

Jarosław Chuchła

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

UBEZPIECZENIOWE GRUPY KAPITAŁOWE WOBEC WYZWAŃ GLOBALIZACJI RYNKU UBEZPIECZEŃ W POLSCE

1. Wstęp

Polska jako pierwsza spośród krajów postkomunistycznych nie tylko podjęła radykalne reformy w dziedzinie ubezpieczeń, ale stworzyła mocne podstawy prawne rynku ubezpieczeniowego. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej [Ustawa... 2003] wprowadziła formalną prywatyzację i demonopolizację ubezpieczeń, opartą na zasadzie swobodnej konkurencji i jednakowym traktowaniu wszystkich podmiotów działających w tym sektorze. Na długo przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej na naszym rynku funkcjonowały grupy ubezpieczeniowe znane na całym świecie. Globalizacja wkroczyła również do naszego kraju, co jest szczególnie widoczne w sektorze usług finansowych. Polski konsument ma do wyboru te same zakłady ubezpieczeń co konsumenci z innych krajów Europy i całego świata. Umowa ubezpieczeniowa jest skonstruowana według podobnych lub identycznych zasad i reguł prawnych, a dzięki powszechnemu dostępowi do informacji możemy porównać oferty kilku przedsiębiorstw i wybrać dla nas najlepszą.

2. Globalizacja – korzyści i koszty

Aby wyrobić sobie własną opinię na temat procesów globalizacji, należy zapoznać się z definicją owych zjawisk. „Przez pojęcie współczesnej globalizacji będziemy rozumieć proces pogłębiania się powiązań ekonomicznych między krajami i regionami świata, wynikający z rosnącej swobody i szybkości dokonywania międzynarodowych transakcji przepływów dóbr i usług (w tym głównie finansowych oraz kapitału, informacji i pracy), któremu towarzyszy rozwój i upowszechnianie instytucji i mechanizmów charakterystycznych dla rozwiniętej gospodarki rynkowej, głównie amerykańskiej” [Kotyński 2005, s. 1].

Naukowcy już od wielu lat zadają sobie pytanie, czy globalizacja rynków finansowo-ubezpieczeniowych przynosi więcej korzyści czy więcej strat, a wręcz niebezpieczeństw. Z pewnością dzięki niej coraz mniej problemów dostarcza brak pojemności poszczególnych ubezpieczycieli, czyli odnotowuje się ich zdolność do oferowania nowych usług ubezpieczeniowych, pokrycie reasekuracyjne, zwiększa się dostęp do kapitałów, a także *know-how* [Holly 2001]. Zakłady ubezpieczeń uzyskują tzw. korzyści zakresu, tzn. ponoszą mniejsze koszty na utrzymanie działów wspólnych dla całej firmy, tj. administracji, marketingu i obsługi aktuarialnej, mniej wydają na badania rynku oraz systemy informatyczne. Ekspansja silnych, międzynarodowych graczy ubezpieczeniowych eliminuje też, niestety nie do końca z korzyścią dla klientów, problem zbyt dużej konkurencji, a fala fuzji i przejęć to argument inwestorów na oczekiwane korzyści skali. Zakłady o większościowym lub wyłącznym akcjonariacie (osoby fizyczne i prawne) zagranicznym mają duży potencjał rozwojowy, rozbudowaną bazę zasobów, zarówno ludzkich, jak i kapitałowych, charakteryzują się nowoczesną ofertą produktową oraz zorganizowanym systemem obsługi klienta. Ujednoliceniu ulegają standardy regulacji prawnych, polepsza się jakość usług, zgodnie ze wzorcem wypracowanym na bardziej rozwiniętych rynkach. Firmy zagraniczne wypełniają lukę, jaką spowodował niedobór inwestycji lokalnych przedsiębiorstw, są źródłem innowacyjności pod względem funkcjonowania i zarządzania ubezpieczycieli, kanałów dystrybucji oraz wprowadzania nowych technologii. Korzyści odnoszą pracownicy sektora, ponieważ rośnie zatrudnienie i podnoszone są kwalifikacje osób dotychczas zatrudnionych. Polskie zakłady uczą się kontrolować koszty działalności, przez co same stają się coraz bardziej konkurencyjne [Glabiszewski 2005, s. 170].

