

Maria Płonka

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

IDEA WZAJEMNOŚCI WOBEC WYZWAŃ RYNKU UBEZPIECZENIOWEGO XXI WIEKU

1. Idea wzajemności dawniej i obecnie

Wzajemność jest relacją społeczno-ekonomiczną ukształtowaną historycznie na wczesnym etapie rozwoju ludzkości i oznacza swoisty solidaryzm grupy powołanej do osiągania najpierw wspólnych celów społecznych, a z czasem – celów gospodarczych.

Celem artykułu jest próba zdefiniowania pojęcia wzajemności i zasad wzajemności z uwzględnieniem realiów wieku XXI na podstawie analizy zarówno obecnej pozycji towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na rynku ubezpieczeń w Polsce, jak i pozycji, jaką te towarzystwa miały kiedyś.

Wzajemność jest jedną z metod partycypacji grupy w ponoszeniu ryzyka społecznego i gospodarczego od zarania ludzkości do czasów współczesnych. Praktyka wykształtowała z czasem system specyficznych zasad działań grup opartych na wzajemności. Należą do nich [5, s. 4]:

- wartość społeczna działalności i większa świadomość wspólnego interesu (społeczna misja przedsięwzięcia, podnoszenie edukacji i świadomości grupy),
- dobrowolność i otwartość uczestnictwa w grupie (eliminacja cenzusu materialnego, eksponowanie cenzusu społecznego uczestników grupy),
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeszeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,
- niefinansowy z założenia (*non profit, not for profit*) cel działalności,
- autonomia w zarządzaniu (ustalane wewnętrznie demokratyczne zasady zarządzania, samorządności grupy) i w podziale nadwyżki,
- niezależność od administracji publicznej,
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy w sytuacjach kryzysowych, nieprzewidywalnych,
- podział nadwyżki na osiąganie celów społecznych na rzecz członków lub usług ogólnych.

W efekcie pojawienia się kapitalistycznych form działalności gospodarczej nastawionych na realizację zysku przedsięwzięcia oparte na wzajemności stanowiły alternatywę dla grup niedysponujących odpowiednio wysokim kapitałem, lecz także niechących poddać się dyktatowi wielkich koncernów i przedsiębiorstw kapitałowych.

2. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako podmioty ekonomii społecznej

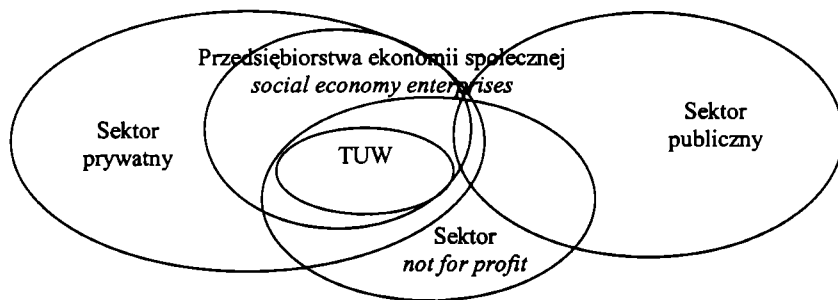
W gospodarce XXI w. (podobnie jak w ubiegłych stuleciach) na tle procesów związanych z orientacją rynkową rysuje się problem orientacji społecznej stanowiącej w rozwiniętych gospodarkach nieodłączny element uzupełniający w ekonomii. Z orientacją rynkową wiąże się z reguły filozofię przedsiębiorstw nastawioną na zysk (*for profit*). Orientacja społeczna może być związana z działalnością niekomercyjną (*non profit*) lub z działalnością komercyjną, w której nie zysk, lecz osiągnięcie celów społecznych jest najważniejsze (*not for profit*). Idea wzajemności wpisuje się obecnie w nurt tzw. ekonomii społecznej, której instytucje klasyfikuje tab. 1.

