughout the whole analysed period of ten years was positive, showing a growing trend and its level was close to that of profitability of sales.

Among the non-life insurance companies one can observe considerable differentiation, with a growing trend, between profitability of technical activity and profitability of sales. Growth of profitability of sales had an impact on profitability and volume of insurance companies own capital as well as on their structure. A bigger share of own capital resulting from improved profitability of insurance enhances the financial condition and security of the insurance sector.