Mówiąc o zagrożeniach, autor ma na myśli przede wszystkim dystans, jaki dzieli firmy polskie i zagraniczne, których poziom konkurencyjności jest istotnym zagrożeniem dla wykorzystania szans rozwojowych przez rodzime zakłady ubezpieczeń. Wielce prawdopodobne, że zachodnie koncerny w pogoni za przejmowaniem ważnych klientów krajowych i zagranicznych zdecydują się na niebezpieczną i trudną do kontrolowania wojnę cenową. Zagraniczne zakłady są też w większym stopniu skoncentrowane na dochodowej roli ubezpieczeń, mniej zaś na moralno-etycznej odpowiedzialności, jaką ponoszą. Zagraniczna kadra zarządzająca może też zrezygnować z krajowego ośrodka decyzyjnego, a także wspierać niekontrolowany wpływ kapitału za granicę. Duże ryzyko będzie także stanowić międzynarodowy kryzys, zwielokrotniony przez głębokie powiązania międzypaństwowe. Załamanie rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych wywołało lawinę upadłości wielu instytucji na całym świecie. Kryzys koniunkturalny na rynku amerykańskim nie ma oczywiście istotnego wpływu na polską gospodarkę, aczkolwiek problemy największego rynku na świecie mają znaczenie m.in. dla krajowych firm kooperujących z tamtejszymi partnerami.

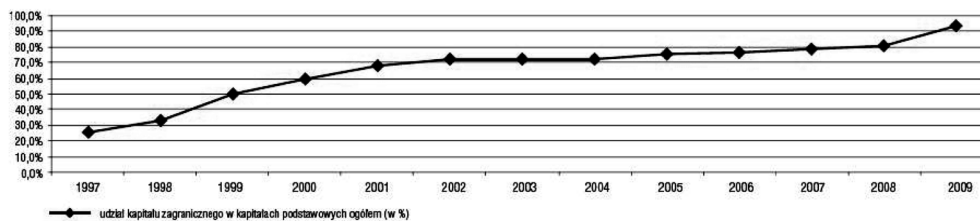
3. Polski system finansowo-ubezpieczeniowy a globalizacja

Polski system finansowo-ubezpieczeniowy jest częścią mechanizmu międzynarodowego i wszelkie problemy, jakie narastają w skali regionu i globu, przenikają do niego, a z racji swej niedojrzałości, jest on o wiele bardziej czuły na zaburzenia. W jakim zakresie polska gospodarka jest uwikłana w proces globalizacji? Otóż świadczy o tym m.in. przynależność do takich międzynarodowych organizacji, jak Unia Europejska, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy czy Światowa Organizacja Handlu, a także działalność w nich. Od wielu lat pogłębia się regionalna integracja gospodarcza Polski i krajów Europy, zawierane są porozumienia i umowy o współpracy. Rządy państw zdały sobie sprawę z tego, że siła korporacji międzynarodowych jest zbyt wielka, by w pojedynkę mogły stawić im czoła. W 1992 r. Raport Komisji Europejskiej, który powstał pod przewodnictwem Paolo Cecchiniego, uzasadniał konieczność szerszej integracji europejskiej. Z dniem wejścia w życie w 1993 r. Traktatu z Maastricht rynek wewnętrzny Unii Europejskiej stał się faktem. Oczywiście nie gasną głosy krytyki, że jest to wyraz tylko i wyłącznie ambicji polityków, a nie realizacji wspólnych interesów ekonomicznych. Jednak wstępne wyliczenia korzyści, jakie osiągnęli obywatele państw Wspólnoty, mówią o oszczędnościach rzędu 877 mld euro w ciągu 10 lat. To przede wszystkim pozytywne efekty wzrostu gospodarczego w ramach obszaru UE, a także niższych kosztów pośrednictwa finansowego. Elementy systemu finansowo-ubezpieczeniowego, mimo że porozrzucane po całym świecie, łączy jedna wielka sieć światłowodów, a rozliczenia dokonywane są przez Internet. System jest oderwany od terytorium kraju, w którym występuje tradycyjnie. Polski system finansowo-ubezpieczeniowy, oprócz przynależności do systemu międzynarodowego, jest też elementem cyberprzestrzeni, którą wykształcił rozwój teleinformatyki, tzw. ITC (*Information and Communication Technology*). Ogromna w tym zasługa firm międzynarodowych, które wraz z inwestycjami w naszym kraju propagują użycie nowoczesnych technologii.