Tabela 1. Klasyfikacja instytucji zorientowanych społecznie

Instytucje zorientowane społecznie		
<i>Non profit</i>	<i>not for profit</i>	
• nieprowadzące bezpośrednio działalności gospodarczej (głównie sektor publiczny lub publiczno-prywatny)	• prowadzące działalność gospodarczą • sektor prywatny lub prywatno-publiczny • sektor ekonomii społecznej	
 – publiczne placówki oświatowe – partie polityczne – publiczna służba zdrowia – grupy wyznaniowe – organizacje: opieki społecznej, charytatywne, konsumenckie – ZUS itp.	działalność gospodarcza jest dominującym źródłem dochodów  – spółdzielnie, – towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, – przedsiębiorstwa społeczne itp.	działalność gospodarcza jest dodatkowym źródłem dochodów  – stowarzyszenia, – fundacje, – związki zawodowe, – izby gospodarcze i inne organizacje itp.

Źródło: opracowanie własne.

Instytucje ekonomii społecznej są często identyfikowane z tzw. III sektorem gospodarki obok sektorów: prywatnego i publicznego. Trzeci sektor jest ściśle powiązany z sektorem zarówno prywatnym (w większości), jak również z sektorem publicznym (w mniejszym stopniu). Z formalnego punktu widzenia jest zatem sektorem prywatno-publicznym nastawionym na realizację misji społecznej w ramach zróżnicowanych środowisk i zróżnicowanych form organizacyjno-prawnych uregulowanych odrębnymi przepisami (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia, fundacje, instytucje pożytku publicznego, przedsiębiorstwa społeczne i inne). Od gospodarki prywatnej pod-



Rys. 1. Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w gospodarce

Źródło: opracowanie własne.

mioty ekonomii społecznej odróżnia to, że nie są nastawione na realizację zysków, od gospodarki publicznej natomiast – fakt niezależności od administracji publicznej.

Cechą wspólną tak zróżnicowanych podmiotów ekonomii społecznej są:

- system wartości, które stanowią punkt odniesienia dla ich działalności,
- specyficzne cele społeczne, wkomponowane w system gospodarki rynkowej,
- właściwe formy prawne.
- Pozycję TUW w gospodarce prezentuje rys. 1.

3. Wzajemność jako zasada działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW)

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej¹ definiuje TUW jako zakład ubezpieczeń, „który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności” (art. 38), podlega wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego i z chwilą takiego wpisu uzyskuje osobowość prawną.

Wprawdzie ustawa nie sprecyzowała dokładnie pojęcia wzajemności, lecz praktyczna realizacja idei wzajemności nawiązuje do wymienionych i ukształtowanych historycznie zasad, z uwzględnieniem specyfiki sektora ubezpieczeniowego i realiów współczesnej gospodarki. Specyfikę TUW jako podmiotów gospodarczych na rynku ubezpieczeń wyrażają następujące założenia, będące efektem zastosowania zasad wzajemności:

- utworzenie towarzystwa ubezpieczeniowego wokół grupy związanej wspólnym interesem społecznym (grupa zawodowa, środowisko lokalne czy zakład pracy),
- zmniejszenie hazardu moralnego ubezpieczonych członków, wynikającego z powiązania w ramach jednej organizacji potrzeby ubezpieczenia i sprawowania funkcji właścicielskich,
- pełniejsze zaspokojenie potrzeb członków TUW związanych z ochroną ubezpieczeniową od strony zarówno zakresu usługi, jak i jej jakości i ceny, w efek-

¹ Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 r. [8], zwana dalej ustawą.

cie możliwości współdecydowania i kształtowania produktu ubezpieczeniowego przez ubezpieczonych członków towarzystwa,

- synergiczne łączenie rozbieżnych motywacji i grup interesów (na linii: ubezpieczyciel, ubezpieczający, zarządzający towarzystwem) w jeden wektor działań.

Przed II wojną światową towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) dominowały w Polsce (ok. 66% ogółu zakładów ubezpieczeń, ok. 15% udział w zbiorze składki), miały na ogół lokalny charakter i relatywnie niższy przeciętny potencjał [6, s. 49-50 i nast.].

Po II wojnie światowej (od 1952 r.) nie było prawnej możliwości działalności w Polsce zakładów ubezpieczeń opartych na idei wzajemności, aż do 28 lipca 1990 r. [7].

