

Grzegorz Strupczewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

PROJEKT SOLVENCY II A SPECYFIKA TOWARZYSTW UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

Streszczenie: Celem pracy jest przedstawienie specyficznych wymagań i oczekiwań środowiska zakładów ubezpieczeń europejskich działających w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych związanych z pracami nad implementacją projektu Solvency II. Problematyka wymagająca szczególnego uwzględnienia specyfiki formy, jaką jest T UW, koncentruje się wokół takich zagadnień, jak: struktura kapitałów własnych, wyłączenie małych T UW-ów, zobowiązania podporządkowane, opodatkowanie, zasada proporcjonalności, specjalizacja rynkowo-produktowa, dywersyfikacja, wymogi kapitałowe, europejskie towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Biorąc pod uwagę skalę złożoności i wpływ na warunki gospodarowania, Solvency II powinno zostać wdrożone z uwzględnieniem rozsądnego kompromisu między postulatami różnych grup interesu, m.in. ubezpieczycieli prowadzących działalność w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Słowa kluczowe: towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, Solvency II, wymogi kapitałowe.

1. Wstęp

Solvency II (Wyplacalność II) jest proponowanym nowym rozwiązaniem prawnym UE, które ma obowiązywać w odniesieniu do wymogów kapitałowych stawianych zakładom ubezpieczeń. Obecne ramy wyplacalności – system marginesu wyplacalności (Solvency I) – zostały wprowadzone we wczesnych latach siedemdziesiątych XX wieku. Ich celem było stworzenie bufora absorbującego potencjalne rodzaje ryzyka, jako działanie ochronne dla ubezpieczonych, lecz były one nadmiernie uproszczone i nie zawsze odzwierciedlały rzeczywiste rodzaje ryzyka w danym portfelu działalności ubezpieczeniowej [*Solvency II. Zrozumienie...* 2007]. Nowa regulacja uwzględnia postępy poczynione w sektorze ubezpieczeń w zakresie zarządzania ryzykiem opartego na ekonomicznej analizie rodzajów ryzyka występujących w działalności towarzystwa ubezpieczeń. Ponadto obejmuje zasady *corporate governance*, efektywną analizę operacji ALM i ocenę jakości reasekuracji. W sumie Solvency II ma być systemem wyplacalności ubezpieczyciela adekwatnie dopasowanym do rzeczywistych rodzajów ryzyka, z jakimi zakład ma do czynienia. Projekt koncentruje się również na nowych założeniach dotyczących rachunkowości zakładów ubezpie-

czeń, zmierzających ku ujednoczeniu standardów rachunkowości (prace te koordynuje IASB¹). Termin implementacji przewidziano na 2012 r. [Sterzyński 2003].

W debacie nad projektem Solvency II uczestniczy wiele organizacji reprezentujących europejski sektor ubezpieczeniowy i reasekuracyjny. W imieniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych występują: Międzynarodowe Stowarzyszenie Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych AISAM oraz Stowarzyszenie Europejskich Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych i Spółdzielczych ACME.

2. Znaczenie małych i średnich towarzystw ubezpieczeń na rynku Unii Europejskiej i ich oczekiwania wobec Solvency II

Na rynku europejskim małe i średnie towarzystwa ubezpieczeń (MŚTU)² stanowią 95% wszystkich ubezpieczycieli, natomiast gromadzą ok. 15% wszystkich składek ubezpieczeniowych na rynku. Ograniczając się tylko do małych towarzystw, można zauważyć, że stanowią one 80% podmiotów, posiadając 2% udziału w rynku [Solvency II. *The Small...* 2008]. Rynek europejski składa się zatem z pewnej liczby dużych ubezpieczycieli oraz wielu działających na mniejszą skalę. Istotna rola MŚTU w gospodarce polega na zapewnieniu konkurencji rynkowej i podwyższeniu efektywności gospodarowania, poszerzeniu oferty produktowej oraz lepszego dostosowania cen do potrzeb konsumentów. MŚTU zwykle nie konkurują bezpośrednio z dużymi ubezpieczycielami. Starają się natomiast znaleźć dla siebie nisze rynkowe, w których są w stanie osiągnąć pozycję dominującą dzięki strategii specjalizacji.

