

Teresa H. Bednarczyk

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

PRZEKSZTAŁCENIA W STRUKTURZE PODMIOTOWEJ RYNKU UBEZPIECZENIOWEGO W POLSCE

1. Wstęp

Polski rynek ubezpieczeniowy dynamicznie się rozwija wraz z rozwojem całej gospodarki, a znaczenie ubezpieczeń z roku na rok rośnie. Pod naciskiem wielorakich zmian o charakterze technologicznym, politycznym, ekonomicznym oraz społecznym podlega on silnym przekształceniom. Przejawami tych przekształceń są m. in. prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w formie złożonych struktur kapitałowych, nasilające się procesy fuzji i przejęć oraz procesy łączenia działalności z różnych sektorów rynku usług finansowych.

Celem opracowania jest pokazanie najważniejszych zmian w strukturze podmiotowej rynku ubezpieczeniowego, przedstawienie charakteru procesów konsolidacyjnych, a także określenie roli kapitału zagranicznego w tych procesach.

2. Charakterystyka struktury podmiotowej polskiego rynku ubezpieczeniowego

W ramach stosunków rynkowych wyróżnia się dwie syntetyczne struktury: strukturę podmiotową oraz przedmiotową rynku. Struktura podmiotowa przedstawia udział poszczególnych sprzedawców w ogólnej wielkości podaży. Zależy ona od liczby podmiotów, ich wielkości oraz charakteru powiązań występujących między nimi [1, s. 41].

Struktura podmiotowa rynku ubezpieczeniowego w Polsce nieustannie się zmienia zarówno pod wpływem procesów wewnętrznych takich, jak transformacja społeczno-gospodarcza, jak i pod wpływem procesów zewnętrznych takich, jak: globalizacja, liberalizacja czy deregulacja. W okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej struktura podmiotowa po stronie podaży miała charakter duopolu. Radykalne przekształcenia rozpoczęły się wraz z wprowadzeniem w życie zasad

gospodarki rynkowej opartej na swobodzie działania i konkurencji. Począwszy od roku 1990, zaczęły powstawać prywatne zakłady ubezpieczeń z kapitałem zarówno krajowym, jak i zagranicznym. Monopol na rynku został przełamany, a liczba zakładów szybko rosta.

Dużą rolę w zmianie struktury podmiotowej odgrywa kapitał zagraniczny. Szczególnie intensywny wzrost jego wartości w sektorze ubezpieczeń dał się zauważyć po roku 1999¹. W tym okresie na polski rynek ubezpieczeń zaczęły wkraczać oddziały zagranicznych firm ubezpieczeniowych, a począwszy od 2004 r., ubezpieczyciele z UE swoje usługi w Polsce mogą świadczyć także transgranicznie.

Największą liczbę ubezpieczycieli w Polsce odnotowano w 2003 r. Zezwolenie na prowadzenie działalności posiadało wówczas 78 zakładów (37 w dziale I i 41 w dziale II), w tym cztery oddziały główne. Począwszy od roku 2004 liczba podmiotów nieznacznie spada². Po wejściu na jednolity rynek ubezpieczeniowy oddziały główne firm z UE przekształciły się w zwykłe oddziały tych firm i nie podlegają polskiemu nadzorowi, co znajduje swoje odbicie również w statystyce prowadzonej przez organ nadzoru. Niektórzy inwestorzy zagraniczni zaczęli weryfikować swoje plany biznesowe i wycofywać się z rynku. Ponadto nasiliły się procesy konsolidacyjne.

Przekształcenia w strukturze podmiotowej rynku świadczą o tym, że w Polsce postępuje proces dywersyfikacji rynku, ale jest on ciągle bardzo powolny. Wśród największych zakładów pozycję dominującą utrzymują nadal dwa zakłady powstałe z dawnego Państwowego Zakładu Ubezpieczeń. Są to PZU SA oraz PZU na Życie SA, które mają rolę liderów rynku, a ich pozycja, pomimo że słabnie, to nadal pozostaje silna³. O ich przewadze konkurencyjnej świadczyć może bardzo dobrze rozbudowana sieć dystrybucji oraz bardzo dobra znajomość marki wśród klientów.

