Szanse i bariery dla rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na przykładzie rolnictwa

SENAT
RZECZYPOSPOLITEJ
POLSKIEJ

Szanse i bariery dla rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na przykładzie rolnictwa

Materiały z konferencji zorganizowanej
przez Komisję Rolnictwa i Rozwoju Wsi
oraz Komisję Budżetu i Finansów Publicznych
we współpracy
z Fundacją Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych.
Warszawa, Senat RP, 17 września 2013 r.

Seria Biblioteki kwartalnika naukowego „Pieniądze i Więź”
pod redakcją Janusza Ossowskiego

Tom XVIII

Opracowanie: Małgorzata Lipińska

Redakcja techniczna: Krzysztof Korneluk

Biuro Informatyki
Dział Edycji i Poligrafii
Senatu RP

Copyright © 2013 by Senat RP, Warszawa

Copyright © 2014 by Spółdzielczy Instytut Naukowy, Sopot

Przedruk materiałów w całości lub części możliwy jest wyłącznie
za zgodą Kancelarii Senatu lub Wydawcy. Cytowanie oraz wykorzystywanie
danych empirycznych dozwolone jest z podaniem źródła.

ISBN 978-83-932563-9-6

Wydawca: Spółdzielczy Instytut Naukowy
G. Bierecki sp. j.
81-743 Sopot, ul. Władysława IV 22
tel. (58) 550 97 50, fax (58) 550 96 90
e-mail: redakcja_piw@skok.pl
www.sin.edu.pl

Spis treści

Senator Jerzy Chróścikowski. 5

REFERATY

Stanisław Kalemba

Stan obecny systemu ubezpieczeń rolniczych i konieczne zmiany 15

Senator Jerzy Chróścikowski. 19

Senator Grzegorz Bierecki

Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności 20

Senator Jerzy Chróścikowski. 22

Dr Cezary Mech

Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. 23

Senator Jerzy Chróścikowski. 28

Maciej Rapkiewicz

Rozwiązania praktyczne przy tworzeniu własnego
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. 29

Senator Jerzy Chróścikowski. 33

Marietta Janowicz-Lomott

Szanse i zagrożenia regulacji europejskich. 34

Senator Jerzy Chróścikowski. 40

Dr Krzysztof Łyskawa

Realizacja idei wzajemności
w Funduszach Wspólnego Inwestowania 41

Senator Jerzy Chróścikowski. 46

DYSKUSJA PANELOWA

Senator Leszek Czarnobaj 49
Krystyna Mędykowska 49
Senator Leszek Czarnobaj 50
Maciej Izmajłow 50
Senator Leszek Czarnobaj 53
Krzysztof Janicki 53
Senator Leszek Czarnobaj 56
Artur Pająk 56
Senator Leszek Czarnobaj 58
Renata Głuszczuk 59
Senator Leszek Czarnobaj 61
Maria Kuchlewska 61
Senator Leszek Czarnobaj 63
Laurent Convain 64
Senator Leszek Czarnobaj 65
Krystyna Mędykowska 65
Senator Leszek Czarnobaj 66

DYSKUSJA

Senator Jerzy Chróścikowski 69
Artur Augustyn 69
Senator Jerzy Chróścikowski 72
Krystyna Backiel 72
Senator Jerzy Chróścikowski 76
Marek Froelich 76
Senator Jerzy Chróścikowski 77
Tomasz Świtka 77
Senator Jerzy Chróścikowski 78
Jan Bodak 78
Senator Jerzy Chróścikowski 79
Senator Ireneusz Niewiarowski 79
Senator Jerzy Chróścikowski 80
Gabriel Janowski 81

Senator Jerzy Chróścikowski. 83
Grzegorz Sanetra 83
Senator Jerzy Chróścikowski. 84
Artur Pająk 84
Krystyna Backiel 84
Senator Jerzy Chróścikowski. 84
Renata Głuszczuk 84
Krystyna Backiel 85
Renata Głuszczuk 85
Senator Jerzy Chróścikowski. 86
Krystyna Backiel 86
Senator Jerzy Chróścikowski. 86

MATERIAŁY UZUPEŁNIAJACE

Krystyna Szelągowska 93
Grzgorz Bierecki 104
Cezary Mech 115
Maciej Rapkiewicz 134
Mrietta Janowicz-Lomott. 149
Krzysztof Łyskawa 163

Senator Jerzy Chróścikowski

Serdecznie witam państwa na konferencji „Szanse i bariery dla rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na przykładzie rolnictwa", którą zorganizowały: Komisja Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Komisja Budżetu i Finansów Publicznych, z panem przewodniczącym Kazimierzem Kleiną. Współorganizatorem konferencji jest Fundacja Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych.

Szanowni Państwo!

Celem naszego dzisiejszego spotkania jest wskazanie mechanizmów, które mogą zapewnić funkcjonowanie gospodarstwa rolnego w sytuacji zaistniałych zdarzeń losowych, takich jak powódź, grad czy długotrwała susza. Podczas konferencji ocenione zostaną istniejące rozwiązania, a także wskazane działania, jakie należy podjąć, aby zwiększyć skuteczność ubezpieczeń oraz innych dostępnych narzędzi z zarządzania ryzykiem gospodarstw rolnych. Jest to odwieczny problem, z którym się zderzamy i w związku z tym będziemy chcieli parę rzeczy w dzisiejszej dyskusji podnieść.

Szanowni Państwo!

Łączenie się we wspólnoty i podział ryzyka pomiędzy członków jest prostym i skutecznym sposobem ograniczania skutków niekorzystnych zdarzeń losowych, które mogą powodować straty w najbardziej cenionych dobrach. I właśnie idea ubezpieczeń wzajemnych ma swoje źródła w trosce o ubezpieczenie dóbr przed negatywnymi efektami niespodziewanych zdarzeń losowych.

Senator Jerzy Chróścikowski – przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

W drugiej części konferencji, wspólnie z przedstawicielami towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, zastanowimy się nad możliwościami rozwoju towarzystw ubezpieczeń.

Chciałbym teraz przywitać prelegentów.

Witam przedstawicieli Ministerstwa Rolnictwa, panią Aleksandrę Szelągowską – dyrektor Departamentu Finansów w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, witam panią Elżbietę Milewską – zastępcę dyrektora Departamentu Polityki Regionalnej i Rolnictwa w Ministerstwie Finansów wraz ze współpracownikami. Witam oba ministerstwa. Pan minister Stanisław Kalemba przeprasza za nieobecność, ale jest w tej chwili na posiedzeniu Rady Ministrów, w związku z tym upoważnił panią dyrektor Aleksandrę Szelągowską do zaprezentowania stanowiska ministra.

Witam również naszych prelegentów: pana senatora Grzegorza Biereckiego, zastępcę przewodniczącego Komisji Budżetu i Finansów Publicznych. Witam doktora Cezarego Mecha, prezesa Agencji Ratingu Społecznego, witam Macieja Rapkiewicza, eksperta Fundacji Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, członka Zarządu Instytutu Sobieskiego, witam serdecznie panią Mariettę Janowicz-Lomott, eksperta Fundacji Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, pracownika Katedry Finansów Uniwersytetu Gdańskiego oraz doktora Krzysztofa Łyskawę, pracownika Katedry Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

W drugiej części konferencji, po przerwie, odbędzie się dyskusja panelowa z udziałem panelistów, którą poprowadzi senator Leszek Czarnobaj, członek Komisji Budżetu i Finansów Publicznych, którego witam.

Powitam też panelistów, którzy będą brali udział w tej części. Witam panie Krystynę Mędykowską – TUW SKOK, witam panią Renatę Głuszczuk – TUW Cuprum oraz panią Marię Kuchlewską – TUW Rejent Life. Witam panów Macieja Izmajłowa z Concordii oraz Artura Pająka z TUW „TUW" oraz pana Laurenta Convaina – TUW MACIF Życie. Jest z nami TUW Pocztowy, reprezentuje je pan Krzysztof Janicki, którego również witam. Serdecznie witam przedstawicieli administracji państwowej, samorządowej, firm ubezpieczeniowych, stowarzyszeń działających w branży ubezpieczeniowej, witam ośrodki doradztwa rolniczego, związki, organizacje rolnicze, samorząd rolniczy, a także rolników oraz moje koleżanki i kolegów senatorów, którzy zechcieli przyjąć zaproszenie na dzisiejszą konferencję.

Mam nadzieję, że nasze dzisiejsze spotkanie będzie inspiracją do interesującej dyskusji, myślę, że wniesie ona wiele elementów do materiału końcowego, który potem chcemy wypracować.

Żeby nie przedłużać swojego wystąpienia, otwieram konferencję, wspólnie z kolegą przewodniczącym Komisji Budżetu i Finansów Publicznych Kazimierzem Kleiną, który będzie musiał nas chwilami opuścić, ale na zakończenie podsumuje konferencję, a wcześniej wspólnie będziemy starali się razem ją poprowadzić.

Przechodzimy do porządku konferencji. Jako pierwszego prelegenta poproszę panią dyrektor Szelągowską, która zabierze głos w imieniu pana ministra Kalemby na temat: „Stan obecny systemu ubezpieczeń rolniczych i konieczne zmiany".

WYSTĄPIENIA

Aleksandra Szelągowska

Stan obecny systemu ubezpieczeń rolniczych i konieczne zmiany

Szanowni Państwo!

Bardzo przepraszam za nieobecność pana ministra Kalemby, ale jest w tej chwili na posiedzeniu Rady Ministrów i to jest absolutnie nadrzędne, gdyż są tam podejmowane ważne sprawy.

Chciałam państwu przedstawić informację dotyczącą zarządzania ryzykiem w rolnictwie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 r. W teczkach, które państwo otrzymali, są pełne informacje dotyczące stanu obecnego, a jeżeli jesteście uczestnikami dzisiejszego spotkania, to ustawę o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich znacie na pamięć, więc nie będę państwu przedstawiać tej ustawy, bo nie miałoby to najmniejszego sensu. W związku z tym chciałabym się skupić na przyszłości, czyli na tym, co nas czeka po 2013 r., bo chciałam zauważyć, że jeszcze mamy tylko jeden kwartał 2013 r. i wchodzimy w nową perspektywę finansową, tak jak to w Europie się określa, siedmioletni okres programowania środków europejskich i związanych z tym następstw, którymi również są polityki krajowe, jeżeli chodzi o pomoc publiczną zarówno dla rolnictwa, jak i w innych sektorach gospodarki krajowej.

Jakie są obecnie możliwości wsparcia ubezpieczeń rolnych na ostatnie cztery miesiące 2013 r.? Można było korzystać z tak zwanego wsparcia specjalnego w ramach art. 68 rozporządzenia 73 w sprawie wsparcia specjalnego, czyli kosztem dopłat bezpośrednich można było wygenerować kwoty na wspieranie dopłat do ubezpieczeń. Niektóre z państw członkowskich z tego skorzystały, najlepszym przykładem tego są

Aleksandra Szelągowska – dyrektor Departamentu Finansów w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Włochy i Holandia, również w Niemczech próbowano dofinansować system ubezpieczeń rolnych z tego wsparcia specjalnego.

Dla przypomnienia, u nas w ramach wsparcia specjalnego są dofinansowane zwierzęta w górach, rośliny białkowe, tak że też korzystamy, ale niekoniecznie przeznaczając środki na dopłaty do składek ubezpieczenia – dopłaty do składek ubezpieczenia zgodnie z ustawą są realizowane z budżetu krajowego w 100%. Oczywiście, żeby można było udzielać dopłat do ubezpieczeń, musieliśmy przygotować w 2005 r. program, który był notyfikowany. Można udzielać również pomocy krajowej w ramach wsparcia ubezpieczeń rolnych w formule de minimis, ale, dla przypomnienia, to jest 7,5 tysiąca euro na jedno gospodarstwo w okresie trzyletnim, a od nowego roku będzie to 10 tysięcy euro. I tutaj ważna wiadomość, ten dziesięciotysięczny limit na jedno gospodarstwo będzie liczony od nowa, od 1 stycznia 2014 r., tak że wszystkie gospodarstwa rolne zaczynają białą kartą, mogą korzystać z pomocy de minimis w różnych formach, począwszy od 1 stycznia, do osiągnięcia w okresie trzech lat limitu 10 tysięcy euro – według równowartości, oczywiście, liczonej na dzień otrzymania pomocy publicznej.

Oczywiście można również, i do końca 2013 r. będzie to możliwe, korzystać w ramach wsparcia, które oferowane jest w ramach działania 126 – znawcy wiedzą, co to oznacza w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Poszczególne gospodarstwa rolne, które zostały dotknięte jakąkolwiek klęską i miały straty w środkach trwałych, mogą ubiegać się o dotację z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich i ta dotacja na jedno gospodarstwo nie może przekroczyć oczywiście wielkości strat, ale również górnego limitu 300 tysięcy zł polskich. Takie są możliwości wynikające z dotychczas funkcjonujących przepisów prawnych w części europejskiej i w części krajowej.

Jeżeli chodzi o zarządzanie ryzykiem w ramach dopłat do składek na ubezpieczenia w Polsce w ramach ustawy o dopłatach, chciałam państwu przedstawić informację dotyczącą wykorzystania środków. Spójrzcie państwo na dane. Zaczynaliśmy w 2006 r. z kwotą, określoną w ustawie budżetowej, 55 milionów zł. Na dopłaty zostało wykorzystane naprawdę niewiele, niespełna 10 milionów zł. Natomiast w każdym kolejnym roku wydatki w ustawach budżetowych różnie się zachowywały. W 2008 r., kiedy zapisaliśmy 545 milionów zł, oczekując wielkiego wsparcia ze strony budżetu ubezpieczeń, okazało się, że wykorzystanych zostało zaledwie 61 milionów zł. I to był właściwie rok przełomowy, w każdym następnym roku już nie mieliśmy takiej siły i przebojowości w Minister-

stwie Finansów, aby można było zwiększać dopłaty, skoro wykorzystanie w 2008 r. było tak niewielkie. W roku 2012 z 203 milionów 800 tysięcy zł wykorzystaliśmy 162 miliony zł, natomiast w roku 2013 mamy również 203 miliony 800 tysięcy zł zapisane w ustawie budżetowej, teraz w nowelizacji, która obecnie jest przedmiotem posiedzeń komisji senackich, a pojutrze będzie przedmiotem plenarnego posiedzenia Senatu, mamy kwotę zmniejszoną na dopłaty do ubezpieczeń o 20 milionów zł.

Do połowy roku wykorzystaliśmy 61 milionów zł, tak że zostały nam jeszcze dwie raty płatności dla zakładów ubezpieczeń, z którymi mamy podpisaną umowę i sądzimy, że w pełni wykorzystamy tę kwotę, która nam została, czyli 183 miliony 800 tysięcy zł – taka kwota jest przewidziana dla zakładów ubezpieczeń na dopłaty do ubezpieczeń. Suszy w tym roku nie odnotowaliśmy, w związku z tym pełna kwota, która jest w ustawie budżetowej, będzie mogła być wydatkowana na dopłaty.

Jeżeli chodzi o możliwości, jakie są przedstawione przez Komisję Europejską w projekcie rozporządzenia, które będzie podstawą do przyjęcia w każdym państwie członkowskim jednego lub kilku programów rozwoju obszarów wiejskich. Otóż w programie będzie można na podstawie przepisów prawnych stosować dopłaty: dotacje bądź też inne formy wsparcia, poprzez dopłaty do składek, poprzez wsparcie dla funduszy rekompensacyjnych, i tutaj to jest ta część, która jest przedmiotem dzisiejszej konferencji, czyli wsparcie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. I trzecia formuła to wsparcie dla funduszy stabilizacji dochodów. Jest to nowy instrument, który zaproponowała Komisja Europejska w projekcie rozporządzenia, który będzie dotyczył utworzenia systemu wzajemnego ubezpieczenia na wypadek strat w dochodach. Dotychczas w przepisach europejskich nie było takiego instrumentu, który gwarantowałby utrzymanie poziomu dochodów rolników zabezpieczonych poprzez wzajemne ubezpieczenie się.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenie upraw i zwierząt, te przepisy europejskie, które mówią o możliwości dopłacania, niestety związane są z 30% strat w całym gospodarstwie rolnym, czyli to jest ta zapora, która praktycznie dla rolników oznacza, że efekty ubezpieczenia mogłyby być widoczne po stratach wynoszących 30% w całym gospodarstwie rolnym. Dlatego też przepisy krajowe, które dopuszczają przy notyfikacji – tak jak w tej chwili mamy – wypłatę odszkodowań przy 10% odszkodowań, i to jest notyfikowane w Komisji Europejskiej. Dlaczego? Dlatego że wtedy nie dajemy dotacji w wysokości 65% czy 80% kwoty stawek taryfowych, tylko dajemy dopłaty 50% i to 50% jest tak wyważone, że

wtedy można ubezpieczać przy stratach dotyczących 10%. To jest zaleta krajowego systemu ubezpieczenia i sądzę, że w tym kierunku powinniśmy w dalszym ciągu iść i przy akceptacji zarówno producentów rolnych, jak i zakładów ubezpieczeniowych. Przy nowelizowanej kolejnej ustawie dostosowującej do warunków pomocy krajowej po roku 2013 będziemy zachowywać ten kierunek pomocy, czyli dopłaty do składek ubezpieczenia, ale ubezpieczenia gwarantowanego od 10% strat, a nie od 30%, tak jak mówią to przepisy europejskie. I właściwie ten przepis dotyczący 30% średniego rocznego dochodu strat jest barierą nie do pokonania, przynajmniej dzisiaj jest to niemożliwe w Komisji Europejskiej ani też na innych forach, czyli w Radzie, również w Parlamencie Europejskim. Próba negocjacji 30% jest niemożliwa, dlatego że wynika to wprost z negocjacji związanych z WTO. Jeżeli jest wsparcie z budżetu krajowego bądź też z budżetu unijnego oferowane producentom rolnym, to zgodnie z zasadą zgodności z WTO można wtedy ruszać z pomocą, kiedy jest strata ponad 30%.

Tak więc rekomendacja ze strony Ministerstwa Rolnictwa w tej chwili jest taka, że będziemy wspierać producentów rolnych w systemie ubezpieczeń poprzez dopłaty do składek, tak jak w tej chwili to czynimy, poprzez nowelizację ustawy dostosowującej do nowych warunków.

I jeszcze może jedno słowo dotyczące nowych warunków w pomocy publicznej po roku 2014. Otóż ponieważ Komisja Europejska dotychczas nie była w stanie przygotować projektów wytycznych dla rolnictwa i rybołówstwa na lata 2014–2020, w roku 2014 będzie kontynuowana pomoc na takich samych zasadach, jakie obowiązują w roku 2013. Z tym że oczywiście Polska jako kraj członkowski musi dokonać zgłoszenia notyfikacyjnego na jeden rok przejściowy do Komisji Europejskiej, po to, żeby można było stosować wsparcie z budżetu krajowego. Natomiast nowe przepisy będą obowiązywały od 1 stycznia 2015 r., w związku z tym rok 2014 będzie okresem, w którym będą przygotowane nowe przepisy krajowe dotyczące, między innymi, dopłat do ubezpieczeń. Dziękuję państwu bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękujemy pani dyrektor za krótkie, bardzo syntetyczne przedstawienie problemów, które ministerstwo widzi, ale również oczekujemy pewnych działań. Jak już tutaj wspominaliśmy, dzisiejsza konferencja

będzie o różne rzeczy wnioskować. Proszę teraz następnego prelegenta z tematem „Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności”.

Proszę o prezentację pana senatora Grzegorza Biereckiego, zastępcę przewodniczącego Komisji Budżetu i Finansów Publicznych.

Senator Grzegorz Bierecki

Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności

Szanowni Państwo!

Przede wszystkim chciałem pogratulować przewodniczącym obu komisji senackich inicjatywy zwołania tej konferencji, zainteresowania kwestią małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Chciałem także pogratulować Fundacji Rozwoju Ubezpieczeń Wzajemnych za zaangażowanie i pomoc w przygotowaniu tej konferencji.

Moje wystąpienie znajduje się w materiałach konferencyjnych, więc nie będę tego wystąpienia odczytywał, natomiast pozwolę sobie kilka rzeczy zasygnalizować, podkreślić rzeczy istotne z tego, co chcę przekazać na tej konferencji.

Ważne jest, żeby sprawdzać, jak działa prawo, które ustanowione zostało dla obywateli. Mamy przepisy w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, które pozwalają tworzyć małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Ich cel został zdefiniowany przez ustawodawcę, kiedy te przepisy powstawały. Miała być to pewna forma aktywności społecznej, do której przecież zachęcamy, chcieliśmy, aby ludzie gromadzili się w małych towarzystwach ubezpieczeniowych i poprzez nie realizowali swoją potrzebę posiadania ubezpieczenia ryzyk, które występują w różnej działalności. Tymczasem, z tego co obserwujemy, nie powstało żadne małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych.

(Wypowiedź poza mikrofonem)

Są dwa.

Było jedno, bardzo szczególne, państwo wiedzą, o którym mówię, natomiast nie pojawił się ruch, który miałby stać się znaczącym, istotnym elementem na rynku ubezpieczeniowym.

Senator Grzegorz Bierecki – zastępca przewodniczącego Komisji Budżetu i Finansów Publicznych.

Czas przyjrzeć się przepisom ustawy o działalności ubezpieczeniowej, czas je zweryfikować i zadać sobie pytanie, co należy zmienić w tych przepisach, abyśmy ułatwili powstawanie małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Żałuję bardzo, że nie ma na tej konferencji przedstawicieli Komisji Nadzoru Finansowego, bo to ten organ administracji publicznej licencjonuje działalność małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i od praktyki funkcjonowania tego organu administracji zależy możliwość tworzenia tych towarzystw. To znaczy, że ustawa jest nieprecyzyjna w zakresie licencjonowania małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, pozostawia zbyt wielką uznaniowość dla organów administracji publicznej, a tym samym stwarza ryzyko dla założycieli małych towarzystw, że ich entuzjazm do założenia czegoś, co przecież jest przedsięwzięciem społecznym, nienastawionym na zysk, zostanie zmarnowany w długotrwałej procedurze administracyjnej, zbyt uciążliwej dla małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Mamy więc do czynienia z sytuacją nieprecyzyjnych regulacji, które pozostawiają zbyt wielką uznaniowość dla organów administracji publicznej.

Mamy także do czynienia z sytuacją, w której to obciążenie regulacyjne jest nadmierne, nieadekwatne do skali działalności, na którą pozwala ustawa. Jeśli małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może zbierać tylko do 5 milionów składki, to koszt obciążeń wynikający z tytułu nadzoru i regulacji nie może być taki sam jak dla towarzystwa ubezpieczeń, które nie ma tego ograniczenia w zbiorze składki. Ten koszt musi być adekwatny i te obowiązki muszą być także adekwatne do skali działalności.

Tak więc uznaniowość, nadmierne przeregulowanie, które wynika także z nieprecyzyjnych przepisów, stały się przyczyną, że nie obserwujemy w Polsce rozwoju małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Wymogi dla członków zarządów, oczekiwania co do wysokości kapitału dla małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych są nadmierne i są przyczyną braku rozwoju tej formy w naszym kraju.

Mam nadzieję, że w wyniku tej konferencji, przy zainteresowaniu obu komisji senackich, przygotujemy inicjatywę zmiany ustawy, która dopomoże w tworzeniu małych towarzystw ubezpieczeniowych, zwiększy konkurencję na rynku ubezpieczeniowym w kierunku pożądanym przecież od wielu lat przez naszych obywateli. Muszę o tym przypomnieć, że gdybyśmy mieli małe towarzystwa ubezpieczeń, a tu szczególnie ważne jest zainteresowanie Komisji Rolnictwa tym projektem, to nie byłoby takiego pytania, jakie zadawał rolnik, paprykarz spod Radomia, który

pytał: „Jak żyć?", po tym, kiedy zła pogoda zniszczyła jego zbiory. Małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, w którym mogliby się gromadzić tacy rolnicy, przecież wypłaciłoby mu odszkodowanie, pomogłoby mu przeżyć kolejny rok.

Tak więc jest potrzeba funkcjonowania małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, jest potrzeba weryfikacji przepisów, które dotyczą tej działalności i mam nadzieję, że w wyniku tej konferencji przygotowany zostanie stosowny projekt inicjatywy zmiany ustawy i że będzie to projekt senacki, pod którym z przyjemnością się podpiszę.

Bardzo dziękuję, Panie Przewodniczący, i odsyłam do mojego wystąpienia, które państwo mają w teczce.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję, Panie Senatorze.

Jak zauważyłem, tych wniosków jest prawie dziewięć, są bardzo ciekawe i polecam zapoznanie się z tym wszystkim naszym zaproszonym gościom. Myślę, że pochylimy się nad tym w Komisji Rolnictwa i w Komisji Finansów, abyśmy te tematy jednak wzięli pod uwagę i ta inicjatywa może się rodzić, rzeczywiście, i w Senacie, ale zawsze oczekujemy pomocy od rządu, bo rząd ma większe możliwości, ma bardziej sprawny aparat organizacyjny, tak że mógłby też dołożyć się do tego, ale nie uciekamy od tematu, od tego, żebyśmy my jako senatorowie też zajęli się tym tematem.

Szanowni Państwo!

Pozwolę sobie poprosić następnego prelegenta, pana doktora Cezarego Mecha, prezesa Agencji Ratingu Społecznego, który będzie mówił na temat: „Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych".

Dr Cezary Mech

Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych

Dzień dobry państwu. Dziękuję organizatorom za zaproszenie.

Moja prezentacja i referat są w państwa dyspozycji, one są oczywiście znacząco szersze. Ze względu na brak czasu na całościowe omówienie wniosków będę się starał skupić na tych kluczowych i najważniejszych.

Z przyjemnością odebrałem wystąpienie mojego poprzednika, ponieważ w znacznym stopniu jednak pracując przy pomocy dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych dochodzimy do bardzo podobnych wniosków. Powiem nawet szerzej, wydaje się, że w Polsce brak jest takiego podejścia dotyczącego ułatwienia w ich tworzeniu, organizacji, ich rozwoju (*brak nagrania*). Jest to jedną z podstawowych przyczyn osłabienia naszej państwowości, naszej gospodarki. Nie jest to w jakiś sposób dziedzina nowa, ponieważ wiadomo, że z jednej strony, jest jednak znacząca literatura światowa – zwana Organization Economics – która mówi o tym, jaka powinna być polityka instytucji publicznych, żeby organizacje się rozwijały, wzrastały, a także w jaki sposób powinny zanikać i jakie przyczyny powinny powodować, że one zanikają. Jest cała teoria finansów i mikroekonomii dotycząca Organization Ecology, która już też te rzeczy w jakiś sposób porusza, z tym tylko że wydaje się, że procesy implementacji wiedzy i diagnozy są w Polsce w jakiś sposób zakłócone.

W dniu dzisiejszym, ze względu na rocznicę, oczywiście będziemy się zastanawiali nad tym, dlaczego państwowość w Polsce ulega w znaczący sposób osłabieniu, niewątpliwie też patron dzisiejszego dnia też będzie skłaniał do jakiejś zadumy, ale pamiętajmy, że tak naprawdę kluczowe

---

Dr Cezary Mech – prezes Agencji Ratingu Społecznego.

w gospodarce jest tworzenie instytucji gospodarczych, które powodują, że powstają miejsca pracy, powstają miejsca pracy o największej wartości dodanej, ryzyka są redukowane, a z drugiej strony, następuje wzrost. Widać wyraźnie, że te procesy w jakiś sposób w Polsce zanikają, ponieważ to, co obserwujemy, to jednak niezadowolenie z tempa procesów konwergencji i tego, że w ramach tej konwergencji nasze dzieci muszą szukać pracy za granicą.

Wydaje się, że zastosowanie pewnej metodologii dotyczącej właśnie analizy organizacji, tego, jak one funkcjonują, w jakiś sposób empiryczny może być pomocne. Mój przedmówca mógłby niewątpliwie zaprezentować pewne dane dotyczące porównań międzynarodowych, bo one są też dość istotne. Ale też w ujęciu historycznym powinniśmy się zastanowić nad tym, jak to się dzieje, że już w aspekcie takim, o którym właśnie tutaj już mikroekonomicznie mówimy, że przed wojną było trzysta TUW i obejmowały 60% rynku, a obecnie 2%. I to mówienie o tym, czy małych TUW to jest jedno, dwa czy powiedzmy jest ich zero, to wydaje się, że w tym ujęciu jest po prostu tylko wskaźnikiem tego, nad czym się zastanawiamy.

Obecnie, w zmienionej sytuacji, sześć z dziesięciu największych towarzystw ubezpieczeń, to są TUW. Ich przeciętny udział na świecie nie wynosi 2%, tylko 26%, ale na przykład w Finlandii wynosi 70% rynku, w Holandii 50%, a w Japonii 42%. Widać wyraźnie na tym przykładzie, że istnieją jakieś bariery wejścia, jak i możliwe bariery rozwoju, które powinny być właściwie zdiagnozowane, po to, żeby ten segment się rozwijał. Ale tak naprawdę, będąc w Senacie, powinniśmy powiedzieć trochę więcej, że widać wyraźnie, że istnieją jakieś znaczące bariery dotyczące w ogóle funkcjonowania organizacji gospodarczych w Polsce, zaczynając od momentu wchodzenia na rynek, a później jego rozwoju.

Typowym takim objawem jest to, że nawet jeśli organizacje się rozwiną i powstaną, to znacząca część ich upada. Powinniśmy się zastanowić dlaczego. Po pierwsze, zastanowić się, dlaczego nie ma tych, którzy wchodzą. To dotyczy zarówno TUW, jak i innych organizacji gospodarczych, następnie, dlaczego nie rozwijają się adekwatnie do potencjału rynku, jak i też dlaczego w pewnym momencie one zmieniają swój charakter. Widać wyraźnie, że na przykład (*brak nagrania*) a więc tego, że takie organizacje są przejmowane przez inne organizacje, to, że koncerny zagraniczne itd., to ukazuje późniejsze efekty, które boleśnie odczuwamy. Oczywiście one dotyczą faktu takich debat, które dotyczą tworzenia

wartości dodanej w postaci innowacyjności, ale też tego, że nie rozwijając się albo będąc blokowane, po prostu nie zwiększają zatrudnienia i nie zwiększają pracy, ale też nie realizują swoich funkcji. Widać wyraźnie, że kwestie dotyczące odpowiedzialności państwa, przed którymi państwo nie może uciec, w jakiś sposób są w Polsce wycofywane. Wynika z tego, że odpowiedzialności, która mówi o tym, że powinna być tworzona pewna infrastruktura wzrostu, nie ma. Oczywiście w ramach tworzenia przez państwo infrastruktury wzrostu, to jest tworzenie takiej twardej infrastruktury – polecam tutaj debatę, polecaną zresztą przez „Financial Times", dotyczącą tego, dlaczego na przykład taki Mozambik z powodu braku tej infrastruktury nie może się rozwijać i dlaczego korporacje, które tam działają, też nie mogą eksploatować olbrzymich złóż, z korzyścią finansową też dla tego państwa.

Ale budowa infrastruktury wzrostu to nie jest tylko budowa twardej infrastruktury, to jest tworzenie miękkiej infrastruktury, to jest odpowiednie podejście do finansów publicznych, po to, żeby się rozwijać i tworzyć inwestycje, nawet zaciągając kredyt, możliwe, że mając nawet jakiś deficyt budżetowy, po to, żeby stworzyć możliwości rozwoju organizacji. I to nie jest tylko kwestia dotycząca wiedzy na temat, jak powinno być tworzone takie otoczenie, jaką wiedzę powinni posiadać ludzie i jakie instytucje powinny być, ale to jest też wiedza, nad którą obecnie dyskutujemy, a więc dotycząca tego, jakie powinny być adekwatne unormowania. Widać wyraźnie z tej statystyki i z analiz dotyczących populacji czy tej demografii ubezpieczeń, że dzieje się coś anormalnego, jeśli chodzi o sytuację w Polsce.

Z badań, które przeprowadziliśmy nad tworzeniem pewnych biznesplanów, doszliśmy do podobnych wniosków jak mój przedmówca, a z drugiej strony, postanowiliśmy też zastanowić się nad tym, zbadać, czy w istniejącej sytuacji pewne zmiany dotyczące zwłaszcza ograniczenia barier wejścia w przypadku TUW nie byłyby owocne, nie pozwoliły na wystąpienie nowych inicjatyw i na ich owocny rozwój. To, co zaobserwowaliśmy, to jeśli chodzi o aspekt organizacyjno-prawny, są to dwie znaczące bariery. Jedna bariera jest związana z barierą wejścia – normalnie jednak powinno być w ten sposób, że najpierw wchodzi mały podmiot, on się rozwija, dzięki temu staje się większy, zyskuje większy udział w rynku, dlatego też skupiliśmy się na analizie tego możliwego wejścia małego TUW. Niestety, to co zaobserwowaliśmy, to jednak wymogi, o których już mój przedmówca wspomniał, są takimi poważnymi barierami, bo nawet ta bariera kapitałowa, o której wspomnieliśmy,

która dotyczy z jednej strony, uregulowań prawnych, a z drugiej strony, podejścia nadzorcy w aspekcie współmierności nadzoru, w jakiś sposób blokuje wejście. Bo wprawdzie ustawodawca uznał, że istnieje możliwość nieposiadania kapitału albo posiadania go na minimalnym poziomie, to zauważmy, że tak naprawdę ta decyzja, czy to przedsięwzięcie zakończy się sukcesem czy nie, będzie oceniana przez Komisję Nadzoru Finansowego w aspekcie biznesplanu.

Dla nadzoru najlepiej by było, że w każdej sytuacji istnieje zabezpieczenie kapitałowe i powinno być ono jak największe. I dlatego też jest bardzo istotne takie unormowanie, które pozwalałoby zredukować te naturalne obawy występujące w nadzorze, z drugiej strony, to jest aspekt dotyczący tej bariery kapitałowej. Ale zauważmy – to w swoim opracowaniu przedstawiłem – istnieją olbrzymie bariery mówiące o konieczności spełnienia olbrzymiej ilości wymogów formalnych, to znaczy niewątpliwie, jeśli taka inicjatywa to wszystko spełni, będzie miała większą szansę sukcesu. Ale też zauważmy, że to rodzi olbrzymi wymóg przeznaczenia czasu, nakładu środków oraz pewnej inicjatywy. Dlatego też praktyczną odpowiedzią z naszej strony, i podpowiedzią, jest to, że może tę barierę w jakiś sposób zmitygować przez zaangażowanie instytucji non profit, która by przygotowała tego typu materiały oraz podstawowe biznesplany, które są akceptowalne przez KNF. I dlatego też udział fundacji wydaje się pod tym względem znaczący i istotny.

Niestety, w przypadku małego TUW nie istnieją tylko bariery wejścia, te bariery początkowe, które mogą być w ten sposób zmitygowane, istnieją jeszcze inne bariery związane z funkcjonowaniem takiego małego TUW, są to bariery, które w jakiś sposób można zmitygować i zaprezentujemy to, do czego my doszliśmy, a z drugiej strony takie, które nałożył ustawodawca, to jest kwestia dotycząca tych dziedzin, które w żaden sposób nie można outsourcingować, jak i też coś, co jest powiązane jednak z wymogami KNF, to jest fakt dotyczący tego, że nawet taka mała inicjatywa musi mieć – jeśli KNF z pewną interpretacją się zgodzi – dwóch członków zarządu, którzy muszą mieć odpowiednie kwalifikacje, które oceni KNF. A może się okazać, że też nie znamy dokładnie wymogu dotyczącego klasy specjalistów, którzy muszą być w zarządzie, jak i też dziedziny, które nie mogą być w żaden sposób outsourcingowane, to są związane jednak z dziedzinami związanymi z oceną ryzyka i to, co nie może być outsourcingowane, związane z kontrolą wewnętrzną. Niemniej w tych wszystkich naszych rozważaniach wychodziło, że jednak te dziedziny, które są koniecznymi

wymogami organizacyjnymi, mogą tworzyć barierę kosztową funkcjonowania w początkowym okresie.

To, co można by było w jakiś sposób zmitygować i to, co w analizach uwzględnialiśmy, to jednak w jakiś sposób przyznanie się też do tego, że trudno jest takim małym przedsięwzięciom wejść na rynek, ale z drugiej strony, w jakiś sposób zmitygowanie braku efektu skali – ja tu nie będę wspominał, w tekście to jest, pewne wymogi europejskie, nawet takie charakterystyczne jak dotyczące równego traktowania płci, nawet jeśli my, jako przedstawiciele mężczyzn, jednak mamy śmiertelność na wyższym poziomie, we wcześniejszym okresie – to też powoduje problem związany z dywersyfikacją, jak i też ograniczenie podmiotowe funkcjonowania. Niemniej to, co można w jakiś sposób zmitygować, to jest w jakiś sposób współpraca strategiczna z jakimś istniejącym partnerem i outsourcingowanie znaczących części tej aktywności u niego.

Przy tych założeniach okazywało się, że takie przedsięwzięcia, w postaci małego TUW, stają się opłacalne i mogą funkcjonować. Okazywało się też, że już po czterech latach te podmioty, które przecież są podmiotami typu non profit, były w stanie udźwignąć straty w wysokości powyżej 30% składki. Oczywiście są też uregulowania, które w jakiś sposób mitygują możliwość przedwczesnego wycofania aktywności małego TUW, ponieważ jedną z tych barier była konieczność jakiejś reasekuracji.

Z naszych dość pobieżnych analiz wynikało, że ta reasekuracja może być dość droga i w efekcie powodować, że może się pojawić bardzo duża kosztowa bariera rozwoju, ale istnieją możliwości – które ustawodawca stworzył – pozwalające na to, aby z jednej strony, tę barierę mitygować poprzez to, że mogą być dodatkowe wkłady członkowskie w przypadku wystąpienia strat, jak i też fakt ograniczenia wypłat w przypadku jakichś nadzwyczajnych zdarzeń losowych.

Podsumowując. Wydaje się, że to przedsięwzięcie i te działania dotyczące jednak takiego małego segmentu aktywności państwa są o tyle istotne, że z jednej strony one ukazują potencjał, jaki istnieje akurat w tym segmencie, a z drugiej możliwe, że jakieś owocne rozwiązania pozwolą też na znalezienie metody na to, aby w ramach funkcjonowania organizacji ustanawiać rozwiązania i tę infrastrukturę wzrostu prawną w takim ujęciu, które umożliwia rozrost gospodarczy i wzmocnienie gospodarki państw w całości.

Dziękuję państwu za uwagę.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo, Panie Doktorze, za ten wykład, który nas coraz bardziej wciąga w dyskusję. Myślę, że będzie coraz bardziej nas wciągało, bo tych problemów wykazanych przez państwa jest coraz więcej. Ale rozumiem, że przyjdzie czas na dyskusję.

Pozwolę sobie teraz poprosić następnego prelegenta – jest to pan Maciej Rapkiewicz, członek Zarządu Instytutu Sobieskiego. Temat: „Rozwiązania praktyczne przy tworzeniu własnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych".

Maciej Rapkiewicz

Rozwiązania praktyczne przy tworzeniu własnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych

Szanowni Państwo!

Ja również, oprócz tego, co zapowiedział pan senator, chciałem powiedzieć nie tylko o rozwiązaniach praktycznych, ale wyzwaniach, nawiązując do tego, co mówili i senator Bierecki, i pan doktor Mech, bo rzeczywiście tych wyzwań przy tworzeniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, które stanowią bardzo poważne bariery, jest całe mnóstwo. Są to rzeczywiście, przede wszystkim, wyzwania kapitałowe, ale również wyzwania personalne, o których panowie przedmówcy wspominali, jak i w ogóle sama organizacja tego procesu, samo utworzenie biznesplanu, które jest tak naprawdę kluczowe dla określenia wymogów kapitałowych, czy założycieli na to stać i czy w ogóle jest jakakolwiek szansa i sens podejmowania tego bardzo trudnego wyzwania, jakim jest i samo prowadzenie, i samo przeprowadzenie przez postępowania rejestrowe przed Komisją Nadzoru Finansowego, które ma na swojej drodze trochę takich skalistych raf.

Całe moje wystąpienie jest w materiałach, ja również, korzystając z tego, że mamy bardzo mało czasu, skupiłbym się tylko na kilku podstawowych problemach, zwróceniu uwagi na wyzwania i przedstawieniu kilku wniosków.

Mamy na slajdzie w uproszczeniu przedstawione, jakie są konieczne działania przy tworzeniu TUW. W zasadzie każde z tych działań niesie ze sobą określone wyzwania i trudności. Taką trudnością, wyzwaniem może być zebranie chętnych do założenia towarzystwa, szczególnie jeśli mają oni świadomość, jakie wyzwania później w trakcie procesu

Maciej Rapkiewicz – członek Zarządu Instytutu Sobieskiego.

ich czekają. Na tym pierwszym etapie chętni założyciele powinni zastanowić się, czy jest możliwość stworzenia konkurencyjnego zakładu, takiego zakładu, który będzie konkurencyjny pod względem czy wysokości składki, czy zakresu i czy będzie w stanie konkurować już z działającymi podmiotami na rynku. Natomiast kluczowym etapem jest etap drugi, czyli zgromadzenie i przygotowanie dokumentów wymaganych w ramach postępowania przed Komisją Nadzoru Finansowego, postępowania rejestrowego. Zarówno etap zbierania i tworzenia dokumentów, jak i następnie samego postępowania jest to okres kilkumiesięczny co najmniej, i jest to etap, który decyduje o powodzeniu całego przedsięwzięcia.

Na tym właśnie etapie założyciele są zobowiązani wykazać swoją stabilność finansową, jak również już na tym etapie wskazać osoby, które mają następnie towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych prowadzić: członków rady nadzorczej, członków zarządu czy aktuariusza, również osoby prowadzące księgi rachunkowe. Są to osoby – przede wszystkim, jeśli chodzi o zarząd – obarczone dużymi wyzwaniami i ograniczeniami formalnymi, które na pewno nie są dostosowane w ogóle do idei towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, szczególnie małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.

Dlaczego w ogóle jest kluczowy ten punkt drugi: zgromadzenie dokumentów i przygotowanie określonych dokumentów, na czele właśnie z biznesplanem? Na podstawie tego etapu założyciele muszą sobie odpowiedzieć na pytanie, czy są w stanie podjąć i zrealizować wyzwania, jakie ich czekają. To wyzwanie kapitałowe, tak jak powiedziałem, które może być bardzo wysokie, i to również w stosunku do małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.