Stosunek MŚTU do projektu Solvency II jest generalnie rzecz biorąc pozytywny. Wiele podmiotów już teraz wdrożyło pewne procedury zarządzania ryzykiem, które są zgodne z założeniami Solvency II. W celu właściwego dostosowania konstrukcji modelu Solvency II do wymagań uczestników rynku ubezpieczeń przeprowadzono szereg badań ilościowych analizujących wpływ nowego standardu na funkcjonowanie ubezpieczycieli (tzw. QIS – *Quantitative Impact Studies*). Wykazały one potrzebę uwzględnienia w przyszłym modelu takich elementów, jak minimalizacja ryzyka, dywersyfikacja i specjalizacja. Minimalizacja ryzyka poprzez reasekurację jest dla MŚTU kluczową kwestią, ponieważ umożliwi efektywne wykorzystanie (zazwyczaj skromnej) bazy kapitałowej. W obecnym systemie marginesu wypłacalności kwestia ta nie jest odpowiednio rozwiązana. Specjalizacja rynkowo-produktowa jest dla MŚTU jednym z głównych czynników przewagi konkurencyjnej. Wieloletnia obecność w określonej niszy rynkowej, umiejętność zaspokojenia specyficznych potrzeb konsumentów, doświadczenie w prowadzeniu wyspecjalizowanych produktów – te czynniki powinny zostać uwzględnione w przyszłym modelu wypłacalności.

¹ IASB – *International Accounting Standards Board*, tj. Międzynarodowa Rada Standardów Rachunkowości.

² Zgodnie z terminologią CEA za duże towarzystwo ubezpieczeń uważa się to, którego roczna składka przypisana brutto przekracza 1,5 mld EUR; średnie towarzystwo osiąga przypis roczny w przedziale od 150 mln EUR do 1,5 mld EUR, a małe towarzystwo – poniżej 150 mln EUR.

Oznacza to, że powinien się on charakteryzować pewnym stopniem elastyczności. Bieżące szczegółowe monitorowanie poziomu ryzyka leżące u podstaw koncepcji Solvency II nie powinno nadmiernie obciążać MŚTU uciążliwymi procedurami formalnymi. Należy ponadto rozważyć wprowadzenie okresów przejściowych w zakresie np. opracowania modeli wewnętrznych.

Wymagania nakładane przez nowy model powinny być proporcjonalne do rozmiarów prowadzonej działalności ubezpieczeniowej i wykorzystywanych kanałów dystrybucji (tzw. *proportionality principle*). Nie wydaje się możliwe wdrożenie z sukcesem rozwiązań uniwersalnych, odpowiednich zarówno dla dużych, jak i małych ubezpieczycieli. Uwaga ta dotyczy szczególnie metod kalkulacji wymaganego kapitału, procedur zarządzania ryzykiem i zasad ładu korporacyjnego.

Dla małych i średnich ubezpieczycieli nie byłoby korzystne wyłączenie z systemu Solvency II, gdyż mogłoby to być postrzegane przez ubezpieczających jako sygnał ostrzegawczy i spowodować ich zaklasyfikowanie do swoistej drugiej kategorii ubezpieczycieli.

3. Problemy implementacji Solvency II przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych

W początkowej fazie prac koncepcyjnych nad projektem Solvency II, zarówno na forum Parlamentu Europejskiego, jak i Komisji Europejskiej, nie brano pod uwagę w sposób szczególnie oczekiwań ubezpieczycieli działających w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Dopiero w ramach badań QIS4 zbadano ilościowy wpływ nowych regulacji na ten sektor, wyodrębniając grupę małych i średnich zakładów ubezpieczeń [*Solvency II – Debate on...* 2008].

