

Rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce

Na rynku ubezpieczeniowym jest tak dobrze, że coraz częściej podczas jego opisywania pada słowo hossa. W dodatku rynek wciąż będzie się rozwijał.

Jak wynika z analizy, polski rynek zmierza w kierunku bancassurance - oferowania produktów ubezpieczeniowych przez banki współpracujące z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Na rynku dzieje się dobrze, ale jest on specyficzny - okazuje się bowiem, że sporo Polaków ubezpiecza się przy okazji - uciekając przed podatkiem Belki, albo biorąc kredyt.

Więcej o polskim rynku ubezpieczeń, o tendencjach i jego przyszłości, czytaj w raporcie firmy consultingowej Trio Management i portalu finansowego Money.pl.

Autor: dr Michał Herbich, aktuariusz,
Trio Management Actuarial Consulting Sp. z o. o.

Spis treści

1.	Stan polskiego rynku na tle Europy	3
1.1.	Koncentracja rynku	3
1.2.	Penetracja rynku i poziom ochrony	3
2.	Ewolucja polskiego rynku i perspektywy rozwoju	5
2.1.	Struktura własnościowa.	5
2.2.	Ewolucja składki w ostatnich latach.	5
2.3.	Ewolucja ubezpieczeń na życie.....	6
2.3.1.	Zyskowność ubezpieczeń na życie	8
2.3.2.	Perspektywy rozwoju ubezpieczeń na życie.....	9
2.4.	Ewolucja ubezpieczeń majątkowych.....	10
2.4.1.	Zyskowność ubezpieczeń majątkowych	12
2.4.2.	Perspektywy rozwoju ubezpieczeń majątkowych.....	13
3.	Kanały dystrybucji ubezpieczeń	15
3.1.	Ubezpieczenia na życie	15
3.1.1.	Rozwój kanałów dystrybucji w ubezpieczeniach na życie.....	16
3.2.	Ubezpieczenia majątkowe	17
3.2.1.	Rozwój kanałów dystrybucji w ubezpieczeniach majątkowych.....	17
4.	Nowe perspektywy rozwoju ubezpieczeń.....	18
5.	Zmiany w zarządzaniu firmami ubezpieczeniowymi	18

1. Stan polskiego rynku na tle Europy

Według stanu na koniec 2006 roku działalność w Polsce prowadziły 64 zakłady ubezpieczeń, z czego: 31 zakładów ubezpieczeń na życie, 33 zakłady ubezpieczeń majątkowych oraz jeden główny oddział¹ – ELVIA Travel Insurance Company. W lutym 2007 pierwszą sprzedaż przeprowadziło nowe towarzystwo ubezpieczeń majątkowych BRE Ubezpieczenia TU S.A.

W ostatnich latach liczba zakładów ubezpieczeń nieco spada (w 2003 było ich w sumie 73, w 2004 – 68, w 2005 – 67). Polska, jak na niewielką penetrację rynku na tle Europy, ma sporo firm ubezpieczeniowych. Jest ich dwukrotnie więcej niż na Węgrzech i ponad dwukrotnie więcej niż w Czechach, na Litwie i Łotwie. Jeśli chodzi o kraje o dłuższej historii wolnego rynku, to Polska ma więcej zakładów zarejestrowanych niż Austria, czy Portugalia. Najwięcej zakładów ubezpieczeń (ponad 400) zarejestrowanych jest w Niemczech, które z kolei mogą pochwalić się jednym z najniższych wskaźników koncentracji spośród krajów UE.

Pomimo faktu, że penetracja rynku będzie rosła zbiegając do średniej europejskiej można się spodziewać, że trend spadkowy liczby zakładów utrzyma się w dłuższym okresie ze względu na fakt zwiększającej się konkurencyjności rynku wymuszającej odpowiednio dużą bazę klientów, efektywne kanały sprzedaży oraz ze względu na zbliżające się, daleko idące zmiany w podejściu do wymogów kapitałowych (o czym w dalszej części). Rynek bankowo-ubezpieczeniowy w krajach rozwiniętych jest raczej areną fuzji i przejęć – wygląda na to, że w najbliższych latach nadal tak będzie, czego pochodną będą konsolidacje na rynkach lokalnych.

1.1. Koncentracja rynku

Specyfiką polskiego rynku – podobnie jak rozwijających się krajów UE – jest wysoki (choć spadający) wskaźnik koncentracji, co w dużym stopniu jest schedą po poprzednim porządku gospodarczym. W Polsce wskaźnik HHI² wynosi obecnie ok. 1900 dla ubezpieczeń na życie oraz 2600 dla ubezpieczeń majątkowych, co oznacza, że w obu przypadkach rynek jest wysoce skoncentrowany. Porównując udział pięciu największych zakładów ubezpieczeń na życie można zauważyć, że w Polsce wynosi on ok. 70% zaś w większości rozwiniętych krajów europejskich nie przekracza 60% (n.p. Niemcy – mniej niż 40%, Hiszpania, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Dania). Podobne dysproporcje mają miejsce w przypadku ubezpieczeń majątkowych (Polska – ok. 80%, około połowa rynku nadal należy do PZU SA).

O ile współczynnik koncentracji w krajach starej piętnastki jest niższy, to wykazuje on tendencję wzrostową związaną z konsolidacją rynku.

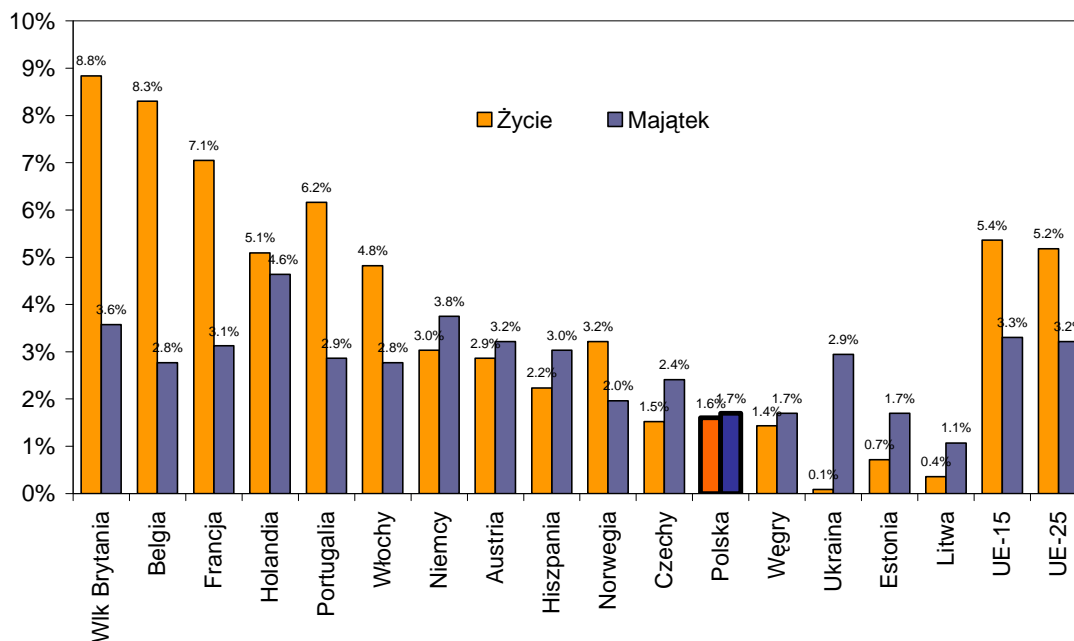
1.2. Penetracja rynku i poziom ochrony

Interesujące wnioski pojawiają się przy okazji analizy wskaźnika penetracji rynku, rozumianego jako składka przypisana w stosunku do produktu krajowego brutto (wyrażona w procentach) oraz wskaźnika poziomu ochrony ubezpieczeniowej wyrażonej jako średnia składka ubezpieczeniowa *per capita*. W UE średnio penetracja wynosi 9% zaś składka 2250€. Dodatkowo daje się zaobserwować pewną zależność na rynku UE:

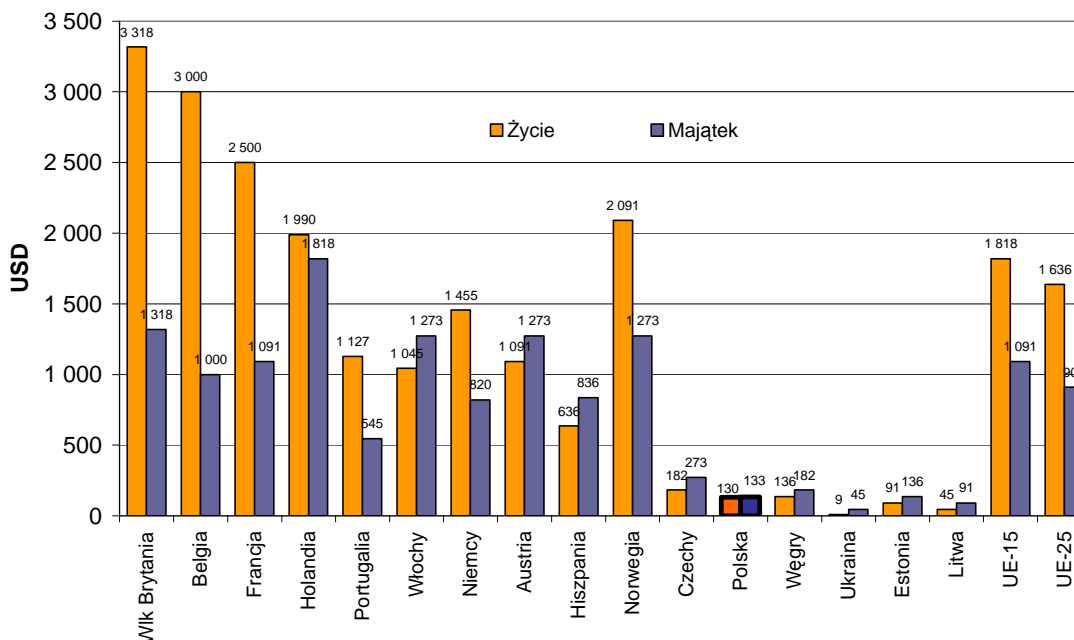
¹ Główny oddział jest to oddział zakładu ubezpieczeń państwa nie będącego członkiem Unii Europejskiej. Oddziały państw członkowskich UE nie podlegają polskiemu nadzorowi i nie figurują w zagregowanym bilansie polskiego sektora ubezpieczeniowego.