Jeśli chodzi o towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, zgodnie z obowiązującymi przepisami – czy to ustawy o działalności ubezpieczeniowej, czy następnie rozporządzenia Ministra Finansów z roku 2003 – są to wymogi znacznie niższe niż w przypadku zakładów komercyjnych. W przypadku małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych formalnie został wykreślony przepis co do zerowego kapitału, jednakże Komisja Nadzoru Finansowego wymaga adekwatnego zaangażowania kapitałowego w postaci środków własnych do prowadzenia działalności i pokrycia określonych wyzwań kapitałowych, jak kapitał gwarancyjny czy fundusz organizacyjny.

Wskazałem przykładową wysokość kapitału, jaki na początku założyciele małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych muszą zaangażować,

aby w ogóle mieć szansę na uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

Na slajdzie jest wskazana kwota, taka też uśredniona, gdyż jako Instytut Sobieskiego wspólnie z Fundacją Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych pracujemy nad określonymi programami i badamy, jakie mogą być to kwoty. W określonych przypadkach może być to nawet kwota nieco niższa niż te 500 tysięcy euro, (*brak nagrania*) wynika to oczywiście z założonego planu działalności, założonej skali działalności, jednakże – i to, o czym mówili przedmówcy, przede wszystkim pan senator Bierecki – należy się zastanowić, czy w ogóle małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może spełnić określone zadanie przy obecnych przepisach w postaci zapewnienia rentownej działalności i oferowania za określoną składkę, konkurencyjną bądź przynajmniej nieodbiegającą za mocno od już działających towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, swoim klientom ubezpieczającym, członkom właśnie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Musimy również pamiętać o tym, że Komisja Nadzoru Finansowego, obok tego, co wskazali przedmówcy, stoi na stanowisku, że małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych nie może oferować ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej.

My, jako Instytut Sobieskiego, współpracując z Fundacją Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, wystąpiliśmy do Komisji Nadzoru Finansowego o określenie poszczególnych wymogów, wyjaśnienie, doprecyzowanie między innymi właśnie tego zakresu możliwych ubezpieczeń do oferowania, gdzie wyraźnie Komisja Nadzoru Finansowego wskazała, że nie jest możliwe, w ramach małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, oferowanie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej. Musimy również pamiętać o tym, że przecież w ogóle w Polsce oferowanie właśnie tychże obowiązkowych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ubezpieczającego jest kluczem do pozyskania klienta. Jeśli takie towarzystwo nie ma możliwości zaoferowania takich ubezpieczeń, staje ono od razu na przegranej pozycji w wyścigu o klienta.

Być może potwierdzą to panowie i panie praktycy, którzy pracują już w większych towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych. Powiem to również jako osoba, która długie lata pracowała w komercyjnym zakładzie ubezpieczeń. Od tego zaczyna się często akwizycja i pozyskanie klienta – zaoferowanie ubezpieczenia obowiązkowego, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej: czy to ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadacza pojazdu mechanicznego, które jest najpopular-

niejszym ubezpieczeniem w Polsce, czy – korzystając, że rozmawiamy i pretekstem są ubezpieczenia rolników – ubezpieczeń obowiązkowych dla rolników, czyli ubezpieczenia OC, czy ubezpieczenia budynków. Wprawdzie ubezpieczenie budynków może być oferowane przez małe TUW, ale od razu rolnik się zapyta: ale co z tego, jak ja muszę iść gdzie indziej z ubezpieczeniem OC obowiązkowym. Jak właśnie takie małe TUW prowadzić, jak osiągnąć tutaj tak zwany efekt skali, o którym mówił również senator Bierecki, osiągnąć tę opłacalność, osiągnąć rentowność, osiągnąć możliwość oferowania ochrony ubezpieczeniowej za składkę, która, z jednej strony, będzie konkurencyjna, z drugiej strony, pokryje koszty działalności i administracyjne, i te akwizycyjne?

W mojej ocenie kluczowy punkt przy tworzeniu towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych to plan działalności, tak zwany biznesplan. Wspomniał o tym pan doktor Mech.

Dużym wyzwaniem może być dla założycieli znalezienie podmiotu, znalezienie osób, które w ogóle będą chciały wspomóc, oczywiście za w miarę rozsądne pieniądze, i przy tym zapewniając odpowiednią jakość tworzenia biznesplanu. Przecież taki biznesplan – który, tak jak powiedziałem, jest kluczem do określenia wymagań kapitałowych, jest kluczem do określenia sensu prowadzenia później tej działalności ubezpieczeniowej – wymaga bardzo specjalistycznej i technicznej wiedzy.

Jest kwestia już samego formalizmu, wszystko musi być przygotowane. Komisja Nadzoru Finansowego tego wymaga, wymagają tego przepisy, aby było wszystko przygotowane w określeniu szczegółowych zasad rachunkowości, które, przypominam, dla ubezpieczycieli – również dla małych ubezpieczycieli, dla małych TUW, w ogóle dla TUW – mają swoją specyfikę. Chodzi o zrozumienie tej specyfiki w biznesplanie i określenie swoistej specyfiki działalności ubezpieczeniowej, w której przecież koszty są pod większym znakiem zapytania niż w standardowej działalności. Mówię może truizmy, ale kwoty odszkodowań może aktuariusz wyznaczyć na podstawie danych historycznych, ale jest to swojego rodzaju duże wyzwanie, aby w odpowiedni sposób to wyznaczyć do biznesplanu.

Jest kwestia, o której wspomniał pan Mech, reasekuracji. Właśnie przez kwestie reasekuracyjne i to nie tylko na relacji składka – odszkodowanie, udziały, ale również wysokiej prowizji, które są bardzo wysokie w stosunku do skali działalności, w przypadku małych TUW może się zdarzyć, że biznes jest nieopłacalny.

Jest również kwestia określenia wszystkich innych kosztów z tym związanych, kwestia struktury organizacyjnej, kwestia ewentualnego

zaangażowania założycieli, jeżeli takie możliwości mają, w sprzedaż, w akwizycję, co sprawia, że są mniejsze wyzwania związane z tak zwanym funduszem organizacyjnym. Jest kwestia kosztów akwizycji i w ogóle założenie tego modelu sprzedaży ubezpieczeń. I tak naprawdę to jest wszystko powiązany plan z tymi wyzwaniami personalnymi, bo, jak już przedmówcy powiedzieli, duże wyzwanie stanowi wyznaczenie i znalezienie osób, które będą prowadziły ten biznes, będą członkami rady nadzorczej, a przede wszystkim członkami zarządu, co do których jest szansa, żeby je KNF zaakceptowała.

Tu jest cytat z ustawy: zarząd ma dawać rękojmię prowadzenia spraw zakładu w sposób należyty. Chyba wszyscy się zgodzimy, że jest to określenie mocno ocenne. Ja bym chciał nawet zwrócić uwagę, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, również podmioty finansowe, które mogą dysponować dużym kapitałem, często zarządzają, a na ogół zarządzając dużo, dużo wyższym kapitałem, jaki mają do dyspozycji TUW, a szczególnie małe TUW, w takiej ustawie są określone konkretne wymogi: takie i takie doświadczenie na stanowisku w instytucji finansowej, i jest wskazany okres. Czy nie można zrobić czegoś takiego w przypadku TUW, żeby nie było tej niepewności?

Tym właśnie akcentem i podpisując się pod postulatami przedmówców, chciałbym zakończyć swoje wystąpienie, aby określone rzeczy – korzystając z miejsca, w jakim jesteśmy – dopracować i dookreślić, stopniowo usuwając bariery, jakie stoją na drodze przed założycielami towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.

Dziękuję uprzejmie.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękujemy panu Maciejowi Rapkiewiczowi za dość obrazowe pokazanie tych problemów i czy warto, czy nie warto problemy pokonać. Myślę, że musimy rzeczywiście dołożyć starań, jak tu już wspominaliśmy wcześniej, do analizy tego wszystkiego.

Poproszę następnego prelegenta, będzie to pani Marietta Janowicz-Lomott, ekspert Fundacji Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, a zarazem Katedra Finansów Uniwersytetu Gdańskiego. Temat: „Szanse i zagrożenia regulacji europejskich".

Dr Marietta Janowicz-Lomott

Szanse i zagrożenia regulacji europejskich

Witam państwa serdecznie i przede wszystkim chciałam podziękować za zaproszenie do wystąpienia w tak znamienitym gronie.

Będę próbowała trochę wyjść z naszego podwórka i przejść na podwórko trochę większe, też nasze, ale nie ukrywam, że będzie bardzo wiele elementów, które będą takim wrzucaniem kamyczków do naszego ogródka i jak pewnie sami państwo zobaczą, i będę chciała też w paru miejscach to pokazać, nie zawsze są to kamyczki, bo można by powiedzieć, że to są czasem bardzo duże kamienie, które dotyczą także naszych rozwiązań, naszego krajowego systemu ubezpieczeniowego.

Trzy najważniejsze elementy, ponieważ temat jest bardzo obszerny, bo można by było szukać i tych szans, i zagrożeń czy to w prawie spółdzielczym na forum unijnym, czy w prawie stowarzyszeń, czy w ogóle w tym wszystkim, co dotyczy ekonomii społecznej trzeciego sektora, bo gdzieś tam te TUW się plasują, ale ja bym chciała ograniczyć się tylko do tego, co rzeczywiście dotyczy samych TUW i co z samymi TUW będzie związane. Czy to jest temat ważny z perspektywy europejskiej? Oczywiście bardzo ważny, bo już prawie 27% – wg danych z roku 2011 – z tego tortu ubezpieczeniowego, czyli składki, trafia do TUW, ale tam przoduje Europa, bo prawie 38% to jest to, co zbierają europejskie zakłady towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, w różnej formule, w różnych formach organizacyjnych, bo Europa charakteryzuje się niejednolitością. My mamy tylko i wyłącznie TUW w naszych polskich regulacjach prawnych, ale w regulacjach prawnych innych krajów są i spółdzielnie, i stowarzyszenia,

---

Dr Marietta Janowicz-Lomott – ekspert Fundacji Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych; Katedra Finansów na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.

na bazie których są założone TUW. Więc jest to temat z perspektywy europejskiej rzeczywiście niezwykle ważny i jako niezwykle ważny on gdzieś na tym forum bywa podejmowany.

Żeby na początek było więcej optymizmu, to zacznę od szans, aczkolwiek one są tutaj zapisane ze znakiem zapytania, ponieważ są to – nie obrażając absolutnie mojego środowiska – szanse trochę akademickie, ponieważ polegają na tym, że są sporządzane pewne raporty, są sporządzane na bazie tych raportów pewne wnioski, pewne zalecenia do wykonania czy to dla samych TUW, czy to dla krajów unijnych, czy też dla organów unijnych, które – oczywiście, jeżeli nie zostaną wdrożone w życie, to zostaną na papierze – są pewną szansą w momencie, kiedy zostaną zaakceptowane.

Pierwszy taki istotny dokument pochodzi z roku 2003 i jego cel został określony bardzo jasno: „lepszego zrozumienia tego sektora przez władze krajowe i europejskie". Ale to już oznacza jedno, że gdzieś jest problem ze zrozumieniem tego sektora. My to widzimy świetnie w Polsce, pokazując właśnie, że mamy niecałe 2% składki, choć tam jest tej składki ponad 27%, bo średnia unijna oscyluje w okolicach średniej krajowej, ale jest widziany problem. Pierwsze wnioski z tego raportu – zresztą on został poddany konsultacjom przez Komisję Europejską – z tych konsultacji były stosunkowo proste. Dla działalności TUW bardzo ważne są regulacje prawne, to po pierwsze i chyba najważniejsze, a po drugie, że powinno się procedować nad projektem statutu tak zwanego europejskiego TUW, ale ja do tego jeszcze wrócę, bo chciałabym to potraktować jako oddzielny temat.

Z naszego punktu widzenia, z punktu widzenia barier, zaleceń i tego, co moglibyśmy też przenieść trochę na nasz krajowy rynek, to są te dwa ważne dokumenty. One trochę spinają się w jedno, bo najpierw dla Parlamentu Europejskiego został przygotowany dosyć duży projekt mówiący o roli ubezpieczeń wzajemnych w XXI wieku, który skupia się trochę na tym badaniu, postrzeganiu, szukaniu tego, gdzie te ubezpieczenia wzajemne są, głównie w kontekście zabezpieczenia społecznego, czyli i ubezpieczeń społecznych, i zabezpieczenia zdrowotnego, ale tak naprawdę ważne są dwa elementy, które by można pokazać i w których można by odnieść trochę nasze krajowe myślenie do TUW. Ponieważ w dosyć istotnym miejscu tego raportu mówi się, że TUW tworzą wartość dodaną, przy czym ta wartość dodana to jest, z jednej strony, wartość społeczna, a z drugiej strony, wartość gospodarcza, czyli nie jest to tylko przedsięwzięcie gospodarcze, ale też o bardzo wysokiej wartości spo-

łecznej, i ta wartość dodana może być rozpatrywana w trzech obszarach. Po pierwsze, wpływu na rynek ubezpieczeń i to, co się często pokazuje w różnych opracowaniach dotyczących regulacji europejskich, obecność TUW, po pierwsze, czyni rynek bardziej konkurencyjny, ale po drugie, to są podmioty zdecydowanie bardziej stabilne w kontekście na przykład kryzysów i zawirowań finansowych. Mnie się udało popełnić taki artykuł właśnie na temat obserwacji z globalnego kryzysu finansowego, ale jego można by przeciągnąć dalej na to, co się dzieje dzisiaj w Europie, w kontekście kryzysu gospodarczego, gdzie rzeczywiście widzimy, że gdzieś tam była zapaść w ubezpieczeniach komercyjnych, a TUW wychodziły z tego zdecydowanie obronną ręką – są przede wszystkim mniej ryzykowne w swojej działalności, dlatego bardziej odporne.

Po drugie, że to jest ta część, która – jak pokazywały trochę dane – zaspokaja potrzeby czy to w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych, czy to w zakresie ubezpieczeń społecznych. Przykłady Francji, Holandii czy też tutaj już wspominanej Finlandii, to są te obszary, gdzie TUW się rozwinęły i dlatego ten udział w ich składce jest tak wysoki. Ale oczywiście także potrzeb ubezpieczeniowych obywateli w każdym innym zakresie, czy to rolniczych, tak jak tutaj się znajdujemy, czy też innych, ale też wskazuje się na możliwości wykorzystania tego sektora. Ponieważ, tak jak mówię, ten raport trochę podąża w kierunku połączenia polityki społecznej, polityki gospodarczej, więc tam się wskazuje na możliwość tego taniego dosyć uzupełnienia systemów emerytalnych i zabezpieczenia zdrowotnego – to co, jak świetnie wszyscy wiemy, jest także naszym problemem – i tam gdzieś jako panaceum się znajduje.

Ale mówi się jeszcze o jednym, i to ja też podkreślałam często w swoich różnych publikacjach, to jest tak naprawdę podmiot o niezwykle wysokiej wartości, taki, który się wpisuje w te cele, które Unia Europejska przed sobą stawia, gdzie mówimy o stabilnym rozwoju, o rozwoju demokracji, o zabezpieczeniu przed wykluczeniem, także finansowym.

Ale konkluzje tego raportu z 2011 r. są niestety nie najlepsze, bo on pokazuje dwie rzeczy: konkurencja ze strony spółek akcyjnych z jednej strony, a z drugiej strony, reżimy prawne, regulacje prawne, które coraz bardziej zbliżają TUW do spółek akcyjnych – i to będziemy za chwilę widzieć, moim zdaniem w Solvency II, bo to jest główna bolączka – Solvency II, czy Wypłacalność II. One powodują, że, po pierwsze, TUW przestają być TUW, bo muszą zacząć działać tak, jak działają spółki akcyjne, a jeśli nie, to muszą próbować się koncentrować, ale tutaj za chwilę też w tych opracowaniach unijnych pojawia się problem łącze-

nia się TUW – takiego poziomego łączenia się, nie przejmowania, ale łączenia jednego zakładu ubezpieczeń z drugim – które tak naprawdę jest nieuregulowane. W kontekście takiego łączenia się, jak na przykład grupy podatkowe, które funkcjonują, pokazuje się, że mogłyby tak funkcjonować grupy TUW na przykład dla oceny wypłacalności, czy też oczywiście też regulacji podatkowych, ale to jeszcze jest oddzielna sprawa. To wskazuje, że niestety – także w Europie, nie tylko w Polsce – może być problem z TUW.

Kolejny raport, właściwie kontynuacja tego, co zostało zrobione dla Parlamentu, już za sfinansowania Komisji Europejskiej. Polską wersję tego raportu na początku tego roku opublikował Spółdzielczy Instytut Naukowy i mogą państwo to w polskiej wersji językowej przeczytać. To jest bardzo duży raport, badaniu poddano trzydzieści krajów, przeanalizowano i reżimy prawne, i kwestie finansowe, i zakresy działania. Tam są też takie wnioski, które byśmy mogli zastosować dla nas. Są trzy rodzaje barier. Po pierwsze, prawo i, tak jak już mówiłam, zbliżanie reżimów prawnych, traktowanie TUW dokładnie czy prawie dokładnie tak, jak traktujemy spółki akcyjne. I brak regulacji dotyczących łączenia. Po drugie, wiedza. Z jednej strony brak ogólnej wiedzy wśród ludzi, ale z drugiej strony, brak wiedzy fachowej – tutaj się wpiszę w to, co mówili moi poprzednicy, że jest problem z informacją, z zakładaniem, z tym, co, jak, w jaki sposób to poprowadzić. I ten trzeci podkreślany aspekt, to są te wysokie wymogi finansowe, a pewnie jeszcze rosnące wymogi finansowe w kontekście tego, o czym za chwilę będę mówiła.

Zalecenia są w dwóch obszarach. Po pierwsze, żeby popularyzować – i tu mówi się, z jednej strony, o wymianie na forum unijnym między tymi krajami, które już mają doświadczenia a tymi, które ich nie mają – ale też próba stworzenia takiej bazy informacji o TUW, ale z drugiej strony, mówi się o tym, że powinny, być może, w krajach członkowskich powstać – nie wskazuje się źródła, ponieważ, tak jak mówię, jest to trochę opracowanie akademickie – centra wiedzy, takie które mogłyby służyć fachową pomocą, a może nawet służyć pomocą w działaniu, w administrowaniu już zakładami ubezpieczeń, szczególnie kiedy będziemy mówić o małych TUW, kiedy będziemy mówić o tych stowarzyszeniach czy zakładach ubezpieczeń, które powstają z inicjatywy oddolnej, z inicjatywy członków, którzy nie zawsze tę fachową wiedzę mają.

Mówi się w tym opracowaniu także o czymś, co z punktu widzenia oceny wypłacalności może być ciekawe, czyli o takim stworzeniu funduszu, który w dzisiejszej ocenie wypłacalności moglibyśmy powiedzieć,

że mógłby służyć zwiększaniu środków własnych poprzez pożyczki podporządkowane, które byłyby spłacane. Jest to więc jeden z aspektów pomocy przy wypłacalności, no i ta możliwość grupowania, która po raz kolejny się pojawia. Tyle na papierze, papier jest cierpliwy, znosi wiele, choć pomysły, jak państwo widzą, są zacne.

Jakie są działania rzeczywiste? Rzeczywiście skupiamy się tak naprawdę na dwóch elementach, nad którymi pracuje Unia Europejska. Po pierwsze, to jest projekt statutu europejskiego, notabene prace nad tym statutem trwały od 1992 r., uchwalono europejski statut dla spółdzielni, dla stowarzyszeń, powstała europejska spółka akcyjna, dziś mówi się coraz bardziej – w marcu podjęta została rezolucja Parlamentu dla Komisji – żeby te prace zintensyfikować. Po co ma powstać taka europejska forma prawna? Jest pytanie, jakie ona ma szanse.

Moim skromnym zdaniem ona może pomoże kilku zakładom ubezpieczeń działać, może będzie można działać tam, gdzie TUW nie mogą dzisiaj działać, jak Estonia, Słowacja, czyli kraje dawnego bloku wschodniego głównie, ale będzie rzeczywiście takim pokazaniem, że jest to pełnoprawna forma organizacyjna na forum europejskim i być może z projektu takiego statutu można będzie korzystać i będzie to jakąś formą popularyzowania działalności. I drugi obszar, obszar bardzo specyficzny, bardzo wąski, ja tu się nie będę specjalnie na nim skupiać, ponieważ mój następca będzie na ten temat mówił, czyli coś, co wpisuje się w zarządzanie ryzykiem w sektorze rolnym, fundusze wspólnego inwestowania czy też wzajemnego wsparcia, jak my tutaj tę nazwę próbowaliśmy określić.

Zagrożenia. Moim zdaniem głównym, żeby nie powiedzieć najistotniejszym zagrożeniem jest oczywiście Dyrektywa Wypłacalność II. Bardzo wiele na ten temat nie będę mówić, bo na pewno w części dyskusyjnej ten temat będzie powracał, nie wiem, czy on się nie stanie głównym tematem dyskusyjnym, oby nie. Dlaczego? Bo jak mówiłam, dla mnie ta dyrektywa ma wszystkie te wady, które były wskazywane w tych opracowaniach pisanych (...).

Ja nawet próbowałam, poprzez wyszukiwanie, w którymś elemencie znaleźć, ile razy w dyrektywie używa się nazwy towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych i tam chyba nawet nie ma kilkunastu razy, jest chyba kilka, co więcej, jak mówiliśmy kiedyś o małym TUW, to dziś mały zakład ubezpieczeń może mieć dowolną formę prawną, byle tylko zbierał składki poniżej 5 milionów euro, a jak mówimy o małych i średnich zakładach ubezpieczeń, to oczywiście mówi się o enigmatycznej regule, czy zasadzie, proporcjonalności, ale tak naprawdę do końca nikt

nie wie, jak ona będzie działała. Mówimy tylko o tym, że te wymogi mają być proporcjonalne do natury, skali i złożoności ryzyka, bo nowy system oceny zarządzania zakładem ubezpieczeń, bo tak należałoby o nim powiedzieć, no ale te normy dotyczące wypłacalności na ryzyku, skali ryzyka, zarządzaniu ryzykiem mają się skupiać, tyle tylko że jak spojrzymy na specyfikę działania małych TUW, to one często na tych małych obszarach są skupione, więc to ryzyko skupione jest terytorialnie, być może więc z punktu widzenia tej reguły proporcjonalności to nie będzie takie proste.

W zakresie dyrektywy jakiś czas temu Willis Re opracował raport, jak TUW sobie powinny z nim radzić i tam zalecenia są dwa: dywersyfikować działalność – ale co to oznacza, to oznacza dla małego rolniczego TUW, że może szukać sobie klienta w mieście (tylko po co?) albo gdziekolwiek indziej, w biznesie, gdziekolwiek, tylko on przestaje być wtedy małym, rolniczym TUW – a z drugiej strony, że może stosować reasekurację, ale tu wracamy do tego, co powiedzieli panowie, po pierwsze, ona jest droga, a po drugie, być może dojdziemy do tego, że takie TUW będzie takim trochę pośrednikiem, będzie sobie zbierało składki, będzie je przekazywało w całości do reasekuratora i czekało, co się będzie działo dalej. Sensu za bardzo chyba to nie ma.

To tyle o wypłacalności. Myślę, że tu pani profesor Kuchlewska, odwołując się do autorytetu, która z nadzorem i z Ministerstwem Finansów, z tego, co się orientuję, korespondowała i ma na pewno wnioski, jest w stanie zdecydowanie więcej niż ja na ten temat państwu powiedzieć. Jak więc państwo widzą, jeśli się zrealizują te szanse – czyli to, co zapisane na papierze w jakiś sposób przez organy unijne zostanie wdrożone, to być może nam się to wyrówna. Moim zdaniem na razie niestety szanse są na papierze, zagrożenia są w rzeczywistości. Obym nie była tutaj taką osobą, która wieszczy złe.

Jedno co warto, i co gdzieś tutaj się pojawia – już chyba ze dwa czy trzy lata temu to mówiłam, że żeby TUW w Polsce się rozwijały – i chyba to świetne miejsce, żeby to powiedzieć po raz kolejny – to jest polityka ubezpieczeniowa, polityka w zakresie działania TUW, bo tylko jeżeli ona będzie, jeżeli będą odpowiednie regulacje i jeżeli będą odpowiednie działania, jest szansa, by to, co tam wyżej zapisano, żeby ze względu na swoje cechy TUW stały się istotnym podmiotem dla gospodarki i dla społeczeństwa – nie tylko europejskiego, ale także polskiego.

Dziękuję państwu serdecznie.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękujemy pani Marietcie Janowicz-Lomott za prezentację. Chciałem powiedzieć, że Komisja Unii Europejskiej i Parlament Europejski rzeczywiście pochylają się nad tym, ale komisarz Cioloş wielokrotnie nas namawiał, żeby w tej nowej perspektywie więcej środków przeznaczyć na wsparcie TUW. Mam nadzieję, że przełoży się to i nasze wspólne działania.

Prosiłbym teraz o zabranie głosu pana doktora Krzysztofa Łyskawę, Katedra Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Temat: „Realizacja idei wzajemności w funduszach wspólnego inwestowania".

Dr Krzysztof Łyskawa

Realizacja idei wzajemności w funduszach wspólnego inwestowania

Cały czas mówimy o ubezpieczycielach, o wzajemności i ubezpieczycielach, a teraz chcielibyśmy przez chwilę się skupić na samej wzajemności, ponieważ wspomniane już tutaj fundusze wspólnego inwestowania albo bardziej fundusze wzajemnego wsparcia, bo myślę, że ta nazwa bardziej oddaje aspekt społeczny tej działalności, tak naprawdę to nie są zakłady ubezpieczeń. Można powiedzieć, że jest to taka wzajemność w czystej formie, czyli grupa osób, grupa podmiotów, która chce wzajemnie gromadzić środki i wzajemnie, według określonych reguł, wspierać się w sytuacji jakichś zagrożeń nieakceptowanych przez tę grupę.

Te fundusze pojawiły się w ramach instrumentów ograniczania skutków ryzyka w rolnictwie w 2009 r. Tych możliwości jest wiele, ale to one stały się chyba takim jednym z ważniejszych elementów w dyskusji, przynajmniej w ostatnich miesiącach, w kontekście Wspólnej Polityki Rolnej i perspektywy na lata 2014–2020.

Pierwsze przymiarki to było poszukiwanie instrumentu, który w jakiś sposób łagodziłby skutki wahań na rynkach, pozwalałby na osiągnięcie stabilizacji dochodów rolników. Reforma Mac Sharry'ego z 2001 r., to był ten pierwszy element, a jak wspominała pani dyrektor Szelągowska, rozporządzenie z 2009 r. nr 73 Rady Europy wskazało Mutual Fund (Fundusz Wzajemnego Wsparcia) jako dopuszczoną formę pomocy dla rolników.

Dzisiaj jest to forma, która, można by powiedzieć, jest na równi z formami ubezpieczeniowymi, czyli z dotacją do składek ubezpieczeniowych

---

Dr Krzysztof Łyskawa – Katedra Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

czy z inicjowaniem ubezpieczeń indeksowych, ale w nowej perspektywie 2014, w tych ostatnich projektach rozporządzenia wskazuje się tę formę w dwóch elementach, czyli, po pierwsze, finansowanie strat wynikających ze szkód klimatycznych, środowiskowych czy też ze szkód spowodowanych przez inne incydenty środowiskowe, jak chociażby szkodniki czy choroby zwierząt – może jeśli chodzi o zwierzęta, to tak trochę większa nadinterpretacja, ale w pierwszej fazie również o tym mówiono – i drugi element, gdzie wskazuje się na fundusze wsparcia wzajemnego, to są właśnie działania zmierzające do stabilizacji dochodu rolników.

Czym jest ta forma, jakie ona ma profity w tych regulacjach unijnych, dlaczego warto o tym mówić? Przede wszystkim jest to forma, w której Unia Europejska chce dawać środki, a więc tutaj może zacznę tak dość populistycznie, ale chcą przeznaczać środki na to, żeby ten element rozwijać. Na pewno stawiane są też pewne wymagania, chociażby kwestia akredytowania – wrócę do tego w późniejszej części wystąpienia. Ale system zarządzania ryzykiem i te instrumenty mają umożliwiać stowarzyszeniom, rolnikom, grupom rolników „wspólne ubezpieczanie się", jest to nazywane w tymże rozporządzeniu, ale my możemy powiedzieć tutaj o wspólnym pokrywaniu zaistniałych strat, czyli taka pierwotna forma. Ta forma, czyli fundusze wsparcia wzajemnego, to wypłacanie rekompensat za wspomniane wcześniej zjawiska dotyczące zarówno roślin, jak i również zwierząt.

Na co mogą być przeznaczane środki, które wynikają z regulacji unijnych?

Przede wszystkim bazą dla tych środków są te, które są zapisane w tak zwanym drugim filarze, czyli środki w ramach PROW. Dzisiaj wiemy, że ich wartość, przynajmniej dla naszego kraju, w perspektywie 2014–2020 jest dość mocno ograniczona i pewnie długo trzeba by było się zastanawiać, czy można sobie na to pozwolić. Ale to, co dają te środki, wygląda bardzo zachęcająco. Przede wszystkim w ramach dofinansowania unijnego możemy uzyskać pokrycie kosztów administracyjnych związanych z funkcjonowaniem tej instytucji, tego instrumentu, możemy również uzyskać refinansowanie spłaty kapitału i odsetek od pożyczek, czy też same rekompensaty wypłacane rolnikom również mogą być finansowane w ramach tych środków. Wymiar tego finansowania to aż 65% poniesionych wydatków. Nie można z tych środków finansować początkowych nakładów, czyli tych środków, które są niezbędne do zainicjowania działalności. Ponieważ na dziś nie ma jakichkolwiek regulacji w tym zakresie, nie pojawia się tutaj problem owych 500 tysięcy euro, o których wspominali przedmówcy. Dzisiaj tak naprawdę stajemy przed

dylematem, jak w naszym kraju uregulować te zasady, jak w naszym kraju wkomponować Mutual Fund, fundusze wzajemnego wsparcia, w funkcjonowanie systemu zarządzania ryzykiem w rolnictwie.

Inne kraje mają już w tym względzie doświadczenie. W materiale, który państwo otrzymali, jest kilka zdań o funduszach wzajemnego wsparcia we Włoszech i w Holandii. To, co te fundusze osiągnęły tam, to przede wszystkim stały się uzupełnieniem dla rynku ubezpieczeniowego, nie konkurencją, ale właśnie uzupełnieniem, czyli było poszukiwanie tych elementów, których rynek nie pokrywał. Tu akurat jest graf, który przedstawia rynek włoski, gdzie Mutual Fund odpowiadały za straty powyżej 30% produkcji rolniczej i, z drugiej strony, pojawiały się również w tych zakresach zdarzeń, w których nie było oferty, czy nie ma oferty, na rynku ubezpieczeniowym. Czyli jest to swego rodzaju uzupełnienie, tak jak powiedziałem, a nie alternatywa. Ale na pewno to, co jest efektem tego działania, to łączenie się rolników i wzajemne ustalanie reguł funkcjonowania, ale też często negocjowanie zasad, o których powiem dalej.

Jakie są szanse i zagrożenia związane z funkcjonowaniem funduszy?

Przede wszystkim jest to kwestia zakresu podmiotowego, czyli kto może być założycielem takiego funduszu. W sposób naturalny w naszej rzeczywistości powinny być to wszelkie grupy łączące interesy rolników. To mogą być grupy producenckie, to mogą być spółdzielnie, (*brak nagrania*) z izbami rolniczymi. Ta swoboda, którą w tej chwili Unia Europejska w tym zakresie daje, pozwala nam, żebyśmy we własny sposób to napisali. Zresztą uchwalane obecnie regulacje unijne jednoznacznie wskazują, że państwa członkowskie powinny wręcz sprawozdawać z tego, jak wygląda postęp we wdrażaniu funduszy wzajemnego wsparcia na swoich terenach. To daje nam też jednoznaczną wskazówkę, że oni też chcą się uczyć, w związku z tym nie bójmy się zacząć czegoś od początku i tworzyć.

Pewne rozwiązania z naszej strony już zostały wypracowane, ponieważ razem z panią doktor przygotowywaliśmy raport, który został właśnie opublikowany przez Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, gdzie wskazujemy podstawowe elementy konstrukcyjne funkcjonowania funduszy wzajemnego wsparcia w Polsce.

Pokrótce tylko powiem, to jest kwestia tej akredytacji, o której było na poprzednim slajdzie. W sposób naturalny Ministerstwo Rolnictwo mogłoby być takim punktem, gdzie odpowiednia komórka uznaje daną organizację, dany podmiot jako fundusz wzajemnego wsparcia, ponieważ nie chodzi o to, żeby tutaj pozwolić na jakieś lawinowe powstawanie podmiotów, które później zakłócą obraz funkcjonowania całego

rynku, być może również rynku ubezpieczeniowego, ale chodzi przede wszystkim o to, żeby rolnicy mogli tworzyć te podmioty i korzystać, po pierwsze, z tych środków, po drugie, móc finansować straty, których dzisiaj niestety nie są w stanie finansować, muszą pokrywać to z w pełni z własnych, prywatnych środków.

Kwestia funduszu początkowego. Oczywiście to zależy od przyjętych reguł, którymi będziemy się kierować, inne będą one, kiedy będziemy bazować na prawie spółdzielczym, inne, kiedy będziemy bazować bardziej na prawie ubezpieczeniowym, ale myślę, że te nasze doświadczenia wskazują, że te fundusze mają tylko i wyłącznie charakter czystego początku administracyjnego, to znaczy doświadczenia włoskie i holenderskie wskazywały jednoznacznie, że instytucje te bazowały przede wszystkim na składkach pochodzących od rolników i na partycypowaniu w kosztach ze strony Unii Europejskiej.

Oczywiście problemem, który podobnie jak w przypadku samych TUW również w funduszach wzajemnego wsparcia się pojawia, są kompetencje zarządzających i oczekiwania uczestników, ale to również w formie regulacji ustawowych czy później konkretnych rozporządzeń można dookreślić kwestie zasad organizacyjnych takiego funduszu, zasad tworzenia ewentualnych rezerw czy ewentualnego wyjścia na rynek reasekuracyjny, ponieważ w pewien sposób te podmioty również mogą stać się klientami dla firm reasekuracyjnych. To znaczy nie chodzi o to, że ten pieniądz wyjdzie z Polski za granicę, w ramach umów reasekuracyjnych, ale przede wszystkim będzie pewną bazą do stworzenia stabilizacji funkcjonowania tych podmiotów, czyli żeby fundusze wzajemnego wsparcia nie tylko przyjmowały składkę i występowały z pewnymi wnioskami o współfinansowanie, ale również były trwałymi rozwiązaniami, szczególnie że mają one również stabilizować dochód rolników.

Na grafie wskazuję na pewne zagrożenia, ponieważ Mutual Found, fundusze wzajemnego wsparcia, to pewna forma realizacji partnerstwa publiczno-prywatnego i kiedy spojrzymy dokładnie na to, jak te fundusze mogą funkcjonować, wiele zasad tego funkcjonowania niweluje nam zagrożenia, które Unia Europejska zdefiniowała jako zagrożenia partnerstwa publiczno-prywatnego, między innymi kwestia ryzyka utraty kontroli publicznej nad świadczeniem usług. Jeżeli mamy regulacje ustawowe, regulacje w formie rozporządzeń, możemy dookreślać zasady funkcjonowania tego podmiotu. To jest kwestia też akceptacji publicznej. Z pewnością oddolne inicjatywy rolników z taką akceptacją będą się spotykać.

Rozwiązanie o funduszach wzajemnego wsparcia, w świetle przygotowywanych regulacji unijnych, albo prawie że uchwalonych, to jak wspomniałem, również baza do finansowania wahań dochodów rolników. I rzeczywiście tu pojawia się to magiczne 30%, 30% również będzie obowiązywało w przypadku szkód katastroficznych i normalnych funduszy wzajemnego wsparcia, ale tu chodzi o 30% dotyczących rocznego dochodu indywidualnego rolnika. Narzędzie to ma, w związku z tym, stabilizować jego funkcjonowanie, czyli tutaj już nie mamy konkretnych zdarzeń, a generalnie spadek dochodu rolnika. Oczywiście są dwa problemy, czyli liczenie dochodu przez polskich rolników i drugi element, właśnie ta granica 30%. Ale to, co ma dać fundusz wzajemnego wsparcia w kontekście stabilizacji dochodu, to przede wszystkim trwałość funkcjonowania gospodarstw rolnych, ponieważ wielkie szkody czy to o charakterze katastroficznym, żywiołowym, czy straty związane z wahaniami cen, tak jak mamy to obecnie w zakresie zbóż czy rzepaku, to są tąpnięcia, po których rolnik w niektórych sytuacjach może się nie podnieść. To znaczy nakłady, które poniósł, i brak zwrotu w postaci konkretnych przychodów powodują, że konieczny będzie kredyt, i popada w pułapkę ubóstwa. Fundusz stabilizacji oparty na funduszach wzajemnego wsparcia może być rozwiązaniem.

Propozycja właśnie takiego poziomu pokrycia, czyli do 30%, tak jak wspomniałem, pokrywa ten utracony dochód rolnik, później pojawia się właśnie wspomniany fundusz wzajemnego wsparcia.

Jeżeli mielibyśmy się pokusić o wnioski, to wnioski są, z jednej strony, trudne, bo, tak jak wspomniałem na początku, nie mamy za bardzo możliwości finansowych na to, żeby już dzisiaj zacząć inicjować fundusze wzajemnego wsparcia, ale z pewnością czas, który dano nam na to, żeby się do tego przygotować – myślę o tej najbliższej perspektywie rolnej 2014–2020 – należy wykorzystać. W wielu głosach w komisjach europejskich czy na forum COPA wskazywano, że fundusze wzajemnego wsparcia, w kontekście stabilizacji dochodu, to jest rozwiązanie, które mogłoby być nawet alternatywą dla dopłat bezpośrednich. Jeżeli dzisiaj nie zaczniemy tego przygotowywać, to może się okazać, że będziemy robić coś w dużym pośpiechu. A dowodów historycznych na to, że to prawo stanowione szybko niekoniecznie jest dobre, mamy wiele.

Tylko przypomnę, tak na marginesie, była kiedyś ustawa o pracowniczych programach emerytalnych, która została uchwalona i opublikowana w 1997 r., zaczęła działać w 1999 r., między uchwaleniem a rozpoczęciem działania była jedenaście razy zmieniana. Nie bójmy się takich sytuacji,

bardziej pozwólmy tym, którzy rzeczywiście chcą wykorzystać te narzędzia, żeby mogli skutecznie zabrać głos.

Konkluzja. Te pionierskie rozwiązania, które moglibyśmy w najbliższych miesiącach, być może latach, podjąć, to z pewnością działania konieczne z punktu widzenia narzędzi, które Unia Europejska nam oferuje w zakresie zarządzania ryzykiem. A z drugiej strony, fundusze wzajemnego wsparcia w sposób naturalny mogą stać się bazą do tworzenia większych organizacji, czyli wspomnianych już towarzystw wzajemnych, o których była mowa wcześniej.

Dziękuję bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo panu doktorowi Krzysztofowi Łyskawie.

Szanowni Państwo!

Mam kontakty ze związkiem włoskim Coldiretti, który rzeczywiście bardzo intensywnie pracuje i właśnie w Copa-Cogeca wielokrotnie pokazują, jakie elementy można wykazać, jak można stabilność tych dochodów zabezpieczyć. My mówimy cały czas o stabilności dochodów rolników. Jeżeli nie będziemy mieli instrumentów (oprócz unijnych) własnych, to zawsze będziemy narażeni na te straty rolników. Więc jest to szansa też – i tu kierunek pani dyrektor Szelągowskiej – żeby jednak pochylić się nad tymi celami, żebyśmy mogli naprawdę rozbudować systemy, które gwarantują stabilność dochodów rolników. Nie tylko te ryzyka, które są, ale również ten drugi element.

Szanowni Państwo!

Dziękuję bardzo wszystkim prelegentom. Przechodzimy teraz do drugiej części. Poproszę pana senatora Leszka Czarnobaja o poprowadzenie dyskusji panelowej: „Szanse rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce".

DYSKUSJA PANELOWA

Senator Leszek Czarnobaj

Z lekkim opóźnieniem witam państwa serdecznie w drugiej części konferencji. Przechodząc do naszych panelistów, rozpoczniemy od pani Krystyny Mędykowskiej, TUW „SKOK". Prosiłbym, abyście państwo mieścili się w pięciominutowych wystąpieniach, podzielili się z nami informacjami na temat swoich doświadczeń, na temat wzajemnych ubezpieczeń i tego, co robicie, tak aby był jeszcze czas na dwu-, trzyminutowe podsumowanie, wymianę zdań na temat tego, co padnie tutaj z państwa strony podczas wystąpień.

Prosimy panią Krystynę Mędykowską, TUW „SKOK" o prezentację.

Krystyna Mędykowska
Dyrektor Zespołu Ubezpieczeń
w Towarzystwie Ubezpieczeń Wzajemnych „SKOK"

Witam państwa bardzo serdecznie.

Reprezentuję Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych.

Istniejemy na rynku już od nastu lat i głównie zajmujemy się specyficznymi ubezpieczeniami, które są dostosowane do profilu naszych klientów, a więc spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Nie mamy, jak to mówią, ogólnego profilu wszystkich ubezpieczeń, jakie istnieją na rynku, natomiast jako TUW rzeczywiście mamy paletę produktów dla naszych klientów.

Wracając do dyskusji, która dotyczyła powstania małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, chciałam nadmienić, że my jako TUW większe mamy również możliwość tworzenia TUW w TUW poprzez związki

wzajemności członkowskiej i to jest też metoda na to, żeby pewną grupę interesów, na przykład OC zawodowe, grup czy samorządów, obejmować związkiem wzajemności członkowskiej. I nadmienię, z punktu widzenia prawnego, tak jak mówiliśmy, że mało jest regulacji dotyczących małych TUW, tak również jest mało regulacji dotyczących związków wzajemności członkowskiej, ponieważ tylko w ustawie jest dodane jedno zdanie, że towarzystwo może tworzyć związki wzajemności członkowskiej. Reszta uregulowań dotyczących funkcjonowania takiego TUW w TUW należy do prawników i do grupy, z którą się będzie współpracowało.