Obecnie w Polsce istnieje 9 TUW: 2 w dziale I i 7 w dziale II. Na koniec 2006 r. w strukturze podmiotowej rynku ubezpieczeń TUW stanowiły 6,25% podmiotów w dziale I (na 32 zakłady ubezpieczeń) i 20% podmiotów w dziale II (na 35 zakładów ubezpieczeń). Udział TUW w strukturze podmiotowej rynku ubezpieczeń wynosił w badanym roku 13,43% [1].

4. Prawne aspekty funkcjonowania zasady wzajemności w TUW

Prawne regulacje dotyczące TUW zawiera rozdział 4 ustawy. Z punktu widzenia specyficznych unormowań dla TUW związanych z praktyczną realizacją zasad wzajemności, zasadnicze znaczenie mają regulacje ustawy dotyczące:

- demokratycznego uchwalania treści statutu²,
- możliwości tworzenia związków wzajemności członkowskiej (ZWC) w TUW (art. 42),
- możliwości uzyskania statusu małych TUW (art. 43),
- możliwości ubezpieczania (w ograniczonym zakresie) osób nie będących członkami TUW (art. 44),
- właściwości organów władzy w TUW³,
- warunków przekształcenia TUW w spółkę akcyjną (demutualizacji) (art. 80-91).

Demokracja wewnętrzna TUW przejawia się w wyznaczonej ustawą możliwości samodzielnego stanowienia i zmian treści statutu TUW przez członków towarzystwa, w ramach właściwego organu władzy TUW (walne zgromadzenie lub zebranie przedstawicieli).

Statut może przewidywać możliwość tworzenia w TUW związków wzajemności członkowskiej (ZWC), odrębnych jednostek rozliczeniowych, obejmujących konkretne, jednorodne grupy ubezpieczonych rozliczających się w ramach grupy. ZWC jest minitowarzystwem ubezpieczeniowym działającym w ramach TUW macierzystego; w przeciwieństwie do TUW, ZWC nie są zobowiązane do tworzenia kapitału zakładowego, są zwolnione z uciążliwej procedury związanej z uzyskaniem pozwo-

² Wykaz obowiązkowych elementów treści statutu TUW określa art. 41 ustawy.

³ Funkcjonowanie i kompetencje organów władzy TUW określone są w ustawie w art. 48-80 oraz w statutach poszczególnych TUW.

lenia na działalność ubezpieczeniową, nie muszą posiadać funduszy gwarancyjnych, mają względną autonomię finansową, lecz nie posiadają osobowości prawnej.

Idea wzajemności jest w pełniejszym stopniu realizowana w tzw. małych T UW, w odniesieniu do których ustawa określa szczegółowe warunki umożliwiające ich uznanie przez organ nadzoru za małe, gdy:

- T UW ubezpiecza wyłącznie swoich członków;
- jego członkowie stanowią zdefiniowany krąg podmiotów, wykonują określony zawód lub rodzaj działalności gospodarczej albo działają na określonym terenie;
- przypis składki nie przekracza równowartości w złotych 5 mln euro rocznie⁴.

Towarzystwo uznane za małe ma pewne przywileje dotyczące spełniania wymogów odnośnie do kapitału zakładowego i zapasowego.

Członkowie towarzystwa decydują też o możliwości przekształcenia T UW w spółkę akcyjną w drodze uchwały zatwierdzonej przez organ nadzoru.

5. Marketingowe aspekty funkcjonowania zasady wzajemności w T UW

T UW posiadają charakter komercyjny, co oznacza, że respektują mechanizmy gospodarki rynkowej. Marketingowy problem T UW sprowadza się do pytania: w jakich uwarunkowaniach i obszarach działania towarzystwo może być konkurencyjne wobec innych ubezpieczycieli na rynku oraz w jakim kierunku i w jakiej formie ma rozwijać swą aktywność, by elastycznie reagować na zmiany w otoczeniu ekonomicznym i rynkowym.

Marketingowe decyzje strategiczne T UW mieszczą się w trzech obszarach. Są nimi:

- wybór strategii konkurencji (definicja sposobów konkurowania firmy na rynku),
- wybór strategii rynkowych (w tym wybór rynków docelowych),
- wybór strategii produktu (konstrukcja programu marketingu-mix).
- W praktyce można wyróżnić dwa podejścia:
- sytuację, gdy „produkt szuka rynku”, czyli poszukiwanie klientów w ramach zdefiniowanego produktu (ryzyka),
- sytuację, gdy „rynek szuka produktu”, czyli poszukiwanie najkorzystniejszej kompozycji marketingowej dla określonej grupy członkowskiej T UW (segmentu, niszy rynkowej).

