

Elżbieta Hajduga

GLOBALIZACJA A RYNEK REASEKURACYJNY

Globalizacja, określana jako proces łączenia gospodarek różnych krajów na różnych płaszczyznach, nie ominęła również rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego. Stopień globalizacji rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego zależy od wielu czynników, na przykład od struktury czy rozwiązań legislacyjnych. Głównymi przesłankami globalizacji rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego są:

- wysoki potencjał wzrostu rynków ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego w krajach rozwijających się,
- podążanie za klientem,
- dywersyfikacja ryzyka działalności,
- korzyści skali [Śliperski 2001b, s. 11].

Jak każde zjawisko i każdy proces, tak i globalizacja ma wielu zwolenników oraz przeciwników. Można dopatrywać się wielu zalet i korzyści wynikających z globalizacji, ale proces ten ma również wady. Podstawowe zalety i wady globalizacji w odniesieniu do rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego przedstawia tab. 1.

Globalizacja na rynku reasekuracyjnym doprowadziła w ostatnim dziesięcioleciu do wielu przejęć i fuzji. Ogólnie wiadomo, że duży i silny kapitałowo podmiot działa w znacznie szerszym zakresie, może pozwolić sobie na obniżkę kosztów, korzysta z nowych kanałów dystrybucji, posiada lepszą i nowocześniejszą bazę

Tabela 1. Zalety i wady globalizacji rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego

Zalety	Wady
– poprawa jakości obsługi klienta, – wyższa efektywność działalności, – transfer i wykorzystanie technologii oraz fachowej i specjalistycznej wiedzy, – korzyści makroekonomiczne.	– ignorancja niektórych segmentów klientów, – zachwianie finansowej stabilności rynku, – niekontrolowany wypływ kapitału z kraju, – ryzyko polityczne, – internacjonalizacja decyzji oraz zarządzania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Śliperski 2001a, s. 43; Śliperski 2001b, s. 11].

informatyczną niż mniejszy i słabszy. Fuzja zmniejsza liczbę konkurencyjnych zakładów bez narażania zdobytego przez nie kapitału zaufania [*Ubezpieczenia gospodarcze...* 2001, s. 337].

Podstawą zmian na rynku reasekuracyjnym były zmiany na rynkach regionalnych reasekuracji poszczególnych państw. W latach dziewięćdziesiątych XX w. wzrósł popyt na ochronę reasekuracyjną. Bezpośredniej tego przyczyny należy dopatrywać się w akumulacji szkód katastroficznych w tamtym okresie. Wzrost szkód katastroficznych doprowadził do wycofania się z rynku niektórych reasekuratorów, a w ich miejsce pojawiali się nowi, najczęściej słabi kapitałowo. Było to jedną z najważniejszych przyczyn konsolidacji reasekuratorów. Inną istotną przyczyną było pojawienie się tzw. trendu jakości. Polegał on tym, że chętniej reasekurowano się u pewnych, dużych reasekuratorów. Przy wyborze reasekuratora zakłady ubezpieczeniowe brały pod uwagę jego miejsce w ratingu reasekuratorów. Ważne jest też, że pomimo wzrostu popytu na ochronę reasekuracyjną spadły ceny tej ochrony. Na przykład rynek londyński właśnie z powodu spadku cen na światowym rynku reasekuracyjnym (nawet o 15-20%) zmierza w kierunku konsolidacji, czego przejawem była fuzja Zurich Group i British American Tobacco w roku 1998 (szerzej [Kuлагowski, Liwacz, Mazurkiewicz 1999, s. 63]).

Przyczyną koncentracji na rynku reasekuracyjnym była przede wszystkim koncentracja ryzyka, a co za tym idzie, konieczność wzmocnienia siły finansowej zakładu ubezpieczeń i reasekuracji, a także walka konkurencyjna na światowym i krajowym rynku ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym. To z kolei spowodowało zawieranie porozumień między zakładami ubezpieczeniowymi i zakładami reasekuracyjnymi. Najczęściej spotykanymi formami tych porozumień są porozumienia kartelowe, pool (ubezpieczeniowy lub reasekuracyjny) oraz koncern/holding¹. Tabela 2 prezentuje najważniejsze zmiany na światowym rynku reasekuracyjnym w latach 1989-1999.