² Herfindahl-Hirschman Index – miara koncentracji, za rynek średnio skoncentrowany uważa się wskaźnik HHI pomiędzy 1000 a 1800, zaś powyżej 1800 za silnie skoncentrowany. W USA transakcje fuzji i przejęć zwiększające HHI o ponad 100 punktów podlegają regulacjom antymonopolistycznym.

jeden punkt procentowy penetracji za 250 € składki. Kraje najbardziej rozwinięte gospodarczo jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania (13%, 4600€) mają wysokie wskaźniki penetracji oraz składki, niemniej niższy niż pozostałe stosunek penetracji do składki (dotyczy to także USA oraz Japonii). Kraje takie jak Portugalia, Hiszpania, Włochy mają ten stosunek wyższy i charakteryzują się wyższym potencjałem wzrostu. Polska (3.5%, 270€), podobnie jak inne kraje byłego bloku wschodniego zalicza się właśnie do tej grupy. Można zatem oczekiwać, że w dłuższej perspektywie oprócz oczywistego wzrostu penetracji i składki, ich wzajemna relacja będzie zbiegać do średniej europejskiej.

Współczynnik penetracji w wybranych krajach UE (2005)


Źródło: SwissRe, Sigma No 5/2006 oraz NBP

Wskaźnik ochrony ubezpieczeniowej (składka per capita) w 2005


Źródło: SwissRe, Sigma No 5/2006 oraz NBP

2. Ewolucja polskiego rynku i perspektywy rozwoju

2.1. Struktura własnościowa.

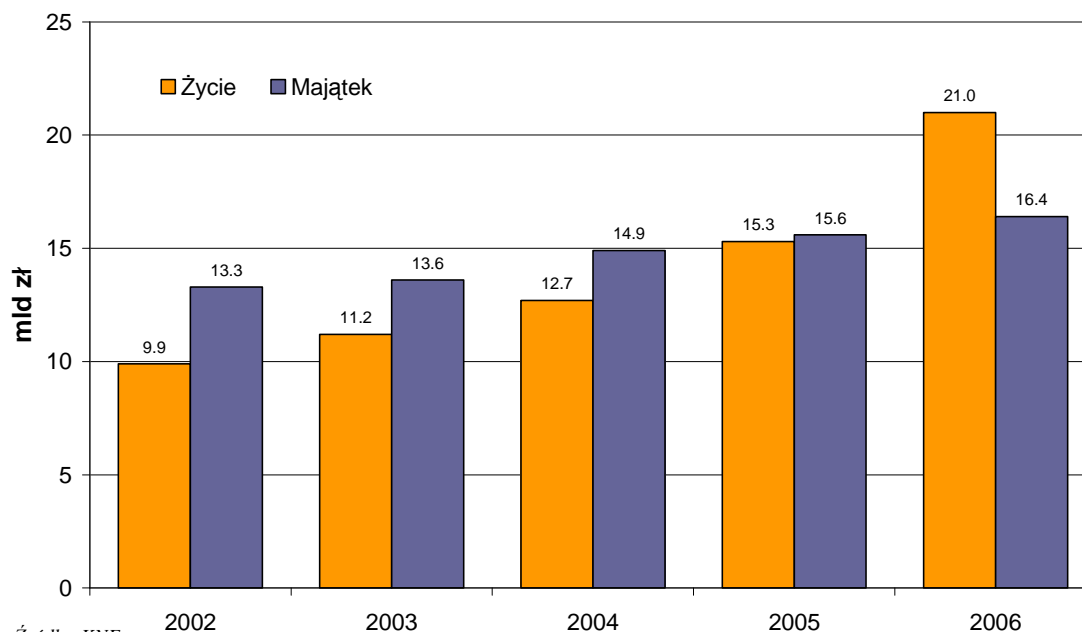
Na polskim rynku dominują podmioty zagraniczne, których udział w strukturze kapitałów podstawowych zakładów wynosi średnio 75%. Skarb Państwa ma większościowy udział w PZU (a tym samym PZU Życie) oraz w KUKE. W wartościach bezwzględnych najczęściej zagranicznego kapitału zaangażowanego w ubezpieczenia życiowe pochodzi z Holandii (AEGON, ING), natomiast najczęściej spółek na polskim rynku jest w posiadaniu kapitału niemieckiego i austriackiego. Z kolei największy po PZU zakład ubezpieczeń na życie, CU Polska Tunż S.A., jest w 90% brytyjski. Jeśli chodzi o kapitał spoza Europy, to jedynie USA ma 100% udziałów w trzech spółkach (Amplico, Metlife, Pramerica). Jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe, to zdecydowanie dominuje kapitał niemiecki i austriacki.

Dynamika zmian w strukturze kapitałów nie jest wielka (kapitały podstawowe nie są w bezpośredniej zależności od składki przypisanej, która wykazuje sporą dynamikę), choć oczekiwany jest wzrost udziałów podmiotów zagranicznych, związany choćby z systematycznym spadkiem koncentracji – oddawaniem rynku przez PZU.

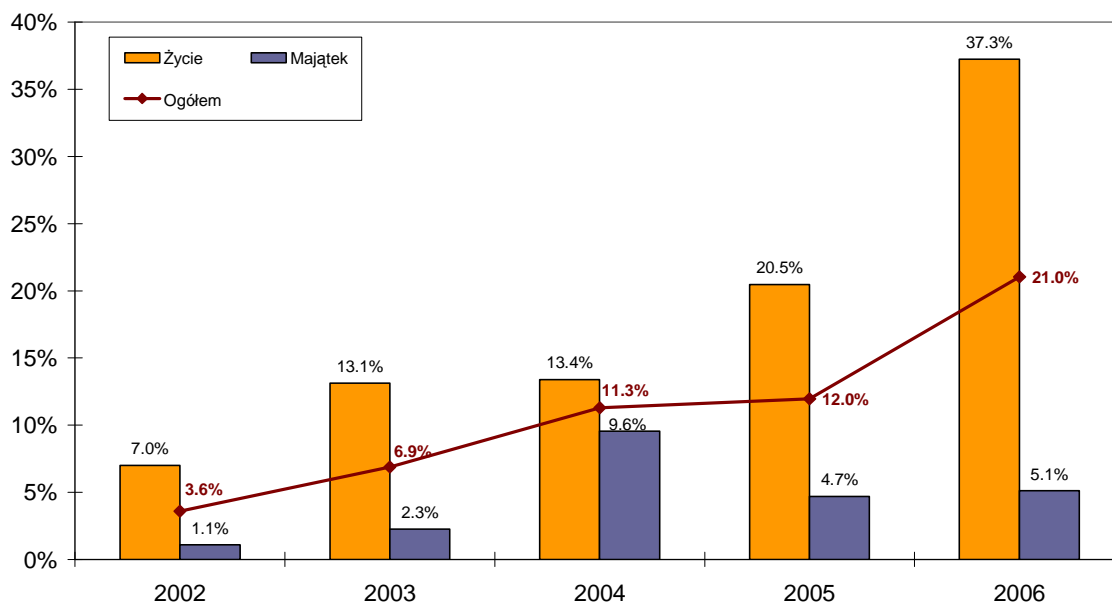
2.2. Ewolucja składki w ostatnich latach.

Po raz pierwszy w historii polskiego rynku w 2006 roku składka przypisana brutto z ubezpieczeń na życie przekroczyła wysokość składki w ubezpieczeniach majątkowych (wykresy poniżej). Jednocześnie tempo wzrostu składki w ubezpieczeniach na życie i ogółem jest najwyższe ostatnich pięciu latach.