4. Proces globalizacji polskiego rynku ubezpieczeń

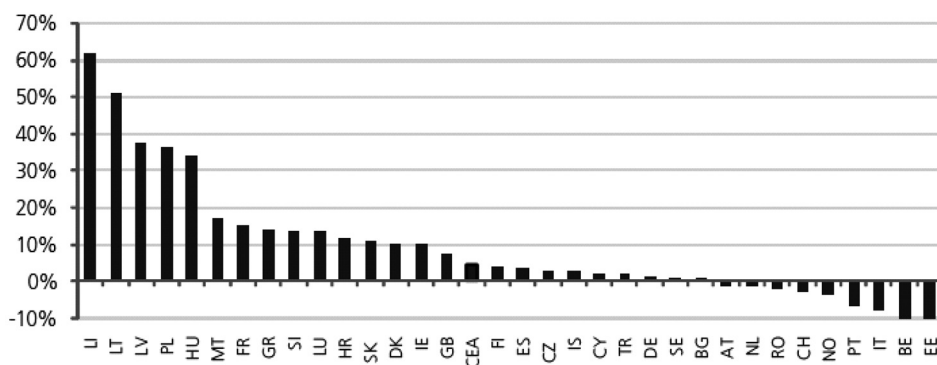
Globalizacja to w istocie międzynarodowe otoczenie i zagraniczny kapitał, który w Polsce ma dwukrotnie większy udział w rynkowym systemie finansowo-ubezpieczeniowym, niż ma to miejsce w innych krajach członkowskich UE [Solarz 2007, s. 832]. Na dzień 30 czerwca 2008 r. kapitał zagraniczny w kapitałach podstawowych ubezpieczycieli stanowił 76,41%. Natomiast jeszcze dziesięć lat temu wartość ta wynosiła 25%. Eksperci spodziewają się, że w 2009 r. poziom inwestycji zagranicznych w kapitałach podstawowych przekroczy 93%, co prezentuje rys. 1.

W najnowszym raporcie CEA (European Insurance and Reinsurance Federation) z sierpnia 2007 r. polski rynek ubezpieczeniowy (obok Litwy, Łotwy i Węgier)



Rys. 1. Udział kapitału zagranicznego w kapitałach podstawowych ogółem (w %) oraz prognozy do 2009 r.

Źródło: [„Gazeta Bankowa” 2008].



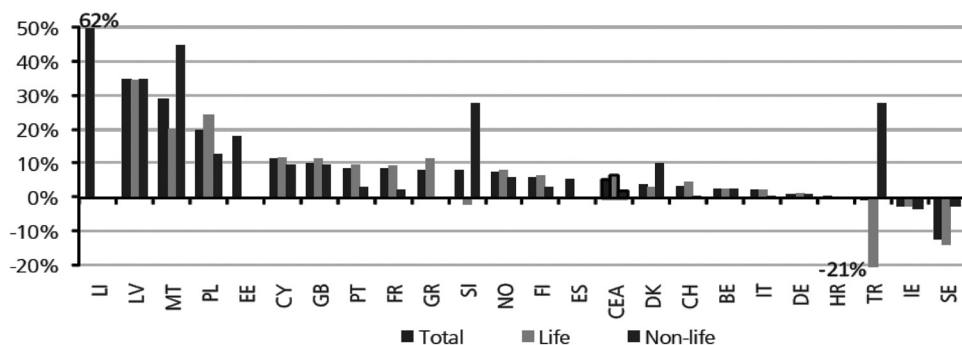
Rys. 2. Wskaźnik wzrostu rynków ubezpieczeń w latach 2005/2006 w krajach CEA

Źródło: [European... 2007].