My takie doświadczenia mamy, więc staramy się dla takich specyficznych klientów przygotować specjalne oferty i specjalnie się rozliczać. Niezależnie od tego, że istnieje TUW jako całość, to jeszcze związek wzajemności członkowskiej, który ma odrębny rachunek rozliczeniowy i odrębnie może tych swoich klientów ubezpieczać. I dlatego my takiego doświadczenia rolniczego nie mamy, bo rzeczywiście nasza działalność była głównie finansowa i majątkowa. Natomiast z ciekawością przyglądam się temu, co się dzieje, chociażby nawet pod kątem tworzenia takich związków wzajemności członkowskiej, jako dostosowanie czegoś do tej specyfiki, do momentu, kiedy nie utworzą się małe TUW.

Dziękuję.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękujemy bardzo panie Krystynie Mędykowskiej.

Czyli widać, że chęć jest, brakuje tylko doświadczenia na tym polu. My jako senatorowie chcielibyśmy również – w pierwszej części to zostało w sposób jasny zaprezentowany – również i od państwa, praktyków, usłyszeć, jakie elementy prawne należy uwzględnić, co może być przedmiotem inicjatywy senackiej w zakresie, aby to, co dotyczy otoczenia finansowego w wydaniu towarzystw, zadziałało w tak ważnej branży dla polskiej gospodarki, jaką jest rolnictwo.

Proszę bardzo, pan Maciej Izmajłow, Concordia.

Maciej Izmajłow
Dyrektor Biura Analiz
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Concordia Polska

Dzień dobry państwu.

Towarzystwo Concordia Polska TUW jest na rynku od 1997 r., tak że my również mamy już kilkunastoletnie doświadczenie. Można powie-

dzieć, że od samego początku jesteśmy związani właśnie z sektorem rolnym w kraju, ponieważ jednym z głównych założycieli towarzystwa ubezpieczeniowego był wówczas Gospodarczy Bank Spółdzielczy, jeden z banków zrzeszających banki spółdzielcze, obecnie SGB Bank. Jest on nadal, choć mniejszościowym, udziałowcem naszego towarzystwa.

Nasza oferta jest kompleksowo skierowana między innymi do rolników, a wręcz można powiedzieć, rolnicy są pierwszym, podstawowym klientem naszego towarzystwa – nie tylko klientem, również członkiem towarzystwa. Wszyscy, gdyż każdy wykupujący polisę staje się automatycznie członkiem Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Concordia Polska.

W ostatnich latach obserwujemy eksplozję zwłaszcza ubezpieczeń uprawowych, również ubezpieczeń casco maszyn rolniczych dzięki między innymi dopłatom z funduszy europejskich. Obserwujemy, że Polska wieś bardzo mocno się modernizuje, po polach jeżdżą maszyny warte setki tysięcy, a nawet ponad 1 milion zł, które wymagają ubezpieczenia i co przezorniejsi te ubezpieczenia zawierają. Ale to, co jest głównym produktem kierowanym do rolnictwa, to są ubezpieczenia upraw. Tak też to znajdujemy, że to, co stanowi źródło utrzymania dla wielu rolników w Polsce, czyli produkcja rolna, jest bardzo mocno chronione przez tych, którzy chcą to czynić.

Nie mnie przesądzać, czy to cena decyduje o tym, że nie wszyscy się ubezpieczają, choć obowiązek ubezpieczenia upraw również istnieje, ale fakty są takie, że – polegając na swoich danych – z 10 700 000 ha pod uprawami gruntów w Polsce ubezpieczonych jest tylko 3 200 000 ha. Concordia Polska ubezpiecza 40% tych gruntów. Ubezpieczone jest około 30% areału – zgodnie z ustawą powinno być minimum 50%, ale te 30% przekłada się na około 10% ubezpieczonych, czyli jedynie co dziesiąty spełnia obowiązek ubezpieczenia.

Że warto się ubezpieczać, to na swoim przykładzie doskonale tego doświadczyliśmy w dwu ostatnich latach. W 2012 r. wypłaciliśmy 375 milionów zł odszkodowań przy składce 135 milionów zł, około 45% z tego było dotowane przez Skarb Państwa, pozostałą część opłacali klienci, bo są też również ubezpieczenia komercyjne w pełni opłacane przez klientów. Rok wcześniej szkodowość mieliśmy również na poziomie 175%, a więc to są dwa lata, w których odszkodowania powyżej składki były na bardzo przekraczającym tę składkę poziomie. W ubiegłym roku źle przezimowały zimę zwłaszcza uprawy rzepaku. Umożliwiliśmy, dzięki ubezpieczeniom, dwudziestu tysiącom rolników

przejście w miarę – bo to nigdy pewnie nie jest łatwe – do produkcji innego rodzaju upraw na wiosnę, wypłacając odszkodowania. Tak że myślę, że sama idea upraw jest jak najbardziej szczytna, dostrzegamy potrzebę partycypowania Skarbu Państwa w ubezpieczeniach, zwłaszcza ubezpieczeniach upraw. Wydaje mi się, albo wręcz jestem pewien, że gdyby nie było tych 50% dotacji ze Skarbu Państwa, to jeszcze mniejsze areały byłyby pod uprawami.

To tyle z takich najważniejszych doświadczeń moich i mojej firmy.

Mogę się podpisać obiema rękoma pod tym, co państwo tutaj mówili na temat trudności w tworzeniu nowych zakładów ubezpieczeń, ale jeszcze większą wagę przyłożyłbym do tego, co nas czeka w najbliższej przyszłości, czyli implementacja Dyrektywy Wypłacalność II do przepisów polskich. Ona spowoduje, że wymogi wobec zakładów ubezpieczeń będą jeszcze większe niż są w tej chwili. My to odczuwamy na własnej skórze, wypełniając pilnie postanowienia czy też wskazania organów nadzoru, KNF, będąc ocenianym raz, a nawet dwa razy do roku w ramach tak zwanego BION, czy spełniamy te kryteria i we właściwy sposób przygotowujemy się do wejścia nowych przepisów europejskich, w Polsce również.

To wszystko idzie w całkowicie przeciwnym kierunku niż ułatwienie tworzenia małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. To jest ogromny wysiłek organizacyjny, również finansowy i dużo znaków zapytania pod tytułem proporcjonalność przepisów, które można stosować do małych i średnich zakładów albo wręcz tych najmniejszych, że nie będzie ich to dotyczyło. Jestem sceptykiem, nie chciałbym kłaść krzyżyka na tym projekcie, bo nie mam takich uprawnień, ale prędzej spodziewamy się tego, że będziemy mieli sporo rzeczy do zrobienia jeszcze przed sobą, organizacyjnie, jak również finansowo pod tytułem „dokapitalizowanie", niż że będzie łatwiej.

Również podpiszę się pod propozycją, która istnieje i którą w tej chwili można wykorzystywać: tworzenie związków wzajemności członkowskiej małych TUW, które byłyby rozliczane w ramach TUW już istniejącego, korzystając z jego doświadczeń organizacyjnych, z profesjonalnej wiedzy ludzi, którzy już tutaj pracują, a przede wszystkim zabezpieczając kapitałowo to przedsięwzięcie, bo bez pieniędzy i zabezpieczenia kapitałowego to nie przejdzie.

Mówiąc o ubezpieczeniach upraw, to są ryzyka katastroficzne, obdarzone dużym ryzykiem ryzyk naturalnych. Tutaj jest potrzebne duże zabezpieczenie kapitałowe, na to potrzebne są środki, które, obawiam się, tak łatwo się nie znajdą. Dziękuję bardzo.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękujemy panu Maciejowi za głos dotyczący własnego doświadczenia. Mam nadzieję, że to, co dotyczy państwa doświadczenia i tego, co będzie wynikało z tej dyskusji, posłuży senatorom w pracach dotyczących nowego prawodawstwa i zlikwiduje te bariery, o których pan w swoim wystąpieniu mówił.

W imieniu Pocztowego Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych wystąpi pan Krzysztof Janicki.

Krzysztof Janicki
Członek Zarządu Pocztowego
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych

Dzień dobry. Jestem członkiem Zarządu Pocztowego Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. Jak z nazwy wynika, naszym założycielem i głównym członkiem jest Poczta Polska.

W ramach struktury Pocztowego Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych odpowiadam za ryzyko i finanse, między innymi, i właściwie większość mojej historii zawodowej jest związana z zarządzaniem ryzykiem.

Mam trochę odmienne stanowisko niż większość osób zabierających tu głos, chociaż oczywiście i ja dostrzegam szereg utrudnień, które wynikają na przykład z wymogów KNF czy też w tej chwili z prac nad Dyrektywą Solvency II. Niemniej jednak osobiście oceniam to – poza tym, że rzeczywiście one są wymagające i pochłaniające trochę czasu – jako działania uzasadnione, może nie wszystkie, ale większość.

Mówiliśmy tutaj na przykład o zbyt wysokich wymaganiach dotyczących członków zarządów towarzystw ubezpieczeniowych, ale z drugiej strony, wszyscy musimy mieć świadomość tego, że towarzystwa ubezpieczeniowe, podobnie jak banki, są traktowane jako instytucje zaufania publicznego. Wprawdzie tutaj ludzie nie lokują pieniędzy tak jak w bankach na kontach, ale kupują ubezpieczenie i wierzą, że w momencie, w którym przytrafi im się szkoda, otrzymają odpowiednie odszkodowanie. Jeśli zakład ubezpieczeń będzie niewłaściwie zarządzany, to nie dostaną tego odszkodowania, a w przypadku szkód katastroficznych nie będzie to dotyczyło jednej osoby czy jednej rodziny, ale całego regionu być może, a może i nawet jeszcze większej liczby osób. Zatem jest to jedno z ryzyk, którymi trzeba zarządzić i uważam, że odpowiednie kwalifikacje członków zarządu jak najbardziej są uzasadnione. Jest oczywiście

kwestią, o której tutaj mówiliśmy dzisiaj, że być może nieprecyzyjnie one zostały sformułowane w odpowiednich przepisach, i tak naprawdę nikt do końca nie wie, o co chodzi. Musimy mieć chyba zaufanie do Komisji Nadzoru Finansowego, że oceniając poszczególnych członków zarządu i prezesów, działają w dobrej sprawie i wiedzą, co robią, bo w końcu są to ludzie wybrani właśnie między innymi w tym celu, żeby chronić sektor przed jakimiś większymi wpadkami.

Co do regulacji prawnych, ja, szczerze mówiąc, jestem od dwóch lat w Pocztowym Towarzystwie Ubezpieczeń Wzajemnych i też wydaje mi się, że jeśli chodzi o regulacje dotyczące towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, są one w dużej mierze niedoprecyzowane i często bazujemy również na naszych wewnętrznych rozliczeniach z naszym członkiem, na pewnych uzgodnieniach. Na pewno wymagają doprecyzowania. Teraz z kolei cały sektor pracuje nad Solvency, który być może wydaje się nawet przeregulowany. Kłopot nasz polega na tym, że większość regulacji jest tworzona na szczeblu europejskim i w małej mierze dotyczy poziomów lokalnych. Jak KNF przysyła do zakładów ubezpieczeniowych różne badania, prosi, aby korzystały zakłady ubezpieczeniowe w pracy nad poszczególnymi badaniami właśnie z tych wytycznych europejskich, które się mają czasami nijak do tego, co my tu mamy i na pewno jest to niedopasowane do TUW.

Ale uważam, że generalnie sam pomysł ujednolicenia oceny zarządzania zakładami, w tym zarządzania ryzykiem, jest jak najbardziej trafny. Jest być może kwestia zejścia na trochę niższy poziom, żeby dostrzec nie tylko duże zakłady, ale też i małe, i żeby rzeczywiście część wymagań dostosować do możliwości tych małych ubezpieczeń. To, że jest napisane „proporcjonalnie", to rozumiem, że nikt nie miał czasu, być może dostatecznej wiedzy, a być może jeszcze pomysłu na to, żeby doprecyzować, co autor ma na myśli, pisząc o proporcjonalnym dostosowaniu mniejszych zakładów do tych wymogów. Myślę, że KNF też będzie miała z tym problem i my też będziemy mieli z tym problem. I myślę, że pierwsze lata, teraz dostosowawcze i później po wdrożeniu, będą pewnie przeznaczone na to, żeby doprecyzować te wymagania na poziomie lokalnym. To oczywiście jest duży problem dla nas wszystkich, ale Solvency już chyba jest wdrażane od dziesięciu lat i wydaje mi się, że nie powinniśmy chyba dłużej już czekać. Albo ma się wydarzyć, albo trzeba o tym zapomnieć, bo tak wszyscy jesteśmy trochę w rozkroku. Wszyscy pracujemy nad poszczególnymi badaniami i próbujemy dostosować nasze struktury. Są w zawieszeniu decyzje – przynajmniej u mnie w towarzystwie – nad wy-

datkowaniem pieniędzy na jakieś systemy informatyczne, które by miały to wspierać, bo ciągle nie ma ostatecznych rozwiązań i właściwie trudno jest przy małym towarzystwie, które może nie liczy każdej złotówki, ale jednak jest zmuszone do pewnych oszczędności, wydawać pieniądze, które później mogą się okazać wydane zupełnie nieefektywnie.

Mówiliśmy też o reasekuracji. Reasekuracja jest to kolejny element, moim zdaniem, poza właściwym zarządzaniem zakładem ubezpieczeń, który służy do ochrony ryzyka. Wprawdzie w tym wypadku towarzystwa ubezpieczeniowego, ale na samym końcu też i ubezpieczonych, bo zwłaszcza małe towarzystwa ubezpieczeniowe nie będą pewnie miały wystarczających środków i kapitałów na to, żeby udźwignąć ciężar jakichś szkód katastroficznych. Jedynym w ubezpieczeniach, przynajmniej na ile ja się zdążyłem zorientować, ratunkiem jest wówczas reasekurator i to też nie każdy, tylko taki, który ma dobrą historię i też ma wystarczająco kapitału, żeby udźwignąć potencjalne szkody. Wydaje mi się, że to jest jedna z decyzji, czy zrzucamy się wszyscy na towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych w wystarczającej kwocie, aby udźwignąć ciężar potencjalnych szkód, czy mamy tam mniej kapitałów i w związku z tym przekładamy ryzyko na barki reasekuratora. To że jest drogo? Rzeczywiście, większe towarzystwa ubezpieczeniowe mają dużo większą łatwość w negocjowaniu lepszych warunków z reasekuratorem, bo oddają mu w zarządzanie znacznie większy portfel, dzięki któremu z kolei może wypracować jakąś swoją nadwyżkę. Przy mniejszych portfelach ta możliwość negocjacji warunków z reasekuratorem jest mocno ograniczona i tu ewentualnie można by było spróbować liczyć na jakąś pomoc, tylko właśnie nie wiem od kogo, bo jeśli od państwa, to znaczy, że od nas wszystkich, a to znaczy, że my wszyscy musielibyśmy się jakoś zrzucić na to i nie wiem, czy są chętni.

Małe TUW oznaczają, że musiałyby być tworzone pewnie przez jakąś ludność lokalną. W przypadku akurat TUW rolniczych zakładam, że przez rolników. Widzę tu osobiście przeszkodę, polegającą na, po pierwsze, braku świadomości, bo właściwie od wojny TUW nie były jakoś specjalnie hołubione i rozwijane, w związku z tym też jest i mała świadomość potrzeby ubezpieczenia, nie tylko wśród rolników, ale w ogóle w naszym kraju. Nie jesteśmy społeczeństwem zamożnym, które w miarę łatwo oddawało pieniądze i kupowało składki, nie mając przekonania, że rzeczywiście jakaś szkoda się wydarzy. To po pierwsze. Po drugie, mamy chyba też i społecznie małą wiedzę co do sposobu działania TUW, w związku z tym też wydaje się, że taka skłonność oddolna do zakładania TUW jest chyba bardzo niska. Jeśli już powstają

TUW, to raczej są tworzone – może poza TUW Rejent – przez jakieś duże zakłady, duże przedsiębiorstwa, które widzą w tym korzyść, polegającą na niższych składkach, ale z kolei też w małych TUW jest to ryzyko, że jeśli nie udźwigną ciężaru jakichś szkód katastroficznych, to jego członkowie – w tym wypadku zakładam, że na przykład rolnicy – musieliby się zrzucić, bo taka jest specyfika działań TUW, że jeśli TUW ponosi straty na działalności związanej ze związkiem wzajemności członkowskiej, to jego członek partycypuje w tych stratach. Oczywiście kwestia umowna, jak wysoko i na jakich warunkach, ale generalnie jest takie oczekiwanie, że ktoś dołoży te pieniądze, właśnie dlatego, że na początku nie wyłożył wystarczających kapitałów. I tutaj jest kolejna bariera, bo nie jestem pewny, czy będzie taka skłonność ponoszenia tych dodatkowych kosztów w przypadku takich odszkodowań. Stąd pewnie jest ten wymóg KNF, że jak powstają zakłady ubezpieczeniowe, to jest wymóg sprawdzania siły finansowej udziałowców, bo jak się coś wydarzy, to ktoś tam musi dołożyć pieniądze, bo inaczej ci poszkodowani, w sumie najbiedniejsi w danym momencie, nie odzyskają pieniędzy, które stracili w wyniku szkody.

Dziękuję bardzo.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękujemy panu Krzysztofowi Janickiemu za to wielopłaszczyznowe spojrzenie na problem. Myślę również, w tym ujęciu historycznym i ważnego problemu, czyli problemu świadomości.

Poproszę teraz pana Artura Pająka, który zaprezentuje swoje doświadczenia w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych.

Artur Pająk
Dyrektor Biura Prawnego
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych TUW

Dzień dobry państwu. Reprezentuję Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW w Warszawie, pioniera w ubezpieczeniach wzajemnych po 1990 r. Jesteśmy pierwszym towarzystwem, które przez dwadzieścia jeden lat funkcjonuje na rynku i w przeciwieństwie do innych ubezpieczycieli nasze towarzystwo przeszło całą drogę zmiany prawa, na przykład po 1990 r. W 1990 r., kiedy po długoletniej przerwie w ogóle była możliwość tworzenia innych zakładów ubezpieczeń, nie tylko wrócono do spółek akcyjnych, ale i do towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, to założyciele

naszego towarzystwa stwierdzili, że należy reaktywować przedwojenną i historię, i działalność towarzystw oraz wcześniejszą, ponieważ przecież towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych funkcjonowały, kiedy jeszcze nawet polskiej państwowości nie było, czyli pod zaborami, gdzie Polacy tworzyli towarzystwa, aby zabezpieczać swoje mienie, ale też żeby kultywować wzajemne relacje. Dlatego chcemy się podzielić tym, że my widzimy zmianę prawa, my widzimy zmianę prawa od ustawy z 1990 r., gdzie o towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych było kilka artykułów, reszta to były odniesienia do kodeksu handlowego, czyli wtedy można było powiedzieć rzeczywiście, że towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych niewiele może różniły się od spółek akcyjnych. Ale nastąpił w 2003 r., mimo wszystko, przełom. Po raz pierwszy towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zyskały cały rozdział w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, gdzie w klarowny sposób wskazano, w jakim zakresie towarzystwo działa, co może być tworzone w ramach towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, jak funkcjonują organy towarzystwa i w jaki sposób jest uregulowana cała działalność. Znamienny jest, w moim przekonaniu, art. 38, który daje esencję ubezpieczeń wzajemnych, czyli że zakłady ubezpieczeń, które ubezpieczają swoich członków na zasadzie wzajemności, są towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych. Czym ta zasada wzajemności jest? To jest coś, co jest połączeniem, czego nie ma w spółkach akcyjnych, połączeniem stosunku ubezpieczeniowego ze stosunkiem członkowskim, czyli członkowie towarzystwa, którzy wykupują udziały, którzy są właścicielami towarzystwa, mają realny wpływ na to, co się dzieje w towarzystwie, ale też zyskują drugi stosunek, czyli stosunek ubezpieczeniowy między ubezpieczycielem a ubezpieczonym. Oni w pewien sposób kreują politykę danego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, oni wskazują, przez swoją reprezentację w organach towarzystwa, w jakim kierunku, w jakim zakresie towarzystwo może się rozwijać.

To doprowadza też do tego, że świadczenie ochrony ubezpieczeniowej członkom towarzystwa jest świadomym świadczeniem tej ochrony.

Muszę państwu powiedzieć, jak ważna w historii ubezpieczeń wzajemnych jest edukacja. Osoby, które w 1990 r. dowiedziały się o towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych, prawdopodobnie w większości nie miały tej wiedzy historycznej i dopiero edukacja – tak jak patrząc na nasze towarzystwo, dwadzieścia jeden lat edukacji – wskazywanie osobom na wsi, w różnych miejscach, nie tylko wśród różnych grup zawodowych, budowanie tej wzajemności powodowało, że w Polsce ludzie wiedzą, co to jest wzajemność ubezpieczeniowa. Jeżeli popatrzy-

my na różne części Polski, nieraz jest więcej ubezpieczeń wzajemnych niż ubezpieczeń komercyjnych. Co ważne, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie reklamują się w telewizji, nie pokazują kolorowych folderów, nie obiecują. One działają przez edukację, przez agentów, którzy zazwyczaj są członkami towarzystwa i pokazują tym osobom, że warto się ubezpieczyć w towarzystwie, dlatego że na przykład sam się ubezpieczam i wiem, co ci jest potrzebne, jaki produkt ci zaoferować, żebyś był w pełni zabezpieczony i żebyś mógł, w przypadku nastąpienia klęski, otrzymać odpowiednie odszkodowanie.

Ważne jest, że ubezpieczenia wzajemne potrafią dostosować ofertę do potrzeb swoich członków. Tutaj wspomniano ubezpieczenia upraw i zwierząt gospodarskich. Proszę zobaczyć, że z trzech ubezpieczycieli na rynku dwóch z nich są to zakłady w formie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Oprócz PZU, czyli gracza największego na rynku, to Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW od samego początku oraz Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Concordia weszły w ten program, aby ubezpieczać i żeby rolników wspomagać. Jest to oczywiście dopasowanie. Dlaczego? Dlatego że oprócz tych ubezpieczeń są inne ubezpieczenia, czy to obowiązkowe, czy też tworzone specjalnie dla rolników, dla danych grup na danym terenie, specjalne programy ubezpieczeniowe, żeby objąć jak największą część tego ryzyka, żeby w przypadku szkody można było te osoby wspomóc i przejąć odpowiedzialność za szkody i wypłacić odszkodowania.

Mogę powiedzieć na koniec, że wydaje mi się, że mimo wszystko to TUW mogą najbardziej zrealizować zapotrzebowanie członków. My jesteśmy towarzystwami, które mają w swojej działalności charakter non profit. My oczywiście wypracowujemy nadwyżki bilansowe, ale to nie jest nasz główny cel, nie tak jak w ubezpieczeniach komercyjnych, gdzie mimo wszystko głównym celem jest osiągnięcie zysku, dlatego nieraz te towarzystwa nie wchodzą w ubezpieczenia, które są ubezpieczeniami niszowymi lub tam, gdzie ocena ryzyka powoduje, że tam zysku nie będzie. Moim zdaniem rozwój towarzystw ubezpieczeń wzajemnych będzie kontynuowany i wydaje mi się, że z dobrym skutkiem, czego właśnie przykładem jest nasze towarzystwo.

Dziękuję bardzo.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękuję bardzo panu Arturowi Pająkowi za optymizm, ale również za ten historyczno-edukacyjny wątek. Myślę, że ten bardzo ważny wą-

tek społeczny, a mianowicie realizacja celów członków poszczególnych przedsięwzięć, czyli to, co jest ważne również przy zadaniach ubezpieczeniowych.

Poproszę teraz panią Renatę Głuszczuk z Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Cuprum.

Renata Głuszczuk
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Cuprum

Witam państwa serdecznie. Reprezentuję TUW Cuprum. Jest to towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, które powstało prawie dwadzieścia lat temu, w 1994 r., a założyła to towarzystwo dzisiaj jedna z największych firm, KGHM. Pytanie: dlaczego? Dlatego że im się to opłacało, dlatego że obniżyli koszty ubezpieczenia.

My funkcjonujemy, być może, trochę inaczej niż tu koleżanka i koledzy opisali. Funkcjonujemy na bazie zwrotów i dopłat. Co to oznacza? To znaczy, jeżeli klient zapłaci nam składkę, wypłacimy odszkodowanie i zostaną pieniądze, to tak jak tu zostało wcześniej powiedziane, non profit to non profit, my te pieniądze po prostu zwracamy, czy w formie gotówki, czy w formie na przykład chociażby przelania składki na następny okres. Tak to wygląda u nas. Nie chcę opowiadać całej historii, jeśli chodzi w ogóle o funkcjonowanie TUW, bo tu już wszystko zostało powiedziane. Tak naprawdę funkcjonujemy na bazie związku wzajemności członkowskiej. Mamy trzy związki wzajemności członkowskiej, najistotniejszy jest dla nas Związek Wzajemności Członkowskiej Polskiej Miedzi. Wszyscy są jak do tej pory zadowoleni z funkcjonowania, są lata również gorsze, ale mamy też całkiem niezły kapitał, o czym tu była mowa. Nie wyobrażam sobie, aby jakiekolwiek TUW funkcjonowało bez odpowiedniego kapitału, nie widzę tego, to jest niemożliwe. Mając doświadczenie w bankowości, w ubezpieczeniach komercyjnych i teraz w TUW, po prostu tego nie widzę, to jest niemożliwe. Faktycznie, jest rozwiązaniem bardzo dobrym to, co zostało tu powiedziane, a więc funkcjonowanie na przykład związków wzajemności członkowskiej, czyli takiej a là małe TUW w dużym TUW, i to już realizują koledzy z TUW TUW czy z Concordii, bo tak to funkcjonuje, i to się sprawdza. I myślę, że warto wykorzystać już raz przetartą ścieżkę, czasami nie warto wyważać dodatkowo drzwi, warto wspomóc już funkcjonujące TUW.

Mówi się tutaj o dużym problemie z Solvency II. Tak, jest to duży problem i tu państwo – szczególnie ukłon w stronę panów senatorów

– może pomóc, bo jest to duży problem dla nas. Mowa była o zasadzie proporcjonalności. Powtórzę się, tak, jest to dla nas problem, ponieważ nie wiemy, co oznacza zasada proporcjonalności, my po prostu tego nie wiemy, nikt nam tego nie powiedział, że na przykład nie będziemy robić takich a takich sprawozdań albo czegoś innego, nie wiemy. Jest to enigmatycznie nazwane: „zasada proporcjonalności".

Ale wracając jeszcze do tego tematu, rolnictwo, mając doświadczenie z komercji, w stosunku właśnie do dużego ubezpieczyciela, czyli PZU, to nie jest łatwy temat, to jest dosyć trudny temat w realizacji i ja tutaj chylę czoło, jeśli chodzi o doświadczenie Concordii i TUW TUW, bo to jest kwestia również chociażby likwidacji szkód, to jest niesamowicie ważne. Nie wiem, czy na rynku nagle znajdzie się tylu likwidatorów z takim doświadczeniem, bo trzeba mieć doświadczenie. Więc mowa tylko i wyłącznie o tym, że na przykład małe TUW, że może mniejsze wymagania w stosunku do zarządu, to są naprawdę sprawy wtórne. Uważam, że są istotniejsze problemy, a więc umiejętność zawierania takich ubezpieczeń, przygotowanie kadry, a głównie przygotowanie likwidacji, bo to jest bardzo istotne. Nie jest tak, że pojedzie likwidator i zlikwiduje szkodę. Nawet w takim PZU były dantejskie sceny, jeśli chodzi o likwidację szkód w uprawach. Nieraz likwidator był goniony z kosą, tak to wyglądało. Więc tu jest kwestia, wydaje mi się, jeszcze bardziej istotna niż akurat kapitały i inne sprawy. Bo to wszystko może funkcjonować w ramach funkcjonujących obecnie zakładów ubezpieczeń, tych trzech obsługujących nawet, tylko to wszystko wymaga wspomagania, a TUW są świetnym rozwiązaniem i krzewienie wśród społeczeństwa – nie tylko, bo i wśród firm – że coś takiego istnieje i coś takiego funkcjonuje, oczywiście nam się wszystkim przyda, bo jest to rozwiązanie bardzo dobre. Ale nie dla wszystkich, nie dla każdego klienta. Bo ktoś, kto co roku płaci, załóżmy, mniejszą składkę, a ma rok w rok ogromne szkody, to niekoniecznie klient TUW. Chociaż żeby wychodziło na zero, tak jak tu zostało powiedziane, bo jeżeli będzie multum klientów szkodowych, to naprawdę będzie ciężko, bo z czegoś trzeba będzie pokryć te szkody.

Tak że ja chciałabym tylko uświadomić bardziej praktyczne aspekty, może mniej mówić o naszym funkcjonowaniu, ale też zwrócić uwagę na pewne problemy, które są bardzo ważne dla państwa, bo tutaj mówimy głównie o rolnictwie i o pewnych rozwiązaniach.

Mam nadzieję, że to, co zostało powiedziane o tych funduszach, to jest bardzo dobre rozwiązanie, tylko że jak państwo wiedzą, były już

fundusze na innowacje i chyba też do końca nie wypaliły, więc tutaj jest kwestia tego, żeby po prostu było to realizowane w sposób konkretny i żeby to mogło w ogóle wyjść.

Dziękuję bardzo.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękuję bardzo. To głos dużego ubezpieczyciela, który ma doświadczenie w trochę innej branży, ale myślę, że były to cenne uwagi. Moje pierwsze wrażenie jest takie, że różnica między pierwszą a drugą częścią konferencji jest taka, że w pierwszej części mieliśmy sporo nauki, a tu wiele doświadczenia i nauki płynącej z doświadczenia, i ten głos państwa jest bardzo cenny, państwo pokazują, że nie wystarczy obniżyć kapitał założycielski i obniżyć kryteria kadry zarządzającej i już będzie szczęście w ubezpieczeniach, dlatego bardzo cenny jest państwa głos w tej dyskusji panelowej.

Poproszę teraz panią Marię Kuchlewską z Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych Rejent Life.

Maria Kuchlewska
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Rejent Life

Dzień dobry państwu. Doświadczenia TUW, którym kieruję, może w małym stopniu będą użyteczne na użytek dyskusji, którą dziś państwo odbywają, albowiem TUW prowadzi ubezpieczenia życiowe, a tutaj była mowa o klęskach, tych związanych z uprawami i zwierzętami, ale rolnictwo i wieś to również i mieszkańcy, więc może w takim zakresie też mówiąc o wsi, można na inicjatywy spojrzeć.

TUW funkcjonuje od 1995 r. i jego założycielami są notariusze, samorząd notarialny. W tym sensie właśnie doświadczenia nie będą się wprost przekładały, jako że nawet nie mogę zaproponować takich ofert jak tutaj koleżanki i koledzy w postaci związków wzajemności członkowskiej, bo statut ogranicza nas w tym, kto może być ubezpieczającym i ubezpieczonym jednocześnie w TUW.

To, co bym chciała w jakiś sposób włączyć do tej dyskusji, to kilka refleksji, które będą jakąś reasumpcją doświadczeń własnych oraz problemów, które państwo stawiają.

Jedna kwestia to są regulacje. Pod adresem regulacji padł tutaj cały szereg uwag, część z nich by można było podzielić, ale taka uwaga

bardzo ogólna: problemem funkcjonowania wielu instytucji, a i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce jest problem dużej zmienności w regulacji oraz działanie prawa wstecz. To znaczy, że jeśli znam dziś reguły i tworzę określony organizm, nie mogę mieć pewności, że za lat trzy w tych regułach mogę dalej działać. I to jest podstawowy problem, ponieważ dyskusja odbywa się w gmachu organów stanowiących, więc myślę, że warto tutaj to bardzo mocno zaakcentować – tę zmienność i działanie prawa wstecz.

W odniesieniu do towarzystw ubezpieczeń wzajemnych oceniam zmiany w prawie, które miały miejsce, niekoniecznie pozytywnie i w szczególności w odniesieniu do małych TUW, bo akurat TUW, którym kieruję, jest właśnie małym TUW. To jedyne, o którym państwo wspominali tak albo być może, to właśnie jest TUW Rejent Life, które z założenia jest małe, ponieważ działa na ograniczonej grupie, nie ma szans na zbliżenie się do tego, co stanowi owo maksimum składki, ale wchodząc w regulację unijną dzisiejszą, nie wiadomo, czym to małe TUW jest, albowiem składka to jest jedno kryterium, a nagle się pojawia kryterium inne, które dotyczy rezerw. I właśnie też stoimy w takim miejscu, w którym działamy, ale jak będziemy do końca traktowani, dziś nie wiemy. Regulacja, której data wejścia w życie jest nieustannie zmieniana, sprawia, że to funkcjonowanie, można by powiedzieć, jest takie tymczasowe. Tymczasem jest to instytucja, która – odniosę się tutaj do wystąpień – w kierunkach polityki unijnej stanowi priorytet, albowiem właściwością ubezpieczeń, które oferujemy, jest zabezpieczenie emerytalne, bo oferujemy ubezpieczenia rentowe, taka była potrzeba grupy zawodowej, która to TUW utworzyła. I teraz w obszarze takiego produktu działamy w ciągłej niepewności. Można by powiedzieć, o ironio, ale to są fakty. Ta zmienność jest bardzo również ważna dla tych nowych podmiotów, które chcą powstawać.

Kolejny problem, który wydaje się istotny, to jest podejście w tym wymiarze regulacyjnym do transpozycji dyrektyw na nasz grunt. Tutaj właśnie to, co byłoby oczekiwaniem na pewno nas wszystkich, czyli przedstawicieli TUW funkcjonujących, to to, aby była większa troska o klarowanie właściwości TUW w Polsce. Bo to jest nazwa „TUW", ona jest niby wspólna, natomiast właściwość podmiotu, czyli TUW w Polsce i TUW w innych krajach unijnych, jest różna.

Regulacja unijna jest oparta na ryzyku i właśnie ta właściwość podmiotu jest kluczowa, tymczasem regulator podchodzi bardzo często mechanicznie do problemu i stąd nasze dylematy, z którymi się borykamy. Nie wiemy, jak to będzie rozstrzygnięte, jak będzie coś innego

rozstrzygnięte, czyli jest mało takich rozwiązań, które mają systemowy, trwały fundament, na którym cokolwiek się buduje. Myślę, że to może być jednym z czynników, jedną z determinant tego, że właśnie TUW mamy tyle, ile mamy, to znaczy mamy ich niewiele. Moja ocena jest taka, że ten udział towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w runku ubezpieczeniowym w jakiś sposób odwzorowuje stopień świadomości i demokracji społeczeństwa. Z całą pewnością jest tutaj bardzo duża synergia. I w tym obszarze też jest do zrobienia bardzo dużo i bardzo dużo też z tego poziomu regulacyjnego. TUW podejmują szereg inicjatyw na Forum Polskiej Izby Ubezpieczeń, aby właśnie te kwestie najbardziej palące, dyskusyjne można było stawiać, żeby można było mieć jakąś reprezentację w obliczu nadzoru, ale to są takie działania, jakie są, bo z reguły jesteśmy traktowani demokratycznie, to znaczy jest nas mało, więc nasz głos niewiele znaczy, nasz udział jest niewielki i koło się na swój sposób zamyka. Czy w ten sposób być powinno? To jest pytanie. Wydaje się, że jeśli troszczymy się o rynek i o jego zróżnicowanie, to chyba nie. I tym bardziej w obliczu kolejnych inicjatyw, kolejnych instrumentów w obszarze zarządzania ryzykiem, które się pojawiają, taki niepokój we mnie się pojawia, że właśnie te instrumenty są podawane bez należytego ich opisu w relacji do funkcjonujących instrumentów. I w tej wielości następuje swego rodzaju zagubienie i nie wiadomo, co jest co, co jest dobre, czemu służy. Tutaj padło wiele propozycji i wydaje się, że właśnie większa troska o to, aby była jasność w obszarze proponowanych instytucji, jest szalenie ważna, żeby ci, którzy mogą z nich korzystać, właściwie z nich korzystali i potem żeby był ten użytek główny.

Bardzo dziękuję.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękuję bardzo za to wystąpienie małego ubezpieczyciela, ale już z doświadczeniem i bardzo ważny głos, abyśmy jako senatorowie, jako organ uchwałodawczy, dwa razy albo może i pięć razy zastanowili się, zanim cokolwiek zmienimy, aby nie było tego odczucia, o którym pani mówi, więc lepiej przemyśleć to, co należy zmieniać i nie zmieniać, jak zmieniać w kierunkach, o których mówiła pani Maria Kuchlewska. Ale również to, co jest bardzo ważne, a mianowicie spojrzenie na dyrektywę unijną, która będzie niosła określone implikacje w prawie polskim, jako ważny element.

I na koniec, że klęski żywiołowe to też życie, to też life, bo po klęsce rodzi się nowe życie i myślę, że warto ten element również w strategii państwa TUW uwzględnić.

Proszę jako ostatniego panelistę pana Laurenta Convain'a z MACIF Życie.

Laurent Convain
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych MACIF Życie

Dzień dobry. Reprezentuję firmę MACIF Życie TUW. Tak jak pani Maria mówiła wcześniej, też działamy w obszarze życia, jednak wydaje mi się, że jest punkt styku między życiem a światem rolniczym, chociażby ze względu na to, że dużo rozmawialiśmy o stabilności dochodów, a stabilne dochody mogą się stawać niestabilne choćby z powodu klęski żywiołowej czy też innych zdarzeń, innych ryzyk związanych z życiem, chociażby zgon czy poważa choroba, czy innych tego typu ryzyk. MACIF Życie w Polsce jest od roku 2005. Wywodzimy się z grupy o tej samej nazwie we Francji. Grupa MACIF działa we Francji już ponad pięćdziesiąt lat, więc nieraz też korzystamy z tego doświadczenia. Idea wzajemności, jak tu był zresztą reprezentowany w prezentacjach wcześniejszych, udział składki pochodzący ze świata wzajemności we Francji jest na poziomie 40%, więc jest to duże doświadczenie, z którego możemy na co dzień skorzystać. My jesteśmy TUW otwartym, co pozwala nam na tworzenie oferty produktowej kierowanej do różnych środowisk, w tym oczywiście też i rolników.

Mówiliśmy o szansach i barierach, i mnie się wydaje, że jeśli chodzi o te bariery, mowa była o kapitałach, kompetencjach, kosztach, tutaj dołączę do swoich przedmówców w sensie takim, że my mamy pewien obowiązek ze względu na to, że jesteśmy instytucją zaufania publicznego i w związku z tym posiadanie minimalnego kapitału wydaje się w tym momencie rzeczą normalną i jak najbardziej logiczną ze względu na to, że musimy w każdej chwili móc wykazać odpowiednią wypłacalność i móc reagować na różne zdarzenia.

Z drugiej strony, to są może i bariery, ale widzę też i szanse, i tutaj dołączę też do swoich przedmówców, jeżeli chodzi o związki wzajemności, które są moim zdaniem bardzo dobrą drogą, też i dla rolników, żeby móc wejść w to. Wynika z tego, że z idei towarzystw wzajemnych związki wzajemności mają bezpośredni wpływ nie tyle na produkty, co też różne bardzo ważne decyzje strategiczne podjęte przez towarzystwa i w ten sposób bez potrzeby zakładania wielkiego kapitału, posiadania

wielkich kompetencji można jednak we współpracy tworzyć korzystne produkty dla obu stron.

Bardzo dziękuję.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękuję panu Laurentowi Convain'owi za to francuskie spojrzenie na polski rynek i jeśli mógłbym podsumować to, co pan Laurent Convain powiedział, to nie ma stabilnego życia bez dobrych ubezpieczeń wzajemnych, a najlepiej w związkach wzajemnych; tak odebrałem pana wypowiedź.

Przejdziemy do dyskusji, ale o uzupełniający głos prosiła jeszcze pani Krystyna Mędykowska, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych SKOK. Prosimy bardzo.

Krystyna Mędykowska
Dyrektor Zespołu Ubezpieczeń
w Towarzystwie Ubezpieczeń Wzajemnych SKOK

Ja bym jeszcze jako uzupełnienie chciała powiedzieć, że rzeczywiście robiliśmy taką analizę ryzyk i największym ryzykiem, które usytuowaliśmy na pozycji pierwszej, było ryzyko prawne, zmian w przepisach prawnych, szczególnie w odniesieniu do dużej bazy klienckiej, kiedy nagle regulator zmienia opinię, czy zmieniają się przepisy prawne i w tym momencie musimy się w określonym czasie dostosowywać do nowych wymogów. Oczywiście idą za tym niesamowite koszty dostosowania całego systemu obsługi, tak że tutaj to ryzyko prawne i niestabilność naszego prawa jest rzeczywiście istotne, tak w funkcjonowaniu spółek akcyjnych, jak i TUW.

Chciałam również zaznaczyć istotną sprawę, która dotyczy zawierania umów i obsługi. Tak jak mówiliśmy, ubezpieczenia rolne rzeczywiście są trudnymi ubezpieczeniami i mamy na rynku kilka trudnych ubezpieczeń, ale obsługa, czyli samo zawarcie i cała obsługa, to świadczy o jakości towarzystwa i jeżeli ta obsługa będzie na odpowiednim poziomie i również wypłata odszkodowań będzie właściwa, to klienci do tego towarzystwa będą przychodzić.

Na marginesie powiem, że my jesteśmy Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych SKOK i często do nas klienci zwracają się właśnie z prośbą o utworzenie związków wzajemności członkowskich dla pewnych grup

ryzyka, które do tej pory funkcjonowały w spółkach akcyjnych. Z jakich powodów? Po prostu stwierdzają, że mają albo nadpłacone składki, nie wiedzą, jak się to ryzyko rozkłada, nie mają wpływu na ryzyko, jedynie to, co im powie ubezpieczyciel, i chcieliby właśnie współuczestniczyć w zarządzaniu swoją grupą interesu, w oglądaniu wyników finansowych tego związku. Dlatego twierdzę, że w ramach TUW właśnie powstanie związków wzajemności członkowskiej określonych grup interesów jest takim – podkreślam to, co powiedziałam wcześniej – sposobem na razie na małe TUW, TUW w TUW.

Senator Leszek Czarnobaj

Dziękuję bardzo za ten głos dotyczący ewentualnych szans rozwoju na bazie rolnictwa.

Czy ktoś z państwa panelistów jeszcze chciałby w ramach dyskusji panelowej zabrać głos?

Nikt się nie zgłasza. W takim razie dziękuję bardzo serdecznie państwu za wystąpienie. Oddaję panu przewodniczącemu, senatorowi Chróścikowskiemu, prowadzenie dalszej części.

Dziękuję bardzo.