Składka Przypisana Brutto w latach 2002-2006



Stopa wzrostu składki w latach 2002-2006

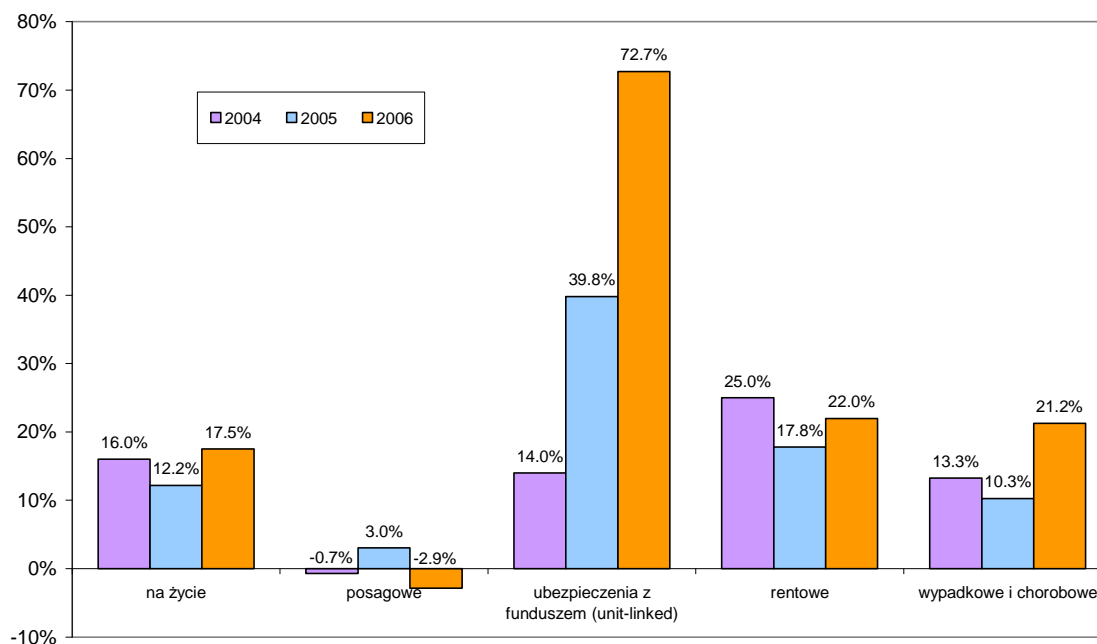


Źródło: KNF

2.3. Ewolucja ubezpieczeń na życie.

Największy wpływ na taki wzrost składki w ubezpieczeniach na życie miały produkty związane z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (tzw. unit-linked) oraz produkty oszczędnościowe sprzedawane w kooperacji z bankami.

Dynamika składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach na życie (2004 - 2006)

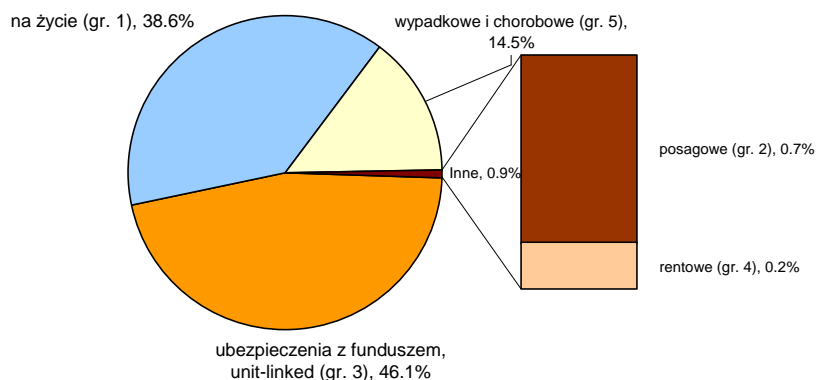


Źródło: KNF

Sukces tej grupy produktów doprowadził do takiej sytuacji w 2006 roku, że również w strukturze składki zaczęły dominować ubezpieczenia z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (unit-linked). Warto zauważyć, że najatrakcyjniejszym typem tych ubezpieczeń są produkty oszczędnościowe (z niewielką ochroną) bazujące na składce jednorazowej, co de facto oznacza brak klauzuli o obowiązkowych regularnych wpłatach. Sprzedaż tych produktów była ostatnio bardzo dynamiczna – wartość składki ulegała podwajaniu z roku na rok w ostatnich latach (wykres poniżej). Efektem tego jest ponad 60-cio procentowy udział ubezpieczenia ze składką jednorazową w całości ubezpieczeń związanych z funduszem w 2006 roku.

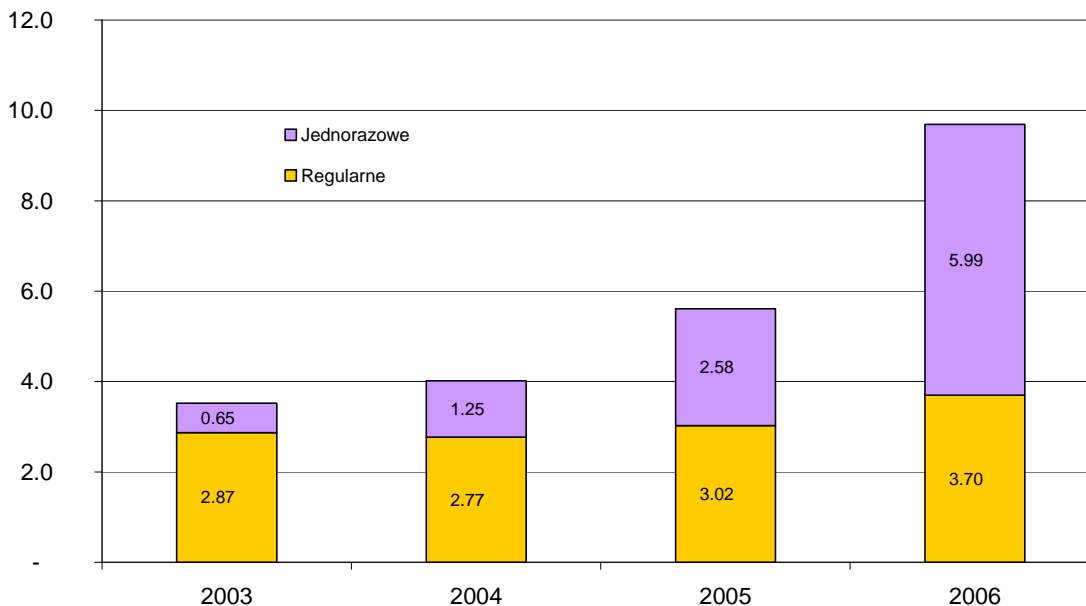
Pod względem udziału produktów unit-linked rynek polskich ubezpieczeń na życie podobny jest do rynku portugalskiego, włoskiego, a także węgierskiego oraz estońskiego. Udział tej grupy ubezpieczeń przekroczył średnią europejską. W ekstremum stawki europejskiej znajduje się Luksemburg z ponad 80-cio procentowym udziałem.

Struktura składki w ubezpieczeniach na życie (2006)



Źródło: KNF

Składka w ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, mld zł (2003 - 2006)



Źródło: KNF

Sukces w ostatnich latach produktów unit-linked wiąże się z utrzymującą od czterech lat dobrą koniunkturą na rynku kapitałowym – stąd największy sukces funduszy akcyjnych oraz zrównoważonych. Historycznie, spadek stóp procentowych w 2002 i 2003 przyczynił się w pierwszej kolejności do wysokich stóp zwrotu funduszy grupy stabilnego wzrostu, opartych w większości na obligacjach Skarbu Państwa.

2.3.1. Zyskowość ubezpieczeń na życie

Generalnie, w ubezpieczeniach na życie, widoczny jest spadkowy trend współczynnika szkodowości. Jedynie w tradycyjnych ubezpieczeniach na życie (tzw. grupa 1) trudno doszukać się trendu. W tej kategorii ubezpieczeń dominują nadal ubezpieczenia ochronne – stąd też relatywnie wysoki współczynnik szkodowości (na poziomie 60%). Jeśli chodzi o produkty z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi, to odnotowały one niemal 20-punktowy spadek współczynnika szkodowości, co może być tłumaczone wysoką i stale rosnącą atrakcyjnością produktów o charakterze oszczędnościowym. Funkcja ochronna tych produktów jest bardzo ograniczona i korzyści z niej płynące nie są wykorzystywane przez klientów.

Interesujące jest porównanie pomiędzy grupami ubezpieczeń oraz w kolejnych latach *wskaźnika rentowności działalności technicznej brutto* (jest on stosunkiem wyniku technicznego do składki w danym okresie sprawozdawczym – pojawia się on w zestawieniach KNUiFE/KNF – zakłady ubezpieczeń raczej go nie wykorzystują w informacji wewnętrznej). W przypadku ubezpieczeń ochronnych „na życie” oraz „wypadkowych i chorobowych” jest on związany w dużej mierze ze szkodowością. Widać to zwłaszcza dla ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych (tzw. grupa 5), gdzie względnie niskie współczynniki szkodowości korelują z wysokimi rentownościami technicznymi oraz spadającemu trendowi współczynnika szkodowości odpowiada rosnący trend rentowności.

Rentowność polskiego rynku ubezpieczeniowego korzystnie wypada na tle krajów UE. Porównanie wskaźnika ROE wypada następująco w 2005 roku: w Polsce ubezpieczenia na życie – 28%, w UE – 18%³.