W toku konsultacji branżowych przedstawiciele ubezpieczycieli działających w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zgłosili szereg uwag i problemów wynikających z implementacji przez ten rodzaj podmiotów dyrektywy Solvency II [Projekt Dyrektywy... 2007]. Problematyka wymagająca szczególnego uwzględnienia specyfiki formy, jaką jest T UW, koncentruje się wokół niżej wymienionych zagadnień [*The European...* 2007].

- **Struktura kapitałów własnych**

Cechą charakterystyczną T UW-ów jest możliwość podwyższenia kapitału podstawowego poprzez wezwanie członków–ubezpieczonych do dokonania wpłat uzupełniających, o ile przewiduje to statut T UW-u. Jest to źródło finansowania o charakterze ciągłym (tzn. możliwym do zastosowania w każdym czasie), bezkosztowym (w przeciwieństwie do kosztu pozyskania kapitału z rynków finansowych) i wspierającym płynność (w razie wysokiego poziomu szkodowości i wzrostu zapotrzebowania na gotówkę wpłaty uzupełniające od członków T UW-u mają ten walor).

- **Wyłączenie małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych**

Małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, prowadzące działalność na terenie jednego państwa lub obsługujące jeden rodzaj ubezpieczeń, stosujące mechani-

zmy kontroli szkód lub których statut przewiduje dopłaty od członków w razie niedoboru środków, powinny pozostać poza systemem Solvency II. Proponowany próg dochodów, powyżej którego podmiot podlega regulacjom Solvency II, jest na zbyt niskim poziomie, gdyż jedynie 0,2% towarzystw życiowych i 0,4% majątkowych zostałyby objęte wyłączeniem.

- **Zobowiązania podporządkowane**

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie mogą pozyskać dodatkowych kapitałów własnych z rynków kapitałowych, dlatego w ich pasywach istotną rolę odgrywają zobowiązania podporządkowane i inne instrumenty o podobnym charakterze, stanowiące źródło dodatkowego kapitału. Z tego względu formułuje się postulat, by w projekcie dyrektywy znalazły się zapisy automatycznie wliczające całość tych zobowiązań w poczet wymaganego marginesu wypłacalności.

- **Opodatkowanie**

Wyjaśnienia i doprecyzowania wymagają niektóre zagadnienia związane z opodatkowaniem działalności ubezpieczeniowej, by uniknąć rozbieżnych interpretacji przepisów przez krajowe organy podatkowe i uczestników rynku.

- **Zasada proporcjonalności**

Zadaniem stawianym wobec projektu Solvency II jest znalezienie równowagi między podejściem opartym na ryzyku a proporcjonalnością. Większość TUW-ów zalicza się do małych i średnich ubezpieczycieli. Z ich punktu widzenia istotne jest to, by model Solvency II nakładał wobec nadzorowanych podmiotów wymogi i procedury analizy ryzyka proporcjonalne do skali ich działalności. Ten problem jest wciąż nierozwiązany w przekroju trzech filarów systemu, aczkolwiek kluczowym pozostaje filar pierwszy. Pozytywnym przykładem realizacji zasady proporcjonalności są metody kalkulacji rezerw techniczno-ubezpieczeniowych przewidujące metodologię standardową oraz uproszczoną [Masse 2008].

- **Specjalizacja rynkowo-produktowa w specyficznych rodzajach ryzyka**

Wielu spośród wyspecjalizowanych ubezpieczycieli to towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Obok dywersyfikacji, której efektem jest obniżenie zmienności portfela ubezpieczeń, specjalizacja rynkowa lub produktowa jest efektywną techniką zarządzania ryzykiem. Ryzyko o długim okresie inkubacji szkód (*long-tail risk*), jak np. odpowiedzialność cywilna, musi być zarządzane z uwzględnieniem długoterminowej perspektywy oraz wymaga specjalistycznego *know-how*. Wymagania te są spełniane przez TUW-y. Ich kompetencje powinny znaleźć przełożenie na odpowiedni sposób kalkulacji kapitału ważonego ryzykiem w module ryzyka ubezpieczeniowego (*underwriting*). Zdaniem ACME/AISAM należy szczególnie: zrewidować metody analizy ryzyk ubezpieczeniowych (ryzyko rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i ryzyko składki) oraz metodę kalkulacji kosztu kapitału dla ryzyk długoterminowych, uwzględnić charakterystyczne parametry danego ubezpieczyciela w ramach ryzyka rezerw technicznych.

