Marietta Janowicz-Lomott
Uniwersytet Gdański

NADWYŻKA FINANSOWA W TOWARZYSTWACH UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

Wstęp

Instytucja ubezpieczenia wzajemnego uważana jest za kolebkę ubezpieczeń. Udział towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w rynku mierzony zbiorem składki przekroczył w 2008 r. 26,5% AMBest (2009). W działalności TUW eksponuje się przede wszystkim niezarobkowy cel działalności. Jednocześnie TUW funkcjonują w takich samych realiach rynkowych jak zakłady komercyjne, co wpływa na sposób ich działalności i konieczność wypracowywania zysków.

Celem artykułu jest wskazanie roli nadwyżki finansowej w TUW oraz analiza jej wykorzystania na polskim rynku. Badaniu poddane zostaną TUW posiadające pozwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Polsce w dziale II w latach 2003–2008. W badaniu wykorzystano sprawozdania opublikowane w Monitorze Polskim B oraz dane KNF.

1. TUW jako przedsiębiorstwa społeczne

Niezarobkowy cel działalności w literaturze przedmiotu, określany terminem *non profit*, jest podstawową cechą towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Istotą ubezpieczeń wzajemnych jest, jak pisze Poniewierka (2009), wspólna realizacja celu, którym jest zabezpieczenie potrzeb ubezpieczeniowych członków towarzystwa[1].

[1] Zagadnienie to dotyczy wyłącznie ubezpieczonych będących członkami towarzystwa. Przepisy wielu krajów dopuszczają ubezpieczanie w ramach TUW osób, które nie są ich członkami (w Polsce tacy ubezpieczeni opłacający tzw. składki stałe nie mogą wnosić do TUW więcej niż 10% przypisu składki).

Aby potrzeby ubezpieczeniowe wspólnoty zostały należycie zabezpieczone, konieczne jest wypracowanie wyników finansowych. W celu wskazania znaczenia wyników finansowych dla TUW konieczne jest ukazanie ich działalności w szerszym kontekście. Towarzystwa te są podmiotami ekonomii społecznej.[2] Ekonomię społeczną definiuje się poprzez wskazanie cech, na których opiera się funkcjonowanie podmiotów do niej należących: solidarność, spójność społeczna, odpowiedzialność społeczna za podejmowanie działania, społeczne zaangażowanie i uczestnictwo w przedsięwzięciu oraz posiadanie niezależności w podejmowanych działaniach (Mituś 2008). Od gospodarki prywatnej odróżnia ją to, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, lecz na realizację celów społecznych (Hausner 2007).

Ważnym ogniwem ekonomii społecznej jest przedsiębiorstwo społeczne – określenie wszystkich podmiotów gospodarczych, które mają społeczny cel, nie są zorientowane na tworzenie i dystrybucję kapitału oraz mają demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę (Pearce 2003). Stosunki własnościowe w przedsiębiorstwie społecznym podporządkowane są interesom interesariuszy tego podmiotu i oni sprawują demokratyczną kontrolę nad jego działaniem. Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego, jak piszą Hausner i in. (2006), łączy w sobie dwa atrybuty – przedsiębiorczość i społeczność. Pierwszy z nich sygnalizuje, że dotyczy ono organizacji, która prowadzi działalność gospodarczą, a więc wytwarza produkty lub usługi w taki sposób, który skutkuje wytworzeniem wartości dodanej, ekonomicznej nadwyżki. Prowadzi działalność gospodarczą, która wiąże się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów tej działalności. Atrybut społeczności wskazuje na bazowanie na kapitale społecznym, ukształtowanym w ramach określonej społeczności lokalnej, i podstawową misję przedsiębiorstwa – integrację społeczną w skali społeczności. Są to zatem instytucje, które cele społeczne realizują przy użyciu instrumentów rynkowych. Podejmują próbę połączenia gospodarowania z budowaniem więzi społecznych, których zasadniczym celem jest wzmocnienie bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego ludzi. Gospodarka rynkowa jest podporządkowana kryterium efektywności, a przedsiębiorstwa społeczne, respektując wymogi efektywnego gospodarowania, dążą też do realizacji wielu innych wartości. W przedsiębiorstwie społecznym pojawianie się zysku jest dopuszczalne, a nawet zasadne. Jak wskazują Hausner i in. (2006), nadwyżka osiągana przez przedsiębiorstwa społeczne, zgodnie z ich celem, jest ponownie inwestowana albo w działalność, albo we wspólnotę. Zysk jednak nie powinien być wartością nadrzędną i przesłaniać innych wartości, takich jak solidarność i partycypacja (Wygnański 2004).