DYSKUSJA

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję państwu za wypowiedzi, które były wypowiedziami praktyków, wypowiedziami z konkluzjami, z których wynika, co należałoby robić. Myślę, że to jest też bardzo cenny głos i w związku z tym pozwolę sobie w tej chwili – jeszcze raz dziękując państwu – zaprosić do debaty, do dyskusji.

Jako pierwszego proszę o zabranie głosu pana Pawła Augustyna, przewodniczącego Związku Wzajemności Członkowskiej „Galicja" TUW TUW.

Paweł Augustyn
Przewodniczący Związku Wzajemności Członkowskiej „Galicja"
w Towarzystwie Ubezpieczeń Wzajemnych TUW

Dziękuję bardzo, Panie Senatorze, za udzielenie głosu.

Reprezentuję od kilku już lat Związek Wzajemności Członkowskiej „Galicja", który działa w ramach Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, naszego dużego towarzystwa.

Już w 1996 r. wspólnie z rolnikami, z izbami rolniczymi, z „Solidarnością" RI, z rolnikami z RI, z młodymi rolnikami podjęliśmy inicjatywę zorganizowania się właśnie w związek ubezpieczeń wzajemnych i zaczęliśmy to robić – w ramach oczywiście Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych TUW. Po pewnym okresie, kiedy już zbudowaliśmy grupę docelową, którą założyliśmy, mieliśmy możliwość stworzenia już małego TUW, ponieważ ustawa się zmieniła w taki sposób, że można było te związki wzajemności członkowskiej two-

rzyć, bo one nie były możliwe do tworzenia wcześniej, na bazie tej pierwszej ustawy. I okazało się, że jak już zebraliśmy tych ludzi, tych rolników bardzo dużo, zorganizowaliśmy sobie jakieś struktury, mamy możliwość tworzenia jakby nowego TUW, doszliśmy do takiego samego wniosku jak państwo w dyskusji z pierwszego panelu, że nie jesteśmy w stanie tego zrobić. Na jakiej podstawie doszliśmy do tego wniosku? Otóż na podstawie analizy pełnych dokumentów, czyli założenia nowego TUW, czyli: zarząd, czyli utworzenie całej biurokracji, druk dokumentów, reasekuracja, wszystkie te działania plus do tego jeszcze to, że nie możemy robić OC rolnika i nie możemy robić OC komunikacyjnego, a rolnik w swoim portfelu ma budynki rolne, OC komunikacyjne, ciągnik, przyczepę rolniczą, inne ubezpieczenia drobne, w związku z tym chcąc zachować całą tę paletę – i oczywiście pominąć te wszystkie przeszkody, które są po drodze – i mając już nawet możliwość stworzenia tego małego TUW, doszliśmy do wniosku, że my tego nie uniesiemy. Po rozmowach z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych postanowiliśmy stworzyć małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, tak zwany związek wzajemności członkowskiej, o którym tu się bardzo dużo mówi, i ten związek funkcjonuje naprawdę znakomicie. My się dzisiaj nie martwimy o te sprawy, o których państwo mówili, o te procedury, które trzeba zachować, o wymogi, o Solvency II. Nas to nie interesuje, my zbieramy składkę, my likwidujemy szkody – oczywiście towarzystwo to zapewnia – i nas interesuje to, żeby była w miarę niska składka, żeby była niska szkodowość, żeby rolnicy byli zadowoleni z obsługi, a żeby towarzystwo tworzyło dla tego wszystkiego taką czapę. I to nas naprawdę satysfakcjonuje, bo ta współpraca układa się bardzo dobrze.

Oczywiście są wzloty i upadki. Było tak, że mieliśmy składkę w nadwyżce, mieliśmy składkę również na minusie, bo nie jest tak, że zawsze jest pięknie, ale zawsze się dogadujemy. Są coroczne spotkania, rozliczanie związków, jest upodmiotowienie tych rolników, w tym sensie, że rolnicy sami decydują o tym, co dalej z pieniędzmi robimy: czy dajemy na obniżkę składki, czy kupujemy w ramach prewencji piły motorowe, bo różne rzeczy robimy w ramach naszej działalności. Być może dobrze się stało, że ustawa nie pozwoliła pozakładać dwieście, trzysta małych TUW, żeby każdy sobie mógł je założyć, bo widzimy, że świadomość ubezpieczeniowa jest dzisiaj już dosyć duża, ale jeszcze na tyle mała, że gdybyśmy mieli dużo powstałych małych TUW i gdyby one poupadały,

to by się okazało, że dzisiaj byśmy mówili o innym modelu ubezpieczeń wzajemnych, a my mówimy o tym modelu, który jest, o gromadzeniu się właśnie w ramach towarzystw ubezpieczeń wzajemnych poprzez związki wzajemności członkowskiej. Dlaczego? Dlatego że, po pierwsze, dekoniunktura na rynku, którą wszyscy widzimy, że jest kryzys finansowy, i po drugie, że widzimy, że idzie globalizacja, czyli łączą się firmy ubezpieczeniowe – ostatnio WARTA z HDI Asekuracja – że łączą się banki, czyli wszystkie finansowe instytucje. Czyli nam najlepiej jest funkcjonować przy stabilnym, dużym partnerze, który daje gwarancję wypłacalności, stabilności i ta symbioza działa w sposób bardzo dobry.

Obecnie ubezpieczamy kilkanaście tysięcy gospodarstw rolnych w Małopolsce i cały czas rozwijamy portfel ubezpieczeniowy. I powiem jeszcze jedną rzecz, o której państwo nie mówili. Otóż trzeba jeszcze zobaczyć – jedna z pań prelegentek o tym mówiła – do jakiej grupy społecznej trafiamy. Trzeba też patrzeć na strukturę gospodarstw rolnych. My akurat jesteśmy góralami i u nas rozmowy są zawsze twarde, ale dochodzimy do consensusu.

Trzeba zobaczyć, do jakiej grupy społecznej trafiamy, dlatego że u nas na przykład są gospodarstwa bardzo drobne, średnia składka z gospodarstwa to jest 300 zł – OC rolnika plus budynki rolne – natomiast średnia składka z gospodarstwa w woj. opolskim to jest 800 zł. Czyli jeszcze trzeba na to patrzeć z innej strony.

Nas nie stać na to, żeby zobowiązać naszych rolników do wpłacenia jakichś pieniędzy, żeby oni budowali swój kapitał. Oni budują symbolicznie, bo wykupują wpisowe, udziały, składkę członkowską, ale to są symboliczne sprawy, bo rolnik, który ma średnią 3,70 ha – to jest najmniejsza w Małopolsce średnia gospodarstwa rolnego – nie ma praktycznie żadnych dochodów, jest bieda. Czyli on musi ten obowiązek ubezpieczenia spełnić, zabezpieczyć swój majątek przed ryzykiem za minimalną składkę.

I te grupy zawodowe, grupy społeczne, również, o czym mówię, struktura gospodarstw rolnych, to jest bardzo ważne przy tworzeniu nowych towarzystw, ale przede wszystkim ja bym szedł w tym kierunku, żeby w ramach tych grup zawodowych, społecznych, również branżowych tworzyć w ramach towarzystw ubezpieczeń wzajemnych związki wzajemności członkowskiej, bo to dzisiaj, w dobie kryzysu, jest najbezpieczniejsze dla nas, czyli dla samych tych, którzy się ubezpieczają.

Dziękuję serdecznie.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo.

Proszę następną osobę, panią doktor Krystynę Backiel, podlaski Urząd Marszałkowski.

Krystyna Backiel
Podlaski Urząd Marszałkowski

Dzień dobry państwu. Przede wszystkim chciałabym podziękować za zaproszenie na dzisiejszą konferencję. Ja jestem i teoretykiem, i praktykiem, takim podwójnym praktykiem, a mianowicie swego czasu udało mi się zrobić doktorat z ubezpieczeń, a później przez wiele lat pracowałam w jednej z większych firm ubezpieczeniowych w Polsce, a dokładnie rok temu podpisałam umowę z podlaskim Urzędem Marszałkowskim na tworzenie TUW właśnie, a więc doświadczenia dotyczące tworzenia TUW, jeśli można tak kolokwialnie powiedzieć, zdobywam na własnym, żywym organizmie, doświadczam wszelkich pozytywów, negatywów i barier tworzenia tejże instytucji.

Do problemu tworzenia jako takiego TUW w Polsce, czy nowych TUW, należałoby chyba podejść przede wszystkim z dwóch stron, dwuaspektowo, po pierwsze, należałoby zwrócić uwagę na aspekty ograniczające czy uniemożliwiające tworzenie TUW, generalnie rzecz biorąc, utrudniające może zakładanie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w obecnych realiach formalnoprawnych, z których wynikają inne konsekwencje, takie jak właśnie kapitałowe. To jest jeden aspekt bardzo istotny, do którego za moment chciałabym wrócić. Drugi aspekt, to należałoby przeanalizować te wszystkie uwarunkowania, które za moment nam się pojawią właśnie w aspekcie nowych uwarunkowań dyrektyw unijnych. I to są dwie najważniejsze rzeczy, które w tym momencie wpływają w sposób bardzo wyraźny i ograniczający w ogóle na zjawisko tworzenia TUW w Polsce.

Pozwolę sobie teraz skoncentrować się na pierwszym aspekcie, a więc obecnych uwarunkowaniach formalnoprawnych. Główne ograniczenie powodujące minimalną liczbę powstających w Polsce TUW, o czym tutaj moi wszyscy przedmówcy mówili, to jest nic innego jak zapisy ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

W dokumentach, które tutaj przejrzałam pobieżnie, dołączonych do dzisiejszej konferencji, jak również z wypowiedzi, chcę powiedzieć, że

utworzenie TUW nie do końca jest takie proste, ponieważ ja je faktycznie w tej chwili tworzę. Zapisy są bardzo niejasne, nieczytelne, o czym się zdążyłam na własnej skórze przekonać. Otóż w obecnej strukturze i formie zapisów ustawy o działalności ubezpieczeniowej nie ma możliwości utworzenia małego TUW. Obecne zapisy ustawy o działalności ubezpieczeniowej wykluczają możliwość założenia, zarejestrowania małego TUW. Jak zwykle, diabeł tkwi w szczegółach.

Pozwolę sobie tutaj zacytować fragment, który dotyczy właśnie tego problemu, i od tego należałoby zacząć rozmowy na temat możliwości tworzenia małych TUW, bo to jest jedyny zapis, który blokuje – pod kątem prawnym – tworzenie właśnie takich organizacji. Art. 43 ust. 1 i ust. 2 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej. Ustawodawca wyraźnie określa, jakie warunki powinny być spełnione, aby utworzyć małe TUW. Nie pisze „utworzyć", zwracam na to uwagę. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może być uznane – uznane, a nie utworzone – przez organ nadzoru – czytaj w domyśle KNF – za małe, zgodnie z obowiązującymi przepisami ze względu na małą liczbę członków – o czym tutaj wszyscy prelegenci wcześniej mówili – oraz niewielką liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia – o czym też tutaj mówiliśmy wcześniej – lub niewielki terytorialny zasięg działalności, co mogłoby być również adekwatnie stosowane do związków wzajemności członkowskiej. Ale „W sytuacji ubezpieczenia jedynie swoich członków członkami towarzystwa jest zdefiniowany w statucie krąg podmiotów". I, uwaga, roczny przypis składki nie przekracza, w przeliczeniu na złotówki, równowartości 5 milionów euro.

Chciałam utworzyć małe TUW na potrzeby województwa podlaskiego, pod kątem ochrony ubezpieczeniowej wszystkich podmiotów medycznych, dokładnie szpitali, biorąc pod uwagę nowe przepisy, które mają wejść od stycznia 2014 r., dotyczące ryzyka tak zwanego od zdarzeń medycznych. Współpracowałam w sposób bezpośredni z Komisją Nadzoru Finansowego. Cały problem polega właśnie na ostatnim członie tego zapisu. Żeby utworzyć TUW, muszą być spełnione wszystkie te trzy warunki, które państwu zacytowałam. Niemniej jednak najistotniejszą kwestią jest ostatni zapis i bardzo precyzyjne sformułowanie: „i roczny przypis składki nie przekracza", a więc nie „nie przekroczy", tylko „nie przekracza". Co to w praktyce oznacza? Że nie można utworzyć małego TUW, trzeba utworzyć normalne, tak zwany duże TUW, ponosząc wszelkie konsekwencje ustawowe w postaci wymogów związanych z tworzeniem normalnego towarzystwa ubezpieczeniowego, a nie, czytaj

w domyśle, małego, a więc należy spełnić wszystkie wymogi kapitałowe, które są naprawdę uwarunkowane zakresem świadczenia ochrony ubezpieczeniowej swoich członków. A więc ustawodawca nie daje nam możliwości utworzenia, na samym początku, małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, ustawa nam nie zezwala na taką sytuację. Musimy otworzyć duże TUW, normalne, po roku, kiedy stwierdzimy, że tak zwany przypis składki brutto nie przekracza 5 milionów euro, dopiero wtedy możemy wnioskować do Komisji Nadzoru Finansowego o przekwalifikowanie i przekształcenie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, zarejestrowanego i funkcjonującego rok, po zamknięciu, podkreślam, roku bilansowego, dopiero wówczas można wnioskować do Komisji Nadzoru Finansowego o przekwalifikowanie i zarejestrowanie tego TUW jako małe. I wówczas, w domyśle, będziemy się zastanawiać, na czym będą polegały proporcje zgodnie z dyrektywami unijnymi. I to jest największy dylemat na dziś w tworzeniu TUW, generalnie rzecz biorąc, jako zjawisko finansowo-ekonomiczne w Polsce. Od tego powinniśmy zacząć.

Próbując utworzyć takie towarzystwo na rzecz podlaskich szpitali, i nie tylko, bo inne województwa z Polski również były zainteresowane przystąpieniem do naszego TUW, napotkałam właśnie tę barierę już bezpośrednio w procesie przygotowywania dokumentacji, dlatego że umowa, którą podpisałam z Urzędem Marszałkowskim, obligowała mnie do wszystkiego, a więc i do przygotowania całej dokumentacji do KNF, przygotowania biznesplanu, obejmującego okres trzyletni, już dotyczący TUW dużego, normalnego, nie małego, a więc cała infrastruktura administracyjno-operacyjna, jak również proces akwizycji, likwidacji szkód, wszystkie wymogi dotyczące zarządu, rady nadzorczej, itd. Do tego wszystkiego obligowała mnie umowa, którą podpisałam z Urzędem Marszałkowskim. Podjęłam się tego zadania, gdyż posiadane doświadczenie i wiedza merytoryczna pozwalają mi podjąć się tego. Pierwszy problem, który napotkałam, to jest właśnie to: nie ma prawnie możliwości utworzenia małego TUW. Od tego więc chyba powinniśmy przede wszystkim zacząć.

Po drugie, na co pragnę zwrócić uwagę, obecne tutaj towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych – poza, oczywiście, małym towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych – wszystkie powstały dzięki wkładowi kapitałowemu. Nasz pomysł, nasza inicjatywa wywodząca się z Urzędu Marszałkowskiego województwa podlaskiego, stoi pod znakiem zapytania właśnie dlatego, że okazało się, iż nie mamy wymaganego kapitału, nie

możemy sami go zgromadzić. Biorąc pod uwagę zapisy ustawodawcy mówiące o tym, że TUW działają na zasadzie wzajemności członkowskiej, a więc generalnie rzecz biorąc, członkowie powinni utworzyć ten TUW i sami się w tym TUW ubezpieczać – tak mówi ustawodawca – proszę zwrócić uwagę na to, jakie TUW funkcjonują na rynku. Państwo generalnie reprezentują większą część kapitału akcyjnego, tak mówiąc szczerze, bo SKOK na przykład czy inne TUW zostały utworzone z większościowego kapitału założycielskiego, a więc nie jest to jednocześnie członek, który sam się ubezpiecza. A więc jest to zaprzeczenie literatury faktu, polskich realiów gospodarczych i zapisów ustawodawcy. Chciałam utworzyć towarzystwo ubezpieczeniowe na rzecz szpitali województwa podlaskiego i innych województw, zgromadziliśmy kapitał deklarowany przez członków szpitali mniejszy, niż wynikałoby to z zakresu ryzyk ubezpieczeniowych, które mieliśmy ubezpieczać w ramach TUW medycznego, tak go nazwijmy. I co się stało? Zabrakło nam większościowego kapitału. Szpitale, które wyraziły chęć przystąpienia do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, zadeklarowały kapitał zakładowy niższy od wymaganego zapisami ustawy. Należało poszukać kapitału większościowego. Dotyczyć to będzie wszystkich towarzystw ubezpieczeniowych, które za moment będą chciały powstać, dlatego zwracam państwu na to uwagę.

Skąd wziąć ten kapitał? Proszę sobie wyobrazić, że Urząd Marszałkowski nie znalazł inwestora. Pojawił się inwestor zagraniczny, którego zaprosiłam do negocjacji, ale mamy gospodarkę rynkową, mamy kryzys światowy, nikt nie wyasygnuje kilku czy kilkunastu milionów złotych dla własnej przyjemności. Każdy inwestor musi mieć świadomość, potrzebę i gwarancję, że przynajmniej mu się te środki zwrócą. Jeśli nie zarobi na tej inwestycji, to przynajmniej koszty mu się zwrócą. Tymczasem warunki negocjacyjne nie zostały zrealizowane i nie zostały ustalone od czerwca tego roku do dziś i ten problem będzie dotyczył wszystkich innych prób tworzenia towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, bez względu na to, w jakiej grupie ryzyka będziemy chcieli utworzyć te towarzystwa, jakiego rodzaju ryzyko będzie obsługiwane przez to towarzystwo, ten kapitał i tak będzie bardzo wysoki, związany z obecnymi przepisami ustawy. I na te dwa aspekty, które związane są z obecnymi realiami formalnoprawnymi i finansowymi, pragnę zwrócić państwa uwagę. Inną kwestią jest to, czego możemy się spodziewać po dyrektywach unijnych.

Dziękuję bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo za ten pierwszy głos ekspercki w dyskusji, który trochę nas sprowadza na ziemię, mówiąc, że są ogromne problemy w prawie, a tu pokazuje pani jeszcze bardziej dobitny przykład styku prawa z praktyką. Dla naszych obu komisji: Komisji Finansów oraz Komisji Rolnictwa jest to bardzo dobrym wskazaniem do tego, aby wyciągnąć z tego wnioski w pracach, które zapowiadaliśmy.

Dziękuję jeszcze raz za ten głos i proszę teraz pana Marka Froelicha, wiceprezesa Izby Rolniczej w Opolu.

Marek Froelich
Wiceprezes Izby Rolniczej w Opolu

Panie Senatorze! Szanowni Państwo!

Dziękuję za zaproszenie izb rolniczych do tej dyskusji. My bezpośrednio jako rolnicy dotykamy może tych wszystkich zdarzeń losowych, a pochodzę z województwa opolskiego, sprawy związane z powodziami itp. to nasza bolączka.

Ale w dyskusji chciałem poprzeć głos pana prezesa Pawła Augustyna na temat związków wzajemności członkowskiej, bo nas to najbardziej interesuje. Myślę, że tutaj już częściowo na swoje pytania dostałem odpowiedź w międzyczasie, ale chciałem zwrócić uwagę, że to jest taki wyróżnik, który bardzo mocno odróżnia ten typ ubezpieczeń od spółek SA i te związki wzajemności członkowskiej oby powstawały licznie. Myślę, że właśnie związek wzajemności członkowskiej powinien się kojarzyć w terenie właśnie z małym TUW, bo zdecydowanie łatwiej jest znaleźć w takiej grupie osoby, które się tym tematem będą interesować, z tym że chciałem zwrócić uwagę, że do propagowania tej idei musielibyśmy wyznaczyć liderów z dużym społecznym zaufaniem, aby ten temat jednak w społeczności, tam na dole – myślę tu głównie o społeczności rolniczej – przekazać i dobrze sprzedać, że tak powiem. Przypomnę również, że nie było tutaj jeszcze mówione za wiele o tym, że najważniejszą, moim zdaniem, rzeczą jest dobrze zlikwidowana szkoda, bo to jest ta najważniejsza część reklamy i marketingu zakładu ubezpieczeń. Może nawet nie chodzi o ten „szybki pieniądz" do godziny czy do doby po zdarzeniu losowym, ale chodzi o ten kontakt z osobą, która doznała zdarzenia losowego, o ten pierwszy kontakt z tą osobą czy z tymi

osobami, bo w rolnictwie dzieje się to przeważnie na bardzo dużych powierzchniach. Są to problemyy bardzo kosztowe i bardzo bolesne. Mamy jakiś taki niedosyt wiedzy na ten temat, więc chciałbym usłyszeć coś bardziej merytorycznego.

Ale zaznaczam, że najbardziej mnie interesuje na dzisiejszej konferencji związek wzajemności członkowskiej jako ten fragment działalności TUW, który jest najbliżej rolników, najbliżej odbiorców ubezpieczenia.

Dziękuję.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję.

O głos prosił pan Tomasz Świtka. Proszę.

Tomasz Świtka
NSZZ RI „Solidarność"

Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Ja bym chciał zabrać głos jako członek TUW od wielu, wielu lat i chciałbym już na wstępie zaapelować, że ważne jest, żeby pomagać tworzyć, a nie wylać to dziecko z kąpielą. Powiem o swoim doświadczeniu.

Mam w TUW ubezpieczone właściwie wszystko i jak ważne są te ubezpieczenia, podam przykład pewnego przypadku u nas. Z otwartej bramy wybiegł pies, przestraszona przechodząca kobieta pechowo się przewróciła. Pies jej nie ugryzł, ale złamała rękę Rodzina naszego sąsiada jest adwokacka. Wystąpiła o duże odszkodowanie. Ta pani nie mogła uczyć przez rok, bo była nauczycielką. Zaniósł kilka tysięcy złotych, ale okazuje się, że jest to wszystko mało. Przychodzą rachunki i nie wiem, jak to będzie, sprawa jest w sądzie. Nie był w TUW ubezpieczony. Proszę państwa, różnorodność ubezpieczenia jakże jest ważna, tutaj wspomniany chociażby ten tunel paprykowy, gdyby w TUW był ubezpieczony, kosztowałby około 25 zł – tunel taki mniej więcej jak ta sala, 10 m na 20 m, więc wart około 6 tysięcy zł w naszym regionie. Więc nieświadomość albo niewiedza.

Jadąc tu słuchałem „Rozmaitości rolniczych" i na przykład PZU reklamuje się dzisiaj, że za pół ceny i drugie tyle wartości ubezpieczy właśnie

od ryzyka płody rolne. Tak że nie ma na przykład ubezpieczenia TUW. (…) Warto się ubezpieczać, bo to jest istotne.

My w ramach swojej działalności związkowej ubezpieczamy na przykład dzieci wyjeżdżające na kolonie, ubezpieczam w TUW wychowawczynie. Naprawdę wiele razy stały się nieszczęścia, chociażby teraz wróciła nauczycielka z nogą w gipsie, innym razem dziecko z obojczykiem w gipsie, zawsze coś się dzieje. I dlatego warto ubezpieczać. Ja sobie na przykład nie bardzo wyobrażam, że może zabraknąć TUW, bo inne, większe korporacje albo kapitał zagraniczny wchłonie, albo przejmie. Byłoby ze szkodą dla nas, dla mieszkańców wsi, gdyby te TUW nie powstały albo przynajmniej te, które są, nie zagospodarowały tego terenu.

Na pewno jest jeszcze mała świadomość ludzi, że można z tego skorzystać, można czuć się członkiem. W naszym TUW – bo ja jestem z Radomia – jest zawsze atmosfera rodzinna, zawsze przypomną o polisie, zadzwonią, poinformują, czy składka dojdzie. Jak człowiek chce iść do biura, to nie idzie jak do obcego, tylko idzie jak do swojego i to jest o tyle miłe i zawsze przyjemne, że panuje taka rodzinna atmosfera. W każdym razie warto te TUW utrzymać, rozwijać i, Panie Senatorze, żeby nie wylać dziecka z kąpielą, bo nieraz chcemy dobrze, a wychodzi różnie.

Dziękuję za zaproszenie na dzisiejszą konferencję.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję.

O głos poprosił pan Bodak.

Jan Bodak
NSZZ RI „Solidarność"

Chciałbym szczególnie odnieść się do pana doktora Krzysztofa Łyskawy z Katedry Ubezpieczeń Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Powiedział nam pan tutaj trzykrotnie, że jeżeli nie będzie 30%, może być klęska. Ja bym chciał poprosić, żeby pan nam, rolnikom przedstawił, jak można to zrobić, bo jedna z pań powiedziała tutaj, że nie można, bo przepisy nie zezwalają. To samo robi teraz ten rząd. Proszę pana, jeżeli nastąpi klęska – bo pan mówił o klęsce urodzaju czy

klęsce suszy – burmistrz ma miesiąc na powołanie komisji, wojewoda ma dwa miesiące. To tenże rząd spowodował, że ma dwa miesiące, bo miał miesiąc. Minister ma trzy miesiące na uruchomienie pieniędzy klęskowych, a wegetacja jarego zboża trwa cztery i pół miesiąca. Takich anomalii, jak ten rząd wprowadził w naszym kraju, nie ma chyba nigdzie na świecie, a na pewno w całej Europie. Chciałbym właśnie pana o to poprosić. Reprezentuję gminę, gdzie rządzi postkomunistyczny burmistrz i kilkunastu klawiszy więziennych, nie ma ani jednego rolnika, ponieważ zdradziecka metoda d'Hondta spowodowała to, że dzisiaj jest ciężko, żeby rolnik zebrał sto głosów, natomiast klawisz w mieście ma pięć swoich (*brak nagrania*) i on ma pięćset głosów. Takiego zbójectwa to chyba nie było w Polsce i powinno to jak najszybciej być zlikwidowane.

Bardzo pana proszę, niech pan da jakiś przykład, jak można wyjść z tego zaklętego kręgu, to ten rząd stworzył zaklęty krąg, gdzie człowiek pokrzywdzony nie może się ruszyć. U nas ten burmistrz jest już czwartą kadencję i jak w ciągu swojej kadencji nie wykończy piętnastu rolników, nie może zasnąć. Jeżeli ich wykończy, to wtenczas śpi spokojnie.

Dziękuję bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję.

Prosił o głos również zastępca przewodniczącego naszej Komisji Rolnictwa. Proszę bardzo.

Senator Ireneusz Niewiarowski
Zastępca Przewodniczącego Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo.

W zasadzie pod tym, co zostało powiedziane w drugiej części, chciałbym się podpisać, ale też dwa słowa refleksji.

Podczas naszej konferencji odbyły się jak gdyby dwie konferencje w jednej i nie tylko mam na myśli formułę dyskusji, ale również wygłaszane treści. W pierwszej części bardzo ideowo, żeby nie powiedzieć ideologicznie, podchodziliśmy do tematu. Głoszono hasło „małe jest piękne". Może tak czasami jest, ale nie zawsze małe jest praktyczne i myślę

że paneliści w dużym stopniu to potwierdzili. Myślę, że trzeba bardzo korzystać z doświadczeń praktycznych TUW, które istnieją w Polsce już ponad dwadzieścia lat. Warto byłoby też oddać honor i podziękować tym środowiskom i tym osobom, które TUW w Polsce przywróciły.

Tu w pierwszej części padło zdanie, że państwowość polska słabnie. Ja mam zupełnie inne zdanie. Od dwudziestu paru lat, tak się składa, prawie równolegle z powstaniem TUW również tę państwowość mamy szansę budować, budujemy ją i wzmacniamy. Myślę, że na pytanie, które zostało też tu przytoczone: „Panie Premierze, jak żyć?", odpowiedź może byłaby efektowna: zakładać małe TUW, ale niekoniecznie byłaby dobrze przyjęta i praktycznie do zrealizowania.

Nie zaprzeczając tej idei, chciałem podkreślić, że TUW są, związki wzajemności członkowskiej, tak podkreślane przez państwa i również przez dyskutantów, funkcjonują i one są też w jakimś stopniu tymi małymi TUW i w związku ze spodziewanymi regulacjami, tymi które przyjdą z Unii, czy które będziemy kształtować, czy rząd będzie proponował, będziemy kształtować w realizacji praktycznej u nas w ramach PROW. Warto pomyśleć o takim rozdysponowaniu tych środków, żeby one nie poszły za jakąś ideè fixe, tylko zostały z pożytkiem wykorzystane i wzmocnione były te działania i te instytucje, które już są i które według mnie doskonale zdają egzamin z funkcjonowania. Czyli związki wzajemności członkowskiej w ramach TUW. To chciałem podkreślić i o tym trzeba myśleć.

Jedna z pań mówiąc o Podlasiu, zwróciła też uwagę na problem i temu się trzeba przyjrzeć, jak również chyba warto się podpisać, mimo że mówię to z pozycji ustawodawcy, również w jakiś sposób w pierś się uderzyć, jeśli chodzi o niestabilność prawa, choć nie zawsze to obciąża polskich ustawodawców, bo to również wynika z ustaw unijnych, które dość często się zmieniają.

Warto więc dyskutować. Myślę, że konferencja była potrzebna, warto pamiętać o dotychczasowym dorobku i znaleźć jak najbardziej praktyczne, jak najlepsze rozwiązania na przyszłość.

Dziękuję bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję.

Prosił o głos pan Gabriel Janowski.

Gabriel Janowski
Minister Rolnictwa w l. 1991–1993
Senator I kadencji

Szanowny Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

Z uwagą przysłuchuję się tej dyskusji, bo to jest kawałek naszej nowej ustrojowej rzeczywistości i muszę powiedzieć, że jestem zasmucony, dlatego że przez dwadzieścia parę lat w Polsce nie udało się stworzyć rzeczywiście – nie mówię tylko o TUW, ale w ogóle – aktywności społecznej w różnych obszarach. Nasuwa się pytanie: dlaczego?

Sam uczestniczyłem w zakładaniu w Warszawie tego pierwszego towarzystwa przed dwudziestu paru laty, o którym tutaj mówił pan Henryk Pająk. Napotykaliśmy wtedy bariery mentalne. Ludzie nie bardzo wiedzieli, co to jest i ta wielka praca informacyjno-organizacyjna, o której pan mówił, przyniosła pewne dobre skutki i faktem jest, że te bariery mentalne, tkwiące w ludziach, troszkę zostały zredukowane, ale one nadal są. Natomiast zasadniczą barierą jest co innego, tą barierą jest filozofia współczesnej cywilizacji czy życia, kto kim ma rządzić i jakimi instrumentami. I niestety, wielkie grupy finansowe i bankowe, ten krwioobieg, kontrolują nasze życie z jednej strony, a drugi krwioobieg stanowią media. To są dwa wielkie cywilizacyjne krwioobiegi i one kontrolują człowieka, albo chcą kontrolować człowieka, od urodzenia do śmierci. Banki – najlepiej żebyś od razu jak się urodzisz, zaciągnął kredyt i później w zębach co miesiąc nosił raty, a media – żebyś był ukształtowany wedle tej mentalności i reguł, które obowiązują. I niestety, te dwa krwioobiegi są zatrute i dlatego państwo z takim trudem przebijają się w tej rzeczywistości ze swoimi inicjatywami, które dla mnie są oczywiste. Bo jeżeli pięciu, dziesięciu, stu facetów chce założyć sobie towarzystwo wzajemnej adoracji – przepraszam za skrót – a to może być w rozmaitej formule, to prawo mu powinno zezwalać. A u nas co? U nas na początku lat dziewięćdziesiątych było prawo jeszcze normalne, ale później ci wszyscy zainteresowani rządzeniem i zniewalaniem człowieka tak rozbudowali swoje wpływy, że dzisiaj – powiem jako senator, poseł, minister itd. – nie ma w polskim Sejmie żadnej grupy, która by rzeczywiście dostrzegała w całym wymiarze polski interes i o niego zabiegała na każdym odcinku.

Sam wiem, ile to pracy wymaga, żeby przygotować dobrą ustawę. *(brak nagrania).* Ale kto się tym zajmuje? Zajmuje się wąska grupa posłów czy senatorów, najczęściej lobbowana ze wszystkich stron i oni

tak kombinują, tak te lody, ten kogel mogel kręcą, że z tego wychodzi później to, co wychodzi.

Byłem inicjatorem w 2001 r. powołania w parlamencie grupy do spraw zwalczania bubli, bo to, co się dzieje w polskim Sejmie, czy się działo, to jest produkcja bubli. Mamy tak bardzo dużo tych przepisów prawnych, reguł, że bez sztabu prawników praktycznie rzecz biorąc, trudno się w tym poruszać. I to jest celowe działanie, nie czarujmy się, chodzi o to, żeby zwykły człowiek w tym się pogubił, natomiast wyspecjalizowane grupy nim kierowały za taką czy inną odpłatnością. Nie chcę tu teraz tej filozofii rozwijać. Krótko mówiąc, najlepszym przykładem jest to, co powiedziała tutaj pani z podlaskiego Urzędu Marszałkowskiego. Nie można nic zrobić, bo wszyscy tam wysoko czuwają, żeby się tutaj inicjatywa nie narodziła, która by z tego tortu chciała choćby cząsteczkę posiąść – nie, wara ci od tego.

Apeluję do panów senatorów, byście rzeczywiście tę sprawę, już partykularną, bardzo poważnie potraktowali i żeby za rok na spotkaniu tutaj można było powiedzieć, że nareszcie mamy jedną ustawę czy regulacje, które pozwalają nam wypłynąć z tą inicjatywą, tak zresztą bardzo potrzebną, na szersze wody. Ufam, że tym się na poważnie zajmiecie, a nie tylko odnotujecie w sprawozdaniach, że kolejna konferencja się odbyła, bo niestety bardzo często aktywność posłów, senatorów do tego się sprowadza.

Jeszcze raz dziękuję za podjęcie tej inicjatywy i proszę o stanowcze działanie.

Na koniec podam jeden tylko przykład. Byłem szefem Komisji Rolnictwa w Sejmie i toczyliśmy przez trzy lata niewyobrażalną walkę o to, żeby powstała polska firma pod nazwą „Polski Cukier". Czy państwo wiedzą, jak tam lobbyści pilnowali, żeby, broń Boże, „Polski Cukier" nie powstał? Ano tylko dlatego, że firmy zachodnie – a powiem wprost, niemieckie – chciały w 100% przejąć ten rynek, bo, jak mi powiedział szef klubu cukrowego w Londynie, ten rynek cukrowy to kura znosząca złote jaja i dziwi się nam, Polakom, że ją sprzedajmy. Ile to wymagało wysiłku i mojej, powiedziałbym, finezji, żeby tę rzecz do końca doprowadzić. Nie będę rozbudowywał tego przykładu, ale to jest klasyczny przykład, jak lobbyści pilnują swoich interesów. Jeżeli nie ma twardego jądra złożonego z trzech, z pięciu posłów, którzy panują nad sytuacją, to nie wierzę w żadne dobre ustawodawstwo służące Rzeczypospolitej, będzie to służyć tylko wybranym grupom interesu, które są coraz silniejsze, coraz bardziej bezczelne i coraz więcej sojuszników mają w różnych obszarach życia społecznego.

Dziękuję za uwagę.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję panu Gabrielowi Janowskiemu.

Jak już sam wspomniał, wszystkie funkcje prawie pełnił, od ministra po posła, senatora i jeszcze nie dodał: szefa związku– rolniczej „Solidarności". Dziękuję bardzo za głos.

Prosił o głos pan Grzegorz Sanetra, prezes Zarządu Stowarzyszenia LGD, „Żywiecki Raj".

Grzegorz Sanetra
Prezes Zarządu Stowarzyszenia LGD „Żywiecki Raj"
Prezes SAG Sp. z o.o. Broker Ubezpieczeniowy

Dzień dobry. Przede wszystkim chciałem podziękować za zaproszenie. Jestem de facto dwuzawodowcem, prezesem największej na Śląsku lokalnej grupy działania „Żywiecki Raj", działającej w ramach programu LEADER, i zarazem mam też do czynienia z ubezpieczeniami z racji tego, że jestem brokerem ubezpieczeniowym. I tutaj na pewno się nauczyłem z wypowiedzi, że nie ma się co łapać na te małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Państwo mnie przekonali, że chyba te związki wzajemności członkowskiej są, w obecnym naszym stanie prawnym, lepszym rozwiązaniem. Natomiast z niezwykle emocjonalnej wypowiedzi pana senatora, za co również dziękuję, wiele rzeczy można na pewno wynieść. Na terenie Polski działa najwięcej w Europie lokalnych grup działania. My mówimy w tej chwili o ubezpieczeniach w rolnictwie, o tych związkach wzajemności członkowskiej ewentualnie. W Polsce istnieje ponad trzysta lokalnych grup działania, których większość działa w miarę dobrze. I są to oddolne inicjatywy i de facto ich misją jest budowa kapitału społecznego na terenach wiejskich. 90% terenów wiejskich jest objęte działaniem lokalnych grup działania, tak że jest to olbrzymia siła, która odpowiednio skierowana uczyniłaby wiele dobrego. Myślę, że takie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w porozumieniu z rolnikami i w porozumieniu z fundacją byłyby w stanie dystrybucję i akwizycję przeprowadzić na tyle, żeby to ryzyko rozdrobnić i żeby ten przypis był w odpowiedniej wysokości do zaspokojenia wszelkiego rodzaju roszczeń i wskaźników finansowych. To tyle na temat tej oddolnej inicjatywy i budowy kapitału społecznego.

Myślę, że warto to wykorzystać. Tutaj są członkowie Komisji Rolnictwa, która na pewno zna strukturę działania, wie mniej więcej, jak te grupy

działają. Myślę, że warto by się było pochylić ewentualnie nad tym kanałem dystrybucji i kanałem dotarcia do świadomości społeczności wiejskiej.

Dziękuję bardzo.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję bardzo.

Szanowni Państwo, czas zbliżać się do podsumowania, ale mam jeszcze pytanie do prelegentów lub panelistów, czy ktoś chciałby się odnieść do pytań, które padały w dyskusji?

Proszę, pan Artur Pająk.

Artur Pająk
Dyrektor Biura Prawnego
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych TUW

Ja nie chcę się tyle odnieść, co chciałbym nawiązać do tego, co powiedziała pani doktor o tworzeniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Jako prawnik nie mogę się zgodzić z jednym zdaniem, które tutaj usłyszałem, że potrzebowała pani doktor kapitału akcyjnego. Chciałem powiedzieć, że w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych nie ma kapitału akcyjnego, są udziały. W towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych są tylko udziałowcy, nie ma akcjonariuszy.

Dziękuję.

Dr Krystyna Backiel
Podlaski Urząd Marszałkowski

Tak, przejęzyczyłam się.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Proszę, pani Renata Głuszczuk.

Renata Głuszczuk
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Cuprum

Á propos tego, co pani powiedziała, trzeba sobie zdawać też sprawę, że jeżeli pani poszukuje inwestora, to na czym ma zyskać ten inwestor?

Ten inwestor nie będzie miał dywidendy, bo w TUW nie ma czegoś takiego.

Dr Krystyna Backiel
Podlaski Urząd Marszałkowski

Właśnie na to zwróciłam państwu uwagę.

Renata Głuszczuk
Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Cuprum

Ale taka jest idea. I członkowie TUW korzystają na tym – albo mają formę zwrotu, albo mają niższą składkę, to wszystko zależy od tego.

Natomiast odnosząc się jeszcze do tego, co pani powiedziała, jeśli chodzi o szpitale, to jest taka moja sugestia: proszę to przemyśleć, dlatego że pani wypowiedziała się, że chodzi o zdarzenia medyczne. Nikt się nie zgodzi na to, aby to ubezpieczenie oderwać od OC szpitali. I tak naprawdę same szpitale muszą się zastanowić i przemyśleć. Takimi działaniami można zrobić dużą krzywdę, dlatego że jeżeli się wyciągnie zdarzenia medyczne, to ubezpieczenie i oderwie się od OC, a wiadomo jest, że ktoś, kto będzie niezadowolony z odszkodowania ze zdarzeń medycznych, szybko pociągnie z OC. Co się więc stanie? Zakłady komercyjne, które będą to miały, a wiemy, że tylko one są w stanie to obsługiwać, bo to są bardzo duże ryzyka, dadzą zaporową składkę, będą takie pieniądze, że musiałyby płacić szpitale (…) To trzeba przemyśleć dobrze, to jest bardzo trudny temat, wyjątkowo trudny temat. Ja się nad tym też zastanawiałam, u mnie też było parę osób, dyskutowaliśmy. W ogóle TUW medyczne, to jest bardzo, bardzo złożony temat. A myślę, że póki jeszcze nie zakończą się ustalenia co do zdarzeń medycznych, bo tutaj też jeszcze nic nie wiadomo, ja bym poczekała.

Natomiast to, co pani powiedziała, że są oczywiście tego typu problemy, ale to wynika zupełnie z czego innego, to wynika z samego charakteru TUW. Bo nikt nie przyjdzie. Jakiego się znajdzie – ogólnie patrząc – inwestora, jeśli on nie będzie z tego miał dywidendy? Ale to nie jest rola TUW, to nie jest spółka akcyjna. Członkowie są po części właścicielami, to oni wnoszą udziały i oni decydują o danym towarzystwie i to oni są na walnym zebraniu, itd. Nie jest tak, że ktoś przyjdzie i będzie uczestniczył. I co on z tego będzie miał? To jest non profit, z sa-

mej definicji. Tutaj nie ma takiej możliwości, żeby ktoś zyskał, zyskują członkowie ubezpieczający się w TUW, to jest ich zysk.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Dziękuję.
Prosi jeszcze o głos pani Krystyna Backiel.

Dr Krystyna Backiel
Podlaski Urząd Marszałkowski

Pozwolę sobie odnieść się do tego, co pani powiedziała. Oczywiście jak najbardziej jako ekonomista z wykształcenia wiem doskonale o tym, że nikt nie zainwestuje środków, na co zwróciłam uwagę podczas swojego wystąpienia, jeśli oczywiście nie będzie posiadać z tego tytułu jakichś profitów, jakiejś dywidendy w jakiejkolwiek formie, postaci czy zakresie. To jest jedna rzecz i to jest rzecz oczywista w obecnych realiach gospodarczych w ogóle świata, nie tylko polskich. Z drugiej strony proszę zwrócić uwagę na zapisy ustawy, ustawa wyraźnie mówi, kto powinien być członkiem TUW, a więc jeśli towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych działają na zasadzie wzajemności, a więc członkami-założycielami, z literatury, z zapisów ustawy wynika, że to właśnie członkowie powinni założyć TUW, a tymczasem, jaką mamy rzeczywistość w Polsce? Czy członkowie rzeczywiście zakładają TUW? Nie, większość TUW, które funkcjonuje, funkcjonuje na zasadzie kapitału zakładowego, który został wniesiony w większości przez inwestora typu bank, typu poczta, itd., a więc jest sama w sobie sprzeczność w tworzeniu funkcjonujących TUW a zapisem ustawy. Obecnie funkcjonujące TUW bardziej przypominają w swoje formule finansowej i w stosunku do obowiązujących zapisów ustawy jako spółki akcyjne, a nie TUW. Tych członków jest niewielu i to nie członkowie utworzyli TUW, tylko kapitał zakładowy, który tworzy TUW i przyjmuje członków. Takie są realia.