Ubezpieczyciele z przewagą kapitału zagranicznego mają średniej wielkości udziały w rynku, które pozwalają realizować im strategię „naśladowców”. W dziale I tylko pięć zakładów spośród 33 osiąga udział w rynku powyżej 5%. Są to: Commercial Union z udziałem 11,5%, Aegon (7,8%), Allianz Życie (7,8%), Amplico Life (7,4%) oraz ING NN (5,6%)⁴. W dziale II tylko trzech ubezpieczycieli spośród 35 osiąga ten pułap. Są to: Warta z udziałem w rynku wynoszącym 10,6%, STU Ergo Hestia (6,9%), Allianz Polska (6,8%) [7]. Udziały pozostałych spółek ubezpieczeniowych są mniejsze niż 5%, a ponad połowa z nich ma udział mniejszy niż 1%. Ze względu na niskie udziały w rynku firmy te zagospodarowują specy-

¹ Udział kapitału zagranicznego w kapitałach podstawowych ogółem szybko przekroczył 50% i w 2006 r. stanowił już ponad 70%.

² Według stanu na koniec września 2006 r. zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej posiadało 69 zakładów, w tym jeden oddział główny spoza UE.

³ Na koniec września 2006 r. udział PZU Życie w rynku, mierzony składką przypisaną brutto, stanowił 38%, udział zaś PZU Majątek – 47,4%.

⁴ Według stanu na koniec września 2006 r.

ficzne nisze rynkowe. Specjalizują się w sprzedaży nowoczesnych produktów ubezpieczeniowych, takich jak np.: ubezpieczenia finansowe, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia zdrowotne czy ubezpieczenia na życie z funduszami kapitałowymi typu *unit-linked*. Firmy, takie jak np.: Cardiff, MetLife czy Europa, aktywnie współpracują z bankami, wykorzystując ich kanały dystrybucji. W efekcie coraz wyraźniej rysuje się podział zakładów ubezpieczeń na ubezpieczycieli uniwersalnych i wyspecjalizowanych (ukierunkowanych na określone grupy klientów). Monopoliści wiodą prym w sprzedaży produktów tradycyjnych, takich jak: ubezpieczenia komunikacyjne (udział w rynku 53,6%), ubezpieczenia majątku rzeczowego (47,8%), ubezpieczenia OC (51,3%) czy grupowe ubezpieczenia na życie (69,4%).

Z rozważań można wnioskować, że po pierwsze warunki konkurencyjne na rynku ubezpieczeń w Polsce wyraźnie się poprawiły, lecz stopień zatamizowania podaży nadal pozostaje relatywnie niski, niższy niż w krajach UE 15. Na rynku Wielkiej Brytanii, gdzie stopień zatamizowania podaży jest największy, funkcjonuje 1167 firm, w Niemczech – 677, we Francji zaś – 475 firm [2, s. 46]. Po drugie – wielkość podmiotów strony podaźowej rynku nadal jest silnie zróżnicowana. O klientów konkurują firmy ubezpieczeniowe o różnym potencjale kapitałowym, różnej sieci dystrybucji oraz o różnych strategiach działania, co wywiera wpływ na udział poszczególnych zakładów w ogólnej wielkości podaży. Udział pięciu największych zakładów ubezpieczeniowych w obydwu działach jest nadal wysoki, chociaż powoli maleje i wynosi odpowiednio w dziale I – 72,4%, w dziale II – 75,2. Świadczyć to może o tym, że w Polsce nie nastąpiła jeszcze znacząca zmiana stopnia monopolizacji rynku, który w dalszym ciągu pozostaje silnie skoncentrowany, silniej niż w większości krajów UE⁵. Podobny jak w Polsce stopień koncentracji ma miejsce jeszcze w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej takich, jak np.: Czechy, Chorwacja i Węgry. Spośród krajów europejskiego obszaru gospodarczego wyższy niż w Polsce stopień koncentracji rynku występuje jedynie w takich krajach jak: Finlandia (85% w dziale I i 91,3% w dziale II), Islandia (100% w dziale I i 98% w dziale II), Szwecja (70% w dziale I i 90,8% w dziale II) i Słowenia (84% w dziale I i 93% w dziale II) [2, s. 47-48]. Po trzecie – uwzględniając liczbę nabywców i sprzedawców oraz ich udział w rynku, należałoby stwierdzić, że obecna struktura podmiotowa rynku ubezpieczeń przybrała formę oligopolu, gdzie główną rolę odgrywa kilka firm.