Jednocześnie CEA zwraca uwagę, że Polska, obok Austrii, Czech, Słowacji, Węgier, Bułgarii i Rumunii, jest jednym z najtrudniejszych rynków ubezpieczeniowych. Wytyka zbyt powolny proces dostosowawczy polskiego prawa, duże zróżnicowanie społeczne, co ma wpływ na przygotowywaną ofertę ubezpieczeniową. Jest ona nieporównywalnie bardziej skromna w stosunku do tej, którą mają do dyspozycji mieszkańcy takich krajów, jak Francja, Niemcy, Hiszpania czy Włochy. Również bariera wejścia na rynek ubezpieczeniowy w naszym kraju sprawia, że Polacy mogą wybierać oferty tylko 69 zakładów ubezpieczeń działu I i II, podczas gdy statystyczny Hiszpan, pochodzący przecież z kraju podobnego do naszego pod względem powierzchni i liczby ludności, ma do wyboru ofertę ponad 350 firm [Bell 2008].

Wydaje się jednak, że międzynarodowe firmy ubezpieczeniowe powoli dostrzegają potencjał, jaki drzemie w największym rynku Europy Środkowo-Wschodniej. Świadczą o tym inwestycje, jakich rokrocznie firmy te dokonują w Polsce (rys. 3). Nie odstrasza ich nawet niski poziom wydatków na ubezpieczenia, ponieważ, jak już wcześniej wspomiano, społeczeństwo polskie stale się bogaci, a zgodnie z za-

sadą, jaką przyjął Maslow, konstruując piramidę potrzeb człowieka, coraz więcej środków będziemy przeznaczать na realizację wyżej postawionych potrzeb, m.in. potrzeby bezpieczeństwa.



Rys. 3. Wskaźnik wzrostu inwestycji na rynku ubezpieczeń w latach 2005/2006 w krajach CEA

Źródło: [European... 2007].

Zainteresowanie inwestycjami w polskie zakłady ubezpieczeń nie gaśnie. Według danych z II kwartału 2008 r., inwestycje zagraniczne w sektorze osiągnęły wartość 3834,1 mln, odnotowując wzrost w stosunku do całego roku 2007 o 2,5%. Jednak identyczna dynamika przyrostu kapitału zagranicznego i sumy całkowitych kapitałów podstawowych sektora świadczy o utrzymującym się w nich udziale inwestycji zagranicznych. Te dane odzwierciedla liczba zakładów ubezpieczeń majątkowych z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, która po permanentnym wzroście od początku lat 90. w roku 2004 po raz pierwszy spadła, by obecnie utrzymać się na stałym poziomie 21 zakładów, stanowiąc i tak 60% własności całego sektora. Zmiany liczby przedsiębiorstw ubezpieczeń majątkowych w ciągu ostatnich 16 lat prezentuje tab. 1.

Kluczowy dla pozycji inwestorów zagranicznych był rok 1999, kiedy to przejęli oni prym w polskich zakładach w dziale II ubezpieczeń. Od tego czasu umacniają swoją pozycję na rynku i spośród obecnych w Polsce 69 przedsiębiorstw ubezpieczeniowych 31 jest w 100% ich własnością. Pozytywnym następstwem przejmowania polskich zakładów jest fakt, że ich akcjonariuszami stają się renomowane firmy zagraniczne, z bogatym doświadczeniem w prowadzeniu działalności ubezpieczeniowej w każdym zakątku świata.

Tabela 2 prezentuje kraje, z których napływa kapitał do sektora ubezpieczeń w Polsce, i poziom ich inwestycji. Według stanu na dzień 30.06.2008 r. na polskim rynku ubezpieczeń obecni byli inwestorzy z 10 państw europejskich (Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Holandii, Niemiec, Szwajcarii, Szwecji i Wielkiej Brytanii) oraz ze Stanów Zjednoczonych. Zdecydowanie czołową pozycję pod względem

Tabela 1. Liczba zakładów ubezpieczeń majątkowych według źródła pochodzenia kapitału w latach 1991-2007

Zakłady ubezpieczeń	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	19	20	22	26	27	30	30	31	33	34	36	38	41	38	37	36	36
Z większym kapitałem krajowym	16	17	19	22	22	22	20	19	16	15	13	14	14	15	14	14	14
Z większym kapitałem zagranicznym	3	3	3	4	5	8	10	12	17	19	22	23	24	22	22	21	21
Główny udział zagraniczny zakładu ubezpieczeń	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	1	1	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki ubezpieczeń i funduszy emerytalnych 2002-2007, wyniki sektora ubezpieczeń za lata 2000-2001, opracowania KNF.