Senator Jerzy Chróścikowski
Przewodniczący Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Rozumiem, że w tej chwili byśmy wywołali dość długą dyskusję. My znamy rzeczywistość i już od tylu lat TUW powstawały z członków,

szczególnie o rolniczym TUW można powiedzieć jednoznacznie, że powstawał zaczynając od członków-rolników. Oczywiście było wsparcie, nie ukrywajmy tu rzeczywistości, bo my wiemy doskonale, że rolnicze TUW powstawały też ze wsparcia różnych możliwości, w związku z tym nie jest tak, że naprawdę tylko jedni wykładają. Ale rzeczywistość jest jasna, że kto ma możliwości wsparcia różnego pozyskiwania, żeby wspierać rolników, żeby mieli pieniądze, bo przecież pamiętajmy o tym, że KRUS przez fundusz składkowy też wspierała ubezpieczenia w TUW. Takie były czasy, wtedy było można, pod rządami innej ustawy. My to pamiętamy. Kolega Gabriel Janowski mówił, że była taka inicjatywa, żeby tworzyć TUW, a ja przypomnę, że pierwsze TUW po 1989 r. powstało w Fajsławicach, składało się z rolników. To sami rolnicy utworzyli dla siebie TUW w Fajsławicach. Oczywiście długo nie pozostało, bo okazało się, że a to prawo, a to takie działania i musiało się samo zlikwidować, ale to była taka pierwsza inicjatywa w 1989 r., po przełomie. Przyjeżdżał tam Henio Wujec, przyjeżdżali tam inni, tworzyliśmy tak zwane TUW na Lubelszczyźnie, pokazując, że można to robić.

Ale mówimy dzisiaj o problemach dnia dzisiejszego. Ja bym nie chciał, żeby państwo się przekonywali, bo tu eksperci już się wypowiadali o złym prawie. Nieważne, czy my się kłócimy o ten zapis, czy o ten zapis, ważne, żebyśmy prawem, które chcemy dzisiaj poprawić, dać szansę. Czemu jest poświęcona konferencja? Szansom i barierom rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Przecież my mówimy o rozwoju. Jeśli są szanse i bariery, to mówmy, że szansą jest, że Komisja Unii Europejskiej wychodzi do przodu i mówi, że można wspierać TUW, i widzi jeszcze taki element, jeżeli mówimy, że my w polskim prawie też powinniśmy złamać te bariery, które są… Bo myśmy chcieli dyskutować, czy tylko związki wzajemności, bo można o tym dyskutować, ale to też jest rozwój, jak i również możemy mówić, czy małe TUW jeszcze będą wchodziły w związki wzajemności, czy oddzielny jeszcze jakiś mechanizm. One same wypracowują sobie wzajemne członkostwo, one mogą je sobie przecież wypracować. Więc nie twórzmy sobie barier, tylko przełammy te bariery, które są do przełamania.

Dlatego cieszę się bardzo, że państwo przyjęli dzisiaj to zaproszenie, że dyskutowaliśmy wspólnie z prelegentami, którzy pokazali całą stronę prawną. Proszę zobaczyć materiał przedstawiony przez pana doktora Cezarego Mecha, który pokazuje te wszystkie przepisy, przytacza argumentację, na którą powołuje się również pan senator Grzegorz Bierecki, który daje dziewięć wniosków, czym byśmy się mogli zająć, pracując nad legislacją.

Myślę, że ten cel, który dzisiaj nam, jako przewodniczącemu senackiej Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi i przewodniczącemu Komisji Budżetu i Finansów Publicznych, Kazimierzowi Kleinie, przyświecał, został osiągnięty. Nasza konferencja spotkała się ze wsparciem, bo trzeba powiedzieć, że to wsparcie dała Fundacja Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych, za co bardzo dziękujemy. Dziękujemy też państwu panelistom, którzy zabrali dzisiaj głos, dzięki czemu mamy większą świadomość i jeszcze bardziej możemy myśleć, czy to się da zrobić, czy nie da zrobić. Myślę, że po to jesteśmy tutaj w polskim parlamencie, żeby znajdować takie rozwiązania, które – jak Gabriel Janowski powiedział – pozwolą na to, że skoro trzeba dać ludziom szansę, to dajmy ludziom szansę i patrzmy, na ile Unia Europejska blokuje pewne rozwiązania. Bo oni już dawno są na tych wszystkich etapach, po tak zwanych zmianach, które nie były zmianami, a my zmiany mieliśmy. Pilnujmy tego, prawa w Unii Europejskiej, żeby sobie nie nakładać tego, co jest we Wspólnej Polityce Rolnej, która nam bez przerwy ogranicza możliwości.

Bardzo świetny przykład jest w materiałach. Pan doktor Krzysztof Łyskawa pokazał te mechanizmy. Nie wiem, czy państwo zwrócili uwagę na mechanizmy Wspólnej Polityki Rolnej, czym one są, jakie są te mechanizmy stabilności. Nie jest tak, że rolnik sobie może produkować jak chce. Mechanizmy unijne mu narzucają pewną politykę przez współfinansowanie, przez interwencjonizm, itd. To jest świetny przykład pokazania, czy te nowe rozwiązania, które są zaproponowane w nowej perspektywie 2014–2020, gwarantują stabilność dochodów rolników, czy nie gwarantują polskim rolnikom. Czy one gwarantują stabilność tylko krajom starym, które sobie zagwarantowały to w rozwiązaniach historycznych, a polscy rolnicy dalej nie mają konkurencyjności w ramach tego mechanizmu. I my mówimy o tym, co należy jeszcze zrobić.

Bardzo cenię sobie tę dzisiejszą państwa dyskusję. Kolega Kazimierz Kleina musi być na posiedzeniu Komisji Budżetu i Finansów Publicznych, bo trwają prace nad budżetem w tej chwili, który musimy nowelizować – więc w jego imieniu, do czego mnie upoważnił, podsumuję tę dzisiejszą konferencję i bardzo jeszcze raz dziękuję wszystkim za uczestnictwo w niej. Dziękuję za to, że państwo tyle wnieśli i liczę, że i dalej będą państwo aktywni i pomogą nam w działaniach, abyśmy mogli to dobre prawo wypracować.

Tu kieruję głos do rządu, bo przecież on ma największe instrumenty do tego, żeby nam przygotować – z ministrem finansów, rolnictwa, jak

i również myślę o KNF, która też ma pewne rozwiązania – zapisy, które powinny nam nie utrudniać, ale ułatwiać.

Jeszcze raz dziękuję państwu, że mogliśmy tu dzisiaj przekazać ten głos do opinii publicznej, bo media też tu były i go przekażą, ale również, żebyśmy mogli wspólnie – to, co mówił Gabriel Janowski, co mówili państwo – dać szansę ludziom, którzy powinni mieć możliwość podejmowania inicjatyw. Jak się okazuje, do działalności gospodarczej, finansowej i ubezpieczeniowej jest ogromny problem dotrzeć i problem jest w funkcjonowaniu, stąd ułatwijmy ludziom możliwość, dajmy im szansę.

Jeszcze raz państwu wszystkim dziękuję za przyjazd i za obecność.

Opracowano na podstawie nieautoryzowanego stenogramu konferencji.

MATERIAŁY UZUPEŁNIAJĄCE

Aleksandra Szelągowska
Kazimierz Plocke

Stan obecny systemu ubezpieczeń rolniczych i konieczne zmiany

System ubezpieczeń w rolnictwie obejmuje zarówno ubezpieczenia obowiązkowe, jak i ubezpieczenia dobrowolne. Zgodnie z obowiązującym stanem prawnym każdy rolnik obowiązany jest do zawarcia umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego. Obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia OC rolników powstaje w dniu objęcia w posiadanie gospodarstwa rolnego, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest także każda osoba pracująca w gospodarstwie rolnym.

Na rolniku spoczywa również obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia budynku wchodzącego w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych od dnia pokrycia budynku dachem. Istotą obowiązkowego ubezpieczenia budynków rolniczych jest zagwarantowanie środków finansowych na odtworzenie lub naprawianie szkód w tych budynkach, powstałych wskutek zdarzeń losowych trudno przewidywalnych, w tym także powodzi, huraganu czy pioruna. Ubezpieczeniem objęte są wszystkie budynki wchodzące w skład gospodarstwa rolnego, a więc zarówno budynki mieszkalne, jak i zabudowania gospodarcze. Ogólne warunki ubezpieczenia zarówno budynków, jak i OC rolników określają przepisy.

Od 2006 r. wdrażany jest system ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich dotowany z budżetu państwa. System ten obejmuje ochroną ubezpieczeniową najważniejsze uprawy rolne, w tym zboża, owoce, warzywa, rzepak od ryzyka wystąpienia szkód spowodowanych przez niekorzystne zjawiska atmosferyczne najczęściej występujące na obszarze Polski (tj. huragan, powódź, deszcz nawalny, grad, piorun, obsunięcie się ziemi, lawiny, suszę, ujemne skutki przezimowania czy

Aleksandra Szelągowska – dyrektor Departamentu Finansów w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Kazimierz Plocke – sekretarz stanu w Ministertwie Rozwoju Wsi.

przymrozki wiosenne), a w przypadku produkcji zwierzęcej – od 8 ryzyk, w tym także od ryzyka uboju z konieczności. W ramach tego systemu stosowane są dopłaty do składek w wysokości 50%, ale nie mniej niż 40% składki ubezpieczenia. Dopłaty te mogą jednak być stosowane, jeżeli określone przez zakłady ubezpieczeń stawki taryfowe ubezpieczenia nie przekraczają przy ubezpieczeniu zbóż, kukurydzy, rzepaku jarego, rzepiku, ziemniaków lub buraków cukrowych – 3,5% sumy ubezpieczenia, natomiast przy ubezpieczeniu rzepaku ozimego, warzyw gruntowych, chmielu, tytoniu, drzew i krzewów owocowych, truskawek i roślin strączkowych – 5% sumy. Stawki taryfowe ubezpieczenia zwierząt gospodarskich uprawniające do uzyskania dopłaty nie mogą przekroczyć 0,5% sumy ubezpieczenia danego zwierzęcia. W umowach ubezpieczenia upraw rolnych zawieranych z producentami rolnymi mogą być ustalone wyższe stawki taryfowe niż 3,5% lub 5% sumy ubezpieczenia, jednakże dopłaty do składek mogą być stosowane, jeżeli te stawki nie przekraczają 6% sumy ubezpieczenia danej uprawy. Umowa ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich może być zawarta na okres do 12 miesięcy i może obejmować wszystkie lub wybrane przez producenta rolnego ryzyka.

Z ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich wynika również obowiązek zawarcia umów obowiązkowego ubezpieczenia co najmniej połowy powierzchni upraw rolnych przez rolnika, który uzyskał płatności bezpośrednie do gruntów rolnych. Rolnik taki ma obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia upraw z wybranym zakładem ubezpieczeń od ryzyka wystąpienia szkód spowodowanych przez powódź, grad, suszę, ujemne skutki przezimowania lub przymrozki wiosenne.

Dopłaty z budżetu państwa pokrywające część składek należnych od producentów rolnych ustalonych w polisach ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich są realizowane za pośrednictwem zakładów ubezpieczeń. W praktyce oznacza to, że rolnik zobowiązany jest do zapłacenia części składki pomniejszonej o dopłatę z budżetu państwa, co w sytuacji ograniczonych możliwości finansowych umożliwia rolnikowi uzyskanie ochrony ubezpieczeniowej prowadzonej produkcji rolniczej po uiszczeniu połowy składki. Łączny limit dopłat do tych składek określany jest w każdym roku w umowach zawieranych przez ministra właściwego do spraw rolnictwa z zakładami ubezpieczeń, które złożyły spełniające wymogi oferty z warunkami ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich. Umowy w zakresie realizacji ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich w 2013 r. zostały podpisane z Powszechnym

Zakładem Ubezpieczeń SA, Concordia Polska TUW oraz Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych w Warszawie. Zakład ubezpieczeń odpowiada za szkody spowodowane przez suszę wynoszące w plonie głównym powyżej 25%, natomiast w przypadku pozostałych ryzyk, jeżeli wyniosą one co najmniej 10%. Odszkodowanie może być pomniejszone o nie więcej niż 10% wartości szkód.

W ustawie o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich stworzone zostały również podstawy prawne umożliwiające dofinansowanie z budżetu państwa części odszkodowań wypłaconych producentom rolnym z tytułu szkód spowodowanych przez suszę. Wprowadzenie tych przepisów miało na celu zapewnienie rolnikom szerszej dostępności do ochrony ubezpieczeniowej upraw rolnych od ryzyka suszy. Dotacja celowa na pokrycie części odszkodowań z tytułu suszy wypłacana jest w wysokości 60% różnicy pomiędzy łączną kwotą wypłaconych w danym roku odszkodowań a kwotą stanowiącą 90% sumy składek (łącznie z dopłatami) uiszczonych od ryzyka suszy.

Pomimo sukcesywnego wzrostu w poszczególnych latach powierzchni upraw rolnych objętych ubezpieczeniem, w 2012 r. ochroną ubezpieczeniową objęte było nieco ponad 26% upraw rolnych w Polsce, przy czym w porównaniu do okresu poprzedzającego wdrożenie systemu nastąpił prawie 4-krotny wzrost liczby polis. W 2012 r. na ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich wydatkowano z budżetu państwa łącznie 162,4 mln zł, tj. o ok. 29% więcej w porównaniu do 2011 r. Od początku funkcjonowania systemu łącznie na ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich wydatkowano z budżetu państwa kwotę 654,6 mln zł, a ochroną ubezpieczeniową w poszczególnych latach objęta była następująca powierzchnia upraw rolnych: w 2006 r. – 312 tys. ha, 2007 r. – 575 tys. ha, 2008 r. – 1 832 tys. ha, 2009 r. – 2 808 tys. ha, 2010 r. – 2 846 tys. ha, 2011 r. – 3 033 tys. ha, w 2012 r. 2 751 tys. ha. W roku 2013, zgodnie z zawartymi umowami z zakładami ubezpieczeń, przewiduje się ubezpieczenie upraw rolnych na powierzchni 4,4 mln ha, co w przypadku zrealizowania tych zamierzeń oznaczałoby objęcie ochroną ubezpieczeniową ok. 42% upraw. Na dopłaty do składek ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich w roku bieżącym została przewidziana kwota 182,8 mln zł.

Dotychczasowe doświadczenia w zakresie obecnie funkcjonującego systemu ubezpieczeń rolniczych objętych pomocą z budżetu państwa oraz ograniczenia w dostępie rolników do wsparcia w działaniu zarządzenie ryzykiem w ramach nowego PROW wskazują, iż w celu zwiększenia po-

wszechności ubezpieczeń upraw rolnych, konieczna jest modyfikacja obecnego systemu ubezpieczeń wspieranego środkami krajowymi. W projekcie rozporządzenia w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 –2020, przewiduje się bowiem wsparcie dla rolników w formie refundacji części zapłaconej składki ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich tylko w przypadku szkód spowodowanych niekorzystnymi zjawiskami w wysokości przekraczającej 30% średniej rocznej produkcji rolnika z ostatnich trzech lat (lub 3 wybranych lat w ramach ostatnich 5 lat). Spełnienie tego wymogu pozbawia rolników możliwości uzyskania dopłaty do składki w przypadku znacznych strat, lecz poniżej 30% średniej rocznej produkcji. Nasilanie się występowania w ostatnich latach niekorzystnych zjawisk atmosferycznych powodujących duże straty w produkcji roślinnej m.in. gradu, przymrozków wiosennych, powodzi, huraganów czy deszczy nawalnych powoduje ponoszenie przez zakłady ubezpieczeń coraz wyższych kosztów odszkodowań i skutkuje podwyższaniem przez nie stawek taryfowych upraw rolnych. Ogranicza to możliwość uzyskania dopłaty do składki ustalonej z zastosowaniem stawki przekraczającej 6% sumy ubezpieczenia. A zatem konieczne jest urealnienie stawek taryfowych, do których mogą być stosowane dopłaty, z jednoczesną rezygnacją z ograniczania maksymalnej stawki taryfowej uprawniającej do dopłaty. Urealnienie stawek taryfowych powinno wpłynąć na zwiększenie ochrony ubezpieczeniowej szczególnie upraw roślin wrażliwych na występowanie niekorzystnych zjawisk atmosferycznych m.in. sadów czy plantacji truskawek, których straty są bardzo dotkliwe dla rolnika. Równocześnie, ze względu na to, iż w praktyce zdarzają się przypadki odmowy przez zakłady ubezpieczeń zawarcia polis od ryzyk, które mogłyby powodować znaczne skutki finansowe dla tych zakładów, zasadne jest także, aby w ramach modyfikacji systemu stworzona została możliwość zawierania polis o charakterze pakietowym, tj. obejmujących ochroną ubezpieczeniową uprawy rolne lub zwierzęta gospodarskie od co najmniej dwóch ryzyk.

W Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi przygotowany został projekt nowelizacji ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich uwzględniający podwyższenie stawki taryfowej upraw rolnych uprawniającej do uzyskania dopłaty oraz znoszący maksymalną stawkę taryfową, tak aby część składki w związku z przekroczeniem stawki taryfowej objętej dopłatą mogła być zapłacona przez rolnika. A zatem rolnik do części składki otrzymywałby zawsze dopłatę po spełnieniu innych warunków określonych w przepisach.

Ze względu jednak na to, iż programy pomocy z udziałem środków krajowych muszą być zgodne z przepisami unijnymi dotyczącymi udzielania pomocy publicznej, a obecnie trwają prace w Komisji Europejskiej nad nowymi uregulowaniami w tym zakresie, których zakończenie może nastąpić na przełomie 2013/2014, modyfikacja obecnego systemu ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich będzie możliwa w 2014 r.

Podsumowując, chciałbym podkreślić, iż mając świadomość, że dla ochrony prowadzonej produkcji rolniczej niezwykle ważny jest dalszy rozwój ubezpieczeń rolniczych, zwłaszcza ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich ze strony Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi będą podejmowane działania w kierunku upowszechnienia tego systemu. Potrzeba taka wynika ze specyfiki działalności rolniczej, która jak żadna inna działalność w gospodarce narażona jest na szkodliwe działania niekorzystnych zjawisk atmosferycznych.

Zarządzanie ryzykiem w rolnictwie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku

Aktualne możliwości wsparcia ubezpieczeń rolnych

- Wsparcie specjalne w ramach art. 68 rozporządzenia 73/2009 w sprawie wsparcia bezpośredniego
- Notyfikowana pomoc krajowa
- Pomoc krajowa w formule *de minimis*
- Dotacje na odtworzenie produkcji rolnej po klęskach w ramach PROW 2007-2013

Wykorzystanie dopłat do składek ubezpieczenia upraw i zwierząt gospodarskich

Rok	Wydatki w ustawie budżetowej w tys. zł	Wykorzystanie wydatków w tys. zł
2006	55 000	9 854
2007	210 000	31 436
2008	545 000	61 329
2009	150 000	129 771
2010	300 000	96 624
2011	200 000	126 141
2012	203 800	162 412

Propozycje wsparcia instrumentów zarządzania ryzykiem z budżetu wspólnotowego po 2013 roku

Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)

Dokumenty strategiczne

- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów **Budżet z perspektywy 2020** - COM(2011)500
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów **WPR do 2020 r.: sprostać wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością , zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnymi** - COM(2010)672

Narzędzia zarządzania ryzykiem

1. dopłaty do składek ubezpieczenia upraw, zwierząt od skutków niekorzystnych zjawisk atmosferycznych i chorób,
2. wsparcie dla funduszy rekompensacyjnych,
3. wsparcie dla funduszy stabilizacji dochodów

Ubezpieczenie upraw i zwierząt

- Ubezpieczenie od ryzyka szkód spowodowanych niekorzystnymi zjawiskami klimatycznymi, chorobą zwierząt lub roślin przewyższających 30% średniej rocznej produkcji z trzech ostatnich lat.
- Odszkodowania do wysokości strat.
- Dopłaty do 65 % kosztów składki.

Fundusze rekompensacyjne

Finansowanie:

- kosztów administracyjnych utworzenia wspólnego funduszu (degresywnie przez okres trzech lat)
- wypłat rekompensat dla rolników
- dopłat do oprocentowania kredytów zaciąganych przez fundusz na wypłatę rekompensat

Do 65 % kosztów kwalifikowalnych

Narzędzie stabilizacji dochodów

- Wsparcie przy spadku dochodu powyżej 30% średniego rocznego dochodu z okresu trzech ostatnich lat
- Definicja dochodu - suma przychodów pomniejszonych przez koszty produkcji
- Z funduszu rolnik otrzymuje do 70 % utraconych dochodów

Wsparcie funduszu stabilizacji dochodu

- Refundacja kwot wypłaconych rolnikom
- Finansowanie dopłat do oprocentowania kredytów zaciąganych przez fundusz na wypłatę rekompensat

Senator Grzegorz Bierecki

Rola instytucji wzajemnościowych i postulaty dla ich rozwoju w Polsce

I. Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności

TUW jako przedsiębiorstwa ekonomii społecznej

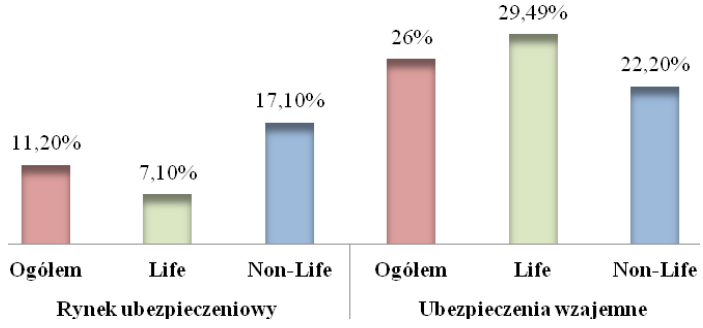
Łączą w sobie „przedsiębiorczość" i „społeczność". Budują więzi i kapitał społeczny połączony z gospodarnością. Cechami wzajemności ubezpieczeniowej są:

- niezarobkowy charakter działalności,
- połączenie praw kontraktowych (z umów) z prawami członkowskimi,
- wolność członkostwa i wolność w zarządzaniu,
- narodowy charakter.

TUW a rynek ubezpieczeń

- Ponad 26% udział w zbiorze składki ubezpieczeniowej
- Dynamika wzrostu składki z tytułu tych ubezpieczeń przewyższa wzrost składki w ubezpieczeniach komercyjnych

Dynamika składki w latach 2007-2011



Senator Grzegorz Bierecki – zastępca przewodniczącego Komisji Budżetu i Finansów Publicznych.

● Udział w składce ubezpieczycieli wzajemnych na 10 największych rynkach ubezpieczeniowych świata wynosi 26,7%. Rynki te jednocześnie gromadzą około 86,2% całej składki ubezpieczeń opartych na wzajemności, zbierając jednocześnie 75% światowego zbioru składki ubezpieczeniowej

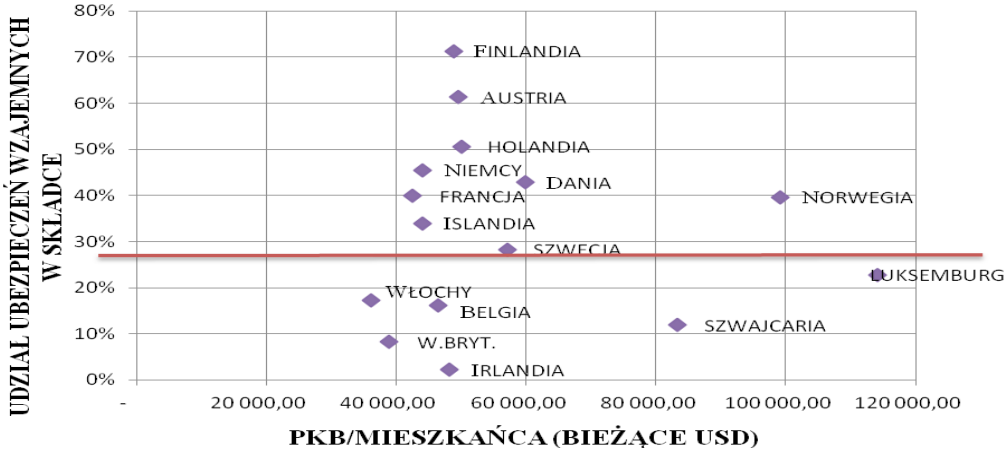
● W piętnastu najbogatszych krajach Europy (najwyższe PKB/mieszkańca) do ubezpieczycieli wzajemnych trafia 32,8% składki.

Udział wzajemności w składce największych rynków ubezpieczeń na świecie

1	USA	34,0
2	Japonia	42,2
3	Wielka Brytania	8,2
4	Francja	39,9
5	Niemcy	45,5
6	Chiny	0,2
7	Włochy	17,2
8	Korea Poł.	9,6
9	Kanada	19,5
10	Holandia	50,6
	ŚREDNIA	26,7

Rola TUW dla lokalnej społeczności – miejsca i jakość pracy

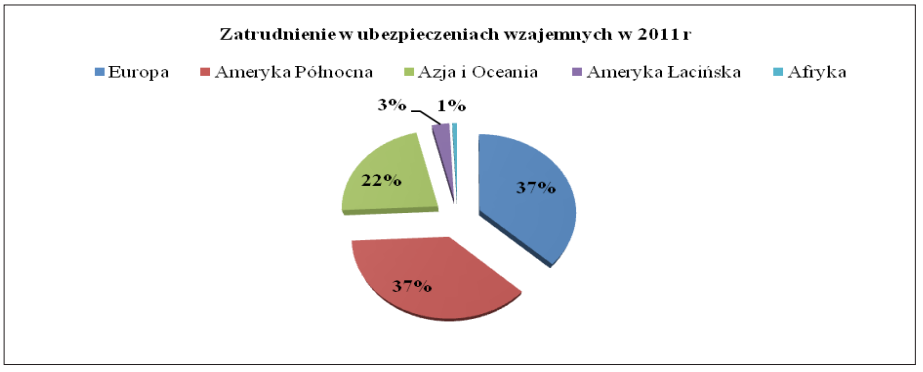
Na świecie ubezpieczyciele wzajemni to miejsce pracy dla blisko 1 miliona pracowników. W roku 2011 odnotowały jednoprocentowy wzrost



zatrudnienia (w stosunku do roku 2010). Najwyższy wzrost zatrudnienia w sektorze ubezpieczeń wzajemnych w 2011 r. dotyczy Hiszpanii – wynosił on + 6,2%, kiedy w tym samym czasie według danych OECD spadek zatrudnienia w Hiszpanii wyniósł 1,6%.

Poza tworzeniem nowych miejsc pracy TUW są często wysoko ocenianym pracodawcą (np. skandynawska Tapiola często pojawia się w pierwszej dziesiątce w rankingu na najbardziej pożądane miejsce pracy).

Ubezpieczyciele wzajemni nie tylko generują nowe miejsca pracy w społecznościach lokalnych, ale także podejmują działania przeciwdziałające wykluczeniu, np. MACIF we Francji poprzez swą fundację wdraża projekty dla aktywizacji zawodowej tych, którzy pozostawali długo bez pracy (jeden z projektów polega na zatrudnieniu bezrobotnych do odzyskiwania części samochodowych z samochodów powypadkowych przeznaczonych do kasacji).



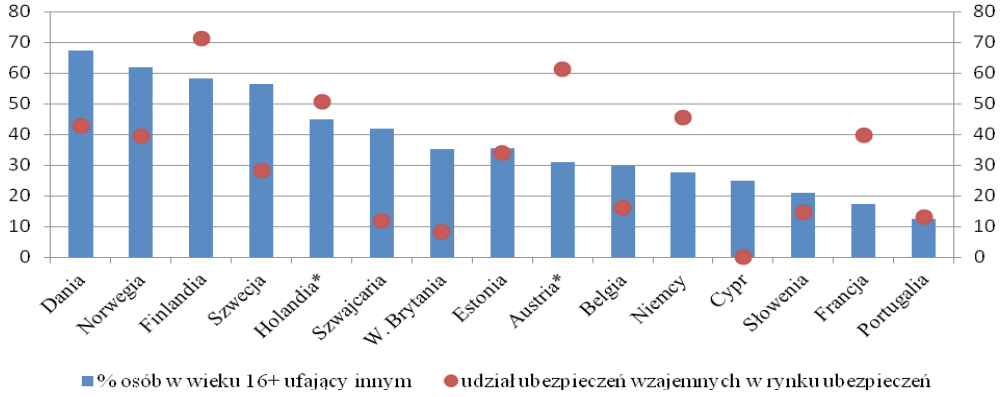
Ubezpieczenia wzajemne a zaufanie społeczne

Miarą np. zaufania jest wskaźnik procentowy, określający odsetek osób w wieku 16+ ufających innym ludziom. W przypadku krajów o najwyższym wskaźniku zaufania (Dania, Norwegia, Finlandia czy Holandia) bardzo wysoka jest też obecność ubezpieczeń wzajemnych na rynku ubezpieczeń (znacząco powyżej średniej światowej). W przypadku krajów o niskim poziomie zaufania poniżej średniej jest również udział ubezpieczeń wzajemnych. Trzeba jednak zauważyć, że są też kraje o stosunkowo niskim wskaźniku zaufania, jak Niemcy czy Francja, gdzie odsetek ubezpieczeń wzajemnych jest wysoki, ale też kraje o dość wysokim wskaźniku zaufania, a niskiej obecności ubezpieczeń wzajemnych, takie jak Wielka Brytania, która jest jednak kolebką ruchu

spółdzielczego, czy Szwajcaria, gdzie przy ok. 8 mln mieszkańców ruch spółdzielczy ma 3,5 mln członków.

Porównanie odsetka osób ufających innym i udziału ubezpieczeń wzajemnych w rynku ubezpieczeniowym w Europie

** dane dot. zaufania pochodzą z roku 2007*



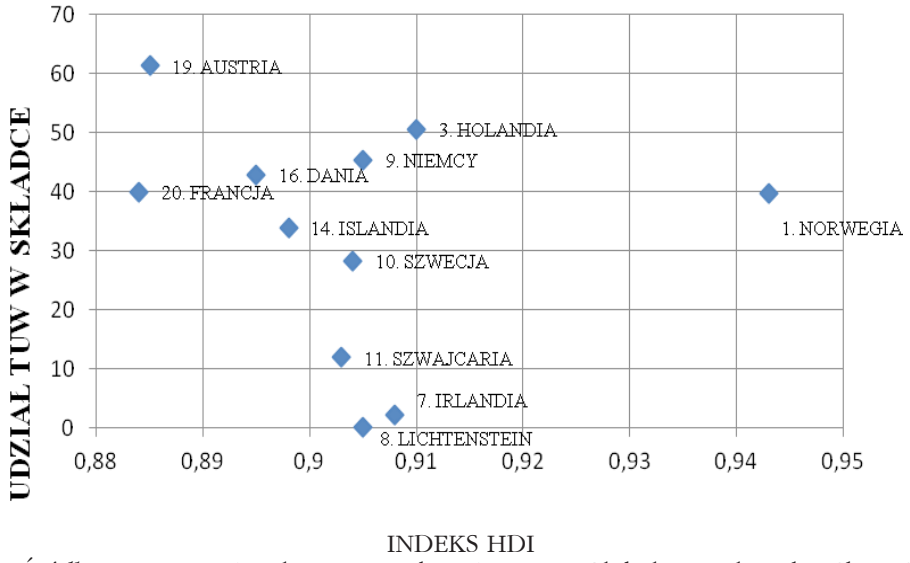
W praktyce TUW są również inicjatorem i fundatorem przedsięwzięć aktywizujących społeczności i tak np. z inicjatywy P&V (Belgia) utworzony został parlament młodych (88 osób z całego kraju), który prowadzi debaty na temat zapobiegania wykluczeniu społecznemu. Inicjatywa ta nagrodzona została przez Radę Europejską jako znakomity przykład postawy obywatelskiej.

Ubezpieczenia wzajemne a HDI

Podsumowując, warto też odwołać się do wskaźnika rozwoju społecznego (HDI). Jest to syntetyczny miernik opisujący efekty w zakresie społeczno-ekonomicznego rozwoju poszczególnych krajów (stąd czasem nazywany wskaźnikiem rozwoju społeczno-ekonomicznego)[1]. W pierwszej dwudziestce krajów o najwyższym poziomie wskaźnika znajduje się jedenaście krajów europejskich. Tylko trzy z tych krajów charakteryzują się udziałem TUW w rynku poniżej średniej światowej, ale jest wśród nich wspominana już Szwajcaria. Pierwsze miejsce w rankingu od kilkunastu lat zajmują Norwegia lub Islandia (kraje o wysokim udziale ubezpieczeń wzajemnych).

[1] Wskaźnik HDI ocenia kraje na trzech płaszczyznach: „długie i zdrowe życie" (*long and healthy life*), „wiedza" (*knowledge*) i „dostatni standard życia" (*decent standard of living*).

Udział TUW w składce w krajach o najwyższym poziomie indeksu HDI w Europie w roku 2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ICMIF, Global Mutual Market Share 2011 i danych HDI. http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Tables.pdf

II. Postulaty dla rozwoju TUW w Polsce

Wstęp

Działalność ubezpieczeniowa jest tym rodzajem działalności na rynku finansowym, która najbardziej odbiega od innych rodzajów działalności prowadzonej przez instytucje finansowe. O ile bowiem pozostałe instytucje finansowe koncentrują się przede wszystkim na szeroko rozumianym zarządzaniu środkami, o tyle zakłady ubezpieczeń zajmują się przede wszystkim zarządzaniem ryzykiem i to ryzykiem specyficznym – ryzykiem ubezpieczeniowym. Jest to ryzyko zajścia przewidzianego w umowie ubezpieczenia wypadku (por. art. 805 § 1 Kodeksu cywilnego).

W okresie komunizmu znacząco ograniczono funkcjonowanie instytucji finansowych zarówno podmiotowo, jak i przedmiotowo. O ile jednak na rynku bankowym poza Bankiem Pekao SA, PKO BP (przez pewien czas włączonym w struktury NBP), Bankiem Handlowym SA i BGK (który przetrwał w formie szczątkowej) istniał także BGŻ i liczne banki spółdzielcze, o tyle jeśli chodzi o działalność ubezpieczeniową, to pozostawiono wyłącznie PZU oraz Wartę. Ubezpieczenia zostały przy-

wrócone rynkowi finansowemu dopiero przez ustawę z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, która przewidziała podział działalności ubezpieczeniowej na 2 działy, w ramach których działalności nie może prowadzić jeden zakład ubezpieczeniowy, co wymusiło tworzenie zakładów „ubezpieczeń na życie" i dla pozostałej działalności. Przewidziano w niej, że działalność ubezpieczeniowa będzie prowadzona bądź przez zakłady ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej, bądź przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Pierwotnie nadzór nad działalnością ubezpieczeniową sprawował Minister Finansów, jednak w 1996 r. utworzono Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeniowego, który zajmował się bieżącym nadzorem nad zakładami ubezpieczeń, podczas, gdy nadzór licencyjny sprawowało nadal Ministerstwo Finansów. W 2002 r. połączono PUNU z Urzędem Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi i utworzono Komisję Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych. W 2003 r. dotychczasową ustawę o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. zastąpił pakiet 4 ustaw – o działalności ubezpieczeniowej, o pośrednictwie ubezpieczeniowym, o ubezpieczeniach obowiązkowych, a także o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych. W wyniku tych zmian Ministerstwo przestało pełnić funkcje nadzorcze w stosunku do zakładów ubezpieczeń także w zakresie ich licencjonowania. W 2006 r. z połączenia KNUiFE i KPWiG (a po okresie przejściowym także KNB) powstała Komisja Nadzoru Finansowego sprawująca obecnie nadzór nad działalnością ubezpieczeniową (poza jej strukturami pozostał jedynie Rzecznik Ubezpieczonych).

W chwili obecnej podstawowym wyzwaniem dla ustawodawcy jest implementacja tzw. Wypłacalności II, czyli regulacji wzorowanej w dużym stopniu na regulacjach wdrażających Bazyleę II dla rynku bankowego (na gruncie UE dokonano tego za pomocą tzw. CDR, czyli dyrektywy o adekwatności kapitałowej). W celu dostosowania polskich regulacji do tych wymogów przygotowano założenia do projektu ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Ich celem jest przede wszystkim implementacja Wypłacalności II, w związku z tym istnieje ryzyko, że inne zmiany będą miały ograniczony charakter.

Tymczasem wydaje się, że doświadczenia z ostatnich 10 lat wyraźnie wskazują na pewne słabości obecnej regulacji dotyczącej działalności ubezpieczeniowej, które mogłyby być przedmiotem zainteresowania ustawodawcy przy okazji prac na przygotowywaną obecnie ustawą o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

1. Ułatwienia podatkowe

Najistotniejsze znaczenie rozwoju ekonomicznego – kwestia ewentualnych specjalnych rozwiązań podatkowych dla TUW – zwolnień podmiotowych z podatku dochodowego od osób prawnych. Da to możliwość wprowadzenia prostych rozwiązań. Skoro zgodnie z koncepcją wzajemności składka jest jedynie zaliczką, a jej ostateczne rozliczenie następuje dopiero po okresie rozliczeniowym, to nadwyżki powinny móc być w dowolny sposób wykorzystane przez członków zakładu ubezpieczeń – to przecież ich pieniądze (można zastrzec w przepisach, że dotyczy to składek płaconych wyłącznie przez członków TUW). Dziś nieopodatkowany może być jedynie zwrot składek (w przypadku utworzenia tzw. rezerwy na zwrot składek /rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe/), a dla rozwoju i zwiększenia stabilności finansowej TUW ważne byłoby zwolnienie z opodatkowania nadwyżki, która mogłaby być wykorzystana także w innych celach, np. na podniesienie kapitałów zakładu ubezpieczeń w celu zabezpieczenia na przyszłość.

2. Wymogi dla członków zarządów TUW

Należy doprecyzować, a także zastanowić się, czy konieczne są aż tak wysokie wymogi dla członków zarządu małych TUW, jak dla członków zarządu zakładów ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej. MF postuluje podtrzymanie tych regulacji w nowym systemie, pomimo że jest to jedna z głównych barier wejścia małych TUW na rynek. Warto także rozważyć wprowadzenie możliwości posiadania przez TUW, a zwłaszcza przez małe TUW zarządu jednoosobowego, bowiem w obecnym stanie prawnym co prawda TUW nie obowiązuje wymóg co najmniej trzyosobowego składu zarządu, jednak wymogi dotyczące kwalifikacji członków zarządu wymagają, by przynajmniej dwu z nich spełniało określone kryteria, co wyklucza powoływanie zarządu jednoosobowego w TUW. Należałoby również doprecyzować pojęcie „dawania rękojmi prowadzenia spraw zakładu w sposób należyty".

3. Uznaniowość KNF względem określenia wielkości TUW

Kryteria podziału towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na zwykłe TUW oraz małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych powinny wynikać wprost z ustawy i nie wymagać decyzji KNF o uznaniu towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych za małe TUW. To założyciele powinni podejmować decyzję o tym, czy zamierzają założyć „duże" TUW, czy małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych i po spełnieniu wymogów

ustawowych, w tym uzyskania zgody KNF na utworzenie, automatycznie powinny stawać się „dużymi" bądź małymi towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych.

4. Postulat osobnych jasnych uregulowań ustawowych

Oprócz spółek akcyjnych działalność ubezpieczeniową mogą prowadzić towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. W praktyce towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jest zdecydowanie mniej niż zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych, a małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w zasadzie nie działają w Polsce poza może przykładem TUW Rejent. Warto zastanowić się, czy przypadkiem źródłem tej sytuacji nie jest także sposób regulacji – regulacja dotycząca TUW jest regulacją bardzo lapidarną i częściowo połączoną z regulacją dotyczącą zakładów ubezpieczeń w formie spółek akcyjnych, którą należy częściowo wprost, a częściowo odpowiednio stosować do TUW. Być może sytuację poprawiłoby, gdyby przemodelować ustawę w taki sposób, by całkowicie osobno uregulować działalność zakładów ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej i w formie TUW oraz małych TUW (także w zakresie ich gospodarki finansowej), a wspólnie uregulować jedynie produkty oferowane przez zakłady ubezpieczeń, bez względu na formę ich działalności.

Taka systematyka ustawy zwiększyłaby pewność obrotu w zakresie działalności ubezpieczeniowej i mogłaby sprzyjać zwiększeniu konkurencji na rynku ubezpieczeniowym dzięki ułatwieniu powstawania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.

5. Uznaniowość KNF w stosunku do minimalnego poziomu kapitałów dla małych TUW

W odniesieniu do małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych szczególnego uregulowania wymaga kwestia ich kapitałów, w tym kwestii minimalnego poziomu kapitałów oraz wnoszenia udziałów i wkładów do takich towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Założenia do projektu ustawy o działalności ubezpieczeniowej nie wprowadzają zmian w tym zakresie w stosunku do obecnego stanu prawnego, w którym Komisja Nadzoru Finansowego stoi na stanowisku, że ze względu na brak ustawowych wymogów jest ona uprawniona do indywidualnego badania w każdym przypadku, czy posiadane przez małe towarzystwo ubez-

pieczeń wzajemnych kapitały są wystarczające. Przy braku jakiegokolwiek wzorca ustawowego oznacza to pełną dowolność i uznaniowość organu nadzoru. Zatem rozwiązanie, które w założeniu miało służyć ułatwieniu powstawania małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, poprzez zniesienie barier kapitałowych, w praktyce stało się dodatkową barierą poprzez narażanie założycieli małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na ryzyko pełnej uznaniowości organu nadzoru – Komisji Nadzoru Finansowego.