³ Źródło: CEIOPS

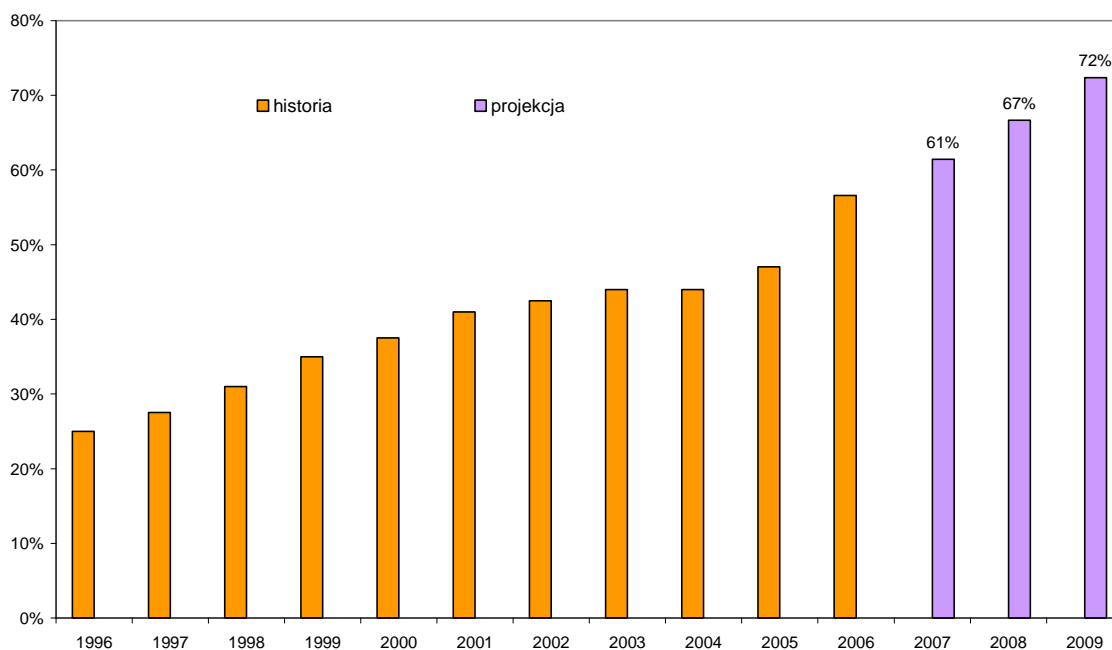
2.3.2. Perspektywy rozwoju ubezpieczeń na życie

Wszelkie dane dotyczące perspektyw rozwoju ubezpieczeń na życie sprowadzają się zasadniczo do dwóch elementów: świadomości ubezpieczeniowej i skłonności do oszczędzania. Coraz istotniejszym elementem ubezpieczeń na życie stają się produkty łączące ochronę z długoterminową inwestycją. Wzrost świadomości inwestycyjnej Polaków jest faktem, o czym świadczą stopy wzrostu aktywów ulokowanych w otwartych funduszach inwestycyjnych. Reforma emerytalna doprowadzi też z pewnością do sytuacji, że tzw. III filar zaistnieje na znacznie większą skalę w świadomości klientów instytucji finansowych. Do tego potrzebny jest jednak istotny zwrot w myśleniu o oszczędzaniu – póki co TFI traktowane są jako wehikuły krótkoterminowych wysoko-oprocentowanych lokat, silnie zależne od koniunktury rynkowej. Przyczynił się do tego znacząco wyjątkowy wzrost rynku akcji – systematyczny od pierwszej połowy 2003 roku.

Tymczasem w Europie, a zwłaszcza w Wielkiej Brytanii, przyjęło się przekonanie, że najlepszym instrumentem długoterminowego lokowania są fundusze akcyjne. To one w perspektywie dziesięcioleci przynoszą najlepszy zwrot, „połykając” cykle koniunkturalne w międzyczasie.

Jeżeli przyjrzymy się rozwojowi udziału oszczędności polskich gospodarstw domowych w produkcie krajowym brutto, to zauważymy, że średni ich wzrost wyniósł na przestrzeni ostatniej dekady ok. 8.5% (na czym bazuje projekcja pokazana na wykresie poniżej). Ekstrapolując tę tendencję wartość oszczędności przekroczy PKB w 2014 roku.

Udział oszczędności polskich gosp. domowych w PKB (1996-2009)



Źródło: Analizy Online, obliczenia własne

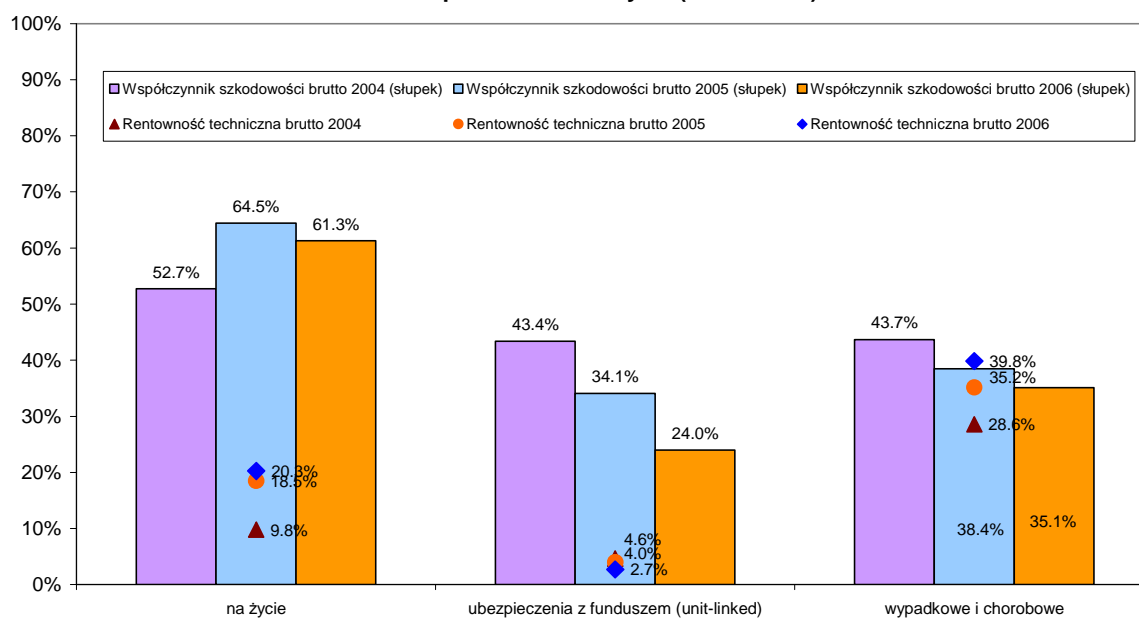
Zauważmy z kolei, że baza tej analizy (PKB) będzie rosła w ciągu następnych kilku lat, według szacunków Komisji Europejskiej, następująco: w 2007 – 6.1% (analogicznie jak w całym 2006), w 2008 – 5.5%. Zakładając, że w 2009 będzie podobnie (5-6%), uwolniony od bazy wzrost oszczędności będzie rósł w tempie ok. 14% rocznie. Warto zauważyć, że w krajach Europy Zachodniej wartości oszczędności istotnie przekraczają wartość PKB.

Z punktu widzenia ewolucji ubezpieczeń istotnym elementem jest dynamika ich udziału w oszczędnościach. Analiza trendów historycznych wskazuje, że w najbliższych latach powinien utrzymać się wzrost udziału ubezpieczeń w oszczędnościach na poziomie 14% rocznie (30% wzrost otwartych funduszy inwestycyjnych i ok. 25% wzrost środków

gromadzonych w OFE, natomiast spadek udziału depozytów bankowych)⁴. Kombinowany wskaźnik wzrostu ubezpieczeń jako formy oszczędzania wyniósłby zatem ok. 30% rocznie. Szacunek ten może być jednak zaniżony – bazuje on bowiem na trendach historycznych, w których udział tradycyjnych ubezpieczeń na życie był znaczący. We wprowadzeniu niniejszego rozdziału analizowana była dynamika składki ubezpieczeń unit-linked, której wartość podwajała się ostatnio z roku na rok. Udział tego typu produktów zaczął już dominować w strukturze ubezpieczeń na życie i można oczekiwać zatem znacznie silniejszych wzrostów w przyszłości niż 30% rocznie.

Jeśli chodzi o perspektywę zyskowności ubezpieczeń na życie, to obecnie wysoki wskaźnik rentowności będzie spadał w najbliższym czasie, choćby dlatego, że bardzo dynamiczny wzrost udziału produktów unit-linked ze składką jednorazową, o relatywnie niskiej rentowności, odegra istotną rolę. Po wtóre rosnąca konkurencja na rynku będzie miała na to istotny wpływ, zwłaszcza w odniesieniu do ubezpieczeń indywidualnych, w których wysokie marginesy zysku na selekcji ryzyka (underwritingowego) pozostały w tradycyjnych ubezpieczeniach na życie oraz ochronno-inwestycyjnych z funduszem. Inna sprawa, że ze względu na niewielką ekonomikę skali, a co za tym idzie wysokim udziałem kosztów, wiele zakładów ubezpieczeń notuje bliski zera, bądź ujemny wynik techniczny. Nie dotyczy to jednak spółek z czoła tabeli udziału w rynku (PZU, CU, Amplico, ING NN, Aegon, Allianz, Warta).