Tabela 2. Zmiany na światowym rynku reasekuracyjnym w latach 1989-1999

Rok	Rodzaj transakcji	Uczestnicy transakcji
1	2	3
1989	Kupno/sprzedaż	– München Rück nabywa Nouvelle de Reassurance – SCOR nabywa Vittoria Riassicurazioni oraz Deutsche Kontinentale
1990	Fuzja/przejęcie	– VAP Re ze SCOR – Eisen and Stahl z Hannover Rück

¹ Porozumienie kartelowe nie pozbawia prawnej i ekonomicznej samodzielności swoich uczestników – poprzez pewne uzgodnienia między uczestnikami pozwala wyeliminować lub znacznie ograniczyć konkurencję. Porozumienie typu poolowego jest zawierane na ogół dla określonych rodzajów ryzyka przyjmowanych przez zakład ubezpieczeń lub reasekuracji w celu równego ich pokrywania i wyrównania (por. [*Ubezpieczenia gospodarcze...* 2001, s. 334]). Koncern/holding charakteryzuje brak własnej samodzielności ekonomicznej, przy zachowaniu osobowości prawnej.

1	2	3
1991	Kupno/sprzedaż	– NRG nabywa Victory
1991	Fuzja/przejęcie	– Fire (w zakresie działalności reasekuracyjnej) z Trygg – Hansa – AGF Re z SAFR (znana jako French Re)
1992	Kupno/sprzedaż	– Aetna sprzedaje American Re – Skandia sprzedaje Skandia American
1994	Fuzja/przejęcie	– General Re przejmuję Cologne Re
1995	Fuzja/przejęcie	– Employers Re przejmuję Aachen Re – Employers Re przejmuję Frankoma Re – Swiss Re przejmuję Alhermij – Axa Re przejmuję Abeille Re
1996	Fuzja/przejęcie	– ACE Ltd. przejmuję Tempest Re – General Re przejmuję National Re – SCOR przejmuję Allstate Re – München Re przejmuję American Re – Transatlantic Re przejmuję Guardian Re – Swiss Re przejmuję M&G Re – Swiss Re przejmuję Uniorias
1997	Fuzja/przejęcie	– Partner Re przejmuję SAFR
1998	Fuzja/przejęcie	– EXEL przejmuję Mid Ocean – Berkshire Hathaway przejmuję General Re – Gerling Globale przejmuję Constitution Re – Swiss Re przejmuję Life Re – GE Capital przejmuję Kemper Re – München Re przejmuję Reale Re – Fuzja Zurich Group z British American Tobacco
1999	Fuzja/przejęcie	– Allstate przejmuję CNA – St. Paul przejmuję MMI Companies – Metropolitan przejmuję St. Paul – ACE przejmuję CIGNA – Royal przejmuję Orion – Markel przejmuję Terra Nova – Fortis przejmuję American Bankers – Fairfax przejmuję TIG – XL przejmuję NAC Re – Chubb przejmuję Executive Risk – Trenwick Group przejmuję Chartwell – ACE przejmuję Capital Re – Winterthur przejmuję Partner Re – Swiss Re przejmuję Underwriters Re – Trenwick Group przejmuję La Salle Re

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Darul 1993, s. 51; Swiss Re... 1998; Śliperski 2000, s. 43].

Przyczyn konsolidacji rynku reasekuracji należy dopatrywać się między innymi w potrzebie zwiększania pojemności reasekuracyjnej (zwiększają się potrzeby zakładów ubezpieczeń) i w kryzysie rynku ubezpieczeń w Stanach Zjednoczonych w latach osiemdziesiątych XX w. Nie bez znaczenia była tutaj konkurencja cenowa i ofertowa wśród samych reasekuratorów.

W ostatnim okresie obserwuje się powoływanie do życia tzw. *captivu*². Jest to spółka zależna tworzona przez wielkie przedsiębiorstwo bądź grupę przedsiębiorstw w celu ubezpieczenia własnych ryzyk. *Captiv* uważa się za wyszukaną formę samoubezpieczenia [Kowalewski 2002, s. 36]. Częściej spotykany jest *captiv* reasekuracyjny, który:

- racjonalizuje reasekurację,
- reasekuruje tylko ryzyka katastroficzne,
- akumuluje składki spółki-matki i z roku na rok ma zwiększoną pojemność (czyli zdolność do przyjmowania interesów),
- minimalizuje koszty operacyjne [Kowalewski 2002, s. 340].