6. Granice działalności ubezpieczeniowej

Działalność ubezpieczeniowa, choć jest znacząco odmienna od innych rodzajów działalności prowadzonej przez instytucje finansowe, to jednak nie jest od nich odseparowana. Charakterystycznym zjawiskiem jest przenikanie się różnych rodzajów działalności i wkraczanie przez zakłady ubezpieczeń na pola będące typowo przedmiotem zainteresowania innych instytucji finansowych – przykładem tej tendencji są ubezpieczenia na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. W tych produktach większość składki zazwyczaj nie jest przeznaczona na zabezpieczenie przed ryzykiem ubezpieczeniowym, lecz inwestowana przez zakład ubezpieczeń w sposób zbliżony do tego, co robią towarzystwa funduszy inwestycyjnych zarządzające funduszami inwestycyjnymi. Z drugiej strony działalność bardzo podobną do działalności ubezpieczeniowej prowadzą tak zwane firmy abonamentowe oferujące dostęp do określonego katalogu usług medycznych za stałą ryczałtową opłatą **(tzw. abonamenty medyczne).** Część przedstawicieli rynku ubezpieczeniowego stała na stanowisku, że jest to działalność ubezpieczeniowa i powinna być zastrzeżona wyłącznie dla zakładów ubezpieczeń. Takie podejście może jednak budzić istotne wątpliwości w gospodarce rynkowej, w której dopuszczona jest swoboda umów, także w kwestii sposobu ustalania wynagrodzenia stron, które może przybierać formę ryczałtu.

Innym przykładem przenikania się produktów jest tzw. gwarancja ubezpieczeniowa, a więc produkt analogiczny do gwarancji bankowej, ale oferowany przez zakłady ubezpieczeń, jednak praktycznie nieuregulowany (poza wymienieniem tego rodzaju działalności w załączniku do ustawy o działalności ubezpieczeniowej). Wskazane byłoby uzupełnienie regulacji dotyczącej działalności ubezpieczeniowej o regulację dotyczącą gwarancji ubezpieczeniowej analogiczną do regulacji gwarancji bankowej zawartej w Prawie bankowym.

7. Bankassurance

Bardzo często inne instytucje finansowe (banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe) wiążą ubezpieczenia oferowane przez zakłady ubezpieczeń ze swoimi produktami (np. ubezpieczenia związane z rachunkami lub produktami kartowymi) lub przyjmują produkty ubezpieczeniowe jako zabezpieczenie swoich produktów (w szczególności części ryzyk związanych z kredytami i pożyczkami – jak ryzyko utraty pracy przez kredytobiorcę, jego śmierci lub uszkodzenia bądź utraty zabezpieczenia rzeczowego). W takiej sytuacji rola tych instytucji finansowych może budzić wątpliwości z punktu widzenia przejrzystości. Mogą one występować zarówno jako ubezpieczający, jak i jako pośrednicy ubezpieczeniowi. W tej sytuacji doszło do działań ze strony organu nadzoru, który przedstawił bankom swoje oczekiwania dotyczące sposobu prowadzenia „bankassurance" praktyk w tym zakresie, których KNF nie zamierza tolerować. KNF nie ma jednak uprawnień regulacyjnych i nie może tworzyć prawa wiążącego nadzorowane przez siebie instytucje finansowe. Wątpliwości budzi także kwestionowanie przez organ nadzoru finansowania ochrony ubezpieczeniowej przez banki. Wydaje się bowiem, że wzięcie na siebie kosztów ochrony ubezpieczeniowej klienta przez bank lub inną instytucję finansową powinno być korzystne zarówno dla ubezpieczonych, jak i dla rozwoju rynku ubezpieczeń w Polsce.

Z tych przyczyn wydaje się, że niezbędna powinna być także ingerencja ustawodawcy w celu ochrony interesów ubezpieczonych będących klientami instytucji finansowych w przypadku tzw. bankassurance. W szczególności wskazane byłoby w takiej sytuacji zrównanie ich uprawnień z uprawnieniami osób ubezpieczających się bezpośrednio w zakładach ubezpieczeń – w tym w kwestii uprawnienia do otrzymania treści Ogólnych Warunków Umów Ubezpieczenia. W związku z powyższym warto rozważyć uzupełnienie projektu ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracji także o regulację dotyczącą bankassurance.

8. TUW w formie spółdzielni?

W dłuższej perspektywie warto przedyskutować jeszcze jedną kwestię dotyczącą towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. W chwili obecnej są one osobami prawnymi sui generis. Model ich działania najbardziej przypomina co prawda spółdzielnie, ale ustawodawca przewidział stosowanie do nich w kwestiach nieuregulowanych sposób szczególny dla TUW regulacji dotyczącej spółek akcyjnych, regulując też przekształcenie TUW w spółki akcyjne. Warto zastanowić się, czy ze względu na charakter działalności TUW nie przemodelować go w taki sposób, by uznać towarzystwo ubez-

pieczeń wzajemnych za trzecią formę spółdzielni finansowej (obok już istniejących banków spółdzielczych i spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych) i w zakresie nieuregulowanym w przepisach dotyczących działalności ubezpieczeniowej poddać je regulacji Prawa spółdzielczego. Ponieważ obecnie w Sejmie trwają prace nad projektami nowego Prawa spółdzielczego, może to być okazja do przeanalizowania także tego zagadnienia. Po ewentualnym uznaniu TUW za spółdzielnie podlegałyby one obowiązkowi lustracji, co mogłoby sprzyjać zwiększeniu przejrzystości ich działania. Zastosowanie do TUW formy spółdzielni mogłoby zwiększyć pewność ich działania oraz jakość regulacji ich dotyczących, gdyż można byłoby do nich wprost stosować dorobek doktryny i judykatury dotyczącej prawa spółdzielczego. Bardziej zrozumiała forma spółdzielni mogłaby być także zachętą dla potencjalnych członków do tworzenia TUW.

9. Bardzo wysokie prowizje reasekuracyjne

Przy kalkulowaniu przez FWUW analiz finansowych dla projektowanych TUW jednym z istotniejszych czynników niespajających biznesplanów są bardzo wysokie stawki reasekuracyjne. Warto zwrócić uwagę, że wszystkie firmy ubezpieczeniowe z zagranicznym kapitałem reasekurują się w firmach MunichRe albo SwissRe, albo Lloydach, a więc i składki reasekuracyjne trafiają za granicę. **Natomiast jedynym akcjonariuszem posiadającym 100% akcji Polskiego Towarzystwa Reasekuracji S.A. jest Fairfax Financial Holdings Limited…**

Zasygnalizowane kwestie wyraźnie wskazują, że nie warto ograniczać prac nad nową regulacją ubezpieczeniową wyłącznie do dostosowania do unijnej regulacji Wypłacalności II. Jeśli prac tych nie da się pogodzić z pracami nad implementacją Wypłacalności II, warto rozważyć możliwość podjęcia odrębnej inicjatywy ustawodawczej w tym zakresie na przykład przez Senat. Część propozycji oczywiście wymaga szerszej debaty teoretycznej i ewentualne decyzje dotyczące podjęcia prac legislacyjnych powinny uwzględniać jej rezultaty. Dzisiejsza konferencja powinna być istotnym czynnikiem sprzyjającym wymianie poglądów w kwestii modelu regulacji ubezpieczeniowej w Polsce oraz modelu działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Aby mogły one być liczącą się konkurencją dla działających w Polsce zakładów ubezpieczeń w formie spółek akcyjnych, potrzebują one klarownej regulacji dostosowanej do ich specyfiki, zapewniającej przejrzystość ich działania zarówno dla ich członków, jak i rynku, a także ograniczającej bariery wejścia na rynek dla tego typu podmiotów, których działalność nie jest nastawiona na zysk.

Dr Cezary Mech

Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych

Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju TUW

Z przeprowadzonych przez ARS analiz wynika, że istnieje potencjał umożliwiający tworzenie nowych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce. Niemniej wiąże się to ze znaczącym wyzwaniem organizacyjnym. Wymaga ono, z jednej strony, solidarnego współdziałania grupy inicjatywnej, a z drugiej strony, przygotowania kompletnej dokumentacji wymaganej przez Komisję Nadzoru Finansowego. Zbudowania struktury organizacyjnej zdolnej do obsługi procesu szacowania ryzyka, zawierania umów ubezpieczeniowych oraz wypłaty odszkodowań, zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym oraz lokatami TUW. Szczególnie atrakcyjna może być forma małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, bo ustawodawca nie stawia jego założycielom obowiązku zgromadzenia minimalnego kapitału.

Małe towarzystwo może się skoncentrować na ubezpieczaniu specyficznych ryzyk, dzięki ograniczonej skali i zakresowi działalności oraz możliwości dopłat dokonywany przez jego członków w razie wystąpienia straty technicznej. W sytuacji gdy planowany przypis składki utrzymuje się na poziomie niższym niż równowartości 5 mln EUR, a towarzystwo będzie ubezpieczać wyłącznie swoich członków, ustawa o działalności ubezpieczeniowej pozwala na wystąpienie do sprawującej nadzór licencyjny nad rynkiem ubezpieczeniowym Komisji Nadzoru Finansowego o przyznanie towarzystwu statusu małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Dzięki temu statusowi można utworzyć takie TUW bez ponoszenia dodatkowych nakładów finansowych na kapitał zakładowy towarzystwa, zwolnienia z wymogów regulacyjnych dotyczących kapitałów gwarancyjnych, który w innym przypadku musiałby pełnić tę funkcję i być nie niższy, niż wymagają tego przepisy dotyczące działalności ubezpieczeniowej, co znacząco utrudnia utworzenie TUW. Jed-

Dr Cezary Mech – prezes Agencji Ratingu Społecznego.

nocześnie przedmiot ubezpieczenia pozwalałby na efektywny poziom dywersyfikacji gwarantujący powstanie znaczących korzyści finansowych dla jego członków.

Utworzenie TUW pozwala wykorzystać środki pochodzące ze składki na pokrywanie przede wszystkim rzeczywistych kosztów związanych ze szkodami i w dłuższym okresie zbudować kapitał pozwalający na ograniczenie poziomu odprowadzanej składki. Składka w takim układzie nie jest przeznaczana na generowanie zysku wypłacanego akcjonariuszom komercyjnych towarzystw ubezpieczeń, działających w formie spółki akcyjnej, a wykorzystanie efektu synergii i osób związanych z przedsięwzięciem do realizacji zadań TUW. Dzięki formie TUW inicjatorzy mają pełną kontrolę nad działalnością TUW, jego ofertą oraz organami. W przypadku statutowego ograniczenia dotyczącego członkostwa do osób spełniających wymogi w nim określone nie powinno wystąpić ryzyko utraty kontroli nad TUW przez jego członków.

Z analiz prowadzonych przez ARS wynika, że utworzenie małego TUW jest możliwe do zrealizowania, ale wymaga istotnego wysiłku organizacyjnego i czasu. Z analiz tych wynika, że pełną funkcjonalność TUW osiągnęłoby nie wcześniej niż po roku, przy prowadzeniu intensywnych prac przygotowawczych w roku inicjatywnym. Utworzenie TUW wymagać będzie nie tylko przygotowania kompletu dokumentów, ale także zgromadzenia niezbędnych kadr do zarządu i rady nadzorczej TUW, ustalenia zasad outsourcingu na rzecz TUW w zakresie przewidzianym przez jego założycieli, zawiązania towarzystwa (w tym przyjęcia jego statutu w formie aktu notarialnego), uzyskania zezwolenia KNF na jego utworzenie i decyzji KNF o uznaniu go za małe TUW, rejestracji w KRS (po której TUW uzyska osobowość prawną) i przygotowania struktury do rozpoczęcia działalności operacyjnej. Przy takim znaczącym zakresie prac przygotowawczych istotne jest wykorzystanie w fazie organizacyjnej i przygotowawczej zewnętrznego wsparcia merytorycznego. Utworzenie TUW dla grup inicjatywnych w dłuższej perspektywie może być istotnym elementem budowania przez nie mechanizmów zarządzania ryzykiem związanym z prowadzoną aktywnością. W efekcie może również ułatwić podejmowanie działań mających na celu ograniczenie poziomu mitigowanego ryzyka. Pomocą w realizacji tego procesu mogą być również w dalszej perspektywie środki gromadzone w ramach funduszu prewencyjnego, który przeznaczony jest na finansowanie działalności zapobiegawczej adresowanej do członków TUW, a tworzony może

być w wysokości nieprzekraczającej 1% składki przypisanej na udziale własnym w ostatnim roku obrotowym.

Przyjęcie formy prawnej towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych pozwala, z jednej strony, ograniczyć czynniki kosztotwórcze poprzez wyeliminowanie zysku oczekiwanego przez akcjonariuszy w komercyjnych zakładach ubezpieczeń, z drugiej zaś, podkreślić solidarnościowy charakter mechanizmu ubezpieczeniowego, podkreślany także przez możliwość dopłat do TUW w razie wystąpienia straty technicznej. W ten sposób inicjatorzy mogą wyeliminować konsekwencje podejmowanego ryzyka związanego z prowadzoną aktywnością i pośrednictwo podmiotów zewnętrznych, a jednocześnie dać przykład działalności solidarnościowej w funkcjonowaniu społeczności lokalnej. Współpraca i kanały wymiany informacji powstałe w toku prac przygotowawczych i funkcjonowania TUW mogą być wykorzystane także w razie potrzeby realizacji innych przedsięwzięć o charakterze finansowym. Zbudowanie i działalność TUW może również być także istotnym czynnikiem zwiększającym orientację osób zaangażowanych w funkcjonowaniu mechanizmów związanych z rynkiem finansowym, a zwłaszcza z ryzykami związanymi z działalnością ubezpieczeniową.

Dlatego, mimo znaczących wyzwań organizacyjno-finansowych spowodowanych brakiem efektu skali, inicjatywę tworzenia małych TUW opartych na inicjatywie instytucji, u których można outsorcingować usługi i dokonywać reasekuracji, należy wspierać jako ważne uzupełnienie budowania infrastruktury rynku finansowego.

Finansowe aspekty tworzonego TUW w analizowanym case'ie

W początkowej fazie projektu niezbędne jest określenie podstawowych założeń biznesowych projektowanego TUW, opracowanie niezbędnej dokumentacji oraz zorganizowanie grupy inicjatywnej gotowej zawiązać towarzystwo. Budowa zakładu ubezpieczeń w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych pozwala ubezpieczonym zachować pełną kontrolę nad działalnością TUW i oferowanym przez nie produktem. TUW nie musi generować zysku – odmiennie niż w przypadku zakładu ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej. Dzięki temu ewentualne nadwyżki bilansowe mogą być wykorzystane do budowy bazy kapitałowej TUW i ewentualnych rabatów w składce w kolejnych okresach. Wiąże się to jednak także z przewidzianym w statucie obowiązkiem wnoszenia przez członków dopłat w razie wystąpienia straty technicznej.

Statut towarzystwa jest sporządzany w formie aktu notarialnego. Po powołaniu TUW oraz powołaniu organów TUW (rada nadzorcza i zarząd) niezbędne jest przygotowanie i złożenie wniosku do KNF zgodnie z wymogami KNF i wzorem wniosku o zezwolenie na utworzenie zakładu ubezpieczeń, co opisane jest w drugiej części analizy. Jednocześnie z nim złożony zostanie wniosek o uznanie towarzystwa za małe TUW. Uznanie z małe TUW następuje w formie decyzji administracyjnej. Towarzystwo posiadające ograniczony zakres działalności, ze względu na małą liczbę członków oraz niewielką liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia lub niewielki terytorialny zasięg działalności, może być uznane przez organ nadzoru za małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Organ nadzoru może uznać towarzystwo za małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych po spełnieniu przez nie następujących warunków: towarzystwo ubezpiecza jedynie swoich członków; członkami towarzystwa jest zdefiniowany w statucie krąg podmiotów; roczny przypis składki nie przekracza równowartości w złotych 5 mln euro. Po przekroczeniu tej kwoty TUW będzie obowiązane przekształcić się w normalne TUW. Przygotowanie dokumentacji wymaga m.in. zgromadzenia dokumentacji dotyczącej członków organów i przygotowania całej dokumentacji wymaganej przez KNF.

Budowa TUW opartego na pomocy zewnętrznej i oparcie się na outsorcingu pozwala na ograniczenie kosztów działania TUW, ze względu na brak konieczności budowy odrębnych kosztownych struktur. Jest to szczególnie istotne, gdyż według danych KNF w I półroczu 2012 r. koszty działalności ubezpieczeniowej, po uwzględnieniu otrzymanych prowizji reasekuracyjnych, osiągnęły wartość 6,52 mld zł, co stanowiło wzrost o 13,40%, tj. o 0,77 mld zł w porównaniu z I półroczem 2011 r. Zakłady ubezpieczeń poniosły na swoją działalność koszty w wysokości blisko 21,52 zł z każdych 100 zł składki zarobionej na udziale własnym, przy czym w ubezpieczeniach na życie koszty wyniosły około 16,06 zł, natomiast w ubezpieczeniach pozostałych osobowych i majątkowych około 31,17 zł. Łącznie koszty administracyjne i akwizycji wyniosły w I półroczu 2012 r. 6,90 mld zł i wzrosły w porównaniu z I półroczem 2011 r. o 13,57%, tj. o 0,82 mld zł. Istotne jest zatem takie ukształtowanie struktury projektowanego towarzystwa, by maksymalnie ograniczyć poziom tych kosztów, a w szczególności kosztów akwizycji, które według KNF w I półroczu 2012 r. w zakładach ubezpieczeń ogółem osiągnęły kwotę 5,10 mld zł i były wyższe o 15,65% (tj. o 0,69 mld zł) w stosunku do I półrocza

2011 r. Koszty akwizycji łącznie stanowiły 15,34% składki przypisanej brutto sektora ubezpieczeń. W dziale II koszty akwizycji wyniosły 2,80 mld zł (wzrost o 9,97% w stosunku do I półrocza roku 2011) i stanowiły 20,62% składki przypisanej brutto działu II.

Z przeprowadzonych analiz ARS wynika, że argumentem za utworzeniem własnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych może być fakt, że oferta działających na rynku ubezpieczycieli komercyjnych nie musi do końca być dostosowana do potrzeb i specyfiki ubezpieczonych i ryzyk ubezpieczeniowych związanych z ich działalnością, a składka za ochronę może być skalkulowana zbyt wysoko, gdyż musi uwzględniać zysk z kapitału inwestora przejmującego ryzyko, jak organizującego przedsięwzięcie biznesowe. Za utworzeniem własnego towarzystwa przemawiają również niższe wymogi kapitałowe przy zakładaniu TUW, zwłaszcza jeżeli przyjmie ono formę małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, niż w przypadku rozpoczęcia działalności jako ubezpieczyciel komercyjny, np. niższy kapitał zakładowy. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego, zawartych w raporcie o stanie sektora ubezpieczeń po I półroczu 2012 r., „zakłady ubezpieczeń uzyskały w I półroczu 2012 r. przychody w wysokości 43,91 mld zł. W strukturze przychodów zakładów ubezpieczeń dominuje składka przypisana brutto (76,42% przychodów ogółem), przychody z lokat (11,41%) oraz niezrealizowane zyski z lokat (4,96%)", a składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń wyniosła w I półroczu 2012 r. 33,23 mld zł i była o 12,67% (3,74 mld zł) wyższa niż w I półroczu roku 2011. W I półroczu 2012 r. składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń osobowych i majątkowych (czyli w dziale II) wyniosła 13,60 mld zł, co stanowiło wzrost o 6,58% (0,84 mld zł) w porównaniu z I półroczem roku 2011. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego, zawartych w raporcie o stanie sektora ubezpieczeń po I półroczu 2012 r. (opublikowanym 9 października 2012 r.), „na koniec I półrocza 2012 r. zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Polsce posiadało 61 krajowych zakładów ubezpieczeń – 29 zakładów ubezpieczeń działu I (ubezpieczenia na życie) i 32 zakłady ubezpieczeń działu II (pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe) – oraz 1 zakład reasekuracji (PTR S.A). Wśród krajowych zakładów ubezpieczeń działalność ubezpieczeniową prowadziło 28 zakładów ubezpieczeń na życie, 32 zakłady ubezpieczeń osobowych i majątkowych oraz 1 zakład reasekuracji. Jeden zakład ubezpieczeń (UNIVERSUM-ŻYCIE TU S.A.) znajdował się w dobrowolnej likwidacji. W pierwszym półroczu 2012 r. 27 zakładów ubezpieczeń z państw człon-

kowskich Unii Europejskiej notyfikowało zamiar prowadzenia działalności na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w ramach swobody świadczenia usług, w tym 5 zakładów ubezpieczeń działu I, 21 zakładów ubezpieczeń działu II oraz 1 zakład ubezpieczeń zarówno w dziale I, jak i II. Ponadto 3 zakłady ubezpieczeń z państw członkowskich Unii Europejskiej notyfikowały zamiar wykonywania działalności ubezpieczeniowej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej poprzez oddział. Dane te pokazują na istotną rolę zakładów ubezpieczeń w gospodarce oraz możliwości tkwiące w przypadku powołania odrębnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, o ile uda się przezwyciężyć niedogodności tkwiące w braku efektu skali małego TUW.

Dane dotyczące sektora mogą być przydatne w analizie rynku, jak i opłacalności tworzenia odrębnej organizacji. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego, zawartych w raporcie o stanie sektora ubezpieczeń, po I półroczu 2012 r. w dziale II odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto w I półroczu 2012 r. wyniosły 7,10 mld zł i w porównaniu z I półroczem 2011 r. wzrosły o 1,65%. Według KNF na wzrost odszkodowań i świadczeń w dziale II znaczący wpływ miały odszkodowania i świadczenia wypłacone przede wszystkim w związku z ubezpieczeniami grupy 9 (ubezpieczenie pozostałych szkód rzeczowych) – wzrost o 0,37 mld zł, w grupie 5 (ubezpieczenie casco statków powietrznych) – wzrost o 0,09 mld zł oraz 10 (OC komunikacyjne) – wzrost o 0,05 mld zł. Z kolei największy spadek wypłat zanotowano w grupie 3 (autocasco) – o 0,20 mld zł oraz w grupie 8 (ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami) – o 0,16 mld zł. Wskaźnik szkodowości na udziale własnym wskazuje, jaką część składki zarobionej zakład ubezpieczeń przeznacza na wypłatę odszkodowań i świadczeń powiększonych o zmianę stanu rezerw na niewypłacone odszkodowania i świadczenia. Wskaźnik szkodowości na udziale własnym działu II w pierwszym półroczu 2012 r. spadł według danych KNF, w porównaniu z I półroczem roku 2011, z 62,94% do 62,80%.

Analiza finansowa została oparta na danych dostępnych na rynku i przykładowych biznesplanów analizowanych przez ARS. Zakłada się w nich, że rozwój TUW będzie miał charakter stopniowy i poszczególni członkowie będą przystępowali do TUW sukcesywnie, w miarę wygasania ich dotychczasowych umów ubezpieczeń, co oznacza, że okres obejmowania ubezpieczeniem poszczególnych podmiotów będzie rozłożony w ciągu całego pierwszego roku działalności towarzystwa.

Udane objęcie usługą znaczącego rynku od początku działalności TUW przyspiesza proces dywersyfikacji ryzyka, sukces inicjatywy i moment osiągnięcia wysokiego poziomu rezerw, pozwalającego na obniżenie poziomu składki/podwyższenie wypłat odszkodowawczych lub przeznaczenie nadwyżki na inne cele określone w statucie TUW.

Misją TUW powinno być jak najwcześniejsze objęcie ubezpieczeniem wszystkich zainteresowanych podmiotów. Strategicznym zamiarem TUW będzie koncentracja i rozwój działalności na redukcji ryzyka oraz ograniczenie kosztów z tym związanych. Strategia osiągnięcia pozycji podstawowego dostarczyciela tych usług i uniezależnienie się od podmiotów nakierowanych na zysk w tym segmencie. Realizacja tych działań może przynieść pozytywne efekty zarówno w aspekcie ograniczenia poziomu płaconych składek, jak zwiększenia wypłat do poziomu realnie pokrywanych strat.

Długofalowym zamiarem TUW dla zainteresowanych jest wyznaczanie poziomu składek dla uczestników równej ponoszonym wypłatom w ujęciu kilkudziesięcioletnim bez opłat za ryzyko i narzutów zysku. Terminowa realizacja tych planów pozwala w perspektywie pierwszych lat osiągnąć ubezpieczenia od nadzwyczajnych zdarzeń na założonym poziomie przy założeniu poziomu wypłat na poziomie 75% i 33% wypłatach odszkodowań już w danym roku finansowym.

Ekonomiczno-organizacyjne wyzwania stojące przed grupą inicjatywną

I. Przygotowanie wstępnej podstawowej dokumentacji (projekt statutu, OWU, biznesplanu);

II. Ustalenie szczegółowych warunków z członkami założycielami, przygotowanie dokumentacji rejestracyjnej;

III. Zawiązanie TUW;

IV. Złożenie wniosku do KNF, uzyskanie zezwolenia na utworzenie TUW oraz decyzji o uznaniu TUW za małe TUW;

V. Rejestracja w KRS;

VI. Utworzenie struktur organizacyjnych TUW;

VII. Rozpoczęcie działalności ubezpieczeniowej.

Zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej dla krajowego zakładu ubezpieczeń wydaje, w drodze decyzji, po rozpatrzeniu wniosku założycieli zakładu ubezpieczeń, organ nadzoru.

Wniosek zawiera:

1) określenie nazwy lub firmy, siedziby i adresu, zasięgu terytorialnego i rzeczowego zakresu działalności krajowego zakładu ubezpieczeń;
2) określenie wysokości kapitału zakładowego;
3) wskazanie założycieli krajowego zakładu ubezpieczeń;
4) wskazanie formy prawnej, w jakiej ma być wykonywana działalność;
5) określenie wysokości funduszu organizacyjnego przeznaczonego na utworzenie administracji krajowego zakładu ubezpieczeń i zorganizowanie sieci przedstawicielstw; wymóg ten nie dotyczy przypadku, gdy akwizycja na rzecz zakładu ubezpieczeń będzie prowadzona przez struktury własne założycieli zakładu ubezpieczeń;
6) wskazanie imion i nazwisk osób przewidzianych na członków zarządu i rady nadzorczej;
7) wskazanie imienia i nazwiska aktuariusza, osoby, której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz doradcy inwestycyjnego w przypadku, gdy obowiązek zatrudnienia tej osoby wynika z ustawy.

Do wniosku dołącza się:
1) projekt statutu krajowego zakładu ubezpieczeń;
2) projekty ogólnych warunków ubezpieczenia ryzyk, w zakresie których ma być wydane zezwolenie;
3) sprawozdania finansowe założycieli, obejmujące bilanse, rachunki zysków i strat, sprawozdania z przepływu środków pieniężnych za ostatnie trzy lata przed datą złożenia wniosku lub z całego okresu działalności, jeżeli założyciel wykonuje działalność gospodarczą przez czas krótszy niż okres trzech lat – w przypadku gdy obowiązek sporządzania takich sprawozdań finansowych założycieli, z prowadzonej przez nich działalności gospodarczej, wynika z odrębnych przepisów prawa;
4) noty objaśniające do sprawozdań, o których mowa w pkt. 3;
5) wyliczenie marginesu wypłacalności i wyliczenie wartości środków własnych – w przypadku gdy założycielem jest zakład ubezpieczeń lub zakład reasekuracji;
6) sprawozdania bankowe z przepływu środków pieniężnych na rachunkach bankowych, obejmujące okres roku do dnia złożenia wniosku, zeznania podatkowe, składane na podstawie przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych, za ostatnie trzy lata podatkowe, oświadczenie o pochodzeniu środków pieniężnych przeznaczonych na pokrycie kapitału zakładowego i funduszu organizacyjnego – w przypadku założycieli będących osobami fizycznymi, które nie mają obowiązku sporządzania sprawozdań finansowych;

7) oświadczenia założycieli o kapitale zakładowym ze wskazaniem podmiotów obejmujących akcje lub udziały, sposobu objęcia akcji lub udziałów, ilości obejmowanych akcji lub udziałów oraz rodzaju akcji lub udziałów;
8) dowód posiadania przez założycieli środków finansowych wolnych od obciążeń w wysokości równej kapitałowi zakładowemu i funduszowi organizacyjnemu wraz z oświadczeniem o przeznaczeniu ich na pokrycie kapitału zakładowego i funduszu organizacyjnego;
9) plan działalności, obejmujący okres pierwszych trzech lat obrotowych działalności;
10) zaświadczenie albo oświadczenie o wpisie do Krajowego Rejestru Sądowego lub odpis ze stosownego rejestru wystawiony poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, wydany nie później niż 3 miesiące przed złożeniem wniosku – w przypadku gdy założycielem jest osoba prawna;
11) zaświadczenie organu nadzoru właściwego dla siedziby zagranicznego zakładu ubezpieczeń lub zagranicznego zakładu reasekuracji, dotyczące wykonywanej przez wnioskodawcę działalności oraz spełnienia wymogów w zakresie wypłacalności;
12) poświadczone notarialnie kopie stron dowodu osobistego, zawierające serię i numer dowodu osobistego, imię i nazwisko, numer ewidencyjny PESEL, oznaczenie organu wydającego dowód osobisty oraz datę wydania dowodu osobistego albo poświadczoną notarialnie kopię paszportu – w przypadku założycieli będących osobami fizycznymi;
13) życiorysy założycieli będących osobami fizycznymi oraz osób przewidzianych na członków zarządu, członków rady nadzorczej i aktuariusza;
14) zgody osób przewidzianych na członków zarządu oraz rady nadzorczej na objęcie stanowisk w zakładzie ubezpieczeń oraz oświadczenie aktuariusza o wyrażeniu zgody na wykonywanie obowiązków w krajowym zakładzie ubezpieczeń;
15) poświadczenie odpowiedniego wykształcenia i doświadczenia zawodowego osób przewidzianych na członków zarządu i rady nadzorczej, w tym kopie świadectw pracy i dokumentów potwierdzających wykształcenie;
16) poświadczoną kopię decyzji o wpisie aktuariusza do rejestru aktuariuszy;

17) dane o wykształceniu i doświadczeniu zawodowym osoby proponowanej na stanowisko aktuariusza, w tym kopie świadectw pracy i dokumentów potwierdzających wykształcenie;
18) zaświadczenie albo oświadczenie o niekaralności osób proponowanych na członków zarządu i rady nadzorczej oraz aktuariusza;
19) oświadczenia założycieli oraz osób przewidzianych na członków zarządu i członków rady nadzorczej o toczących się przeciwko nim postępowaniach sądowych w związku ze sprawą gospodarczą;
20) oświadczenia założycieli oraz osób przewidzianych na członków zarządu i członków rady nadzorczej o uczestnictwie w organach zarządzających i nadzorujących spółek handlowych;
21) oświadczenie doradcy inwestycyjnego o wyrażeniu zgody na zatrudnienie – w przypadku wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej w zakresie działu I grupa 3 załącznika do ustawy;
22) listę reprezentantów do spraw roszczeń, którzy zostaną ustanowieni w każdym państwie członkowskim Unii Europejskiej – w przypadku wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej w zakresie działu II grupy 10 załącznika do ustawy, z wyjątkiem ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika;
23) oświadczenie założycieli, czy krajowy zakład ubezpieczeń będzie podmiotem zależnym lub podmiotem ze znaczącym udziałem kapitałowym:
    a) zakładu ubezpieczeń, zakładu reasekuracji, instytucji kredytowej lub firmy inwestycyjnej, które uzyskały odpowiednie zezwolenia na wykonywanie działalności w państwie członkowskim Unii Europejskiej,
    b) podmiotu dominującego w stosunku do zakładu ubezpieczeń, zakładu reasekuracji, instytucji kredytowej lub firmy inwestycyjnej, które uzyskały odpowiednie zezwolenia na wykonywanie działalności w państwie członkowskim Unii Europejskiej,
    c) osoby fizycznej lub prawnej, posiadającej znaczący udział kapitałowy w zakładzie ubezpieczeń, zakładzie reasekuracji, instytucji kredytowej lub firmie inwestycyjnej, które uzyskały odpowiednie zezwolenia na wykonywanie działalności w państwie członkowskim Unii Europejskiej.

– z informacją o nazwach i adresach siedziby podmiotów, o których mowa w lit. a–c.

Plan działalności określa dane i warunki, jakie ze względu na rodzaj i rozmiar prowadzonych ubezpieczeń są niezbędne do zapewnienia zdolności krajowego zakładu ubezpieczeń do wykonywania zobowiązań.

Plan działalności zawiera w szczególności:

1) określenie rodzaju ryzyk, które krajowy zakład ubezpieczeń zamierza ubezpieczać;
2) program reasekuracji określający formę i zakres reasekuracji oraz reasekuratorów;
3) określenie źródeł finansowania środków w wysokości minimalnego kapitału gwarancyjnego i marginesu wypłacalności;
4) oszacowanie kosztów utworzenia administracji krajowego zakładu ubezpieczeń i organizacji działalności z określeniem źródeł finansowania tych kosztów;
5) określenie środków będących w posiadaniu krajowego zakładu ubezpieczeń, które są niezbędne do wykonania usług świadczenia pomocy, jeżeli krajowy zakład ubezpieczeń zamierza ubezpieczać ryzyka określone w dziale II grupa 18 załącznika do ustawy;
6) określenie organizacji działalności ubezpieczeniowej, w tym:
   a) struktury organizacyjnej krajowego zakładu ubezpieczeń,
   b) sposobu zawierania umów ubezpieczenia,
   c) zasad akceptacji ryzyk,
   d) sposobu ustalania stawek ubezpieczeniowych,
   e) sposobu ustalania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych,
   f) przyjętych zasad rachunkowości, w szczególności zasad rozliczania kosztów, w tym kosztów administracyjnych i kosztów akwizycji,
   g) systemu ustalania wartości odszkodowań lub świadczeń,
   h) systemu zarządzania aktywami,
   i) systemu kontroli wewnętrznej.

2. Do planu działalności dołącza się rachunek symulacyjny pierwszych 3 lat obrotowych działalności, obejmujący:

1) oszacowanie kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym kosztów administracyjnych i kosztów akwizycji;
2) oszacowanie składki i świadczeń z wyróżnieniem działalności bezpośredniej i reasekuracji;
3) oszacowanie liczby zawieranych umów ubezpieczenia, stopy wypowiedzeń umów i wartości sum ubezpieczenia, jeżeli krajowy zakład ubezpieczeń zamierza ubezpieczać ryzyka określone w dziale I załącznika do ustawy;

4) oszacowanie i wskazanie źródeł finansowania środków niezbędnych do pokrycia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i środków własnych w wysokości marginesu wypłacalności;
5) projekt:
   a) bilansu,
   b) ogólnego rachunku zysków i strat,
   c) zbiorczego technicznego rachunku ubezpieczeń,
   d) technicznych rachunków ubezpieczeń dla grup ubezpieczeń,
   e) wyliczenia środków własnych oraz marginesu wypłacalności i kapitału gwarancyjnego;
6) uzasadnienie oszacowanych wartości, o których mowa w pkt 1–4.

Zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej jest wydawane w zakresie jednej lub więcej grup ubezpieczeń, o których mowa w załączniku do ustawy.

W zezwoleniu określa się:
1) nazwę lub firmę, siedzibę i adres, zasięg terytorialny i rzeczowy zakres działalności krajowego zakładu ubezpieczeń;
2) wysokość kapitału zakładowego;
3) założycieli krajowego zakładu ubezpieczeń;
4) formę organizacyjną działalności krajowego zakładu ubezpieczeń;
5) imiona i nazwiska osób przewidzianych na członków pierwszego zarządu.

Po uzyskaniu zezwolenia KNF i jego decyzji o uznaniu towarzystwa za małe TUW niezbędne jest zarejestrowanie podmiotu w KRS. Organ nadzoru może być uczestnikiem postępowania rejestrowego dotyczącego zakładu ubezpieczeń.

Z chwilą zarejestrowania przez KRS TUW uzyska osobowość prawną.

Pozwoli to na zbudowanie jego struktury organizacyjnej przez zarząd przy wsparciu członków założycieli w miarę możliwości z wykorzystaniem ich struktur organizacyjnych, tak by maksymalnie ograniczyć koszty administracyjne TUW.

Przez działalność ubezpieczeniową rozumie się wykonywanie czynności ubezpieczeniowych związanych z oferowaniem i udzielaniem ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych. Wykonywanie działalności ubezpieczeniowej wymaga zezwolenia organu nadzoru.

Działalność ubezpieczeniowa regulowana jest przede wszystkim przez ustawę o działalności ubezpieczeniowej, przy czym regulacja dotycząca umowy ubezpieczenia zawarta jest też w Kodeksie cywilnym. Odrębne

ustawy regulują kwestię ubezpieczeń obowiązkowych, pośrednictwa ubezpieczeniowego i nadzoru nad rynkiem finansowym.

Zasadniczy zrąb polskich regulacji dotyczących działalności ubezpieczeniowej zebrany został w ramach następujących ustaw:

- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz. U. 2006 nr 157, poz. 1119, z późn. zm.);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. 2003 nr 124, poz. 1151, z późn. zm.), zwana dalej Ustawą;
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. 2003 nr 124, poz. 1152, z późn. zm.);
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2005 r. o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego (Dz. U. 2005 nr 83, poz. 719, z późn. zm.);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. 2003 nr 124, poz. 1154, z późn. zm.).

W ramach regulacji nakładających ogólne obowiązki na podmioty prowadzące na terytoriom Polski działalność gospodarczą należy wskazać ustawę z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173, poz. 1807, z późn. zm.).

(za KNF: INFORMACJA POŚWIĘCONA ZASADOM DOBRA OGÓLNEGO)

Podstawowe regulacje dotyczące umowy ubezpieczenia zawarte są w ustawach:

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.) – w tym przepisy ogólne dotyczące zobowiązań umownych i deliktowych oraz przepisy dotyczące bezpośrednio umowy ubezpieczenia (art. 805–834 KC) – wyciąg z KC (art. 805–834 KC);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (w szczególności przepisy 12 – 14);
- Ustawa z dnia 18 września 2001 r. Kodeks morski (Dz. U. Nr 138, poz. 1545, ze zmianami) – przepisy dotyczące umowy ubezpieczenia morskiego zawarte w art. 292 – 338.

(za KNF: INFORMACJA POŚWIĘCONA ZASADOM DOBRA OGÓLNEGO)

Nadzór nad zakładami ubezpieczeń sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego, klienci zakładów ubezpieczeń mogą także kierować swoje

skargi do Rzecznika Ubezpieczonych. Zakłady ubezpieczeń w Polsce obowiązkowo przynależą do Polskiej Izby Ubezpieczeń.

Organami, do których celów ustawowych należy ochrona ubezpieczających, ubezpieczonych i uprawnionych z umów ubezpieczenia, są organ nadzoru oraz Rzecznik Ubezpieczonych.

Organem nadzoru jest Komisja Nadzoru Finansowego, o której mowa w ustawie z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz. U. Nr 157, poz. 1119, z późn. zm.), zwana dalej „Komisją". Zgodnie z art. 3 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych (Dz. U Nr 124, poz. 1153, z późn. zm.) celem nadzoru jest ochrona interesów osób ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia, członków funduszy emerytalnych oraz uczestników pracowniczych programów emerytalnych. Zgodnie z art. 5 ww. ustawy Rzecznik Ubezpieczonych reprezentuje interesy osób ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia, członków funduszy emerytalnych i uczestników pracowniczych programów emerytalnych. W celu realizacji ustawowych zadań Rzecznik Ubezpieczonych współpracuje w szczególności z krajowymi i zagranicznymi organizacjami konsumenckimi oraz z Rzecznikiem Praw Obywatelskich.

Działalność ubezpieczeniowa może być prowadzona bądź w formie spółki akcyjnej, bądź towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Bez względu na formę organizacyjną zakład ubezpieczeń może oferować ubezpieczenia bądź z działu I (ubezpieczenia na życie), bądź z działu II (pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe). Nie jest możliwe oferowanie ubezpieczeń z obu działów przez jeden zakład ubezpieczeń. W ramach poszczególnych działów ubezpieczeń ubezpieczenia podzielone są na grupy, które określają poszczególne rodzaje ubezpieczeń. Podział ten ma charakter ustawowy i jest zawarty w załączniku do obowiązującej ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

Wymogi formalne polisy:

Zgodnie z art. 141 ustawy – polisa lub inny dokument potwierdzający zawarcie umowy ubezpieczenia przez oddział lub w inny sposób niż przez oddział w ramach swobody świadczenia usług musi zawierać informacje dotyczące:

1) adresu i siedziby zakładu ubezpieczeń lub odpowiednio adresu oddziału zakładu ubezpieczeń, który udziela ochrony ubezpieczeniowej;
2) miejsca zawarcia umowy ubezpieczenia;

3) właściwości sądu, w przypadku sporu między stronami umowy ubezpieczenia;
4) daty zawarcia umowy ubezpieczenia i terminu jej obowiązywania;
5) przedmiotu umowy ubezpieczenia i warunków jej wykonania;
6) oznaczenia stron umowy ubezpieczenia;
7) wysokości składki ubezpieczeniowej;
8) wskazania ogólnych warunków ubezpieczenia, na podstawie których została zawarta umowa ubezpieczenia oraz ich dostarczenia ubezpieczającemu.

Wymogi umowy ubezpieczenia:

Zgodnie z art. 12 ustawy ogólne warunki ubezpieczenia określają w szczególności:

1) rodzaj ubezpieczenia i jego przedmiot;
2) warunki zmiany sumy ubezpieczenia lub sumy gwarancyjnej, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia taką zmianę przewidują;
3) prawa i obowiązki każdej ze stron umowy ubezpieczenia;
4) zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
5) przy ubezpieczeniach majątkowych – sposób ustalania rozmiaru szkody;
6) sposób określania sumy odszkodowania lub innego świadczenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują odstępstwa od zasad ogólnych;
7) sposób ustalania i opłacania składki ubezpieczeniowej;
8) metodę i sposób indeksacji składek, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia indeksację przewidują;
9) tryb i warunki dokonania zmiany umowy ubezpieczenia zawartej na czas nieokreślony;
10) przesłanki i terminy wypowiedzenia umowy przez każdą ze stron, a także tryb i warunki wypowiedzenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują taką możliwość.

(za KNF: INFORMACJA POŚWIĘCONA ZASADOM DOBRA OGÓLNEGO)

Zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej z ubezpieczającym. Umowa ubezpieczenia ma charakter dobrowolny. Ogólne warunki ubezpieczenia oraz umowa ubezpieczenia powinny być formułowane jednoznacznie i w sposób zrozumiały. Postanowienia sformułowane niejednoznacznie interpretuje się na korzyść ubezpieczającego, ubezpieczonego, uposażonego lub uprawnionego z umowy ubezpieczenia.