Współczynnik szkodowości i rentowności technicznej brutto w ubezpieczeniach na życie (2004 - 2006)

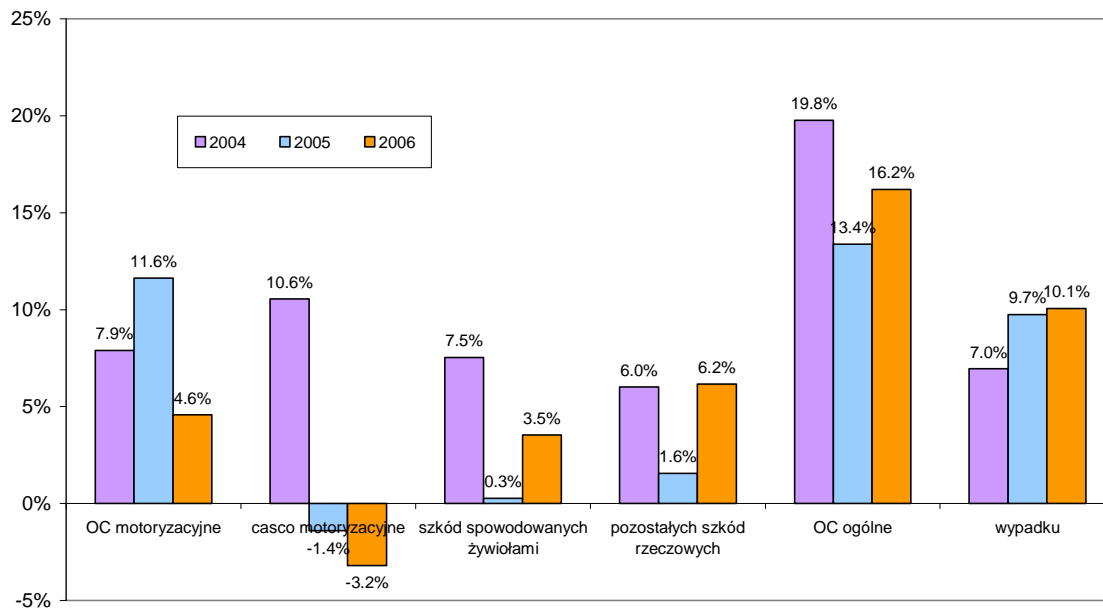


Źródło: KNF

2.4. Ewolucja ubezpieczeń majątkowych

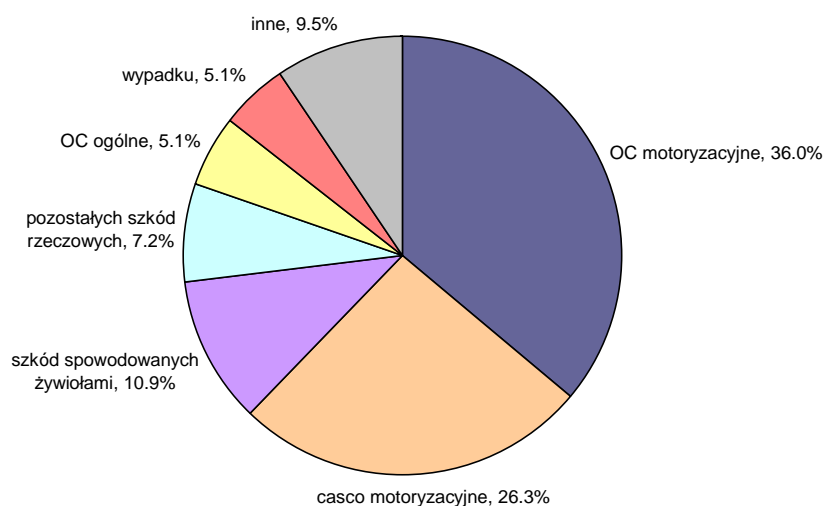
W ubezpieczeniach majątkowych odnotować można stabilny wzrost składki, na poziomie 5% rocznie. Największym wzrostem mogły się pochwalić w ostatnich latach ubezpieczenia OC, zarówno motoryzacyjne jak i ogólne (razem stanowiąc ponad 40% rynku ubezpieczeń majątkowych). Rośnie też składka z ubezpieczeń wypadkowych. Wykres poniżej pokazuje dynamikę dla sześciu najważniejszych grup ubezpieczeń majątkowych.

⁴ Źródło: Union Investment, Analizy Online oraz informacje własne

Dynamika składki przypisanej brutto w najważniejszych grupach ubezpieczeń majątkowych (2004 - 2006)


Źródło: KNF

Jeśli chodzi o strukturę składki, to ubezpieczenia samochodowe OC i AC stanowią 62%, zaś kolejną grupą są ubezpieczenia „ogniowo-kradzieżowe” z łącznym udziałem na poziomie 18%. Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ogólnej oraz ubezpieczenia wypadkowe stanowią ok. 11%. Zatem: sześć najważniejszych grup – spośród 18 ustawowych – stanowi łącznie ponad 90% składki (wykres poniżej).

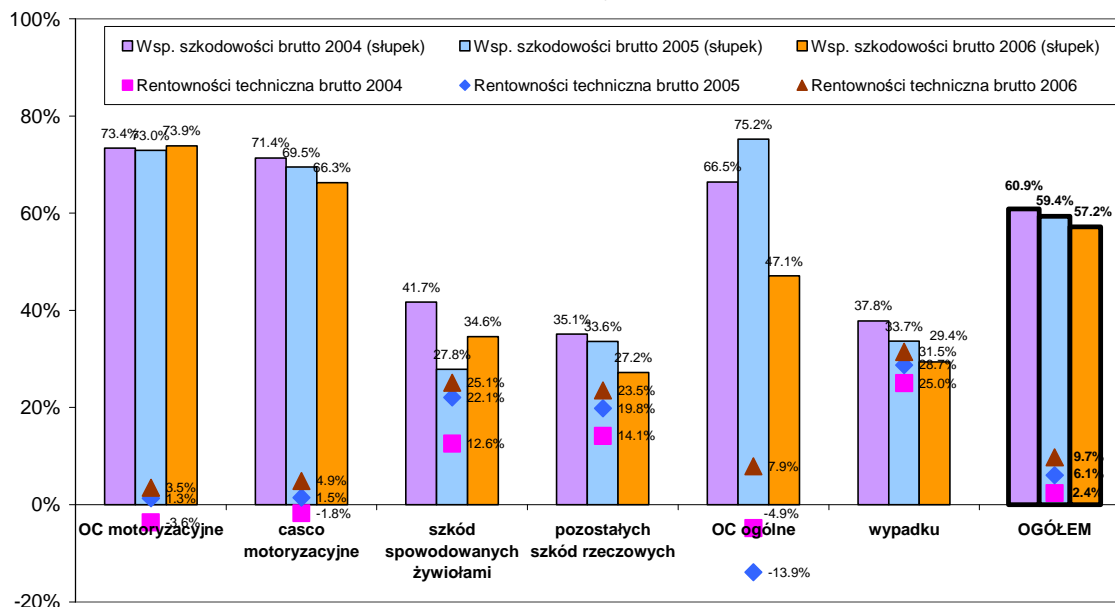
Struktura składki najważniejszych ryzyk majątkowych (2006)


Źródło: KNF

2.4.1. Zyskowość ubezpieczeń majątkowych

Zyskowość ubezpieczeń majątkowych poprawiła się w ostatnich latach praktycznie we wszystkich grupach ubezpieczeń, co jest odzwierciedleniem faktu, że szkodowość spada (wykres poniżej). Najwyższa jest ona w najbardziej popularnych ubezpieczeniach komunikacyjnych, gdzie konkurencja wymusza niskie marże. Dodatkowo wskaźnik kosztów administracyjnych uległ zmniejszeniu (z 13.5% w 2004 do 12.5% w 2006).