[2] W zakresie ekonomii społecznej nie istnieje jednolita definicja. Według naukowców z Uniwersytetu Johna Hopkinsa, w definicji stosowanej powszechnie w USA TUW nie są podmiotami ekonomii społecznej, gdyż dokonują zwrotu nadwyżki ubezpieczonym. Koncepcja taka nie przyjęła się jednak w Europie (Morris 2000).

Społeczna użyteczność zakładów wzajemnych jest związana z realizacją przez nie zasadniczego celu ich działania – zaspokojenia potrzeb ubezpieczonych na ochronę ubezpieczeniową tanią i dobrej jakości. Wartość społeczna przejawia się także we wzmacnianiu spójności społecznej, wzmacnianiu lokalnej i grupowej tożsamości, urzeczywistnianiu demokracji (Janowicz-Lomott 2008)[3]. Jednocześnie bez długookresowych efektów ekonomicznych towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie mogłyby realizować swej misji społecznej. Dlatego też właściwsze dla TUW jest określenie *not for profit* używane m.in. przez M. Płonkę (2009) w miejsce stosowanego dotychczas *non profit*.

Problemem sygnalizowanym przez Hausnera i. in. (2006) jest swoista nieformalna komercjalizacja przedsiębiorstw społecznych, które w praktyce modyfikują swą misję i „przechylają się" w stronę przedsiębiorstwa rynkowego gdyż, odnosząc sukces ekonomiczny, decydują się na dalszą rynkową ekspansję i kładą nacisk na aspekt ekonomiczny kosztem funkcji społecznych. Zjawisko to jest niezwykle charakterystyczne dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, szczególnie uniwersalnych dużych TUW, gdzie ze względu na liczbę podmiotów zaangażowanych w to towarzystwo zanikają więzi społeczne.

2. Znaczenie nadwyżki w TUW

Pomimo że sprzedaż ubezpieczeń przez TUW nie jest nastawiona na zysk, jednak wypracowany wynik finansowy staje się podstawą oceny działalności towarzystwa. Bezpośrednim efektem dodatniego wyniku jest zwrot nadwyżki dla członków. Towarzystwa osiągające nadwyżkę mogą w następnych okresach sprawozdawczych dokonać zwrotu składki w gotówce lub w postaci jej obniżenia. Osiąganie dodatniego wyniku finansowego i możliwość obniżenia składek w przyszłości przyczyniają się do zwiększenia zainteresowania członków przynależnością do TUW i jednocześnie wzrostem zaufania do towarzystwa (Kiedrowska 2001). Wypracowanie dodatniego wyniku finansowego pozwala TUW na poprawę i rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej – podwyższenie sum ubezpieczenia lub sum gwarancyjnych, zmiany w konstrukcji produktów ubezpieczeniowych (zwiększenie zakresu ochrony). Osiągnięty zysk może być również przeznaczany na realizację innych niż ubezpieczenie wspólnych celów określonych przez członków TUW. W okresie II Rzeczypospolitej PZUW przeznaczało środki z nadwyżek na akcje przeciwogniowe, zasiłki na budowę remiz, finansowanie zaopatrzenia osiedli w wodę, propagandę ostrożnego obchodzenia się z ogniem czy pożyczki dla pogorzelców (Einfeld 1931).

[3] Rozważania te, oczywiście, dotyczą zakładów ubezpieczeń wzajemnych, w których więzi pomiędzy ubezpieczonymi nie zaniknęły. W dalszej części rozważań pojawi się również problem dużych uniwersalnych TUW, w których niektóre cechy charakterystyczne dla wzajemności ubezpieczeniowej mogą zanikać i w efekcie ich nastawienie na społeczną misję jest nieznaczne.