Ogólne warunki ubezpieczenia określają w szczególności:

1) rodzaj ubezpieczenia i jego przedmiot;
2) warunki zmiany sumy ubezpieczenia lub sumy gwarancyjnej, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia taką zmianę przewidują;
3) prawa i obowiązki każdej ze stron umowy ubezpieczenia;
4) zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
5) przy ubezpieczeniach majątkowych – sposób ustalania rozmiaru szkody;
6) sposób określania sumy odszkodowania lub innego świadczenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują odstępstwa od zasad ogólnych;
7) sposób ustalania i opłacania składki ubezpieczeniowej;
8) metodę i sposób indeksacji składek, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia indeksację przewidują;
9) tryb i warunki dokonania zmiany umowy ubezpieczenia zawartej na czas nieokreślony;
10) przesłanki i terminy wypowiedzenia umowy przez każdą ze stron, a także tryb i warunki wypowiedzenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują taką możliwość.

Zakład ubezpieczeń wypłaca odszkodowanie lub świadczenie na podstawie uznania roszczenia uprawnionego z umowy ubezpieczenia w wyniku ustaleń dokonanych w postępowaniu, dotyczącym ustalenia stanu faktycznego zdarzenia, zasadności zgłoszonych roszczeń i wysokości świadczenia, zawartej z nim ugody lub prawomocnego orzeczenia sądu.

Po otrzymaniu zawiadomienia o zajściu zdarzenia losowego objętego ochroną ubezpieczeniową, w terminie 7 dni od dnia otrzymania tego zawiadomienia, zakład ubezpieczeń informuje o tym ubezpieczającego lub ubezpieczonego, jeżeli nie są oni osobami występującymi z tym zawiadomieniem, oraz podejmuje postępowanie dotyczące ustalenia stanu faktycznego zdarzenia, zasadności zgłoszonych roszczeń i wysokości świadczenia, a także informuje osobę występującą z roszczeniem pisemnie lub w inny sposób, na który osoba ta wyraziła zgodę, jakie dokumenty są potrzebne do ustalenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń lub wysokości świadczenia, jeżeli jest to niezbędne do dalszego prowadzenia postępowania.

Jeżeli w terminach określonych w umowie lub w ustawie zakład ubezpieczeń nie wypłaci świadczenia, zawiadamia pisemnie osobę zgłaszającą roszczenie o przyczynach niemożności zaspokojenia jej roszczeń w całości lub w części, a także wypłaca bezsporną część świadczenia.

Jeżeli świadczenie nie przysługuje lub przysługuje w innej wysokości niż określona w zgłoszonym roszczeniu, zakład ubezpieczeń informuje o tym pisemnie osobę występującą z roszczeniem, wskazując na okoliczności oraz na podstawę prawną uzasadniającą całkowitą lub częściową odmowę wypłaty świadczenia. Informacja zakładu ubezpieczeń powinna zawierać pouczenie o możliwości dochodzenia roszczeń na drodze sądowej.

Zakład ubezpieczeń ma obowiązek udostępniać ubezpieczonemu i ubezpieczającemu oraz poszkodowanemu lub uprawnionemu informacje i dokumenty gromadzone w celu ustalenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń lub wysokości świadczenia. Osoby te mogą żądać pisemnego potwierdzenia przez zakład ubezpieczeń udostępnionych informacji, a także sporządzenia na swój koszt kserokopii dokumentów i potwierdzenia ich zgodności z oryginałem przez zakład ubezpieczeń. Informacje i dokumenty zakład ubezpieczeń ma obowiązek udostępniać tym osobom, na ich żądanie, w postaci elektronicznej. Sposób udostępniania informacji i dokumentów, zapewniania możliwości pisemnego potwierdzania udostępnianych informacji, a także zapewniania możliwości sporządzania kserokopii dokumentów i potwierdzania ich zgodności z oryginałem nie może wiązać się z wykraczającymi ponad uzasadnioną potrzebę utrudnieniami dla tych osób, zaś koszty sporządzenia kserokopii oraz udostępniania informacji i dokumentów w postaci elektronicznej ponoszone przez te osoby nie mogą odbiegać od przyjętych w obrocie zwykłych kosztów wykonywania tego rodzaju usług. Zakład ubezpieczeń przechowuje informacje i dokumenty do czasu upływu terminu przedawnienia roszczeń z umowy ubezpieczenia.

Wysokość składek ubezpieczeniowych ustala zakład ubezpieczeń po dokonaniu oceny ryzyka ubezpieczeniowego. Składkę ubezpieczeniową ustala się w wysokości, która powinna co najmniej zapewnić wykonanie wszystkich zobowiązań z umów ubezpieczenia i pokrycie kosztów wykonywania działalności ubezpieczeniowej zakładu ubezpieczeń. Zakład ubezpieczeń jest obowiązany gromadzić odpowiednie dane statystyczne w celu ustalania na ich podstawie składek ubezpieczeniowych i rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Organ nadzoru w ramach bieżącego nadzoru, również w ocenie BIONI, dokonuje oceny, czy zarząd i pozostałe organy zakładu ubezpieczeń zapewniają prowadzenie działalności zgodnie z przepisami prawa. W odniesieniu do realizacji zobowiązań w ramach obecnego systemu nadzorczego, bezpośrednimi wskaźnikami obrazującymi przygotowanie zakładu ubezpieczeń do realizacji podjętych zobowiązań są przede wszystkim

wskaźniki wypłacalności. Jednocześnie zadania organu nadzoru obejmują również odpowiednie przygotowanie sektora ubezpieczeń do wymogów nowego systemu nadzoru, który w znacznie większym stopniu kładzie nacisk na analizę i zarządzanie ryzykiem. W związku z powyższym zajął on w październiku 2012 r. stanowisko dotyczące kalkulacji składek ubezpieczeniowych. Zgodnie z nim składka ubezpieczeniowa powinna być skalkulowana adekwatnie do ryzyka występującego w danym rodzaju ubezpieczenia, na podstawie stosownych danych statystycznych odnoszących się do przedmiotowego ryzyka. Jednocześnie, przepisy te wskazują, że wysokość składki nie może być niższa od poziomu zapewniającego wykonanie wszystkich zobowiązań wynikających z umowy ubezpieczenia i pokrycie kosztów wykonywania działalności ubezpieczeniowej.

Zasady podatkowe dotyczące zakładów ubezpieczeń

Zasadniczy zrąb systemu podatkowego w Polsce tworzą następujące ustawy:

1. ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60, z późn. zm.),
2. ustawa z dnia 11marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535, z późn. zm.),
3. ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. Nr 54, poz. 654, z późn. zm.),
4. ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. Nr 14, poz. 176, z późn. zm.),
5. ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz. U. z 2005 r. Nr 41, poz. 399),
6. ustawa z dnia 12 stycznia 1991 o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2002 r. Nr 9, poz. 84, z późn. zm.).

Dodatkowo opłatą publicznoprawną niemającą charakteru podatku jest opłata skarbowa, uiszczana w związku z czynnościami urzędowymi, jak np. wpis agenta ubezpieczeniowego do rejestru pośredników ubezpieczeniowych, co szczegółowo reguluje ustawa o opłacie skarbowej.

Zgodnie z art. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych podatnicy, jeżeli mają siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, podlegają obowiązkowi podatkowemu od całości swoich dochodów, bez względu na miejsce ich osiągania. Natomiast podatnicy, jeśli nie mają na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej siedziby lub zarządu, podlegają obowiązkowi podatkowemu tylko od dochodów, które osiągają na

terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tj. tzw. ograniczony obowiązek podatkowy. Za dochód uzyskany na terytorium RP uważa się w szczególności dochód, którego źródłem jest działalność wykonywana na terytorium RP lub którego źródłem są rezydenci polscy. Jednocześnie należy uwzględnić właściwe postanowienia umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, które Polska zawarła z pozostałymi państwami członkowskimi UE.

Do wydawania wiążących dla podatnika interpretacji obowiązków skarbowych uprawnione są zgodnie z art. 14 a ustawy – Ordynacja podatkowa organy skarbowe właściwe dla podatnika, płatnika i inkasenta. Udzielają pisemnej informacji o zakresie stosowania przepisów prawa podatkowego w indywidualnych sprawach, w których nie toczy się postępowanie podatkowe lub kontrola podatkowa, albo postępowanie przed sądem administracyjnym, na pisemne zapytanie podatnika, płatnika lub inkasenta.

Właściwość organu podatkowego ustala się na podstawie ustawy – Ordynacja podatkowa, przepisy rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2002 r. w sprawie właściwości organów podatkowych (Dz. U. Nr 240, poz. 2069, z późn. zm.) oraz w przypadku zobowiązań z zakresu podatku od towarów i usług – przepisy ustawy o podatku od towarów i usług (art.3).

(za KNF: INFORMACJA POŚWIĘCONA ZASADOM DOBRA OGÓLNEGO)

Statut towarzystwa określa w szczególności:

1) nazwę i siedzibę towarzystwa;
2) terytorialny zasięg działalności;
3) liczbę członków zarządu i rady nadzorczej;
4) zakres rzeczowy działalności z określeniem działu, grup i rodzajów ubezpieczeń oraz zakres działalności reasekuracyjnej;
5) wysokość kapitału zakładowego;
6) zasady wykorzystania nadwyżki bilansowej oraz sposób pokrycia strat;
7) zasady umarzania udziałów;
8) zasady uzyskania i utraty członkostwa oraz rodzaje członkostwa;
9) sposób rozwiązania towarzystwa
10) zasady dokonywania ogłoszeń towarzystwa, w tym oznaczenie pisma do ogłoszeń;
11) organ uprawniony do zatwierdzania ogólnych warunków ubezpieczenia.

Do statutu towarzystwa mogą być włączone ogólne warunki ubezpieczenia.

Maciej Rapkiewicz

Rozwiązania praktyczne przy tworzeniu własnego TUW

Prowadzenie każdej działalności gospodarczej wiążę się z ryzykiem, a osoby decydujące się na jej rozpoczęcie, nie mogą mieć pewności, czy osiągną założony cel gospodarczy. To samo dotyczy działalności ubezpieczeniowej, w tym towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW), która ze względu na swoją specyfikę wiąże się z jeszcze większym ryzykiem niż „standardowy" biznes. Należy pamiętać, że w działalności ubezpieczeniowej trudniejsze niż w innej branży jest określenie podstawowej kategorii kosztów związanych z działalnością, czyli odszkodowań za skutki zdarzeń losowych, które są zdarzeniami przyszłymi i niepewnymi. Podobnie rozpoczęcie i prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, w tym towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, jest znacznie trudniejsze zarówno pod względem formalnym, jak i wymogów finansowych niż „standardowej" działalności gospodarczej, tj. takiej, nad którą nie jest sprawowany dedykowany branży nadzór publiczny i z którą nie wiąże się konieczność uzyskania dodatkowych zezwoleń. Nadzór nad zakładami ubezpieczeń, który sprawowany jest przez Komisję Nadzoru Finansowego, stanowi rezultat konieczności stworzenia instrumentów zapewniających zdolność do wykonywania zobowiązań wynikających z zawartych umów ubezpieczenia. Nadzór jest realizowany także poprzez wydawanie decyzji o udzieleniu zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

Przed założycielami tzw. małego TUW wprawdzie stawiane są nieco mniejsze wymagania przy uruchamianiu zakładu niż w przypadku rozpoczynania działalności ubezpieczeniowej w formie spółki akcyjnej, to wciąż muszą oni spodziewać się poważnych wyzwań formalno-organizacyjnych i finansowych. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, może być uznane przez organ nadzoru za małe, zgodnie z obowiązującymi przepisami, ze względu na małą liczbę członków oraz niewielką

Maciej Rapkiewicz jest członkiem zarządu i ekspertem Instytutu Sobieskiego. Przez ponad 10 lat pracował w grupie ubezpieczeniowej.

liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia lub niewielki terytorialny zasięg działalności, w sytuacji ubezpiecza jedynie swoich członków, członkami towarzystwa jest zdefiniowany w statucie krąg podmiotów i roczny przypis składki nie przekracza w przeliczeniu na złotówki równowartości 5 mln euro[1].

Nawet jednak założyciele małego TUW powinni przygotować się, że od podjęcia wstępnej decyzji o uruchomieniu działalności do wystawiania pierwszej polisy może minąć stosunkowo długi czas, a samo postępowanie o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności przed KNF może trwać co najmniej kilka miesięcy. Natomiast, niezależnie czy powstaje tzw. małe TUW, czy towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych mające prowadzić działalność w szerszej skali, tworzenie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych wiąże się z podjęciem działań i czynności, które (w pewnym uproszczeniu) można przedstawić następująco:

1) zebranie chętnych do założenia towarzystwa, w tym wstępne określenie skali wyzwań organizacyjnych i finansowych;

2) zgromadzenie oraz przygotowanie dokumentów wymaganych do postępowania przed Komisją Nadzoru Finansowego (na czele ze statutem oraz biznes planem);

3) postępowanie rejestrowe w KNF;

4) wpis TUW do Krajowego Rejestru Sądowego;

5) wpłata kapitału zakładowego (w ciągu 30 dni od dnia zarejestrowania towarzystwa);

6) rozpoczęcie działalności TUW w terminie nieprzekraczającym 12 miesięcy od dnia wydania zezwolenia.

Wymienione wyżej działania charakteryzują się różnym stopniem złożoności, a tym samym skalą wyzwań stojącymi przed zainteresowanymi utworzeniem TUW.

Wniosek o udzielenie zezwolenia

Kluczowe z punktu widzenia praktycznego wyzwania pojawiają się głównie na etapie gromadzenia i przygotowania dokumentacji przed złożeniem wniosku do KNF o udzielenie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. Kolejne etapy stanowią w zasadzie konsekwencje ustaleń i decyzji, jakie zostały podjęte na podstawie działań

[1] Art. 43 ust. 1 i ust. 2 ustawy z dnia 22 maja 2003r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z roku 2003, Nr 124 poz. 1151z późn. zm.).

przedsięwziętych na tym etapie. Przepisy ustawy o działalności ubezpieczeniowej wymagają przygotowania licznych dokumentów, które są załączane do wniosku do KNF, jaki składają zainteresowani utworzeniem TUW. Na tym etapie dokonują się kluczowe ustalenia biznesowe, pozwalające na dokonanie oceny, czy dalsze działania znajdują uzasadnienie w świetle podstawowego celu, jaki na ogół przyświeca założycielom TUW: możliwość uzyskania tańszej i/lub lepiej dostosowanej do potrzeb działalności ochrony ubezpieczeniowej od oferowanej przez już działające zakłady ubezpieczeń.

Obowiązujące przepisy wymagają dołączenia do wniosku o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, również w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, szeregu dokumentów i informacji. Zgodnie z przepisem art. 92 ust. 2 ustawy o działalności ubezpieczeniowej[2] taki wniosek zawiera m.in., informację dotyczącą zasięgu terytorialnego i rzeczowego zakresu działalności krajowego zakładu ubezpieczeń; określenie wysokości kapitału zakładowego oraz funduszu organizacyjnego przeznaczonego na utworzenie administracji krajowego zakładu ubezpieczeń i zorganizowanie sieci przedstawicielstw[3]; wskazanie imion i nazwisk osób przewidzianych na członków zarządu i rady nadzorczej oraz aktuariusza, osoby, której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych. Zatem na tym etapie podejmowane są bardzo istotne decyzje personalne, związane z uruchomieniem TUW. Do wniosku należy również dołączyć m.in. biznesplan na trzy lata działalności, który stanowi kluczowy dokument dla całego procesu postępowania, pozwalając na określenie koniecznego zaangażowania kapitałowego.

Wspomniane wymogi są o tyle istotne, że organ nadzoru nie wyda zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej, gdy m.in.:

– wniosek o wydanie zezwolenia i dołączone do niego dokumenty nie spełniają wymagań określonych w ustawie,

– w skład zarządu lub rady nadzorczej krajowego zakładu ubezpieczeń (w tym TUW) wchodzą osoby, które nie spełniają wymogów określonych w ustawie,

– założyciele TUW nie dają rękojmi prowadzenia zakładu ubezpieczeń w sposób należycie zabezpieczający interesy ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia

[2] Wskazana w przypisie nr 1.

[3] Z wyjątkiem sytuacji, gdy akwizycja na rzecz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, będzie prowadzona przez struktury własne założycieli zakładu ubezpieczeń.

a także nie udowodnią posiadania środków finansowych w wysokości równej co najmniej funduszowi organizacyjnemu i ustalonym w planie działalności wartościom emisji udziałów;

– plan działalności TUW nie zapewnia zdolności do wykonywania zobowiązań[4].

Biznesplan

Zgodnie z przepisem art. 93 wspomnianej ustawy o działalności ubezpieczeniowej, biznesplan określa dane i warunki, jakie ze względu na rodzaj i rozmiar prowadzonych ubezpieczeń są niezbędne do zapewnienia zdolności towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych do wykonywania zobowiązań. Taki plan działalności zawiera w szczególności: oszacowanie kosztów utworzenia administracji zakładu ubezpieczeń i organizacji działalności z określeniem źródeł finansowania tych kosztów. Do planu działalności dołącza się rachunek symulacyjny pierwszych 3 lat obrotowych działalności, obejmujący: oszacowanie kosztów działalności ubezpieczeniowej, w tym kosztów administracyjnych i kosztów akwizycji; oszacowanie wysokości składki i świadczeń z wyróżnieniem działalności bezpośredniej i reasekuracji; oszacowanie i wskazanie źródeł finansowania środków niezbędnych do pokrycia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i środków własnych w wysokości marginesu wypłacalności[5]. Części biznesplanu, które dołączane są do wniosku o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej stanowią także projekty podstawowych dokumentów związanych ze sprawozdawczością finansową zakładu ubezpieczeń (TUW), czyli: bilansu, ogólnego rachunku zysków i strat, zbiorczego technicznego rachunku ubezpieczeń, technicznych rachunków ubezpieczeń dla grup ubezpieczeń oraz wyliczenie środków własnych, marginesu wypłacalności i kapitału gwarancyjnego. Co więcej, wszystkie oszacowane wartości, jakie znalazły się w wymienionych dokumentach stanowiących część biznes planu, mają zawierać uzasadnienie.

Plan działalności TUW ma zawierać także określenie rodzaju ryzyk, które krajowy zakład ubezpieczeń zamierza ubezpieczać, a także program reasekuracji określający formę i zakres reasekuracji oraz reasekuratorów. Przepisy ustawy o działalności ubezpieczeniowej zawierają również inne wymogi co do zawartości planu, o których muszą pamiętać zainteresowani

[4] Art. 98 ust. 1 ustawy wskazanej w przypisie 1.

[5] Art. 93 ust. 2 ustawy wskazanej w przypisie 1.

założeniem TUW. Plan ma zawierać określenie organizacji działalności ubezpieczeniowej, w tym m.in. struktury organizacyjnej krajowego zakładu ubezpieczeń, sposobu zawierania umów ubezpieczenia, zasad akceptacji ryzyk, sposobu ustalania stawek ubezpieczeniowych, sposobu ustalania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, przyjętych zasad rachunkowości, w szczególności zasad rozliczania kosztów, systemu ustalania wartości odszkodowań lub świadczeń, systemu zarządzania aktywami, systemu kontroli wewnętrznej.

Z punktu widzenia praktycznego kluczowe jest realne określenie w biznesplanie TUW skali działalności, w tym liczby ubezpieczanych ryzyk, a w konsekwencji wysokość przypisu składki. Należy pamiętać, że zgodnie z przepisami, składka ubezpieczeniowa ustalana jest w wysokości, która powinna co najmniej zapewnić wykonanie wszystkich zobowiązań z umów ubezpieczenia i pokrycie kosztów wykonywania działalności ubezpieczeniowej zakładu ubezpieczeń. Wysokość składek ubezpieczeniowych ustala zakład ubezpieczeń po dokonaniu oceny ryzyka ubezpieczeniowego[6]. Jeżeli składka, której wysokość ustalona na podstawie benchmarków rynkowych nie pozwala na zapewnienie pozytywnego wyniku technicznego, a tym samym działalność nie będzie rentowna, to uruchomienie zakładu nie znajduje uzasadnienia, a organ nadzoru nie wyda zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

O wyniku działalności TUW decyduje również wysokość kosztów, z których do biznesplanu stosunkowo najłatwiej oszacować koszty administracyjne, nieco trudniej natomiast jest z kosztami akwizycji, mocno powiązanymi z rozmiarami planowanej działalności. Najtrudniejsze do oszacowania są jednak przyszłe koszty związane z odszkodowaniami i świadczeniami, jako związane ze skutkami zdarzeń przyszłych i niepewnych. Wysokość odszkodowań i świadczeń powinna być oszacowana na podstawie danych historycznych dla porównywalnej grupy ubezpieczonych, co stanowi zadanie dla aktuariusza.

Przy tworzeniu biznesplanu pojawia się również wyzwanie związane z reasekuracją, czyli oszacowaniem wysokości składki przekazywanej do reasekuratora i jako konsekwencji – również części ryzyka w postaci odszkodowań, jakie stanowią obciążenie reasekuratora. Zarówno procentowy udział reasekuratorów w składkach, jak i odszkodowaniach różni się mocno w poszczególnych grupach ubezpieczeń, w których ofertę

[6] Art. 18 ust. 1 ustawy wskazanej w przypisie 1.

chce przedstawiać TUW. Ponadto należy pamiętać, że w biznesplanie należy przyjąć wysokość prowizji i udziału w zyskach reasekuratorów, co finalnie wpływa na wynik techniczny, a tym samym rentowność TUW.

Środki na uruchomienie TUW

Jak wspomniano, biznesplan stanowi podstawę do wyliczenia wysokości koniecznego zaangażowania kapitałowego założycieli towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Wpłacany przez założycieli kapitał zakładowy towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie może być niższy niż najwyższa wysokość minimalnego kapitału gwarancyjnego wymaganego dla grup ubezpieczeń, w zakresie których towarzystwo posiada zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej[7]. Wysokość kapitału zakładowego wyliczana jest na podstawie wskaźnika zapisanego w przepisach rozporządzenia ministra finansów w sprawie sposobu wyliczenia wysokości marginesu wypłacalności oraz minimalnej wysokości kapitału gwarancyjnego dla działów i grup ubezpieczeń[8]. Bazowa wysokość kapitału zakładowego dla TUW to 2,25 mln euro, jeśli prowadzi działalność określoną w dziale I załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej, a także gdy w dziale II, gdy TUW oferuje ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Jeśli towarzystwo chce prowadzić działalność tylko w pozostałych ubezpieczeniach w dziale II załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej, obejmującym wszystkie pozostałe ubezpieczenia, wtedy bazowa kwota kapitału zakładowego wynosi 1,5 mln euro. Zakład ubezpieczeń jest obowiązany posiadać środki własne w wysokości nie niższej niż margines wypłacalności i nie niższej niż kapitał gwarancyjny. Kapitał gwarancyjny jest równy większej z wartości, czyli albo jednej trzeciej marginesu wypłacalności albo minimalnej wysokości kapitału gwarancyjnego[9]. Wyliczenie kapitału gwarancyjnego, a także obowiązkowych rezerw stanowi zadanie aktuariusza.

Należy w tym miejscu wspomnieć o wskazanych już wcześniej preferencjach dotyczących małych TUW. Zgodnie z art. 43 ust. 4 ustawy o działalności ubezpieczeniowej do małego TUW nie stosuje się m.in.

---

[7] Art. 46 ust. 1 ustawy wskazanej w przypisie 1.

[8] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2003r. w sprawie sposobu wyliczenia wysokości marginesu wypłacalności kapitału gwarancyjnego dla działów i grup ubezpieczeń (Dz.U. nr 211, poz. 2060 z roku 2003r. z późn. zm.).

[9] Art. 146 ust. 1 ustawy wskazanej w przypisie 1.

art. 146 ust. 1 wspomnianej ustawy, który stanowi o obowiązku posiadania przez zakład ubezpieczeń środków własnych, w wysokości nie niższej niż margines wypłacalności i nie niższej niż kapitał gwarancyjny. Tym samym małe TUW nie jest formalnie zobowiązane do posiadania środków własnych na pokrycie marginesu wypłacalności oraz kapitału gwarancyjnego. Konsekwencją powyższego, do małego TUW nie stosuje się postanowień zawartych w § 9 Rozporządzenia w sprawie sposobu wyliczenia wysokości marginesu wypłacalności oraz minimalnej wysokości kapitału gwarancyjnego dla działów i grup ubezpieczeń[10], czyli założyciele małego TUW nie muszą zakładać kapitału zakładowego w minimalnej wysokości równowartości 1,5 mln euro. Wyłączenie stosowania postanowień art. 146 ust. 1 ustawy do małego TUW oznacza, iż nie ma on obowiązku posiadania środków na pokrycie marginesu wypłacalności oraz kapitału gwarancyjnego. W przypadku gdy jednak małe TUW wyraża wolę posiadania środków zabezpieczających minimalną wysokość kapitału gwarancyjnego, może to uczynić według swojego uznania. Małe TUW nie zostało jednak zwolnione z obowiązku posiadania minimalnego poziomu kapitału zakładowego oraz utrzymywania środków własnych. Wprawdzie minimalna wysokość środków własnych oraz minimalna kwota kapitału zakładowego nie zostały określone kwotowo na gruncie obowiązujących przepisów, wartości te powinny zostać określone przez małe TUW w wysokości adekwatnej w stosunku do planowanej wielkości ubezpieczanego ryzyka. Organ nadzoru w przypadku wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej zatem będzie oceniał, czy posiadany przez małe TUW kapitał zakładowy jest adekwatny w stosunku do założeń, zawartych w planie działalności, o którym mowa w art. 93 ustawy o działalności ubezpieczeniowej. Adekwatna wysokość niezbędnego zaangażowania kapitałowego założycieli TUW może być oceniana przy pomocy benchmarków rynkowych, to jest wielkości zaangażowania w stosunku do rozmiaru działalności działających już zakładów, w tym mierników przygotowanych jeszcze przez poprzednika obecnego nadzoru, czyli metodologii analizy finansowej zakładów ubezpieczeń[11], mając jednak na uwadze znaczący upływ czasu od jej sporządzenia.

Niezależnie od powyższego zaangażowania kapitałowego, zgodnie z przepisami art. 149 ust. 1 pkt 1 i pkt 2 ustawy o działalności ubezpiecze-

[10] Wskazane w przypisie nr 8.

[11] Metodologia analizy finansowej zakładów ubezpieczeń (2001), Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń.

niowej, zakład ubezpieczeń tworzy kapitał zapasowy oraz kapitały rezerwowe, a także rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe. Te same obowiązki spoczywają na małym TUW, podobnie jak możliwość utworzenia w ciężar kosztów funduszu prewencyjnego, przeznaczonego na finansowanie działalności zapobiegawczej w wysokości nie przekraczającej 1% składki przypisanej na udziale własnym w ostatnim roku obrotowym, a także fundusze i rezerwy określone w statucie.

Zakres w praktyce

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie mają ograniczeń formalnych w występowaniu o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności w poszczególnych grupach ubezpieczeń. Natomiast zdaniem organu nadzoru, w świetle kryteriów wynikających z przepisu art. 43 ustawy o działalności ubezpieczeniowej małe TUW nie może oferować ubezpieczeń charakteryzujących się wysoką sumą ubezpieczenia, może ubezpieczać jedynie swoich członków i mieć niewielki terytorialnie zasięg działalności. Według organu nadzoru oferowanie przez mały TUW ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, czy ubezpieczeń odpowiedzialności ogólnej powodowałoby, że podmiot nie mógłby odmówić zawarcia umów przedmiotowych ubezpieczeń, także podmiotom innym niż członkowie małego TUW, co rodziłoby ryzyko potencjalnej wysokiej ekspozycji na ryzyko. Trudno zgodzić się z podniesioną przez organ nadzoru argumentacją, że małe TUW nie miałoby możliwości odmowy zawarcia umowy innym osobom niż członkowie TUW. Niezależnie od argumentacji można mówić o barierze dla rozwoju małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Należy przy tym pamiętać, że w Polsce wciąż najpopularniejszym produktem ubezpieczeniowym pozostaje ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, a pozyskanie przez zakład ubezpieczeń klienta wiąże się często z przekonaniem do zawarcia umowy ubezpieczenia tego właśnie ryzyka.

Wyzwania personalne

Założyciele towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych już na etapie przed skierowaniem wniosku o wydanie zezwolenia na uruchomienie działalności ubezpieczeniowej muszą ponadto znaleźć osoby, które będą sprawować kluczowe funkcje w tworzonym podmiocie. Zgodnie z wy-

maganiami zawartymi w obowiązujących przepisach do organu nadzoru musi zostać przekazana informacja ze wskazaniem osób, które będą zasiadać w radzie nadzorczej, a także w zarządzie. Szczególne wyzwanie może stanowić znalezienie osób, które pełnić będzie funkcje w zarządzie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Zgodnie z przepisem art. 27 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej członkiem zarządu krajowego zakładu ubezpieczeń może być osoba, która spełnia następujące określone wymagania m.in. rękojmi prowadzenia spraw zakładu ubezpieczeń w sposób należyty, który to wymóg stwarza szerokie pole interpretacyjne dla organu nadzoru. Ponadto w myśl ust. 4 co najmniej dwóch członków zarządu krajowego zakładu ubezpieczeń, w tym prezes zarządu, powinno posiadać doświadczenie zawodowe niezbędne do zarządzania zakładem ubezpieczeń, nie precyzując jednocześnie na czym wspomniane doświadczenie miałoby polegać. Znalezienie osoby, która spełniać będzie określone przepisami wymogi i będzie mogła pełnić funkcję w zarządzie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, może być zatem dla jego założycieli niemałym wyzwaniem.

Dokumenty formalne

Wyżej wskazane dokumenty nie wyczerpują katalogu wymogów, jakie założyciele muszą być złożone w postępowaniu rejestrowym w organie nadzoru. Zgodnie z przepisem art. 92 ust. 3 ustawy do wniosku o udzielenie zezwolenia na prowadzenie działalności, należy dołączyć m.in.: projekt statutu krajowego zakładu ubezpieczeń. Statut dla każdego zakładu ubezpieczeń, również dla TUW, stanowi swoistą konstytucję. Z uwagi na jego znaczenie, część zmian wymaga przed zarejestrowaniem każdorazowo przedstawienia do zaopiniowania organowi nadzoru.

Założyciele towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są również zobowiązani do zgromadzenia i przekazania do organu nadzoru dokumentów i informacji potwierdzających sytuację finansową. Do tych dokumentów należą m.in. sprawozdania finansowe założycieli, obejmujące bilanse, rachunki zysków i strat, sprawozdania z przepływu środków pieniężnych, jeżeli obowiązek sporządzania takich sprawozdań finansowych założycieli, z prowadzonej przez nich działalności gospodarczej, wynika z odrębnych przepisów prawa. W przypadku gdy założyciele są osobami fizycznymi, na których taki obowiązek nie ciąży, zobowiązani są do przedłożenia sprawozdań bankowych z przepływu środków pieniężnych na rachunkach bankowych, zeznań podatkowych, a także

oświadczeń o pochodzeniu środków pieniężnych przeznaczonych na pokrycie kapitału zakładowego i funduszu organizacyjnego. Ponadto do ich obowiązków należy przedłożenie dowodu posiadania środków finansowych wolnych od obciążeń w wysokości równej kapitałowi zakładowemu i funduszowi organizacyjnemu.

Wybrane rozwiązania praktyczne i wyzwania przy tworzeniu Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych

Maciej Rapkiewicz, członek Zarządu Instytutu Sobieskiego

17. wrzesień 2013 r.

INSTYTUT SOBIESKIEGO
TWORZYMY IDEE DLA POLSKI

www.sobieski.org.pl

Konieczne działania przy zakładaniu TUW

1) **zebranie chętnych do założenia towarzystwa** (w tym wstępne określenie wyzwań organizacyjnych i finansowych)**;**
2) **zgromadzenie i przygotowanie dokumentów, wymaganych w ramach postępowania przed Komisją Nadzoru Finansowego;**
3) **postępowanie rejestrowe w KNF;**
4) wpis TUW do Krajowego Rejestru Sądowego;
5) wpłata kapitału zakładowego w ciągu 30 dni od dnia zarejestrowania towarzystwa;
6) rozpoczęcie działalności TUW-a w terminie nieprzekraczającym 12 miesięcy od dnia wydania zezwolenia.

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Kluczowe działania i wyzwania przy zakładaniu TUW

Zatem założyciele składając wniosek o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej zobowiązani są m.in.:

- **wykazać stabilność i wiarygodność finansową , w tym posiadanie środków własnych (kapitał zakładowy, fundusz organizacyjny) w wysokości dostosowanej do planowanych rozmiarów działalności (która wynika ze sporządzonego biznes planu na trzy lata działalności załączanego do wniosku)**
- **wskazać najważniejsze osoby w tworzonym podmiocie: członków rady nadzorczej, zarząd, aktuariusz, osoba której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych**

Założyciele, na podstawie zgromadzonych i przygotowanych dokumentów, mają szansę na znalezienie odpowiedzi na pytanie

„Czy nowy podmiot (TUW) będzie konkurencyjny wobec zakładów już prowadzących działalność ubezpieczeniową"

- **wysokość składki za oferowaną usługę**
- **zakres ubezpieczenia**

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Kluczowe działania i wyzwania przy zakładaniu TUW

Art. 98 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej:

organ nadzoru nie wyda zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej gdy m.in.:

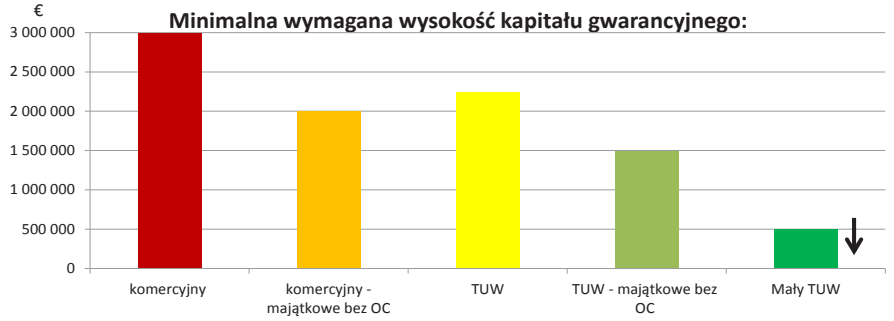
- wniosek o wydanie zezwolenia i dołączone do niego dokumenty nie spełniają wymagań określonych w ustawie,
- plan działalności zakładu ubezpieczeń (w tym TUW) nie zapewnia zdolności do wykonywania zobowiązań
- w skład zarządu lub rady nadzorczej krajowego zakładu ubezpieczeń (w tym TUW) wchodzą osoby, które nie spełniają wymogów określonych w ustawie,
- założyciele zakładu (w tym TUW) nie dają rękojmi prowadzenia zakładu ubezpieczeń w sposób należycie zabezpieczający interesy ubezpieczających, ubezpieczonych, uposażonych lub uprawnionych z umów ubezpieczenia a także nie udowodnią posiadania środków finansowych w wysokości równej co najmniej funduszowi organizacyjnemu i ustalonym w planie działalności wartościom emisji udziałów;

Kluczowe zatem jest zgromadzenie i przygotowanie przez założycieli wymaganych dokumentów aby sukcesem (wydaniem zezwolenia) zakończyło się postępowanie przed organem nadzoru

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Zaangażowanie finansowe w tworzonym zakładzie (TUW)

Każdy zakład ubezpieczeń zobowiązany jest posiadać środki własne w wysokości nie niższej niż tzw. kapitał gwarancyjny



W małych TUW kapitał gwarancyjny ma być dostosowany jedynie do rozmiarów działalności i jest wyliczany na bazie wysokości przypisu składki lub wypłacanych odszkodowań , czyli w przypadku zakładów tworzących się **wynika z biznes planu** (może być nawet niższy niż na wykresie).

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Kluczowe wyzwania – tzw. mały TUW

Konieczne mniejsze zaangażowanie finansowe ale czy wystarczający zakres ?

Mały TUW posiada ograniczony zakres działalności ze względu na:

* Małą liczbę członków *niewielką liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia *niewielki terytorialny zasięg działalności

TUW może być uznany za mały przez organ nadzoru, gdy :

- **ubezpiecza jedynie swoich członków;**
- **członkami towarzystwa jest zdefiniowany w statucie krąg podmiotów;**
- **roczny przypis składki nie przekracza równowartości w złotych 5 mln euro**

Organ nadzoru ponadto nie dopuszcza zawierania przez mały TUW umów ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych (gr. 10) i OC „ogólnego" (gr. 13)

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Plan działalności (biznes plan)

- przygotowywany na okres trzech lat działalności w formie przewidzianej przez zasady rachunkowości dotyczące zakładów ubezpieczeń

Kluczowe wyzwania :

- wysokość składki i odszkodowań
- reasekuracja
- rezerwy techniczno – ubezpieczeniowe

(dodatni wynik techniczny w poszczególnych grupach w których będzie prowadzona działalność)

- koszty akwizycji (założenie modelu sprzedaży ubezpieczeń)
- koszty administracyjne
- wskazanie źródeł finansowania
- inne (w tym: struktura organizacyjna, zasady akceptacji ryzyk, zarządzanie aktywami, kontrola wewnętrzna)

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Władze krajowego zakładu ubezpieczeń

Członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu mają dawać rękojmię prowadzenia spraw zakładu w sposób należyty

Zarząd (w tym Prezes) dodatkowo doświadczenie zawodowe niezbędne do zarządzania zakładem ubezpieczeń (bez precyzowania wymiaru)

Maciej Rapkiewicz, Instytut Sobieskiego, wrzesień 2013r.

Dziękuję za uwagę

e-mail: maciej.rapkiewicz@sobieski.org.pl
tel. (22) 826 67 47

www.sobieski.org.pl

INSTYTUT SOBIESKIEGO
TWORZYMY IDEE DLA POLSKI

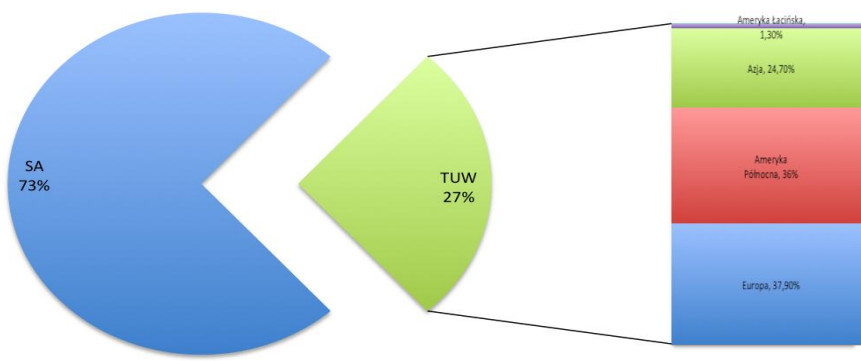
dr Marietta Janowicz-Lomott

Szanse i zagrożenia regulacji europejskich

TUW w Europie. O czym rozmawiamy i czy warto kruszyć kopie?

Zakłady ubezpieczeń opierające swe działalnie na idei wzajemności stanowią dziś znaczący element światowego rynku ubezpieczeniowego, jednak największa część składki gromadzona jest właśnie w Europie (blisko 8,5% składki całego światowego rynku i ponad 28% całej europejskiej składki) (wykres 1). Niemal 70% zakładów ubezpieczeń w Europie jest zorganizowanych w formie ubezpieczycieli opierających swe działanie na idei wzajemności. Do tego mówimy o zakładach o największej stabilności, wciąż rosnącej dynamice składki w Europie (i nie tylko) oraz znaczącej odporności na kryzysy i spadki zaufania do instytucji finansowych.[1]

Wykres 1. Udział ubezpieczeń wzajemnych w światowym rynku ubezpieczeń



Stąd w instytucjach UE widzimy rosnące zainteresowanie dla problemu ubezpieczeń wzajemnych. Czy to zainteresowanie jest dla nich szansą, jak wskazuje tytuł niniejszego wystąpienia, czy wręcz przeciwnie, nie

Dr Marietta Janowicz-Lomott – ekspert Fundacji Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych; Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów.

[1] Zob. więcej M. Janowicz-Lomott, *Kryzysy finansowe szansą dla ubezpieczeń wzajemnych? Obserwacje globalnego kryzysu finansowego*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, 2010, nr 1, s. 33–48.

przekłada się na żadne efekty pozytywne, a stanowi istotną barierę dla rozwoju tego typu zakładów ubezpieczeń?

Szanse dla wzajemności w Europie – działania formalne

Na forum instytucji unijnych (Komisji Europejskiej i Parlamentu Europejskiego) sporo, a ostatnio coraz więcej mówi się na temat ubezpieczeń opartych na wzajemności. Wpisują się one swymi zasadami w priorytety Unii Europejskiej takie jak spójność społeczna, demokracja, lepsze zarządzanie oraz stabilny rozwój.

Jednym z pierwszych formalnych przejawów zainteresowania instytucji unijnych tematyką ubezpieczeń wzajemnych był dokument konsultacyjny z 2003 roku „Mutuals in an enlarged Europe", którego powstał dla „lepszego zrozumienia tego sektora przez władze krajowe i europejskie", ale także w celu zapewnienia właściwej i odpowiedniej regulacji prawnej dla tych podmiotów czy stworzenia projektu Statutu dla Europejskiego Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. Warto dodać, że koncepcja Europejskiego Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych pojawiła się w Unii Europejskiej już w roku 1992 (obok koncepcji europejskiej spółdzielni i europejskiego stowarzyszenia). W dokumencie pokonsultacyjnym podkreślono, że taka forma organizacyjna mogłaby powstać i wskazano jej zalety[2]:

1. możliwość transgranicznej działalności, także w krajach, w których nie jest dopuszczalne działanie TUW,
2. wskazanie, że dla UE TUW jest istotną formą organizacyjną,
3. umożliwienie łączenia się TUW.

Jednak ze względu na brak postępów w procesie legislacyjnym projekt statutu europejskiego TUW został przez Komisję Europejską wycofany z procedowania.