- **Dywersyfikacja**

Dywersyfikacja jest skutecznym sposobem minimalizacji ryzyka w portfelu ubezpieczeń. Jej efekty zatem należy uwzględnić w projektowanym systemie wypłacalności. Dywersyfikacja geograficzna (w tym między podmiotami z różnych krajów) powinna spełniać dwa warunki: pozostawać w zgodzie z ogólną filozofią kapitału ważonego ryzykiem oraz zapewniać równe szanse na rynku dla T UW-ów, które nie działają w skali międzynarodowej.

- **Wymogi kapitałowe**

Powinna być zachowana równowaga między podejściem uwzględniającym ryzyko a optymalną strategią inwestycyjną, która w myśl zasad ALM bierze pod uwagę horyzont czasowy zobowiązań. Na przykład lokaty w nieruchomościach są zbyt ryzykowne w relacji do zobowiązań krótkoterminowych, doskonale się jednak nadają do długoterminowych umów ubezpieczenia. Postuluje się wprowadzenie mechanizmu obniżania wymogów kapitałowych odpowiednio do terminu wymagalności zobowiązań.

- **Europejskie towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych**

Solvency II jest projektem wymagającym, którego wdrożenie będzie się wiązać z poniesieniem przez ubezpieczycieli pewnych kosztów, zwłaszcza na opracowanie wewnętrznych modeli zarządzania ryzykiem w ramach filaru drugiego. W lepszej sytuacji stawia to podmioty duże, z większą bazą kapitałową i łatwiejszym dostępem do tańszego kapitału. Jedną z możliwych strategii może się okazać konsolidacja małych towarzystw, szczególnie wobec korzyści wynikających z dywersyfikacji ryzyka w ramach grupy. Przeszkodą może się tu okazać brak regulacji prawnych dotyczących europejskich towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i ich transgranicznej konsolidacji, bez utraty charakteru wzajemności. Równoległe z Solvency II powinna wejść w życie dyrektywa o europejskim towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych.

Zastosowanie modeli wewnętrznych ryzyka może być korzystne dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Większe T UW-y mogą stosować modele wewnętrzne, by osiągnąć zyski biznesowe, natomiast wyspecjalizowane T UW-y również z nich skorzystają, gdyż formuła standardowa nie obejmuje ich rodzajów ryzyka. Oprócz tego zawsze istnieje możliwość skorzystania z gotowej formuły standardowej, choć jej mankamentem jest nieuwzględnianie wszystkich rodzajów ryzyka, na które narażony jest ubezpieczyciel, a przez to zaniżanie wymogów kapitałowych [Notatka... 2008].

Na problemy T UW-ów z implementacją Solvency II w proponowanym kształcie zwracali uwagę na forum Komisji Europejskiej również przedstawiciele polskiego rynku ubezpieczeń. Stwierdzono, że nowe rozwiązania są zdecydowanie bardziej złożone niż obecne i będą wymagały dostępu do bardziej wykwalifikowanej kadry oraz technologii. To z kolei może podnieść koszty funkcjonowania i utrudnić działanie małych towarzystw ubezpieczeniowych. Ważna jest także kwestia związana z działalnością małych ubezpieczycieli w krajach nowej Unii, gdzie nie została jesz-

cze wprowadzona wspólna waluta. Maksymalny próg składek w wysokości 5 mln euro uprawniający do zwolnienia ze stosowania zasad Solvency II powinien być wyrażony w lokalnych walutach, by zminimalizować wpływ zmian kursów [Komijsja... 2008].