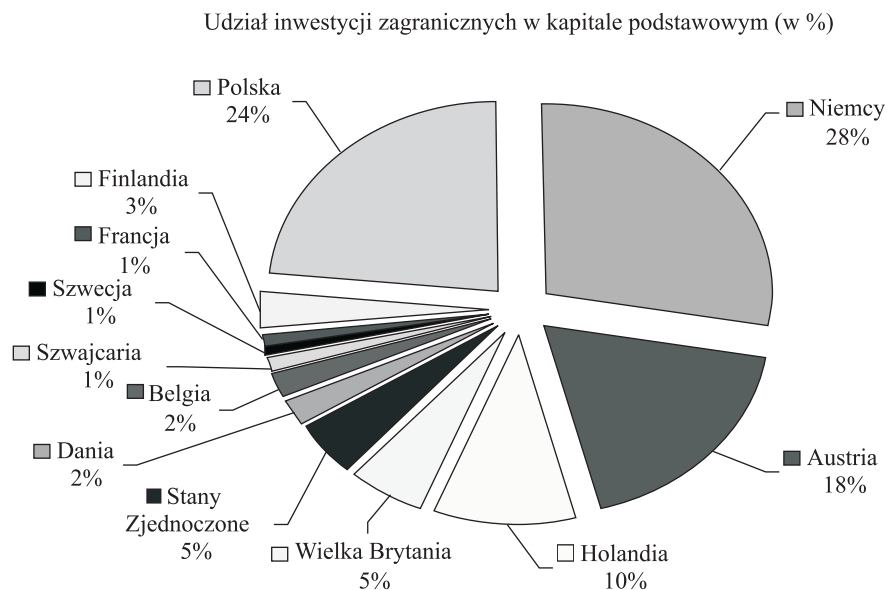
Tabela 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze ubezpieczeń na dzień 30.06.2008 r.

Kraj pochodzenia kapitału zagranicznego	Wartość inwestycji zagranicznych (w tys. zł)	Udział inwestycji zagranicznych w wartości ogółem (w %)	Udział inwestycji zagranicznych w kapitale podstawowym (w %)
Niemcy	1 356 295,20	36,23%	27,70%
Austria	887 929,05	23,72%	18,13%
Holandia	486 365,00	12,99%	9,93%
Wielka Brytania	258 112,35	6,89%	5,27%
USA	233 691,50	6,24%	4,77%
Dania	114 532,90	3,06%	2,34%
Belgia	85 321,07	2,28%	1,74%
Szwajcaria	67 000,00	1,79%	1,37%
Szwecja	46 000,00	1,23%	0,94%
Francja	61 644,50	1,65%	1,26%
Finlandia	147 000,00	3,93%	3,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rynek... 2008].

wartości ulokowanych środków miał kapitał niemiecki. Zaangażowanie firm niemieckich, które w 2000 r. miało wartość 816,43 mln zł, teraz zbliża się do 1,5 miliarda zł, osiągając poziom 1356,3 mln zł. W ogólnej kwocie inwestycji zagranicznych Niemcy posiadają ponad jedną trzecią udziałów. Jednak ich pozycja z roku na rok

słabnie, z prawie 50% w 2004 r. do obecnego poziomu 36,23%. Jest to spowodowane silną aktywnością inwestorów austriackich oraz holenderskich. Dotychczas zainwestowali oni odpowiednio 887,93 mln i 486,37 mln, co stanowi 23,72 i 12,99% udziału inwestycji zagranicznych w sektorze ubezpieczeń. Kwotę wyższą niż 100 mln zł ulokowali również inwestorzy z Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych, Finlandii i Danii.



Rys. 4. Struktura kapitału podstawowego sektora ubezpieczeń według źródeł jego pochodzenia na dzień 30.06.2008 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rynek... 2008].