Zakumulowany zysk może też być źródłem przyrostu kapitałów. Akumulacja zysku jest najważniejszym (obok zysków z kapitału i podwyższania kapitału przez emisję akcji) źródłem wzrostu kapitału (Cummins 2002). Jak udowadnia Harrington (2002), koszt pozyskania kapitału zewnętrznego dla TUW jest wyższy niż dla spółek akcyjnych, tym ważniejsze jest zatem wypracowanie nadwyżki i jej zatrzymanie. Dzięki temu zwiększa się bezpieczeństwo finansowe zakładu i lepiej spełnia on wymogi wypłacalności. Towarzystwa osiągające wysoką dynamikę składki dla spełniania wymogów wypłacalności zmuszone są często do poszukiwania kapitałów. W momencie, gdy jednocześnie osiągają one niski zysk, są skłonne do demutualizacji (Cummins i Doherty 2002). Ponoszone straty zmniejszają wartość kapitałów własnych, a skumulowane mogą nadmiernie uszczuplić środki własne. Przy braku możliwości dodatkowego zasilenia kapitałowego zakładu, członkowie mogą być zmuszeni do poniesienia dopłat lub do likwidacji towarzystwa (Kiedrowska 2001). Konieczność dopłat, jak wskazuje przedwojenna historia ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, spotykana jest przede wszystkim w początkowych latach działalności TUW, gdyż w kolejnych latach, przy prawidłowo i rozważnie prowadzonej gospodarce finansowej, na pokrycie ewentualnych niedoborów zużywane są kapitały zapasowe.

Analiza rentowności działalności TUW na światowych rynkach ubezpieczeniowych prowadzona jest bardzo rzadko. Badania efektywności prowadzi się zazwyczaj przez porównania efektywności kosztowej (zamiast wielu zob. Eling i Luhnen 2009)). Genetey (1999), prowadząc badania brytyjskich ubezpieczycieli na życie, wskazuje, że TUW osiągają gorsze wyniki, przy czym niższa jest ich zmienność. Średnie wskaźniki rentowności aktywów (ROA) i rentowności kapitałów własnych (ROE) na największych rynkach europejskich nie pozwalają na sformułowanie jednoznacznych tez (tab. 1). Towarzystwa osiągają gorsze wyniki (Wielka Brytania, Francja, Skandynawia), ale też bywają równie zyskowne co spółki akcyjne (Niemcy, Włochy).

Tabela 1. Średnia rentowność aktywów i kapitałów własnych w TUW i spółkach akcyjnych na największych rynkach europejskich za lata 1995–1999

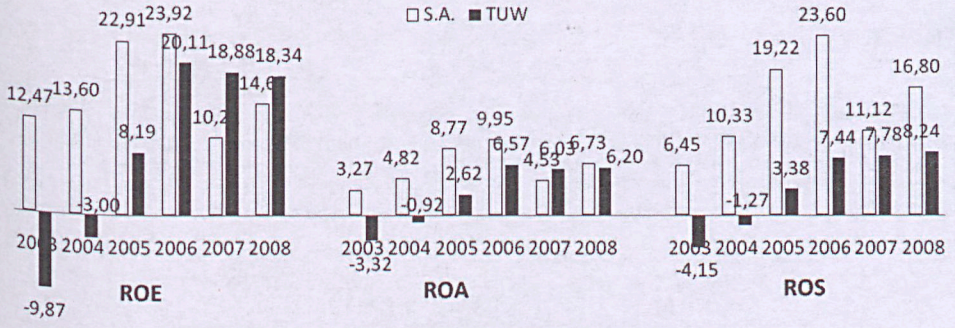
Kraj	ROA		ROE	
	Spółka akcyjna	TUW	Spółka akcyjna	TUW
Wielka Brytania	4,1	3,2	17,7	15,4
Niemcy	0,6	1,1	22,2	22,7
Francja (non life)	14	0,7	19,1	3,3
Włochy	1,3	1,6	7,3	10,8
Kraje Skandynawskie	6,3	3,0	98	33

Źródło: *Valuing our Mutuality*, ACME 2001. Badania rentowności na rynkach europejskich były prowadzone przez ACME wyłącznie w latach 1995–1999. (Kolejne edycje tych badań II i III nie zawierają już badań rentowności).