Pojawiają się głosy, że próg 5 mln euro zaprojektowano na zbyt niskim poziomie i zwolnienie obejmie znikomą część towarzystw [Notatka... 2008]. Organizacje branżowe TUV-ów AISAM/ACME przeprowadziły badania w celu wykazania wpływu różnych wartości progu na rynek ubezpieczycieli w formie TUV-ów. Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, że podniesienie progu nawet do 30 mln euro nie wpłynie istotnie na europejski rynek ubezpieczeń, natomiast będzie miało kluczowe znaczenie dla wyrównania szans TUV-ów stosujących metodę składki zmiennej. Ostatecznie zdecydowano się na zaproponowanie progu w wysokości 20 mln euro [AISAM/ACME s... 2007].

4. Podsumowanie

Realizacja powyższych postulatów powinna zapewnić wyrównanie szans różnych rodzajów podmiotów prowadzących działalność ubezpieczeniową na konsolidującym się rynku europejskim. Generalnie rzecz biorąc, ubezpieczyciele specjalizujący się w wybranych rodzajach ubezpieczeń prawdopodobnie nie skorzystają z korzyści płynących z Solvency II w takim stopniu, jak ubezpieczyciele uniwersalni [Bradford 2008].

Implementacja projektu Solvency II jest koniecznym krokiem w kierunku podniesienia bezpieczeństwa, efektywności i konkurencyjności europejskiego rynku ubezpieczeń. Biorąc pod uwagę skalę złożoności i wpływ na warunki gospodarowania, zadanie to powinno zostać zrealizowane z uwzględnieniem rozsądnego kompromisu między postulatami różnych grup interesu, m.in. ubezpieczycieli prowadzących działalność w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Literatura

- AISAM/ACME's proposal regarding the application threshold of Solvency II for very small variable premium mutual insurers and equivalent*, Komisja Europejska, Bruksela 2007.
- Bradford M., *Solvency II may hit mutuals hardest*, Business Insurance Europe, 22.09.2008, www.bieurope.com (1.12.2008).
- Komisja Europejska: Wystąpienie Prezesa TUV SKOK i TU SKOK Życie SA w sprawie Solvency II*, Portal Gazety Ubezpieczeniowej, www.gu.com.pl (4.02.2008).
- Masse E., *Solvency II*, AMICE Congress, 17.06.2008, Helsinki, www.insurance-mutuals.org (1.12.2008).
- Notatka ze spotkania „Public Hearing on Solvency II – QIS4”, Komisja Europejska, Bruksela 2008.
- Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej opublikowany 10.07.2007 r.

Solvency II – Debate on framework directive intensifies, Dewey & LeBoeuf, komunikat z dnia 3.09.2008, s. 3, www.deweyleboeuf.com (30.11.2008).

Solvency II. The small and medium-sized undertakings and Solvency II, CEA 2008.

Solvency II. Zrozumienie procesu, CEA, Bruksela 2007.

Sterzyński M., *Reorganizacja nadzoru finansowego w UE w kontekście zmian kapitalowych ubezpieczyciela: Analiza projektu Solvency II*, [w:] *Procesy integracyjne w Europie a ubezpieczenia w Polsce*, red. K. Ortyński, Politechnika Radomska, Radom 2003.

The European mutual insurance sector and Solvency II: an overview, AISAM, Bruksela 2007.

SPECIFIC FEATURES OF MUTUAL INSURANCES IN SOLVENCY II DIRECTIVE

Summary: The article presents specific requirements and needs of the European mutual insurance companies in the light of Solvency II project. Some specific features of mutual undertakings should be taken into consideration. In the opinion of mutuals representatives, the following issues should be further discussed: the structure of equity, the exclusion of small mutuals, subordinated liabilities, taxation, proportionality principle, market-product specialization, diversification, capital requirements, European mutual company.