Współczynnik szkodowości i rentowności technicznej brutto w ubezpieczeniach majątkowych (2004 - 2006)



Źródło: KNF

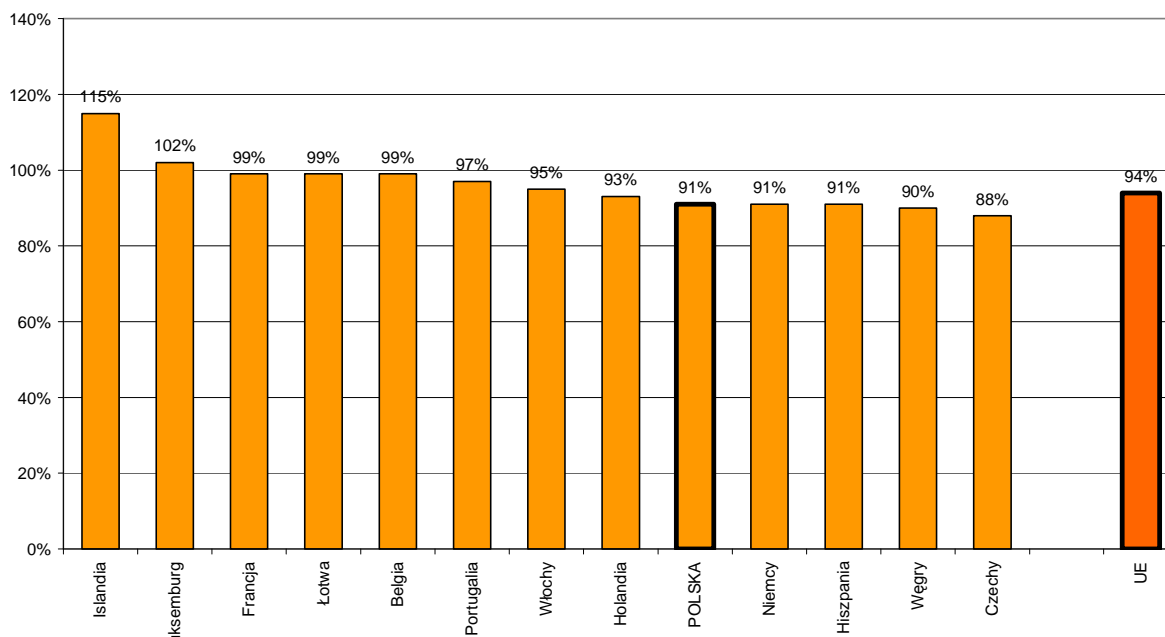
Podobny trend polegający na poprawie wskaźników w sektorze ubezpieczeń majątkowych dał się odnotować w ostatnich latach w całej UE.

Porównanie tzw. łącznego wskaźnika rentowności (Combined Operating Ratio – stosunek wartości odszkodowań i kosztów operacyjnych do składki) z krajami UE (wykres poniżej) pokazuje, że polskie ubezpieczenia majątkowe wypadają nieco lepiej niż średnia europejska. Dekompozycja tego wskaźnika na część związaną z odszkodowaniami oraz z kosztami ujawnia fakt, że wskaźnik kosztów operacyjnych jest jednak gorszy niż średnia unijna, co „nadrabia” wskaźnik wypłacanych odszkodowań.

Jeśli chodzi o wskaźnik ROE, to wynosił on dla polskiego rynku ubezpieczeń majątkowych w 2005 roku 20%, a w UE – 18%⁵.

⁵ Źródło: CEIOPS

Łączny wskaźnik rentowności ubezpieczeń majątkowych (COR*) dla wybranych krajów UE w 2005



Źródło: CEIOPS *Combined Operating Ratio

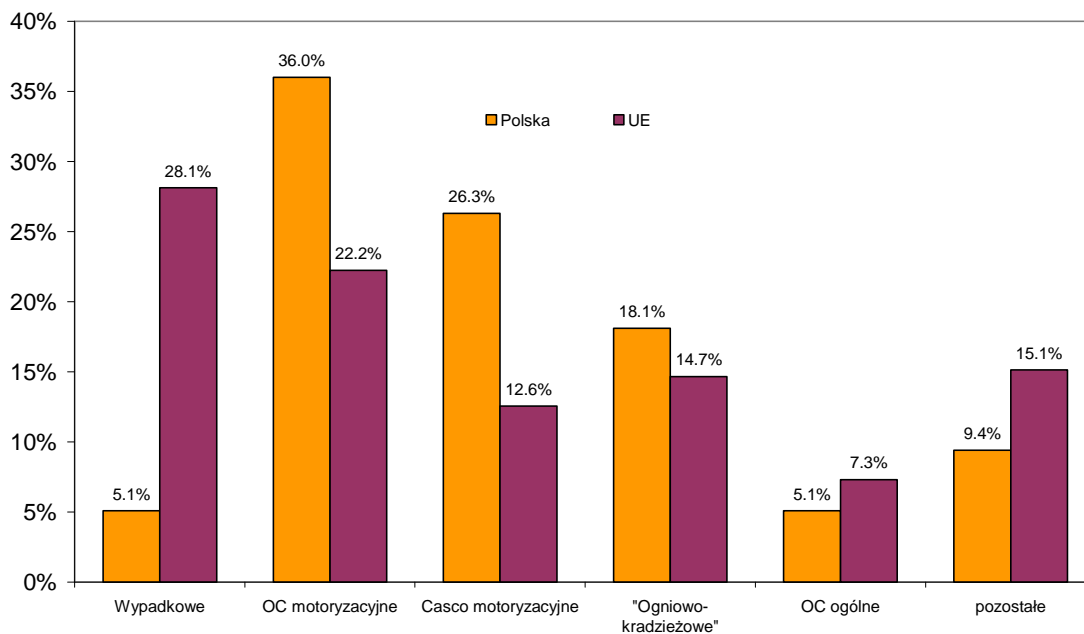
2.4.2. Perspektywy rozwoju ubezpieczeń majątkowych

Podręcznikowo sytuacja wygląda następująco: wzrost zamożności społeczeństwa pociąga za sobą podniesienie popytu na ubezpieczenia majątkowe. Z drugiej strony krańcowy popyt na ubezpieczenia majątkowe powinien spadać wraz ze wzrostem zamożności, której w odniesieniu do polskiego społeczeństwa daleko do krajów Europy Zachodniej. Niemniej jednak, jeżeli porównać z dynamiką składki w ubezpieczeniach majątkowych, to w Polsce wynosi ona ok. 5% w ostatnich latach, a w UE waha się w granicach 1-4% – różnica zatem nie jest duża. Niewątpliwym elementem wzrostu tego sektora ubezpieczeń w Polsce jest i będzie podniesienie się świadomości ubezpieczeniowej.

Zauważmy, że w Polsce dominują ubezpieczenia komunikacyjne (wykres poniżej), z których istotna część to ubezpieczenia obowiązkowe. W krajach UE dominującą rolę odgrywają ubezpieczenia wypadkowe i zdrowotne (grupa 1). Udział tej grupy ubezpieczeń dobrowolnych jest wskaźnikiem świadomości ubezpieczeniowej. Warto zauważyć, że stopa wzrostu tych ubezpieczeń wynosiła w Polsce w ostatnich latach 7-10% i była druga po ubezpieczeniach OC ogólnych pod względem dynamiki wzrostu.

Wygląda na to, że można się spodziewać dalszego wysokiego wzrostu w wymienionych grupach ubezpieczeń oraz konsekwentnego wzrostu pozostałych grup ubezpieczeń (z wyjątkiem, być może, komunikacyjnych) ze względu na potencjał związany niską penetracją rynku (Polska: 1.7%, UE: 3.3% w 2005) oraz niskim wskaźnikiem ochrony związanym z niską zamożnością polskiego społeczeństwa. Jeżeli chodzi o ubezpieczenia komunikacyjne, to ewentualnemu wzrostowi liczby ubezpieczających (związanego n.p. ze zwiększającą się liczbą samochodowych nowych) będzie towarzyszyła konkurencja cenowa, której manifestacje już widzimy, choćby po pojawieniu się AXA na polskim rynku.

Struktura ubezpieczeń majątkowych w Polsce i Unii Europejskiej (2005)



Źródło: CEIOPS

Ciągle niewielki jest udział na polskim rynku usług typu assistance. ELVIA (część grupy Mondial Assistance), która działa w Polsce od 1999 roku a oddział główny w Polsce otworzyła na przełomie 2003/2004, nadal ma poniżej 1% rynku. Istotną część oferty grupy Mondial Assistance stanowią usługi w ramach świadczenia ubezpieczeniowego (*service*). Mogą to być świadczenia takie jak pomoc medyczna, transport w razie wypadku, assistance w przypadku żywiołów (pożar, powódź), zapewnienie lokalu, assistance w podróży służbowej. W Polsce świadczenia typu assistance nadal kojarzone są ubezpieczeniami turystycznymi, bądź komunikacyjnymi.

Inną grupą ubezpieczeń, której rozpoznawalność w Polsce nadal jest niska to OC w życiu prywatnym lub zawodowym.

Grupą ubezpieczeń związanych w swej istocie z działem II (ubezpieczenia majątkowe i osobowe) są ubezpieczenia zdrowotne. Warto zauważyć, że ubezpieczenia te sprzedawane są również w ramach ubezpieczeń na życie – ale jako uzupełnienie oferty (dodatkowy kontrakt). Ostatnio w Polsce można odnotować ekspansję tego rodzaju ubezpieczeń. Historycznie rynek tych usług był w Polsce podzielony – świadczenia pieniężne (wypłaty z tytułu choroby, świadczenia szpitalne w formie pokrycia opłat) należały do zakładów ubezpieczeń, zaś świadczenia typu *service* (wizyty ambulatoryjne, zapewnienie szpitalu) do abonamentowych usługodawców medycznych sprzedających abonamenty na rynku korporacyjnym (n.p. Medcover, Enel-Med., LuxMed i inne). W obecnej chwili sytuacja się zmienia – największą ekspansję na polskim rynku notuje Signal Iduna, która oferuje kompleksowe usługi w ramach świadczenia: opiekę szpitalną w renomowanych szpitalach publicznych i prywatnych oraz usługi ambulatoryjne. Spółka postawiła przy tym na rozwój sieci placówek zdrowotnych, z którymi współpracuje przy świadczeniu usług.