3. Analiza wyników finansowych TUW w latach 2003–2008

3.1. Rentowność TUW

Wynik finansowy jest podstawowym czynnikiem determinującym bezpieczeństwo zakładu ubezpieczeń. Pozwala rozwijać działalność zakładu w tempie kontrolowanym, umożliwiając równoważenie niekorzystnych skutków inflacji oraz zwiększanie skali działalności bez konieczności dodatkowych nakładów ze strony udziałowców. Podstawowym miernikiem oceny efektywności działalności zakładów ubezpieczeń jest stopień osiągniętej rentowności. Analiza rentowności dokonana zostanie w wielkościach względnych – z użyciem wskaźników rentowności. Wskaźniki użyte w analizie określają wielkość wyniku finansowego netto przypadającą na jednostkę zaangażowanych w zakładzie ubezpieczeń: kapitałów własnych (ROE), aktywów ogółem (ROA) oraz składki przypisanej (ROS). W przypadku odnotowanego zysku, określają więc stopę zwrotu ze środków będących w dyspozycji zakładu bądź z działalności ubezpieczeniowej. Porównane zostały wielkość tych wskaźników w latach 2003–2008 w spółkach akcyjnych i w TUW (rys. 1). Największe dysproporcje w poziomie wskaźników wykazuje wskaźnik rentowności sprzedaży, który dla spółek akcyjnych jest znacząco wyższy niż dla TUW. Analiza tego wskaźnika potwierdzałaby tezę, iż TUW są zakładami działającymi *not for profit*. Jednocześnie analiza rentowności kapitałów własnych wskazuje, że w latach 2007 i 2008 w TUW ten był znacznie wyższy.



Rysunek 1. Wskaźniki rentowności kapitałów własnych, aktywów i składki przypisanej w TUW i spółkach akcyjnych w latach 2003–2008 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań KNF z lat 2003–2008.

Wskaźnik ROE określa stopę zysku, jaką przynosi inwestycja w działalność ubezpieczeniową. Wyższa efektywność kapitału własnego daje możliwość uzyskania przez inwestorów wyższych dywidend oraz zabezpiecza dalszy rozwój zakładu ubezpieczeń. W przypadku zakładów wzajemnych, korzyści z analizy tego wskaźnika dotyczą wyłącznie dalszego rozwoju, gdyż sens działalności opar-

tej na wzajemności jest inny niż osiąganie korzyści z zainwestowanego kapitału Wskaźnik ROE użyty może być również jako wskaźnik zdolności absorpcyjnych kapitałów własnych – *ex post*. Jeżeli zysk większy lub równy 0 oraz kapitał własny jest większy od 0, wówczas wyższe wartości wskaźnika wskazują na rosnące zdolności absorpcyjne kapitałów własnych, co w korzystniejszym świetle stawia TUW. Rentowność aktywów TUW i spółek akcyjnych w ostatnich latach analizy (2007 i 2008) wykazuje również poziom bardzo zbliżony, coś świadczy o tym, że zakłady te podobnie efektywnie wykorzystują swój majątek. Warto odnotować, że 2005 r. jest pierwszym rokiem, kiedy TUW wykazały dodatni wynik finansowy, należy jednak podkreślić, że w Polsce są one zdecydowanie młodsze niż spółki akcyjne. Analiza lat 2007 i 2008 może również pozwolić na postawienie hipotezy, iż polskie zakłady wzajemne radzą sobie lepiej w momentach kryzysów gospodarczych (AMBest 2009).

Analiza rentowności (zarówno bezwzględnej w postaci wyniku finansowego netto, jak i względnej w postaci wskaźnikowej) dla poszczególnych zakładów wzajemnych pokazuje znaczące rożnice pomiędzy tymi zakładami w latach 2003–2008 (tab. 2).

Tabela 2. Wyniki netto (w tys. PLN) i wskaźniki rentowności (w %) TUW w latach 2003–2008

Zakład	Kategoria	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TUW TUW	WYNIK NETTO	973,00	811,00	2648,00	8135,00	3754,00	3 889,00
	ROE	7,71	5,93	15,24	30,86	12,10	9,52
	ROA	1,88	1,24	2,88	6,74	2,56	2,08
	ROS	1,83	1,19	2,82	7,05	2,61	2,07
Concordia Polska TUW	WYNIK NETTO	−10 231,0	−5 853,0	−4 804,0	2 346,0	677,0	5 271,0
	ROE	−109,73	−68,15	−59,93	20,33	4,13	23,94
	ROA	−21,16	−12,26	−7,36	2,90	0,60	3,40
	ROS	−27,77	−13,05	−8,09	3,23	0,70	3,74
TUW Cuprum	WYNIK NETTO	1 143,4	1 304,3	1 344,1	1 368,8	2 001,4	1372,2
	ROE	5,27	5,77	5,59	5,30	7,20	4,87
	ROA	2,91	3,14	3,13	2,68	3,87	2,64
	ROS	6,23	6,47	6,18	5,42	8,10	5,90
TUW SKOK	WYNIK NETTO	3 526,0	10 404,5	14 136,0	21 323,5	32 645,8	1 372,2
	ROE	14,84	30,67	29,31	30,47	31,76	1,02
	ROA	7,25	16,38	15,80	14,69	17,05	0,55
	ROS	10,72	27,89	35,73	27,79	45,40	1,48