1 maja 2004 r., wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej, Polska stała się rzeczywistym elementem jednolitego rynku ubezpieczeniowego, który rozciąga się na obszarze całej Unii Europejskiej oraz Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Usługi ubezpieczeniowe, obok bankowych i rynku papierów wartościowych, uczestniczą w swobodnym przyptywie usług finansowych. Zasada *single passport*, wedle której funkcjonują przedsiębiorstwa, miała pozwolić na jeszcze bardziej dynamiczne zmiany w grupach kapitałowych działających w Polsce i na podnoszenie ich konkurencyjności. Jednak przede wszystkim rozpoczął się proces koncentracji rynku, siła dużych grup stawała się coraz bardziej wyraźna, zakłady wyspecjalizowane i o ugruntowanej marce miały coraz większą przewagę nad niewyspecjalizowanymi, o małym kapitale i słabej pozycji. W przypadku krajów Europy Środkowej i Wschodniej występujący wysoki poziom koncentracji oraz jego zmiany należy rozpatrywać w kontekście odchodzenia od państwowego monopolu [Jędrzejczak 2000,

s. 156-171]. Występują wyraźne tendencje deregulacyjne, demonopolizacyjne i ma miejsce nieograniczone dopuszczanie zagranicznych udziałowców, a także przedstawicielstw zagranicznych zakładów ubezpieczeń, co ma wpływ na rozwój nowych zakładów ubezpieczeń oraz na poważny wzrost ich liczby, a także malejące udziały dawnych państwowych monopolistów [Sangowski 2002, s. 203]. Dodatkowo pogłębiająca się globalizacja zwiększa konkurencję i powoduje niepewność prowadzenia działalności gospodarczej. Stąd odpowiedź w postaci koncentracji firm z różnych sektorów, rosnących powiązań kapitałowych i pozakapitałowych spółek, a w konsekwencji powstawania grup kapitałowych. Samodzielne i niezależne podmioty decydują się współdziałać ze sobą na rzecz zwiększenia rozmiarów pierwotnej działalności i zdobycia przewagi nad konkurencją. Oczywiście jest to proces ciągły, a ze względu na dynamikę rynku i aktywność konkurentów żaden z podmiotów nie ma w nim zagwarantowanej stałej pozycji.

Działalność w ramach jednej grupy kapitałowej pozwala na prowadzenie spójnej polityki kredytowej oraz inwestycyjnej, dbałość o niski poziom kosztów, markę i nakłady na nowe technologie. W działalności ubezpieczeniowej ubezpieczenia majątkowe i życiowe nie mogą być prowadzone w ramach jednego zakładu ubezpieczeń, co wymusza powoływanie osobnych przedsiębiorstw dla funkcjonowania w obu tych działach. Większość obecnych na polskim rynku inwestorów zagranicznych prowadzi swoją działalność za pośrednictwem spółek-córek będących częścią dużej grupy kapitałowej. Przełom lat 2003 i 2004 w Polsce to intensywna fala nawiązywania nowej formy współpracy, tzn. współdziałanie banków i firm ubezpieczeniowych, a czasami także ich konsolidacja. Przykładem takiej kooperacji są Kredyt Bank i WARTA SA, ING TUnŻ i ING Bank Śląski oraz Citibank Handlowy z AEGON. Ich współpraca w Polsce odbywa się w obrębie jednej grupy kapitałowej, której właścicielem jest jedna instytucja finansowa, która jednak ze względu na wymogi prawne prowadzi działalność w wyodrębnionych spółkach.

5. Podsumowanie

Lata 1990-2008 dla polskiego rynku ubezpieczeniowego to prawdziwy krok milowy. Mnóstwo pozytywnych zmian, zarówno rewolucyjnych, jak i ewolucyjnych, zmieniło oblicze polskich ubezpieczeń. Powstało wiele nowych zakładów, ukształtował się nowoczesny system ubezpieczeniowy, napłynął zagraniczny kapitał, *know-how*, pojawiły się nowe kanały dystrybucji produktów, które spełniają nawet najbardziej wygórowane oczekiwania klientów. To tylko niektóre z przeobrażeń dokonanych w dużej mierze dzięki integracji i dostosowaniu naszego sektora do standardów obowiązujących za granicą.