3. Procesy konsolidacyjne na rynku ubezpieczeniowym i ich charakter

Konsolidacja w sektorze finansowym jest wynikiem głębokich przemian zachodzących w gospodarce światowej. Pod wpływem globalizacji poszerza się za-

⁵ W 2004 r. średnio w UE 25 udział pięciu największych zakładów w dziale I wyniósł 57,9% oraz 58,1% w dziale II [2, s. 47-48].

kres i zasięg działania korporacji transnarodowych, zmienia się także charakter konkurencji. W warunkach globalizacji konsolidacja w sektorze finansowym staje się niejako czymś naturalnym, pewną prawidłowością rozwojową [3, s. 132]. Konsolidacja na rynku ubezpieczeniowym w Polsce jest odzwierciedleniem przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych [6, s. 18], a procesy konsolidacyjne są rezultatem strategii działania międzynarodowych grup finansowych (zob. tab. 1). W procesie konsolidacji polskiego rynku ubezpieczeniowego daje się zauważyć dwojaki rodzaj strategii. Po pierwsze – przejmowanie spółek i ich łączenie w jeden organizm (fuzje), aby wykorzystać efekty synergii związane z procesem łączenia. Po drugie – przejmowanie spółek i pozwalanie im na działalność osobną pod dotychczasowymi nazwami, zarządzanie przez lokalnych menedżerów, specjalizację w sprzedaży określonych produktów czy też wykorzystywanie odrębnych kanałów dystrybucji.

Tabela 1. Ważniejsze przejęcia i fuzje firm ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2001-2007

Wyszczególnienie	Przejęcia i fuzje	Nazwa spółki po transakcji
Z inicjatywy grupy Wiener Staedtsche	przejęcie i fuzja Vienna Life i Compensy Życie (2003 r.) przejęcie i fuzja Herosa i Compensy (2003 r.) przejęcie Benefia Życie (2005 r.) przejęcie Benefia Majątek (2005 r.) przejęcie Royal Życie (2005 r.) przejęcie Cigna STU (2006 r.) przejęcie TU PZM (2007 r.)	Compensa Życie Compensa Benefia Życie Benefia Majątek Royal Życie Cigna STU TU PZM SA
Z inicjatywy Generali Holding Vienna AG	przejęcie spółek ubezpieczeniowych z grupy Zurich (2002 r.) i fuzja ze spółkami Generali (zakończenie w 2004 r.)	Generali Życie Generali Majątek
Z inicjatywy Uniqa Group	przejęcie spółek z grupy Polonia (2001 r.) przejęcie Filara Życie (2003 r.) i fuzja z Uniqa Życie (2004 r.) przejęcie przez Uniqa Życie TU Filar Majątek (2003 r.)	Uniqa Uniqa Życie TU Filar Majątek
Z inicjatywy koncernu Talanx	przejęcia i fuzja Tryg Polska z HDI Samopomoc (2005 r.) fuzja HDI Asekuracja i HDI Samopomoc (2006 r.) fuzja HDI Asekuracja z Gerling Polska (2006 r.) przejęcie przez Aspect Życie Samopomoc Życie (2005 r.) rozpoczęta fuzja Aspekty Życie i Gerling Życie	HDI Asekuracja HDI Asekuracja HDI Gerling Aspecta Życie HDI Gerling Życie
Z inicjatywy Nordea Life Holding	przejęcie Sampo Życie i fuzja z Nordea Życie (2005 r.) przejęcia Sampo PTE (2005 r.)	Nordea Życie Nordea PTE
Z inicjatywy KBC	przejęcie spółek z grupy Warta (2005 r.)	Warta Życie Warta Majątek
Z inicjatywy Aegon NV	przejęcie Nationwide przez Aegon Życie (2005 r.) przejęcie Ergo Hestia PTE (2007 r.)	Aegon Życie Aegon PTE
Z inicjatywy AXA	przejęcie spółek z grupy Winterthur (2007 r.)	AXA Życie i AXA Majątek

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez firmy na ich stronach internetowych.