Przy omawianiu procesu globalizacji rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego nie można pominąć jednolitego rynku ubezpieczeniowego w Europie. Powołanie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, a później Unii Europejskiej zmusiło państwa członkowskie do wypracowania wspólnych standardów funkcjonowania europejskiego rynku ubezpieczeniowego. Uporządkowanie nastąpiło za pomocą dyrektyw Rady Unii Europejskiej³. Pierwsza dyrektywa w dziedzinie ubezpieczeń powstała w 1973 r. i po niej następowały kolejne. Dyrektywy dotyczą m.in.:

- jednolitych warunków podejmowania i prowadzenia działalności przez zakłady ubezpieczeń,
- zabezpieczeń finansowych funkcjonowania zakładów ubezpieczeń (dotyczy to kapitału gwarancyjnego, marginesu wypłacalności),
- obowiązkowego rozdziału ubezpieczeń majątkowych i ubezpieczeń na życie.

Dyrektywy dzieli się na trzy zasadnicze grupy: pierwszej, drugiej i trzeciej generacji. Każda grupa obejmuje kilka dyrektyw. Charakterystykę dyrektyw w ramach generacji przedstawia tab. 3.

Wspólne rozwiązania państw UE w zakresie reasekuracji pojawiły się w roku 1964 (dyrektywa z 25 lutego 1964 r. w sprawie reasekuracji – 64/225/EWG) i w zasadzie od tamtej pory nie było zmian w zakresie spójnego prawa reasekuracyjnego. Głównym założeniem tej dyrektywy było, że ubezpieczyciele mający siedzibę w innych krajach członkowskich otrzymali status podmiotu krajowego (dotyczy to zarówno zawodowych reasekuratorów, jak i zakładów ubezpieczeń prowadzących działalność reasekuracyjną). Dla sektora reasekuracji nie ma jednak

² *Captiv* łączy się z alternatywnymi metodami transferu ryzyka ART (alternative risk transfer).

³ Należy pamiętać, że dyrektywy są to wytyczne sugerujące stan prawny, jaki powinien powstać w państwach członkowskich, a nie bezpośrednie przepisy wykonawcze.

Tabela 3. Charakterystyka dyrektyw Unii Europejskiej

Generacja	Dyrektywa	Charakterystyka
1	2	3
Dyrektywy pierwszej generacji – wprowadzenie zasady swobody osiedlania się	– dyrektywa z 27 lipca 1973 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia bezpośredniej działalności ubezpieczeniowej poza ubezpieczeniami na życie (73/239/EWG) – dyrektywa z 5 marca 1979 r. w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie bezpośrednich ubezpieczeń na życie (79/267/EWG)	– możliwość prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w innych krajach członkowskich – zakaz prowadzenia w jednym zakładzie ubezpieczeniowym ubezpieczeń na życie i majątkowych – wprowadzono regulacje dotyczące nadzoru w poszczególnych krajach – ujednolicenie warunków rozpoczęcia działalności ubezpieczeniowej na podstawie zezwolenia wydanego w kraju macierzystym – określenie grup i rodzajów ubezpieczeń oraz ustalenie wysokości kapitału gwarancyjnego dla każdej grupy – obowiązek posiadania odpowiedniego marginesu wypłacalności w odniesieniu do całości działalności ubezpieczeniowej danego przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego – określenie zakresu i możliwości działalności w zakresie koasekuracji.
Dyrektywy drugiej generacji – swoboda świadczenia usług	– dyrektywa z 22 czerwca 1988 r. o koordynacji uregulowań prawnych dotyczących ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie (88/357/EWG) – dyrektywa z 8 listopada 1990 r. o koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie bezpośrednich ubezpieczeń na życie (90/61/EWG) – dyrektywa z 19 grudnia 1991 r. o rocznych bilansach i skonsolidowanych bilansach firm ubezpieczeniowych (91/674/EWG)	– wprowadzenie zasady swobodnego świadczenia usług – wprowadzenie nowych kategorii ryzyka – duże i masowe. Ryzyko duże (np. morskie, lotnicze, transportowe, handlowe) wymaga nadzoru ze strony kraju macierzystego ubezpieczyciela. Ryzyko masowe natomiast podlega kontroli władz kraju, w którym świadczone usługi – dyrektywa z 1990 r. – wprowadzenie zasady wzajemności – ujednolicenie zasady sprawozdawczości finansowej zakładów ubezpieczeń
Dyrektywy trzeciej generacji – jednolita licencja europejska	– dyrektywa z 18 czerwca 1992 r. o koordynacji uregulowań prawnych dotyczących ubezpieczeń bezpośrednich innych niż ubezpieczenia na życie (92/49/EWG) – dyrektywa z 10 listopada 1992 r.	– ujednolicenie systemu wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej – tzw. jednolita licencja – umożliwienie ubezpieczycielom z siedzibą główną w jednym kraju członkowskim UE prowadzenia działalności na te-