Nie można oczywiście przeceniać tych licznych pozytywów, ponieważ obecna sytuacja na rynku ubezpieczeń, choć dobra, wymaga dalszego intensywnego rozwoju i stawienia czoła głębokiej penetracji rynku, realizowanej przez duże zagraniczne przedsiębiorstwa. Teraz, gdy Polska jest już członkiem Unii Europejskiej,

należy spodziewać się wzmożenia działań operacyjnych ubezpieczycieli zachodnich i dynamicznego nasilenia walki konkurencyjnej. Istnieje obawa, że przetrwają tylko najsilniejsze firmy, które w dostatecznym stopniu przygotowują się na spełnienie światowych standardów. Z pewnością największym wygranym w tej potyczce okaże się klient, bo to dla niego przedsiębiorstwa rozbudowują swoją sieć dystrybucji, unowocześniają ją, poszerzają i różnicują ofertę ubezpieczeniową oraz podnoszą jakość obsługi.

Błędem jest także niedostrzeżenie wielkiego potencjału w polskich firmach ubezpieczeniowych i skazywanie ich na przejęcie bądź zdominowanie przez zagraniczną konkurencję. Charakterystyczną cechą działalności ubezpieczeniowej w Polsce jest potrzeba bliskiego kontaktu z klientami, dostosowania oferty do ich indywidualnych potrzeb, właściwej oceny zachodzącego ryzyka i szybkości podejmowania decyzji. Możliwość zawierania umów na odległość (Internet, telefon) w społeczeństwie, które nie ma takich tradycji, rodzi obawy o bezpieczeństwo takich transakcji i rozwiązanie ewentualnych problemów. Siła polskich grup tkwi właśnie w niepowtarzalnym procesie obsługi, także przez szeroką sieć dystrybucji i możliwość dotarcia do każdego potencjalnego klienta. Globalizacja ubezpieczeń w Polsce, rodząca tak duże oczekiwania zagranicznych korporacji, może nie sprostać potrzebom lokalnego rynku, dla którego światowa marka i konkurencyjne ceny nie są wystarczającą zachętą do skorzystania z ich oferty. Polskie firmy cechują się również świetnym i szybkim procesem adaptacji nowych rozwiązań, podążają za światowymi trendami, dzięki czemu ich oferta nie odstępuje w żadnym stopniu od propozycji konkurencji. Intensyfikują działania marketingowe, kładą duży nacisk na rozwój usług związanych z całym sektorem finansowym, sprzedają produkty przez portale internetowe i wdrażają systemy controllingu.

Dokonująca się koncentracja kapitału na rynku i powstawanie złożonych podmiotów gospodarczych, sojuszy strategicznych czy grup kapitałowych jest zjawiskiem pozytywnym i zmierzającym za globalną tendencją. Pozwala ona na bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów, większą konkurencyjność i elastyczność działania w dynamicznym otoczeniu. W ten krąg zmian polskiego rynku wpisuje się coraz intensywniejsza współpraca banków oraz ubezpieczycieli. Instytucje te aktywnie pośredniczą we wzajemnej sprzedaży swoich produktów, dzięki czemu klienci otrzymują kompleksowe usługi finansowe zlokalizowane w jednym miejscu.

Czy nadszedł już czas, by także polskie ubezpieczeniowe grupy kapitałowe z większą odwagą wkraczały na zagraniczne rynki? Decyzja ta zależy oczywiście od posiadanego kapitału i od akcjonariuszy, ale już dziś można powiedzieć, że krajowe przedsiębiorstwa powinny w większym stopniu uczestniczyć w procesie globalizacji rynków ubezpieczeniowych naszych sąsiadów i korzystać z możliwości, jakie się tam znajdują. Europa Środkowo-Wschodnia jest jednym z regionów o najszybszym poziomie wzrostu na świecie. Spożytkowanie tego potencjału może doprowadzić do podobnej sytuacji jak w przypadku firm z Chin i Indii, które doświadczenie i kapitał