Przykładem pierwszego podejścia może być strategia realizowana przez niemiecki koncern Talanx, który stał się właścicielem w Polsce spółek z grupy HDI: Samopomoc i Asekuracja. W 2006 r. doszło do połączenia tych spółek. W ramach fuzji wprowadzono jednakową strukturę organizacyjną, obie spółki kierowane są przez zarządy i rady nadzorcze o jednakowych składach osobowych. Ujednolicone zostały OWU i taryfy w zakresie najważniejszych produktów, procedury likwidacji szkód, system prowizji dla pośredników ubezpieczeniowych, infrastruktura informatyczna. Wprowadzono także jednolity plan kont dla obu spółek, jednolite zasady rachunkowości, w tym procedury dotyczące tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Ujednolicono także zasady windykacji należności, wprowadzono jednolity program reasekuracyjny. Renegocjowano kontrakty z głównymi dostawcami materiałów i usług. W efekcie tych zmian znacznie zredukowano koszty funkcjonowania obydwu firm⁶. Ze względu na to, że w skali światowej koncern Talanx przejął grupę Gerling, zaawansowany jest kolejny, identyczny proces łączenia HDI Asekuracja z firmą Gerling Polska. W grudniu 2006 r. firma Gerling zmieniła nazwę na HDI Gerling Polska, uwzględniając fuzję z HDI Asekuracja.

Przykładem drugiego podejścia może być strategia realizowana przez austriackiego inwestora – grupę Wiener Staedtische, grupę, która w Polsce w 2005 r. była najbardziej aktywna pod względem liczby przejęć innych towarzystw. Od stycznia 2006 r. spółki zależne grupy Wiener Staedtische z regionu Europy Środkowo-Wschodniej przyjęły wspólną nazwę Vienna Insurance Group (VIG). W Polsce do grupy VIG należą takie firmy, jak: Compensa, Compensa Życie, Benefia Majątek, Benefia Życie, Royal Polska Życie, Cigna STU. Inwestor austriacki realizuje model działalności oparty w dużej mierze na outsourcingu. Wszystkie przejęte firmy zachowują autonomię i swoje nazwy oraz specjalizują się w sprzedaży określonych produktów, wykorzystując odrębne kanały dystrybucji. Compensa Majątek specjalizuje się w sprzedaży produktów masowych (komunikacyjnych, mieszkaniowych) oraz produktów dla sektora MŚP, Compensa Życie – w klasycznych ubezpieczeniach życiowych ze składką regularną oraz w ubezpieczeniach grupowych. Benefia Majątek specjalizuje się w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz w sprzedaży przez internet. Benefia Życie oferuje produkty uzupełniające ofertę Benefii Majątek oraz ubezpieczenia kredytów. Royal Polska Życie specjalizuje się w *bancassurance*, ubezpieczeniach inwestycyjnych oraz ubezpieczeniach ze składką jednorazową. Cigna STU specjalizuje się w ubezpieczeniach korporacyjnych i finansowych, przede wszystkim dla banków. Zgodnie z deklaracjami głównego akcjonariusza spółki wchodzące w skład grupy nie będą w przyszłości łączone. Obniżka kosztów ma polegać głównie na wprowadzeniu wspólnego *call center*, wspólnego zarządzania aktywami oraz zawarcia jednego kontraktu IT. Grupa nie wyklucza dalszych przejęć w Polsce. W przyszłości grupa ma przekształcić się w holding

⁶ Szerzej na ten temat zob. [5, s. 46-47].

organizacyjny, w którym centrala nie musi być właścicielem 100% udziałów w poszczególnych spółkach [4, s. 45-44].