Kolejnym etapem wzmożonego zainteresowania wzajemnością na forum unijnym był dokument przygotowany w roku 2011 na zlecenie Parlamentu Europejskiego (Komisja Zatrudnienie i Sprawy Socjalne) "The role of mutual societies in the 21st century". Opracowanie to wskazywało aktywność ubezpieczeń wzajemnych w Europie w zakresie zabez-

[2] EUROPEAN COMMISSION ENTERPRISE DIRECTORATE-GENERAL, Promotion of entrepreneurship and SMEs, Crafts, small businesses, cooperatives and mutual, OVERVIEW OF THE CONTRIBUTIONS, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/mutuals/summary-replies_en.pdf

pieczenia społecznego (w tym szczególną rolę zakładów ubezpieczeń w systemach emerytalnych i finansowaniu ochrony zdrowia w krajach UE). Autorzy badania wskazywali nie tylko na „wartość dodaną" TUW (ocenianą w kategoriach społecznych czy kulturowych, ale także gospodarczych[3]:

1) zapewniają różnorodność w sektorze ubezpieczeń, pozwala to, czynić ten sektor bardziej konkurencyjnym i odpornym na zmieniająca się sytuację gospodarczą i finansową,

2) dla ich działania istnieje silne uzasadnienie biznesowe – duża liczba obywateli europejskich wciąż z nich korzysta,

3) analizy wskazują na rosnące zapotrzebowanie na obecność w Europie firm, które mają odpowiedzialność społeczną głęboko zakorzenioną w ich organizacji, co może skutkować utrzymaniem stabilnych i stosunkowo niedrogich systemów ochrony socjalnej, zgodnie z celami strategicznymi Unii Europejskiej.

Jednocześnie opracowanie to nie pozostawia złudzeń: „Jednak, pomimo ich znaczenia i cennych właściwości wynikających z ich formy organizacyjnej, TUW są pod silną presją (negatywną[4]) w niektórych państwach członkowskich oraz w całej UE ."[5]

Powody tak kategorycznego stwierdzenia wynikają z obserwacji rynku ubezpieczeniowego – ze względu na rosnącą konkurencję ze spółek akcyjnych i coraz bardziej rygorystyczne wymogi formalne stawiane zakładom ubezpieczeń TUW mogą tracić swe właściwości, które czynią z nich odrębną i unikalną formę organizacyjną. Ze względu na ujednolicanie regulacji dotyczących działalności TUW, czy to w poszczególnych krajach członkowskich, czy w całej UE (wysokie wymogi finansowe, jednakowe traktowanie podatkowe, etc.) TUW w coraz większym stopniu stają się „sobowtórem" komercyjnych zakładów. Z tych samych powodów obserwujemy koncentrację rynku: głównie średnie TUW mogą zostać zmuszone do łączenia się (co osłabia podkreślaną we wzajemności cechę bliskości ubezpieczającego z zakładem ubezpieczeń), a nawet do demutualizacji.

Niejako kontynuacją działań związanych z opracowaniem dla Parlamentu Europejskiego staje się kolejne ważne dla wzajemności ubezpieczeniowej badanie i raport z badania, który powstaje w listopadzie 2012 na zlecenie

---

[3] D. Grijpstra, S. Broek, B. J. Buiskool, M. Plooj, The role of mutual societies in the 21st century, European Parliament, Directorate-General for Internal Policy, Policy Department Economic and Scientific Policy, Employment and Social Affairs, 2011.

[4] Przypis autora.

[5] Ibidem.

Komisji Europejskiej.[6] Jest to pierwsze w Europie tak szczegółowe badanie dotyczące sytuacji ubezpieczeń wzajemnych – ich roli, a także ram prawnych i biznesowych związanych z ich działalnością (także transgraniczną) dokonane w trzydziestu krajach europejskich. Celem tego opracowania miało być „dostarczenie Komisji aktualnej wiedzy, która pozwoliłaby jej lepiej ocenić bieżącą sytuację instytucji wzajemnościowych i umożliwiła pogłębioną refleksję nad potrzebą kreowania przyszłej polityki w tym względzie".[7] Sformułowane w raporcie wnioski i zalecenia są w dużym stopniu kontynuacją wniosków z opracowania dla Komisji Europejskiej. Główne bariery rozwoju wzajemności wskazane w raporcie to[8]:

1. w niewielu krajach członkowskich tworzony jest odrębny reżim prawny dla organizacji wzajemnościowych, organizacje te działają na bazie prawa o stowarzyszeniach, spółdzielniach czy spółkach lub są bezpośrednio definiowane przez prawo ubezpieczeniowe, co powoduje traktowanie ich w kwestiach tworzenia, corporate governance czy podatkowych na tych samych lub zbliżonych zasadach co inne podmioty, w niektórych zaś krajach nie mogą działać w ogóle (Estonia, Litwa, Czechy, Słowacja, Lichtenstein, Islandia),
2. trudności formalne związane z łączeniem się podmiotów wzajemnych (z wyjątkiem krajów skandynawskich czy Francji),
3. brak wiedzy fachowej i informacji dotyczących zakładania i działania organizacji wzajemnościowych,
4. wysokie wymogi kapitałowe dla tworzenia TUW.

W raporcie wyraźnie zostały także sformułowane zalecenia zarówno dla samych organizacji, jak i krajów członkowskich, a także samych organizacji europejskich. Zalecenia te, jeśli choć część z nich zostanie wprowadzona w życie, mogłyby choć częściowo zlikwidować wspomniane bariery. Postuluje się w nich:

- działania popularyzatorskie – wymianę doświadczeń na forum unijnym, stworzenie charakterystyki podmiotów wzajemnych czy intensyfikację prac nad wspomnianym już wcześniej statutem dla Europejskiego TUW,

---

[6] S. Broek, B.J. Buiskool, A. Vennekens, R. van der Horst, Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe Final report, Panteia, Zoetermeer, November 12, 2012. W roku 2013 Spółdzielczy Instytut Naukowy wydał polską wersję tego raportu pt. „Sytuacja obecna i perspektywy rozwoju organizacji wzajemnościowych w Europie. Raport końcowy z badania" jako dodatek do kwartalnika naukowego „Pieniądze i Więź".

[7] S. Broek, B.J. Buiskool, A. Vennekens, R. van der Horst, *Sytuacja obecna i perspektywy rozwoju organizacji wzajemnościowych w Europie. Raport końcowy z badania,* Raport 1/2013, dodatek kwartalnika naukowego „Pieniądze i Więź", s. 9.

[8] Ibidem, s. 10–15.

• działania, które mogłyby zwiększyć dynamikę w tworzeniu nowych TUW – ustalenie na poziomach krajowych jednoznacznych zasad tworzenia TUW, stworzenia centrów wiedzy specjalistycznej, które dla małych TUW służyć mogłyby także pomocą administracyjną, ale także tworzenia funduszu w celu zapewnienia organizacjom wzajemnym wymaganego kapitału początkowego, z czasem spłacanego,

• umożliwienie grupowania się „w poziome" (np. na zasadach grup podatkowych).

W dość wąski sposób potraktowano w raporcie nowy system oceny wypłacalności zakładów ubezpieczeń Solvency II i jego wpływ na TUW. Ponieważ stanowi on istotny punkt w ocenie szans i zagrożeń regulacji europejskich, zostanie on poruszony w dalszej części niniejszego opracowania.

Szanse dla wzajemności w Europie – działania praktyczne

W tej części opracowania warto skupić się na dwóch praktycznych działaniach. Są to forma prawna europejskiej instytucji wzajemnościowej i nowe instrumenty oparte na wzajemności zastosowane w zarządzaniu ryzykiem w działalności rolnej w ramach WPR.

Ideę europejskiego TUW można by przyrównać do koncepcji spółki europejskiej. Idea takiej spółki wyrosła z pomysłu wprowadzenia rozwiązań jednolitego prawa spółek, ułatwiającego organizowanie działalności gospodarczej w skali międzynarodowej (przedsiębiorcom pragnącym działać transgranicznie) przez tworzenie na terenie państw Wspólnoty Europejskiej struktur umożliwiających gromadzenie znacznego kapitału. Spółka Europejska (*Societas Europe, SE*) jest formą prawną spółki akcyjnej mogącą działać we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej bez konieczności rejestrowania się w każdym z nich[9]. Zawieszone przez Komisję Europejską procedowanie nad projektem statutu takiej organizacji zostało wznowione, a 14 marca 2013 r. podjęta została rezolucja Parlamentu Europejskiego zawierającą zalecenia dla Komisji w sprawie statutu europejskiego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.[10] Nie wy-

[9] Zobacz więcej, P. Gołąb, *Współczesne formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe", 2009, nr 3.

[10] Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 14 marca 2013 r. zawierające zalecenia dla Komisji w sprawie statutu europejskiego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (2012/2039(INI) http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA-+P7-TA-2013-0094+0+DOC+XML+V0//PL#BKMD-8

daje się, aby możliwość tworzenia europejskiego TUW była panaceum na bariery, z którymi spotykają się dziś zakłady wzajemne. Zasadniczą korzyścią tej organizacji może być jednak wskazanie, że TUW są pełnoprawnymi podmiotami na ubezpieczeniowym rynku europejskim oraz popularyzowanie idei wzajemności w krajach członkowskich.

Regulacje europejskie sięgają też do prostej idei wzajemności w zakresie zarządzania ryzykiem w działalności rolnej. Rozporządzenie Rady nr 73/3009[11] jako jeden z elementów systemu zarządzania ryzykiem w gospodarstwach rolnych umożliwia powoływanie mutual fund, czyli Fundusze Wspólnego Inwestowania czy też Wzajemnego Wsparcia[12]. Koncepcja ta szczegółowo zostanie omówiona w wystąpieniu dr. Krzysztofa Łyskawy.

Zagrożenia dla wzajemności w Europie – działania formalne i praktyczne

Od wielu lat obserwuje się zmiany zachodzące na rynkach finansowych. W ich efekcie najpierw w systemie bankowym, a potem w ubezpieczeniowym zaczęto myśleć o zmianach zasad związanych z oceną wypłacalności instytucji finansowych. Na rynku ubezpieczeniowym prace rozpoczęły się w 2001 roku, w ich efekcie uchwalona została dyrektywa Solvency II[13] wprowadzająca nowy system oceny wypłacalności zakładów ubezpieczeń, który ma być dostosowany do rzeczywistego ryzyka, na jakie są narażone zakłady ubezpieczeń i uzależniający wymogi kapitałowe od wielkości i rodzaju ryzyka, a także zarządzania ryzykiem przez zakłady ubezpieczeń. Należy jednak podkreślić, że system ten dotyczy nie tylko wymogów kapitałowych, ale właściwie ustanawia zasady odnoszące się do całości działalności zakładów ubezpieczeń. Wg obecnego stanu prawnego nowy system oceny wypłacalności obowiązywać ma od 1 stycznia 2014 r.

---

[11] Rozporządzeniem Rady nr 73/3009 z dnia 19 stycznia 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego dla rolników w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników, zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1290/2005, (WE) nr 247/2006, (WE) nr 378/2007 oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003.

[12] Nazwa ta została zaproponowana przez M. Janowicz-Lomott i K. Łyskawę na seminarium pt. „Modyfikacja systemu ubezpieczeń upraw rolnych w Polsce" zorganizowanym przez Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej wraz z Krajową Radą Izb Rolniczych w Warszawie w dniu 25 czerwca 2013 r. http://www.efrwp.pl/annotation/index/id/51e5223f3c741

[13] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II) – Dz.U. L nr 335, 17.12.2009, s. 1

Patrząc na Solvency II z punktu widzenia wzajemności ubezpieczeniowej, można jednak wskazać, że regulacje tego systemu wpisują się w punkt wskazany jako bariera rozwoju TUW w raporcie dla Parlamentu Europejskiego. Niemal nie różnicują działalności komercyjnej i opartej na wzajemności. Solvency II wyłącza wprawdzie z zakresu jej obowiązywania małe podmioty o składce do 5 mln EURO i wprowadza możliwość, aby małe i średnie zakłady stosowały zasadę proporcjonalności, dotyczy to jednak obu from organizacyjnych. Ponieważ dyrektywa, w założeniu jej twórców, nie powinna obciążać nadmiernie małych i średnich zakładów (wśród których wiele jest TUW właśnie), władze nadzorcze mają prawo do stosowania zasady proporcjonalności, czyli zasady stosowane przez zakłady ubezpieczeń mają być proporcjonalne do istoty, skali i złożoności ryzyka. Zasada ta wiąż jest jednak niedoprecyzowana, nie jest pewne, w jakim zakresie dotyczyć winna małych i średnich TUW i w efekcie stawiać to może zakłady wzajemne w niezwykle trudnej sytuacji (właściwe jest przecież dla nich np. operowanie na niszach rynkowych czy w wąsko określonych typach ryzyka) rosnących bardzo wyraźnie wymogów kapitałowych, ale też niezwykle trudnych i kosztownych do spełnienia wymogów formalnych (publikacyjnych, audytorskich etc.). Może to powodować konieczności dywersyfikacji działalności, łączenia się w grupy (choć i w tym zakresie wymogi Solvency II nie są zbyt precyzyjne), czy poszukiwania zewnętrznego kapitału poprzez porzucanie koncepcji wzajemności.

Wnioski

Analiza szans i zagrożeń wynikających z regulacji europejskich została przedstawiona w trzech zasadniczych punktach. Szanse formalne – to szereg opracowań i dokumentów, które powstały na forum unijnym. Wnioski i zalecenia w nich zawarte stanowić mogą istotny wkład w postrzeganie i działanie TUW w obszarze europejskim, pod jednym jednak warunkiem – muszą zostać wdrożone w praktyce. Działania praktyczne dające szanse TUW są na razie bardzo znikome. Przeważa to, co może stanowić zagrożenie funkcjonowania i rozwoju wzajemności ubezpieczeniowej w Europie, czyli Solvency II, nowy system działalności i oceny wypłacalności zakładów ubezpieczeń. Bez spójnej polityki ubezpieczeniowej w samej UE i krajach członkowskich, widocznej chęci współpracy regulatorów i nadzorców krajowych i unijnych z TUW, i monitorowania w jaki sposób Solvency II jest stosowane wobec instytucji wzajemnościowych szanse pozostaną na papierze, a zagrożenia zrealizują się w praktyce.

FUNDACJA WSPIERANIA UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

UNIWERSYTET GDAŃSKI

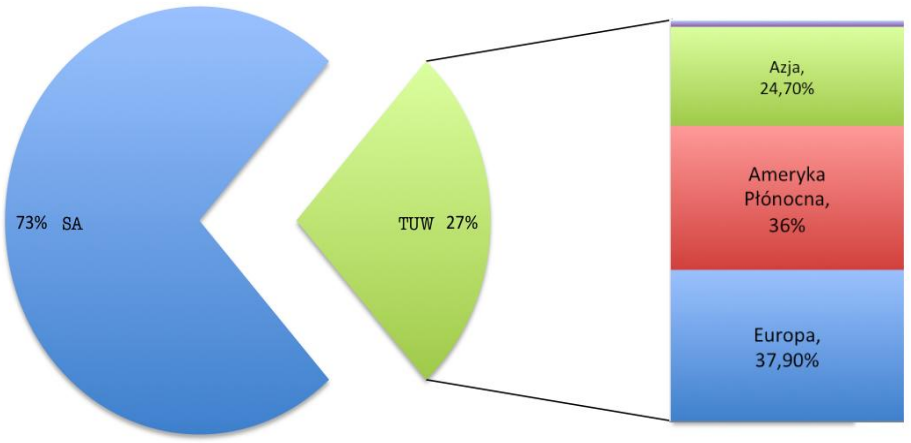
dr Marietta Janowicz-Lomott
Fundacja Rozwoju Ubezpieczeń Wzajemnych
Uniwersytet Gdański Katedra Finansów

Szanse i zagrożenia regulacji europejskich

Agenda wystąpienia

- TUW-y w Europie
- Działania i regulacje UE w sprawie TUW-ów
  - działania formalne
  - działania praktyczne
- Wnioski

TUW-y temat ważny z perspektywy europejskiej (?!)



Działania formalne (szanse?) dla TUW-ów

- Mutuals in an enlarged Europe", 2003 rok – dokument i konsultacje KE

  CEL

  „ *dla lepszego zrozumienia tego sektora przez władze krajowe i europejskie*"

- „The role of mutual societies in the 21st century", 2011 rok – PARLAMENT EUROPEJSKI

- Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe, 2012 rok, KOMISJA EUROPEJSKA

TUW- tworzą wartość na rynku ubezpieczeniowym poprzez:

wpływ na rynek ubezpieczeń

- ich obecność czyni rynek bardziej konkurencyjnym, to podmioty mniej ryzykowne i bardziej odporne na zmiany sytuacji gospodarczej

zaspokojenie potrzeb ubezpieczeniowych obywateli UE

- dla wielu obywateli UE dostarczają usługi w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych, zabezpieczenia emerytalnego oraz innych ubezpieczeń

potencjalne możliwości przyszłego wykorzystania

- Organizacja o wysokiej społecznej odpowiedzialności biznesu wpisuje się w cele strategiczne UE np. dla utrzymania tanich systemów zabezpieczenia społecznego czy zdrowotnego

Perspektywy dla TUW-ów w Europie

Rosnąca konkurencja ze strony spółek akcyjnych i coraz bardziej restrykcyjne wymogi formalne powodują, że:

- TUW-y stają się „sobowtórem" spółek akcyjnych
- wymuszana jest koncentracja małych TUW
- TUW-y stać się mogą niszową formą działalności

Sytuacja obecna i perspektywy rozwoju organizacji wzajemnościowych w Europie.

Bariery dla rozwoju wzajemności

PRAWO

- Jednolite lub bardzo zbliżone reżimy prawne dla TUW-ów i spółek akcyjnych
- Brak regulacji dotyczących łączenia „poziomego”

WIEDZA

- brak wiedzy fachowej i informacji dotyczących zakładania i działania organizacji wzajemnościowych

FINANSE

- wysokie wymogi kapitałowe dla tworzenia TUW-ów

Zalecenia

- Wymiana doświadczeń na forum UE
- Stworzenie charakterystyk podmiotów wzajemnych

działania popularyzatorskie

- Centra wiedzy specjalistycznej (pomoc administracyjna)
- Fundusz w celu zapewnienia TUW-om kapitałów początkowych
- grupowanie

działania zwiększające dynamikę tworzenia nowych TUW

Działania rzeczywiste

- Projekt statutu europejskiego TUW:
  - Pierwsze pomysły 1992 rok
  - 14 marca 2013 r. podjęta została rezolucja Parlamentu Europejskiego zawierające zalecenia dla Komisji w sprawie statutu europejskiego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych

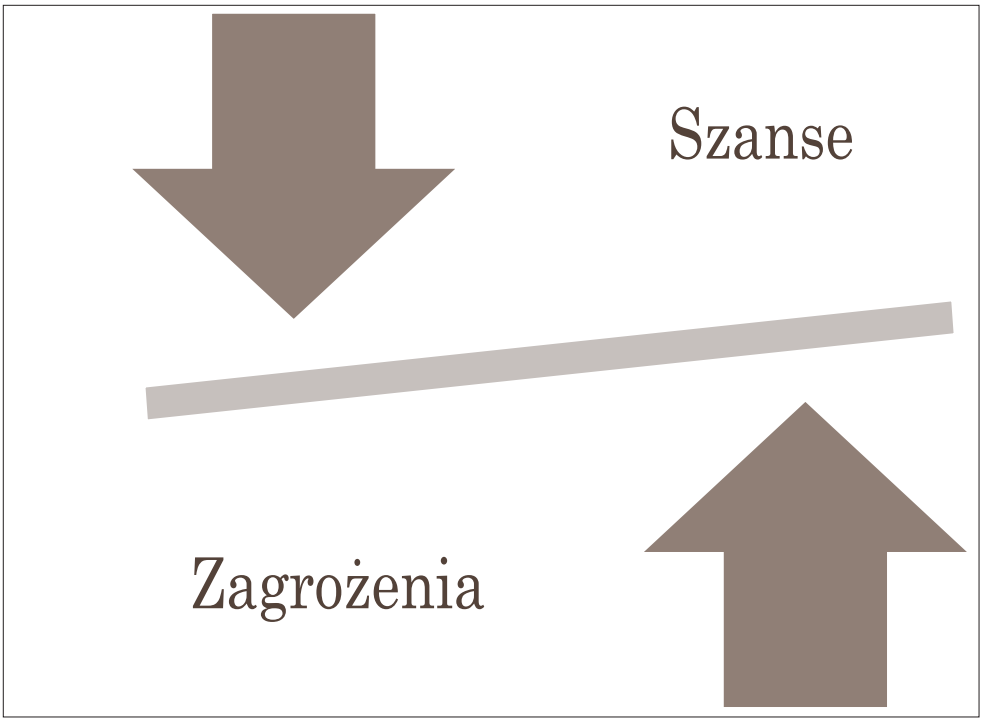
RACZEJ POPULARYZACJA NIŻ RZECZYWISTE WYKORZYSTANIE NA DUŻĄ SKALĘ

- Fundusze Wspólnego Inwestowania/Wzajemnego Wsparcia

Zagrożenia

Dyrektywa Wypłacalność II

- małe zakłady ubezpieczeń wyłączone z zakresu dyrektywy
- małe i średnie - reguła proporcjonalności:
  wymogi określone w dyrektywie są stosowane w sposób **proporcjonalny do natury, skali i złożoności ryzyk** właściwych dla działalności zakładu ubezpieczeń



Ze względu na swoje cechy na poziomie europejskim, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych powinny być uznawane za istotne podmioty dla europejskiej gospodarki i społeczeństwa UE

Konieczna jest polityka ubezpieczeniowa, która nie stawia barier tej formie organizacyjnej, a w przyszłości ułatwia jaj funkcjonowanie

Dr Krzysztof Łyskawa

Realizacja idei wzajemności w Funduszach Wspólnego Inwestowania/ Funduszach Wzajemnego Wsparcia

1. Charakter gospodarstwa rolnego

Rolnictwo należy postrzegać jako jedno z podstawowych działów gospodarki polskiej. Obserwowany w ostatnich latach spadek znaczenia rolnictwa w strukturze wytwarzanego w Polsce produktu krajowego brutto (PKB) oraz znaczna redukcja liczby osób pracujących bezpośrednio w tym dziale nie pozwala na jego bagatelizowanie. W rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie zatrudnionych jest 15,4% ogółu pracujących i wytwarzane jest ponad 3% PKB[1]. Jednak analiza strukturalna zmian w polskim rolnictwie powoduje, iż należy rozróżnić dwa podstawowe podmioty: gospodarstwo produkcyjne rolnika indywidualnego oraz gospodarstwo domowe rolnika. Każdy z tych podmiotów będzie definiował odmienne cele swojego funkcjonowania. Gospodarstwo produkcyjne będzie określało swoje cele przez pryzmat funkcji rolnictwa lub będą to cele charakterystyczne dla podmiotu gospodarującego (np. maksymalizacja zysku, maksymalizacja sprzedaży, przetrwanie, osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu zysku, zwiększanie uprawianego areału czy maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa). Analiza celów stawianych przez gospodarstwo domowe to konieczność odwołania do neoklasycznej teorii wyboru i traktowanie rodziny jako konsumenta maksymalizującego korzyści z konsumpcji oraz producenta tzw. dóbr rodzinnych oraz „producenta dochodu", który umożliwia nabywanie dóbr rynkowych[2]. Należy podkreślić konieczność posiadania przez gospodarstwo domowe określonych dóbr infrastrukturalnych „wymuszonych" społecznie. Ich brak lub niedobór może powodować zaniżenie oceny rodziny (również

Dr Krzysztof Łyskawa – Katedra Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

[1] Rocznik Statystyczny 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, s. 43.

[2] W. Tyc, *Optimum ekonomiczno-społeczne rodziny,* w: *Zachowania rynkowe w teorii i praktyce,* pod red. D. Kopycińskiej, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.

samooceny), a w konsekwencji materialną dysfunkcjonalność i wykluczenie społeczne.

2. Działania w przypadku zjawisk niepożądanych

Zrozumienie pochodzenia i specyfiki oraz skutków poszczególnych rodzajów ryzyka powinno prowadzić do strategii zarządzania ryzykiem. W wypadku produkcji rolnej celem zarządzania ryzykiem powinna się stać poprawa lub utrzymanie dochodu gospodarstwa rolnego oraz jego stabilność finansowa i organizacyjna. Instrumenty zarządzania ryzykiem rolnym mogą być związane zarówno z decyzjami na poziomie gospodarstw rolnych, jak i polityki państwa (zobacz rysunek 1).

Rysunek 1. Instrumenty ograniczania skutków ryzyka w rolnictwie

Źródło: M. Matyka, *Problemy ekonomiczno-organizacyjne rolnictwa w Polsce a ryzyko w rolnictwie,* prezentacja na konferencję pt. „Zmiany klimatyczne a rolnictwo w Polsce – ocena zagrożeń i sposoby adaptacji", Warszawa 2009.

Powinnością państwa jest przygotowanie konkretnych instrumentów do kształtowania tego zarządzania ryzykiem lub stworzenie odpowied-

nich ram funkcjonowania. W Unii Europejskiej, w ramach WPR, nieustannie trwają prace na temat zarządzania ryzykiem. Parlament Europejski w 2006 roku opracował rezolucję w sprawie zarządzania ryzykiem i postępowania w sytuacjach kryzysowych w rolnictwie (2005/2053(INI)). Dokument wskazywał na konieczność realizacji świadomego zarządzania ryzykiem przez producentów rolnych, przy czym działania wspierające to zarządzanie mają zgodnie z WPR służyć przede wszystkim pożytkowi ogółu, gwarantując zaopatrzenie ludności w zdrową żywność i surowce rolnicze oraz ochronę środowiska naturalnego. Poszukiwanie nowych rozwiązań w ramach WPR doprowadziło do uchwalenia specjalnego rozporządzenia Rady[3] (rozporządzenie 73/2009), które wprowadziło nowe narzędzie w zakresie zarządzania ryzykiem – fundusze wzajemne (*mutual fund)*, które dalej będą zwane funduszami wzajemnego wsparcia.

3. Zastosowanie funduszy wzajemnego wsparcia

Od samego początku celem funkcjonowania funduszy było pokrywanie zdarzeń, które mają charakter katastroficzny. Jest to związane z zaangażowaniem środków publicznych i koniecznością realizacji postulatów WTO[4] w zakresie tzw. green box oraz Komisji Europejskiej i dozwolonej, dodatkowej pomocy. W efekcie zakresem działalności funduszy objęto przede wszystkim zjawiska, które mają charakter klęsk żywiołowych[5]. Oznacza to, że wypłata pojawiłaby się tylko wówczas, gdy w wyniku mrozu, gradu, działania lodu, deszczu lub suszy zniszczeniu ulegnie ponad 30% średniej rocznej produkcji danego rolnika z ubiegłych trzech lat lub średniej z trzech lat opartej na okresie pięciu ubiegłych lat, z wyłącze-

[3] Rozporządzenie Rady (WE) NR 73/2009 z dnia 19 stycznia 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego dla rolników w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników, zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1290/2005, (WE) nr 247/2006, (WE) nr 378/2007 oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003.

[4] *Porozumienie w zakresie rolnictwa* to załącznik do *Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu* (WTO), sporządzonego w Marakeszu dnia 15 kwietnia 1994 r., weszło w życie 1 stycznia 1995 r.

[5] Podstawowe wymagania to: a) wsparcie jest udzielane w ramach programów rządowych, które są finansowane ze środków publicznych, b)wsparcie nie spowoduje podtrzymywania cen producentów, c) stosowane instrumenty odnoszą się m.in. do strat katastroficznych, dostępny dla każdego producenta spełniającego kryteria straty, wypłata nie będzie pokrywała więcej niż 70% poniesionej straty, a łączne wsparcie ze wszystkich instrumentów nie może przekroczyć 100%.

niem wartości najwyższej i najniższej. Dodatkowo niekorzystne zjawisko klimatyczne, które można określić jako klęskę żywiołową, musiało być formalnie uznane za klęskę żywiołową przez organy publiczne.

Zgodnie z propozycjami nowych regulacji w ramach projektowanych zapisów art. 39 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) istnieje możliwość powołania do istnienia funduszy, które będą pokrywały straty gospodarcze spowodowane wystąpieniem niekorzystnego zjawiska klimatycznego, chorobami zwierząt lub roślin, inwazją organizmów szkodliwych lub incydentami środowiskowymi. Środki w ramach II filaru WPT mogą posłużyć do pokrycia:

a. kosztów administracyjnych zainicjowania takiego utworzenia funduszu, przy czym powinny zostać one rozłożone na okres nieprzekraczający trzech lat,

b. kwot wypłaconych przez fundusz wspólnego inwestowania jako finansowanie strat u rolników,

c. ewentualnych odsetek od pożyczek komercyjnych zaciągniętych przez fundusz w celu wypłaty odszkodowań/świadczeń dla rolników[6]. rekompensaty finansowej w przypadku kryzysu.

Kluczowym elementem sprzyjającym tworzeniu funduszy wzajemnego wsparcia jest możliwość dofinansowania ze środków II filara WPR do 65% wysokości wydatków, zarówno w zakresie kosztów administracyjnych, jak i innych wydatków.

Rozwiązania oparte na *mutual fund* najbardziej prężnie funkcjonują obecnie w Włoszech i Holandii.

We Włoszech idea wzajemności została osadzona na 66 grupach producenckich zrzeszonych w jedną organizację[7]. Głównym zadaniem tych stowarzyszeń jest oferowanie narzędzi do zarządzania ryzykiem produkcyjnym (głównie związanym z warunkami klimatycznymi), przy czym wykorzystywane są w tym przypadku zarówno ubezpieczenia, jak i *mutual fund*. Przyjęto zasadę, iż funkcjonowanie dotowanych ubezpieczeń upraw (straty katastroficznych, czyli powyżej 30% produkcji) powinny zostać uzupełnione rozwiązaniem, gdzie pokrywana będzie strata poniżej szkody katastroficznej, ale która również może zachwiać stabilnością gospodarstwa rolnego. W tym zakresie *mutual fund* jest

[6] Nazewnictwo realizowanych wypłat będzie uzależnione od charakteru produktów, które będzie oferował Fundusz Wzajemnego Wsparcia.

[7] http://www.asnacodi.it/index.php?option=com_content&view=article&id=29&Itemid=121, dostęp: 20.08.2013.

alternatywą dla komercyjnej ochrony ubezpieczeniowej (niedotowanej). Jednocześnie *mutual fund* wypłaca odszkodowania tylko tym rolnikom, którzy w tym samym zakresie ochrony przystąpili do ubezpieczenia szkód w plonie powyżej poziomu 30%. Warunki ochrony są w obu przypadkach jednakowe. W koncepcję odszkodowania z *mutual fund* wpisano jednak możliwość redukcji wypłat, jeśli środki funduszu będą niewystarczające do pokrycia wszystkich zgłoszonych strat. Przewiduje się także możliwość przekazania części ryzyka do ubezpieczenia. Dodatkowo *mutual fund* pokrywa szkody nieubezpieczalne w ramach normalnych ofert rynkowych.

W Holandii idea wzajemności została ponownie dostrzeżona w zakresie zarządzania ryzykiem w produkcji rolnej po ekstremalnych szkodach w latach 90. (klasyczny pomór świń – 1997, susza i powodzie – 1999, pryszczyca – 2001). Z inicjatywy rządu, organizacji rolniczych i samych zakładów ubezpieczeń utworzono system specjalistycznych, nienastwionych na zysk organizacji, których zdaniem było ubezpieczanie zdarzeń niepokrywanych przez ubezpieczenia prywatne[8] w zakresie hodowli trzody chlewnej czy uprawy ziemniaków. Działania te wskazały również na konieczność dostosowywania pokrycia w ramach funkcjonowania form wzajemnych do oczekiwań osób ubezpieczonych. Specyfika rolnictwa w poszczególnych krajach powoduje różne oczekiwania co do zakresu chronionych zdarzeń oraz zasad likwidacji szkód.

4. Działania niezbędne do podjęcia w Polsce w zakresie funduszy wzajemnego wsparcia

W celu zainicjowania funkcjonowania funduszy w Polsce należy przygotować odpowiednie regulacje, które pozwolą dookreślić m.in. zasady tworzenia statutu funduszu, powoływania władz, bieżącego zarządzania czy zasad tworzenia i prowadzenia rejestru (propozycja prowadzenia takiego rejestru przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi). Z punktu widzenia organizacyjnego rozwiązanie to może zostać oparte na funkcjonujących spółdzielniach, grupach producenckich czy zrzeszeniach rolników. Rozwiązanie takie daje również możliwość wzmocnienia roz-

[8] T. Assefa, Miranda Meuwissen, M. van Asseldonk, *Mutual insurance companies as a tool for farmer income stabilization: performance and prospects in the CAP*, Opracowanie przygotowane na: 126th EAAE Seminar New challenges for EU agricultural sector and rural areas. Which role for public policy? Capri (Italy), June 27–29, 2012.

woju spółdzielczości, ale przede wszystkim spopularyzować ponownie ideę wzajemności wśród rolników.

Należy również podkreślić, iż regulacje unijne wskazują właśnie *mutual fund* jako sposób prowadzenia zupełnie nowego instrumentu zarządzania ryzykiem w rolnictwie, czyli funduszy stabilizacji. Czynnikiem uprawniającym do pobrania świadczenia z funduszu stabilizacji dochodu jest określony w rozporządzeniu spadek indywidualnego dochodu rolnika o więcej niż 30% w odniesieniu do średniego rocznego dochodu indywidualnego rolnika z poprzednich trzech lat lub średniej z trzech lat opartej na okresie pięciu wcześniejszych lat, z wyłączeniem wartości najwyższej i najniższej. Wypłata z funduszu dla rolnika nie może przekroczyć 70% utraconych dochodów. W kontekście coraz częściej pojawiających się w UE głosów o ograniczaniu czy wręcz likwidacji dopłat bezpośrednich właśnie fundusz stabilizacji dochodów może się stać narzędziem, które przejmie ich rolę.

Powołanie funduszy pozwoli na wykorzystanie środków w ramach II filaru WPR, ale pozwoli również na przygotowanie się Polski do działania w przypadku ograniczenia możliwości stosowania funkcjonujących obecnie ubezpieczeń dotowanych upraw i zwierząt gospodarskich.

Realizacja idei wzajemności w Funduszach Wspólnego Inwestowania/ Funduszach Wzajemnego Wsparcia

dr Krzysztof Łyskawa

Instrumenty ograniczania skutków ryzyka w rolnictwie

Metody ograniczania skutków ryzyka w rolnictwie

Interwencjonizm państwowy

FINANSOWY
Subsydiowanie produkcji rolnej i konsumpcji żywności przez dotacje i ulgi podatkowe.

PROTEKCJONALISTYCZNY
Obniżanie konkurencyjności importu żywności za pomocą kwot importowych, cen i opłat wyrównawczych.

REGULACYJNY
Stosowanie norm jakościowych oraz przepisów regulujących obrót towarami rolno - spożywczymi

Instrumenty indywidualne

KONSOLIDACJA DZIAŁAŃ
Integracja pionowa: kapitałowa, kontraktowa, instytucjonalna
Integracja pozioma

DYWERSYFIKACJA RYZYKA
Dodatkowa działalność gospodarcza, różne kierunki produkcji

FUNDUSZE REZERWOWE
(fundusze wzajemnego inwestowania)

UBEZPIECZENIA

TRANSAKCJE NA RYNKACH TERMINOWYCH
forward – *transakcje terminowe dostawne*, ich istota jest odroczony w czasie termin dostawy towaru i płatności. Nie muszą być przedmiotem obrotu giełdowego, opierają się na umowie dwustronnej;
futures – *transakcje terminowe przyszłościowe,* są wyłącznie przedmiotem obrotu giełdowego, na ogół nie kończą się fizyczną dostawą towaru (97%), lecz rozliczeniem finansowym różnic cenowych

Źródło: Matyka M. (2009), *Problemy ekonomiczno – organizacyjne rolnictwa w Polsce, a ryzyko w rolnictwie*, prezentacja na konferencję Zmiany klimatyczne a rolnictwo w Polsce – ocena zagrożeń i sposoby adaptacji Warszawa, 30.09.2009 r

Zarządzanie ryzykiem we Wspólnej Polityce Rolnej

- Art. 3 Traktatu rzymskiego mówi, że działalność Wspólnoty obejmuje ***wprowadzenie wspólnej polityki rolnej***
- Koncepcja pierwotna WPR:
  - wpływanie na ceny produktów rolnych poprzez szereg środków stabilizacji rynku i cen
- Od roku 2001 (reforma MacSharry'ego):
  - wspieranie producenta rolnego, a następnie również wspieranie rozwoju obszarów wiejskich.

Perspektywa finansowa 2014-2020

- Wzmocnienie zarządzania ryzykiem
- Propozycje dotyczące zarządzania ryzykiem to [PE, 2012]:
  - dotowanie umów ubezpieczenia, w tym ubezpieczenia indeksowe,
  - dofinansowanie funkcjonowania funduszy wspólnego inwestowania - mutual fund,
  - utworzenie i finansowanie narzędzi stabilizacji dochodu.

Mutual fund (Fundusz Wzajemnego Wsparcia) to:

- system akredytowany przez państwo członkowskie zgodnie z jego prawem krajowym,
- system umożliwiający stowarzyszonym rolnikom wspólne ubezpieczenie się
- za pomocą tego systemu są wypłacane rekompensaty tym rolnikom, którzy są zrzeszeni w funduszu
- Rekompensaty dotyczą strat gospodarczych z tytułu:
  - chorób zwierząt i roślin i działania szkodliwych organizmów
  - „incydentów środowiskowych lub niekorzystnych zmian klimatycznych

Pomoc państwa dla zrzeszonych rolników:

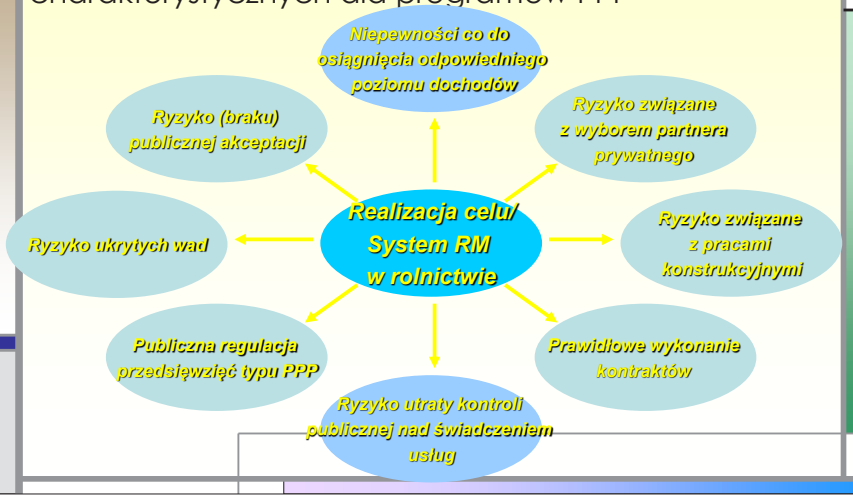
- Państwo może współfinansować (do 65 proc. wysokości wydatków):
  - koszty administracyjne tworzenia funduszu rozłożone degresywnie na okres maksymalnie trzech lat,
  - spłatę kapitału i odsetek od pożyczek komercyjnych zaciągniętych dla wypłaty rekompensaty strat,
  - kwot rekompensaty finansowej wypłaconych przez fundusz.
- **Ze środków publicznych nie może być finansowany kapitał początkowy**

Szanse i zagrożenia związane z funkcjonowaniem Funduszy:

1. Zakres podmiotowy – kto może tworzyć fundusze?
2. Fundusze początkowe
3. Regulacje wewnętrzne funkcjonowania, zarządzania oraz rejestr funduszy
4. Kompetencje zarządzających i oczekiwania uczestników
5. Ewentualne wyjście na rynek reasekuracyjny

Zagrożenia w realizacji partnerstwa publiczno-prywatnego

Funkcjonowanie Funduszy niweluje część zagrożeń charakterystycznych dla programów PPP

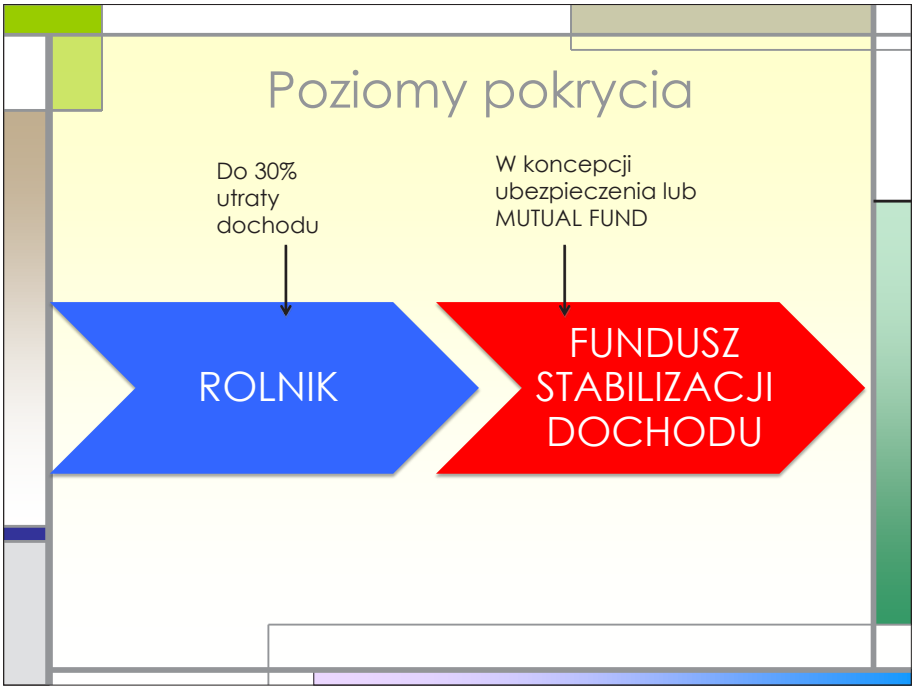


Możliwość zbudowania funduszu stabilizacji dochodu

Zdarzenie pokrywane ochroną:

- spadek dochodu przekracza 30% średniego rocznego dochodu indywidualnego rolnika z poprzednich trzech lat lub
- średniej z trzech lat opartej na okresie pięciu wcześniejszych lat, z wyłączeniem wartości najwyższej i najniższej.

Ukształtowanie mechanizmu, który przygotuje polskie rolnictwo na kolejne okresy finansowania WPR



Wnioski:

- Nowe narzędzie realizacji ochrony ubezpieczeniowej wspierane przez Państwo i UE
- Konieczność implementacji rozwiązań i ustanowienia rozwiązań szczegółowych na gruncie krajowym
- Szansa dla dynamicznego wzrostu ubezpieczeń rolnych
- Możliwość pionierskiego ubezpieczenia ryzyk dla których brak wystarczających danych statystycznych

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

k.lyskawa@ue.poznan.pl