1	2	3
	o koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności w dziedzinie bezpośrednich ubezpieczeń na życie (92/96/EWG)	– renie wszystkich państw Unii za pośrednictwem agencji, oddziałów, filii bez konieczności uzyskiwania dodatkowych zezwoleń – ustalenie, że zakłady ubezpieczeń podlegają wyłącznie kontroli kraju swego pochodzenia (w poprzednich dyrektywach uprawnienia kontrolne były podzielone między kraj macierzysty a kraj działalności) – wprowadzenie obowiązku posiadania wystarczających rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w odniesieniu do działalności całego zakładu ubezpieczeń – pojawienie się możliwości tworzenia zakładów (po uzyskaniu zezwoleń) działających zarówno w dziedzinie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych, należących do działu ubezpieczeń innych niż na życie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Monkiewicz 2000, s. 384-392; Müller 2002, s. 51-86].

wspólnego prawa w zakresie nadzoru. Reasekurator może korzystać ze swobody osiedlania się⁴ i swobody świadczenia usług⁵, podlega jednak prawu krajowemu (tzn. musi ubiegać się o zezwolenie, spełniać warunki dopuszczające do działalności), co oznacza, że nie ma tzw. europejskiego paszportu (*single passport*) [Müller 2002, s. 57].

Globalna światowa pojemność reasekuracyjna zmniejszyła się, w wyniku czego nastąpiło ograniczenie ofert usług reasekuracyjnych (spowodowało to wyeliminowanie z rynku niektórych reasekuratorów). Wystąpił proces powiększania się zakładów ubezpieczeń i reasekuracji poprzez koncentrację. Pojawiła się tendencja do korzystania przede wszystkim z reasekuracji nieproporcjonalnej w miejsce dotychczas stosowanej formy reasekuracji proporcjonalnej. Należy pamiętać, że przy reasekuracji proporcjonalnej „reasekurator dzieli los cedenta”. Można z łatwością dokonać podziału ryzyka, ustalić wysokość składki reasekuracyjnej, jednak nie zawsze zabezpieczone są w całości interesy ubezpieczyciela. W przypadku reasekuracji nieproporcjonalnej najważniejsze jest takie ustalenie składki reasekuracyjnej, która jest odpowiednia do wielkości ryzyka.

⁴ Swoboda osiedlania się pozwala zakładowi ubezpieczeń, który ma siedzibę w jednym z krajów członkowskich UE, na otwarcie na terenie innego kraju członkowskiego tzw. firmy-córki, przedstawicielstwa lub oddziału na takich samych warunkach, jak zakłady ubezpieczeń tego państwa.

⁵ Swoboda świadczenia usług pozwala zakładowi ubezpieczeń, który ma siedzibę lub oddział w jednym z krajów członkowskich UE, na prowadzenie działalności na terenie innego kraju członkowskiego bez konieczności posiadania w nim siedziby na takich samych warunkach, jak zakłady ubezpieczeń tego państwa.

Sytuacja na światowych i europejskich rynkach ubezpieczeniowych ma duży wpływ na rynek polski. Wiele rozwiązań i mechanizmów doskonale sprawdzających się na tych właśnie rynkach, w szczególności na rynku europejskim, przyjmuje się również na rynku polskim. Proces integracji Polski z Unią Europejską wymusił niejako zastosowanie niektórych rozwiązań, nie tylko w zakresie regulacji prawnych, ale na przykład w zakresie nowych technologii czy struktury rynku. Tendencje występujące na międzynarodowych rynkach ubezpieczeniowych odzwierciedlają się na rynku polskim. Do najważniejszych tendencji występujących na rynkach międzynarodowych można zaliczyć: liberalizację przepisów prawnych, deregulację, globalizację i internacjonalizację działalności, zmiany w dystrybucji produktów finansowych, wdrożenia nowych technologii, rosnące znaczenie marki, wprowadzenie euro i rozwój alternatywnych metod transferu ryzyka [*Przegląd tendencji...* 2002, s. 71].