Zakład	Kategoria	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TUW Bezpieczny Dom	WYNIK NETTO			−683,1	167,3	511,5	513,2
	ROE			−51,87	8,95	18,07	14,89
	ROA			−33,24	4,28	9,59	9,06
	ROS			−107,55	8,24	30,78	55,69
Pocztowe TUW	WYNIK NETTO	−410,8	1 333,9	1 001,0	1 404,0	1 400,0	221,0
	ROE	−5,08	6,85	4,89	6,39	5,96	0,93
	ROA	−1,71	3,13	1,96	1,75	1,80	0,34
	ROS	−2,54	7,63	4,69	2,43	2,66	0,67
TUW TUZ	WYNIK NETTO			−4 874,0	−6 369,0	−6 673,0	−1 253,0
	ROE			−144,12	−169,16	310,52	−13,28
	ROA			−20,94	−19,76	−125,12	−29,23
	ROS			−21,43	−17,78	−401,52	−135,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych z Monitora Polskiego B.

Na szczególną uwagę zasługują w całym badanym okresie niezwykle wysokie wyniki TUW SKOK (z wyjątkiem 2008 r.) oraz wyniki Bezpieczny Dom w latach 2007 i 2008. Jednocześnie należy zauważyć, że tylko dwa TUW stworzyły w badanych latach rezerwę na zwrot składek dla członków. Były to TUW Cuprum i Pocztowe TUW. Rezerwa ta zmniejszyła wyniki finansowe zakładów w sposób znaczący. W przypadku TUW Cuprum, rezerwa była tworzona od 2004 r., średniorocznie w wysokości 3,5-krotności wyniku brutto. W przypadku Pocztowego TUW, dotyczyła ona lat 2005–2008 i jedynie przekroczyła 3,4-krotność wyniku brutto. Zatem wskaźniki rentowności tych zakładów, jeśli nie dokonałyby zwrotu składek dla członków, byłyby ponad trzykrotnie wyższe w obu przypadkach.

3.2. Kierunki rozdysponowania nadwyżki finansowej

Analiza przeprowadzona w poprzednim rozdziale wykazała, że tylko dwa zakłady ubezpieczeń wzajemnych działające w Polsce skorzystały z mechanizmu charakterystycznego dla działalności w formie organizacyjnej TUW. Aby zatem zweryfikować czy polskie TUW nie poddają się mechanizmowi nieformalnej komercjalizacji, należy zbadać, jak wykorzystują one wypracowany wynik finansowy (tab. 3).

Straty osiągane przez TUW – zarówno w badanym okresie, jak i w poprzednich – oraz uchwały nadzwyczajnych walnych zgromadzeń o pokrywaniu tych strat z przychodów przyszłych okresów spowodowały, że w niemal każdym TUW, który zaczął osiągać zyski, znalazła się decyzja o pokryciu z tych zysków strat ubiegłych okresów. Kolejnym kierunkiem rozdysponowania zysku jest kapitał zapasowy. W polskich TUW należy zauważyć niezwykle korzystną tendencję odpisów na kapitał zapasowy nie tylko wielkości obligatoryjnej 8% nadwyżki, ale i kwot znacząco wyższych (a nawet całości osiąganego wyniku). Polityka taka świadczy

Tabela 3. Kwota (w tys. PLN) i sposób podziału zysku w TUW w latach 2003–2008

Zakład	Kategoria	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TUW	kwota	973,0	811,0	2 648,0	8 135,0	3 754,0	3 615,0
	podział	SLP	SLP	SLP	2105,8 SLP 6029,2 KZ	KZ	KZ
Concordia Polska TUW	kwota	−10 231,0	−5 853,0	−4 804,0	2 345,0	677,0	5 271,0
	podział	NBPO	NBPO	NBPO	SLP	54,2 KZ 622,8 SLP	421,7 KZ 4849,3 SLP
TUW Cuprum	kwota	1 143,4	1 304,3	1 344,9	1 369,0	2 001,4	1 372,2
	podział	1103,82 KZ 40 ZFŚS	59,7 SLP 1244,5 KZ	128,7 SLP 1216,2 KZ	KZ	100 FZ 1901,4 KZ	KZ
TUW SKOK	kwota	3 526,0	10 404,5	14 134,2	21 323,4	32 645,7	31 426,8
	podział	3 516 KZ 10 ZFŚS	411,5 SLP 9983,0 KZ 10 ZFŚS	108,8 SLP 13995,4 KZ 30 ZFŚS	21293,4 KZ 30 ZFŚS	32593 KZ 22,7 SLP 30 ZFŚS	31394,9 KZ 1,9 SLP 30 ZFŚS
TUW Bezpieczny Dom	kwota			−683,0	167,3	511,6	615,7
	podział			350 dopłaty 333,0 NBPO	13,4 KZ 153,9 SLP	332,4 KZ 179,2 SLP	350 zwrot dopł. 265,7 KZ
Pocztowe TUW	kwota	−410,8	1 333,9	1 001,2	1 404,0	1 400,0	221,4
	podział	NBPO	KZ	359,7 FO 641,5 KZ	KZ	350 KZ 1050 BP	55,4 KZ 166,0 BP
TUW TUZ	kwota			−4 874,0	−6 370,0	−6 673,0	−1 253,0
	podział			NBPO	NBPO	NBPO	NBPO

Legenda: KZ – odpis na kapitał zapasowy, NBPO – strata pokryta z nadwyżek bilansowych przyszłych okresów, SLP – pokrycie strat z lat ubiegłych, BP – bez podziału, FZ – fundusz zapomogowy, FO – fundusz organizacyjny, ZFŚS – Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych i uchwał walnych zgromadzeń zamieszczonych w Monitorze Polskim B.

o racjonalności udziałowców, gdyż zakład ubezpieczeń prowadzący racjonalną gospodarkę finansową powinien dążyć do zwiększenia kapitałów zapasowych, które pozwolą na pokrycie niedoborów finansowych. Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych posiada jako dodatkową gwarancję bezpieczeństwa możliwość dopłat przez członków. W przypadku polskiego rynku bezpośrednio, na pokrycie niedoboru ogłoszona została dopłata w jednym towarzystwie – Bezpieczny Dom. Warto jednak zauważyć, że dotyczyła ona jedynie prawie połowy niedoboru i została zwrócona

członkom już po trzecim roku, kiedy TUW osiągnął zyski. W TUW TUZ straty doprowadziły do sytuacji, że 2008 r. wprawdzie nie było bezpośrednich dopłat na pokrycie niedoboru, ale były dopłaty na zwiększenie kapitału rezerwowego. W kilku przypadkach nadwyżki pozostawiane były w dyspozycji towarzystwa bez podziału, w pozycji bilansu „zysk lat ubiegłych", stanowiąc jednak element podwyższający wartość kapitałów własnych (często jednak były odpisywane na kapitał zapasowy w przyszłych okresach). Nadwyżka może też służyć towarzystwu w postaci zwiększenia funduszu organizacyjnego lub też pracownikom – w postaci odpisu na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych (Cuprum, SKOK).

Analizując przeznaczenie nadwyżki przez polskie TUW, należy podkreślić, że nawet wtedy osiągają one wysoką rentowność, ich nadwyżka pozostaje do dyspozycji towarzystwa, co wpisuje się w koncepcję przedsiębiorstwa społecznego. Warto też zauważyć niezwykle niekorzystną dla polskich zakładów wzajemnych politykę podatkową. Wszelkie nadwyżki przeznaczane na kapitał zapasowy czynione są z zysku po opodatkowaniu, zatem przezorność ubezpieczonych – członków – jest karana koniecznością opłacenia podatku. Gdyby zwrot nadwyżki był czyniony dzięki możliwości tworzenia rezerwy na zwrot składek dla członków, uniknęliby oni płacenia podatku.

3.3. Powiększanie kapitałów zapasowych i wypłacalność TUW

Ponieważ jednym z głównych kierunków rozdysponowania nadwyżki jest odpis na kapitał zapasowy, przeanalizowano tworzenie się tego kapitału i jego relacje z kapitałem podstawowym (tab. 4).

Podstawowym zadaniem kapitału zapasowego jest pokrywanie strat. W literaturze przedwojennej formułowano teorie, że kapitały podstawowe nie odgrywają ważnej roli gwarancyjnej, gdyż obroty zakładów wielokrotnie przewyższają ich kapitały podstawowe, a więc sami ubezpieczeni, z osiąganych nadwyżek finansowych tworzą kapitały zapasowe gwarantujące w istocie wypłatę świadczeń (Albrycht 1931)[4].

Z analizy wynika, że niemal w każdym zakładzie osiągającym zysk udział kapitału zapasowego w podstawowym i własnym rośnie, maleje zaś udział kapitału podstawowego we własnym (z wyjątkiem TUW Concordia, w którym w 2008 r. podwyższono znacząco kapitał podstawowy). Jest to korzystna tendencja, także w kontekście ustawowej możliwości umarzania i spłat kapitału podstawowego w miarę wzrostu kapitału zapasowego.

Analizę wpływu podziału nadwyżki na bezpieczeństwo zakładów ubezpieczeń warto uzupełnić oceną ustawowego poziomu środków własnych zakładu ubezpieczeń[5] (tab. 5).

[4] W spółkach akcyjnych.: „Kapitał akcyjny ma rolę gwarancyjną na początku działalności, ale i tak kapitały rezerwowe przejmują rolę gwarancyjną, a te tworzone są ze składek" (Albrycht 1931).

[5] Pojęcie i metodologia wyznaczania środków własnych i marginesu wypłacalności opisane zostały szczegółowo w pracy Gąsiorkiewicza (2009).

Tablica 4. Relacja kapitałów zapasowych do podstawowych oraz podstawowych i zapasowych do własnych w TUW w latach 2003–2008

Zakład	Relacja	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TUW TUW	zapasowy/podstawowy	1,71	0,00	0,00	0,20	36,05	41,15
	podstawowy/własny	133,20	122,94	96,79	63,80	54,21	58,42
	zapasowy/własny	2,28	0,00	0,00	0,13	19,54	24,04
CONCORDIA POLSKA TUW	zapasowy/podstawowy	28,40	18,50	12,02	4,44	10,98	2,83
	podstawowy/własny	360,81	482,50	591,29	454,16	324,05	260,18
	zapasowy/własny	102,47	89,24	71,08	20,14	35,57	7,37
TUW CUPRUM	zapasowy/podstawowy	102,60	113,49	125,76	137,75	156,15	174,92
	podstawowy/własny	46,71	44,81	42,12	39,23	36,41	35,93
	zapasowy/własny	47,92	50,85	52,96	54,04	56,85	62,85
TUW SKOK	zapasowy/podstawowy	25,55	47,42	108,99	189,74	316,80	511,11
	podstawowy/własny	68,59	48,06	33,79	24,01	16,34	12,48
	zapasowy/własny	17,53	22,79	36,83	45,55	51,77	63,77
TUW BEZ-PIECZNY DOM	zapasowy/podstawowy			0,00	0,00	0,54	1,39
	podstawowy/własny			151,87	108,57	87,59	719,47
	zapasowy/własny			0,00	0,00	0,47	10,03
TUW POCZTO-WE	zapasowy/podstawowy	51,12	0,00	4,99	8,45	16,79	18,69
	podstawowy/własny	105,02	95,00	90,32	84,21	78,76	77,89
	zapasowy/własny	53,68	0,00	4,50	7,12	13,23	14,56
TUW TUZ	zapasowy/podstawowy			170,33	128,66	34,68	8,92
	podstawowy/własny			88,70	169,40	-115,40	120,74
	zapasowy/własny			151,09	217,95	-40,02	10,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych z Monitora Polskiego B.

Tabela 5. Stosunek środków własnych do marginesu wypłacalności w latach 2004–2008

Zakład	2004	2005	2006	2007	2008
TUW TUW	67,23	82,09	145,81	134,57	136,18
TUW Concordia	b.d.	b.d.	123,35	139,17	117,48
TUW Cuprum	784,00	713,33	612,32	657,56	662,23
TUW SKOK	b.d.	672,03	530,56	b.d	797,53
TUW POCZTO-WE	659,88	557,40	405,98	436,81	536,27

Uwaga: Bezpieczny Dom – nie dotyczy (mały TUW), TUW TUZ – brak danych.
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych z Monitora Polskiego B.

Zgodnie z Ustawą z 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1154), zakład ubezpieczeń powinien posiadać środki własne w wysokości nie niższej niż margines wypłacalności. Jak wskazuje analiza, bezpieczeństwo finansowe TUW SKOK, Cuprum i Pocztowego jest bardzo dobre. TUW TUW i Concordia spełniają wymogi jedynie w sposób poprawny, zatem podwyższanie kapitałów (i jednocześnie środków własnych) z nadwyżek finansowych wydaje się w ich przypadku polityką konieczną.

Zakończenie

W towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych, jak każdym innym przedsiębiorstwie społecznym, zysk nie jest i nie może być celem działania. Istotniejsza jest realizacja celów społecznych – w przypadku TUW zapewnienie ochrony ubezpieczeniowej najlepiej spełniającej oczekiwania ubezpieczonych. Jednak nadwyżka finansowa umożliwia tym podmiotom realizację wyznaczonego celu. Wypracowanie dodatniego wyniku finansowego pozwala zakładom wzajemnym na zwrot składek ubezpieczonym, obniżenie składek w następnych okresach, powiększenie kapitałów (a zatem zwiększenie bezpieczeństwa, ale także lepsze wypełnianie wymogów wypłacalności) oraz poprawę i rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej.

Analiza zakładów działających na polskim rynku ubezpieczeniowym wykazuje, że osiągają one coraz lepsze wyniki finansowe. Zgodnie z teorią przedsiębiorstwa społecznego, TUW rozdzielają nadwyżkę pomiędzy ubezpieczonych członków (w Polsce jedynie w przypadku dwóch zakładów) lub pozostawiają dla swoich celów. Wysoka rentowność nie wydaje się jednak efektem ich działań komercyjnych a dbałością o poprawę bezpieczeństwa finansowego zakładów wzajemnych.

Bibliografia

Albrycht W. (1931), *Obecny stan ubezpieczeń od ognia w Polsce*, Przegląd Ubezpieczeniowy, nr 2.

AMBest (2009), *Mutuals Under the Microscope as Market Share Grows*, Best's Special Report, AMBest.

Cummins J.D., Nini G.P. (2002), *Optimal capital utilization by financial firms: Evidence from property and piability insurance industry*, Journal of Financial Services Research No 21.

Cummins J.D., Doherty (2002), *Capitalization of the property – liability insurance*, Journal of Financial Services Research, No 21.

Einfeld O. (1931), *Działalność prewencyjna PZUW*, Przewodnik Ubezpieczeniowy, nr 3.

Eling M., Luhnen M. (2009), *Efficiency in the international insurance industry: A Cross--country Comparison*, Preprint Series of the Faculty of Mathematics and Economics, Fakultat fur Mathematik und Wirtschaftswissenschaften Uniwerität Ulm 2009/03.

Gąsiorkiewicz L. (2009), *Finanse zakładów ubezpieczeń. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa.

Genatey N. (1999), *Ownership structure and performance in UK offices*, European Management Journal Vol. 17, Issue 1.

Hausner J. (2007), *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki,* Ekonomia Społeczna, nr 1.

Hausner J., Laurisz N., Mazur S. (2006), *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, Ekonomia Społeczna Teksty, nr 2.

Harrington S.E, Niehaus G. (2002), *Capital structure decisions in the insurance industry: Stocks versus mutuals*, Journal of Financial Services Research, No. 21.

Kiedrowska M. (2001), *Kapitały własne w rachunkowości towarzystw ubezpieczeń wzajemnych* w: T. Sangowski, (red.), *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń stan i perspektywy,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Morris S. (2000), *Defining the nonprofit sector: Some lessons from history*, Voluntas: International Journal of Voluntory and Nonprofit Organization, Vol. 11, No. 1.

Mituś A. (2008), *Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej,* Ekonomia Społeczna nr 1.

Pearce J. (2003), *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London.

Płonka M. (2009), *Determinanty efektywności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce* w: Handschke J., (red.), *Studia ubezpieczeniowe,* Zeszyty Naukowe nr 127, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Poniewierka D. (2009), *Dopłaty w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo asekuracyjne nr 1.

Valuing our Mutuality, 2001ACME.

Wygnański J. (2004), *O co chodzi w ekonomii społecznej i co ma do tego trzeci sektor?, gazeta.ngo.pl, nr 11.*

MUTUAL INSURANCE COMPANIES' FINANCIAL SURPLUS

Summary

Mutual insurance company are classified as social enterprises, which combine the economic activity and social objectives. The paper presents an analysis of financial results of Polish TUW s in 2003–2008. The profitability ratios' analysis indicated that TUW are achieving a lower return on sales, but profitability of capital can be better than for commercial insurers. Mutuals' surplus was always left to society, what is part of the concept of social enterprise.