W Polsce na bazie przynależności do jednej międzynarodowej grupy kapitałowej, obok procesów konsolidacji w samym sektorze ubezpieczeń, dochodzi także do konsolidacji międzysektorowej, czyli konwergencji sektora ubezpieczeniowego i bankowego oraz sektora funduszy inwestycyjnych. W efekcie powstają grupy o działalności zróżnicowanej (zdywersyfikowanej) pokrewnie, czyli prowadzące działalność ubezpieczeniową uzupełnioną działalnością bankową lub/i inwestycyjną. Grupy te nabierają cech konglomeratu finansowego⁷.

Małe i średnie grupy kapitałowe, które stanowią większość, skoncentrowane są na prowadzeniu wyłącznie działalności ubezpieczeniowej. Są to m.in: Grupa VIG, Grupa Europa, Grupa Gerling, Grupa Inter, Grupa Uniqa, Grupa Signal Iduna, Grupa HDI, Grupa Concordia, Grupa Cardiff oraz Grupa Ergo⁸. Większe grupy kapitałowe zainteresowane są prowadzeniem działalności ubezpieczeniowej poszerzonej o działalność w sektorze usług inwestycyjnych (zarządzanie funduszami inwestycyjnymi i emerytalnymi). Są to: grupa Aegon, grupa Allianz, grupa Axa, Grupa CU, Grupa Generali, Grupa PZU oraz Grupa Warta. Tylko trzy grupy ubezpieczeniowe prowadzą swoją działalność w trzech segmentach rynku usług finansowych. Są to: AIG, ING oraz Nordea.

Grupę AIG w Polsce tworzą spółki z sektora ubezpieczeń (dział I i II), bankowości (bank i spółka pośrednictwa kredytowego), funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, zarządzania portfelem inwestycyjnym, a nawet zarządzania nieruchomościami. AIG Bank specjalizuje się w bankowości detalicznej. Swoje produkty depozytowe adresuje do klientów instytucjonalnych i korporacyjnych.

Grupę ING tworzy aż 13 spółek, wśród nich jest tylko jedna spółka ubezpieczeniowa – TUnŻ ING NN, której udział w rynku jest znaczny – ponad 6%. ING nie prowadzi ubezpieczeń majątkowych. Działalność bankową prowadzi za pośrednictwem ING Banku Śląskiego. Ponadto grupa zajmuje się działalnością inwestycyjną (zarządzanie funduszami emerytalnymi oraz otwartymi funduszami inwestycyjnymi). Grupa stale poszerza paletę swoich produktów. Utworzyła także spółkę dystrybucyjną, firmę leasingową oraz faktoringową.

Podobną strategię przyjęła grupa Nordea, która nie prowadzi ubezpieczeń majątkowych, ale prowadzi ubezpieczenia życiowe, działalność inwestycyjną oraz

⁷ Dyrektywa 2002/87/WE w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi zawiera definicję konglomeratu, wedle której jest to grupa przedsiębiorstw spełniających m.in. następujące warunki: podmiotem dominującym i co najmniej jednym podmiotem zależnym jest przedsiębiorstwo bankowe, ubezpieczeniowe lub inwestycyjne, objęte nadzorem ze strony państwa; podmiotem dominującym może być przedsiębiorstwo sektora finansowego, przedsiębiorstwo posiadające udział kapitałowy w przedsiębiorstwie finansowym lub powiązane z przedsiębiorstwem sektora finansowego; co najmniej jeden z podmiotów w grupie funkcjonuje w sektorze ubezpieczeń i co najmniej jeden w sektorze bankowym lub w sektorze usług inwestycyjnych.

⁸ Opracowano na podstawie danych udostępnionych przez firmy na ich stronach internetowych.

bankową. Oferuje kompleksowe usługi bankowe, bankowość elektroniczną, a także zarządza powszechnym towarzystwem emerytalnym, które przejęła od Sampo. Za pośrednictwem Nordea Finance Polska oferuje usługi leasingowe.