zdobyty na macierzystym rynku wykorzystują w procesie stawiania się globalnymi korporacjami. Wydaje się, że doskonale rozumieją tę nadarżającą się okazję grupa PZU oraz Getin Holding SA, będący właścicielem grupy kapitałowej EURO-PA, inwestując na Ukrainie. Jedynym zarzutem wobec nich jest zbyt późna decyzja o ekspansji, ponieważ obecnie zmuszone są one do konkurowania nie tylko ze wzmocnionymi firmami lokalnymi, ale i z dużymi koncernami z Zachodu i z Azji. Świetnym wyczuciem momentu zagranicznego rozwoju wykazała się belgijska grupa KBC, która od momentu dokonania swojej pierwszej inwestycji na polskim rynku – w Warcie w 2000 r., po ośmiu latach staje się jedną z największych korporacji ubezpieczeniowych w Europie Środkowej i liderem usług bancassurance.

W obliczu spowodowanych globalnym kryzysem finansowym olbrzymich strat i wyprzedaży dokonywanych przez światowych gigantów rodzi się pytanie, czy polskie firmy zdecydują się sięgnąć po ich udziały? Ogromne zasoby finansowe krajowych grup ubezpieczeniowych, zgromadzone dzięki dynamicznemu rozwojowi naszego rynku, aż proszą się o właściwe spożytkowanie [Lach 2008]. Brak jakichkolwiek działań w rezultacie doprowadzi do ich marginalizacji, a także do podjęcia inicjatywy przez konkurentów realizujących swoje partykularne interesy. Pozycja mniejszościowego akcjonariusza w dużych korporacjach zachodnich również przynosi korzyści. Oprócz tych materialnych, cenniejsza może okazać się wiedza z zakresu zarządzania zagranicznymi inwestycjami, która z pewnością zaprocentuje w przyszłości. Lepszej okazji niż teraz do dokonywania międzynarodowych akwizycji może już nie być.

Literatura

- Bell P., *Transposition and Insurance Market Developments*, CEA, 13.02.2008.
European Insurance In Figures, CEA Statistica N°31, August 2007.
„Gazeta Bankowa”, 14.01.2008.
Glabiszewski W., *Konkurencyjność działających w Polsce zakładów ubezpieczeń majątkowych w procesie integracji Polski z Unią Europejską*, Toruń 2005.
Holly R., *Rynek ubezpieczeń Europy Środkowo-Wschodniej wobec globalizacji*, referat wygłoszony na Międzynarodowym Forum Uczestników Rynku Finansowo-Ubezpieczeniowego Europy Centralnej i Wschodniej w Jalcie, 19-22 września 2001 r.
Jędrzejczak I., *Ponadnarodowe podmioty gospodarcze na rynku ubezpieczeń w Europie*, [w:] *Instytucje finansowe i ubezpieczenia w okresie transformacji polskiej gospodarki – tendencje światowe a rynek polski*, AE, Wrocław 2000.
Kotyński J., *Globalizacja i integracja europejska. Szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2005.
Lach A., *PZU ma za dużo kasy, czy wybierze się na zakupy?*, „Gazeta Prawna” 11.05.2008.
Rynek ubezpieczeń II/2008, KNF.
Sangowski T. (red.), *Ubezpieczenie w gospodarce rynkowej. Polski rynek ubezpieczeń – stan i kierunki rozwoju*, Bydgoszcz-Poznań 2002.

Solarz J.K., *Krajowy system finansowy wobec globalizacji i integracji z Unią Europejską*, [w:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, Warszawa 2007.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU 03.1124. 1151).

INSURANCE CAPITAL GROUPS AND THE CHALLENGES OF GLOBALIZATION IN THE POLISH INSURANCE MARKET

Summary

In the article, the author presents the phenomenon of globalization and its influence on Polish and foreign insurance capital groups in the Polish insurance market. The process of globalization started in Poland together with economic transformation in the 90s and unrestricted admission of international investors. Polish and foreign insurance capital groups, besides many challenges and difficulties on the local market, gain a lot of benefits here, increase the competitiveness and flexibility of the majority of entities. Poland has one of the lowest coefficient of insurance awareness among citizens in the European Union. It means, that Polish and foreign insurance companies are facing the challenges of creating the Polish market and educating Polish society.