W wyniku transformacji polskiej gospodarki i zmian, które miały miejsce po roku 1989, można zaobserwować intensywny rozwój polskiego rynku ubezpieczeniowego. Do roku 1989 w Polsce praktycznie działały dwa zakłady ubezpieczeń – PZU (prowadził ubezpieczenia krajowe) i Warta (ubezpieczenia zagraniczne), a historia polskiej reasekuracji to w zasadzie historia Warty, która była jedyną polską firmą ubezpieczeniową prowadzącą aktywną działalność ubezpieczeniową. Po wejściu w życie ustawy ubezpieczeniowej⁶ powstawały nowe zakłady ubezpieczeń, które działały na podstawie zezwolenia wydanego przez ministra finansów. Do 1996 r. polskie firmy ubezpieczeniowe reasekurowały się u zagranicznych reasekuratorów. Sytuacja ta uległa zmianie, gdy od września 1996 r. rozpoczęło swoją działalność Polskie Towarzystwo Reasekuracyjne SA – PTR. W ciągu kilku lat funkcjonowania na rynku PTR stał się profesjonalnym partnerem nie tylko na polskim rynku, ale i na rynku międzynarodowym. Poza transferem ryzyka PTR oferuje swoim klientom merytoryczną oraz techniczną pomoc w zakresie oceny i zarządzania ryzykiem. Polscy ubezpieczyciele korzystają w znacznym stopniu z ochrony reasekuracyjnej (reasekuracja bierna). Wynika to jednak z faktu, że znaczna część polskich ubezpieczycieli jest po prostu niedokapitalizowana. Stale rosnący poziom wiedzy technicznej oraz docenienie roli reasekuracji w gospodarce finansowej firmy to niektóre symptomy pozytywnych zmian na polskim rynku ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym.

Tendencje występujące na międzynarodowym rynku ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym znajdują odzwierciedlenie na rynku polskim. Ich wpływ będzie bardziej widoczny, gdy Polska wejdzie do strefy euro. Ponadto polskie firmy ubezpieczeniowe i reasekuracyjne muszą odwoływać się do nowych strategii działania, aby mogły konkurować z firmami zagranicznymi. Dzięki globalizacji na rynku reasekuracyjnym znika problem braku pojemności zakładu ubezpieczeń oraz pokrycia reasekuracyjnego, zwiększa się dostęp do kapitałów oraz do *know-how*, obniżają się koszty administracyjne, marketingu, obsługi aktuarialnej.

⁶ Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU 2002 nr 25, poz. 253).

Literatura

- Darul K., *Światowy kryzys ubezpieczeń i reasekuracji – zmiany na rynkach reasekuracyjnych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1993, nr 10, 11, 12.
- Jonczyk B., Ogrodnik H., *Tendencje występujące na europejskim rynku ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1999 nr 3, 4.
- Kowalewski E., *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Toruń 2002.
- Kuлагowski W., Liwacz A., Mazurkiewicz S., *Ubezpieczenia na świecie*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1999 nr 1, 2.
- Monkiewicz J., *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń*, t. 1 – *Mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2000.
- Müller H., *Wspólny rynek ubezpieczeniowy w Europie*, [w:] *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2002.
- Przegląd tendencji na międzynarodowym rynku ubezpieczeniowym*. Referat z konferencji ubezpieczeniowej, „Prawo, Ubezpieczenia, Reasekuracja” 2002, nr 7, 8.
- Swiss Re*, „Sigma” 1998, nr 9.
- Śliperski M., *Globalizacja w ubezpieczeniach*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 2001a, nr 2.
- Śliperski M., *Globalizacja w ubezpieczeniach*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2001b, nr 1, 2.
- Śliperski M., *Jednolity rynek ubezpieczeniowy w Europie*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 2000, nr 11.
- Śliperski M., *Światowy rynek ubezpieczeń reasekuracyjnych*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 2000, nr 10.
- Ubezpieczenia gospodarcze*, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 2001.

GLOBALISATION AND REINSURANCE MARKET

Summary

Globalisation which is defined as a process of joining the economies of different countries at different aspects is also present on the insurance and reinsurance markets. Due to globalisation the problem of lacking capacity in an insurance company or lacking reinsurance coverage disappears and the access to capitals and know-how increases. In the last decade there have been many mergers and acquisitions. It has been caused by changes on regional reinsurance markets. Nevertheless, the centres of the worldwide reinsurance are still at its traditional locations (Germany, France, Switzerland and the USA).

Mgr Elżbieta Hajduga jest asystentem w Katedrze Finansów i Rachunkowości Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.