Coraz więcej zakładów ubezpieczeń (na życie i majątkowych) podejmuje w współpracę z usługodawcami abonamentowymi oraz placówkami ambulatoryjnymi i szpitalami. Generalnie można spodziewać się, że rynek ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce będzie ewoluował w kierunku zastępowania (bądź uzupełniania) oferty usługodawców abonamentowych przez ubezpieczenie co zgodne jest ze standardem europejskim. Dodatkowo: korzyści podatkowe z posiadania polisy zdrowotnej przemawiają za taką ewolucją.

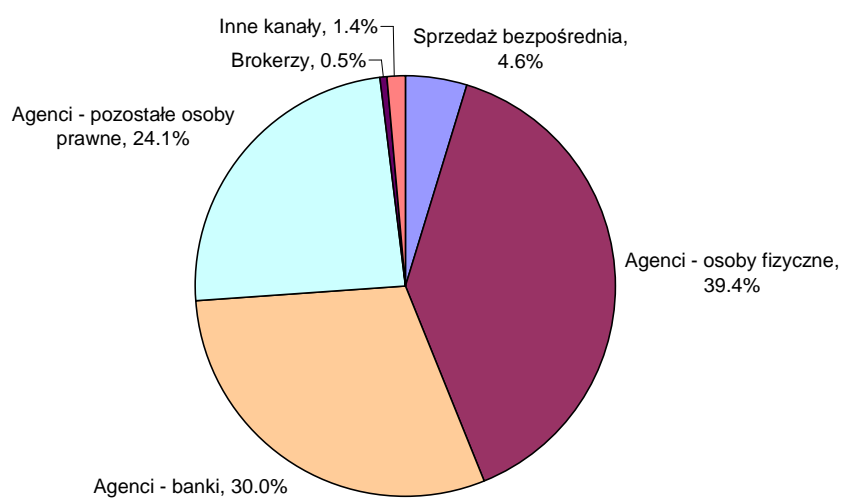
3. Kanały dystrybucji ubezpieczeń

3.1. Ubezpieczenia na życie

W 2006 roku wartość składki ubezpieczeń indywidualnych i grupowych była podobna (indywidualne: 10.9 mld zł, grupowe: 10.1 mld zł).

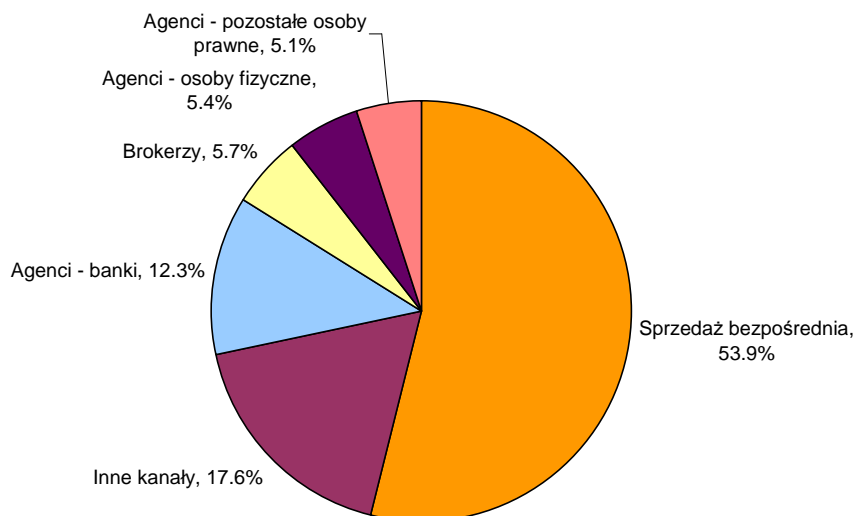
Dominującym kanałem dystrybucji w 2006 roku była sieć agentów ubezpieczeniowych (włączając banki) w przypadku ubezpieczeń indywidualnych, zaś sprzedaż bezpośrednia w przypadku ubezpieczeń grupowych.

Kanały dystrybucji ubezpieczeń indywidualnych na życie (2006)



Źródło: KNF

Kanały dystrybucji ubezpieczeń grupowych na życie (2006)



Źródło: KNF

3.1.1. Perspektywy rozwoju kanałów dystrybucji w ubezpieczeniach na życie

W przypadku kanałów dystrybucji ubezpieczeń na życie nie sposób nie wspomnieć o kanale bankowym. Bancassurance – związek banków i towarzystw ubezpieczeniowych polegający na wspólnym tworzeniu i obsłudze produktów finansowych przynosi korzyści obu stronom. Mariaż ten ma zasadnicze znaczenie w przypadku ubezpieczeń na życie. Zakłady ubezpieczeń uzyskują dobry kanał do penetracji rynku, zaś banki mogą pochwalić się nowoczesną bogatą ofertą zatrzymując klientów i pozyskując nowych. Często mariaż ten jest narzucający się, jak na przykład w wypadku kredytów hipotecznych, gdzie najczęściej siłą rzeczy wymagane jest ubezpieczenie na wypadek śmierci, niezdolności do pracy, bądź jej utraty. Bankowi związek ten pozwala na transfer ryzyka do najbardziej kompetentnego kontrahenta – zakładu ubezpieczeń i dzięki temu oferowana stopa procentowa kredytu może być niższa.

Związki takie są albo naturalną konsekwencją przynależności do jednej grupy kapitałowej (jak ING, Nordea, AIG, KBC) albo jest to związek nie powiązanych kapitałowo podmiotów. Ten drugi dominuje na polskim rynku.

Na rynku europejskim dostrzec można pewien niemal dychotomiczny podział ze względu na rolę bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń. Na jednym biegunie znajdują się bogate kraje o długiej tradycji ubezpieczeń takie jak Wielka Brytania, Szwajcaria, Niemcy, Holandia, Dania. Relatywnie wysokiemu wskaźnikowi ochrony ubezpieczeniowej i historycznie wysokiej penetracji rynku towarzyszy niski poziom dystrybucji ubezpieczeń przez banki (mniej niż 50%). W krajach południa Europy takich jak Hiszpania, Portugalia, Francja i Włochy kanał bankowy stanowi istotny udział w dystrybucji sięgający nawet 80%. Warto zauważyć jednocześnie, że w dużej mierze dotyczy to krajów, w których wskaźnik penetracji był do niedawna niski, choćby ze względu na nieodległą datę wstąpienia do europejskiej wspólnoty gospodarczej (wyjątkiem jest Francja). Częstym przykładem gospodarki, do którego odwołują się analitycy i ekonomiści, na zasadzie analogii z Polską, jest Hiszpania. Polska jest w takim stadium rozwoju gospodarczego, w jakim Hiszpania była kilkanaście lat temu. Zwłaszcza porównanie wskaźników penetracji polskiego obecnie i hiszpańskiego sprzed kilkunastu wykazuje istotne

podobieństwo. Naturalny wydaje się zatem scenariusz sukcesu kanału bancassurance w Polsce, tym bardziej, że wszelkie dane z ostatnich kilku lat zaczynają to potwierdzać.

Nadal praktycznie nie istnieją na polskim rynku ubezpieczeń życiowych multi-agencje powiązane z doradztwem finansowym. Najbardziej rozwiniętym przykładem byłby rynek anglosaski – w Wielkiej Brytanii tzw. IFA (Independent Financial Adviser – regulowane i autoryzowane przez brytyjskiego regulatora – FSA) stanowią istotny element krajobrazu usług finansowych. Są to niezależni, dobrze wykształceni specjaliści, o dobrej znajomości i penetracji usług finansowych. Wydaje się, że w Polsce nie zanoszą się na tego rodzaju regulacje.

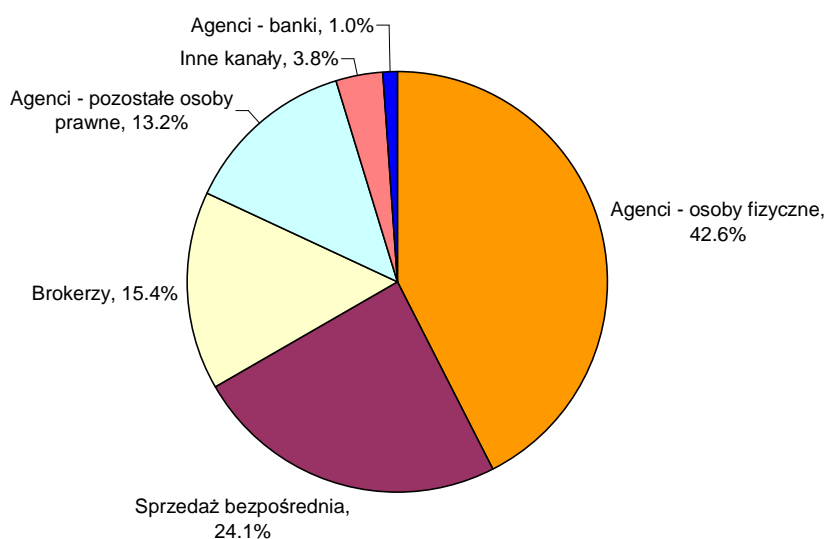
Kanały takie jak internet i telefon też w zasadzie w Polsce nie istnieją. Wydaje się jednak, że jest kwestią czasu kiedy pojawią się, tym bardziej, że pozwolą one istotnie obniżyć koszty zakładów związane z wynagrodzeniami sieci agentów i często bardzo rozbudowanych struktur sprzedaży.