Grupy kapitałowe działające w obszarze usług finansowych tworzą także wiele innych spółek, np. spółki dystrybucyjne. Spółki takie utworzyły m.in.: grupa CU, Generali, ING, Compensa. W strukturach grup ubezpieczeniowych znaleźć można także spółki świadczące usługi *assistance*, np. Assistance Polska działająca w strukturach AXA. Przejęcia polskich instytucji finansowych przez zagranicznych udziałowców sprzyjają także rozwijaniu współpracy banków i ubezpieczycieli w celu oferowania produktów bankowych i ubezpieczeniowych wspólnym grupom klientów. Z inicjatywy belgijskiej grupy KBC realizowana jest strategia typu *bancassurance*. Podobne przyczyny doprowadziły do nawiązania współpracy BRE Banku i BRE Ubezpieczenia TU SA, których wspólnym akcjonariuszem jest BRE Bank, zdominowany przez Commerzbank. Przejęcie przez Allianz wspólnie z Unicredito banku Pekao SA doprowadziło do wprowadzenia wspólnej oferty bankowo-ubezpieczeniowej dla klientów indywidualnych. Na podobnych motywach opiera się sojusz największego polskiego ubezpieczyciela PZU z BIG Bankiem Gdańskim, których wspólnym akcjonariuszem jest grupa Euroko.

4. Podsumowanie

Pod wpływem wielorakich procesów o charakterze zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym struktura podmiotowa rynku ubezpieczeniowego w Polsce zmienia się i powoli zbliża się do struktury w krajach UE. Istotną rolę w zmianie tej struktury odgrywa kapitał zagraniczny. Prawie wszystkie procesy przejęć, jakie miały miejsce na polskim rynku ubezpieczeniowym, były rezultatem procesów konsolidacji firm zagranicznych.

Trudno jest jednoznacznie ocenić wpływ strategii grup finansowych o zasięgu globalnym na rynek ubezpieczeniowy w Polsce. Daje się zauważyć zarówno korzyści, jak i pewne zagrożenia. Przykładem korzyści może być wykorzystywanie efektów synergii, takich jak np.: zwiększony udział w rynku, redukcja niektórych rodzajów kosztów, wykorzystywanie efektu skali, efektywniejsze zarządzania inwestycjami i przepływami pieniężnymi, optymalizacja portfela produktów, działań marketingowych, polityki reasekuracyjnej itp. Zagrożenia to m.in.: możliwość przenoszenia kryzysów finansowych z innych rynków, spychanie do nisz rynkowych mniejszych ubezpieczycieli, ograniczony nadzór i trudniejsza kontrola ponadnarodowych grup finansowych.

Podsumowując, należy przypuszczać, że w związku z globalizacją unijnego rynku finansowego oraz zaostrzającymi się warunkami konkurencyjnymi grupy prowadzące działalność ubezpieczeniową uzupełnioną działalnością bankową lub/i inwestycyjną staną się naturalnym etapem w rozwoju sektora finansowego na świecie i w Polsce.

Literatura

- [1] *Analiza i funkcjonowanie rynku*, red. J. Perenc, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1998.
- [2] CEA Insurers of Europe, Annual Report 2005-2006.
- [3] Sablik S., *Globalizacja konkurencji między instytucjami finansowymi*, „Zeszyty Naukowe” 2004 nr 2, PTE, Kraków 2004.
- [4] Sitarek A., *Byleby rosnać*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2006 nr 4.
- [5] Staszak Z.J., Friedel M., *Korzyści połączenia*, „Miesięcznik Ubezpieczeniowy” 2006 nr 9.
- [6] Wierzbicka E., *Fuzje i przejęcia w sektorze finansowym i ich wpływ na rynek ubezpieczeń w Polsce*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2002 nr 1-2.
- [7] www.knuife.gov.pl/roczniki.

TRANSFORMATIONS OF THE SUBJECTIVE STRUCTURE OF INSURANCE MARKET IN POLAND

Summary

Polish insurance market is being continually changed because of the economic, political, technological, and social reasons. One of the indications of these transformations are the mergers and acquisitions and the unification of different sectors of the financial market.

In the first part of this paper, there were presented the main changes in the subjective structure of insurance market in Poland, especially according to the conditions for the competitiveness and the range of market's concentration. The second part of this paper includes the characteristic of insurance market's consolidation. There were shown the main circumstances of consolidation, the meaning of foreign capital in these processes and also the objective scope of insurance groups' activity. The summary includes the synthetic conclusions.