Zakładanym efektem działań marketingowych jest znalezienie dla T UW trwałych przewag konkurencyjnych, czyli takich obszarów, w których najkorzystniej mogą działać na konkurencyjnym rynku. Obszarów tych jest wiele, jednak najważniejszymi z nich są:

1) jasno sprecyzowane grupy docelowe (ubezpieczający) i grupy ryzyka; działalność w tych obszarach społecznych, z którymi sektor publiczny sobie nie radzi, a

⁴ Jeżeli roczny przypis składki przewyższy tę wartość, T UW z mocy prawa traci status małego towarzystwa. W tej sytuacji jest ono zobowiązane do dostosowania swej działalności do wymogów stawianych towarzystwu nieznanemu za małe w ciągu roku od dnia przekroczenia tego przypisu składki.

sektor „rynkowy” nie jest zainteresowany ze względu na brak odpowiedniej stopy zwrotu,

2) rozpoznanie specyficznych potrzeb określonych środowisk lokalnych, branżowych w zakresie ochrony ubezpieczeniowej (koncentracja na niszach rynkowych), pozwalające na lepsze dopasowania oferty TUV do specyficznych potrzeb ubezpieczonych,

3) ograniczenie kosztów i składki wynikające z niższych kosztów aktywizacji sprzedaży, promocji i rozwijania kanałów dystrybucji niż np. w spółce akcyjnej,

4) szybsza i bardziej precyzyjna komunikacja między grupami ubezpieczonych dotycząca postawy wobec ryzyka, odpowiedzialności itp., ułatwiająca efektywną kontrolę społeczno-ekonomiczną, znajomość i stabilność grupy ubezpieczonych,

5) sprzyjająca infrastruktura społeczna (przywództwo, zaangażowanie, świadomość wspólnego interesu itp.).

TUV działające w dziale II cechuje relatywna koncentracja działalności. Najszerszą działalność prezentują TUV Pocztowe (17 grup) Concordia Polska TUV (12 grup) oraz TUV TUV i TUV TUZ (po 11 grup). Największy zakres działalności prezentuje TUV Bezpieczny Dom (1 grupa). Pozostałe TUV w dziale II mają zezwolenie na działalność w 7-8 grupach. W większości TUV dominuje kapitał krajowy. Wyjątkami od tej reguły są:

- MACIF Życie TUV (100% kapitału francuskiego),
- Concordia Polska TUV (98,5% kapitału niemieckiego),
- TUV TUV (38,47% kapitału francuskiego, 9,62% kapitału belgijskiego) [1].

Ubezpieczenie na zasadzie członkostwa motywuje nie tylko do zapobiegania ryzyku, przekładając się na efekty odczuwalne dla członków współwłaścicieli, lecz także kształtuje długotrwałe relacje z członkami klientami towarzystwa w marketingu ujęte jako zarządzanie relacjami z klientami – CRM (*customer relationship management*).

6. Ekonomiczno-finansowe aspekty funkcjonowania zasady wzajemności w TUV

Ekonomiczną siłę TUV tworzy **zasada zrzeszeniowości** (kapitał tworzony przez dużą liczbę członków wnoszących udziały o symbolicznej wartości), czyli jest to sytuacja inna niż w spółkach kapitałowych, w których podstawą siły ekonomicznej jest centralizacja kapitału.

W przeciwieństwie do instytucji nastawionych na zysk, rachunek ekonomiczny TUV musi zawierać analizę kosztów i korzyści tak w wymiarze finansowym, jak i pozafinansowym.

W przypadku TUV jego członkowie są współwłaścicielami towarzystwa i biorcami części ryzyka (służy temu konstrukcja niestałej składki przez bonifikaty, zwroty lub dopłaty uzależnione od „szkodowości” w latach ubiegłych). Mechanizm ten sprzyja ograniczaniu hazardu wśród członków towarzystwa i stanowi przejaw prak-

tycznej realizacji zasady wzajemności i solidaryzmu ubezpieczonych. W odniesieniu do ubezpieczających niebędących członkami T UW stosuje się składkę stałą.

Członkowie T UW, przez system niestałej składki, partycypują częściowo w ryzyku będącym przedmiotem ubezpieczenia oraz – przez wniesione udziały – w ryzyku prowadzenia działalności T UW. Świadczenia członków, wynikające ze współwłasności T UW, nie są ściśle powiązane z wartością wniesionego kapitału (jak to ma miejsce w spółkach kapitałowych), lecz ze stopniem osiągania celów społecznych (statuty T UW szczegółowo precyzują zasady podziału głosów i podziału nadwyżki bilansowej). Ubezpieczenie wzajemne łączy w sobie zatem cechy ubezpieczenia – czyli przeniesienia ryzyka z jednostki na wspólnotę – oraz samoubezpieczenia – powodując częściowe zatrzymanie ryzyka dla ubezpieczonego będącego członkiem T UW [4].

Z danych statystycznych wynika, że T UW mają zdecydowanie niższą od przeciętnych szkodowość. Udział wszystkich T UW w odszkodowaniach wypłaconych brutto w stosunku do całego rynku ubezpieczeniowego (dział I i II) w roku 2006 wynosił 0,72%, podczas gdy udział T UW w składce przypisanej brutto w analogicznym roku wynosił 1,06% całego rynku ubezpieczeniowego⁵. Wskaźniki szkodowości w odniesieniu do poszczególnych T UW są jednak zróżnicowane.

Większy współudział członków-klientów w zarządzaniu towarzystwem implikuje w efekcie inny rozkład ryzyka ubezpieczeniowego, umożliwiający pełniejszą ochronę ubezpieczeniową członków T UW lub niższe koszty tej ochrony.

7. Perspektywy rozwoju T UW wobec wyzwań rynku ubezpieczeń w XXI wieku – podsumowanie

T UW są podmiotami ekonomii społecznej, czyli „sektora gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka ich misja wynika z i jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie i lokalne zakorzenienie” [3, s. 7].

Perspektywy rozwoju T UW na tle zmian rynku ubezpieczeń w Polsce można rozpatrywać na poziomie europejskim, krajowym i regionalnym (mikroskali).

Na poziomie europejskim rozwiązywanie problemów i kwestii społecznych w ramach zdefiniowanych grup lokalnych wpisuje się w zasadę subsydiarności podniesioną do rangi wiodących zasad Unii Europejskiej⁶. Otwiera to towarzystwom drogę do korzystania z programów pomocowych UE realizujących wartości i priorytety Unii takie, jak: spójność społeczna, tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój obszarów wiejskich, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw i nowoczesnej go-

⁵ Obliczenia własne autorki na podstawie [1].

⁶ Subsidiarność oznacza przyznawanie pierwszeństwa w odpowiedzialności za rozwiązywanie kwestii społecznych grupom pierwotnym i instytucjom usytuowanym najbliżej świadczeniobiorcy. Zbiorowość większa (np. państwo) jest wówczas pomocnicza (*subsidiary* – pomoc, rezerwa) wobec zbiorowości mniejszej (np. rodzina, gmina czy T UW) [2, s. 198].

spodarki opartej na wiedzy (m.in. priorytety: 3, 4, 5, inicjatywy wspólnotowe: EQUAL, LEADER +, ogólnokrajowe i regionalne programy operacyjne, programy europejskiej współpracy terytorialnej).

Na poziomie krajowym należy stworzyć system prawny, ekonomiczny, społeczny, kulturowy sprzyjający odrodzeniu się tej formy działalności ubezpieczeniowej. W szczególności ważne jest zastosowanie lekarskiej zasady *primum non nocere*.

Na poziomie regionalnym (w mikroskali) perspektywy rozwoju TUV są największe. Nie tylko wpisują się we wspomnianą unijną zasadę subsydiarności, lecz także na ogół są powołane w celu oferowania korzyści mikrospołecznościom.

TUV powstawały i powstają najczęściej jako wynik inicjatyw lokalnych w kręgach społecznych mających określony wspólny interes gospodarczy. Główną przesłanką powstawania TUV jest nisza rynkowa – specyficzny produkt lub specyficzne środowisko, w którym typowa oferta masowa nie trafia w szczególne potrzeby klientów lub jest mniej atrakcyjna.

W praktyce wykształciły się następujące rodzaje TUV:

- skoncentrowane rynkowo i branżowo w układzie produkt–rynek (np. TUV Bezpieczny Dom),
- skoncentrowane produktowo, lecz nie rynkowo (np. TUV SKOK),
- skoncentrowane rynkowo (środowiskowo) (np. TUV Rejent, TUV Cuprum, TUV Pocztove); tego rodzaju TUV mają często charakter korporacyjny,
- szeroko identyfikujące pole działania w układzie rynek–produkt (pozostałe TUV).

Doświadczenia „masowych” TUV wykazały, że trudno być konkurencyjnym w stosunku do spółek akcyjnych, gdy prowadzi się szeroką działalność pod względem liczby oferowanych produktów ubezpieczeniowych skierowanych do szeroko adresowanego rynku.

Potencjalnym zagrożeniem dla zbyt uniwersalnych i rozbudowanych TUV jest odejście od idei wzajemności oraz konieczność ponoszenia wysokich kosztów związanych z ich obsługą i organizacją. Często zasada wzajemności jest realizowana w dużych TUV w ramach związków wzajemności członkowskiej.

TUV przez dostarczanie alternatywnych bądź komplementarnych usług społecznych, np. w ochronie zdrowia, mogą być partnerem sektora publicznego i komercyjnego.

Małe, lokalne lub skoncentrowane TUV są mało aktywne marketingowo i przez to słabo widoczne na rynku. Uwaga ta dotyczy również dużych TUV.

Głównymi korzyściami tej formy działania są: znajomość środowiska, dobra więź i komunikacja społeczna wśród członków TUV oraz wzajemne zaufanie, niezbędne w procesie kontroli społecznej (w różnych, często nieformalnych jej przejawach).

Zasada *not for profit* nie oznacza braku zysków. Analiza wyników finansowych TUV pozwala na stwierdzenie, iż – tak jak inne przedsiębiorstwa komercyjne – mogą one wykazywać zyski (zwane nadwyżkami bilansowymi) będące podstawą przetrwania i warunkiem ich rozwoju (lub straty). Zasadnicza różnica tkwi jednak w traktowaniu zy-

sku nie jako celu działalności gospodarczej, lecz jako środka do osiągnięcia celów społecznych. Większe zyski pozwalają w lepszym stopniu te cele osiągać.

Literatura

- [1] Biuletyn Kwartalny. Rynek Ubezpieczeń 2006 nr 4.
- [2] Golinowska S., *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- [3] Hausner J., *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, wersja robocza, MSAP, Kraków 2007.
- [4] Kowalewski E., *Ubezpieczeniowa zasada wzajemności – jej istota i konsekwencje prawne*, „Prawo Asekuracyjne” 1998 nr 1.
- [5] Pacut A., *ABC ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna. Polska droga do strefy euro*, „Gazeta Sympozjalna” nr 6.
- [6] Sangowski T., *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 108, AE, Poznań 2001.
- [7] Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU 1996 nr 11, poz. 62 z późn. zm.
- [8] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU 2003 nr 124, poz. 1151 z późn. zm.
- [9] www.ekonomiaspoleczna.pl.
- [10] www.knf.gov.pl.

THE IDEA OF MUTUALITY AGAINST THE CHALLENGES OF INSURANCE MARKET OF THE 21st CENTURY

Summary

Originally all types of insurance were based on mutuality until when in capitalism period a capital form of insurance appeared.

The 20th and 21st centuries have been dominated by capital forms of insurance activities, however the idea of mutuality can be competitive against the capital forms and it has a special place in the sector of social economy.

The purpose of the article is to try to define the idea and rules of mutuality, taking into consideration economic realities of the 21st century against the background of retrospectives and present times, taking as an example the analysis of the position of Mutual Insurance Companies (TUW) in Poland.

In particular, the idea of mutuality has been analyzed in its legal, marketing, and economic-financial aspects.

In conclusion, some perspectives of a development of Mutual Insurance Companies have been defined against the challenges in the insurance market of the 21st century.