Zauważmy, że w przypadku ubezpieczeń grupowych nadal niewielki jest udział brokerów. Dominuje sprzedaż bezpośrednia – bardzo wiele produktów jest dostosowywanych do oczekiwań klientów instytucjonalnych, często w drodze rokowań. Stąd też olbrzymia liczba opcji i kontraktów dodatkowych. Wiele z nich posiada bardzo niskie marginesy zysowności. Konkurencja na tym rynku jest bardzo ostra, a nadal jest on zdominowany przez PZU, który właściwie dyktuje rynekowi warunki.

3.2. Ubezpieczenia majątkowe

Wartość składki przypisanej w ubezpieczeniach majątkowych wyniosła 16.4 mld zł w 2006 roku. Dominującym kanałem dystrybucji była sieć agentów – osób fizycznych, na kolejnych miejscach znalazły się: sprzedaż bezpośrednia oraz brokerzy.

Kanały dystrybucji ubezpieczeń majątkowych (2006)



Źródło: KNF

3.2.1. Perspektywy rozwoju kanałów dystrybucji w ubezpieczeniach majątkowych

W ubezpieczeniach majątkowych można ostatnio odnotować zmiany wraz z pojawieniem się usług typu *direct*. Sprzedaż bezpośrednia, kanały takiej jak telefon, internet, czy wręcz *standy* w centrach handlowych, będą zdobywały rynek w Polsce, podobnie jak to ma miejsce w Europie. Powód jest prosty: kanały te pozwalają

na obniżenie kosztów działalności operacyjnej, których poziom w Polsce w przypadku ubezpieczeń majątkowych jest wyższy niż średnia UE.

Przykładem multi-agencji działającej w formie *standu* w centrach handlowych jest MotoBank kooperujący z wieloma firmami ubezpieczeniowymi, oferujący pakiety komunikacyjne z ubezpieczeniem domu i mienia.

Ostatnio mBank (detaliczna część BRE Banku oferująca bankowość elektroniczną) zaczął oferować ubezpieczenia komunikacyjne we współpracy z kilkoma zakładami ubezpieczeń konkurując cenowo z ofertą AXA.

4. Nowe perspektywy rozwoju ubezpieczeń

Jedną z nadchodzących zmian na rynku ubezpieczeń na życie, będą prawdopodobnie nowe formy programów emerytalnych. Tzw. *Pensions* stanowią istotny element rynku długoterminowych ubezpieczeń, zwłaszcza w krajach anglosaskich (USA, Wielka Brytania). W Polsce tego typu programy są w powijakach. Iskraw, która roznieciłaby popyt na tego typu ubezpieczenia lub formy długoterminowego oszczędzania byłaby odpowiednia inicjatywa legislacyjna. Indywidualne Konta Emerytalne z korzyściami podatkowymi lecz bardzo skromną sumą do odłożenia w ciągu roku, okazały się pomysłem co najmniej mało atrakcyjnym.

Przyrost w ostatnich latach pracowniczych programów emerytalnych kontrolowanych przez nadzór ubezpieczeniowy może świadczyć o rodzącej się potrzebie takiej formy oszczędzania. Oczekiwana zatem byłaby szersza oferta rynku, skojarzony z tym rozwój świadomości ubezpieczeniowo-emerytalnej oraz odpowiednie regulacje na rynku.

Z drugiej strony istnieją w Polsce jak i w Europie tzw. *defined benefit programs*, w których pracodawca funduje świadczenia pracownicze: odprawy emerytalne, nagrody jubileuszowe, czy renty, odkładając przy tym odpowiednie rezerwy finansowe regulowane przez Międzynarodowy Standard Rachunkowości 19. Nie ma to formy ubezpieczenia w klasycznym rozumieniu, gdyż nie uczestniczy w tym zakład ubezpieczeń, choć kalkulacje zatwierdzane są przez aktuarium.

Ciekawą formą ubezpieczenia są znane w krajach rozwiniętych tzw. *captives* – specjalistyczne firmy, będące – w najprostszym ujęciu – formami samo-ubezpieczenia w ramach firmy matki, czy instytucji nadrzędnej. Ubezpieczeniu podlegają konkretne wyspecjalizowane ryzyka. Korzyści płynące z takich wehikułów są wielorakie – pozwalają obniżyć koszty obsługi ryzyk, dają korzyści podatkowe, podlegają reasekuracji, przez co pozwalają wytransferować na zewnątrz część ryzyka. Bywa, że ochrona ryzyk, które one obejmują nie jest dostępna na rynku ubezpieczeniowym lub jest w ograniczonym zakresie. Często *captives* tworzą firmy usług medycznych (m. in. stomatolodzy).

5. Zmiany w zarządzaniu firmami ubezpieczeniowymi

Przy okazji analizy rynku ubezpieczeniowego w Polsce i w Europie nie sposób nie wspomnieć o nadchodzących rewolucyjnych zmianach w regulacjach dotyczących wspólnego rynku usług ubezpieczeniowego UE. Mowa tu o projekcie Solvency II, którego celem jest wprowadzenie regulacji zastępujących dotychczasowe metody kalkulacji i zarządzania ryzykiem w firmach ubezpieczeniowych przez nowy wspólny standard. Standard ten opiera się na trzech filarach odzwierciedlających trzy wymiary podejścia do ryzyka: 1) kalkulację ryzyk w oparciu metody aktuarialne, czy ogólniej statystyczne, 2) kontrolę i zarządzanie ryzykiem w firmie – pełną informację i zaangażowanie zarządów spółek w ten proces i 3) tzw. dyscyplinę rynkową – transparentność i komunikatywność z rynkiem i regulatorem. Projekt ten wchodzi w ostatnią fazę – rynek UE jest po dwóch badaniach tzw. Quantitative Impact Studies – wykonanych przez zakłady ubezpieczeń na zlecenie lokalnych organów nadzoru zrzeszonych w CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors). Obecnie (maj 2007) trwa trzecie badanie – QIS3.

Konsekwencją wprowadzenia tego standardu w perspektywie najbliższych 3-5 lat będzie nowy ekonomiczny reżim w podejściu do kalkulacji ryzyk, biorący pod uwagę korelacje pomiędzy ryzykami i fakt, że wspólnym poziomem ufności wyznaczonych kapitałów wymaganych w ramach marginesu wypłacalności będzie taki poziom, który zapewnia wypłacalność zakładom względem niekorzystnych zdarzeń o prawdopodobieństwie wyznaczonym granicą: 1 na 200 lat. Drugą – być może istotniejszą – konsekwencją wprowadzenia tego standardu będzie reorganizacja firm pod kątem odpowiedniego zarządzania i monitorowania ryzyk. Kontrola ta i obieg informacji ma odbywać się pod stałą i bezpośrednią kontrolą zarządów. Regulator będzie czuwał by wymóg ten był spełniony.

Warto wspomnieć, że wiele firm, czy grup finansowych, uprzedzając te zmiany już wprowadzają istotne zmiany w organizacji (jak ING, KBC) oraz w modelowaniu ryzyk (n.p. AXA, AVIVA). W pierwszym wypadku pojawiła się nowa grupa zawodów z Chief Risk Officerem (CRO) na czele, często w randze członka zarządu. W obu wypadkach, a w drugim w szczególności, wiodącą rolę odgrywają aktuariusze, którzy stanowiąc będą trzon sekcji obliczeniowych oraz działów zarządzania dopasowaniem aktywów i zobowiązań, czy zarządzania ryzykiem w ogólności.

W niektórych krajach już wprowadzane są zmiany, które wybiegają naprzeciw nowym regulacjom paneuropejskim. Przykładem jest Wielka Brytania, gdzie zakłady przygotowują kalkulacje wymogów kapitałowych w ramach tzw. Individual Capital Assessment do FSA. Inaczej wygląda to w Szwajcarii (poza UE), gdzie już stosowany jest standard Swiss Solvency Test.

Pierwsze badanie, QIS1, ujawniło wysokie marginesy kapitałowe zakładów ubezpieczeń na życie w Polsce. Uwolnienie ich spodziewane jest w ramach nowego standardu. Jeśli chodzi o zakłady ubezpieczeń majątkowych, to okazuje się, że część zakładów może mieć problem z wypłacalnością w nowym reżimie.

Równolegle do projektu Solvency II toczą się prace patronowane przez IASB (International Accounting Standards Board) nad nowym standardem rachunkowości – MSSF⁶ 4 *kontrakty ubezpieczeniowe*, Faza II. W standardzie tym podejście do kalkulacji zobowiązań ubezpieczeniowych jest w najistotniejszych elementach zbieżne ze standardem Solvency II. Prace te są jednak mniej zaawansowane niż w przypadku projektu Solvency II.

⁶ Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej