

Prawne aspekty działalności Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych

Redakcja naukowa

Monika Wałachowska

Michał P. Ziemiak



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

**Prawne aspekty działalności
Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych**

*Monografia recenzowana
dla uczczenia jubileuszu trzydziestolecia
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”
i wzajemności ubezpieczeniowej
w Polsce*

Prawne aspekty działalności Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych

Redakcja naukowa

Monika Wałachowska

Michał P. Ziemiak



Warszawa-Toruń 2024

Pamięci

Ewy Stachury-Kruszewskiej
Prezesa Zarządu TUV „TUV”

w latach 2008–2023
radcy prawnego, adwokata

Spis treści

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”	9
Katedra Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego	13
Thierry Jeantet (tłumaczenie z języka francuskiego Sylwia Foryś-Majewska)	
Ekonomia Społeczna i Solidarna – centralne miejsce na świecie	15
Henryk Dankowiakowski	
TUW jako alternatywa dla ubezpieczenia komercyjnego i rola związków wzajemności członkowskiej w TUW	23
Monika Wałachowska, Michał P. Ziemiak	
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych – perspektywa polska i zagraniczna.	31
Damian Walczak, Michał Marszelewski	
Zrównoważony rozwój a działalność TUW	63
Marietta Janowicz-Lomott	
Ubezpieczenia rolne w kontekście ubezpieczeniowej zasady wzajemności, czyli TUW jako naturalny partner rolnika	93
Dariusz Fuchs	
Rewizja dyrektywy SOLVENCY II a działalność TUW	125
Marcin Orlicki	
Analiza potrzeb klienta w kontekście działalności TUW	155
Jakub Pokrzywniak	
Rola brokera ubezpieczeniowego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych	165

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW” jest pierwszym ubezpieczycielem, który podjął się udanej próby przywrócenia w naszym kraju faktycznie zakazanych po wojnie ubezpieczeń wzajemnych.

Pomysł jego powołania narodził się w 1990 roku podczas dyskusji o ekonomii społecznej, które prowadzili działacze solidarnościowego podziemia z Thierrym Jeantetem, ówczesnym przedstawicielem EURESA – stowarzyszenia europejskich ubezpieczycieli wzajemnych i spółdzielczych. Dyskusje te wpłynęły na wprowadzenie do prac poselskich nad projektem ustawy o działalności ubezpieczeniowej rozwiązań, które umożliwiły przywrócenie – po ponad 50-letniej przerwie – funkcjonowania zakładów ubezpieczeń w formie prawnej towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

W marcu 1991 r. został powołany Zespół Organizacyjny, którego inicjatorami tego były cztery fundacje:

1. Fundacja Akcji Demokratycznej, reprezentowana przez Henryka Wujca,
2. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, reprezentowana przez Krzysztofa Herbsta,
3. Fundacja Pomoc Społeczna SOS, reprezentowana przez Jacka Kuroń,
4. Społeczna Fundacja Solidarności, reprezentowana przez Zofię Kuratowską

Fundacje pozyskały na realizację tego projektu środki z Polsko-Amerykańskiej Wspólnej Komisji ds. Pomocy Humanitarnej, wspierającej organizacje działające na rzecz demokratyzacji i rozwoju społecznego, a także ze strony Euresa, Gospodarczego Banku Wielkopolski, Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, banków spółdzielczych oraz samorządów terytorialnych, które stały się członkami-założycielami T UW „T UW”.

Zamysłem organizatorów T UW „T UW” było stworzenie powszechnego, ogólnopolskiego zakładu ubezpieczeń wzajemnych, działającego w nurcie inicjatyw społecznych i obywatelskich.

10 października 1991 r. T UW „T UW” uzyskało zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, a 27 lutego 1992 r. zostało wpisane do rejestru towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, pod Nr 1. Pierwsza polisa T UW „T UW” została wystawiona w dniu 16 marca 1992 roku i ta właśnie data została uznana za początek jego działalności w dziale ubezpieczeń majątkowych.

Odrodzona idea wzajemności ubezpieczeniowej znalazła żywy i pozytywny oddźwięk wśród obywateli naszego kraju i w wielu środowiskach. Ubezpieczeniami wzajemnymi zainteresowały się także organizacje o charakterze stowarzyszeniowym, kościół katolicki oraz samorządy rolnicze i terytorialne.

Liczba zwolenników idei wzajemności ubezpieczeniowej, korzystających z oferowanej przez T UW „T UW” ochrony ubezpieczeniowej ciągle się zwiększa. Obecnie T UW „T UW” liczy ponad 1,92 miliona członków, którymi są osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nie będące osobami prawnymi.

Członkowie T UW „T UW”, których łączy więź terytorialna, środowiskowa lub samorządowa mogą zawierać z T UW „T UW” umowy o utworzeniu Związku Wzajemności Członkowskiej, który dba nie tylko o wzajemne interesy ubezpieczeniowe, lecz także koncentruje się na rozwijaniu świadomości ubezpieczeniowej oraz upowszechnianiu wiedzy o ubezpieczeniach wzajemnych i promowaniu prewencji ubezpieczeniowej. W T UW „T UW” funkcjonują umowy związkowe zawarte

ze środowiskami rolniczymi, samorządowymi oraz diecezjami kościoła katolickiego. Zgodnie ze Statutem T UW „T UW” tworzą one na Walnym Zgromadzeniu Kurię Związkową, a ich członkowie posiadają prawo głosu, a tym samym prawo do współdecydowania o działalności i rozwoju T UW „T UW”. Największe związki wzajemności członkowskiej desygnują swoich przedstawicieli do Rady Nadzorczej.

T UW „T UW” jest marką rozpoznawalną na rynku ubezpieczeniowym i zajmuje znaczące miejsce w rankingach instytucji finansowych. Posiada zezwolenie na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej we wszystkich grupach i rodzajach ubezpieczeń wskazanych w dziale II Załącznika do ustawy z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Specjalizuje się przede wszystkim w ubezpieczeniach: rolnych, majątkowych, komunikacyjnych i finansowych. Ochroną ubezpieczeniową obejmuje: rodziny, rolników, przedsiębiorców, a także jednostki samorządu terytorialnego, szkoły, kościoły, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe.

T UW „T UW” jest członkiem międzynarodowych organizacji takich, jak: AIAG (Międzynarodowe Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Rolnych – *Association Internationale des Assureurs de la Production Agricole*), AMICE (Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Wzajemnych i Spółdzielczych w Europie – *Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe*), EURESA (Stowarzyszenie 15 grup ubezpieczeń wzajemnych i spółdzielczych działających w krajach europejskich i Maroku – *Association of Europe Mutual and Cooperative Insurers*) czy ICMIF (Międzynarodowe Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Spółdzielczych i Wzajemnych – *International Cooperative and Mutual Insurance Federation*).



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Katedra

Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego

Katedra Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego UMK utworzona została w 2019 r. i kontynuuje tradycje Zakładu Prawa Ubezpieczeniowego, powołanego w 2002 r. w ramach Katedry Prawa Cywilnego i Międzynarodowego Obrotu Gospodarczego. Jest jedyną jednostką w skali kraju, której podstawowy przedmiot działalności naukowo-dydaktycznej stanowi szeroko pojęte prawo ubezpieczeniowe, choć cele badawcze obejmują także prawo cywilne, prawo medyczne, prawo prywatne międzynarodowe i prawo własności intelektualnej. Dorobek naukowy Katedry obejmuje przede wszystkim kilkaset publikacji oraz organizację kilkunastu konferencji. Tylko w latach 2009–2015 w Katedrze przygotowano, a następnie wydano dziesięć opracowań zbiorowych, podejmujących aktualną i trudną problematykę m.in. kompensacji szkód medycznych, szkód komunikacyjnych, ubezpieczeń ryzyk katastroficznych, ubezpieczeń grupowych, ubezpieczeń obowiązkowych, ubezpieczeń na życie czy wreszcie doradztwa odszkodowawczego.

Pracownicy Katedry są autorami wielu monografii, artykułów i glos oraz odbywali międzynarodowe staże naukowe m.in. w *Max Planck Institute for Comparative and International Private Law* (prof. UMK dr hab. Monika Wałachowska). Katedra stale współpracuje zarówno z instytucjami rynku ubezpieczeń (Polska Izba Ubezpieczeń, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny), jak i wiodącymi ubezpieczycielami

oraz firmami brokerskimi, co zaowocowało chociażby programami płatnych staży dla studentów. Katedra współpracuje też z innymi ośrodkami akademickimi, w których na co dzień podejmuje się tematykę ubezpieczeniową, jak Szkoła Główna Handlowa, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Gdański, Uniwersytet Łódzki czy Uniwersytet Śląski. Z inicjatywy Profesora Eugeniusza Kowalewskiego w 2013 r. otwarto przy Katedrze Podyplomowe Studia Prawa i Pośrednictwa Ubezpieczeniowego, pierwsze tak kompleksowe studia podyplomowe w Polsce skupiające się na prawnych aspektach funkcjonowania rynku ubezpieczeń. Również w 2013 r. w Katedrze opracowano raport – „Stan ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce”, którego prezentacja odbyła się w Ministerstwie Gospodarki. Pracownicy Katedry są członkami kolegiów redakcyjnych lub stałymi recenzentami kilku czasopism (Wiadomości Ubezpieczeniowe, Prawo Asekuracyjne, Prawo i Medycyna, Journal of Health Policy, Insurance and Management).

W 2012 r. pracownicy Katedry wyróżnieni zostali przez Polską Izbę Ubezpieczeń za dorobek i wkład w rozwój polskiego rynku ubezpieczeń. W 2013 r. zespół Katedry Prawa Ubezpieczeniowego został uhonorowany nagrodą zespołową J.M. Rektora UMK, przyznaną w 2013 r. za działalność organizacyjną obejmującą cykl konferencji naukowych.

Thierry Jeantet^{*/**}

Ekonomia Społeczna i Solidarna – centralne miejsce na świecie

Słowa kluczowe: towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, ekonomia społeczna, wzajemność

1. Wstęp

Nasza planeta przeżywa nieustanne kryzysy: klimatyczne, żywnościowe, społeczne, zdrowotne, gospodarcze. Pewien rodzaj globalizacji odwrotnej od tej obiecywanej brutalnie zajmuje przestrzeń w tempie przyspieszonym, znacząc koniec pewnego systemu. Dziwny to czas, gdy zacierają się pewne granice chociażby pod znaczącym wpływem Internetu, grup podmiotów działających bez granic i bez hamulców, ruchów

* **Thierry Jeantet** – Honorowy Członek Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „Tuw”, Honorowy Prezes Międzynarodowego Forum ESS, Prezes Fundacji Ag2rlamondiale, Członek Komitetu Doradczego Globalnego Forum Cities/ESS (Advisory Committee of the Gobal Forum Cities/SSE, autor m.in. opracowania *Ekonomia Społeczna i Solidarna, Klucz do możliwości*, Wydawnictwo les Petits Matins 2021.

** Tłumaczenie z języka francuskiego – Sylwia Forys-Majewska.

obywatelskich i społecznych rozsiewających się mimo odległości, ekstremistycznej przemocy na różnych terytoriach.

Nawołując do przemian, najwyraźniej niedostatecznie przewidzieliśmy to, że zmiany nie czekają, konfrontacje również. Do tej listy należy dodać młodzieżówki uderzające również w Europę w konsekwencji napaści wojsk rosyjskich na Ukrainę, powodując wzrost kursów walutowych, gwałtowne skoki cen, w szczególności energii, pogłębiający się kryzys żywnościowy. Znajdujemy się w wyjątkowym kontekście i wszędzie na świecie widzimy jego skutki: nierówności, biedę, wyobcowanie społeczne, osłabione demokracje. Kapitalizm poszukuje drogi do nowej przemiany aby zachować swoje wpływy, gotów na ustępstwa w odpowiedzi na wstrząsające nim kryzysy. Ekonomia społeczna i solidarna (ESS) staje się coraz bardziej widoczna, jednak nie może już dłużej odwlekać zmiany swojego wymiaru. Czy kapitalizm się zmieni? Czy ESS się umocni?

Najpierw kilka słów wyjaśnienia, dlaczego od początku nalegam na „centralne miejsce” ekonomii społecznej i solidarnej na świecie. Podkreślam, „centralne miejsce” na dzisiaj i na jutro. Są po temu cztery powody.

2. Imponujące liczby globalne

Ponad 12% ludzi przynależy do jednej z trzech milionów spółdzielni istniejących na całym świecie. Należałoby do nich dodać towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje i osoby prawne o podobnym charakterze. Trzysta głównych spółdzielni i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych generuje obroty wysokości 2 bilionów 200 miliardów euro. Same spółdzielnie zatrudniają ponad 280 milionów osób na świecie, co stanowi 10% ludności aktywnej zawodowo na świecie. Trzy miliony spółdzielni funkcjonujących na świecie liczą

łącznie ponad jeden miliard osób. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych rentowych i zdrowotnych ubezpieczają 230 milionów osób na świecie.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych ubezpieczają 922 miliony ubezpieczonych na świecie, co stanowi niemal 30% światowego rynku. Szacuje się, że na świecie jest 10 milionów organizacji pozarządowych, co czyni je piątą światową potęgą gospodarczą. Jak widać, nie mówimy tu o ekonomii z braku lepszego rozwiązania dla kapitalizmu, liberalnego czy autorytarnego, ani o ekonomii niszowej, społecznej czy innej. Mówimy tu o ekonomii w pełni rozwiniętej, posiadającej własne przymioty, własne środki. Któż mógłby jeszcze w to wątpić, wystarczy wymienić spółdzielnie rolnicze, zrównoważony handel, dobrowolne ubezpieczenia społeczne.

3. Spójne zasady

Ekonomia społeczna i solidarna opiera się na zasadach przystosowanych do wyzwań naszych czasów: demokratyczne zarządzanie (jedna osoba – jeden głos), równy podział nadwyżek, własność jednocześnie prywatna i zbiorowa (całkowita lub częściowa niepodzielność rezerw), solidarność, poszanowanie osób i środowiska. Na pierwszym miejscu ESS stawia cele społeczne, demokratyczne i środowiskowe, natomiast ekonomia i finanse działają w służbie powyższych celów.

Ekonomię społeczną i solidarną stanowią cztery historyczne rodziny: stowarzyszenia, spółdzielnie, TUV-y i fundacje, do których francuska ustawa z 2014 i niektóre ustawy z innych krajów dodały „podmioty społeczne” i niektóre spółki prawa handlowego, zobowiązane do przestrzegania ściśle określonych warunków: użyteczność społeczna, istnienie obowiązkowej niepodzielnej rezerwy, demokratyczne zarządzanie.

W ponad 30 krajach funkcjonują ustawy o ESS, globalne lub częściowe, bądź są w przygotowaniu. Hiszpanie i Portugalczycy są w czołówce. Istnieje też przewodnik po ustawach o ESS przygotowany

przez ESS-FI tj. *Forum International de l'Economie Sociale et Solidaire* (Międzynarodowe Forum Ekonomii Społecznej i Solidarnej) na wniosek *Groupe Pilote International de l'Economie Sociale et Solidaire* (Międzynarodowej Grupy Pilotażowej Ekonomii Społecznej i Solidarnej).

4. Znaczący wzrost ubezpieczeń wzajemnych

W latach 2007–2017, rynek ubezpieczeń ogółem odnotował wzrost o 16,9%, natomiast rynek samych ubezpieczeń wzajemnych wzrósł o 29,8%, co świadczy o jego rosnącym sukcesie i podkreśla dynamikę i skuteczność formuły wzajemnościowej na całym świecie.

5. Jak wytłumaczyć takie powodzenie TUV-ów, Ekonomii Społecznej i Solidarnej?

Powodzenie ekonomii społecznej i solidarnej wynika przede wszystkim z wartości, które afirmuje i stosuje, rozwija je i wymierza wpływ ich stosowania. Demokratyczne zarządzanie, sprawiedliwość, solidarność, własność jednocześnie prywatna i zbiorowa, poszanowanie osób i środowiska – to wartości spójne, funkcjonujące nierozłącznie i co za tym idzie, bardziej wymagające niż korektywy – nawet te interesujące – wnoszone przez przedsiębiorstwa praktykujące wolontariat i stosujące RSE (*Responsabilité Sociale des Entreprises* – Odpowiedzialność Społeczną Przedsiębiorstw) czy francuską ustawę *Pacte*¹, dotyczącą w szczególności podmiotów z misją. RSE jest bardzo dobrym stymulatorem także dla

1 Plan Działania na rzecz Wzrostu i Transformacji Przedsiębiorstw, mający na celu m.in. innowacyjność i zwiększanie zatrudnienia.

ESS, która musi ją wykorzystywać by wykazać, że ma większe osiągnięcia pod względem zrównoważonego rozwoju. ESS nie powinna obawiać się rozpowszechniania swojego modelu, to priorytet żeby uniknąć jakiegokolwiek pomniejszania jej znaczenia. Generalnie, powinna unikać nadmiernego posiłkowania się hasłami kojarzonymi z techniką, natomiast powinna wykorzystywać, a także sama wytwarzać innowacje technologiczne dla własnego rozwoju. Do ESS należy wymyślenie własnego modelu przewodnictwa łączącego jej wartości z innowacjami w szczególności technologicznymi wdrażając je w celu realizacji jej własnych celów.

Należy podkreślać pojęcie spójności. Dla ESS oznacza ono realizowanie celów demokratycznych, społecznych, środowiskowych, obywatelskich na równi z celami gospodarczymi i finansowymi. Ich wpływ należy mierzyć jednocześnie, a nie oddzielnie lub sukcesywnie. Bilans Społeczny², stanowi całość ujętą w jednym dokumencie. Dobrze byłoby, gdyby również polska Ekonomia Społeczna wprowadziła takie rozwiązanie. Byłoby to i pouczające i logiczne, gdyby zamiast sprawdzać dane giełdowe, każdy mógł mieć wgląd poprzez media do danych dotyczących wskaźników wzrostu społeczno-ekonomicznego podmiotów działających w ramach ESS, oraz tych, które dobrowolnie stosują jej wartości.

Jednocześnie, ESS powinna stać się bardziej dostępna a więc rozpoznawalna, a to właśnie dzisiaj czynicie. Chciałbym więc bardziej dobitnie podkreślić, że:

- wzajemność to **przewaga nad konkurencją** dzięki temu, że **klienci są zarówno ubezpieczonymi i członkami ubezpieczającymi** stosując **zasadę jedna osoba – jeden głos**. Tworzy to oczywisty klimat przejrzystości i zaufania;

2 Bilans Społeczny to dokument wymagany przepisami francuskiego Kodeksu Pracy w firmach zatrudniających ponad 300 pracowników. Przedstawia dane dotyczące zatrudnienia, pracowników, wynagrodzeń, warunków pracy w zakładzie. Określa kondycję społeczną w zakładzie pracy tak, jak sprawozdanie finansowe określa jego kondycję finansową.

- **zarządzanie dedykowane jest przede wszystkim członkom ubezpieczonym** ponieważ nie ma tu akcjonariuszy, którym by trzeba było wypłacić dywidendy; **jest to zarządzanie bardziej odpowiedzialne i bardziej ostrożne**, nie ulegające zmiennym kursom giełdowym;
- to **dłuższy okres trwania** umów ubezpieczenia z uwagi na istotne utożsamianie się członków ubezpieczonych z towarzystwem, które to zjawisko nie istnieje w tradycyjnych zakładach ubezpieczeniowych;
- **współczynnik szkodowości jest (potencjalnie) niższy** gdyż członkowie ubezpieczeni **bardziej uważnie podchodzą do tego, co robią i czego żądają**;
- to **możliwość dotarcia do młodego pokolenia**, by zostać partnerem ekonomii dzielenia się i innych nowych tendencji społecznych;
- to **dostęp do wiedzy i wymiany informacji w środowisku wzajemnościowym na poziomie europejskim (EURESA)³**, dając m.in. możliwość praktykowania analiz porównawczych, inspirowania się produktami, uzyskiwania informacji o innowacjach informatycznych (na polskim rynku nie mamy takich możliwości jako, że pozostali ubezpieczyciele są naszymi konkurentami i nie chcą dzielić się swoimi tajemnicami).

6. Podsumowanie

W waszym pięknym i dynamicznym kraju Polsce, wzajemność powinna zająć całą przestrzeń gdyż odpowiada na złożone

3 EURESA to stowarzyszenie zrzeszające 17 europejskich TUV-ów i spółdzielni ubezpieczeniowych w zakresie współpracy. Nazwa EURESA jest akronimem słów Europa, Ekonomia Społeczna, Ubezpieczenia – w j. francuskim: *Europe, Economie Sociale, Assurances*

wyzwania naszych czasów. TUV daje tego przykład. Zorganizowana przez TUV „TUV” i UMK konferencja, debata otwarta dzisiaj dla innych TUV-ów, powinna być punktem wyjścia nowego rozrastania się wzajemności w branży ubezpieczeń życiowych i szkodowych a także, o ile zostanie przyjęta odpowiednia ustawa, w branży ubezpieczeń rentowych i zdrowotnych, czego Wam życzę!

Social and Solidarity Economy – the central place in the world

Capitalism is looking for a path to a new transformation in order to maintain its influence, ready to make concessions in response to the crises that shake it. The social and solidarity economy (ESS) is becoming more and more visible, but it can no longer postpone changing its dimension. Will capitalism change? Will ESS get stronger? Social and solidarity economy is based on principles adapted to the challenges of our times: democratic management (one person – one vote), equal distribution of surpluses, ownership that is both private and collective (total or partial indivisibility of reserves), solidarity, respect for persons and the environment. ESS puts social, democratic and environmental goals first, while economics and finance work in the service of the above goals. This article highlights the importance of the social and solidarity economy in the context of mutual insurance.



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Henryk Dankowiakowski*

TUW jako alternatywa dla ubezpieczenia komercyjnego i rola związków wzajemności członkowskiej w TUW

Słowa kluczowe: TUW, wzajemność, związki wzajemności członkowskiej

Istota funkcjonowania wszystkich ubezpieczeń opiera się na zasadzie solidarnej pomocy. Jak słusznie wskazał Jan Łazowski we „Wstępie do nauki o ubezpieczeniach” istota ubezpieczenia polega na odciążeniu poszczególnej jednostki, kosztem wzajemnego obciążenia wielu jednostek, czyli utworzenia tzw. wspólnoty ryzyka w myśl zasady „jeden za wszystkich, wszyscy za jednego”¹. Jednak warto zwrócić uwagę na to, że w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych ta solidarna pomoc nie jest nastawiona na zysk. Z założenia prowadzą one działalność *not for profit*.

* **Henryk Dankowiakowski** – Przewodniczący Rady Nadzorczej Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”, Przewodniczący ZWC Galicja, autor książek: *Przychylić niebo pogrzebaczem*, *ZWC Galicja* oraz licznych artykułów prasowych z zakresu rolnictwa i ubezpieczeń rolnych.

1 J. Łazowski, tamże, s. 14, Warszawa 1934.

Głównym celem działalności gospodarczej TUV-ów nie są bowiem przychody ani zyski tzw. nadwyżki bilansowe, stanowią one jedynie środek niezbędny do zaspokajania potrzeb członków TUV-ów.

Działalność TUV-ów wpisuje się w zasady ekonomii społecznej, która jest więcej niż ekonomią jest zbiorem wartości mających zastosowanie do różnych aktywności człowieka. Wywodzi się ze społeczeństwa obywatelskiego i niesie ze sobą upodmiotowienie inicjatyw i niezależności. Realizuje koncepcje, które mają na celu spełnienie oczekiwań społeczeństwa. W przeciwieństwie do organizacji opartych na zasadach hiper-konkurencji, agresywnej polityki i nierzadko konfliktu, ekonomia społeczna opiera się o model „zrobimy to razem bo razem możemy więcej”.

Historia rozwoju ubezpieczeń wzajemnych w Polsce ma bardzo długie tradycje. Jej załóżki obserwujemy już w XV wieku w formie kas i spółek brackich na Dolnym Śląsku. Przejawy realizacji idei ubezpieczeń wzajemnych obserwujemy także w XVI i XVII wieku, kiedy to powstawały tzw. porządki i kasy ogniowe stanowiące zorganizowaną pomoc sąsiedzka. Pierwsze zakłady ubezpieczeń powstały na ziemiach polskich w okresie zaborów. Na podstawie dekretu Fryderyka Wilhelma z 1803 roku powołane zostały: Towarzystwo Ogniowe dla Miast Prus Południowych i Towarzystwo Ogniowe Wiejskie Prowincji Prus Południowych. Wzajemnościowa forma ubezpieczeń zyskała szczególną popularność na terenie Królestwa Galicji. Pionierem było powstałe w 1860 roku w Krakowie Towarzystwo Ubezpieczeń od Ognia „Floriana”, które sprzedawało polisy chroniące mienie i życie. Dzięki inwestowaniu Towarzystwa w przedsięwzięcia o charakterze prewencyjnym, niemal w każdej wsi, którą „Floriana” ubezpieczała powstawały ochotnicze straże ogniowe.

W okresie międzywojennym polski rynek towarzystw ubezpieczeń wzajemnych należał do najbardziej dynamicznych w Europie, a ich udział w rynku ubezpieczeń wynosił ponad 65%. Władze komunistycznej

Polski w ramach likwidowania różnych form samoorganizacji społecznej obywateli zniósł całkowicie ubezpieczenia wzajemne.

Odrodzenie idei wzajemności ubezpieczeniowej ponad 30 lat temu przypadło na okres, w którym budowano polską demokrację, szukając różnych mechanizmów ekonomii społecznej, które upodmiotowiłyby obywateli. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 roku² przywróciła instytucję ubezpieczeń wzajemnych. Jednym z twórców wprowadzenia do tej ustawy rozdziału poświęconego towarzystwom ubezpieczeń wzajemnych był Henryk Wujec.

Obecnie zasady funkcjonowania T UW-ów są wskazane w Rozdziale 5 Ustawy z dnia 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (dalej jako: UDUiR)³. T UW jest zakładem ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności. Zasady uzyskania i utraty członkostwa określa statut T UW-u, który może także przewidywać, że T UW będzie ubezpieczał także osoby niebędące jego członkami z zastrzeżeniem, że składki od tych osób, nie mogą stanowić więcej niż 10% składki przypisanej brutto T UW-u.

W T UW-ach ubezpieczony jest zatem nie tylko klientem lecz także członkiem-współwłaścicielem. W ujęciu formalnoprawnym istota ubezpieczenia wzajemnego to podwójny i nierozłączny stosunek prawny: stosunek ubezpieczenia i stosunek członkostwa w T UW. T UW-y stanowią zatem własność swoich członków. Taka forma zapewnia większą stabilność chroniąc T UW-y przed ryzykami zewnętrznymi i umożliwiając im wybór trwałej wizji ich działalności pod kątem zarządzania, z korzyścią dla swoich członków.

Warto zwrócić uwagę na kwestie organizacyjno-prawne zakładów ubezpieczeń. W przypadku zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych są one bardzo podobne i wynikają ze schematu

2 Tekst jedn. Dz.U. 1996 Nr 11, Poz. 62 ze zm.

3 Tekst jedn. Dz.U. 2023, Poz. 656.

wskazanego w Kodeksie Spółek Handlowych⁴. Natomiast inaczej wygląda sytuacja w przypadku T UW-ów. Ustawodawca uwzględnił bowiem ich społeczny charakter i przy zachowaniu obowiązujących przepisów prawa stworzył możliwości tworzenia struktur organizacyjnych dostosowanych do członków czyli odbiorców wzajemności ubezpieczeniowej i charakteru działalności danego T UW-u. Zgodnie z przepisami UDUiR, T UW-y mogą kształtować swoją organizację i działalność w sposób określony w ich statucie, który wymaga przed zarejestrowaniem zatwierdzenia przez organ nadzoru.

Szczególnie ważny jest także zakres ochrony ubezpieczeniowej oferowanej przez T UW-y. Członkowie T UW-ów są bowiem naturalnymi ekspertami merytorycznymi przy kształtowaniu oferty ubezpieczeniowej tak, aby jak najlepiej odpowiadała na ich potrzeby.

T UW-y stwarzają swoim członkom możliwości wysłuchania i dzielenia się doświadczeniami, które pozwalają im znaleźć odpowiednie rozwiązania służące społeczności T UW-owskiej.

Świadomość ubezpieczeniowa członków pozwala na racjonalne korzystanie z dostępnej oferty zapewniającej skuteczną ochronę, a wzajemna wymiana doświadczeń umożliwia rozwój tej oferty.

Działalność T UW-ów ukierunkowana jest na zaspokojenie potrzeb nie tylko w zakresie ochrony ubezpieczeniowej. T UW-y są ruchem społecznym otwartym na różne inicjatywy, które mają na celu przede wszystkim rozwój lokalnych społeczności. Naturalnym zatem jest zaangażowanie T UW-ów w inicjatywy związane z prewencją ubezpieczeniową, kultywowaniem lokalnych tradycji czy rozwojem przedsiębiorczości.

Należy także zwrócić uwagę na to, że T UW-y stwarzają możliwości rozwoju dla osób zainteresowanych zmianą dotychczasowego statusu zawodowego lub poszerzaniem dotychczasowych priorytetów zawodowych. Dotyczy to w szczególności ubezpieczeń, których materia wymaga określonej wiedzy i doświadczenia. Przykładem mogą tu być

4 Tekst jedn. Dz.U. 2023, Poz. 1705.

ubezpieczenia dedykowane rolnikom w tym ubezpieczenia upraw. Osoby zaangażowane w proces zawarcia umowy ubezpieczenia czy też w postępowania likwidacyjne szkód na podstawie posiadanych wiadomości fachowych, doświadczenia zawodowego i życiowego mają możliwość przekazania informacji i wiadomości niezbędnych do ustalenia i oceny okoliczności spraw. Przyjęcie takiego modelu sprzyja budowaniu wiarygodności TUV-u na rynku.

TUV-y odpowiadają także na odwieczną potrzebę ludzi do bycia w grupie, którą łączy wspólny interes dlatego budowanie relacji w ramach TUV-owskiej społeczności ma szczególne znaczenie. TUV-y będąc inicjatywą oddolną społeczeństwa „ubraną” w odpowiednie ramy prawne są organizacjami, które stawiają człowieka w samym centrum swoich działań, a swoją działalność opierają się na wzajemnym szacunku osób oraz ich praw. Najważniejsze relacje w TUV-ach skupiają się na działaniach na szczeblu lokalnym, a nie globalnym. Globalizacja rynku finansowego powoduje, że większość zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych jest częścią międzynarodowych grup finansowych ukierunkowanych na realizację założonych wyników. W TUV-ach zaś najważniejsze są relacje między ich członkami.

Ustawodawca dał TUV-om możliwość wdrażania rozwiązań, które jednoczą poszczególne grupy członków połączonych wspólnym interesem np. zawodowym, terytorialnym czy środowiskowym. Zgodnie z art. 108 UDUiR „w towarzystwie mogą być tworzone związki wzajemności członkowskiej, jeżeli tak stanowi statut towarzystwa”.

Współpraca w ramach związków wzajemności członkowskiej (dalej: ZWC) nabiera szczególnego znaczenia w TUV-ach o charakterze masowym, ogólnopolskim. Pozwala bowiem pełniej realizować misję jaka wynika z wzajemności ubezpieczeniowej poprzez dbanie o wzajemne interesy ubezpieczeniowe, upowszechnianie wiedzy o ubezpieczeniach wzajemnych, rozwijanie świadomości ubezpieczeniowej i podejmowanie działań mających na celu zapobieganie zdarzeniom losowym lub minimalizowanie ich skutków.

Realizowana przez T UW-y współpraca w ramach ZWC może mieć istotny wpływ na rozwój oferty produktowej dostosowanej do potrzeb określonych grup w społeczności T UW-owskiej oraz stwarzać możliwości do wypracowywania odpowiednich rozwiązań, które pozwolą na szybkie reagowanie i udzielanie niezbędnej pomocy poszkodowanym w przypadku wystąpienia szkód w szczególności masowych.

Z oczywistych względów jądrem współpracy T UW-ów z ZWC-ami powinna być wymiana informacji, w tym w szczególności wsłuchiwanie się w potrzeby członków związków, a także przekazywanie wiedzy niezbędnej do tego aby T UW dobrze się rozwijał.

Warto zwrócić uwagę na to, że dzięki ustawowymi możliwościami tworzenia w T UW-ach struktur organizacyjnych dostosowanych do członków i charakteru działalności, rozwiązania statutowe T UW-ów mogą przewidywać uczestnictwo przedstawicieli ZWC w organach T UW-u, a tym samym prawo do współdecydowania o jego losach i kierunkach rozwoju.

T UW-y to nie tylko piękna idea, kapitały, otoczenie prawne i gospodarcze ale przede wszystkim ludzie i podmioty, którzy wierzą w potencjał wzajemności ubezpieczeniowej. T UW-y stanowią dobrowolną wspólnotę osób mających na celu przede wszystkim dobro publiczne, a nie osiągnięcie zysków

Hasło „Ubezpieczamy się u siebie” doskonale oddaje specyfikę T UW-ów, które stanowią alternatywę dla ubezpieczeń komercyjnych oferowanych przez spółki akcyjne. Z założenia bowiem ich działalność jest nastawiona na lepsze pokrycie ryzyka ubezpieczeniowego na korzystnych zasadach. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że finansowy aspekt funkcjonowania T UW-ów ma także duże znaczenie. Odpowiednie kapitały w tym w szczególności kapitały wypracowane przez członków T UW-ów wzmacniają ich wiarygodność, umożliwiają rozwój tak aby oferta T UW – była jak najlepiej dostosowana do potrzeb i oczekiwań jego członków, a działalność sprostała wymogom konkurencyjnego rynku ubezpieczeniowego.

Mutual Insurance Company as an alternative to commercial insurance and the role of mutual member associations in the Mutual Insurance Company

The activities of Mutual Insurance Companies are consistent with the principles of social economy, which is more than economics, but a set of values applicable to various human activities. It comes from civil society and brings with it the empowerment of initiatives and independence. It implements concepts that aim to meet society's expectations. Unlike organizations based on the principles of hyper-competition, aggressive politics and often conflict, the social economy is based on the model „we will do it together because together we can do more”. In Mutual Insurance Companies, the insured is not only a Client but also a coowner. From a formal and legal perspective, the essence of mutual insurance is a double and inseparable legal relationship: an insurance relationship and a membership relationship. Mutual Insurance Companies are therefore the property of their members. This form provides greater stability, protecting Mutual Insurance Companies against external risks and enabling them to choose a lasting management vision for their activities, to the benefit of their members. The purpose of this paper is to introduce most important benefits of mutual insurance as an alternative to commercial insurance.



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Monika Wałachowska*, Michał P. Ziemiak**

Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych – perspektywa polska i zagraniczna

Słowa kluczowe: towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, polski rynek ubezpieczeniowy, SOLVENCY II, prawo UE, zasada proporcjonalności

Wstęp

Krajowe zakłady ubezpieczeń mogą wykonywać działalność w formie organizacyjnej spółki akcyjnej, spółki europejskiej lub towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW). Zakład ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności, jest właśnie towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych. Wyróżnienie wskazanych form jest pokłosiem podziału ubezpieczeń na komercyjne (w których działalność ubezpieczyciela jest ukierunkowana przede wszystkim na osiągnięcie zysku) oraz wzajemne (gdzie ubezpiecza się członków TUW, zaś zysk

* **dr hab. Monika Wałachowska, prof. UMK**, Kierownik Katedry Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego UMK, Radca prawny, ORCID: 0000-0002-4930-0595.

** **dr Michał P. Ziemiak**, Katedra Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego UMK, Radca prawny, ORCID: 0000-0001-8543-9458.

nie jest – przynajmniej w teorii – priorytetem towarzystwa). Ubezpieczenia wzajemne są więc specyficzną formą asekuracji, skoncentrowaną na potrzebach ubezpieczeniowych jej członków.

W Polsce od lat podejmowany jest wątek upowszechnienia idei ubezpieczeń wzajemnych, czemu służyć ma przede wszystkim rozwój T UW-ów. Niniejszy artykuł jest kolejnym głosem w tej dyskusji. Stąd opracowanie to ma na celu z jednej strony przedstawienie problematyki funkcjonowania T UW-ów z punktu widzenia prawa polskiego jak i zagranicznych porządków prawnych, z drugiej zaś ukazanie barier i szans rozwoju T UW-ów na rodzimym rynku ubezpieczeń.

T UW - istota wzajemności

Ostatnie lata to niewątpliwie okres znacznego wzrostu znaczenia towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (T UW) na rynku Unii Europejskiej i w Polsce¹. Generalnie natomiast to w jakim stopniu T UW

- 1 W Polsce podstawą ich działalności jest art. 102 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn. – Dz.U. z 2023 r. poz. 656, dalej też jako „u.d.u.r.”), zgodnie z którym towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych jest zakładem ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności. Oznacza to, że podstawą tworzenia T UW jest zasada solidarności, która wymaga tworzenia tzw. wspólnot ryzyka. Większość towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce uzyskało zezwolenie na działalność ubezpieczeniową w latach 1991–2003. W ramach działu II ubezpieczeń najstarszym T UW w Polsce jest Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „T UW” z siedzibą w Warszawie, charakteryzując się jednocześnie w ostatnich latach największym udziałem składki przypisanej brutto (dział II). Zob. też J. Łazowski, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Sopot 1998, s. 18, s. 163. W konsekwencji towarzystwa te działają w interesie członków. Jednocześnie wzajemność w aspekcie finansowym oznacza, że są to podmioty nie nastawione na zysk, a sama organizacja ma charakter *non-profit*. Innymi słowy zysk nie jest

funkcjonują na rynku danego kraju, uzależnione jest od wielu czynników o zróżnicowanym charakterze – od historycznych, poprzez prawne, społeczno-ekonomiczne, a nawet polityczne². Zasadniczym celem i jednocześnie czynnikiem tworzenia i rozwoju związków wzajemności członkowskiej jest zrzeszanie ubezpieczonych w ramach konkretnego produktu lub kilku produktów, w ramach jednej lub kilku grup ubezpieczeń, w celu stworzenia pewnej wspólnoty ryzyka³. Członków łączy wówczas wspólny interes oraz jednorodne ryzyko prowadzonej działalności, a ich związek wchodzi w skład TUV na zasadzie autonomii⁴. W przypadku tzw. małych TUV-ów, towarzystwo ubezpiecza jedynie swoich członków, a więc jasno określony w statucie krąg podmiotów, a roczny przypis składki nie przekracza 5 mln euro. Mamy zatem do czynienia z ograniczeniem przedmiotowym, podmiotowym lub terytorialnym⁵. Istotne jest to, że zawieranie ubezpieczeń w małej grupie powoduje, że wzrasta wspólnota

celem samym w sobie, a środkiem służącym do zaspokojenia potrzeb członków (Tak – M. Płonka, *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, Zeszyty Naukowe PTE 2011 nr 11, s. 404. Zob. też J. Król, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w sektorze rolnym*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych, nr 23 (2017 nr 1), s. 79–80.

2 Zob. też T. Sangowski, *Wstęp* [w:] T. Sangowski (red.), *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń*, Poznań 2001, s. 23.

3 Zwięźle historię ich rozwoju przedstawili P. Sulewski, E. Majewski, M. Meuwissen, *Fundusze ubezpieczeń wzajemnych jako forma ograniczania ryzyka w rolnictwie*, Zagadnienia ekonomiki rolnej 2014 nr 2, s. 128–129 wraz z cyt. tam literaturą; zob. też *Mutual Insurance in the 21st century: back to the future?*, Sigma, SwissRe 2016 nr 4, s. 2, dostępny tutaj: https://www.icmif.org/wp-content/uploads/2020/07/sigma4_2016_en.pdf {data dostępu: 15.04.2023} oraz Apella, *Raport „Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na rynku finansowym*, Gdynia 2017, s. 13–14, dostępny tutaj: <https://fwuw.pl/cms/fck/uploaded/MATERIALY/TOWARZYSTWA-UBEZPIECZEN-WZAJEMNYCH-NA-RYNKU-FINANSOWYM.PDF> [dostęp: 15.04.2023]. Zob. też, J. Sewerynik, *Regulacja prawna organów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021 nr 2, s. 35–37.

4 Zob. J. Król, *op. cit.*, s. 84.

5 Tamże, s. 85 i cyt. tam J. Łazowski, *op. cit.*, s. 168.

interesu, a zmniejsza się asymetria informacji (członkowie mają większą wiedzę odnośnie do prowadzonej przez siebie działalności)⁶. Cechą wspólną zasady wzajemności w ubezpieczeniach, niezależnie od formy prawno-organizacyjnej podmiotu, jest brak nastawienia na zysk⁷ oraz nadrzędna rola członków, jako finansujących działalność i współdecydujących o towarzystwie⁸. Jest to związane ze szczególnym charakterem ubezpieczeń wzajemnych, które łączą cechy klasycznego ubezpieczenia gospodarczego wraz z „samo-ubezpieczeniem”. Innymi słowy, odpowiedzialność za zajście wypadku ubezpieczeniowego spoczywa na ubezpieczycielu, ale jednocześnie część ryzyka „pozostaje” po stronie ubezpieczonego (składka nie jest stała, możliwe są zwroty, a także dopłaty). W ramach ubezpieczeń wzajemnych powstają zatem dwa stosunki prawne: klasyczny stosunek ubezpieczenia oraz stosunek członkostwa. Ubezpieczony stając się częścią wspólnoty, dzieląc ryzyko z innymi, staje się zatem współodpowiedzialny za kształtowanie, funkcjonowanie towarzystwa, ponosząc częściowo ryzyko jego istnienia i działania⁹.

TUW-y na rynku polskim i rynkach zagranicznych

O ile przykładowo na początku lat dwutysięcznych udział TUW w rynku ubezpieczeniowym w naszym regionie był nieduży¹⁰, tak

6 Zob. J. Król, *op. cit.*, s. 85.

7 Zob. też G. Sordyl, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a reformowanie systemu ochrony zdrowia*, Zeszyty Naukowe UE w Krakowie 2011 nr 848, s. 45–46.

8 Zob. Apella, *Raport „Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na rynku finansowym”*, *op. cit.*, s. 4.

9 Tamże, s. 5.

10 Tak K. Policha, *Charakterystyka organizacyjno-prawna przedsiębiorstw ubezpieczeniowych* [w:] J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. III: *Przedsiębiorstwo*, Warszawa 2003, s. 42.

obecnie sytuacja ta uległa zmianie. W wielu krajach znaczenie miały także czynniki polityczne, działalność związków zawodowych, a także sytuacja ekonomiczna¹¹. Jak wskazuje się w literaturze, w latach 1997–2006, ponad ¾ rynku ubezpieczeniowego zajmowały towarzystwa ubezpieczeniowe funkcjonujące w formie spółki akcyjnej, przy czym w dziale I ubezpieczeń zaledwie 20% zbioru składki przypadało na T UW. Z kolei w dziale II było to ok. 30%¹². Na niektórych rynkach w omawianym okresie T UW-y zmniejszały swój udział, zaś na innych było odwrotnie (przykładowo we Francji niemal podwoiły udział w rynku, podobnie w Niemczech)¹³. W skali globalnej udział T UW w 2006 r. wynosił 24,1%, zaś niemal połowa największych w tym czasie państw z największym udziałem T UW w rynku znajdowała się w Europie (Wlk. Brytania, Francja, Niemcy, Włochy, liderami były USA i Japonia)¹⁴. Po okresie demutualizacji, zwłaszcza w krajach anglosaskich, T UW-y zaczęły stopniowo odzyskiwać w połowie lat dwutysięcznych udział w rynku i proces ten trwa nadal. Potwierdza to także raport *International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF)* z 2012 r., zgodnie z którym na świecie już w latach 2007–2012 sektor ubezpieczeń wzajemnych odnotował prawie 27%-owy wzrost udziału w rynku, przy czym był to także okres, że wśród krajów naszego regionu to Polska odnotowała najwyższy wzrostu, plasując się na 30 miejscu w skali globalnej¹⁵. Dane z 2015 roku wskazywały, że w T UW-ach na świecie zrzeszonych było prawie 400 mln osób w 290 organizacjach

11 Zob. M. Cycoń, *Udział towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w światowym rynku ubezpieczeniowym*, Zeszyty Naukowe UE w Krakowie 2011 nr 848, s. 20.

12 Tamże, s. 21 i cyt. tam *Valuing our mutuality III*, International Cooperative and Mutual Federation, Atrincham-Chesthire 2007, www.icmif.org.

13 Tamże, s. 21–23.

14 Tamże, s. 23 i cyt. tam S. Patel, *Mutuals Have 24% of Market*, Voice – the Magazine of the International Cooperative and Mutual Insurance Federation 2008 vol. 63.

15 Zob. Apella, *Raport „Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na rynku finansowym”*, *op. cit.*, s. 17 oraz pełną treść raportu: <https://amice-eu.org/app/>

z 74 krajów¹⁶. Z kolei raport ICMIF z 2017 r. zawiera analizę 500 największych ubezpieczycieli na świecie wskazując, że razem, 365 z 500 (a więc 73%) największych TUV osiągnęło wzrost w zakresie składki¹⁷.

Niewątpliwie na rozwój TUV-ów w Europie miało wejście w życie *Solvency II*. Zasada monitorowania ryzyka będąca podstawą koncepcji Dyrektywy jednocześnie zakłada, że dla małych i średnich towarzystw ubezpieczeń nie powinno to oznaczać zbyt nadmiernych procedur formalnych, a wymagania w zakresie wypłacalności powinny być proporcjonalne do rozmiarów prowadzonej działalności ubezpieczeniowych i wykorzystywanych w tym celu kanałów dystrybucji¹⁸.

Jak wskazują najnowsze badania przedstawione w postaci *European Market Share 2022*¹⁹, udział w rynku zajmowany przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i podobnych wzrósł do 33,4%, co daje w efekcie 9,2% wzrostu w porównaniu z danymi zaprezentowanymi po raz pierwszy w 2007 r. (wówczas 24,2%) przez *International Cooperative and Mutual Insurance Federation*. Wzrost udziału w rynku zanotowano zarówno gdy chodzi o krótko- i długoterminowe ubezpieczenia na życie i pozostałe. Również przypis składki wzrósł w ostatnich latach o kilkanaście procent²⁰. Już rok 2020 pokazał, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i inne formy kooperacji w tym zakresie osiągnęły składkę w wysokości ok. 469 mln euro. Udział w ogólnym rynku

uploads/2021/04/ICMIF-AMICE-2014-Market-Insight-Europe-2012-en.pdf [dostęp: 15.04.2023].

16 Zob. Raport ICMIF <https://amice-eu.org/app/uploads/2021/04/ICMIF-AMICE-2017-European-Market-Insights-2015-en.pdf> [dostęp: 15.04.2023].

17 Zob. treść raportu: <https://www.icmif.org/wp-content/uploads/2020/11/MMS-ENG-1.pdf> [dostęp: 15.04.2023].

18 Zob. G. Strupczewski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a projekt Solvency II*, Zeszyty Naukowe UE w Krakowie 2011 nr 848, s. 66; zob. też Apella, *Raport „Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na rynku finansowym, op. cit.*, s. 9.

19 Zob. <https://www.icmif.org/european-mutual-market-share-2022/> [dostęp: 13.04.2023].

20 Tamże.

ubezpieczeniowym w Europie wyniósł w 2022 r. w zakresie *life-business* rekordowe 25,7%, zaś w pozostałym zakresie aż 42,8%. Wzrost przypisu składki w latach 2010–2020 zanotowano na poziomie 14,3%, zaś ogólny udział w rynku ubezpieczeń na 32,1%. Jak wskazano w raporcie, największy udział w rynku ma miejsce w Holandii (60,2%), Francji (58,1%), Austrii (56,5%), Słowacji (52,9%), Danii (51,1%), Szwecji (50,3%), Finlandii (47,9%), Niemczech (46,6%), Norwegii (45,6%) i Węgrzech (42,2%). Dane wskazują również, że w 68% krajów zauważono rozwój na rynku ubezpieczeń wzajemnych w latach 2019–2020, przy czym w kilku z nich było to rozwój do ponad 40% (tak m.in. w Norwegii, Szwecji, Finlandii, Danii, Niemczech czy Francji). W kilku krajach wzrost wyniósł w granicach do 25–40% (np. Słowacja, Austria), a w innych w granicach 15–25% (m.in. w Polsce czy we Włoszech), w pozostałych na niższym poziomie, ale i tak wzrost udziału w rynku jest zauważalny.

TUW-y uwagi prawnoporównawcze

Szczegółowe dane cytowanego raportu skłaniają do analizy prawnoporównawczej funkcjonowania TUW-ów w wybranych krajach, co z kolei pozwoli wskazać na szanse i bariery rozwoju towarzystw w Polsce. Najistotniejsze szanse rozwoju TUW-ów w ogólności to niewątpliwie (jak np. w rolnictwie) niższy koszt ubezpieczenia (składka nie musi zawierać dodatku na zysk i dywidendy dla właściciela kapitału, z założenia ma pokrywać wypłacone świadczenia oraz koszty działalności)²¹, zaspokajanie potrzeb ubezpieczeniowych członków towarzystwa wraz z możliwością wpływania na losy towarzystwa przez jego członków. Z drugiej strony zaś bariery rozwoju to niepewność

21 Zob. też P. Sulewski, E. Majewski, M. Meuwissen, *op. cit.*, s. 133.

związana z wysokością składki (w razie wysokiej szkodowości czy wysokich wypłatach odszkodowań konieczne może być wezwanie członków do dopłat) i potencjalnych świadczeń²².

Warto podkreślić, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych mogą w świetle ustawodawstw krajowych przybrać rozmaite formy prawne, co wynika ze specyfiki i celów T UW²³, jak choćby²⁴: T UW i mały T UW (np. Austria, Niemcy, Polska), spółdzielnia ubezpieczeń wzajemnych (np. Bułgaria), stowarzyszenia ubezpieczeń wzajemnych (np. Finlandia), towarzystwa pomocy wzajemnej (np. Irlandia), T UW i stowarzyszenie pomocy wzajemnej (np. Luksemburg) czy stowarzyszenie wzajemnościowe (np. Malta, Portugalia).

W świetle natomiast przepisów SOLVENCY II, T UW-y muszą działać na podobnych zasadach, jak spółki akcyjne, co w istocie odbiega od zasadniczego celu działalności T UW, jakim jest stworzenie wspólnoty ryzyka, a nie działalność bezpośrednio ukierunkowana na zysk.

Gdy chodzi o wspomniane różnorodne formy prawne, w ustawodawstwach krajowych w Europie i poza nią, sposoby uregulowania działalności T UW-ów są mniej lub bardziej szczegółowe²⁵. Przykładowo we Francji przewidziana jest specjalna, odrębna forma prawna fr. *mutuelles* (podobnie w Belgii czy Irlandii – ang. *friendly societies*), gdzie ich działalność jest szczególnie istotna w ochronie zdrowia i ubezpieczeń

22 Zob. też J. Król, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w sektorze rolnym*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych, nr 23 (2017 nr 1), s. 77.

23 Zob. też Komisja Europejska, dokument konsultacyjny, *Mutual Societies in an enlarged Europe*, 2003, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/22701?locale=pl> [dostęp: 15.04.2023].

24 Oprac. na podstawie M. Janowicz – Lomott, *Dobre praktyki europejskie służące rozwojowi i wzmocnieniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych*, Fundacja Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych i Instytut Sobieskiego, Warszawa 2015, s. 9–11, <https://sobieski.org.pl/wp-content/uploads/2018/08/Lomott-Janowicz-red.-Dobre-Praktyki-PDF.pdf> [dostęp: 15.04.2023].

25 Tamże, s. 11–12.

zdrowotnych, a nawet na gruncie zabezpieczenia społecznego. Drugim możliwym rozwiązaniem jest oparcie zasad funkcjonowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych o przepisy prawa o stowarzyszeniach (tak np. we Włoszech i Szwecji), zaś w zakresie prowadzonej działalności ubezpieczeniowej – o przepisy prawa ubezpieczeniowego. Wreszcie możliwe jest „umiejscowienie” TUV w ramach prawa spółdzielczego (np. we Włoszech, Holandii), co z reguły powoduje, że jeden członek ma jeden głos. W przypadku Niemiec czy Polski towarzystwa działają w oparciu o z jednej strony przepisy im „dedykowane”, ale także w oparciu o przepisy prawa ubezpieczeniowego i prawa spółek. Sposób regulacji towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jest istotny zarówno na etapie ich tworzenia (tak gdy chodzi np. o wymogi formalne czy kapitałowe), jak i funkcjonowania oraz opodatkowania. Ponadto, konsekwencją danej formy prawnej są zróżnicowane uregulowania w przedmiocie funduszu organizacyjnego, wymogów wypłacalności czy możliwości i zasad dopłat²⁶. Niezależnie jednak od formy prawno – organizacyjnej, towarzystwa te podlegają przepisom prawa ubezpieczeniowego dotyczącym prowadzenia przez nie działalności ubezpieczeniowej.

Kolejnymi aspektami, na które warto zwrócić uwagę i które jednocześnie stanowią o specyfice TUV-ów, są przede wszystkim zagadnienie członkostwa i praw członków, możliwości wykorzystania nadwyżek rocznych oraz inne, o których będzie mowa dalej. Cechą wyróżniającą towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest niewątpliwie fakt, że z zawarciem umowy ubezpieczenia wiąże się członkostwo w samym towarzystwie. Możliwe jest jednak także uregulowanie, na mocy którego posiadanie polisy niekoniecznie czyni jej posiadacza członkiem TUV

26 Cechą charakterystyczną TUV jest możliwość podwyższenia kapitału podstawowego poprzez wezwanie członków – ubezpieczonych do dokonania wpłat uzupełniających, jeśli tak stanowi statut TUV. Może być to zatem źródło stałego, ciągłego finansowania, bezkosztowego, wspierającego płynność finansową towarzystwa – zob. G. Strupczewski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych...*, s. 67.

(możliwe jest, że decyduje o tym statut, co ma miejsce choćby w Polsce, Portugalii czy we Włoszech, choć nie dotyczy do małych T UW-ów)²⁷. Ponadto oprócz członków-ubezpieczonych, mogą funkcjonować także członkowie-inwestorzy (tak też w Polsce), samo zaś pozyskiwanie kapitału zewnętrznego może mieć różne formy (np. poręczenie w Danii, kapitał gwarancyjnym w Finlandii czy specjalna pożyczka w Norwegii)²⁸.

Gdy o chodzi o wykorzystanie nadwyżek rocznych, w zależności od formy prawnej i danego uregulowania, możliwe jest wyróżnienie trzech „modeli”. Po pierwsze, istnieją rozwiązania umożliwiające podział nadwyżki między członków, po drugie system wypłat oprocentowania dla inwestorów zewnętrznych i wreszcie po trzecie – możliwość przeniesienia nadwyżki na kolejny rok finansowy, co jednocześnie pozwala na tworzenie funduszu rezerwowego²⁹.

Fakt, że istotę T UW można sprowadzić nie tylko do wzajemności członkowskiej, ale przede wszystkim do tego, że jest on oparty na wzajemnym zaufaniu i swoistym poczuciu wspólnoty powoduje, że z reguły sprawniejszy wydaje się etap likwidacji szkód i wypłaty odszkodowań, nierzadko powiązany z wewnętrzną procedurą rozstrzygnięcia sporów. To, że nierzadko członkowie T UW są członkami pewnej tej samej wspólnoty (np. rolnicy z danego obszaru) powoduje także, że np. biegli rzeczoznawcy cieszą się większym zaufaniem i często prowadzić to może do szybszego oszacowania szkód i sprawniejszego prowadzenia procedury likwidacji szkody³⁰.

Chcąc podać ciekawe przykłady zasad funkcjonowania T UW-ów, co jednocześnie może być przyczynkiem do dyskusji nad zmianą prawa w Polsce i ważkim punktem odniesienia dla rodzimego ustawodawcy, można wskazać kilka rozwiązań krajowych, które obrazują jednocześnie

27 Zob. M. Janowicz-Lomott, *op. cit.*, s. 25.

28 Tamże, s. 28.

29 Tamże, s. 29–30. Zob. też G. Sordyl, *op. cit.*, s. 46.

30 Tamże, s. 35–38.

na możliwe obszary funkcjonowania omawianych towarzystw, ale i obszary ich potencjalnego rozwoju. Przykładowo w we Francji ok. 40 milionów obywateli korzysta z ubezpieczeń zdrowotnych oferowanych przez T UW-y³¹. Oprócz świadczenia usług ubezpieczeniowych francuskie T UW zarządzają własnymi placówkami opieki zdrowotnej takimi, jak szpitale, apteki, laboratoria, gabinety dentystyczne czy domy starców (francuskie T UW mogą też tworzyć związki umożliwiające np. wspólną obsługę biurową, księgową, itp.).

Natomiast w Holandii czynnikiem sprzyjającym rozwojowi funduszy wzajemnych były epidemie pomoru świń (w latach 1997/1998) oraz pryszczycy (w 2001 r.). Ponieważ komercyjne zakłady ubezpieczeń nie oferowały polis od tego rodzaju zdarzeń, rolnicy zaczęli podejmować inicjatywy tworzenia instytucji *non-profit*, których celem była ochrona przed finansowymi stratami wynikającymi z różnych, czasem bardzo specyficznych czynników ryzyka³². Obecnie także T UW-u oraz fundusze wzajemne ubezpieczają także m.in. producentów owoców od ryzyk katastroficznych i innych (czynniki pogodowe, jak np. gradobicie, przymrozki, burze, huragany, erozje oraz inne, jak np. pożary, choroby zwierząt czy roślin)³³.

Bariery i szanse rozwoju T UW-ów w Polsce

W 2013 r., w Senacie RP, odbyła się konferencja naukowa pt. „Szanse i bariery dla rozwoju Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych na przykładzie rolnictwa”, w trakcie której trafnie nakreślono główne

31 Zob. też G. Surdyl, *op. cit.*, s. 48–49, która wskazuje, że rozwojowi T UW-ów w tym sektorze gospodarki francuskiej sprzyja model opieki zdrowotnej zakładający współfinansowanie świadczeń medycznych przez pacjentów.

32 Zob. P. Sulewski, E. Majewski, M. Meuwissen, *op. cit.*, s. 134.

33 Tamże, s. 134–137.

przeszkody rozwoju T UW-ów w Polsce. I choć od konferencji tej upły-
nęła ponad dekada, to postawione wówczas diagnozy zachowują swą
aktualność po dziś dzień. Warto więc przytoczyć najważniejsze z nich,
ogniskujące się wokół problematyki regulacji prawnej T UW oraz funk-
cjonowania tzw. „małych T UW-ów”.

Jedną z kluczowych uwag była postępująca komercjalizacja T UW.

M. Janowicz-Lommot podnosiła wówczas, że „ze względu na rosnącą
konkurencję ze spółek akcyjnych i coraz bardziej rygorystyczne wymogi
formalne stawiane zakładom ubezpieczeń, T UW mogą tracić swe właś-
ciwości, które czynią z nich odrębną i unikalną formę organizacyjną.
Ze względu na ujednoclanie regulacji dotyczących działalności T UW,
czy to w poszczególnych krajach członkowskich, czy w całej UE (wysokie
wymogi finansowe, jednakowe traktowanie podatkowe, etc.) T UW w co-
raz większym stopniu stają się „sobowtorem” komercyjnych zakładów³⁴”.
Rzeczywiście, również po wejściu w życie u.d.u.r., wciąż obserwuje-
my ścisłe powiązanie T UW z figurą prawną spółki akcyjnej. Wynika
to już z nawet pobieżnej lektury art. 102–161 u.d.u.r., które są w du-
żej mierze kopią przepisów kodeksu spółek handlowych³⁵ o spółkach
kapitałowych. Co więcej, zgodnie art. 161 u.d.u.r. sprawach nieuregu-
lowanych w niniejszym rozdziale, jeżeli statut towarzystwa nie stanowi
inaczej, do towarzystwa stosuje się odpowiednio przepisy k.s.h. dotyczą-
ce właśnie spółki akcyjnej. Ustawodawca nie sformułował więc pełnej
definicji legalnej towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, pojęcia zasady

34 M. Janowicz-Lommot, *Szanse i zagrożenia regulacji europejskich* [w:] *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 Rzeczypospolitej Polskiej, 17 września 2013 r., Seria Biblioteki i Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź” pod red. J. Ossowskiego, Tom XVIII, Warszawa 2014, s. 151.

35 Ustawa z dnia z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz.U. z 2022 r. poz. 1467, 1488, 2280, 2436).

wzajemności oraz pojęcia związków wzajemności członkowskiej, tj. pojęć o kapitalnym dla funkcjonowania T UW-ów znaczeniu. Przewidział zaś odesłanie do przepisów k.s.h. Jednakowoż, za B. Mrozowską-Bartkiewicz podkreślić należy, że przepis art. 161 u.d.u.r., uwypuklił i wskazał na kluczowe znaczenie statutu T UW, określając, że k.s.h. stosuje się wyłącznie w sytuacjach, kiedy problem nie został uregulowany bądź na gruncie u.d.u.r., bądź w statucie, tym samym uznając, że rozwiązania statutowe mają pierwszeństwo nad regulacjami k.s.h.³⁶. Rzeczywiście, założyciele T UW mogą w szczegółowy sposób określić niemal wszystkie aspekty jego działalności w statucie, ograniczając tym samym stosowanie przepisów kodeksu do niezbędnego minimum (a teoretycznie nawet całkowicie uniknąć ich stosowania, o ile statut będzie na tyle precyzyjny i kompleksowy). Co więcej, stosowanie przepisów regulacji z zakresu prawa handlowego (czy spółek) względem T UW jest także charakterystyczne także m.in. dla porządku prawnego Niemiec czy Francji. Paragraf 172 niemieckiej ustawy *Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen* (VAG) z 2016 r. przewiduje, że o ile ustawa ta nie stanowi inaczej, przepisy pierwszej i czwartej księgi Kodeksu handlowego, z wyjątkiem § od 1 do 7, stosuje się odpowiednio również do towarzystw ubezpieczeń wzajemnych³⁷. Z kolei przepisy ogólne francuskiego *Code des assurances* o T UW (tj. art. L-322-26-1 do L-322-26-7) również zakładają stosowanie niektórych przepisów *Code de commerce* do T UW. Niemniej jednak, kształt uregulowań prawnych *de lege lata* dotyczących T UW, niejako determinuje czy też obrazuje model T UW obrany przez polskiego ustawodawcę. W nauce ubezpieczeń wyróżnia się zaś trzy zasadnicze modele T UW³⁸:

36 B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Swoboda w kształtowaniu członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 3 (Legalis, pkt 4).

37 Ponadto do T UW stosuje się też przepisy o rachunkowości, o których mowa w *Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen*.

38 Zob. M. Kuchlewska, *Model zorganizowania towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a realizacja zasady wzajemności*, [w:] *Prawne i ekonomiczne uwarunkowania*

- **osobowy,**
- **kapitałowy,**
- **kapitałowo-osobowy.**

Pierwszy model odzwierciedla zasadę wzajemności w jej rudymen tarnej, czystej postaci. Członkowie T UW są tu nie tylko podmiotami „wspólnoty ubezpieczonych” ale także – i co najważniejsze niezależnie od udziału kapitałowego w T UW – wyposażeni są równe prawa głosu (zasada 1 członek – 1 głos). W modelu drugim, który wykształcił się przede wszystkim z powodu w z rasta jących i coraz bardziej wy s r ubowanych w z g łędem T UW wymogów kapitałowych³⁹, to poziom finansowania, a nie wyłączenie partycypacji w T UW odgrywać kluczową rolę. W modelu trze-

rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, materiały z Ogólnopolskiego Seminarium Naukowego, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 6 grudnia 2002 r., s. 1–6 (podajemy za: M. Janowicz-Lommot, Sytuacja ubezpieczeń wzajemnych na światowym rynku ubezpieczeniowym, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Ubezpieczenia, 2011, nr 175, s. 42).

- 39 W świetle prawa polskiego, wymogi te – za wyjątkiem małych T UW (o których więcej w dalszej części tego artykułu) – są niemal identyczne jak w przypadku zakładów ubezpieczeń działających w formie spółek akcyjnych. I tak wysokości marginesu wypłacalności jak i minimalna wysokość kapitału gwarancyjnego w zakładach ubezpieczeń działających w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest o 25% niższa niż w spółkach akcyjnych. Dla przykładu, zgodnie z § 9 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2015 r. w sprawie szczegółowego sposobu wyliczenia wysokości marginesu wypłacalności oraz minimalnej wysokości kapitału gwarancyjnego (Dz.U. z 2015 r., poz. 2338) minimalna wysokość kapitału gwarancyjnego dla zakładu ubezpieczeń na życie wykonującego działalność w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest równa równowartości w złotych 75% obowiązującej wartości kwoty KG czyli kwoty kapitału gwarancyjnego (określa on minimalną wartość środków własnych, jakie musi posiadać zakład ubezpieczeń, aby kontynuować działalność ubezpieczeniową – zob. więcej M. Kiderowska, *Wypłacalność zakładu ubezpieczeń w świetle regulacji prawa ubezpieczeniowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 2011, nr 32, s. 510–511 i podana tam literatura).

cim, członkowie „wspólnoty ubezpieczonych” funkcjonują obok podmiotów, które określić możemy potocznie (tj. nie w znaczeniu przepisów k.s.h.) mianem „udziałowców” T UW, zapewniających dopływ niezbędnego kapitału. Wydaje się, że w świetle przepisów u.d.u.r., w Polsce mamy przede wszystkim do czynienia z modelem osobowo-kapitałowym, na co wskazuje m.in. przepis jej art. 114 ust. 6, zgodnie z którym osoby, które wniosły kapitał zakładowy, mogą być członkami zarządu lub rady nadzorczej towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w zakresie określonym w statucie do czasu spłacenia kapitału). W modelu tym członkostwo i prawo głosu są więc powiązane z zaangażowaniem kapitałowym lub z zawarciem umowy ubezpieczenia⁴⁰. Powstaje jednak pytanie czy model 2 i 3 dadzą się pogodzić z ideą wzajemności. W pewnych przypadkach można mieć ku temu wątpliwości. Na polskim runku ubezpieczeń funkcjonują bowiem T UW-y, w których występuje... 1 udziałowiec, będący osobą fizyczną lub instytucją publiczną. Trudno w takiej sytuacji mówić o jakiegokolwiek wzajemności.

W kontekście działalności małych T UW-ów wskazywano, że konieczne jest ułatwienie ich zakładania. Podstawowym problemem miała tu być uznaniowość decyzji KNF w sprawie małego T UW i konieczność przekształcania go „pełny T UW” po przekroczeniu pewnych parametrów. Podkreślano wówczas, że taka sytuacja „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”⁴¹. Wskazywano również, że koszt obciążeń wynikających z tytułu nadzoru i regulacji nie może być taki sam jak dla towarzystwa ubezpieczeń, które nie ma ograniczenia w zbiorze składki⁴². Pojawił się też problem tzw. bariery wejścia,

40 M. Janowicz-Lommot, *Sytuacja ubezpieczeń wzajemnych...*, s. 42.

41 Zob. G. Bierecki, *Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności [w:] Szanse i bariery...*, s. 21.

42 Tamże. Odnośnie do ograniczenia w zbiorze składki, chodzi tu *de lege lata* o art. 109 ust. 1 pkt 4 u.d.u.r., zgodnie z którym roczna składka przypisana

związanej z rygorystycznymi wymogami kapitałowymi, które faktycznie blokują możliwość tworzenia małych TUV-ów⁴³. I choć przytoczone zagadnienia dotyczyły poprzednio obowiązującej ustawy o działalności ubezpieczeniowej⁴⁴, to nie sposób odnieść wrażenia, że mimo wejścia w życie dyrektywy SOLVENCY II oraz u.d.u.r., wszystkie zgłaszane dekadę temu wątpliwości pozostają aktualne. W świetle uregulowań art. 109 KNF, decyzja o przyznaniu towarzystwu ubezpieczeń wzajemnych statusu małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nadal pozostaje uznaniowa, choć – przynajmniej w teorii – KNF nie powinna wydać decyzji negatywnej w przypadku kumulatywnego spełnienia przesłanek, o których mowa we wskazanym przepisie⁴⁵. Niemniej, wykładnia językowa art. 109 u.d.u.r. *prima facie* prowadzi do wniosku, że wciąż mamy do czynienia z tzw. decyzją swobodną i takie właśnie stanowisko prezentowane jest w doktrynie⁴⁶. Jak podnosi P. Wajda, opiera się więc ona na uznaniu administracyjnym, co oznacza to, że nawet w przypadku spełnienia

brutto w 3 ostatnich latach obrotowych, a w przypadku towarzystwa wykonującego działalność w krótszym okresie – od początku wykonywania działalności, nie może przekroczyć równowartości w złotych 5 mln euro, ustalonej zgodnie z art. 272 ust. 6 u.d.u.r. (a towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych przedstawić musi dodatkowo wiarygodną prognozę, że powyższa wartość nie zostanie przekroczona w ciągu kolejnych 5 lat obrotowych).

43 Zob. C. Mech, *Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych* [w:] *Szanse i bariery dla rozwoju...* s. 25–26.

44 Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tj. Dz.U. z 2010 r. Nr 11, poz. 66 ze zm.).

45 Są to następujące przesłanki: 1) ograniczony zakres działalności ze względu na małą liczbę członków oraz niewielką liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia lub niewielki terytorialny zasięg działalności; 2) ubezpieczanie wyłącznie własnych członków; 3) ograniczony krąg członków zdefiniowany w statucie; 4) wskazany wcześniej limit przypisu składki; 4) brak możliwości wykonywania działalności w zakresie ubezpieczenia OC, ubezpieczenia kredytu ani gwarancji ubezpieczeniowej, chyba że stanowią one ryzyka dodatkowe.

46 Zob. m.in. P. Czublun (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*. Warszawa 2016 (Legalis, komentarz do art. 109, pkt II.2), P. Woś, *Zakład ubezpieczeń jako interwenient uboczny w procesie cywilnym*,

przez towarzystwo warunków, o których mowa w art. 109 ust. 1 u.d.u.r., KNF jest uprawniona odmówić uznania towarzystwa za małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych⁴⁷. Powołany Autor wskazuje również, że hipotetyczne wydanie przez KNF decyzji z art. 109 ust. 1 u.d.u.r. w odniesieniu do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, które w momencie wydania tej decyzji nie spełnia chociażby pojedynczego warunku z art. 109 ust. 1 u.d.u.r., będzie skutkować koniecznością derogowania tej decyzji z obrotu prawnego (np. w drodze stwierdzenia jej nieważności)⁴⁸.

Wreszcie, poza powyższymi, fundamentalnymi jak się wydaje, barierami rozwoju małych T UW, wskazywano ponadto na szereg pomniejszych problemów np. konieczność spełnienia przez członków zarządu małego T UW wymogów takich samych jak przez członków zarządu zakładu ubezpieczeń działającego w formie spółki akcyjnej⁴⁹ czy konieczność przekształcania małego T UW w T UW „zwykły” wyłącznie po przekroczeniu limitu 5 milionów Euro rocznej składki przypisanej brutto w 3 kolejnych latach obrotowych (art. 109 ust. 3 u.d.u.r.).

Czy możliwe jest więc wypracowanie rozwiązań, które pozwoliłyby na eliminację opisanych powyżej barier rozwoju T UW-ów w Polsce? W obecnych realiach – jak się wydaje – koniecznym jest skuteczniejsze odwoływanie się do tzw. zasady proporcjonalności (*principle of proportionality*), której podwaliny odnajdujemy w motywach 18, 19 i 20 dyrektywy SOLVENCY II⁵⁰. Celem zasady proporcjonalności jest m.in.:

Warszawa 2020 (Legalis, § 2.2.) czy J. Sewernik, *Regulacja prawna organów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 2 (Legalis, pkt 2).

47 Zob. P. Wajda [w:] M. Szczepańska (red.), P. Wajda (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, Warszawa 2017 (LEX/El., komentarz do art. 109, pkt 3).

48 Zob. P. Wajda [w:] M. Szczepańska (red.), P. Wajda (red.), *Ustawa o działalności...*, op. cit. (LEX/El., komentarz do art. 109, pkt 2).

49 Zob. G. Bierecki, *Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności* [w:] *Szanse i bariery...*, s. 110.

50 Zgodnie z nimi dyrektywa SOLVENCY II nie powinna stanowić nadmiernego obciążenia dla małych i średnich zakładów ubezpieczeń. Jednym z instrumentów

- stosowanie wymogów określonych w dyrektywie w sposób proporcjonalny do natury, skali i złożoności ryzyk właściwych dla działalności zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji (art. 29 ust. 3 SOLVENCY II);
- umożliwienie nadzorowi stosowania wymogów regulacyjnych w sposób proporcjonalny w stosunku do skali, charakteru i złożoności działalności ubezpieczycieli (art. 34 ust. 6 dyrektywy SOLVENCY II).

Jeszcze przed wejściem w życie dyrektywy SOLVENCY II, G. Strupczewski słusznie zauważał, że „nie wydaje się możliwe wdrożenie z sukcesem rozwiązań uniwersalnych, odpowiednich zarówno dla dużych jak i małych ubezpieczycieli. Uwaga ta dotyczy w szczególności metod kalkulacji wymaganego kapitału, procedur zarządzania ryzykiem i zasad ładu korporacyjnego⁵¹”. Jednocześnie powołany Autor zasadnie wskazywał, że wyłączenie z systemu dyrektywy małych i średnich

służących osiągnięciu tego celu jest właściwe stosowanie zasady proporcjonalności. Zasada ta powinna mieć zastosowanie zarówno do wymogów wobec zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, jak i do wykonywania uprawnień nadzorczych. W szczególności zaś dyrektywa nie powinna stanowić nadmiernego obciążenia dla zakładów ubezpieczeń wyspecjalizowanych w oferowaniu szczególnych rodzajów ubezpieczeń lub w świadczeniu usług dla szczególnych segmentów odbiorców, i powinna ona uwzględniać fakt, że tego rodzaju specjalizacja może być cennym narzędziem wydajnego i rzeczywistego zarządzania ryzykiem. Aby zrealizować ten cel i osiągnąć właściwe stosowanie zasady proporcjonalności, należy również wprowadzić przepis wyraźnie pozwalający zakładom na korzystanie z własnych danych do kalibrowania parametrów w modułach ryzyka ubezpieczeniowego w standardowej formule kapitałowego wymogu wypłacalności. Dodatkowo, celem zapewnienia efektywności nadzoru wszystkie działania podejmowane przez organy nadzoru powinny być proporcjonalne do charakteru i złożoności ryzyk właściwych dla działalności zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji, niezależnie od znaczenia danego zakładu dla ogólnej stabilności finansowej rynku.

51 G. Strupczewski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, a projekt SOLVENCY II*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2011, nr 848, s. 66.

ubezpieczycieli nie byłoby dla nich korzystne, gdyż mogło być to postrzegane jako *sui generis* sygnał ostrzegawczy odnośnie ich wypłacalności⁵². **Jednakże – na co wskazuje m.in. Polska Izba Ubezpieczeń (PIU)⁵³ – zasada proporcjonalności stosowana jest rzadko⁵⁴, choć powinna pomagać ubezpieczycielom uniknąć niepotrzebnych kosztów.** Dodatkowo powinna zapewnić unikanie wypierania mniejszych ubezpieczycieli z rynku ubezpieczeniowego z powodu wymogów regulacyjnych, które są nadmierne w stosunku do ich profilu, przy czym w polskich realiach zasada nie została ujęta w formie przepisu prawa powszechnie obowiązującego⁵⁵. Do urzeczywistnienia idei zasady proporcjonalności konieczna wydaje się jednak nie tylko zmiana podejścia do jej stosowania, co także zmiany w prawie, oczywiście w dyrektywie SOLVENCY II, ale także w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE) 2015/35 z dnia 10 października 2014 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁵⁶. Okazją ku temu może być trwająca od 2021 r., rewizja dyrektywy SOLVENCY II, w ramach której problem zasady proporcjonalności został już dostrzeżony. Przykładowo, Rada UE w swoim stanowisku do sugerowanej przez Komisję Europejską nowelizacji, uwzględniła krajową specyfikę branży ubezpieczeniowej przy aktualizacji wymogów kapitałowych dla ogółu tej branży. Rada chce też odpowiednio wyważyć zmniejszanie obciążeń administracyjnych względem

52 Tamże, s. 67.

53 Zob. I. Szczęsna, *Solvency II i zasada proporcjonalności*, <https://piu.org.pl/blogpiu/solvency-ii-i-zasada-proporcjonalnosci-jak-to-wyglada-w-praktyce/> [dostęp: 15.04.2023 r.].

54 Czego powodem są rozbieżności odnośnie do samego znaczenia zasady czy brak jednolitej lub choćby spójnej w kluczowych kwestiach praktyki jej stosowania przez organy nadzorcze państw członkowskich UE

55 I. Szczęsna, *Solvency II i zasada proporcjonalności...*, op. cit.

56 OJ L 12 z dnia 17 stycznia 2015 r., s. 1–797.

ubezpieczycieli (zwłaszcza małych i niezłożonych zakładów), np. w kontekście wymogów sprawozdawczych⁵⁷.

Dodatkowo – choć z góry zaznaczyć należy, że byłoby to rozwiązanie rewolucyjne z punktu widzenia polskiego prawa ubezpieczeniowego – można rozważyć zmianę formuły prawnej T UW, w szczególności w kontekście jej powiązania ze spółką kapitałową. W opracowaniu Komisji Europejskiej z 2012 r.⁵⁸ czytamy, że w państwach członkowskich UE funkcjonuje ok. 40 typów form organizacyjno-prawnych ubezpieczeń wzajemnych, o czym zresztą była już mowa w niniejszym artykule. Niemniej jednak T UW działające *de facto* i *de iure* poza strukturami podobnymi lub wzorowanymi na spółkach kapitałowych działają też w innych krajach. Ciekawym przykładem może tu być Japonia. W Japonii T UW-y dominują przede wszystkim w sektorze ubezpieczeń na życie, ale także w rolnictwie. Obok zakładów ubezpieczeń (*hoken-kaisha*) funkcjonują tzw. *Kyosai*, świadczące usługi pomocy wzajemnej (są to jednak faktycznie ubezpieczenia – *hoken*), którymi są takie podmioty jak izby gospodarcze, spółdzielnie czy stowarzyszenia⁵⁹. **Inaczej mówiąc, „nośnikiem i operatorem” ubezpieczenia opartego o zasadę wzajemności nie jest „klasyczny” zakład ubezpieczeń, lecz organizacja skupiająca osoby o tożsamyh interesach czy potrzebach ubezpieczeniowych, nie wykonująca jednak działalności**

57 Zob. *Wyplacalność II: Rada ustala stanowisko co do aktualizacji przepisów o zakładach ubezpieczeń*, Komunikat prasowy Rady UE z dnia 17 czerwca 2022 r., <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/06/17/solvency-ii-council-agrees-its-position-on-updated-rules-for-insurance-companies/> [dostęp: 15.04.2023 r.].

58 *Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe*, European Commission, 2012.

59 Zob. S. Ochai, S. Takahashi, R. Takeda, *Japan: the insurance concept in the Insurance Act and the Insurance Business Act* [w:] J. Burling (red.), K. Lazarus (red.), *Research Handbook on International Insurance Law and Regulation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton, 2011, s. 750–752.

ubezpieczeniowej jako działalności podstawowej i komercyjnej. Pomimo zmian w 2005 r. w japońskim *Insurance Business Act* (IBA) część z nich może wciąż działać poza nadzorem ubezpieczeniowym dla zakładów ubezpieczeń, choć na zasadach ustalonych dla każdego z nich stosownymi przepisami⁶⁰.

Czy w ramach likwidacji barier rozwoju T UW nie należałoby więc zerwać powiązań T UW ze spółkami prawa handlowego i przejść na np. ich organizację na wzór stowarzyszeń czy spółdzielni? Rozwiązania takiego nie można z góry wykluczyć. Z pewnością o wiele lepiej wpisywałoby się ono w model osobowy T UW, a tym samym lepiej realizowałoby ideę wzajemności. Niemniej jednak, bez zmian we wspomnianych wcześniej obszarach wymogów organizacyjno-kapitałowych oraz nadzorczych, wskazana koncepcja jawi się być *de lege lata* czysto teoretyczna. **Stworzenie możliwości powoływania do życia T UW-ów opartych wyłącznie o model osobowy koresponduje z koncepcją tzw. mikroubezpieczeń (microinsurance).** Produkty mikroubezpieczeniowe oferują ochronę gospodarstwom domowym o niskich dochodach lub osobom, które mają niewielkie oszczędności (są to więc produkty dostosowane specjalnie np. do aktywów o niższej wartości). Mikroubezpieczenia oferowane są na świecie przez zarówno ubezpieczycieli komercyjnych, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, jak i ubezpieczycieli nieformalnych (nieregulowanych)⁶¹ i w wielu przypadkach mogą być jedynym sposobem na dostęp do szeroko pojętej ochrony ubezpieczeniowej dla osób niezamożnych. Jak trafnie ponosi D. Stańko, ochrona przed ryzykiem może przybierać różne formy, a osoby zagrożone okre-

60 Tamże.

61 Zob. T.H. Bednarczyk: *Mikroubezpieczenia – innowacja produktowa czy powrót do korzeni?* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku 2016, nr 415, s. Zob. też R. Kurek, *Ubezpieczenia wzajemne jako forma sprzedaży mikroubezpieczeń*, [w:] P. Karpuś (red.), J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Lublin 2009, s. 539–546.

ślonym niebezpieczeństwem mogą próbować różnicować źródła swoich przychodów, oszczędzać zasoby (np. żywność) i pieniądze na nieprzewidywalne lub przewidywane zdarzenia przyszłe, inwestować zasoby lub **tworzyć więzi społeczne pomocy wzajemnej czy wstępować w nieformalne systemy oszczędnościowo-pożyczkowe**⁶². Powołany Autor wskazuje też, że osoby o niskich dochodach mają ograniczoną możliwość absorpcji szoków związanych z wystąpieniem określonego ryzyka lub ryzyk. Nawet mało istotne dla przeciętnego gospodarstwa domowego zdarzenia mogą spowodować znaczne obniżenie dochodu osób ubogich, które znajdują się poniżej linii ubóstwa⁶³. Tym bardziej więc wskazane osoby powinny mieć dostęp do relatywnie tanich produktów ubezpieczeniowych, które pozwolą na przynajmniej częściowe zabezpieczenie ich potrzeb. Model osobowy T UW – przy założeniu „poluzowania” wymogów kapitałowych i nadzorczych – mógłby właśnie realizować założenia mikroubezpieczeń, tzn. dostarczać osobom ubogim tanich narzędzi do efektywnego zarządzania swoim ryzykiem na szeroką skalę. Jednakże, do rozwoju mikroubezpieczeń *de lege lata* nie jest konieczna przebudowa polskiego prawa ubezpieczeniowego, szczególnie w kontekście możliwych innowacji oferty T UW.

T UW-y w XXI wieku

Z uwag przedstawionych w poprzedniej części wynika, że T UW-y napotykają wciąż na faktycznie te same bariery rozwoju. Bariery te dotyczą jednak kwestii formalno-organizacyjnych. **Tymczasem barier**

62 D. Stańko, *Mikroubezpieczenia jako metoda ochrony przed ryzykiem ubóstwa. Czynniki kształtujące popyt i rozwój produktowy*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2010, nr 3, s. 106.

63 Tamże, s. 108.

o podobnej skali próżno szukać w kontekście rozwoju oferty TUV-ów i innowacyjności tejże oferty. Co więcej, wydaje się, że TUV jest idealnym wręcz „nośnikiem” takich innowacji, przede wszystkim ze względu na wyspecjalizowanie TUV w ubezpieczeniach danego typu, np. ubezpieczeniach rolnych. Warto więc rozważyć możliwości TUV-ów w tym obszarze. Oczywiście, omówienie wszelkich aspektów rozwoju innowacyjności znacznie wykraczałoby poza ramy niniejszego opracowania, stąd ograniczymy się do dwóch konkretnych przykładów, a mianowicie ubezpieczeń parametrycznych oraz ubezpieczeń P2P.

Ubezpieczenia parametryczne nie są w ogóle obecne w ofercie polskich ubezpieczycieli, podczas gdy w innych państwach członkowskich UE (ale także w Ameryce Środkowej czy Afryce) stały się ważnym elementem oferty dostępnej na tamtejszych rynkach. Ubezpieczenie parametryczne – zwane także ubezpieczeniem indeksowym – jest to specyficzny rodzaj ubezpieczenia, w którym wypłacane świadczenia nie są powiązane ze szkodą na poziomie indywidualnym, ale zależą od tego, czy wartość indeksu jest niższa albo wyższa od ustalonego wcześniej poziomu⁶⁴. Indekssem będzie zaś ustalona uprzednio wartość, taka jak wielkość opadów w określonym okresie, prędkość wiatru czy poziom nasłonecznienia, w przypadku ubezpieczeń rolnych⁶⁵. Przekroczenie poziomu indeksu powoduje „uruchomienie” ubezpieczenia, przy czym dochodzi tu do wypłaty uśrednionych dla np. danego obszaru świadczeń, bez konieczności likwidacji szkody *on-site*. Inaczej mówiąc, świadczenia wypłacane są szybciej, jednak ich wartość nie jest zindywidualizowana, tj. nie będzie w każdym przypadku odpowiadać wysokości szkody poniesionej przez konkretnego ubezpieczonego. Trzeba też pamiętać, że schemat ubezpieczenia parametrycznego

64 M. Kaczała, *Determinanty popytu na ubezpieczenia indeksowe w rolnictwie w świetle badań*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (Rok LXXIX), 2017, zeszyt 2, s. 178.

65 Tamże.

może być wykorzystywany nie tylko w rolnictwie, ale także chociażby w ubezpieczeniach ryzyk katastroficznych i to na szeroką skalę⁶⁶. Niemniej jednak, w toku dalszych wywodów skupimy się na wykorzystaniu ubezpieczeń parametrycznych właśnie w rolnictwie. W Niemczech, od stycznia 2019 r. wszystkie ubezpieczenia na wypadek suszy opierają się o formułę ubezpieczenia indeksowego i są oferowane także przez TUW-y (np. *Vereinigte Hagelversicherung VVaG*). Z kolei w Austrii m.in. TUW *Österreichische Hagelversicherung VVaG (ÖHV)* również oferuje takie ubezpieczenia na wypadek suszy (dla określonych upraw)⁶⁷. Funkcjonowanie takiego ubezpieczenia przedstawimy na przykładzie niemieckiego ubezpieczyciela *Vereinigte Hagelversicherung VVaG*⁶⁸. W tym przypadku ubezpieczenie obejmuje uprawy pszenicy ozimej, rzepaku i żyta ozimego oraz kukurydzy (na paszę). M. Palka i S. Hanger-Kopp wskazują, że⁶⁹:

- indeks zastosowany przez *Vereinigte Hagelversicherung VVaG* opiera się na ilości wody w glebie dostępnej dla roślin danego gatunku, obliczonej jako różnica między wydajnością pola

66 Przykładem może tu być *Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility (CCRIF) – non-profit Pool* utworzony w 2007 r. przez rządy państw karaibskich w celu szybkiej kompensacji szkód powstałych na skutek głównie huraganów i trzęsień ziemi, oparty właśnie o schemat ubezpieczenia parametrycznego – zob. więcej M. Wałachowska, M.P. Ziemiak, *Ubezpieczenie od ryzyk katastroficznych w Polsce i na świecie* [w:] E. Kowalewski (red.), *Ubezpieczenie budynków od ryzyk katastroficznych: aspekty prawno-ekonomiczne*, Toruń 2013, s. 101.

67 Zob. M.P. Ziemiak, *Ubezpieczenia od skutków ryzyk katastroficznych. Kilka uwag na tle raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń „Klimat Ryzyka” oraz ubezpieczeń na wypadek suszy*, [w:] K. Malinowska (red.), D. Maśniak (red.), A. Tarasiuk (red.), *Environmental risk and insurance*, Gdańsk 2021, s. 206 i nast.

68 Opracowano na podstawie M.P. Ziemiak, *Ubezpieczenia od skutków ryzyk katastroficznych...*, s. 207.

69 M. Palka, S. Hanger-Kopp, *Agricultural drought risk management in Germany: Insurance solutions and other public support measures*, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg 2019, s. 3.

- uprawnego a tzw. stałym punktem więdnięcia (wartość ta jest określana i publikowana przez niemiecką służbę meteorologiczną);
- odszkodowania wypłacane są gdy dostępna wydajność pola uprawnego spadnie poniżej jego ustalonego progu.

Jednocześnie pomoc publiczna w przypadku wystąpienia suszy jest ograniczona, co zmniejsza obciążenia budżetu związane z pomocą udzielaną rolnikom. Gwoli ścisłości zauważyć należy, że w samym 2018 r. z budżetu państwa wydano 2,2 mld zł jako pomoc publiczną dla rolników z powodu suszy⁷⁰.

Przejdźmy teraz do ubezpieczeń P2P (*peer-to-peer*), które – podobnie jak ubezpieczenia parametryczne – nie są obecnie oferowane na polskim rynku. Idea ubezpieczenia P2P wydaje się być prosta – mechanizm polega na zbieraniu puli składek, z których wypłacane są ewentualne świadczenia dla członków danej grupy, tworzącej dane ubezpieczenie P2P. Aby móc się ubezpieczać, należy właśnie dołączyć do grupy (inaczej społeczności) lub stworzyć własną grupę (przy czym cały proces przystępowania lub tworzenia grupy odbywa się zazwyczaj *on-line*). W razie wystąpienia nadwyżki zebranych składek, jest ona zaś wypłacana (zwracana) członkom grupy⁷¹. Zarówno w prawie unijnym, jak i w prawie polskim brak jest jakichkolwiek uregulowań dotyczących ubezpieczeń P2P. Dopiero w 2019 roku swoje stanowisko w omawianym zakresie zajęła EIOPA⁷², przyjmując że *P2P insurance is a risk sharing*

70 Zob. M. Pokora-Kalinowska, *Ubezpieczenia od suszy to rzecz zbędna?* Farmer.pl z dnia 23 kwietnia 2019 r. <https://www.farmer.pl/finanse/kredyty-ubezpieczenia/ubezpieczenia-od-suszy-to-rzecz-zbedna,85379.html> (dostęp: 15 kwietnia 2023 r.).

71 Zob. M. Ostrowska, M.P. Ziemiak, *The concept of P2P insurance: A Review of Literature and EIOPA Report*, Prawo Asekuracyjne 2020, nr 1, s. 30 i nast.

72 Zob. EIOPA Report on Best Practises on Licencing Requirements, Peer-to-Peer Insurance and the Principle of Proportionality in an InsurTech Context, 2019, https://www.eiopa.europa.eu/publications/report-best-practises-licencing-requirements-peer-peer-insurance-and-principle-proportionality_en [dostęp: 15.04.2023 r.].

digital network where a group of individuals with mutual interests or similar risk profiles pool their „premiums” together to insure against a risk/ /to share the risk among them, and where profits are commonly re-distributed at the end of the year in case of good claims experience. Nie trudno więc o konstatację, że mamy do czynienia z figurą prawno-ekonomiczną zbliżoną do ubezpieczenia wzajemnego. Abstrahując od rozważań teoretycznych dotyczących możliwości kwalifikacji ubezpieczenia P2P jako *de facto* ubezpieczenia wzajemnego⁷³, T UW może pełnić rolę albo operatora ubezpieczenia P2P (tzw. *carrier model* – np. LEMONADE w USA i Niemczech) lub dostarczać rozwiązania dla samodzielnego zarządzania ubezpieczeniami P2P (tzw. *self-governing model*). W pierwszym przypadku ubezpieczenie P2P jest elementem oferty T UW, w drugim zaś T UW – korzystając z posiadanego zezwolenia na wykonywanie działalności ubezpieczeniowej – dostarcza członkom wyłącznie narzędzi do posługiwania się ubezpieczeniem P2P. Odnośnie do modelu drugiego wskazać należy, że ubezpieczenia P2P – przynajmniej na razie – dotyczą prostych produktów ubezpieczeniowych, a do ich projektowania czy obliczania składki nie jest potrzebny scentralizowany podmiot ani instytucja (coraz częściej w tym zakresie wykorzystuje się sztuczną inteligencję).

W przypadku zarówno ubezpieczeń parametrycznych jak ubezpieczeń P2P nie wydaje się konieczne dokonywanie zmian w prawie, tak aby T UW-y mogły rozpocząć ich oferowanie na polskim rynku. Przede wszystkim można tu zastanowić się nad efektywniejszym wykorzystaniem tzw. **związków wzajemności członkowskiej**. Jak trafnie wskazuje M. Szczepańska, „nie posiadają one osobowości prawnej. Wynika to z faktu, że w tym zakresie niezbędny byłby wyraźny przepis ustawy przyznający im osobowość prawną. Z tego względu należy uznać, że stanowią one rodzaj jednostki organizacyjnej w ramach towarzystwa; są jednostką wyodrębnioną w towarzystwie pod względem rachunkowym. Związek wzajemności członkowskiej charakteryzuje się określoną autonomią

73 Zob. M. Ostrowska, M.P. Ziemiak, *The concept of P2P insurance...*, s. 30.

ekonomiczną i organizacyjną, podlegając jednak oczywiście kontroli ze strony towarzystwa⁷⁴. Związki takie mogą być tworzone dla określonych grup ubezpieczonych-członków danego TUW (np. wykonujących ten sam zawód lub zamieszkujących w tej samej miejscowości), przede wszystkim w celu lepszego dopasowania ubezpieczenia do ich potrzeb. Utworzenie związku wzajemności nastąpić może zarówno w drodze dodatkowej umowy pomiędzy członkami a TUW, jak i na podstawie uchwały organów TUW⁷⁵. W przypadku ubezpieczeń parametrycznych, ustalenie indeksu w ramach związku wzajemności członkowskiej, oznaczałoby jego maksymalne zindywidualizowanie np. dla danego obszaru, co z kolei pozwoliłoby na ustalenie optymalnej wartości składek i świadczeń wypłacanych w razie np. suszy. Z kolei w przypadku ubezpieczeń P2P związki wzajemności członkowskiej stawałyby się platformami zawierania lub nawet tworzenia mikroubezpieczeń „uszytych na miarę” członków. Już chociażby z tych względów, naszym zdaniem, należy rozważyć szersze wykorzystywanie związków wzajemności członkowskiej w celu podnoszenia poziomu innowacyjności oferty TUW.

Podsumowanie

Rozwój idei ubezpieczeń wzajemnych jest zadaniem godnym wzmoczonego wysiłku, przede wszystkim ze względu na rolę, jaką ubezpieczenia wzajemne odgrywają we współczesnym świecie. Niestety, na polskim rynku ubezpieczenia wzajemne od wielu lat doznają tych samych przeszkód i to – paradoksalnie – niezależnie od zmian ustawodawstwa dotyczącego TUW-ów. Wydaje się, że trwające obecnie prace

74 Zob. M. Szczepańska [w:] M. Szczepańska (red.), P. Wajda (red.), *Ustawa o działalności...*, (LEX/El., komentarz do art. 108, pkt 2).

75 Tamże (komentarz do art. 108, pkt 6).

nad nowelizacją dyrektywy SOLVENCY II są dobrym momentem do rewizji polskiego podejścia do TUV-ów, szczególnie w kontekście stosowania zasady proporcjonalności. Jednocześnie już teraz TUV-y mogą stać się nośnikiem innowacyjnych rozwiązań w ubezpieczeniach. Przy odpowiednim wymodelowaniu prawa oraz przychylnym podejściu organu nadzoru, TUV-y mogłyby więc o wiele lepiej i efektywniej zabezpieczać potrzeby ubezpieczeniowe lokalnych społeczności, grup zawodowych itp.

Bibliografia

- T.H. Bednarczyk: *Mikroubezpieczenia – innowacja produktowa czy powrót do korzeni?* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku 2016, nr 415
- G. Bierecki, *Rola instytucji wzajemnościowych dla rozwoju lokalnych społeczności* [w:] *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 Rzeczypospolitej Polskiej, 17 września 2013 r., Seria Biblioteki i Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź” pod red. J. Ossowskiego, Tom XVIII, Warszawa 2014
- M. Cycoń, *Udział towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w światowym rynku ubezpieczeniowym*, Zeszyty Naukowe UE w Krakowie 2011 nr 848
- P. Czublun (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*. Warszawa 2016
- M. Janowicz-Lomott, *Dobre praktyki europejskie służące rozwojowi i wzmocnieniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych*, Fundacja Wspierania Ubezpieczeń Wzajemnych i Instytut Sobieskiego, Warszawa 2015, s. 9–11, <https://sobieski.org.pl/wp-content/uploads/2018/08/Lomott-Janowicz-red.-Dobre-Praktyki-PDF.pdf>
- M. Janowicz-Lomott, *Sytuacja ubezpieczeń wzajemnych na światowym rynku ubezpieczeniowym*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Ubezpieczenia, 2011, nr 175

- M. Janowicz-Lommot, *Szanse i zagrożenia regulacji europejskich* [w:] *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 Rzeczypospolitej Polskiej, 17 września 2013 r., Seria Biblioteki i Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź” pod red. J. Ossowskiego, Tom XVIII, Warszawa 2014
- M. Kaczała, *Determinanty popytu na ubezpieczenia indeksowe w rolnictwie w świetle badań*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, (Rok LXXIX), 2017, zeszyt 2
- M. Kiderowska, *Wyłatalność zakładu ubezpieczeń w świetle regulacji prawa ubezpieczeniowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 2011, nr 32
- J. Król, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w sektorze rolnym*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych, nr 23 (2017 nr 1)
- M. Kuchlewska, *Model zorganizowania towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a realizacja zasady wzajemności*, [w:] *Prawne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce*, materiały z Ogólnopolskiego Seminarium Naukowego, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 6 grudnia 2002 r.
- R. Kurek, *Ubezpieczenia wzajemne jako forma sprzedaży mikroubezpieczeń*, [w:] P. Karpuś (red.), J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Lublin 2009
- J. Łazowski, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Sopot 1998
- C. Mech, *Ekonomiczno-finansowe aspekty rozwoju towarzystw ubezpieczeń wzajemnych* [w:] *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 Rzeczypospolitej Polskiej, 17 września 2013 r., Seria Biblioteki i Kwartalnika Naukowego „Pieniądze i Więź” pod red. J. Ossowskiego, Tom XVIII, Warszawa 2014
- B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Swoboda w kształtowaniu członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 3

- S. Ochai, S. Takahashi, R. Takeda, *Japan: the insurance concept in the Insurance Act and the Insurance Business Act* [w:] J. Burling (red.), K. Lazarus (red.), *Research Handbook on International Insurance Law and Regulation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton, 2011
- M. Ostrowska, M.P. Ziemiak, *The concept of P2P insurance: A Review of Literature and EIOPA Report*, Prawo Asekuracyjne 2020, nr 1
- M. Palka, S. Hanger-Kopp, *Agricultural drought risk management in Germany: Insurance solutions and other public support measures*, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg 2019
- S. Patel, *Mutuals Have 24% of Market*, Voice – the Magazine of the International Cooperative and Mutual Insurance Federation 2008 vol. 63
- M. Płonka, *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, Zeszyty Naukowe PTE 2011 nr 11
- M. Pokora-Kalinowska, *Ubezpieczenia od suszy to rzecz zbedna?* Farmer.pl z dnia 23 kwietnia 2019 r. <https://www.farmer.pl/finanse/kredyty-ubezpieczenia/ubezpieczenia-od-suszy-to-rzecz-zbedna,85379.html>
- K. Policha, *Charakterystyka organizacyjno-prawna przedsiębiorstw ubezpieczeniowych* [w:] J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. III: *Przedsiębiorstwo*, Warszawa 2003
- T. Sangowski (red.) , *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń*, Poznań 2001
- J. Sewernik, *Regulacja prawna organów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 2
- G. Sordyl, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a reformowanie systemu ochrony zdrowia*, Zeszyty Naukowe UE w Krakowie 2011 nr 848
- D. Stańko, *Mikroubezpieczenia jako metoda ochrony przed ryzykiem ubóstwa. Czynniki kształtujące popyt i rozwój produktowy*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2010, nr 3
- G. Strupczewski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, a projekt SOLVENCY II*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2011, nr 848
- P. Sulewski, E. Majewski, M. Meuwissen, *Fundusze ubezpieczeń wzajemnych jako forma ograniczania ryzyka w rolnictwie*, Zagadnienia ekonomiki rolnej 2014 nr 2
- M. Szczepańska (red.), P. Wajda (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, Warszawa 2017

- I. Szczęsna, *Solvency II i zasada proporcjonalności*, <https://piu.org.pl/blogpiu/solvency-ii-i-zasada-proporcjonalnosci-jak-to-wyglada-w-praktyce/>
- M. Wałachowska, M.P. Ziemiak, *Ubezpieczenie od ryzyk katastroficznych w Polsce i na świecie* [w:] E. Kowalewski (red.), *Ubezpieczenie budynków od ryzyk katastroficznych: aspekty prawno-ekonomiczne*, Toruń 2013
- P. Woś, *Zakład ubezpieczeń jako interwenient uboczny w procesie cywilnym*, Warszawa 2020
- M.P. Ziemiak, *Ubezpieczenia od skutków ryzyk katastroficznych. Kilka uwag na tle raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń „Klimat Ryzyka” oraz ubezpieczeń na wypadek suszy*, [w:] K. Malinowska (red.), D. Maśniak (red.), A. Tarasiuk (red.): *Environmental risk and insurance*, Gdańsk, 2021

Mutual Insurance Companies – Polish and foreign perspective

Domestic insurance companies may operate in the organizational form of a joint-stock company, a European company or mutual insurance companies (TUW). An insurance company that insures its members on a mutual basis is a mutual insurance company. The distinction between the above-mentioned forms is the result of the division of insurance into commercial insurance (in which the insurer's activity is focused primarily on achieving profit) and mutual insurance (where insurance is provided to TUW members, and profit is not – at least in theory – the company's priority). Mutual insurance is therefore a specific form of insurance, focused on the insurance needs of its members. In Poland, the topic of popularizing the idea of mutual insurance has been undertaken for years, primarily by the development of mutual insurance companies. This article is another voice in this discussion. Therefore, this study aims, on the one hand, to present the issue of the functioning of insurance companies from the point of view of Polish law and foreign legal orders, and on the other hand, to show the barriers and opportunities for the development of insurance companies on the domestic insurance market.



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Damian Walczak*, Michał Marszelewski**

Zrównoważony rozwój a działalność TUW

„Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju”.

(Konstytucja RP¹)

Słowa kluczowe: towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, zrównoważony rozwój, polski rynek ubezpieczeniowy, prawo UE, ESG

1. Wstęp

Od kilku dekad koncepcja zrównoważonego rozwoju stanowi swoje kryterium, z perspektywy którego prowadzone są liczne rozważania

* **dr hab. Damian Walczak, prof. UMK**, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, ORCID: 0000-0002-2986-9928.

** **dr Michał Marszelewski**, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, ORCID: 0000-0002-2479-9051.

¹ Artykuł 5 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997, Nr 78, poz. 483 ze zm.

w obrębie poszczególnych dziedzin nauk. Zrównoważony rozwój zestawiany jest zwłaszcza z zagadnieniami przyrodniczymi (ekologicznymi) czy społecznymi, w tym ekonomicznymi, politycznymi oraz prawnymi. To z kolei uprawnia do analizy oraz identyfikacji elementów koncepcji zrównoważonego rozwoju zarówno w obrębie ubezpieczeń gospodarczych *in genere*, jak i węższym zakresie zorientowanym na działalność podmiotów oferujących usługi ubezpieczeniowe – ubezpieczycieli. Ostatni z nich, przeważnie analizowany w piśmiennictwie w sposób cząstkowy, stanowi przedmiot zainteresowania niniejszego opracowania.

W pracy posłużono się metodami: deskryptywną, formalno-dogmatyczną oraz analizy danych. Pozwoliły one osiągnąć przyjęty cel badawczy pracy, którym jest przedstawienie wpływów koncepcji zrównoważonego rozwoju na działalność zakładów ubezpieczeń, szczególnie wykonujących działalność ubezpieczeniową w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

2. Koncepcja zrównoważonego rozwoju i kształtujące ją czynniki

Rozważania w zakresie ubezpieczeń należy poprzedzić omówieniem pojęcia „zrównoważony rozwój”. Celem takiego opisu jest wyjaśnienie znaczenia przedmiotowego pojęcia oraz określenie jego granic, co jest konieczne dla prowadzenia dalszej analizy w odniesieniu do tematu pracy. Trzeba jednak zastrzec, że z uwagi na mnogość znaczeń, z którymi może być utożsamiany zrównoważony rozwój trudno jest przytoczyć jego dokładną definicję i interpretację².

- 2 Zob. A. Kurdyś-Kujawska, *Ubezpieczenia gospodarcze jako czynnik zapewniający zrównoważony rozwój gospodarstw rolnych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2016, nr 436, s. 163. Przedmiotowa teza w różnym ujęciu jest powszechnie wyrażana w literaturze przedmiotu.

Prowadząc rozważania nad paradygmatem rozwoju zrównoważonego A. Matysiak oraz M. Struś zauważają, że nie tworzy on alternatywy wobec paradygmatu neoklasycznego³. Bez podważania istoty neoliberalnego paradygmatu rozwoju, koncepcja zrównoważonego rozwoju stanowi tylko jego rozszerzenie i uszczegółowienie. Takie rozszerzenie istniejącego paradygmatu neoklasycznego sprowadza się – po pierwsze – do nowego celu w postaci zachowania trwałości ekosystemu, a po drugie do nowego rynku, którego przedmiotem są transakcje kupna i sprzedaży praw do emisji zanieczyszczeń do środowiska naturalnego. W ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju kluczowe miejsce nadal przypisywane jest rozwojowi ekonomicznemu utożsamianemu ze wzrostem gospodarczym⁴. Przyjmując, że celem zrównoważoności jest cel integracyjny, koncepcja zrównoważonego rozwoju staje się niejako równoległa do rozwoju ekonomicznego, w którym zasadnicze znaczenie odgrywa kwestia zmian ilościowych i strukturalnych⁵. Obecnie przyjmuje się, że koncepcja zrównoważonego rozwoju nieustannie ewoluuje będąc kolejnym etapem rozwoju współczesnej gospodarki. Założenia koncepcji stanowią fundament licznych strategii, planów i programów, w tym podstawę funkcjonowania wielu gospodarek, również Unii Europejskiej⁶.

Pojęcie „zrównoważony rozwój” najczęściej bywa pojmowane w dwóch kontekstach – węższym i szerszym. Kontekst węższy utożsamia przedmiotowe pojęcie z aktualnie najbardziej pożądanym typem rozwoju społeczno-gospodarczego stanowiącym krytykę dotychczasowych mechanizmów rozwoju. Szerszy kontekst sprowadza się natomiast

- 3 A. Matysiak, M. Struś, *Paradygmat rozwoju zrównoważonego*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2015, nr 213, s. 16.
- 4 Tamże, s. 16 i 20.
- 5 Zob. J.L. Siemiński, *Idea „rozwoju zrównoważonego i trwałego” obszarów wiejskich w Polsce na tle innych koncepcji. Ujęcia planistyczne. (Część I)*, Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich 2008, nr 2, s. 17.
- 6 Zob. E. Mazur-Wierzbička, *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w praktyce społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej*, *Ekonomia* 2012, nr 4(21), s. 77–78.

do pojmowania zrównoważonego rozwoju – kształtowanej na nowych zasadach – koncepcji relacji pomiędzy człowiekiem a środowiskiem⁷. Określając zakres pojęcia zrównoważonego rozwoju M. Lemkowska zauważyła, że niezmiennie udaje się zidentyfikować dwa podstawowe elementy definiujące. Są to cel rozwoju oraz płaszczyzny rozwoju. Cel rozwoju to zagwarantowanie zaspokojenia potrzeb obecnych pokoleń w sposób niezagrażający zdolności przyszłych pokoleń do zaspokajania ich własnych potrzeb. Natomiast wśród płaszczyzn zrównoważonego rozwoju wyróżnia się płaszczyzny środowiskową, gospodarczą i społeczną⁸. Na uwagę zasługuje również prawna definicja omawianego pojęcia sformułowana na potrzeby ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. – Prawo ochrony środowiska⁹. Zgodnie z art. 3 pkt 50 tego aktu, zrównoważony

7 Zob. P. Trzepacz, *Geneza i istota koncepcji zrównoważonego rozwoju* [w:] P. Trzepacz (red.), *Zrównoważony rozwój – wyzwania globalne. Podręcznik dla uczestników studiów doktoranckich*, Kraków 2012, s. 13.

8 M. Lemkowska, *Funkcje ubezpieczeń gospodarczych a zrównoważony rozwój*, *Wiadomości Ubezpieczeniowe* 2020, nr 2, s. 47. Zrównoważony rozwój w sposób zbieżny ze wskazanymi elementami definiuje A. Lewicka-Strzałecka, *Miejsce CSR w europejskiej strategii na rzecz równoważonego rozwoju*, *Annales. Etyka w życiu gospodarczym* 2009, vol. 12, nr 1, s. 189, która wskazuje, iż jest to „proces pozwalający na zaspokojenie potrzeb dnia dzisiejszego, który nie ogranicza zdolności przyszłych pokoleń do zaspokojenia własnych potrzeb. Proces ten warunkowany jest przez wzrost gospodarczy, ochronę środowiska naturalnego i rozwój społeczny. Strategia zrównoważonego rozwoju opiera się na potrójnym fundamencie, na który składają się następujące czynniki: troska o ludzi, ochrona środowiska, dobre wyniki finansowe”. Podobnie m.in. T. Zalega, *Rozwój zrównoważony a ekonomia zrównoważonego rozwoju – zarys problematyki*, *Studia i Materiały* 2016, nr 1, s. 106 i 109–110, który stwierdza, że najogólniejsza definicja zrównoważonego rozwoju oznacza doktrynę ekonomii zakładającą możliwość zaspokajania potrzeb odczuwalnych przez obecne pokolenie na takim poziomie, na jaki pozwala dostępny rozwój cywilizacyjny, przy czym nie może skutkować to zmniejszeniem szans na zaspokojenie analogicznych potrzeb przez przyszłe pokolenia. Autor zaznacza nadto, że ekonomia zrównoważonego rozwoju łączy trzy wymiary zrównoważania – ekologiczny, ekonomiczny i społeczno-kulturowy.

9 Tekst jedn. Dz.U. 2022 poz. 2556 ze zm.

rozwój to taki rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego, jak i przyszłych pokoleń. W konsekwencji mamy do czynienia z licznymi, komplementarnymi względem siebie definicjami oraz interpretacjami pojęcia zrównoważonego rozwoju. Jedne skupiają się na rozwoju społeczno-ekonomicznym tym samym pomniejszając problemy ekologiczne, inne zaś silnie akcentują problemy ekologiczne pomijając kwestie dotyczące rozwoju gospodarczego i społecznego¹⁰.

Zrównoważony rozwój wiązany jest z funkcjonującym społeczeństwem obywatelskim. O ile wysoki poziom partycypacji obywatelskiej to warunek prawidłowego działania państwa demokratycznego, o tyle aktywność polityczna, zwłaszcza społeczna, warunkuje realizację zasad partycypacji społecznej. Takie zasady stanowią z kolei siłę napędową dla zrównoważonego rozwoju. Jednocześnie najważniejszym instrumentem we wprowadzaniu jego zasad jest partnerstwo wszystkich struktur sfery publicznej, prywatnej oraz pozarządowej¹¹.

Zrównoważonym jest więc taki rozwój, w którym podmiot i inne organizacje przyjmują odpowiedzialność za wpływ, w tym wpływ w kontekście międzypokoleniowym, na otoczenie w wymiarze środowiskowym, społecznym i korporacyjnym¹². Z tego powodu sformułowano cele rozwoju zrównoważonego. Dnia 25 września 2015 roku w Nowym Jorku została przyjęta jednogłośnie przez wszystkie 193 państwa członkowskie ONZ Rezolucja Zgromadzenia Ogólnego „Przekształcamy nasz

10 Zob. T. Zalega, dz.cyt., s. 106.

11 Zob. A. Jakubczak, *Znaczenie ekonomii społecznej w zrównoważonym rozwoju*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 2014, nr 37, t. 3, s. 34–35.

12 W pracy ład korporacyjny – pomimo pewnych różnic – będzie określany również jako ład gospodarczy (w literaturze określa się go także jako ład ekonomiczny).

świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030”¹³. Zawiera ona 17 celów dotyczących wyeliminowania ubóstwa i budowy bardziej zrównoważonego świata na przestrzeni następných kilkunastu lat¹⁴:

- Cel 1: Wyeliminować ubóstwo we wszystkich jego formach na całym świecie,
- Cel 2: Wyeliminować głód, osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe i lepsze odżywianie, promować zrównoważone rolnictwo,
- Cel 3: Zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt,
- Cel 4: Zapewnić wszystkim edukację wysokiej jakości oraz promować uczenie się przez całe życie,
- Cel 5: Osiągnąć równość płci i wzmocnić pozycję kobiet i dziewcząt,
- Cel 6: Zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wody i warunków sanitarnych,
- Cel 7: Zapewnić wszystkim dostęp do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii po przystępnej cenie,
- Cel 8: Promować inkluzyjny i zrównoważony wzrost gospodarczy, produktywne zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich ludzi,
- Cel 9: Budować stabilną infrastrukturę, promować zrównoważone uprzemysłowienie oraz wspierać innowacyjność,
- Cel 10: Zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami,
- Cel 11: Uczynić miasta i osiedla ludzkie bezpiecznymi, stabilnymi, zrównoważonymi oraz sprzyjającymi włączeniu społecznemu,
- Cel 12: Zapewnić wzorce zrównoważonej konsumpcji i produkcji,
- Cel 13: Podjąć pilne działania w celu przeciwdziałania zmianom klimatycznym i ich skutkom,

13 *Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030*, Rezolucja przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Organizacji Narodów Zjednoczonych w dniu 25 września 2015 r., https://www.un.org/pl/files/164/Agenda%202030_pl_2016_ostateczna.pdf [dostęp: 12.04.2023 r.].

14 Zob. B. Zakrzewska, *Zrównoważony rozwój a jakość życia*. Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe 2019, nr 4, s. 38–41.

- Cel 14: Chronić oceany, morza i zasoby morskie oraz wykorzystywać je w sposób zrównoważony,
- Cel 15: Chronić, przywrócić oraz promować zrównoważone użytkowanie ekosystemów lądowych, zrównoważone gospodarowanie lasami, zwalczać pustynnienie, powstrzymać i odwracać proces degradacji gleby oraz powstrzymać utratę różnorodności biologicznej,
- Cel 16: Promować pokojowe i inkluzyjne społeczeństwa, zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz budować na wszystkich szczeblach skuteczne i odpowiedzialne instytucje, sprzyjające włączeniu społecznemu,
- Cel 17: Wzmocnić środki wdrażania i ożywić globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Przedmiotowe cele – w większym zakresie – wskazują państwom oraz politykom oczekiwane kierunki działań, które powinny wpływać na kierunki zmian, na faktyczne działania, mierniki rozwoju zrównoważonego, który ma równoważyć wyzwania wynikające z ekonomii (rentowności) z ekologią (środowiskiem), pamiętając przy tym o przyszłych pokoleniach.

Miernikami rozwoju zrównoważonego mogą być kryteria ESG (*Environmental, Social and Corporate Governance*), czyli kryteria środowiskowe, społeczne oraz związane z nadzorem korporacyjnym, które są określane na różnym poziomie i wpływają na faktyczne działania w zakresie rozwoju zrównoważonego. Na kryteria ESG powinien zwracać również uwagę – także z własnej inicjatywy – każdy przedsiębiorca¹⁵, bez względu na profil swojej działalności¹⁶.

15 Zob. A. Tsang, T. Frost, H. Cao, *Environmental, Social, and Governance (ESG) Disclosure: A Literature Review*, *The British Accounting Review* 2023, vol. 55(1), <https://doi.org/10.1016/j.bar.2022.101149> [dostęp: 12.04.2023 r.].

16 W tym zakresie należy zwrócić uwagę, że Polska Izba Ubezpieczeń wprowadzenie wymogów kapitałowych związanych z ESG postrzega w kategorii „określenia ryzyka związanego z ESG”, a nie szansy na zdobycie nowych klientów, poczucia odpowiedzialności za przyszłość – zob. P. Sawicki, *Stanowisko*

Z rozwojem zrównoważonym związane są nadto Inwestycje Społecznie Odpowiedzialne (SRI – *Socially Responsible Investments*) uwzględniające w procesie inwestycyjnym, oprócz czynników finansowych, również czynniki pozafinansowe, tj. wspomniane kryteria ESG¹⁷. Ryzyka inwestycyjne związane chociażby ze zmianami klimatycznymi i złym ładem korporacyjnym stanowiły ogromny katalizator wzrostu inwestycji SRI¹⁸, które funkcjonowały już dużo wcześniej, przed ukształtowaniem pojęcia rozwój zrównoważony. Można więc uznać, że to społeczna (odpowiedzialna) polityka inwestycyjna ukształtowała w pewien sposób rozwój zrównoważony, z którym dziś jest utożsamiana.

Warto jednak podkreślić, że kryteria ESG nie są tym samym co społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*), chociaż w pewnym zakresie odnoszą się do tych samych pojęć¹⁹. Społeczna odpowiedzialność biznesu²⁰ stawia bardziej na niemierzalny wizerunek przedsiębiorstwa, na jakościowe działania firmy, bowiem

PIU w konsultacjach EIOPA dotyczących przepisów ostrożnościowych i zielonych aktywów, <https://piu.org.pl/blogpiu/konsultacje-eiopa-przepisy-ostroznościowe-i-zielone-aktywa/> [dostęp: 27.03.2023 r.].

- 17 Zob. M. Wolska, M. Czerwonka, *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie – analiza rentowności funduszy SRI w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów 2013, z. 126, s. 9 i nast.
- 18 Zob. B. Townsend, *From SRI to ESG: The origins of socially responsible and sustainable investing*, *The Journal of Impact and ESG Investing* 2020, vol. 1(1), s. 10 i nast.
- 19 Zob. J.G. Park, K. Park, H. Noh, Y.G. Kim, *Characterization of CSR, ESG, and Corporate Citizenship through a Text Mining-Based Review of Literature*, *Sustainability* 2023, vol. 15(5), s. 4-6, <https://doi.org/10.3390/su15053892>.
- 20 CSR to także nie *Public Relations* (PR), który nastawiony jest na budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa. Z kolei z PR mogą być również związane działania tzw. „greenwashingu”. Taki „pseudoeologiczny marketing” polega na wykorzystywaniu aspektów środowiskowych w pozycjonowaniu produktów lub usług jako proekologicznych, pomimo że takimi nie są – zob. K. Kajojc, „Czarna” społeczna odpowiedzialność biznesu w obszarze środowiska, *Ekonomia i Środowisko* 2014, nr 3(50), s. 122 i nast..

„Z rzeczywistymi działaniami z zakresu społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw mamy do czynienia wtedy, gdy przynoszą one korzyści zarówno danemu przedsiębiorstwu, jak i określonej grupie interesariuszy, czy też całemu społeczeństwu.”²¹. ESG jest pojęciem szerszym, również dlatego, że w większym zakresie odnosi się do zarządzania przedsiębiorstwem, oceny zgodności jego działalności ze zrównoważonym rozwojem²².

Jak wskazano powyżej rozwój zrównoważony kształtowany był i nadal jest przez wiele elementów. Nie można nie wskazać nauki społecznej Kościoła Katolickiego jako istotnej dla wielu osób, nie tylko tych wierzących. Jednym z dokumentów nauczania kościoła w zakresie rozwoju zrównoważonego jest np. encyklika Papieża Franciszka *Laudato Si*, w której wskazuje on, że trzeba zmieniać nawyki ludzi w różnych obszarach życia m.in. konsumpcji, korzystania z dóbr natury oraz ochrony środowiska, bowiem problem ekologii (rozwoju zrównoważonego) jest jednym z najważniejszych dla współczesności²³.

Proponowane – najistotniejsze zdaniem autorów – czynniki, które wpłynęły na ukształtowanie rozwoju zrównoważonego przedstawiono na schemacie 1.

W kontekście odpowiedzialnej gospodarki należy również mówić o ekonomii społecznej. Trzy kryteria – wszystkie spełnione przez T UW-y – warunkują, aby przedsiębiorstwa określać jako z sektora ekonomii społecznej. Aby przedsiębiorstwo uznać za należące do sektora ekonomii społecznej musi ono spełniać trzy kryteria²⁴:

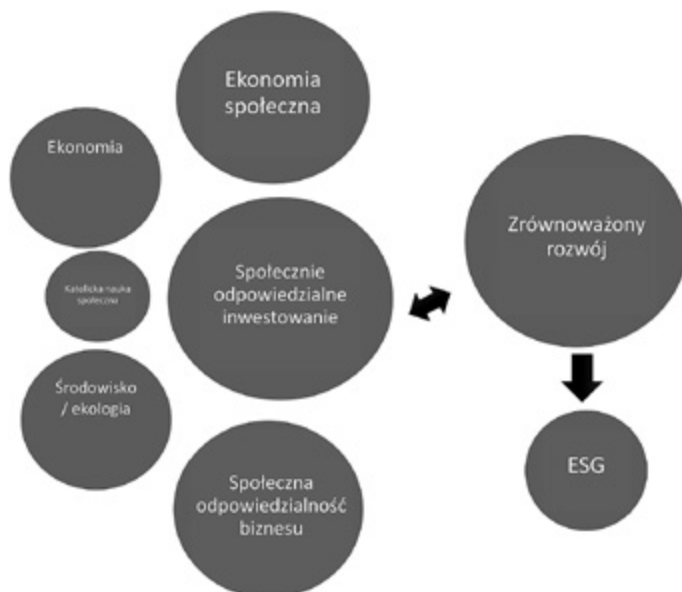
21 Zob. I. Kuraszko, B. Rok, *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, s. 7.

22 Zob. D. Zhou, R. Zhou, *ESG Performance and Stock Price Volatility in Public Health Crisis: Evidence from COVID-19 Pandemic*, *International Journal of Environmental Research and Public Health* 2022, vol. 19(1), s. 1–15, <https://doi.org/10.3390/ijerph19010202>.

23 Zob. J. Kostorz, *Katechetyczne znaczenie encykliki Laudato si'*, *Studia Oecumenica* 2015, vol. 15, s. 71 i nast.

24 Zob. J. Defourny, J. Nyssens, *Social innovation, social economy and social enterprise: what can the European debate tell us?* [w:] F. Moulaert (ed.), D. MacCallum

- 1) prowadzić, w przeciwieństwie do wielu podmiotów z trzeciego sektora, ciągłą działalność usługową, produkcyjną lub redystrybucyjną,
- 2) uzależniać rezultaty finansowe od zaangażowania osób tworzących, które również są obciążone ryzykiem gospodarczym funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- 3) wynagradzać swoich pracowników.



Schemat 1. Charakterystyka czynników kształtujących rozwój zrównoważony.

Źródło: opracowanie własne.

Ze wskazanych kryteriów wynikają wskaźniki ekonomii społecznej – również spełnione przez TUV-y. Przedsiębiorstwa społeczne, po pierwsze, mają służyć społeczeństwu. Po drugie, mają być zorganizowane

(ed.), A. Mehmood (ed.), A. Hamdouch (ed.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action and Transdisciplinary Research*, Cheltenham 2013, s. 40 i nast.

przez grupę ludzi, której przyświeca ten sam cel, i po trzecie, działania nie powinny być podejmowane dla zysku – prymat celu społecznego²⁵.

3. Zrównoważony rozwój a prawo Unii Europejskiej w zakresie działalności zakładów ubezpieczeń

Wyżej przedstawione założenia i elementy koncepcji zrównoważonego rozwoju znajdują konkretyzację w prawie Unii Europejskiej. W rezultacie niezależnie od wewnętrznej aktywności państw członkowskich, koncepcja odzwierciedlana jest w ustawodawstwach krajowych. Dotyczy to również rynku ubezpieczeniowego i – w zakresie poszczególnych unormowań – zakładów ubezpieczeń, w tym towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. W ostatnich latach bowiem coraz więcej płaszczyzn związanych z ubezpieczeniami (czy szerzej z rynkiem finansowym) i możliwych do kształtowania w myśl zasad zrównoważonego rozwoju, podlega unijnym regulacjom z tej perspektywy. Konieczne jest jednak zastrzeżenie, że w przypadku działalności ubezpieczeniowej oraz dystrybucji produktów ubezpieczeniowych z natury rzeczy nie jest wykonalne, aby poddać regulacjom uwzględniającym zrównoważony rozwój wszelkie aspekty takich aktywności. W konsekwencji przyjmowane rozwiązania odnoszą się do wybranych ich obszarów. Z tej perspektywy istotną rolę odgrywają ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne.

3.1. Płaszczyzna SOLVENCY II

Podstawowym obszarem z perspektywy działalności ubezpieczeniowej, w którym przyjęto wspólnotowe rozwiązania wynikające z koncepcji

25 Tamże.

zrównoważonego rozwoju jest materia objęta dyrektywą SOLVENCY II²⁶ wraz z rozporządzeniem delegowanym²⁷ Komisji (UE) 2015/35²⁸. Zgodnie z art. 1 dyrektywy SOLVENCY II reguluje ona m.in. kwestie podejmowania i prowadzenia na własny rachunek działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich. Przywołany akt znajduje zastosowanie do zakładów ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń innych niż na życie mających siedzibę na terytorium państwa członkowskiego przewidując jednak pewne wyłączenia spod tego zakresu o charakterze podmiotowym lub przedmiotowym. Kryterium wyłączenia stanowi zwłaszcza wielkość zakładu (art. 2 i 4 dyrektywy SOLVENCY II). Rozporządzenie delegowane 2015/35 zostało z kolei rozszerzone o wymóg uwzględniania ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w zarządzaniu zakładami ubezpieczeń i zakładami reasekuracji przez rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/1256²⁹, które stosuje się od dnia 2 sierpnia 2022 r.³⁰.

W preambule rozporządzenia delegowanego 2021/1256 (motyw 3) podnoszona jest konieczność uwzględniania przez zakłady ubezpieczeń

26 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), Dz. Urz. UE L 335 z 17.12.2009, wersja skonsolidowana z 30.06.2021 r., dalej cyt.: dyrektywa SOLVENCY II.

27 Istota aktów delegowanych – niemających charakteru ustawodawczego – sprowadza się do uzupełnienia bądź zmiany aktu ustawodawczego. Przykładowo zatem ten ostatni może zostać chociażby dookreślony w zakresie pewnych elementów.

28 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/35 z dnia 10 października 2014 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), Dz. Urz. UE L 12 z 17.01.2015, wersja skonsolidowana z 02.08.2022 r., dalej cyt.: rozporządzenie delegowane 2015/35.

29 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/1256 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie delegowane (UE) 2015/35 w odniesieniu do uwzględniania ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w zarządzaniu zakładami ubezpieczeń i zakładami reasekuracji, Dz. Urz. UE L 277 z 02.08.2021, dalej cyt.: rozporządzenie delegowane 2021/1256.

30 Artykuł 2 rozporządzenia delegowanego 2021/1256.

czynników zrównoważonego rozwoju w ramach swoich obowiązków wobec ubezpieczających. Konieczność ta polega na braniu pod uwagę w bieżącej ocenie, poza istotnymi ryzykami finansowymi, również sprecyzowanych, istotnych ryzyk dla zrównoważonego rozwoju. Przedmiotowa identyfikacja powinna znaleźć odzwierciedlenie w systemach zarządzania ryzykiem i ocenach potrzeb zakładów w zakresie wypłacalności sprowadzając się do obowiązku uwzględniania przez aktuariuszy ryzyka dla zrównoważonego w ocenie niepewności szacunków dokonywanych na potrzeby obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych³¹.

Przechodząc do szczegółów, rozporządzenie delegowane 2021/1256 w art. 1 pkt 1 definiuje m.in. pojęcia „ryzyko dla zrównoważonego rozwoju” oraz „preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju”. Pierwsze z wymienionych oznacza sytuację lub warunki środowiskowe, społeczne lub związane z zarządzaniem, które – w razie wystąpienia – mogłyby mieć rzeczywisty lub potencjalny, negatywny wpływ na wartość inwestycji lub zobowiązania. Przedstawiane rozporządzenie włącza, jak wspomniano, kategorię ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w zakres obszarów systemu zarządzania ryzykiem w kontekście zasad oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia i tworzenia rezerw (art. 1 pkt 2 lit. a). Z kolei w odniesieniu do zasad zarządzania ryzykiem inwestycyjnym, akt ten nakazuje określić działania, które powinien podejmować zakład ubezpieczeń w celu zapewnienia właściwej identyfikacji i oceny ryzyk dla zrównoważonego rozwoju związanych z danym portfelem inwestycyjnym oraz właściwego zarządzania takimi ryzykami (art. 1 pkt. 2 lit. b). Jednocześnie zakres zadań składających się na funkcję zarządzania ryzykiem uzupełniono o konieczność identyfikacji i oceny ryzyk dla zrównoważonego rozwoju (art. 1 pkt. 3 lit. a). Wreszcie nakazano uwzględniać ryzyka dla zrównoważonego rozwoju w ramach

31 Zob. I. Szczęsna, *Konsultacje rozporządzeń delegowanych: stanowisko PIU w sprawie Solvency II*, <https://piu.org.pl/blogpiu/konsultacje-rozporzadzen-delegowanych-stanowisko-piu-w-sprawie-solvency-ii/> [dostęp: 11.04.2023 r.].

określonej w art. 132 dyrektywy SOLVENCY II zasady „ostrożnego inwestora”. Przedmiotowa zasada nakłada na zakłady ubezpieczeń wymóg inwestowania jedynie w aktywa i instrumenty, których ryzyka zakład może właściwie określić, mierzyć i monitorować, a także właściwie zarządzać nimi, kontrolować oraz prowadzić sprawozdawczość. W rezultacie zakłady ubezpieczeń obowiązane są brać pod uwagę potencjalny długoterminowy wpływ ich strategii i decyzji inwestycyjnych na czynniki zrównoważonego rozwoju, przy czym w stosownych przypadkach strategia i decyzje powinny odzwierciedlać preferencje klientów w zakresie zrównoważonego rozwoju uwzględnione w procesie zatwierdzania produktu (art. 1 pkt 6 rozporządzenia delegowanego 2021/1256).

3.2. Płaszczyzna IDD

Kolejnym obszarem działalności zakładów ubezpieczeń, w którym należy uwzględniać założenia zrównoważonego rozwoju jest dystrybucja ubezpieczeń. Dotyczy to w konsekwencji zagadnień objętych zakresem regulacji IDD³². Zgodnie z przedmiotowym aktem dystrybucja ubezpieczeń polega m.in. na proponowaniu, doradzaniu i zawieraniu umów ubezpieczenia (art. 2 ust. 1 pkt 1). Z kolei dystrybutorami ubezpieczeń są, obok pośredników ubezpieczeniowych, również zakłady ubezpieczeń (art. 2 ust. 1 pkt 8 IDD). W kwietniu 2021 r. Komisja Europejska przyjęła rozporządzenie delegowane 2021/1257³³, które zmieniło – wydane na

32 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, Dz. Urz. UE L 26 z 02.02.2016, wersja skonsolidowana z 12.06.2020 r., dalej cyt.: IDD.

33 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/1257 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniające rozporządzenia delegowane (UE) 2017/2358 i (UE) 2017/2359 w odniesieniu do uwzględniania czynników równoważonego rozwoju, ryzyk dla zrównoważonego rozwoju i preferencji w zakresie zrównoważonego rozwoju w wymogach w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla

gruncie IDD – rozporządzenia delegowane (UE) 2017/2358³⁴ oraz (UE) 2017/2359³⁵. Nowe rozwiązania stosuje się od dnia 2 sierpnia 2022 r.³⁶.

Przyjęcie rozporządzenia delegowanego 2021/1257 w kontekście rozporządzenia delegowanego 2017/2358 regulującego aspekty zarządzania i nadzoru nad produktem ma zapewnić, aby zakłady ubezpieczeń tworząc produkty ubezpieczeniowe uwzględniały czynniki zrównoważonego rozwoju zarówno w procesie zatwierdzania, jak i pozostałych kwestiach dotyczących nadzoru i zarządzania produktem ubezpieczeniowym przeznaczonym do dystrybucji wśród klientów poszukujących produktów o profilu związanym ze zrównoważonym rozwojem (motyw 5 rozporządzenia delegowanego 2021/1257). Jednocześnie zakłady ubezpieczeń tworząc produkt ubezpieczeniowy powinny wskazywać, wśród jakich grup klientów o określonych celach w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju mają zamiar prowadzić dystrybucję danego produktu, a nie poprzestawać na ogólnym oświadczeniu, iż produkt posiada profil związany z takim rozwojem (motyw 6 rozporządzenia delegowanego 2021/1257).

zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń oraz w przepisach dotyczących prowadzenia działalności i doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, Dz. Urz. UE L 277 z 02.08.2021, dalej cyt.: rozporządzenie delegowane 2021/1257.

- 34 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń, Dz. Urz. UE L 341 z 20.12.2017, wersja skonsolidowana z 02.08.2022 r., dalej cyt.: rozporządzenie delegowane 2017/2358.
- 35 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/2359 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, Dz. Urz. UE L 341 z 20.12.2017, wersja skonsolidowana z 02.08.2022 r., dalej cyt.: rozporządzenie delegowane 2017/2359.
- 36 Artykuł 3 rozporządzenia delegowanego 2021/1257.

Ze względu na powyższe, rozporządzenie delegowane 2021/1257 wprowadza obowiązek, zgodnie z którym w procesie zatwierdzania należy zapewnić, aby konstrukcja produktów ubezpieczeniowych odzwierciedlała cele, interesy i cechy klientów, w tym ewentualne cele związane ze zrównoważonym rozwojem (art. 1 pkt 1). W ramach tego procesu określone są również rynek docelowy uwzględniający czynniki zrównoważonego rozwoju oraz grupa odpowiednich odbiorców. Przedmiotowe wymogi mają zapewnić, że wprowadzone do obrotu produkty ubezpieczeniowe odpowiadają potrzebom, cechom i celom (w tym celom związanym ze zrównoważonym rozwojem) klientów z rynku docelowego (art. 1 pkt 2). Ponadto zakłady ubezpieczeń jako twórcy produktu ubezpieczeniowego, w ramach jego testowania zobowiązane są dokonywać oceny, czy produkt odpowiada zidentyfikowanym potrzebom, celom (również związanym ze zrównoważonym rozwojem) i cechom klientów należących do rynku docelowego. W przypadku, gdy wynik przedmiotowych testów jest negatywny w powyższych aspektach, produkt ubezpieczeniowy nie może zostać wprowadzony do obrotu (art. 1 pkt 2). Kolejne wymogi nałożone na zakłady ubezpieczeń dotyczą konieczności monitorowania i dokonywania przeglądów wprowadzanych do obrotu produktów ubezpieczeniowych. Zakres monitoringu obejmuje ocenę spójności produktów z potrzebami, cechami i celami (w tym ewentualnymi celami związanymi ze zrównoważonym rozwojem) rynku docelowego, jak również sam fakt dystrybucji produktów na rynku docelowym oraz poza nim (art. 1 pkt 3).

Rozporządzenie delegowane 2021/1257 obejmuje wreszcie sferę relacji pomiędzy zakładami ubezpieczeń a dystrybutorami. I tak, zakłady mają obowiązek przekazywania dystrybutorom informacje pozwalające określać klientów, w przypadku których dany produkt ubezpieczeniowy nie odpowiada ich potrzebom, cechom i celom, również ewentualnym celom związanym ze zrównoważonym rozwojem (art. 1 pkt 4).

Drugim ze zmienianych rozporządzeń delegowanych 2021/1257 jest rozporządzenie 2017/2359 dotyczące wymogów informacyjnych

i zasad prowadzenia działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych. W tym przypadku przyjęte regulacje „porządkują” stopnie powiązania produktów ubezpieczeniowych z aspektami dotyczącymi zrównoważonego rozwoju. Ma to skutkować podejmowaniem świadomych decyzji inwestycyjnych w zakresie przedmiotowych powiązań na skutek odróżnienia ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych o cechach w zakresie zrównoważonego rozwoju od innych produktów pozbawionych wskazanych cech. Ostatnie z nich nie powinny być rekomendowane klientom o preferencjach w zakresie zrównoważonego rozwoju (motyw 12 rozporządzenia delegowanego 2021/1257). Celem omawianych regulacji jest zapobieganie sprzedaży nieadekwatnych produktów ubezpieczeniowych i pseudoekologicznemu marketingowi (motyw 13 rozporządzenia delegowanego 2021/1257). Nie wyłącza to jednak dopuszczalności rekomendowania klientom produktów inwestycyjnych nie odpowiadających ich preferencjom w zakresie zrównoważonego rozwoju (motyw 14 rozporządzenia delegowanego 2021/1257).

Konkretyzując powyższe, rozporządzenie 2021/1257, podobnie jak wcześniej omówione rozporządzenie delegowane 2021/1256 w kontekście płaszczyzny dyrektywy SOLVENCY II, definiuje pojęcie „preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju”. Zgodnie z art. 2 pkt 1 rozporządzenia delegowanego 2021/1257 oznacza ono wybór klienta (potencjalnego klienta) dotyczący tego, czy i w jakim zakresie do jego inwestycji należy włączyć co najmniej jeden z następujących produktów finansowych:

- ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny, w odniesieniu do którego klient (potencjalny klient) ustala, że określona minimalna część ma zostać zainwestowana w zrównoważone środowisko inwestycyjne,
- ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny, w odniesieniu do którego klient (potencjalny klient) ustala, że określona minimalna część ma zostać zainwestowana w zrównoważone inwestycje,

- ubezpieczeniowy produkt inwestycyjny, który uwzględnia główne niekorzystne skutki dla czynników zrównoważonego rozwoju.

Realizując przedstawione wcześniej założenia, rozporządzenie delegowane 2021/1257 (w odniesieniu do rozporządzenia delegowanego 2017/2359) nakazuje zakładom ubezpieczeń, aby uzyskiwały od klientów (potencjalnych klientów) informacje na ich temat umożliwiające stwierdzenie, że zindywidualizowana rekomendacja uwzględnia również cele inwestycyjne klienta, w tym jego tolerancję na ryzyko i ewentualne preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju (art. 2 pkt 3 lit. a). Uzupełniony został nadto zakres informacji dotyczący celów inwestycyjnych, które zakłady ubezpieczeń mają obowiązek uzyskać od klienta (potencjalnego klienta) o ewentualne jego preferencje odnośnie do zrównoważonego rozwoju (art. 2 pkt 3 lit. b). Wreszcie, na zakłady ubezpieczeń nałożony został zakaz rekomendowania ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych jako odpowiadającym preferencjom klienta (potencjalnego klienta) w zakresie zrównoważonego rozwoju, jeżeli dane produkty inwestycyjne nie odpowiadają tym preferencjom (art. 2 pkt 3 lit. c).

3.3. Płaszczyzny SFDR oraz zielona taksonomia

Innym aspektem działalności zakładów ubezpieczeń kształtowanym z uwzględnieniem wymogów w zakresie zrównoważonego rozwoju jest obszar ujawniania informacji, którego dotyczy rozporządzenie 2019/2088³⁷. W kontekście rynku ubezpieczeniowego akt ten

37 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych, Dz. Urz. UE L 317 z 09.12.2019, wersja skonsolidowana z 12.07.2020 r., dalej cyt.: SFDR (*Sustainable Finance Disclosure Regulation*).

znajduje zastosowanie do zakładów ubezpieczeń oferujących ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne oraz zakładów ubezpieczeń będących twórcami produktu emerytalnego (art. 2 pkt 1 lit. a, d). W obu przypadkach wskazane produkty oferowane są przez zakłady ubezpieczeń na życie³⁸, co ogranicza zakres podmiotowy regulacji z perspektywy ubezpieczycieli. Z kolei zakres przedmiotowy SFDR, zgodnie z art. 1, sprowadza się do ustanowienia zharmonizowanych przepisów dla uczestników rynku finansowego i doradców finansowych w zakresie:

- przejrzystości w odniesieniu do wprowadzania do działalności ryzyk dla zrównoważonego rozwoju,
- brania pod uwagę niekorzystnych skutków dla zrównoważonego rozwoju w prowadzonych działaniach,
- przedstawiania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem na temat produktów finansowych.

W ramach SFDR ustanowiono także istotną dla prezentowanego zagadnienia definicję pojęcia „czynniki zrównoważonego rozwoju”³⁹. Oznacza ono kwestie środowiskowe, społeczne i pracownicze, kwestie dotyczące poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji i przekupstwu (art. 2 pkt 24).

Przewidziany na gruncie SFDR obowiązek ujawnień sprowadza się do publikowania na stronach internetowych informacji na temat strategii w zakresie wprowadzania do działalności ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych (art. 3 ust. 1). W odniesieniu do ujawnień na poziomie podmiotu, jeżeli zakłady ubezpieczeń oferujące ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne lub będące twórcami produktu emerytalnego biorą pod uwagę główne niekorzystne

38 Zob. P. Sawicki, *Rozporządzenie SFDR zbliża się wielkimi krokami – start już 10 marca*, <https://piu.org.pl/blogpiu/rozporzadzenie-sfdr-zbliza-sie-wielkimi-krokami-start-juz-10-marca/> [dostęp: 12.04.2023 r.].

39 Odesłania do tej definicji zawierają rozporządzenie delegowane 2021/1256 oraz rozporządzenie delegowane 2021/1257 w kontekście rozporządzenia delegowanego 2017/2359.

skutki decyzji inwestycyjnych dla czynników zrównoważonego rozwoju, to mają obowiązek publikować oświadczenie na temat strategii w zakresie *due diligence* dotyczące tych skutków (art. 4 ust. 1 lit. a). Natomiast w przypadku, gdy powyższe podmioty nie biorą pod uwagę głównych niekorzystnych skutków decyzji inwestycyjnych dla czynników zrównoważonego rozwoju, zobowiązane są opublikować uzasadnienie takiego postępowania (art. 4 ust. 1 lit. b). Kolejny wymóg w omawianym zakresie dotyczy obowiązków przedkontraktowych, a więc włączania określonych ujawnień w zakres informacji przekazywanych przed zawarciem umowy. Są to: sposób wprowadzania ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w podejmowanych decyzjach inwestycyjnych oraz wyniki oceny prawdopodobnego wpływu ryzyk dla zrównoważonego rozwoju na zwrot z tytułu udostępnianych produktów finansowych (art. 6 ust. 1). W przedmiotowym przypadku dochodzi do ujawnień na poziomie produktu (art. 7). Konieczność ujawnień uwzględnia ponadto polityki wynagrodzeń. Zakłady ubezpieczeń objęte zakresem SFDR mają obowiązek ujmowania w ich ramach informacji o sposobie zapewnienia spójności tych polityk z wprowadzaniem do działalności ryzyk dla zrównoważonego rozwoju (art. 5 ust. 1).

Wreszcie trzeba wskazać, że SFDR wprowadza również podział na tzw. „produkty jasnozielone” promujące m.in. aspekt środowiskowy, społeczny lub oba (art. 8) oraz tzw. „produkty ciemnozielone”, które dotyczą zrównoważonych inwestycji (art. 9). Ostatnie z wymienionych zostały jednocześnie zdefiniowane w art. 2 pkt 17.

Z kolei przedmiotem taksonomii, czyli rozporządzenia 2020/852⁴⁰, jest wprowadzenie kryteriów pozwalających ustalić, czy dana działalność gospodarcza kwalifikuje się jako zrównoważona środowiskowo.

40 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088, Dz. Urz. UE L 198 z 22.06.2020, dalej cyt.: taksonomia.

Ma to doniosłość w kontekście określenia stopnia, w jakim określona inwestycja jest zrównoważona środowiskowo (art. 1 ust. 1). Zgodnie z art. 3 taksonomii, działalność gospodarcza podlega kwalifikacji jako zrównoważona środowiskowo, gdy:

- wnosi istotny wkład w realizację co najmniej jednego z celów środowiskowych,
- nie wyrządza poważnych szkód dla żadnego z celów środowiskowych,
- jest prowadzona z minimalnymi gwarancjami (np. w zakresie przestrzegania wytycznych ONZ dotyczących biznesu i praw człowieka),
- spełnia techniczne kryteria kwalifikacji (oceny) ustanowione przez Komisję Europejską.

Cele środowiskowe zostały określone w art. 9 przedmiotowego aktu. Są to: łagodzenie zmian klimatu, adaptacja do zmian klimatu, zrównoważone wykorzystywanie oraz ochrona zasobów wodnych i morskich, przejście na gospodarkę o obiegu zamkniętym, zapobieganie zanieczyszczeniu i jego kontrola, a także ochrona i odbudowa bioróżnorodności i ekosystemów.

Zakres podmiotowy taksonomii odpowiada SFDR. Stąd znajduje on zastosowanie do zakładów ubezpieczeń oferujących ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne oraz zakładów ubezpieczeń będących twórcami produktu emerytalnego (art. 1 ust. 2 lit. b oraz art. 2 pkt 2).

Prócz powyższego istotny jest fakt, iż taksonomia uzupełnia wymogi w zakresie ujawniania informacji na temat zrównoważonego rozwoju, które ustanowiono w SFDR. Takie uzupełnienie przepisów dotyczących przejrzystości w informacjach przekazywanych przed zawarciem umowy oraz w sprawozdaniach okresowych ma skutkować, oprócz zwiększenia przejrzystości, zapewnieniem obiektywnych porównań dla inwestorów końcowych w kwestii udziału procentowego inwestycji finansujących zrównoważoną środowiskowo działalność gospodarczą (motyw 19).

Na uwagę zasługuje również okoliczność, zgodnie z którą regulacje zawarte w SFDR oraz taksonomii przyczyniają się do przeciwdziałania zjawisku tzw. „greenwashingu”. Stworzenie wspólnych dla całej Unii Europejskiej prawnych kryteriów kwalifikacji produktów, usług i działalności pod względem ich wpływu czy przyjazności dla środowiska jest niewątpliwie pożądane w kontekście zwalczania „pseudoekologicznego marketingu”.

4. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na rynku ubezpieczeniowym

Celem odniesienia założeń zrównoważonego rozwoju do działalności T UW-ów jest przedstawienie specyfiki działalności tych ubezpieczycieli oraz samej idei wzajemności (o czym szerzej jest w pozostałych rozdziałach niniejszej monografii). Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie są jednolite, rynek oraz wymogi formalno-prawne spowodowały ich zróżnicowanie w zakresie rynkowym i pewne podobieństwo pod względem kapitałowo-prawnym⁴¹. Podstawową ideą towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jest ubezpieczenie swoich członków na zasadzie wzajemności, przy czym T UW nie jest nastawiony na zysk (co nie oznacza, że nie powinien wypracowywać nadwyżki), czyli składki przede wszystkim powinny pokryć wypłacone świadczenia oraz koszty działalności⁴².

41 Zob. M. Janowicz-Lomott, *Małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na europejskim rynku ubezpieczeniowym – stan obecny i perspektywy wynikające z dyrektywy Wypłacalność II*, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace* 2015, t. 4, nr 3, s. 266–270.

42 Zob. E. Czerwiec, *Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych jako przedsiębiorstwo społeczne*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie* 2011, nr 848, s. 58.

W Dziale II ubezpieczeń funkcjonuje 7 TUV-ów (według stanu na dzień 31.12.2021)⁴³. Jak wskazano wcześniej są one bardzo zróżnicowane. Osiągają różny poziom składek, działają w różnej liczbie grup Działu II, ale co najważniejsze, działają w różnych sektorach tego rynku. Są to ubezpieczyciele osiagający aż 58% składki w grupie 10 Działu II (Tuw TUZ), ale i tacy ubezpieczyciele, którzy w ogóle nie działają w tej grupie. Jednak, co charakterystyczne i z czym często się kojarzą, działają one w sektorze rolnym⁴⁴. Na 8 ubezpieczycieli oferujących dotowane, obowiązkowe ubezpieczenie upraw – 3 to TUV-y⁴⁵. TUV-y mają dość szeroką ofertę, ubezpieczają i osoby fizyczne i prawne, ale i jednostki samorządu terytorialnego. Podobnie, w dość zróżnicowany sposób, prezentują swoją wzajemność lub odniesienie się do rozwoju zrównoważonego na swojej stronie internetowej (szerzej zob. tabela 1).

43 W pracy pominięto Dział I, w którym działają 2 TUV-y: POLSKI GAZ TUV na ŻYCIE oraz TUV REJENT-LIFE, których składka przypisana brutto wynosi odpowiednio 16,9 mln zł oraz 18,3 mln zł.

44 W odpowiedzi na interpelację nr 32571 złożoną przez Posłankę na Sejm RP Joannę Scheuring-Wielgus w zastępstwie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rafała Romanowski (sekretarz stanu) podkreśla znaczenie tych ubezpieczycieli na rynku ubezpieczeń upraw: „Na dopłaty do ubezpieczeń upraw rolnych i zwierząt gospodarskich na 2022 r. w budżecie zaplanowane zostały środki, w wysokości ponad 1,5 mld zł. Zapewnienie powyższych środków powinno umożliwić zawarcie umowy ubezpieczenia z dotacją z budżetu państwa wszystkim zainteresowanym producentom rolnym z wybranym zakładem ubezpieczeń, który oferuje najkorzystniejszy zakres ubezpieczeń, w szczególności z Towarzystwami Ubezpieczeń Wzajemnych których działalność opiera się na zasadzie solidarnej pomocy” – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, znak sprawy: BM.zpo.058.10.2022, Warszawa 14 kwietnia 2022 r.

45 Ubezpieczyciele oferujący dotowane ubezpieczenia upraw w sezonie 2022/2023 to: PZU, TUV „TUV”, Generali Towarzystwo Ubezpieczeń, AGRO Ubezpieczenia (do niedawna Pocztove TUV), InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń, TUZ TUV oraz VH Polska i ERGO Hestia.

Tabela 1. Charakterystyka towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce w 2021 r. @@@

	Składka przypisana brutto (mln zł)	Liczba grup ubezpieczeń (według prowadzonej działalności)	Udział składki z grupy 10 w składce zakładu (w %)	Oferta (ze strony internetowej)	Informacje na stronie internetowej o „rozwoju zrównoważonym”	Liczba skarg wniesionych do RF
Twu PZUW	796,5	16	0,7	Wszystko (nieuporządkowane)	Zasady ładu korporacyjnego, Dobre praktyki grupy PZU	2378
TUW TUW	651,0	14 (w tym dotowane ub. upraw rolnych)	49,8	Osoby fizyczne, JST, rolnicy, przedsiębiorcy	Wzajemność ubezpieczeniowa, ładu korporacyjny	7313
TUZ TUW	382,4	13 (w tym dotowane ub. upraw rolnych)	58,0	Dla Ciebie (rodzina, samochód, rolnik, ub. osobowe); Dla biznesu	Zasady ładu korporacyjnego	1038
AGRO UBEZPIECZENIA TUW*	338,5	14 (w tym dotowane ub. upraw rolnych)	28,5	Komunikacyjne, Domu i Mieszkania, Rolne, Podróże, Dla firm, Mikro ubezpieczenia (dla klientów Poczty Polskiej)	b.d.	2829
SALTUS TUW	209,0	8 (bez komunikacji)	-	Dla Ciebie (11 ubezpieczeń); Dla firm i instytucji (6 ubezpieczeń)	b.d.	556
Polski Gaz TUW	154,9	16	2,2	Dla firm, dla klientów indywidualnych, na życie	Idea wzajemności; Zasady ładu korporacyjnego	137
TUW CUPRUM	70,4	6 (bez komunikacji)	-	Majątkowe, OC, Osobowe	Opis idei wzajemności	69

* do 21.02.2022 r. T.U.W. POCZTOWE.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2021*, Warszawa 2022; Rzecznik Finansowy, *Skargi na działalność zakładów ubezpieczeń po IV kwartale 2021 r. (dział II) – stan na 31.12.2021 r.*, Warszawa 2022, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2022/04/Skargi-na-dzialalnosc-zakladu-ubezpieczen-Dzial-II-IV-kwartal-2021-r-....pdf> [dostęp: 11.04.2023 r.].

Przedstawiając natomiast działanie TUV-ów można odnieść się do skarg, które wpływają na tych ubezpieczycieli do Rzecznika Finansowego. W tym zakresie nie należy jednak odnosić się do wartości bezwzględnych, wiadomo bowiem, że liczba skarg będzie związana ze skalą działalności, odpowiednie wielkości należy odnieść do składki przypisanej brutto, co pozostawiamy już czytelnikom.

Podsumowując więc, TUV-y w Polsce są bardzo zróżnicowane pod względem działalności rynkowej. Pomimo, że mogą kojarzyć się z działalnością stricte dla niszowych klientów, to istotnym elementem ich działalności są powszechne ubezpieczenia komunikacyjne.

Podsumowanie

Żadna firma nie chce być taka sama jak inna, chce się wyróżniać, być lepsza. TUV-y wyróżniają się na rynku ubezpieczeń, są inne, bardziej proklientowskie, gdyż klient, to często współwłaściciel. Jednak, chcąc zmieniać rynek ubezpieczeń, który nie ma dobrego wizerunku, TUV-y mogą pójść o wiele dalej – stać się liderami w zakresie norm rozwoju zrównoważonego. Stać je na to, bo nie są nastawione głównie na zysk, a na swojego klienta.

Powinny skoncentrować się na oferowaniu „zielonych ubezpieczeń”, tj. ubezpieczeń wspierających ochronę środowiska i zrównoważoność (bowiem klienci o wysokiej świadomości w zakresie ochrony klimatu i środowiska, zwłaszcza należący do młodego pokolenia, są skłonni płacić nawet nieco wyższą składkę wiedząc, że przyczyniają się do ich ochrony) np.:

- ubezpieczeń rolnych – system premii dla rolników, którzy np. świadomie zmniejszają zużycie sztucznych nawozów bądź szczególnie dbają o swoją hodowlę uwzględniając założenia zrównoważonego rozwoju⁴⁶,

46 Lub też stworzyć mniej dochodowe, ale potrzebne rynkowi rolnemu ubezpieczenia, jak np. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolniczego handlu detalicznego.

- ubezpieczeń OC posiadaczy pojazdów mechanicznych – uzależniając wysokość składki od stylu jazdy (*EcoDriving*),
- ubezpieczeń „stymulujących” przyjazne dla środowiska alternatywy (*e-bike*)⁴⁷.

Zakłady ubezpieczeń, w tym T UW-y, prowadząc politykę lokacyjną, spełniając wymogi kapitałowe decydują o inwestowaniu środków w różne klasy aktywów, inwestując mogą stać się wzorem dla innych zakładów ubezpieczeń w zakresie inwestowania społecznie odpowiedzialnego. W coraz bardziej świadomym społeczeństwie inwestowanie takie zapewne nie pozostanie niezauważone.

Jednak działając na rzecz przyszłych pokoleń powinny również działać na rynku ubezpieczeń osobowych (emerytalnych), jeżeli nie indywidualnie, to zastanowić się nad powołaniem wspólnego T UW-u – „T UW przyszłość”.

Bibliografia

- Czerwiec E., *Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych jako przedsiębiorstwo społeczne*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie 2011, nr 848.
- Defourny J., Nyssens J., *Social innovation, social economy and social enterprise: what can the European debate tell us?* [w:] F. Moulaert (ed.), D. MacCallum (ed.), A. Mehmood (ed.), A. Hamdouch (ed.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action and Transdisciplinary Research*, Cheltenham 2013.
- Jakubczak A., *Znaczenie ekonomii społecznej w zrównoważonym rozwoju*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 2014, nr 37, t. 3.
- Janowicz-Lomott M., *Małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych na europejskim rynku ubezpieczeniowym – stan obecny i perspektywy wynikające z dyrektywy Wypłatność II*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace 2015, t. 4, nr 3.

47 Zob. D. Pfeifer, V. Langen, *Insurance Business and Sustainable Development* [w:] M. Sarfraz (ed.), L. Ivascu (ed.), *Risk Management*, IntechOpen 2021, s. 10–11.

- Kazojc K., „Czarna” społeczna odpowiedzialność biznesu w obszarze środowiska, *Ekonomia i Środowisko* 2014, nr 3(50).
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2021*, Warszawa 2022
- Kostorz J., *Katechetyczne znaczenie encykliki Laudato si'*, *Studia Oecumenica* 2015, vol. 15.
- Kuraszko I., Rok B., *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007.
- Kurdyś-Kujawska A., *Ubezpieczenia gospodarcze jako czynnik zapewniający zrównoważony rozwój gospodarstw rolnych*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 2016, nr 436.
- Lemkowska M., *Funkcje ubezpieczeń gospodarczych a zrównoważony rozwój*, *Wiadomości Ubezpieczeniowe* 2020, nr 2, s. 47.
- Lewicka-Strzałecka A., *Miejsce CSR w europejskiej strategii na rzecz zrównoważonego rozwoju*, *Annales. Etyka w życiu gospodarczym* 2009, vol. 12, nr 1.
- Matysiak A., Struś M., *Paradygmat rozwoju zrównoważonego*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2015, nr 213.
- Mazur-Wierzbicka E., *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w praktyce społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej*, *Ekonomia* 2012, nr 4(21).
- Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, znak sprawy: BM.zpo.058.10.2022, Warszawa 14 kwietnia 2022 r.
- Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030*, Rezolucja przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Organizacji Narodów Zjednoczonych w dniu 25 września 2015 r., https://www.unic.un.org.pl/files/164/Agenda%202030_pl_2016_ostateczna.pdf.
- Park J.G., Park K., Noh H., Kim Y.G., *Characterization of CSR, ESG, and Corporate Citizenship through a Text Mining-Based Review of Literature*, *Sustainability* 2023, vol. 15(5), s. 4-6, <https://doi.org/10.3390/su15053892>.
- Pfeifer D., Langen V., *Insurance Business and Sustainable Development* [w:] M.Sarfraz (ed.), L. Ivascu (ed.), *Risk Management*, IntechOpen 2021.
- Rzecznik Finansowy, *Skargi na działalność zakładów ubezpieczeń po IV kwartale 2021 r. (dział II) – stan na 31.12.2021 r.*, Warszawa 2022, <https://rf.gov.pl/wp-content/uploads/2022/04/Skargi-na-dzialalnosc-zakladu-ubezpieczen-Dzial-II-IV-kwartal-2021-r-.....pdf>.

- Sawicki P., *Rozporządzenie SFDR zbliża się wielkimi krokami – start już 10 marca*, <https://piu.org.pl/blogpiu/rozporzadzenie-sfdr-zbliza-sie-wielkimi-krokami-start-juz-10-marca/>.
- Sawicki P., *Stanowisko PIU w konsultacjach EIOPA dotyczących przepisów ostrożnościowych i zielonych aktywów*, <https://piu.org.pl/blogpiu/konsultacje-eiopa-przepisy-ostroznosciowe-i-zielone-aktywa/>.
- Siemiński J.L., *Idea „rozwoju zrównoważonego i trwałego” obszarów wiejskich w Polsce na tle innych koncepcji. Ujęcia planistyczne. (Część I)*, Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich 2008, nr 2.
- Townsend B., *From SRI to ESG: The origins of socially responsible and sustainable investing*, *The Journal of Impact and ESG Investing* 2020, vol. 1(1).
- Trzepacz P., *Geneza i istota koncepcji zrównoważonego rozwoju* [w:] P. Trzepacz (red.), *Zrównoważony rozwój – wyzwania globalne. Podręcznik dla uczestników studiów doktoranckich*, Kraków 2012.
- Tsang A., Frost T., Cao H., *Environmental, Social, and Governance (ESG) Disclosure: A Literature Review*, *The British Accounting Review* 2023, vol. 55(1), <https://doi.org/10.1016/j.bar.2022.101149>.
- Wolska M., Czerwonka M., *Społecznie odpowiedzialne inwestowanie – analiza rentowności funduszy SRI w Polsce*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów* 2013, z. 126.
- Zakrzewska B., *Zrównoważony rozwój a jakość życia. Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe* 2019, nr 4.
- Zalega T., *Rozwój zrównoważony a ekonomia zrównoważonego rozwoju – zarys problematyki*, *Studia i Materiały* 2016, nr 1.
- Zhou D., Zhou R., *ESG Performance and Stock Price Volatility in Public Health Crisis: Evidence from COVID-19 Pandemic*, *International Journal of Environmental Research and Public Health* 2022, vol. 19(1), s. 1–15, <https://doi.org/10.3390/ijerph19010202>.

Sustainable development.

The context of mutual insurance companies

Keywords: mutual insurance company, sustainable development, Polish insurance market, EU law, ESG

The paper considers the issue of sustainable development in the area of mutual insurance companies (MIC). The first part explains and discusses the assumptions of such a doctrine. In relation to insurance activity, no differences in the meaning of the term of have been identified. At the same time, the authors stated, that MIC meet the qualification criteria for enterprises classified in the social economy sector. The following section of the article provides an overview of sustainable development in the European Union law on insurance activity and distribution. As part of the analysis, the SOLVENCY II, IDD, SFDR and „green taxonomy” areas were taken into account. The authors identified that a significant part of the regulations concerns insurance investment products. In accordance with EU legislation, there is no distinction between MIC and insurers operating in a different legal form. Consequently, not all of mentioned regulations apply to MIC which operate in Poland due to the range of life insurance services they provide. The last part of the article contains the characteristics of insurance companies on the Polish insurance market. Relevant figures and data have been cited in this context.

The paper was prepared in an interdisciplinary approach, taking into account the disciplines of economics and law. Article methodology includes descriptive, formal-dogmatic and data analysis methods.



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Marietta Janowicz-Lomott*

Ubezpieczenia rolne w kontekście ubezpieczeniowej zasady wzajemności, czyli T UW jako naturalny partner rolnika

Słowa kluczowe: ubezpieczenia rolne, T UW, kapitał społeczny na wsi, spółdzielczość wiejska, asymetria informacji

Wstęp

Ubezpieczenia rolne można zdefiniować jako specjalną linię ubezpieczeń majątkowych skierowaną do gospodarstw rolnych. W ujęciu szerokim – podmiotowym – można je zdefiniować jako każdy rodzaj ubezpieczenia, który może być zastosowany w gospodarstwie rolnym¹. Ze względu jednak na specyfikę gospodarowania w rolnictwie szczególnym

* **Dr hab. Marietta Janowicz-Lomott, prof. SGH.** Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Kolegium Zarządzania i Finansów. ORCID: 0000-0002-8835-6209.

1 Metoda ta spotykana jest powszechnie w polskiej literaturze przedmiotu. Zamiast wielu zob. E. Stroiński, *Ubezpieczenia majątkowe i osobowe w rolnictwie*, Wydawnictwo Akademii Finansów, Warszawa 2006, s. 111 i nast.

obszarem ubezpieczeń w rolnictwie są te, które związane są z produkcją gospodarstw rolnych, czyli ubezpieczenia upraw i zwierząt gospodarskich².

Cechą charakterystyczną tradycyjnych ubezpieczeń upraw i zwierząt jest ich niska efektywność rozumiana zarówno poprzez stosunkowo niski stopień ich wykorzystania jak i wyniki osiągnięte przez ubezpieczycieli. Wielkość globalnego rynku ubezpieczeń upraw w roku 2022 jest szacowana na 40,7 mld USD³ co daje 1,1% światowej składki ubezpieczeń *non-life*. Nawet w państwach o wysokim dochodzie, które stosują dotacje do składki ubezpieczeniowej⁴ ubezpiecza się niewiele ponad 50% powierzchni upraw⁵.

Jednocześnie analiza wskaźników szkodowości⁶ polskich ubezpieczycieli wskazuje, iż bez dopłat jedynie w czterech z dziesięciu analizowanych lat wskaźniki szkodowości dla ubezpieczeń upraw nie przekroczyły 100 procent (tabela 1). A w latach 2012 i 2016 nawet dopłaty do składek nie pozwoliły na utrzymanie wskaźników szkodowości na bezpiecznym poziomie.

Jednocześnie jednak w literaturze przedmiotu podkreśla się, iż pomimo swoich mankamentów (niska efektywność, nieubezpieczalność

- 2 Taka wąska (przedmiotowa) definicja ubezpieczeń rolnych jest charakterystyczna dla literatury zagranicznej. Zamiast wielu zob. R. Iturrioz, *Agricultural Insurance. Primer series on insurance, The International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, Washington 2009, s. 3.
- 3 Dane The International Market Analysis Research and Consulting Group, <https://www.imarcgroup.com/crop-insurance-market> [dostęp: 28.03.2023].
- 4 Dopłata do składek ubezpieczeniowych są jedną metod wsparcia rolnictwa stosowaną na świecie i akceptowaną przez WPR. Zob. M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczeniowe instrumenty stabilizacji dochodów rolniczych jako instrument wsparcia rolnictwach w ramach Wspólnej Polityki Rolnej – wybrane problemy* [w:] R. Bartkowiak, M. Matuszewicz (red.), *Ekonomia i finanse oraz nauki o zarządzaniu i jakości: wyzwania, dylematy i praktyczne zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019, s. 151 i nast.
- 5 W przypadku ubezpieczenia zwierząt brak jest takich informacji.
- 6 Ze względu na brak danych nie jest możliwe obliczenie wskaźników szkodowości finansowej innych niż szkodowość prosta, która jest stosunkiem wypłaconych odszkodowań do składek przypisanych.

niektórych ryzyk) ubezpieczenie jest jednym z najskuteczniejszych sposobów finansowania skutków zdarzeń losowych w rolnictwie⁷. Cechą charakterystyczną rynku ubezpieczeniowego jest jednoczesna obecność dwóch koncepcji prowadzenia działalności ubezpieczeniowej – wzajemnej i komercyjnej, na której oba typy ubezpieczeń od lat funkcjonują w koegzystencji.

Tabela 1. Wskaźniki szkodowości ubezpieczeń upraw w Polsce w latach 2010-2019

Wskaźnik	2010 [%]	2011 [%]	2012 [%]	2013 [%]	2014 [%]	2015 [%]	2016 [%]	2017 [%]	2018 [%]	2019 [%]
Szkodowość finansowa prosta (bez dopłat)	72,84	134,00	252,18	40,05	73,85	45,83	383,33	120,00	100,00	140,00
Szkodowość finansowa prosta z dopłatami do składek	41,89	91,78	160,71	27,92	50,82	31,35	176,92	46,88	38,36	56,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRIRW

Na tym tle sformułowany został cel artykułu – odpowiedź na pytanie, czy da się uzasadnić szczególną rolę wzajemności w rolnictwie czyli czy ubezpieczenia wzajemne, ze względu na swoje cechy są bardziej adekwatne dla rolnika?

1. Ubezpieczenia rolne – charakterystyka

Przyczyną wspomnianej we Wstępie niskiej efektywności ubezpieczeń rolnych są⁸:

- 7 M. Janowicz-Lomott, K. Łyskawa, *Ubezpieczenia rolne* [w:] *Ubezpieczenia*, W. Ronka-Chmielowiec (red.), C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 409–410.
- 8 M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczenia wzajemne w finansowaniu skutków realizacji ryzyka w rolnictwie. Doświadczenia unijne – wnioski dla Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 121 i nast.

- asymetria informacji na którą składa się negatywna selekcja oraz hazard moralny,
- relatywnie wysokie koszty prowadzenia,
- korelacja zdarzeń w ubezpieczeniach upraw i zwierząt.

Asymetrię informacji zdefiniować można jako sytuację, w której różne osoby dysponują niejednakową wiedzą, inaczej mówiąc, jedna ze stron gry rynkowej (transakcji) posiada relatywnie lepszą – rzetelniejszą i pełniejszą – informację odnośnie przedmiotu czy charakteru wymiany^{9, 10}. Asymetria informacji ma szereg konsekwencji, które zaburzają poprawne funkcjonowanie rynku i mamy z nią do czynienia zarówno przed zawarciem transakcji (faza *ex ante*), jak i po niej (faza *ex post*). W fazie *ex ante* z asymetrią związany jest bezpośrednio problem negatywnej selekcji (*adverse selection*), natomiast w fazie *ex post* ryzyko moralne (*moral hazard*)¹¹. K.J. Arrow zidentyfikował na rynku ubezpieczeń dwa rodzaje problemów związane z asymetrią informacji – ukryte informacje i ukryte działania. Ukryte informacje (negatywna selekcja) występują gdy klient ma wiedzę na temat prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego, którą wykorzystuje przy zakupie ubezpieczenia i nie dzieli się nią z zakładem ubezpieczeń. Ukryte działania (hazard moralny) związane są z tym, że ubezpieczenie stanowi zachętę dla ubezpieczonego

9 M. Rothschild, J. Stiglitz, *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, "The Quarterly Journal of Economics", 1976, nr 90(4), s. 629 i nast.

10 Prekursorem uwzględniania roli informacji oraz wiedzy w gospodarce jest Friedrich A. von Hayek, a pojęcie asymetrii informacyjnej wprowadził do ekonomii James A. Mirrlees. W roku 2001 Nagrodę Nobla za analizę rynków cechujących się asymetrią informacji, otrzymali trzej inni Amerykanie: G.A. Akerlof z Berkeley, A.M. Spence z Uniwersytetu Stanford oraz J.E. Stiglitz z Uniwersytetu Columbia. Stworzyli oni fundamenty ogólnej teorii rynków cechujących się asymetrią informacji. Zob. więcej M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczenia wzajemne...*, op. cit., s. 141 i nast.

11 J. Stiglitz, A. Weiss, *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, "American Economic Review", 1981, Vol. 71, No. 3, s. 393–395.

aby zmniejszać wysiłki prewencyjne, generując tym samym dodatnią korelację pomiędzy ochroną ubezpieczeniową, a roszczeniami¹².

W ubezpieczeniach rolnych problem asymetrii ma szczególne istotne znaczenie. W literaturze przedmiotu, wskazuje się trzy rodzaje ukrytych informacji kształtujących negatywną selekcję. Są to¹³:

1. Asymetria informacji związana z przewidywanym plonowaniem – ubezpieczeniem zainteresowani są w większym stopniu ci rolnicy którzy przewidują lub osiągają niższe plony w swoich gospodarstwach rolnych;
2. Asymetria informacji związana z oczekiwaniem na straty – ubezpieczeniem będą zainteresowani rolnicy, którzy spodziewają się strat w produkcji a straty mogą być pośrednim skutkiem innych zdarzeń, np. znaczące opady śniegu mogą niekiedy prowadzić do słabszego wzrostu roślin;
3. Asymetria informacji związana z lokalną wiedzą o potencjale ziemi – ubezpieczeniem zainteresowani są rolnicy, którzy znając specyficzne warunki lokalne gleb spodziewają się strat (np. w obszarach lokalnie objętych suszą, czy przymrozkami).

Biorąc pod uwagę hazard moralny, to w przypadku ubezpieczeń upraw nie można co prawda wpływać na częstotliwość występowania zjawisk pogodowych można jednak podejmować działania, które będą zwiększać poziom ewentualnych strat¹⁴. Może to dotyczyć np.:

- niewykonania właściwych (i w terminie) zabiegów agrotechnicznych,
- niestosowania zabiegów profilaktycznych,
- uprawiania nieadekwatnych dla danego terenu odmian roślin.

12 K. J. Arrow, *The economics of agency*, in: *Principals and Agents: The Structure of Business*, J.W. Pratt, R. Zeckhauser (red.), Harvard Business School Press, Boston: 1985, s. 37.

13 J. Quiggin. *The Optimal Design of Crop Insurance*, in: *Economics of Agricultural Crop Insurance*, D.L. Hueth, W.H. Furtan (red.), Kluwer Academic Publishers, Norwell MA 1994, s. 116–117.

14 J. Skees, P. Hazell, M. Miranda, *New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries*, ETPD Discussion Paper No 55, 1999, s. 4–6.

Rolnik (ubezpieczony) może zmienić swoje praktyki produkcyjne w związku z posiadaną przez niego ochroną ubezpieczeniową, i przyczynić się do wzrostu ekspozycji na ryzyko¹⁵.

Problem relatywnie wysokich kosztów dotyczy przede wszystkim kosztów likwidacji szkód, szczególnie gdy mamy do czynienia ze znaczącą liczbą małych gospodarstw rolnych, do których należy dotrzeć kiedy dokonujemy procesu sprzedaży, ale przede wszystkim likwidacji szkody w oparciu o oszacowanie rzeczywistej straty. Z drugiej strony wpływ wielu czynników (klimatycznych, glebowych, związanych z właściwością roślin, etc.) ma wpływ na prawidłowe oszacowanie ryzyka. Powoduje to konieczność często kosztownego dotarcia o danych lub własnego budowania baz danych.

W ubezpieczeniach rolnych straty związane są w istotnej mierze ze skutkami zjawisk pogodowych (powódzie, susze). W takiej sytuacji trudno zaś mówić o niezależności ryzyka gdyż realizacja ryzyka pogodowego powoduje, że wielu producentów rolnych na danym obszarze zostaje dotkniętych szkodą w wyniku pojedynczego zdarzenia. Ryzyko pogodowe w rolnictwie przybierać może charakter ryzyka katastroficznego, wówczas założenie o niezależności nie jest spełnione co powoduje trudności w dywersyfikacji pomiędzy gospodarstwami, uprawami, a nawet regionami¹⁶. Dodatnia korelacja zdarzeń i brak możliwości dywersyfikacji regionalnej zwiększa ryzyko portfela ubezpieczyciela oraz wymusza na nim odpowiednie zwiększenie wymogów kapitałowych, większe rezerwy, tworzenie rezerw katastroficzných. To będzie powodowało wzrost składki a w skrajnych przypadkach odmowę objęcia gospodarstwa ochroną ubezpieczeniową.

15 R.D. Weaver, T. Kim, *Designing Crop Insurance to Manage Moral Hazard Costs*, Paper proposed for presentation at 2002 Congress EAAE X th Congress Exploring Diversity in the European Agri-Food System. Zaragoza (Spain), s. 5, August 2002.

16 P. Kowalczyk, E. Poprawska, W. Ronka-Chmielowiec, *Metody aktuarialne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 29.

2. T UW a komercyjny zakład ubezpieczeń

W rozważaniach na temat szczególnej roli T UW w rolnictwie konieczne jest wskazanie czym tak naprawdę charakteryzuje się ten zakład ubezpieczeń i na czym polega jego odmienność w porównaniu do komercyjnego zakładu ubezpieczeń. Są to dwie kluczowe cechy T UW¹⁷:

- zakup ubezpieczenia powiązany jest z członkostwem w T UW – członkowie są zatem zarówno ubezpieczycielem jak i ubezpieczonymi,
- składka ubezpieczeniowa jest nieostateczna – jest zaliczką.

Konsekwencją pierwszej cechy (praw członkowskich) jest udział we władzach towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Ogólne zebranie członków (lub też ich przedstawicieli) jest naczelną władzą towarzystwa. Do niej należy wybór władz wykonawczych i ewentualnie nadzorczych.

W towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych podstawową rolę odgrywają członkowie, którzy jako wspólnota ubezpieczonych tworzą istotę towarzystwa. Jednak w efekcie ewolucji rynku ubezpieczeniowego, a przede wszystkim rosnących wymogów kapitałowych polskie prawo ubezpieczeniowe przewiduje możliwość tworzenia tzw. modelu kapitałowego T UW, w którym zakłada się zróżnicowanie członków – członkowie zwyczajni (ubezpieczeni, z ograniczonym prawem głosu na WZ (walnym zgromadzeniu) lub nawet bez prawa głosu) i członkowie

17 Odrębności zakładów komercyjnych i wzajemnych można poszukiwać też innych płaszczyznach – w organizacji podmiotu, jego formie organizacyjno-prawnej, działalności ekonomiczno-finansowej czy w aspekcie socjologiczno-społecznym. Ze względu jednak na ograniczoność artykułu nie zostaną one tu omówione. Zob. M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczenia wzajemne...*, op. cit., s. 75 i nast.

kapitałowi (zaangażowani wyłącznie kapitałowo – nie posiadający umowy ubezpieczenia, z prawem głosu w zgromadzeniu członków). Model kapitałowy powoduje zatarcie cech wzajemności, T UW staje się właściwie całkowicie zbliżony do podmiotu oferującego ubezpieczenia na zasadach komercyjnych, a członkostwo zwyczajne w takim zakładzie nie daje ubezpieczonym żadnych dodatkowych korzyści poza umową ubezpieczenia. Warto zauważyć, iż T UW-y coraz częściej wybierają model kapitałowy. Należy podkreślić, że obecność zewnętrznego „dawcy kapitału” w T UW ogranicza zawsze prawa członkowskie i wiąże się z oczekiwaniami zwrotu z zainwestowanego kapitału.

W aspekcie finansowym kluczowa jest cecha druga. Zakład oferujący ubezpieczenie komercyjne (spółka akcyjna) określa stałą składkę (*ex ante*) wynikającą z kalkulacji oczekiwanego przebiegu szkodowości i metod oceny ryzyka. W ten sposób zakład ubezpieczeń komercyjny jest obciążony ryzykiem niepowodzenia prowadzonej działalności – gdy zabraknie środków ze składek musi zaangażować w wypłaty odszkodowań kapitały zakładów ubezpieczeń. W podmiocie organizującym ubezpieczenie wzajemne to uczestnicy wspólnoty zobowiązują się do wspólnego ponoszenia ryzyka. W wymiarze praktycznym oznacza to, że ostateczna cena ubezpieczenia wzajemnego kształtuje się w oparciu o rzeczywisty przebieg szkodowości i znana jest po zakończeniu okresu ubezpieczenia (*ex post*). W przypadku osiągnięcia nadwyżki finansowej przez T UW zostaje ona zwrócona ubezpieczonym, przeznaczona na podwyższenie kapitałów zakładu lub inne cele określone przez zgromadzenie członków. Jednak w momencie, gdy suma świadczeń i kosztów przewyższa zaliczkowo opłacone składki, to członek T UW jest zobowiązany do dopłaty. Dopłaty mogą być nieograniczone, często jednak poprzez odpowiednie przepisy prawne obowiązek dopłat bywa ograniczany. W przypadku dopłat ograniczonych istnieje możliwość zmniejszenia wysokości wypłacanego świadczenia.

3. Dlaczego ubezpieczenia wzajemne w sektorze rolnym?

Powszechnie wskazuje szereg argumentów za szczególną przydatnością ubezpieczeń wzajemnych w rolnictwie. Są to przede wszystkim:

- świadomość „swojego” zakładu ubezpieczeń – wpływ rolników na tworzenie i zarządzanie „swoimi” zakładami ubezpieczeń (stosunkowo duża samorządność i samoorganizacja rolników),
- mniejszy problem z asymetrią informacji (motywują do ubezpieczenia „lepszycy” potencjalnie rolników, ograniczają wpływ hazardu moralnego),
- możliwe niższe koszty, nastawienie „*not for profit*”,
- stosunkowo duża elastyczność w obejmowaniu nowych zagrożeń,
- duża aktywność w zakresie innowacji produktowych czy prewencyjnych.

Na tle tych rozważań należy jednak pamiętać, iż T UW-y jak każde inne zakłady ubezpieczeń (z wyjątkiem małych T UW) podlegają regulacjom właściwym dla rynku ubezpieczeń (SOLVENCY II)¹⁸.

3.1. Samorządność i samoorganizacja – uwarunkowania historyczne i społeczne

Pozycja ubezpieczycieli wzajemnych na rynku ubezpieczeniowym, ale też w poszczególnych grupach klientów, jest zdeterminowana wieloma czynnikami o charakterze formalno-prawnym i ekonomicznym, także historycznym, społecznym czy politycznym.

18 M. Janowicz-Lomott, *Polityka instytucji Unii Europejskiej wobec towarzystw ubezpieczeń wzajemnych* [w:] *Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń*, W. Sułkowska, G. Strupczewski (red.), Poltext, Warszawa, 2015, s. 109 i nast.

Historia ubezpieczeń wzajemnych jest tak długa jak historia samych ubezpieczeń. W opracowaniu tym wskazać warto jedynie najistotniejsze jej punkty w odniesieniu do ubezpieczeń rolniczych.

W początkowym okresie pierwsze nieformalne organizacje wzajemne w rolnictwie dotyczą głównie ubezpieczenia od ognia. Ale też w Islandii już w XIII w. lokalne zrzeszenia chłopskie wynagradzały swym członkom w naturze szkody powstałe wskutek gradobicia. Również w naturze pokrywano często szkody powstałe wskutek padania bydła w starogermańskich „gildiach krowich” czy „kasach krowich”. Formalnie pierwsze nowoczesne ubezpieczenia upraw i zwierząt oferowano w Niemczech w końcu XVII w.¹⁹

W Polsce pierwsze przejawy ubezpieczeń pojawiły się już w XVI i XVII wieku. W niektórych miastach powstały tzw. porządki ogniowe, które stanowiły zorganizowaną pomoc sąsiedzką oraz kasy ogniowe, które można zaliczyć do zaczątków towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Pierwszy zakład ubezpieczeń przeznaczony dla wsi został powołany dekretem z 9.06.1804 r. Było to Towarzystwo Ogniowe Wiejskie Prowincji Prus Południowych.²⁰ W 1816 r, na ziemiach Królestwa Polskiego zostało powołane Towarzystwo Ogniowe. Pomyślny rozwój tego Towarzystwa przyczynił się do powstania w 1833 r., pod zarządem tej samej Dyrekcji Generalnej, Towarzystwa Ubezpieczeń Ruchomości od Pożarów, które oferowało m.in. ubezpieczenia maszyn rolniczych, zbóż w snopkach i ziarnie oraz zwierząt gospodarskich. W 1843 r. organizacja ta otrzymała nową nazwę – Dyrekcji Ubezpieczeń, która z czasem rozszerzyła swoją ofertę na ubezpieczenie bydła od księgosuszu^{21, 22}.

19 W.K. Rajcher, *Spoleczno-historyczne typy ubezpieczeń*, Książka i Wiedza, Warszawa 1951, s. 10 i nast.

20 K. Krzeczkwoski, *Rozwój ubezpieczeń publicznych w Polsce*. T. I, PZUW, Warszawa 1931, s. 7–10.

21 Księgosusz (pomór bydła) jest zaraźliwą, wirusową chorobą zwierząt parzystokopytnych. Księgosusz wymienia się jako jedną z najgroźniejszych chorób zwierząt, które nieustannie towarzyszyły cywilizacyjnemu rozwojowi człowieka. W Europie zaraza

Na terenie ziem polskich pod zaborami pojawiały się także prywatne zakłady ubezpieczeń w formie TUW, świadczące usługi dla rolników. Na terenie zaboru rosyjskiego były to powstałe w 1901 r. Towarzystwo Wzajemnego Ubezpieczenia od Gradobicia „Ceres” i utworzone w 1903 r. Warszawskie Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń Ruchomości Rolnych „Snop”²³, które założone zostało w celu zapewnienia rolnikom wynagrodzenia za straty wynikłe wskutek ognia, piorunu, wybuchów pary i gazu oświetleniowego, jak również wskutek zarządzenia środków tłumienia pożaru w ubezpieczonych ruchomościach²⁴. Także w Wielkopolsce działało wiele prywatnych lokalnych wzajemnych zakładów ubezpieczeń, które skupiały rolników (w Starej Marynie, Paproci, Marylasku, Jastrzębsku Starym i in.) i właścicieli młynów (np. powstała w 1870 r. Spółka na Zabezpieczenie Wiatraków w Kościanie). Oprócz ochrony przed skutkami pożarów zakłady te specjalizowały się w ubezpieczaniu żywego inwentarza od chorób (np. wągrzyca świń) i od pomoru. Było wśród nich kilkanaście trwale działających, na czele z Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych Zwierząt Rzeźnych, założonym w Bydgoszczy w 1891 r.²⁵

W zaborze austriackim w 1860 r. powstało Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych w Krakowie (tzw. Florianka), które z czasem Towarzystwo rozszerzyło swą działalność na ubezpieczenia gradowe²⁶. Drobnymi

została zlikwidowana na przełomie XIX i XX stulecia A. Fitzner, G. Paprocka, *Zwalczanie księgosuzu na świecie*, Medycyna Weterynaryjna, 2010, 66 (12), s. 799–804.

22 K. Wyszynacki, *Ubezpieczenia rządowe w Polsce*, druk W. Piekarniaka, Warszawa 1918, s. 14.

23 Od 1917 r. znane jako Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń od Ognia „Snop”.

24 Art. 1 Statutu towarzystwa, Ustawa Warszawskiego Towarzystwa Wzajemnego Ubezpieczenia Ruchomości Rolnych „Snop”, Druk. „Gazety Rolniczej”, Warszawa 1903.

25 A. Bratkowski, *O praktyce ubezpieczeń wzajemnych*, Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia, 2001, 1 (9), s. 27.

26 M. Głowacki, *Przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe na ziemiach polskich i znaczenie ich dla gospodarstwa narodowego*, „Ostoja” Spółka Wydawnicza, Poznań 1918, s. 15–16 i 43.

ubezpieczeniami ogniowymi zagród chłopskich zajmowały się Ludowe Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń „Wisła” we Lwowie (1900 r.) i „Dniestr” Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń we Lwowie (1892 r.)²⁷.

W 1912 r., powstał na terenie zaboru austriackiego Galicyjski Krajowy Zakład Reasekuracyjny Ubezpieczenia Bydła z siedzibą we Lwowie. Oparty był na zasadach wzajemności i miał na celu: „zapewnić miejscowym stowarzyszeniom podstawę i rozwój przez objęcie części ryzyka, jakie stowarzyszenia te ponoszą wskutek padnięcia lub rzezi z konieczności ubezpieczonego bydła, jak nie mniej, wskutek tego, że mięso ubezpieczonych zwierząt, zabitych w rzeźniach, zostanie w całości lub części zniszczone stosownie do obowiązujących przepisów o oględzinach mięsa”²⁸.

Celem powołania zakładu było wsparcie rozwoju lokalnych stowarzyszeń wzajemnego ubezpieczenia bydła. W efekcie do wybuchu I wojny światowej rozwinęła się sieć takich stowarzyszeń w ok. 150 miejscowościach galicyjskich. W 1907 r. rozpoczęło także działalność Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń przeciw Wągrzycy Świń we Lwowie, a w 1910 r. takie samo w Stryju²⁹.

Osadzenie ubezpieczeń wzajemnych w ekonomii społecznej uzasadnia analizę uwarunkowań rozwoju wzajemności w sektorze rolnym poprzez pryzmat innych podmiotów trzeciego sektora w środowiskach rolnych. W tym obszarze gospodarki obserwujemy niezwykle silny rozwój spółdzielczości. Choć za pierwszą spółdzielnię na świecie uważana jest powszechnie powstała w 1844 r. w Anglii spółdzielnia spóżywców Roczdelskie Stowarzyszenie Sprawiedliwych Pionierów³⁰, w tym samym

27 P. Augustyn, *Z ubezpieczeniami wzajemnymi przez wieki*, BEL-DRUK, Tarnów-Lubcza, 2010, s. 107.

28 Art. 3. Statut Galicyjskiego Krajowego Zakładu Reasekuracyjnego Ubezpieczenia Bydła z siedzibą we Lwowie, Lwów 1912.

29 R. Tomczyk, *Zagrożenia epidemiologiczne na terenie austriackiej części monarchii habsburskiej w XIX w. (do 1914 r.). Aspekty prawne i administracyjne, Galicja*. Studia i materiały, 2015, 1, s. 110–111.

30 Grupa 28 tkaczy z Rochdale w północnej Anglii, zdesperowanych zawyżonymi cenami i złą jakością towarów sprzedawanych przez miejscowych kupców, założyła spółdzielnię spóżywców pod nazwą „Roczdelskie Stowarzyszenie

czasie, a nawet wcześniej, pojawiały się licznie podobne inicjatywy w wielu krajach, m.in. w Polsce założone w 1816 r. przez Stanisława Staszica Hrubieszowskie Towarzystwa Rolniczego Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach (późniejsza nazwa Towarzystwo Rolnicze Hrubieszowskie).

Faktyczny rozwój wiejskiego ruchu spółdzielczego na świecie następuje jednak z początkiem XIX w. W USA oraz w Kanadzie początki spółdzielczości to głównie spółdzielnie zbytu związane z eksportem zbóż do Europy (Kanada) czy zbytu owoców w USA³¹. Kolejnym elementem wspólnych działań były spółdzielcze zakłady przetwórstwa rolno-spożywczego (piekarnie, masarnie, mleczarnie, przetwórstwo owoców i warzyw). Narastający postęp w rolnictwie wymagał znacznych nakładów inwestycyjnych, co z drugiej strony przekraczało możliwości finansowe rolników. Dlatego też zamiast zaciągać kredyty lichwiarskie, rolnicy organizowali własne spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (z czasem banki spółdzielcze).

Pokażny w tym zakresie jest także dorobek wsi polskiej i działających propagatorów ruchu spółdzielczego, np. idee spółdzielni rolniczo-handlowych i banków ludowych³² rozwijali ks. Augustyn Smarzewski, Piotr Wawrzyniak i ks. Franciszek Adamski³³. Koncepcję kas pożyczkowych na grunt polskiej wsi galicyjskiej przeniósł Franciszek Stefczyk, który w 1890 r. założył pierwszą wiejską spółdzielnię kredytową

Sprawiedliwych Pionierów” S. Thgutt, Spółdzielnia spóżywców w Rochdale i zasady rocdelskie, <http://kooperatyzm.pl/spoldzielnia-spozywcow-w-rochdale-i-zasady-rocdelskie-1938/> [dostęp: 29.03.2023].

- 31 Które m.in. zatrudniając specjalistów z zakresu medycyny i ochrony zdrowia, propagowały konieczność regularnego spożywania owoców, by „zaradzić” nadprodukcji owoców i związanym z tym spadkiem cen.
- 32 Polskie banki ludowe w zaborze pruskim przyciągały także oszczędności niemieckie, a sami Niemcy uważali, iż są lepsze niż działające u nich kasy Hermana Schulze-Delitzscha czy Fredricha H. Raiffeisena <http://kzrss.spolem.org.pl/index.php/historia/spoldzielczosc-w-zaborach?showall=&start=5> [dostęp: 23.03.2023].
- 33 E. Gostomski, *Pionierzy spółdzielczości Kredytowej: Hermann Schulze-Delitzsch Od nędzy do pieniędzy*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”, 2009, nr 6, s. 10.

w Czernichowie (w 1910 r. liczba kas Stefczyka w Galicji przekroczyła 1000). Inicjatorami spółdzielni spóżywców (późniejszego „Społem”) byli Edward Abramowski Stanisław Wojciechowski (późniejszy Prezydent RP), Romuald Mielczarski i dr Rafał Radziwiłłowicz^{34, 35}.

W okresie dwudziestolecia międzywojennego ruch spółdzielczy, zwłaszcza na wsi, rozwijał się niezwykle intensywnie nawet mimo trudności gospodarczych spowodowanych m.in. wybuchem wielkiego kryzysu. W latach 30. w krajach Europy działało ponad 205 tysięcy spółdzielni rolniczych, było w nich zrzeszonych ponad 20 mln członków, szczególnie intensywnie rozwijała się spółdzielczość w Danii (jedno gospodarstwo było członkiem ponad 7 siedmiu spółdzielni), Holandii i Luksemburgu (tabela 2).

W Polsce rozwojowi spółdzielczości wiejskiej sprzyjała niezwykle nowoczesne prawo. Niestety w okresie II wojny światowej spółdzielczość została zrujnowana lub zlikwidowana. Dla rozwoju idei ruchu spółdzielczego niekorzystny był także czas socjalizmu. Co prawda, w tamtym okresie spółdzielnie odrodziły się na wsi, ale starano się je wykorzystywać do realizacji polityki nakazowo-rozdziałowej. Po zmianie systemu gospodarczego, w latach 90. XX w. liczba wszystkich spółdzielni

34 Do grona entuzjastów i współpracowników E. Abramowskiego należeli m.in. znani pisarze S. Żeromski, W. Orkan, M. Dąbrowska, B. Prus. E. Abramowski, *Braterstwo, solidarność, współdziałanie. Pisma spółdzielcze i stowarzyszeniowe*, Wybór i opracowanie Remigiusz Okraska, Stowarzyszenie „Obywatele-Obywatelom”, Łódź, 2012, s. 8 i nast.

35 Fenomenem była jednak w tym okresie wieś Lisków koło Kalisza, która w okresie międzywojennym była nawet miejscem wielu wycieczek (krajowych i zagranicznych) oraz wystawy krajowej, gdyż w zaniedbanej wsi, dzięki działalności wspólnej rolników, powstały m.in. kółko rolnicze, straż pożarna, Dom Ludowy, boisko sportowe, szkoła rolnicza, spółdzielnia mleczarska, piekarnia, kasa pożyczkowa, ochronka. Już od 1902 r. (do 1918 r.) działało tam także Wzajemne ubezpieczenie zboża i słomy na wypadek ognia. W czasie jego funkcjonowania zanotowano osiem wypadków i brak nadużyć ze strony członków, choć „egzekutywa była tylko moralna” W. Bliziński, *Wspomnienia z mego życia i pracy*, Klinika Języka, Szczesne, 2017.

w Polsce gwałtownie wzrosła, jednak rola spółdzielczości wiejskiej uległa osłabieniu – zaobserwować można likwidację wielu spółdzielni, głównie w efekcie niesprzyjających regulacji prawnych, ale także barier mentalnych mieszkańców wsi łączących spółdzielczość z socjalizmem³⁶.

Tabela 2. Liczba gospodarstw rolnych i spółdzielni rolniczych oraz stosunek ilości członków do liczby gospodarstw w krajach europejskich w latach 30. XX w.*

Kraj	Liczba		%
	Gospodarstw (w tysiącach)	członków spółdzielni	
Belgia	300	380	127
Czechosłowacja	1648	1783	108
Dania	206	1451	704
Estonia	133	240	180
Finlandia	287	658	230
Francja	5200	b.d.	46
Holandia	234	774	331
Litwa	287	438	158
Luksemburg	16	45	280
Łotwa	225	546	243
Niemcy	3117	3750	120
Polska	3262	1785	55
Szwajcaria	238	663	278
Szwecja	427	466	109
Węgry	851	1043	123
W. Brytania	590	b.d.	15
Włochy	4000	1398	38

* w większości krajów dane dotyczą 1934 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Z. Chmielewski, Spółdzielczość rolnicza w rozmaitych krajach, Wydawnictwo Spółdzielczego Instytutu Naukowego, Warszawa 1937, s. 104-143.

36 A. Suchoń, *Spółdzielnie rolnicze po akcesji Polski do Unii Europejskiej; wybrane zagadnienia prawne*, Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Światowego Rolnictwa, 2011, Tom 11 (26), s. 148 i nast.

Paradoksalnie wydaje się jednak, że współcześnie, to nie polskie państwo, lecz Wspólna Polityka Rolna zdaje się być dzisiaj katalizatorem przyspieszającym kapitalizację zasobów społecznych polskiej wsi (wsparcie grup producenckich, program LEADER i inne).

Istotnym elementem wpływającym na rozwój ubezpieczeń wzajemnych (poza samą potrzebą ubezpieczenia) jest obecność kapitału społecznego³⁷. Badając uwarunkowania rozwoju wzajemności ubezpieczeniowej warto zastanowić się nad obecnością tego kapitału na wsi polskiej.

Co ciekawe, po raz pierwszy termin „kapitał społeczny” został użyty przez L. J. Hanifana w 1916 r. właśnie w odniesieniu do środowisk wiejskich. W swej pracy zwrócił on uwagę na to, że sąsiedzka współpraca na terenach wiejskich poprzez zmniejszenie kosztów ułatwia wytwarzanie dóbr i generowanie przychodu. Kapitał społeczny jest wytworem ekonomii społecznej, ale też jest niezbędny dla jej rozwoju³⁸ a zatem także do rozwoju wzajemności ubezpieczeniowej. R. Putnam definiując kapitał społeczny mówi, że „(...) odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” „kapitał społeczny to te elementy życia społecznego – sieci, normy i zaufanie – które umożliwiają członkom społeczeństwa bardziej skuteczne osiągnięcie ich celów”³⁹.

Przez wiele lat, aż do końca XX w. społeczność wiejska, także w Polsce, charakteryzowała się specyficznym kapitałem społecznym. Cykl życia społeczności był wyznaczany przez pracę na roli, przez co przenikał

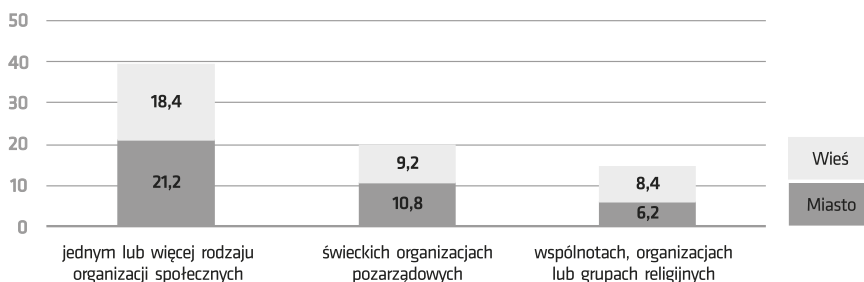
37 M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczenia...*, op. cit., s. 116–117.

38 D. Zalewski, *Kapitał społeczny i ekonomia społeczna*, Polityka Społeczna, 2015, nr 42 T. 11–12(500–501), s. 7–12.

39 R. Putman, *Tunning in, tuning out. The strange disappearance of social capital in America*, Political Science and Politics, 1995, nr 28, s. 1 i nast. za: P. Sztopmka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012, s. 190.

się z działaniem rodzin i całej wspólnoty. Członkowie wspólnot wiejskich w efekcie żyli blisko siebie⁴⁰. W ocenie współczesnego kapitału społecznego wsi polskiej warto powołać się na badania GUS z roku 2018⁴¹. Analizy GUS dotyczą dwóch obszarów kapitału społecznego, a mianowicie: (1) w ramach sieci formalnych uczestnictwo w organizacjach społecznych odzwierciedlających kapitał stowarzyszeniowy oraz (2) w ramach sieci powiązań nieformalnych odzwierciedlających kapitał towarzysko-sąsiedzki oraz kapitał rodzinny⁴².

Kapitał stowarzyszeniowy przejawia się w uczestnictwie w organizacjach społecznych. Rozumienie uczestnictwa opiera się o trzy kryteria: świadczenie pracy społecznej w organizacjach (dobrowolnej i bezpłatnej), udział w organizowanych przez nie imprezach i wydarzeniach oraz formalne członkostwo lub poczucie przynależności do organizacji. W ramach kapitału stowarzyszeniowego aktywność społeczności wiejskich jest niższa niż miejskich z wyjątkiem uczestnictwa we wspólnotach i organizacjach religijnych (rysunek 1).



Rysunek 1. Kapitał stowarzyszeniowy na wsi i w mieście

Źródło opracowanie własne na podstawie GUS

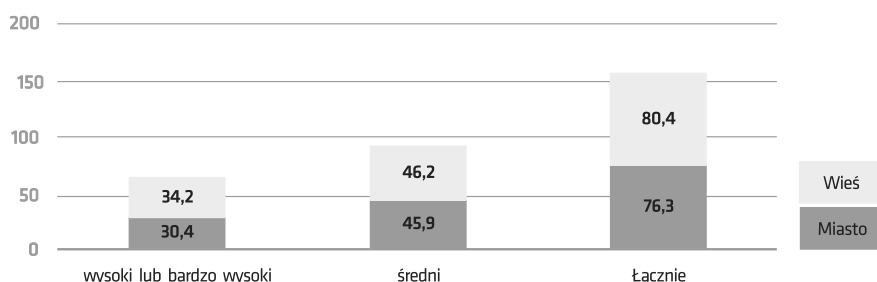
40 M. Raczkowska, *Kapitał społeczny na obszarach wiejskich w Polsce*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 2009, nr 79, s. 39 i nast.

41 GUS, *Jakość życia i kapitał społeczny w Polsce. Wyniki Badania spójności społecznej 2018*, GUS, Warszawa 2020.

42 *Ibidem*.

Jednak, jak zauważa J. Wendt, sformalizowane organizacje społeczne stanowią zaledwie jedną z form aktywności społecznej na wsi, gdyż funkcjonują tu także inne podmioty: inicjatywy związane z kościołem, komitety społeczne, OSP, koła, zespoły artystyczne i wiele innych. Dużą rolę na wsi odgrywa właśnie niesformalizowana aktywność społeczna⁴³.

Środowiska wiejskie budują głębsze więzi rodzinne niż osoby zamieszkujące w miastach (Rysunek 2).



Rysunek 2. Kapitał rodzinny na wsi i w mieście

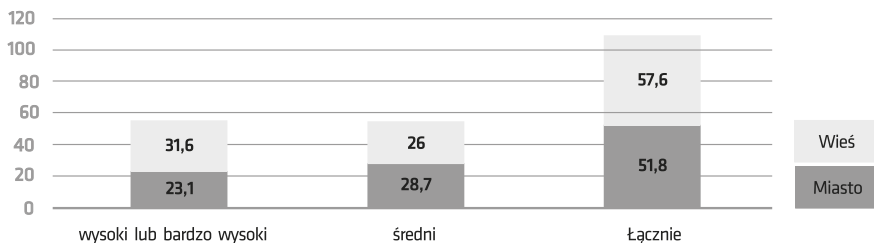
Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS

Także budowanie więzi towarzysko-sąsiedzkich jest wyższe na wsi niż w miastach (Rysunek 3). Ocena wysoka i bardzo wysoka dla wsi jest aż o 8,5 p.p. wyższa niż dla miast.

Należy też wskazać inny ważny aspekt związany z kapitałem społecznym. Jest nim zaufanie (rysunek 4). F. Fukuyama podkreśla rolę zaufania, jako elementu kapitału społecznego. Píše on, że: „kapitał społeczny oznacza siłę zbiorowości wynikającą z rozpowszechnienia się zaufania w obrębie społeczeństwa czy jego segmentów”⁴⁴.

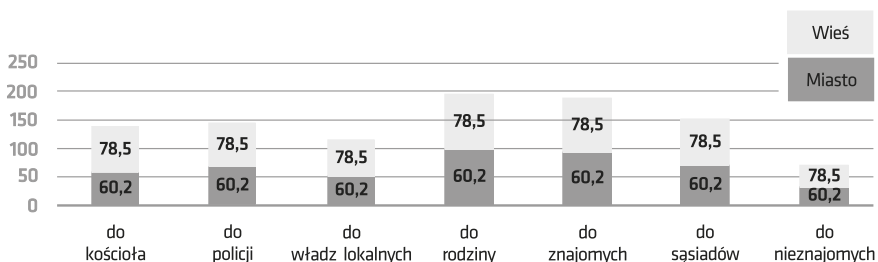
43 J. Wendt, *Wymiar przestrzenny struktur i aktywności społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, PAN IGiZP, Warszawa, 2007, s. 135 i nast.

44 F. Fukuyama, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Property*, Free Press, New York 1995, s. 26. – za: P. Sztompka; *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 2012, s. 190.



Rysunek 3. Kapitał towarzysko-sąsiedzki na wsi i w mieście

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS



Rysunek 4. Zaufanie na wsi i w mieście

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS

3.2. Mniejszy problem z asymetrią informacji

Naturalnym rozwiązaniem problemu asymetrii informacji i hazardu moralnego jest zainwestowanie środków w monitorowanie działań ubezpieczających i wykorzystanie uzyskanych tą drogą informacji w ocenie ryzyka czy umowie ubezpieczenia. W prostych sytuacjach możliwe jest pełne monitorowanie i zastosowanie umów penalizujących dysfunkcyjne zachowanie. Generalnie jednak pełna obserwacja ubezpieczonych i ich działań jest niemożliwa lub kosztowna, poszukiwane są zatem także inne rozwiązania, w tym stosowanie odmiennych form organizacyjnych ubezpieczycieli.

W literaturze światowej dotyczącej wzajemności ubezpieczeniowej zaobserwować możemy dyskusję na temat związku formy organizacyjnej z selekcją negatywną. B.D. Smith i M. Stutzer sformułowali teorię koegzystencji odmiennych struktur organizacyjnych na rynkach ubezpieczeniowych jako efektu istnienia na tym rynku selekcji negatywnej⁴⁵. Koncepcję tą oparli na analizie dwóch rodzajów kontraktów ubezpieczeniowych – kontrakcie partycypacyjnym, w którym składka ubezpieczeniowa jest określona *ex post*, czyli ostateczne ryzyko prowadzenia działalności ubezpieczeniowej jest ponoszone przez ubezpieczających (w postaci dopłat lub zwrotów składki) i kontrakcie niepartycypacyjnym opartym na składce stałej. Pierwszy typ kontraktu charakterystyczny jest dla zakładów ubezpieczeń opierających swe działanie na pełnej idei wzajemności, drugi dla zakładów komercyjnych⁴⁶.

W swoich rozważaniach B.D. Smith i M. Stutzer wykazują, że kontrakty ubezpieczeniowe partycypacyjne są zakupywane przez ubezpieczonych o niskim ryzyku, podczas gdy umowy niepartycypacyjne będą wybierane przez ubezpieczonych charakteryzujących się podwyższonym ryzykiem. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych będzie zatem wybierane przez ubezpieczonych o niższym ryzyku. Ryzyko jest analizowane w podziale na rodzaje ubezpieczeń (produkty ubezpieczeniowe). Zatem ryzyko (niskie lub wysokie), jest w tej sytuacji ryzykiem ubezpieczonego. To oznacza, że w ujęciu pojedynczej linii biznesowej ubezpieczyciel wzajemny powinien być powiązany z ubezpieczającym o niższym ryzyku (podmiotem o niższych oczekiwanych stratach)⁴⁷.

45 B.D. Smith, M.J. Stutzer, *Adverse selection, aggregated uncertainty and the role for mutual insurance contracts*. Journal of Business. 1990, 63, s. 493 i nast.

46 Kontrakty partycypacyjne nie są wyznacznikiem konkretnej struktury organizacyjnej. Polisy partycypacyjne mogą być także oferowane przez komercyjne zakłady ubezpieczeń, jednak skala tego działania nie jest tak powszechna i nie jest zasadą tak jak ma to miejsce w przypadku ubezpieczycieli wzajemnych.

47 B.D. Smith, M.J. Stutzer, *Adverse...*, *op. cit.*, s. 508–509.

Rozważania te potwierdzają także wcześniejsze badania analityczne. W roku 1936 T. O'Donnell porównał tablice wymieralności używane przez ubezpieczycieli wzajemnych od 1890 roku, do tablic stosowanych w tym samym czasie przez przedsiębiorstwa komercyjne. W tablicach podmiotów wzajemnych śmiertelność jest niższa, co wg autora wskazuje na możliwość przyjmowania do ubezpieczenia podmiotów o niższym ryzyku⁴⁸. Także badania J. Bainbridge dotyczące innych linii biznesowych – pierwszych ubezpieczeń rolnych, ubezpieczeń młynów czy ubezpieczeń samochodowych wskazywały, iż produkty te mogły być tańsze od komercyjnych ze względu na mniejsze ryzyko ubezpieczonych⁴⁹.

Późniejsze badania wskazują, iż w związku z tym, iż ryzyko działalności ubezpieczeniowej w ubezpieczeniu komercyjnym jest dzielone pomiędzy ubezpieczających i akcjonariuszy (odpowiadających w sytuacji źle niewystarczającego poziomu funduszu ubezpieczeniowego), zaś w przypadku ubezpieczeń wzajemnych właściwie wyłącznie pomiędzy ubezpieczających zatem kiedy ryzyko ubezpieczającego jest wyższe wybierze on zakład komercyjny. C. Laux i A. Muermann określają tę sytuację jako problem gapowicza⁵⁰ czy wręcz konfiskatę kapitału udziałowców⁵¹. Jest to także zgodne z wcześniejszymi z badaniami prowadzonymi przez J. Lamm-Tennant i L.T. Starks, które przeanalizowały firmy reprezentujące

48 T. O'Donnell, *History of Life Insurance in Its Formative Years*, American Conservation Company, Chicago 1936, s. 663.

49 J. Bainbridge, *Biography of an Idea: The story of Mutual Fire and Casualty Insurance*, Doubleday, NY 1952, s. 190 i nast.

50 Problem „gapowicza”, dotyczy zjawiska znanego od dawna. Zagadnienie „gapowicza” odnosi się do efektywności alokacji zasobów na rynkach dóbr charakteryzujących się bardzo wysokimi kosztami wyłączenia kogoś z ich konsumpcji. Pozwala to ekonomistom określać „gapowicza” jako taki podmiot, który korzysta z dóbr lub usług w stopniu przewyższającym jego udział w kosztach ich wytworzenia.

51 C. Laux, A. Muermann, *Financing risk transfer under governance problems: Mutual versus stock insurers*. „Journal of Financial Intermediation”, 2010, 19(3), s. 334 i nast.

ponad 95% aktywów amerykańskiego sektora ubezpieczeń na przestrzeni 8 lat. Zgodnie z ich badaniami, ubezpieczyciele komercyjni mają wyższe ryzyko całkowite (mierzone wariancją współczynnika szkodowości) niż podmioty wzajemne, dodatkowo spółki akcyjne mają też większe zaangażowanie w liniach biznesowych o największym ryzyku. Także analiza działalności w różnych obszarach geograficznych wskazuje, iż mają one większą koncentrację w tych obszarach gdzie ryzyko jest największe⁵².

Podobne obserwacje pojawiły się w literaturze polskiej, gdzie podkreśla się, iż wysokie składki ubezpieczeniowe w towarzystwach komercyjnych dla niektórych grup ubezpieczeń (np. rolniczych) są efektem swoistej antyselekcji ryzyka (ubezpieczane są zwierzęta chore, bądź uprawy w terenach wyjątkowo narażonych na klęski) natomiast w ubezpieczeniach wzajemnych dobór ryzyk i nadzór nad nimi nazywany jest wręcz „umoralnianiem ryzyka”⁵³.

Problem hazardu moralnego jest jedną z kluczowych kwestii poruszanych w związku z problematyką ubezpieczeń wzajemnych. W literaturze przedmiotu wpływ wzajemności na ograniczanie pokusy nadużycia jest wskazywany jako jedna z immanentnych cech wzajemności ubezpieczeniowej⁵⁴. Nawet intuicyjnie można wskazać, iż podmiot wzajemny jest w stanie lepiej kontrolować hazard moralny, gdy ubezpieczeni w całości ponoszą konsekwencje realizacji ryzyka. Niestateczna składka ubezpieczeniowa, która jest właściwością ubezpieczeń wzajemnych ma tu kluczowy wpływ.

Podkreślając powiązania pomiędzy wzajemnością ubezpieczeniową i ograniczaniem hazardu moralnego wskazuje się nawet, że ubezpieczenia

52 J. Lamm-Tennant, L. T. Starks, *Stock versus Mutual Ownership Structures: The Risk Implications*, „Journal of Business” 1993, Vol. 66(1), s. 29 i nast.

53 Z. Szymański, *Problem sprawności ekonomicznej małego zakładu w teorii ubezpieczeń i rozwiązania francuskie*, „Spółdzielczy Przegląd Bankowy”, 1946, nr 7–10.

54 G. E. Rejda, *Principles of Risk Management and Insurance*, Addison-Wesley, 1998, s. 68.

wzajemne powstają (lub historycznie powstawały) w odpowiedzi na potrzeby klientów zaangażowanych w redukcję zagrożeń i kontrolę nad hazardem moralnym (i motywacyjnym)⁵⁵.

B.D. Smith i M. Stutzer, próbując dowieść wpływu ubezpieczeń wzajemnych na ograniczenie hazardu moralnego, oparli model hazardu na założeniu, że prawdopodobieństwo straty może zostać obniżone kosztem wysiłku (nakładu) związanego z redukcją hazardu. Wykazali, oni że optymalny sposób zachęcania ubezpieczonych do podejmowania wysiłków na rzecz zmniejszenia strat związanych z hazardem polega na tym, że ponoszą oni pewne ryzyko związane z wynikiem ubezpieczyciela. Instrumentem podziału tego ryzyka pomiędzy ubezpieczyciela a ubezpieczonego jest kontrakt partycypacyjny. Dodatkowo, co wynika z przytoczonych wcześniej badań empirycznych, ubezpieczeni w zakładach komercyjnych charakteryzują się wyższym ryzykiem (wyższym prawdopodobieństwem straty) ponieważ kontrakty niepartycypacyjne zawierane z ubezpieczycielem komercyjnym nie pozwalają na kontrolowanie hazardu moralnego w takim stopniu jak umowy partycypacyjne, nie motywują zatem do obniżenia prawdopodobieństwa zdarzenia.

Rozważania teoretyczne autorzy poparli analizą danych z rynku wzajemnych ubezpieczeń majątkowych USA z lat 1951–1983 gdzie wskazali istotną zależność pomiędzy wskaźnikiem szkodowości, a zwrotami składki dokonanyymi przez ubezpieczyciela. Zwiększenie zwrotu składki w jednym okresie wiązało się z obniżeniem wskaźnika szkodowości w następnym okresie i odwrotnie. Także inne dowody empiryczne popierają teorię, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych powstawały w środowiskach silniej zainteresowanych kontrolą zagrożenia moralnego niż firmy komercyjne. M. James prowadząc badania dotyczące umowy ubezpieczenia niezdolności do pracy opisywał zjawisko skłonności osób

55 B.D. Smith, M. Stutzer, *A Theory of Mutual Formation and Moral Hazard with Evidence from the History of the Insurance Industry*, "The Review of Financial Studies", 1995, Vol. 8(2), s. 545–547.

bezrobotnych do wyolbrzymiania do całkowitej niepełnosprawności, tego co mogło być i poprzednio było uznawane przez te same osoby jedynie za drobne dolegliwości i podkreślał w tym kontekście lepszą sytuację ubezpieczeń wzajemnych⁵⁶. Także J. Łazowski w polskiej literaturze ubezpieczeniowej podkreślał efekt samokontroli w ramach wspólnot (szczególnie małych)⁵⁷.

W efekcie łatwiejsze jest także angażowanie wspólnot w działania prewencyjne. Są one także powszechnie stosowane jako forma wykorzystania nadwyżek osiąganych przez T UW (w miejsce dokonywania zwrotów).

W znacznie późniejszych badaniach, W. Lee i J.A. Ligon dowodzą tego co wskazał J. Łazowski, że hazard moralny może stanowić zachętę do ograniczenia wielkości ubezpieczycieli wzajemnych. Członkowie wspólnoty ryzyka zawsze zmniejszają swój poziom wysiłków na rzecz zapobiegania stratom, gdy liczba członków wzrasta⁵⁸. Lepiej zatem radzić sobie powinny małe T UW-y niż duże, co więcej właściwości takiej nie spotykamy w zakładach komercyjnych (ich wielkość nie ma wpływu na rozwiązywanie problemu negatywnej selekcji i hazardu moralnego)⁵⁹.

Wskazane w powyższych rozważaniach badania nad koegzystencją ubezpieczeń wzajemnych i komercyjnych, w kontekście asymetrii informacji, mogą stanowić istotną argumentację za obecnością wzajemności ubezpieczeniowej w obszarze ubezpieczeń rolnych.

56 M. James, *The Metropolitan Life: a Study of Business in Growth*, Viking, New York, 1947, s. 68 i nast.

57 J. Łazowski, *Teoria ubezpieczeń, Wg. notatek z wykładów prof. J. Łazowskiego w roku szkolnym 1923/24*. Warszawa: Stowarzyszenie Słuchaczy Szkoły Nauk Politycznych w Warszawie, 1924, s. 92–93.

58 W. Lee, J.A. Ligon, *Moral hazard in risk pooling arrangements*, "Journal of Risk and Insurance", 2001, 68, s. 175 i nast.

59 J.A. Ligon, P.D. Thistle, *The Formation of Mutual Insurers in Markets with Adverse Selection*, "The Journal of Business", 2005, Vol. 78(2). 529 i nast.

3.3. Możliwe niższe koszty ubezpieczenia

Z podstawowych cech ubezpieczeń wzajemnych wynikają wszelkie korzyści, które mogą wpływać na niższy koszt ubezpieczenia. Są to m.in. skuteczniejsze ograniczanie liczby nieuzasadnionych roszczeń ze strony ubezpieczonych (będących jednocześnie członkami zakładu), jak również większa motywacja do działań prewencyjnych (starań ubezpieczonego o uniknięcie szkody lub zminimalizowanie jej rozmiarów). Niemniej ważny jest też wpływ wzajemności na ryzyko jakie ponosi zakład ubezpieczeń w związku z możliwością zatajenia przez klienta informacji w istotny sposób wpływających na prawdopodobieństwo wystąpienia lub wysokość szkody (asymetria informacji).

Wzajemność w finansowaniu skutków realizacji ryzyka może być tańsza od komercyjnego ubezpieczenia także ze względu na możliwość obniżenia lub wyeliminowania części narzutów na składkę – kosztów pozyskania klienta i kosztów reklamy (lub nawet całkowita ich eliminacja) oraz kosztów administrowania zakładem.

W przypadku kosztów akwizycji, ich obniżenie jest jednak możliwe pod warunkiem oferowania ubezpieczeń w faktycznie funkcjonującej już wspólnocie (np. grupie producenckiej) lub poprzez zbudowanie długoterminowej relacji pomiędzy członkiem a zakładem. Przy dużej fluktuacji klientów efekt taki jest właściwie niemożliwy do uzyskania. Jeśli zaś chodzi o wpływ na koszty administracyjne to warto jednak pamiętać, że w T UW-ach mamy też często do czynienia z ograniczoną faktyczną możliwością efektywnej kontroli nad funkcjonowaniem i sposobami zarządzania ze strony członków, co w praktyce wywołuje: ponadzatrudnienie, niższą efektywność działania (spadek produktywności rozumianej jako wartość składki przypisanej na pracownika) czy ograniczoną potrzebę wprowadzania innowacji w prowadzonej polityce zarządzania towarzystwem przez zarząd T UW. T UW-y są też często

małymi zakładami ubezpieczeń, co nie pozwala na osiągnięcie korzyści skali. Praktyka m.in. polskiego rynku wskazała, że koszty administracyjne TUV w relacji do składki przypisanej mogą być nawet o kilka punktów procentowych wyższe niż w spółce akcyjnej.

3.4. Stosunkowo duża elastyczność w obejmowaniu nowych zagrożeń i aktywność w zakresie innowacji produktowych

Kiedy ryzyko przyjmowane do ubezpieczenia jest niewystarczająco rozpoznane wykorzystany może zostać mechanizm nieostatecznej składki. Tylko to (w połączeniu z ewentualną możliwością ograniczenia świadczeń) umożliwia konstruowanie ochrony ubezpieczeniowej dla nowych zdarzeń, w przypadku których mamy do czynienia z niewystarczającymi danymi statystycznymi, tak aby prawidłowo i ostatecznie oszacować składkę stałą. Już w literaturze historycznej podkreśla się, że w sytuacji, kiedy nie ma dostępu do wiarygodnych danych statystycznych lub też utrudnione jest szacowanie prawdopodobieństwa strat wzajemność ubezpieczeniowa i wpisana w nią zmienność składki jest najlepszym rozwiązaniem⁶⁰.

Wprawdzie można wskazać, iż ubezpieczenia komercyjne działały także w sytuacji, kiedy nie prowadzono statystyk⁶¹, ale jak zauważa Knight „*składki były stanowione na podstawie grubych szacunków*” a suma

60 K. Wobłyj, *Podstawy gospodarcze ubezpieczeń*, Nakładem Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, Warszawa, 1923, s. 72–73.

61 Przypomnijmy choćby, że pierwsze tablice trwania życia Edmund Halley stworzył w 1693 r. a, pierwsza znana polisa na życie, została wykupiona 18 czerwca 1583 r., czyli dokładnie 110 lat wcześniej. Polisę wykupił wiceburmistrz Londynu, ubezpieczając na życie niejakiego Williama Gibbonsa. Zob. więcej P. Robertson, *Co, gdzie, kiedy, po raz pierwszy*, Wydawnictwo Świat Książki, Warszawa 1998, s. 476–477.

ubezpieczenia nie była duża⁶². Ten sam autor sugeruje, że w sytuacji braku danych ubezpieczenia wzajemne, które pozwalają na rozliczanie składek po zakończeniu ochrony ubezpieczeniowej, jako jedyne dawały wówczas szansę na to, aby składka netto była uzależniona od faktycznego przebiegu szkodowości ubezpieczenia⁶³.

Gdy zawarcie umowy ubezpieczenia jest niemożliwe (np. ze względu na brak oferty w zakładach ubezpieczeń) ubezpieczenie wzajemne (z zastosowaniem mechanizmu dopłaty lub/i zmniejszenia świadczenia) stać się może jedynym narzędziem ubezpieczeniowym dostępnym dla rolnika. Dotyczyć to może to zarówno nowych produktów w TUW-ach, także w ramach związków wzajemności członkowskiej. ale także innych rozwiązań np. funkcjonujących poza rynkiem ubezpieczeniowym *mutual fund* – funduszy paraubezpieczeniowych opartych na wzajemności⁶⁴.

Dzięki temu możliwe jest kreowanie nowych produktów ubezpieczeniowych, a połączenie praw członka i ubezpieczającego pozwala na faktyczne rozeznanie w potrzebach ubezpieczeniowych i (jeśli to oczywiście możliwe) na tworzenie innowacji produktowych.

Podsumowanie

Istotna obecność selekcji negatywnej i hazardu moralnego oraz motywacyjnego w ubezpieczeniach rolnych pozwalają na włączenie wzajemności ubezpieczeniowej do metod ograniczania wpływu asymetrii informacji w ubezpieczeniach rolnych. Co istotne, badania teoretyczne sugerują dodatkowe korzyści przy tworzeniu wspólnot mniejszych,

62 F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co., Boston 1921, s. 69.

63 Ibidem, s. 102.

64 Na temat mutual fund zob. więcej M. Janowicz-Lomott, *Ubezpieczenia...*, *op. cit.*, s. 187 i nast.

o ryzyku homogenicznym. Także inne elementy charakterystyczne dla ubezpieczeń rolnych, jak wysokie koszty likwidacji czy możliwość obejmowania ryzyka niedostatecznie rozpoznanego, pozwala na uznanie ubezpieczeń wzajemnych za naturalny i szczególnie przydatny sposób ubezpieczenia rolników.

Wzajemność jest ważnym elementem rynku ubezpieczeniowego, ale działania związane z jej wdrożeniem muszą wiązać się nie tylko ze skorzystaniem z szyldu „TUW”, ale zastosowaniem wszystkich cech wzajemności i wymuszeniem pełnej transparentności działań takich organizacji. Wraz z angażowaniem w system ubezpieczeń rolnych opartych na wzajemności ważne jest też budowanie wiedzy o instytucjach wzajemnych, aby uzyskać w środowisku rolnym akceptację do ich działań (szczególnie jeśli zaistnieją sytuacje konieczności dopłat czy ograniczenia odszkodowań).

Bibliografia

- Abramowski E., *Braterstwo, solidarność, współdziałanie. Pisma spółdzielcze i stowarzyszeniowe*, Wybór i opracowanie Remigiusz Okraska, Stowarzyszenie „Obywatele-Obywatelom”, Łódź, 2012.
- Arrow K.J., *The economics of agency* (in:) *Principals and Agents: The Structure of Business*, J.W. Pratt, R. Zeckhauser (red.), Harvard Business School Press, Boston: 1985.
- Augustyn P., *Z ubezpieczeniami wzajemnymi przez wieki*, BEL-DRUK, Tarnów-Lubcza, 2010.
- Bainbridge J., *Biography of an Idea: The story of Mutual Fire and Casualty Insurance*, Doubleday, NY 1952.
- Błaziński W., *Wspomnienia z mego życia i pracy*, Klinika Języka, Szczesne, 2017.
- Bratkowski A., *O praktyce ubezpieczeń wzajemnych*, *Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia*, 2001, 1 (9).
- Fitzner A., Paprocka G., *Zwalczanie księgosuzu na świecie*, *Medycyna Weterynaryjna*, 2010, 66 (12).

- Fukuyama F., *Trust. The Social Virtues and the Creation of Property*, Free Press, New York 1995.
- Głowacki M., *Przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe na ziemiach polskich i znaczenie ich dla gospodarstwa narodowego*, „Ostoja” Spółka Wydawnicza, Poznań 1918.
- Gostomski E., *Pionierzy spółdzielczości Kredytowej: Hermann Schulze-Delitzsch Od nędzy do pieniędzy*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”, 2009, nr 6.
- GUS, *Jakość życia i kapitał społeczny w Polsce Wyniki Badania spójności społecznej 2018*, GUS, Warszawa 2020
- Iturrioz R., *Agricultural Insurance. Primer series on insurance*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington 2009.
- James M., *The Metropolitan Life: a Study of Business in Growth*, Viking, New York, 1947.
- Janowicz-Lomott M., *Ubezpieczenia wzajemne w finansowaniu skutków realizacji ryzyka w rolnictwie. Doświadczenia unijne – wnioski dla Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018.
- Janowicz-Lomott M., Łyskawa K., *Ubezpieczenia rolne [w:] Ubezpieczenia*, W. Ronka-Chmielowiec (red.), C.H. Beck, Warszawa 2016.
- Janowicz-Lomott M., *Polityka instytucji Unii Europejskiej wobec towarzystw ubezpieczeń wzajemnych [w:] Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń*, W. Sułkowska, G. Strupczewski (red.), Poltext, Warszawa, 2015.
- Janowicz-Lomott M., *Ubezpieczeniowe instrumenty stabilizacji dochodów rolniczych jako instrument wsparcia rolnictwach w ramach Wspólnej Polityki Rolnej – wybrane problemy [w:] R. Bartkowiak, M. Matuszewicz (red.) Ekonomia i finanse oraz nauki o zarządzaniu i jakości: wyzwania, dylematy i praktyczne zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2019.
- Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co., Boston 1921.
- Kowalczyk P., Poprawska E., Ronka-Chmielowiec W., *Metody aktuarialne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Krzczkowskiej K., *Rozwój ubezpieczeń publicznych w Polsce. T. I*, PZUW, Warszawa 1931.
- Lamm-Tennant J., Starks L.T., *Stock versus Mutual Ownership Structures: The Risk Implications*, “Journal of Business” 1993, Vol. 66(1).

- Laux C., Muermann A., *Financing risk transfer under governance problems: Mutual versus stock insurers*. "Journal of Financial Intermediation", 2010, 19(3).
- Lee W., Ligon J.A., *Moral hazard in risk pooling arrangements*, "Journal of Risk and Insurance", 2001, 68.
- Ligon J.A., Thistle P.D., *The Formation of Mutual Insurers in Markets with Adverse Selection*, "The Journal of Business", 2005, Vol. 78 (2).
- Łazowski J., *Teoria ubezpieczeń, Wg. notatek z wykładów prof. J.Łazowskiego w roku szkolnym 1923/24*. Warszawa: Stowarzyszenie Słuchaczy Szkoły Nauk Politycznych w Warszawie, 1924.
- O'Donnell T., *History of Life Insurance in Its Formative Years*, American Conservation Company, Chicago 1936.
- Putman R., *Tuning in, tuning out. The strange disappearance of social capital in America*, Political Science and Politics, 1995, nr 28.
- Quiggin J., *The Optimal Design of Crop Insurance* (in:) *Economics of Agricultural Crop Insurance*, D.L. Hueth, W.H. Furtan (red.), Kluwer Academic Publishers, Norwell MA 1994.
- Raczkowska M., *Kapitał społeczny na obszarach wiejskich w Polsce*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 2009, nr 79.
- Rajcher W.K., *Spoleczno-historyczne typy ubezpieczeń*, Książka i Wiedza, Warszawa 1951.
- Rejda G.E., *Principel of Risk Management and Insurance*, Addison-Wesley, 1998.
- Robertson P., *Co, gdzie, kiedy, po raz pierwszy*, Wydawnictwo Świat Książki, Warszawa 1998
- Rothschild M., Stiglitz J., *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, "The Quarterly Journal of Economics", 1976, nr 90(4),
- Skees J., Hazell P., Miranda M., *New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries*, ETPD Discussion Paper No 55, 1999.
- Smith B.D., Stutzer M., *A Theory of Mutual Formation and Moral Hazard with Evidence from the History of the Insurance Industry*, "The Review of Financial Studies", 1995, Vol. 8 (2).
- Smith, B.D., Stutzer M.J., *Adverse selection, aggregated uncertainty and the role for mutual insurance contracts*. *Journal of Business*. 1990, 63.

- Statut Galicyjskiego Krajowego Zakładu Reasekuracyjnego Ubezpieczenia Bydła z siedzibą we Lwowie, Lwów 1912.*
- Stiglitz J., Weiss A., *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, "American Economic Review", 1981, Vol. 71, No. 3, s. 393–410.
- Stroiński E., *Ubezpieczenia majątkowe i osobowe w rolnictwie*, Wydawnictwo Akademii Finansów, Warszawa 2006.
- Suchoń A., *Spółdzielnie rolnicze po akcesji Polski do Unii Europejskiej; wybrane zagadnienia prawne*, Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Światowego Rolnictwa, 2011, Tom 11 (26).
- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012.
- Szymański Z., *Problem sprawności ekonomicznej małego zakładu w teorii ubezpieczeń i rozwiązania francuskie*, „Spółdzielczy Przegląd Bankowy”, 1946, nr 7–10.
- Thgutt S., *Spółdzielnia spóżywców w Rochdale i zasady roczdelskie*, <http://kooperatyzm.pl/spoldzielnia-spozywcow-w-rochdale-i-zasady-roczdelskie-1938/>
- Tomczyk R., *Zagrożenia epidemiologiczne na terenie austriackiej części monarchii habsburskiej w XIX w. (do 1914 r.). Aspekty prawne i administracyjne, Galicja*. Studia i materiały, 2015, 1.
- Ustawa Warszawskiego Towarzystwa Wzajemnego Ubezpieczenia Ruchomości Rolnych „Snop”*, Druk. „Gazety Rolniczej”, Warszawa 1903.
- Weaver R.D., Kim T., *Designing Crop Insurance to Manage Moral Hazard Costs, Paper proposed for presentation at 2002 Congress EAAE X th Congress Exploring Diversity in the European Agri-Food System*. Zaragoza (Spain), 28–31 August 2002.
- Wendt J., *Wymiar przestrzenny struktur i aktywności społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, PAN IGiZP, Warszawa, 2007.
- Wobłyj K., *Podstawy gospodarcze ubezpieczeń*, Nakładem Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, Warszawa, 1923.
- Wyszynacki K., *Ubezpieczenia rządowe w Polsce*, druk W. Piekarniaka, Warszawa 1918.
- Zalewski D., *Kapitał społeczny i ekonomia społeczna*, Polityka Społeczna, 2015, nr 42 T. 11–12(500–501).

**Agricultural insurance in the context
of the insurance principle of reciprocity,
i.e. Mutual Insurance Company as a natural partner of the
farmer**

Agricultural insurance can be defined as a special line of property insurance addressed to farms. In a broad, subjective sense, they can be defined as any type of insurance that can be used on a farm. A characteristic feature of traditional crop and animal insurance is its low effectiveness, understood both by the relatively low level of its use and the results achieved by insurers. At the same time, however, the literature on the subject emphasizes that despite its shortcomings (low efficiency, uninsurability of some risks), insurance is one of the most effective ways of financing the effects of random events in agriculture. Against this background, the aim of the article was formulated – to answer the question whether it is possible to justify the special role of reciprocity in agriculture, i.e. whether mutual insurance, due to its features, is more adequate for the farmer?

Dariusz Fuchs*

Rewizja dyrektywy SOLVENCY II a działalność TUV

Słowa kluczowe: SOLVENCY II, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, zasady funkcjonowania tuw, prawodawstwo unijne, zmiany prawa, europejskiego, rynek ubezpieczeniowy

Wprowadzenie

Procedura ostatecznego ustalania zmian w treści dyrektywy Solvency II¹ wchodzi w tym roku w decydującą fazę i można przypuszczać, że w latach 2025–2026 europejskie², a w tym: polskie towarzystwa

- * **Dariusz Fuchs, dr hab. prof. UKSW**, Kierownik Katedry Prawa Cywilnego i Prawa Prywatnego Międzynarodowego WPIA Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. Nr ORCID 0000-0001-5853-2657.
- 1 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z 25.11.2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II) wersja przekształcona (Dz. Urz. UE L z 2009 r. Nr 335, s. 1).
- 2 Taką perspektywę czasową już *de facto* zarysowano już w 2020 r., por.: <https://zpf.pl/ix-doroczna-konferencja-eiopa-insurance-pensions-leading-the-future-relacja/> [dostęp: 7.04.2023 r.].

ubezpieczeń wzajemnych zostaną postawione wobec zadania dostawienia się do tych znowelizowanych wymogów dyrektywy 2009/138/WE³. Obecnie najbardziej kompleksowe zestawienie proponowanych zmian zawiera dostępny powszechnie dokument unijny, tj: *Wniosek dotyczący DYREKTYWY PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO i RADY zmieniającej dyrektywę 2009/138/WE w odniesieniu do proporcjonalności, jakości nadzoru, sprawozdawczości, środków dotyczących gwarancji długoterminowych, narzędzi makroostrożnościowych, ryzyka dla zrównoważonego rozwoju, nadzoru nad grupą i nadzoru ttransgranicznego – Podejście ogólne*⁴. Trzeba podkreślić przy tej okazji, że znaczenie i zakres proponowanych zmian do Solvency II zostało już w publikacjach dostrzeżone, nie tylko przez rynek ubezpieczeniowy, ale także przez organ nadzoru (KNF)⁵.

Zarazem, od kilku lat widoczna jest w mediach fachowych dyskusja oraz są formułowane wnioski *de lege ferenda* w stosunku do obowiązującej dyrektywy Solvency II⁶, a zarazem proponowane zmiany w tej dyrektywie przez instytucje unijne spotykają się z częściowo

- 3 Por. także: <https://piu.org.pl/blogpiu/co-dalej-z-solvency-ii-co-sie-bedzie-dzialo-w-2022-r/> [dostęp: 7.04.2023 r.].
- 4 (OR. en) 9676/22, Bruksela, 2 czerwca 2022 r. (wraz ze sprostowaniem językowym, które resztą nie dotyczy polskiej wersji tego dokumentu, z dnia 16 czerwca 2022r), por https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/public-register/public-register-search/results/?WordsInSubject=&WordsInText=&DocumentNumber=9676%2F22&InterinstitutionalFiles=&DocumentDateFrom=&DocumentDateTo=&MeetingDateFrom=&MeetingDateTo=&DocumentLanguage=EN&OrderBy=DOCUMENT_DATE+DESC&ctl00%24ctl00%24cpMain%24cpMain%24btnSubmit [dostęp: 7 04 2023 r.].
- 5 Por chociażby: wystąpienie J. Jastrzębskiego (Przewodniczącego KNF) na VIII Kongresie PIU (tekst wystąpienia: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/VIII_Kongres_PIU_przemowienie_Przewodnicz%C4%85cego%20KNF_75406.pdf [dostęp 8 04 2024], s. 5.
- 6 Ogólna charakterystyka dyrektywy SOLVENCY II z punktu widzenia polskich zakładów ubezpieczeń, por. W. Baranowska-Zajac, *Działalność ubezpieczeniowa w Polsce po implementacji dyrektywy Solvency II. Problematyka prawna*, Warszawa 2017, *passim*.

krytycznym podejściem⁷. Zasadniczo jednak panuje zgoda, że rewizja dyrektywy SOLVENCY II powinna zakładać jej doprecyzowanie poprzez ewolucję już obowiązujących rozwiązań, a nie zmiany rewolucyjne, gdyż samej potrzeby obowiązywania takiego jednolitego aktu prawnego, który zastąpił poprzednio istniejące (III-y) generacje⁸ dyrektyw ubezpieczeniowych (wraz z tzw. IV dyrektywą ujednociającą w zakresie ubezpieczeń na życie)⁹, się nie podważa¹⁰.

Jednocześnie wypada przyjąć na potrzeby niniejszego rozdziału, że już dokonana przez prawodawcę polskiego implementacja SOLVENCY II poprzez ustawę o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z 2015 roku (dalej: UDUiR)¹¹ została przeprowadzona merytorycznie prawidłowo, co pozwoliło dostosować ubezpieczeniowy rynek polski do reguł analogicznych obowiązujących z tego względu w innych państwach członkowskich UE¹². Oczywiście dotyczy to także szczególnego i istotnego podmiotu na rynku ubezpieczeniowym, jakim jest TUW. Zarówno

- 7 Interesujące refleksje zawarte w: J.G. Prądyński (Prezes Polskiej Izby Ubezpieczeń), *Ubezpieczenia: regulować, by nie przeregulować*, Gazeta Prawna, nr z 5 października 2021 r., <https://www.gazetaprawna.pl/niemaprzyszlosci/bezprzedsiębiorczosci/artykuly/8262766,ubezpieczenia-regulowac-by-nie-przeregulowac.html> [dostęp: 7.04.2023 r.].
- 8 Oddzielnie dla ubezpieczeń na życie i pozostałych, zgodnie z przyjętą już w prawodawstwie EWG zasadą rozdziału branż ubezpieczeniowych.
- 9 Szczegóły: D. Fuchs, *Reforma wspólnotowej regulacji ubezpieczeń na życie a stan rozwoju europejskiego prawa kontraktów* [w:] C. Mik (red.), *Unia Europejska w dobie reform (Konwent Europejski. Traktat Konstytucyjny. Biała Księga w sprawie rządzenia Europą)*, Toruń 2004, s. 443 i nast.
- 10 Por. także publikację w Gazecie Ubezpieczeniowej: <https://gu.com.pl/blog/page/40/> [dostęp: 7.04.2023 r.], a także: <https://zpf.pl/ix-doroczna-konferencja-eiopa-insurance-pensions-leading-the-future-relacja/> [dostęp: 7.04.2023 r.].
- 11 Tekst. jedn. Dz.U.2023.656.
- 12 Szczegóły: por. interesującą analizę: W. Baranowska-Zajac, *Działalność ubezpieczeniowa w Polsce po implementacji dyrektywy Solvency II. Problematyka prawna*, Warszawa 2017, *passim*; a także: P. Wajda, M. Szczepańska (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Komentarz*, Warszawa 2017

w prawie unijnym jak i poszczególnych państw członkowskich swoistość towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zasadza się na dwóch cechach, z których pierwsza zarazem stanowi najistotniejszy komponent jej nazwy.

1. Fenomeny TUW

1.1. Wzajemność jako podstawowa determinanta merytoryczna

Prawodawca polski obecnie, chociaż się tym pojęciem wielokrotnie posługuje¹³, wzorem zresztą SOLVENCY II, nie utworzył w przepisach prawa odnoszących się do funkcjonowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych ich definicji legalnej. Regulując zasadę wzajemności poprzestano na treści art. 102 UDUiR, który stanowi, iż TUW jest zakładem ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności (analogicznie art. 104 UDUiR w odniesieniu do reasekuracyjnego TUW). Takie rozwiązanie jest dostrzeżonym w literaturze polskiej przykładem powielenia unormowań zawartych w dwóch poprzednio obowiązujących ustawach o działalności ubezpieczeniowej¹⁴, bo bliźniacze regulacje zawierały art. 38 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 2003 r.¹⁵.

passim; P. Czublun, *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, Warszawa 2016, passim.

- 13 Oczywiście nie chodzi w tym kontekście o doktrynalnie analizowaną częstokroć gdzie indziej cechę wzajemności (*synallagmae*) umowy ubezpieczenia, szerzej waz z literaturą przedmiotu: D. Fuchs, *komentarz do art. 805 kc* [w:] D. Fuchs, K. Malinowska, D. Maśniak (red.), *Kontrakty na rynku ubezpieczeń*, Warszawa 2020, s. 83 i nast.
- 14 Interesująco n.t.: P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności w ubezpieczeniach – próba reinterpretacji*. *Prawo Asekuracyjne* 2022, nr 2, s. 11 wraz z szerokim przywołaniem relewantnej literatury.
- 15 Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. z 2015 r., poz. 1206 ze zm.).

oraz art. 12 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r.¹⁶. Zresztą, co też podkreślono, TUV w prawie polskim jest niejako definiowany poprzez zasadę wzajemności, bez dalszego wyjaśniania jej istoty, co stanowi model stosowany jest również w innych systemach prawnych np. niemieckim oraz austriackim¹⁷. Jest to zarazem koncepcja aktualna w rozwiązaniach legislacyjnych opartych o system prawa germańskiego, nie tylko państw członkowskich UE¹⁸. Autor nie jest jednak osobiście przekonany, że brak uregulowania (w Polsce i w innych państwach członkowskich UE) legalnej (całościowej) koncepcji wzajemności w TUV akurat najlepiej służy praktyce ich funkcjonowania¹⁹.

Co do określenia indywidualnej treści wzajemności napotykamy trudność ze względu na swobodę pozostawionej przez ustawodawcę polskiego towarzystwom do określania modelu wzajemności i jej intensywności oraz do kształtowania praw i obowiązków członków TUV (zasada swobody statutowej)²⁰.

16 Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. z 1996 r. Nr 11, poz. 62 ze zm.).

17 P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności...*, s. 11–12, a także: C. Armbuster, H. Dörner, D. Klimke, U. Knappmann, J. Koller, W. Lücke, J. Prölss, P. Reiff, W. Schneider, *Versicherungsvertragsgesetz*, München 2010, *passim*.

18 Dla reprezentatywnego przykładu w obowiązującej ubezpieczeniowej ustawie serbskiej się stwierdza, że towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych jest osobą prawną dokonującą czynności ubezpieczeniowych w interesie swoich członków na zasadzie wzajemności i solidarności (art. 60 ustawy), tłum. (nieoficjalne) na język ang.: https://www.nbs.rs/export/sites/NBS_site/documents-eng/propisi/zakoni/law_insurance.pdf (dostęp: 9.04.2023 r.); wersja oryginalna: RS, official Gazette No 139/2014 ze zmianami: (RS Official Gazette nr 44/2021).

19 Na co już zwracał przekonująco oraz kompleksowo uwagę, a wywody te nic nie straciły na aktualności: E. Kowalewski [w:] T. Sangowski (red.), *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Poznań 2001, s. 80 i n.n.

20 Szerzej: J. Sewerynik, *Regulacja prawna organów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 2, s. 43.

Rozumienie wzajemności jako prawnej zasady konstytuującej ramy prawne funkcjonowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych *de lege lata*, ma wpływ na przyjmowany model członkostwa (wzajemności) w T UW (osobowy, kapitałowy, ew. mieszany)²¹, jak i też w dalszej konsekwencji wiele znaczy dla problematyki całościowej koncepcji nabycia, a także utraty członkostwa w T UW na gruncie prawa polskiego, co jednak *per toto* stanowi odrębną kwestię na tle także generalnych rozwiązań w zakresie terminologii w dyrektywie (jak i projekcie zmian) SOLVENCY II. Oczywiście w konsekwencji faktu braku legalnej definicji wzajemności zbudowanej zgodnie ze wskazówkami arystoteleskimi oraz zjawisko rozproszonej regulacji szczegółowej w UDUiR prowadzi do możliwych doktrynalnie różnorodnych konstrukcji wzajemności na gruncie prawa polskiego, co jednak zdaniem autora nie dezauwuuje refleksji zwartych w niniejszym podrozdziale²².

Należy natomiast podkreślić, że w motywie 52 te same dyrektywy prawodawca unijny spotwierdził również ścisłą korelację wzajemności z istotą działalności T UW, stanowiąc także o korelacji składki z ideą członkostwa w tym podmiocie: „Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i inne towarzystwa ubezpieczeń oparte na zasadzie wzajemności ze zmienną wysokością wkładów mogą wzywać swoich członków do wniesienia dodatkowych wkładów (wezwanie członków do wniesienia wkładów) w celu podniesienia kwoty zasobów finansowych posiadanych w celu pokrycia strat. Wezwania członków do wniesienia wkładów mogą stanowić istotne źródło finansowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i innych towarzystw ubezpieczeń opartych na zasadzie wzajemności,

21 Por. interesujące rozważania szeroko n.t.: P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności...*, s. 17 i nast., a także w zakresie aspektów prawno-finansowych działalności T UW w istotnym do dnia dzisiejszego kompendium autorstwa znawców tematu pod red. T. Sangowskiego: *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Poznań 2001, *passim*.

22 P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności...*, s. 17–18, *waz z przywołaną tam literaturą*.

również wtedy, gdy towarzystwa te stają wobec niesprzyjających wahań w obszarze prowadzonej działalności. Wkłady należy zatem uznać za pozycje uzupełniające środków własnych i traktować jako takie do celów wypłacalności. Zwłaszcza w przypadku towarzystw ubezpieczeń wzajemnych armatorów i innych towarzystw ubezpieczeń armatorów opartych na zasadzie wzajemności ze zmienną wysokością wkładów, ubezpieczających wyłącznie ryzyka morskie, korzystanie z wkładów wniesionych przez członków na wezwanie to stosowana od dawna praktyka, objęta szczególnymi rozwiązaniami z zakresu ściągania należności, a zatwierdzona kwota wkładów wniesionych przez członków na wezwanie powinna być traktowana jak kapitał dobrej jakości (kategoria 2). Podobnie w przypadku innych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i innych towarzystw ubezpieczeń opartych na zasadzie wzajemności, w których wkłady wniesione przez członków na wezwanie charakteryzuje podobna jakość, zatwierdzona kwota wkładów wniesionych przez członków na wezwanie powinna być traktowana jak kapitał dobrej jakości²³.

Tym samym należy przyjąć (w oparciu o interpretację zarówno dyrektywy SOLVENCY II, jak i rozwiązań polskich, w tym: stanowisko obecne już w literaturze), że wzajemność oznacza korelację (*scil.*:współzależnienie i w tym sensie: wzajemność) pomiędzy statusem członka danego T UW a pozycją ubezpieczającego w kontrakcie ubezpieczenia bezpośredniego lub reasekuratora w umowie reasekuracji, co w praktyce przybiera także częstokroć postać ubezpieczeń grupowych, gdzie członek towarzystwa również nabywa, przez przystąpienie do grupy podmiotów ubezpieczonych, status członka²⁴. Dlatego też, zdaniem autora, w nazwie T UW zawiera się odwołanie się do szczególnej koncepcji członkostwa, ukazując zarazem równy status uczestników, a to poprzez odwołanie się do

23 Czyli zaliczany do tzw. 2 kategorii, wg systematyki SOLVENCY II.

24 Co samo w sobie stanowi odrębny, acz nie eksplorowany szczegółowo w rodzimej literaturze dotychczas temat rozważań *a propos* T UW. Autor w tym zakresie przygotowuje odrębną publikację.

towarzystwa²⁵. Wskazując na semantykę tego słowa warto odnotować, że zakłada ono wspólne radzenie sobie z trudnościami i ich pokonywanie, a także pomoc, co znajduje swój wyraz najpełniej w rzeczowniku odsłownym (*gerundivium*) towarzyszenie, czyli też wspólne przebywanie i przeżywanie, a od tego znaczenia już blisko do wspólnego poszukiwania bezpieczeństwa poprzez realizację ochrony ubezpieczeniowej. Jest to powszechnie akceptowany cel działalności T UW²⁶.

1.2. Ochrona ubezpieczeniowa jako podstawowa determinanta behawioralna

Jeżeli już dany podmiot uzyskuje przymiot członka towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, to kwintesencją tego faktu prawnego jest uzyskanie przez taką osobę statusu ubezpieczonej. Z kolei sam fakt bycia ubezpieczonym nie byłby atrakcyjny i nie powodowałby takiej popularności idei T UW na świecie, gdyby z tym nie wiązał się skutek w postaci uzyskania przez ubezpieczonego członka poczucia bezpieczeństwa, co jest istotą koncepcji ubezpieczenia.

- 25 Od czego ustawodawca od lat dopuszcza istotny i akceptowane ze względów praktycznych wyitek, aktualnie opisany w art. 111 UDUiR.:
- „1. Jeżeli statut towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie stanowi inaczej, uzyskanie członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych jest związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, a jego utrata – z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia.
 2. Statut towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych może przewidywać, że towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych będzie ubezpieczało także osoby niebędące członkami towarzystwa. Osoby te nie mogą być zobowiązane do udziału w pokrywaniu straty towarzystwa przez wnoszenie dodatkowej składki ubezpieczeniowej.
 3. Składki od osób, o których mowa w ust. 2, nie mogą stanowić więcej niż 10% składki przypisanej brutto towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.”
- 26 Na co też zwracają szczegółowo uwagę, odwołując się uprzednio w transkrypcji pojęcia wzajemności z art. 102 UDUiR do kolejnych uregulowań tej ustawy: P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności...*, szczególnie s. 13.

Wiąże się przecież (toż ubezpieczenie) ściśle z jednym z niespełnionych (*scil*: niespełnialnych) marzeń człowieka o powszechnym, jak i indywidualnym (ale: pełnym) bezpieczeństwie i spokoju, których wielu pragnie, ale niewielu zaznaje²⁷. Ubezpieczenie mówi też prawdę o człowieku w ten sposób, że ostrzega przed negatywnymi skutkami działań własnych, jak i też świata zewnętrznego. W tym sensie także oddziałuje na sytuację społeczną, ekonomiczną i prawną podmiotów, z którymi koegzystujemy, jak i też z którymi stykamy się w efekcie działania *fautm*, które oswoiliśmy we współczesnym języku, nadając miano wypadku (ubezpieczeniowego) ewentualnie: zdarzenia (losowego)²⁸.

Ślad tego jest widoczny właśnie w słowotwórstwie, gdzie ubezpieczenie próbuje się ze w języku polskim zespolić z bezpieczeństwem, ale pozostaje jedynie u (jego bram²⁹), a asekuracja taką samą konota-

- 27 Trawestacja fragmentu tekstu scenariusza z filmu *The Last Samurai* (2003), reżyseria: E. Zwick; scenariusz: E. Zwick, J. Logan, M. Herskovitz; zresztą jest to zarazem nawiązanie do wersu piosenki *Jadymy durch* śląskiego zespołu *Oberschlesien*.
- 28 Zagadnienie pojęcia wypadku (zdarzenia) doczekało się w samej nauce ubezpieczeń osobnej biblioteki, w tym: D. Fuchs, Z. Łabno, *Umowa ubezpieczenia (zarys wykładu)* [w:] *Teoria i praktyka ubezpieczeń gospodarczych*, red. H. Ogrodnik, Katowice 2000 oraz szerzej: D. Fuchs, komentarz do art. 805 kc [w:] D. Fuchs, K. Malinowska, D. Maśniak, *Kontrakty na rynku ubezpieczeń*, Warszawa 2020, s. 59 i nast. wraz z tam cytowaną literaturą; konieczność nowelizacji polskiego prawa w tym kontekście w sposób wszechstronny uzasadnił w odniesieniu do kodeksu cywilnego E. Kowalewski: *O potrzebie zmian w kodeksowej regulacji umowy ubezpieczenia* [w:] *Zagadnienia prawne transportu i ubezpieczeń. Zeszyt naukowy z okazji nadania tytułu doktora honoris causa Uniwersytetu Szczecińskiego Profesorowi Władysławowi Górskiemu*, red. K. Wesołowski, Szczecin 1993, s. 94–95. Wywody Pana Profesora są wciąż w pełni aktualne.
- 29 Nawiązanie do znanego powiedzenia, tutaj użytego bez pejoratywnej konotacji, która była popularna w antyku (i później, dopóty uczono j. łacińskiego w szkołach powszechnych): *Hannibal ante portas* (łac.): dotyczyło to sytuacji Rzymu po bitwie pod Kannami w 216 r. p.n.e., gdzie pierwotnie Hannibal mógł zdobyć Wieczne Miasto, ale się na to nie zdecydował, a gdy tego próbował dokonać w 211 r. p.n.e, to poniósł porażkę (zresztą jedną z dwóch jedynie, jakie go

cję zawiera, tyle, że z łaciny pochodząca (*assecuratio*; *scilicet: sine cura*). Tak, jakby beztrzęsłą obawie przeciwstawić, co w konsekwencji oznacza, że zmartwienie to świadomość braku bezpieczeństwa. W ten sposób stan obawy powoduje (jest przyczyną) dążenie do zabezpieczenia przed zniszczeniem się nieporządkanych skutków. Tym samym spokój do jakiego też dąży się poprzez ubezpieczenie, jeżeli nie jest pozorny, to jest co najwyżej obarczony dozą niepewności, a w licznych przypadkach bardzo krótkotrwały. Jest oczekiwaną cechą drogi, którą podążamy w życiu ale też idea, szczególnie aktualną, gdyż jej dramatyczny deficyt obserwujemy codziennie. Tak jak pokój rozumiany jako *alter res* wojny, z którą mamy do czynienia u granic: w Ukrainie, a z jej skutkami także w Polsce³⁰. Można rzec, że absolutne bezpieczeństwo (co często stanowi synonim słowa: pokój) jest po prostu niemożliwą w pełni do zrealizowania ideą platońskiej proweniencji, chociaż występującą na przestrzeni rozwoju kultury klasycznej w wielu odmianach: raz bardziej o hedonistycznym, a raz o stoickim odcieniu³¹. Można powiedzieć, że ubezpieczenie jest środkiem do opanowania chaosu, który nieustan-

spotkały w w czasie drugiej wojny punickiej); zamiast wielu: por. A. Goldsworthy, *Upadek Kartaginy. Historia wojen punickich*, Poznań 2021, s. 232 i nast.

30 Por. także: D. Fuchs, *Projekt prawa jednolitego o umowie reasekuracji (PRICL) jako propozycja dla polskiego prawodawcy* [w:] *Prawne zagadnienia międzynarodowego obrotu cywilnego i handlowego*, red. E. Figura-Góralczyk, R. Flejszar, B. Gnela, P. Mostowik, Warszawa 2023, s. 377–378.

31 Wśród przeogromnej literatury odnoszącej się do tych poglądów filozofii i szerzej; kultury antycznej (w tym; literatury) nt.: T. Sinko, *Literatura grecka. Tom 1, część 2, Literatura klasyczna (w. V–IV przed chr.)*, Kraków 1932; W. Tatarkiewicz, *Historia filozofii T. 1*, Warszawa 1981; K. Kumaniecki, *Cycon i jego współcześni*, Warszawa 1989, czego symbolem może być cytata: „*Nulli fere et magna bona et diuturna contingunt, non durat nec ad ultimum exit nisi lenta felicitas (...)*” („prawie nikogo los nie obdarza wielkim a nieustającym powodzeniem. Tylko szczęście, które spokojnie przychodzi, jest trwałe i towarzyszy nam do końca (...)”, L.A. Seneca, *Ad Marciam de consolatione* [w:] *Myśli*, przeł. S. Sabryła, Kraków 1987, s. 139, a także znamienne stwierdzenie M. Aureliusza: „*Żyją zasady*” [w:] *Rozmyślenia*, przeł. M. Reiter, Warszawa, 2009, s. 79.

nie zagraża bezpieczeństwu świata i jednostek, przy czym warto mieć na uwadze, że te zagrożenia są również antrpopogenne, zarówno pośrednio (np. ocieplenie klimatu), jak i bezpośrednio (awarie zakładów przemysłowych, wypadki samochodowe, czy też podpalenia i kradzieże). Można też ująć to tak, że dążenie do osiągnięcia bezpieczeństwa jest jedną z metod przeciwdziałania entropii powszechnej, a co a tym idzie: chaosowi społecznemu; jest współczesną emanacją egipskiej koncepcji równowagi, uosabianej przez boginię Maat, będącej personifikacją egipskiej sprawiedliwości, ładu i porządku, obecną przy sądzie w zaświatach. Stąd już niedaleko do antycznego wyobrażenia Temidy.

Ta korelacja uświadamia także, że celem ubezpieczenia jest ochrona ubezpieczeniowa, a jeżeli w ten sposób istotny jest to powiązane z faktem członkostwa, to też zapewnienie ochrony staje się motorem działalności TUV, a nie jej aspekt komercyjny.

Z tego powodu tak ważne jest scalenie w idei TUV statusu członkostwa z ochroną ubezpieczeniową. Nawet występujące z istotnym natężeniem w praktyce procesy demutulizacji towarzystw ubezpieczeń wzajemnych³² nie są w stanie unicestwić tej idei. Idei ze wszech miar godnej poparcia, której akceptacja pozwala w szerszym ujęciu także spojrzeć na ideę wzajemności w syngularnym kontrakcie ubezpieczeniowym.

2. TUV a SOVENCY II *pro futuro*

Należy podkreślić na początku, że szereg rozwiązań obecnie obowiązujących w SOLVENCY II, począwszy od wdrożonej koncepcji nadzoru, a skończywszy na pojęciu dobra ogólnego (powszechnego) jako możliwym odstępstwem od (w tym przypadku) traktatowej swobody świadczenia

32 Co kompleksowo i trafnie opisała M. Kuchlewska, „*Odwzajemnianie*” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, *Rozprawy ubezpieczeniowe*, nr 9 (2/2010), s. 55–64, a reguluje przede wszystkim obecnie art. 150 i następane UDUiR.

usług ubezpieczeniowych i lokalizacji siedziby oraz oddziału zakładu ubezpieczeń³³, nie jest rozwiązaniem rewolucyjnym i unikatowym na potrzeby tej dyrektywy, ale efektem długotrwałego rozwoju unijnego prawa ubezpieczeniowego³⁴.

Zarazem warto przypomnieć, w pierwotnej swojej wersji projekt SOLVENCY II w ograniczonym zakresie uwzględniał specyfikę T UW³⁵. Jednak (szczególnie na późniejszym etapie opracowywania SOLVENCY II) nie można podważyć bezpośredniego zastosowania konsekwencji wynikających z implementacji dyrektywy przede wszystkim poprzez UDUiR wobec T UW-ów, a to przynajmniej z formalnego powodu, gdyż w przyjęto, że w dyrektywa ma zastosowanie do teźe formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, co wynik wprost z treści załącznika III (Forma prawna zakładów) w pkt. A. 20 (Formy prawne zakładów ubezpieczeń innych niż na życie) i odpowiednio: pkt. B.20 (Formy prawne zakładów ubezpieczeń na życie), w odniesieniu do art 17³⁶ dyrektywy SOLVENCY II³⁷.

33 Szczegóły: D. Fuchs, *Dyrektywy III generacji prawa ubezpieczeniowego oraz ich implementacja w wybrnych prawodawstwach państw członkowskich Unii Europejskiej* [w:] C. Mik (red.), *Implementacja prawa integracji europejskiej w krajowych porządkach prawnych*, Toruń 1998, s. 287 i nast.; idem, *Dobro powszechne (ogólne) jako wyznacznik ewolucji wspólnotowego prawa ubezpieczeń gospodarczych* [w:] C. Mik, (red). *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI wieku*, Toruń 2002, s. 71 i nast.

34 Na meandry tegoż procesu zwracał już uwagę M. Everson, *Laws in Conflict. A Rationally Integrated European Insurance Market?*, Florence 1993, *passim*.

35 Analiza problemu oraz wskazanie obszarów sensytywnych dla T UW na etapie przygotowywania pierwotnego projektu dyrektywy: G. Strupczewski, *Projekt SOLVENCY II a specyfika towarzystw ubezpieczeń wzajemnych*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 105, Ubezpieczenia gospodarcze 2010, s. 208 i nast.

36 „Artykuł 17 (Forma prawna zakładu ubezpieczeń lub zakładu reasekuracji). 1. Państwo członkowskie siedziby wymaga, aby każdy zakład, który ubiega się o zezwolenie na mocy art. 14, przyjął jedną z form prawnych określonych w załączniku III (...)”.

37 Chociaż są *de lege lata* istotne od tego odstępstwa, jak określone w art. 7 dyrektywy: „Niniejszej dyrektywy nie stosuje się do towarzystw ubezpieczeń wzajemnych

Zarazem, jak się podkreśla w literaturze w pracach nad ostateczną wersją dyrektywy SOLVENCY II brało udział „wiele organizacji reprezentujących europejski sektor ubezpieczeniowy i reasekuracyjny”, jak np. Międzynarodowe Stowarzyszenie Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych AISAM oraz Stowarzyszenie Europejskich Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych i Spółdzielczych ACME³⁸. Ten fakt w znaczącej mierze spowodował, że skutecznie dyrektywa zawiera rozwiązania w dużo większym stopniu uwzględniające specyfikę T UW, poprzez szersze odniesienie się – w obecnej nomenklaturze dyrektywy – do średnich, jak i małych (*scilicet*: zakładów ubezpieczeń), niż to pierwotnie projektowano.

Z kolei w aktualnie upublicznionym projekcie zmian w SOLVENCY II również w odniesieniu do T UW proponuje się szereg istotnych rozwiązań. W związku z tym przede wszystkim należy zaprezentować te kwestie, które prawodawca europejski szczególnie dedykuje tej formie prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, jako stosowane do T UW.

Przede wszystkim, jako jeden z istotnych *rationes legis* tych zmian przyjmuje się postulat utrzymania oraz dalszego wyłączenia niektórych zakładów ubezpieczeń, ze względu na rozmiary, swej działalności spod obowiązywania SOLVENCY II³⁹. Chociażby ze względu na specyfikę działalności polskich T UW może postulat ten w nieodległej przyszłości

prowadzących działalność w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie, które zawarły z innymi towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych porozumienie, zapewniające pełną reasekurację zawartych przez nie umów ubezpieczenia lub na mocy którego reasekurator ponosi odpowiedzialność wynikającą z tych umów w zastępstwie cedenta. W takim przypadku przepisy niniejszej dyrektywy obowiązują zakład przyjmujący ryzyko.”

38 G. Strupczewski, *Projekt SOLVENCY II...*, s. 209.

39 Motyw 6 projektu SOLVENCY II: „Dyrektywa 2009/138/WE wyłącza z zakresu jej stosowania niektóre zakłady ze względu na ich wielkość. Po upływie pierwszych lat stosowania dyrektywy 2009/138/WE oraz w celu zapewnienia, aby nie miała ona bezpodstawnego zastosowania do zakładów o ograniczonych rozmiarach, należy dokonać przeglądu wspomnianych wyłączeń poprzez podniesienie tych progów, aby małe zakłady spełniające określone warunki nie były objęte tą dyrektywą.”

spowodować liberalizację reguł ostrożnościowych w stosunku do takich TUV, które te kryteria liberaacji spełniają lub będą spełniać w razie wejścia w życie rewizji dyrektywy 2009/138/WE. Kolejnym istotnym kryterium (zresztą obecnym już w obwowiązującej koncepcji SOLVENCY II), jest zasada proporcjonalności, co pozwala wyodrębnić w przyszłości (nawet w zakresie, tak jak ta koncepcja działa obecnie) małe i niezłożone zakłady ubezpieczeń (zgodnie z analizą na bazie ryzyka), wśród których sporą część stanowią i będą stanowić TUV-y (por. motyw: 10 oraz 11 dyrektywy). Dzieje się tak dlatego, że „(...) Właściwe wdrożenie zasady proporcjonalności ma zasadnicze znaczenie dla uniknięcia nadmiernego obciążenia zakładów ubezpieczeń (...)”⁴⁰. Ta projektowana liberalizacja w stosunku do małych i niezłożonych zakładów ubezpieczeń (a więc – większości rodzimych TUV, w oparciu o analizę z zakresu rachunkowości i sprawozdawczości, co wykracza ze względu na materię poza zakres tematyki rozdziału) ma się objawiać w zrewizowanych przepisach Solvency II i tym, że „(...) nie oczekuje się, że małe i niezłożone zakłady będą miały istotne znaczenie dla stabilności finansowej Unii, w środkach dotyczących proporcjonalności mających zastosowanie do małych i niezłożonych zakładów należy uwzględnić zwolnienie z wymogu dotyczącego audytu sprawozdania na temat wypłacalności i kondycji finansowej. Podobnie, ze względu na szczególny profil ryzyka i specyfikę wewnętrznych zakładów ubezpieczeń i wewnętrznych zakładów reasekuracji, nie należy nakładać na nie wymogu dotyczącego audytu.”⁴¹.

Expressis verbis wypełniając te postulaty projektodawcy zmian w SOLVENCY II proponują, żeby rozbudować tzw. słowniczek dyrektywy o następującą definicję w art. 13 pkt. 10a): »mały i niezłożony zakład« oznacza zakład ubezpieczeń i zakład reasekuracji, w tym wewnętrzny zakład ubezpieczeń lub wewnętrzny zakład reasekuracji, które spełniają warunki określone w art. 29a i które zaklasyfikowano jako taki zakład

40 Motyw 13 rewizji SOLVENCY II.

41 Motyw 31 rewizji SOLVENCY II.

zgodnie z art. 29b. To z kolei implikuje całościową regulację tej klasyfikacji i procedury z tym związanej, począwszy od art. 29a projektu (*Kryteria dotyczące określania małych i niezłożonych zakładów*). Zgodnie z tym państwa członkowskie zapewniają, aby zakłady były klasyfikowane jako małe i niezłożone zakłady zgodnie z procesem określonym w art. 29b (por. uwagi dalsze), jeżeli przez dwa kolejne lata obrachunkowe przed takim zaklasyfikowaniem zakłady te spełniały następujące kryteria:

- a) w odniesieniu do zakładów prowadzących działalność w zakresie ubezpieczeń na życie i zakładów prowadzących działalność zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń innych niż na życie, których rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe związane z działalnością w zakresie ubezpieczeń na życie stanowią co najmniej 20% łącznych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych brutto, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76, i których roczna składka przypisana brutto związana z działalnością w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie stanowi poniżej 40% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto, spełnione są wszystkie następujące kryteria:
 - (i) podmoduł ryzyka stopy procentowej, o którym mowa w art. 105 ust. 5 lit. a), nie przekracza 5% rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76;
 - (ii) roczna składka przypisana brutto z działalności prowadzonej w państwach członkowskich innych niż państwo członkowskie siedziby, w którym zakład uzyskał swoje zezwolenie zgodnie z art. 14, jest niższa niż dowolny z dwóch następujących progów: 15 000 000 EUR lub 5% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto tego zakładu;
 - (iii) rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe z działalności w zakresie ubezpieczeń na życie, z uwzględnieniem udziału

- reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76, nie przekraczają 1 000 000 000 EUR;
- (iv) inwestycje w lokaty tradycyjne stanowią więcej niż 80% całości inwestycji;
 - (v) działalność zakładu nie obejmuje operacji reasekuracyjnych przekraczających 50% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto;
- b) w odniesieniu do zakładów prowadzących działalność w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie i zakładów prowadzących działalność zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń innych niż na życie, których roczna składka przypisana brutto związana z działalnością w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie stanowi co najmniej 40% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto i których rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe związane z działalnością w zakresie ubezpieczeń na życie stanowią poniżej 20% łącznych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych brutto, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76, spełnione są wszystkie następujące kryteria:
- (i) średni wskaźnik szkodowo-kosztowy w odniesieniu do działalności w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie bez uwzględniania reasekuracji z ostatnich trzech lat jest mniejszy niż 100%;
 - (ii) roczna składka przypisana brutto z działalności prowadzonej w państwach członkowskich innych niż państwo członkowskie siedziby, w którym zakład uzyskał swoje zezwolenie zgodnie z art. 14, jest niższa niż dowolny z dwóch następujących progów:
 - 15 000 000 EUR lub 5% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto tego zakładu;
 - (iii) roczna składka przypisana brutto z działalności w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie nie przekracza 100 000 000 EUR;

- (iv) suma rocznych składek przypisanych brutto w grupach 5–7, 11, 12, 14 i 15 sekcji A załącznika I nie przekracza 30% całkowitych rocznych składek przypisanych z działalności innej niż ubezpieczenia na życie;
 - (v) inwestycje w lokaty tradycyjne stanowią więcej niż 80% całości inwestycji;
 - (vi) działalność zakładu nie obejmuje operacji reasekuracyjnych przekraczających 50% całkowitej składki przypisanej brutto;
- c) w odniesieniu do zakładów prowadzących działalność zarówno w zakresie ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń innych niż na życie, których rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe związane z działalnością w zakresie ubezpieczeń na życie stanowią co najmniej 20% łącznych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych brutto, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76 dyrektywy, i których roczna składka przypisana brutto związana z działalnością w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie stanowi co najmniej 40% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto, spełnione są wszystkie następujące kryteria:
- (i) podmoduł ryzyka stopy procentowej, o którym mowa w art. 105 ust. 5 lit. a), nie przekracza 5% rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76;
 - (ii) średni wskaźnik szkodowo-kosztowy w odniesieniu do działalności w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie bez uwzględniania reasekuracji z ostatnich trzech lat jest mniejszy niż 100%;
 - (iii) rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe z działalności w zakresie ubezpieczeń na życie, z uwzględnieniem udziału reasekuratorów i spółek celowych, o których to rezerwach mowa w art. 76, nie przekraczają 1 000 000 000 EUR;

- (iv) roczna składka przypisana brutto z działalności w zakresie ubezpieczeń innych niż na życie nie przekracza 100 000 000 EUR;
- (v) roczna składka przypisana brutto z działalności prowadzonej w państwach członkowskich innych niż państwo członkowskie siedziby, w którym zakład uzyskał swoje zezwolenie zgodnie z art. 14, jest niższa niż dowolny z dwóch następujących progów:
 - 15 000 000 EUR lub 5% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto tego zakładu;
- (vi) suma rocznej składki przypisanej brutto w grupach 5–7, 11, 12, 14 i 15 sekcji A załącznika I nie przekracza 30% całkowitych rocznych składek przypisanych z działalności innej niż ubezpieczenia na życie;
- (vii) inwestycje w lokaty tradycyjne stanowią więcej niż 80% całości inwestycji;
- (viii) działalność zakładu nie obejmuje operacji reasekuracyjnych przekraczających 50% całkowitej rocznej składki przypisanej brutto. Kryteria określone w akapicie pierwszym lit. a) ppkt (ii) oraz (v), lit. b) ppkt (ii) oraz (vi) oraz lit. c) ppkt (v) oraz (viii) nie mają zastosowania do wewnętrznych zakładów ubezpieczeń ani wewnętrznych zakładów reasekuracji. Natomiast w projekcie zakłada się, że w odniesieniu do zakładów, które uzyskały zezwolenie zgodnie z art. 14 dyrektywy na okres krótszy niż dwa lata, zgodność z kryteriami określonymi w ust. 1 niniejszego artykułu ocenia się w odniesieniu do ostatniego roku obrachunkowego poprzedzającego zaklasyfikowanie lub – w przypadku gdy zezwolenie uzyskano na okres krótszy niż jeden rok – do planu działalności, o którym mowa w art. 23 SOLVENCY II.

Z kolei (co będzie także istotne dla TUW w procesie pozycjonowania własnej specyfiki na potrzeby tej projektowanej regulacji) kategorycznie w projekcie założono (art. 29a ust. 3), że następujących zakładów nie klasyfikuje się nigdy jako małe i niezłożone zakłady:

- a) zakładów stosujących zatwierdzony częściowy lub pełny model wewnętrzny do obliczania kapitałowego wymogu wypłacalności zgodnie z wymogami dotyczącymi pełnych i częściowych modeli wewnętrznych określonymi w rozdziale VI sekcja 4 podsekcja 3 dyrektywy;
- b) zakładów będących jednostkami dominującymi konglomeratu finansowego w rozumieniu art. 2 pkt 14 dyrektywy 2002/87/WE⁴² lub grupy ubezpieczeniowej w rozumieniu art. 212, do których zastosowanie ma nadzór nad grupą zgodnie z art. 213 ust. 2 lit. a) lub b), chyba że grupa została zaklasyfikowana jako mała i niezłożona grupa;
- c) zakładów będące jednostką dominującą jednostki, o której mowa w art. 228 ust. 1;
- d) zakładów zarządzających grupowymi funduszami emerytalnymi w rozumieniu art. 2 ust. 3 lit. b) ppkt (iii) oraz (iv), jeżeli wartość aktywów grupowych funduszy emerytalnych przekracza 500 000 000 EUR.

W dalszej kolejności projekt rewizji zawiera uregulowanie procesu klasyfikacji zakładów spełniających kryteria uznania danego zakładu ubezpieczeń za mały i nieskomplikowany (Artykuł 29b zrewidowanej SOLVENCY II), lub inaczej niezłożony. Przede wszystkim zgodnie z tym zakładanym rozwiązaniem (ust. 1). Państwa członkowskie

42 Dyrektywa 2002/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego i zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/WE i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.U. L 35 z 11.2.2003, str. 1.

zapewniają, aby zakłady spełniające warunki określone w art. 29a, mogły powiadomić organ nadzoru o takiej zgodności z warunkami w celu uzyskania klasyfikacji jako małe i niezłożone zakłady. Dlatego (ust. 2.) Zakład przedkłada powiadomienie, o którym mowa w ust. 1, organowi nadzoru państwa członkowskiego, które udzieliło uprzedniego zezwolenia, o którym mowa w art. 14. Powiadomienie to będzie musiało zawierać wszystkie następujące elementy:

- a) dowód na zgodność ze wszystkimi warunkami określonymi w art. 29a mającymi zastosowanie do tego zakładu;
- b) oświadczenie, że zakład ten nie planuje w okresie kolejnych trzech lat żadnych zmian strategicznych, które prowadziłyby do braku zgodności z dowolnymi z warunków określonych w art. 29a;
- c) określenie środków dotyczących proporcjonalności, które zakład wdroży, szczególnie jeżeli zamierza zastosować uproszczenie w postaci najlepszego oszacowania, oraz określenie, czy zakład planuje zastosować uproszczoną metodę obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych określoną w art. 77 SOLVENCY II.

Z kolei organ nadzoru (ust. 3) może sprzeciwić się zaklasyfikowaniu danego TUV jako mały i niezłożony zakład w terminie dwóch miesięcy od otrzymania kompletnego powiadomienia, o którym mowa w ust. 1, na podstawie związanej wyłącznie z dowolnym z następujących elementów:

- a) niespełnienie warunków przewidzianych w art. 29b;
- b) niespełnienie kapitałowego wymogu wypłacalności, oszacowanego przy zastosowaniu dowolnego ze środków przejściowych, o których mowa w art. 77a ust. 2, art. 308c, 308d i, w stosownych przypadkach, art. 111 ust. 1 akapit 2, lub bez ich stosowania;
- c) zakład reprezentuje ponad 5% rynku ubezpieczeń na życie lub, stosownie do sytuacji, ubezpieczeń innych niż na życie i reasekuracji w państwie członkowskim siedziby danego zakładu (tzw. „udział w rynku”).

Decyzja organu nadzoru co do sprzeciwienia się zaklasyfikowaniu ma być sporządzana na piśmie i ujęte będą w niej przyczyny braku zgody organu nadzoru. W przypadku braku takiej decyzji zakład zostaje zaklasyfikowany jako mały i niezłożony zakład z końcem dwumiesięcznego okresu na zgłoszenie sprzeciwu lub od wcześniejszego dnia, w którym organ nadzoru wydał decyzję, stwierdzając w niej wcześniej zgodność z kryteriami.

Oszacowanie udziału danego zakładu w rynku do celów lit. c) opiera się na składce przypisanej brutto w przypadku rynku ubezpieczeń innych niż na życie i rynku reasekuracji oraz na rezerwach techniczno-ubezpieczeniowych brutto w przypadku rynku ubezpieczeń na życie. W oszacowaniu uwzględnia się również wytyczne, o których mowa w art. 35a ust. 6 dyrektywy.

Dalej (ust. 4) w odniesieniu do wniosków otrzymanych przez organy nadzoru w terminie pierwszych sześciu miesięcy od dnia obowiązków implementacji zrewidowanej dyrektywy Solvency II, okres, o którym mowa w ust. 3, wydłuża się do czterech miesięcy.

Co jest bardzo istotne dla TUV w związku z rewizją SOLVENCY II, to fakt, że dany zakład ubezpieczeń klasyfikuje się jako mały i niezłożony zakład tak długo, jak długo zaklasyfikowanie takie nie ustanie zgodnie treścią art. 29b ust. 5 projektu. To wedle woli projektodawców oznacza, że jeżeli mały i niezłożony zakład nie spełnia już dowolnego z kryteriów określonych w art. 29a ust. 1, niezwłocznie informuje o tym organ nadzoru. Jeżeli taki brak zgodności utrzymuje się przez dwa kolejne lata, zakład powiadamia organ nadzoru o tej sytuacji, a jego zaklasyfikowanie jako mały i niezłożony zakład ustaje od trzeciego roku obrachunkowego.

Jeżeli mały i niezłożony zakład nie spełnia już dowolnego z warunków określonych w art. 29a ust. 3, niezwłocznie powiadamia o tym organ nadzoru, a jego zaklasyfikowanie jako mały i niezłożony zakład ustaje od kolejnego roku obrachunkowego. Należy także pamiętać (ust. 6), że mały i niezłożony zakład powiadamia organ nadzoru, jeżeli

zamierza zastosować więcej środków dotyczących proporcjonalności niż środki uprzednio zgłoszone zgodnie z ust. 2 lit. c) lub jeżeli zamierza powstrzymać się od zastosowania co najmniej jednego środka dotyczącego proporcjonalności zgłoszonego uprzednio zgodnie z ust. 2 lit. c) tegoż art. 29b zrewidowanej dyrektywy SOLVENCY II. Dodatkowo w art. 29c przyjęto metodologię stosowania środków dotyczących proporcjonalności przez zakłady zaklasyfikowane jako małe i niezłożone. Oznacza to, że (ust. 1) państwa członkowskie zapewniają, aby, bez uszczerbku dla szczególnych wymogów określonych w każdym środku dotyczącym proporcjonalności, zakłady zaklasyfikowane jako małe i niezłożone zakłady mogły stosować wszystkie środki dotyczące proporcjonalności przewidziane w w stoownej regulacji dyrektywy⁴³ oraz każdy środek dotyczący proporcjonalności przewidziany w aktach delegowanych przyjętych na podstawie niniejszej dyrektywy. W konsekwencji przewidziano, na zasadzie odstępstwa od ust. 1, jeżeli organ nadzoru ma poważne obawy co do profilu ryzyka małego i niezłożonego zakładu, organ ten może zażądać od danego zakładu powstrzymania się od stosowania jednego lub kilku środków dotyczących proporcjonalności wymienionych w ust. 1, pod warunkiem, że jest to uzasadnione na piśmie z odniesieniem do konkretnych obaw związanych z profilem ryzyka danego zakładu. Z uprawnienia tego można skorzystać, jeżeli poważne obawy dotyczą:

- wypłacalności zakładu, oszacowanej przy zastosowaniu dowolnego ze środków przejściowych, o których mowa w art. 77a ust. 2, art. 308c, 308d i, w stosownych przypadkach, art. 111 ust. 1 akapit drugi, lub bez ich stosowania; lub
- niedociągnięć w funkcjonowaniu systemu zarządzania zakładem; lub

43 Chodzi dokładnie o: art. 35 ust. 5a, art. 41, art. 45 ust. 1b, art. 45 ust. 5, art. 45a ust. 5, art. 51 ust. 6, art. 51a ust. 1, art. 77 ust. 7 i art. 144a ust. 4 SOLVENCY II.

- istotnych zmian w działalności zakładu, które mają wpływ na spełnianie przez zakład któregokolwiek z kryteriów określonych w art. 29a ust. 1.

Aby usprawnić bieżący nadzór, wprowadzono także (również w celu doprecyzowania już istniejących i obowiązujących rozwiązań w SOLVENCY II) system monitorowania stosowania środków dotyczących proporcjonalności (art. 29e). Państwa (ust. 1) członkowskie wymagają od zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji stosujących środki dotyczące proporcjonalności, aby przedkładały co roku swoim organom nadzoru sprawozdanie zawierające informacje na temat stosowanych środków dotyczących proporcjonalności jako część informacji dostarczanych do celów nadzoru, o których mowa w art. 35 SOLVENCY II. Wobec tego (ust. 2) zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji ubiegające się o zatwierdzenie któregokolwiek ze środków dotyczących proporcjonalności, o których mowa w art. 29c ust. 1 lub art. 29d ust. 1, do dnia wejścia w życie zmian do Solvency II, będą mogły kontynuować stosowanie takich środków bez stosowania wymogów określonych w projektowanych art. 29b, 29c i 29d przez okres nieprzekraczający czterech lat obrachunkowych. Dodatkowo, ze względu na wymóg ogólny sprawozdawczości TUV-y powinny zwrócić uwagę na fakt, że rewizja zakładu, iż państwa członkowskie, uwzględniając informacje wymagane zgodnie z art. 35 ust. 3 i zasady określone w ust. 4 tego artykułu, nakładają na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg corocznego publicznego ujawniania sprawozdania na temat ich wypłacalności i kondycji finansowej. Sprawozdanie na temat wypłacalności i kondycji finansowej zawiera dwie odrębne części, wyraźnie oznaczone i ujawniane łącznie. Pierwsza część składa się z informacji przeznaczonych dla ubezpieczających i osób uprawnionych, a druga – z informacji przeznaczonych dla innych uczestników rynku. „Przy czym konieczne jest podkreślenie, że na zasadzie odstępstwa od ust. 51 1b rewizji Solvency małe i niezłożone zakłady ubezpieczeń będą mogły ujawniać w części sprawozdania na temat wypłacalności i kondycji finansowej zawierającej

informacje przeznaczone dla innych uczestników rynku jedynie dane ilościowe wymagane w wykonawczych standardach technicznych, o których mowa w art. 56, pod warunkiem że co trzy lata ujawniają one pełne sprawozdanie zawierające wszystkie informacje wymagane w niniejszym artykule.

Zarazem TUW-y nie mogą zapominać już obecnie, co tylko ulegnie intensyfikacji w razie przyjęcia projektowanych zmian w przepisach o Europejskim Zielonym Ładzie, że „Osiągnięcie ambitnych celów środowiskowych i klimatycznych ujętych w Europejskim Zielonym Ładzie wymaga skierowania dużej liczby inwestycji z sektora prywatnego, w tym z zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, w stronę zrównoważonych inwestycji. Przepisy dyrektywy 2009/138/WE dotyczące wymogów kapitałowych nie powinny utrudniać prowadzenia przez zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji zrównoważonych inwestycji, lecz powinny odzwierciedlać całkowite ryzyko inwestycji w działania szkodliwe dla środowiska. To w konsekwencji spowodowało, że projekt nowelizacji SOLVENCY II zakłada konieczność realizacji tzw. Analizy scenariusza zmiany klimatu (Artykuł 45a). Szczegółowa jednak tego charakterystyka wykracza poza ramy poruszanej tematyki, tym bardziej, że jest już komentowana w środowisku ubezpieczeniowym, także w odniesieniu do dostępności produktów ubezpieczeniowych”.

Podsumowanie

Należy w podsumowaniu podkreślić, że projektowane zmiany zasadniczo starają się sprostać oczekiwaniom rynku ubezpieczeniowego co do częściowej deregulacji w odniesieniu do reguł sprawozdawczo-kontrolno-nadzorczych nad tymi zakładami ubezpieczeń, których działalność potencjalnie nie ma charakteru transgranicznego oraz nie wpływa w sposób istotny na działalność unijnego rynku finansowego. Zarazem

to czyni odpowiedź na oceny dotyczące obecnego stanu prawnego, a formułowane jako zarzut nadregulacji rynku ubezpieczeniowego. Dokonując w tym zakresie wstępnej konkluzji, należy stwierdzić, że proponowane rozwiązania jedynie w praktyce będą odpowiadać oczekiwaniom rynku, a najprawdopodobniej pozostaną zastrzeżenia dotyczące nadmiernego formalizmu i kosztochłonności związanej z wdrażaniem unijnej polityki ekologicznej w zakresie usług finansowych⁴⁴.

Po stronie TUV-ów z pewnością jest analiza przesłanek ewentualnego uznania ich działalności za spełniającą kryteria małego i niezłożonego zakładu ubezpieczeń, aby móc skorzystać w przyszłości, w razie implementacji obecnej koncepcji rewizji SOLVENCY II, z ułatwień w zakresie audytu oraz sprawozdawczości. Z pewnością także będzie pomocna współpraca w tym zakresie z organem nadzoru (KNF), od którego, na modłę obecną, będzie się można spodziewać interpretacji wdrożonego w przyszłości prawa unijnego, także w odniesieniu do TUV, przede wszystkim w drodze rekomendacji.

Przy tej okazji autor ma nadzieję, że zostanie wdrożony jego postulat, aby ujednoczyć terminologię ubezpieczeniową w prawie ubezpieczeń prywatnych⁴⁵, i aby nie rozróżniać z tego powodu zakładu ubezpieczeń w regulacji publicznoprawnej (*vide*: UDUiR) od ubezpieczyciela,

44 Tutaj zasadniczo chodzi o treść i konsekwencje już zresztą przyjętego (i także co do którego projektuje się rewizję) rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1286/2014 z dnia 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) (Tekst mający znaczenie dla EOG) Dz.Urz. z 9.12.2014, L 352/1 (tzw. PRIIPs).

45 Koncepcja całościowo prezentowana (wraz z literaturą przedmiotu) [w:] D. Fuchs, *Czy istnieje prawo ubezpieczeń gospodarczych, czyli nt. przymiotników w prawie ubezpieczeniowym?* [w:] *Problemy pogranicza prawa cywilnego*, red. R. Szczepaniak, Warszawa 2022, s. 273 i nn, zob. także jej rozwinięcie [w:] D. Fuchs, Ł. Żarnowiec, *Ubezpieczenia gospodarcze w działalności samorządu terytorialnego*, Warszawa 2023, s. 24 i nast.

aktualnego w unormowniu kodeksu cywilnego⁴⁶. Formułując w tym miejscu jedne z możliwych zastrzeżeń wobec obecnego stanu rzeczy, należy stwierdzić, że określenie zakład ubezpieczeń jest dodatkowo anachroniczne i odbiegające od terminologii od dawna obecnej w języku prawnym i prawniczym większości państw europejskich i pozaeuropejskich, gdzie ubezpieczenia pełnią znaczącą funkcję społeczno-gospodarczą⁴⁷.

TUW jest ubezpieczycielem (pojęcie podmiotowe) a nie zakładem ubezpieczeń (ujęcie przedmiotowe); co najwyżej można powiedzieć, że TUW takim zakładem ubezpieczeń zawiaduje (por. art. 55¹ k.c.). Upór i konsekwencja rodzimego prawodawcy w utrzymywaniu tego dychotomicznego i niepotrzebnego podziału w ramach prawa ubezpieczeniowego jest warty podkreślenia, ale nie jest godny pochwały.

Pewnie gdyby żył w czasach współczesnych Katon Starszy (wł.: *Marek Porcjusz Katon*, 234–249), to powtórzyłby swoje (na miejscu autora), do zdumienia członków Senatu rzymskiego wypowiediane (wg greckiego zapisu)⁴⁸, słowa: *Ceterum (autem) censeo Carthaginem esse delendam*, z tą zasadniczą różnicą, że nie o zniszczenie Kartaginy chodzi tutaj, ale o lepsze prawo rodzime. Zresztą Katon Starszy wypowiadał je przy każdej możliwej okazji, czy jego wystąpienie miało związek z Punijczykami (w ten sposób stał się inicjatorem trzeciej wojny punickiej), czy też nie, traktując je jako swoiste zalecenie: *tenere in memoriam*. Tak, jak apel autora, aby zmianę ubezpieczeniowego prawa polskiego także w tym zakresie przyniosła implementacja rewizji dyrektywy

46 Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks Cywilny, t.j. Dz.U. z 2022 r. poz. 1360.

47 Dla reprezentatywnego przykładu: zob. E. Le Docte, *Dictionnaire de termes juridiques en quatre langues*, Bruxelles–Madrid–Antwerpen–Baden–Baden–Zurich, 1995, w szczególności, s. 60–61.

48 *A prócz tego (zaś) jestem przekonany, że należy zniszczyć Kartaginę* (tł. własne); wypowiedź przekazana przez *nota bene* Plutarcha w *Żywotach Sławnych Mężów*, (por.dostępne tłumaczenie na język polski <http://biblioteka.kijowski.pl/antyk%20grecki/%20plutarch%20z%20cheronei%20-%20%E5%BBywoty%20s%E5%82awnych%20m%E4%99%E5%BE%E3%B3w.pdf> [dostęp: 8.04.2023 r.].

SOLVENCY II. Oby również w tym wołaniu była siła sprawcza. Jest ku temu okazja, której niewykorzystanie będzie petryfikować zasadniczy anachronizm polskiego prawa ubezpieczeniowego na długie, kolejne lata.

3. Bibliografia

3.1. Literatura

- M. Aureliusz, *ozmyślania*, przeł. M. Reiter, Warszawa, 2009.
- W. Baranowska-Zajac, *Działalność ubezpieczeniowa w Polsce po implementacji dyrektywy Solvncy II. Problematyka prawna*, Warszawa 2017.
- P. Czublun, (red.) *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, Warszawa 2016.
- M. Everson, *Laws in Conflict. A Rationally Integrated European Insurance Market?*, Florence 1993.
- D. Fuchs, *Reforma wspólnotowej regulacji ubezpieczeń na życie a stan rozwoju europejskiego prawa kontraktów* [w:] C. Mik (red.), *Unia Europejska w dobie reform (Konwent Europejski. Traktat Konstytucyjny. Biała Księga w sprawie rządzenia Europą)*, Toruń 2004,.
- D. Fuchs, *komentarz do art. 805 kc w:* D. Fuchs, K. Malinowska, D. Maśniak (red.), *Kontrakty na rynku ubezpieczeń*, Warszawa 2020.
- D. Fuchs, Z. Łabno, *Umowa ubezpieczenia (zarys wykładu)* (w:) *Teoria i praktyka ubezpieczeń gospodarczych*, red. H. Ogrodnik, Katowice 2000.
- D. Fuchs, *Projekt prawa jednolitego o umowie reasekuracji (PRICL) jako propozycja dla polskiego prawodawcy w: Prawne zagadnienia międzynarodowego obrotu cywilnego i handlowego*, red. E. Figura-Góralczyk, R. Flejszar, B. Gnela, P. Mostowik, Warszawa 2023.
- D. Fuchs, *Dyrektywy III generacji prawa ubezpieczeniowego oraz ich implementacja w wybranych prawodawstwach państw członkowskich Unii Europejskiej* [w:] C. Mik (red.), *Implementacja prawa integracji europejskiej w krajowych porządkach prawnych*, Toruń 1998.
- D. Fuchs, *Dobro powszechne (ogólne) jako wyznacznik ewolucji wspólnotowego prawa ubezpieczeń gospodarczych* [w:] C. Mik (red), *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI Wieku*, Toruń 2002.

- D. Fuchs, *Czy istnieje prawo ubezpieczeń gospodarczych, czyli nt. przymiotników w prawie ubezpieczeniowym?* [w:] *Problemy pogranicza prawa cywilnego*, red. R. Szczepaniak, Warszawa 2022.
- D. Fuchs, Ł. Żarnowiec, *Ubezpieczenia gospodarcze w działalności samorządu terytorialnego*, Warszawa 2023.
- A. Goldsworthy, *Upadek Kartaginy. Historia wojen punickich*, Poznań 2021.
- E. Kowalewski [w:] T. Sangowski (red.): *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Poznań 2001.
- E. Kowalewski: *O potrzebie zmian w kodeksowej regulacji umowy ubezpieczenia* [w:] *Zagadnienia prawne transportu i ubezpieczeń. Zeszyt naukowy z okazji nadania tytułu doktora honoris causa Uniwersytetu Szczecińskiego Profesorowi Władysławowi Górskiemu*, red. K. Wesołowski, Szczecin 1993.
- M. Kuchlewska, „Odwzajemnianie” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, *Rozprawy ubezpieczeniowe*, nr 9 (2/2010).
- E. Le Docte, *Dictionnaire de termes juridiques en quatre langues*, Bruxelles–Madrid–Antwerpen–Baden–Baden–Zurich, 1995.
- L.A. Seneca, *Ad Marciam de consolatione* [w:] *Myśli*, przeł. S. Sabryła, Kraków 1987.
- T. Sinko, *Literatura grecka. Tom 1 część 2, Literatura klasyczna (w. V-IV przed chr.)*, Kraków 1932.
- W. Tatarkiewicz, *Historia filozofii T.1*, Warszawa 1981.
- K. Kumaniecki, *Cyceron i jego współcześni*, Warszawa 1989.
- P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności w ubezpieczeniach – próba reinterpretacji*. *Prawo Asekuracyjne* 2/2022.
- Prölss/Martin, *Versicherungsvertragsgesetz*, München 2010.
- T. Sangowski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Poznań 2001.
- J. Sewerynik, *Regulacja prawna organów towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych*, *Prawo Asekuracyjne* 2021, nr 2.
- G. Strupczewski, *Projekt SOLVENCY II a specyfika towarzystw ubezpieczeń wzajemnych*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu* nr 105, *Ubezpieczenia gospodarcze* 2010.
- P. Wajda, M. Szczepańska (red.), *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Komentarz*, Warszawa 2017.

3.2. Strony internetowe

<https://zpf.pl/ix-doroczna-konferencja-eiopa-insurance-pensions-leading-the-future-relacja/>

<https://piu.org.pl/blogpiu/co-dalej-z-solvency-ii-co-sie-bedzie-dzialo-w-2022-r/>

https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/public-register/public-register-search/results/?WordsInSubject=&WordsInText=&DocumentNumber=9676%2F22&InterinstitutionalFiles=&DocumentDateFrom=&DocumentDateTo=&MeetingDateFrom=&MeetingDateTo=&DocumentLanguage=EN&OrderBy=DOCUMENT_DATE+DESC&ct100%24ctl00%24cpMain%24cpMain%24btnSubmit

https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/VIII_Kongres_PIU_przemowienie_Przewodnicz%C4%85cego%20KNF_75406.pdf

<https://www.gazetaprawna.pl/niemaprzyszloscibezprzedsiębiorczosci/artykuly/8262766,ubezpieczenia-regulowac-by-nie-przeregulowac.html>

<https://gu.com.pl/blog/page/40/>

<https://zpf.pl/ix-doroczna-konferencja-eiopa-insurance-pensions-leading-the-future-relacja/>

https://www.nbs.rs/export/sites/NBS_site/documents-eng/propisi/zakoni/law_insurance.pdf

<http://biblioteka.kijowski.pl/antykw%20grecki/%20plutarch%20z%20cheroinei%20-%20%E5%BBwyoty%20s%E5%82awnych%20m%E4%99%E5%BE%E3%B3w.pdf>

3.3. Akty prawne

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z 25.11.2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II) wersja przekształcona (Dz.Urz. UE L z 2009 r. Nr 335, s. 1)

Ustawa z 11.9.2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r. poz. 1130 ze zm.

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2015 r. poz. 1206 ze zm.).

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 1996 r. Nr 11, poz 62 ze zm.).

Dyrektywa 2002/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego i zmieniająca dyrektywy Rady 73/239/EWG, 79/267/EWG, 92/49/EWG, 92/96/EWG, 93/6/EWG i 93/22/EWG oraz dyrektywy 98/78/WE i 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.U. L 35 z 11.2.2003, str. 1.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks Cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360.

4. Abstract

The article contains a presentation of the principles of functioning of mutual insurance companies in the light of the projected regulatory changes in the EU, in accordance with the intention to amend the so-called SOLVENCY II directive. By defining the legal and social framework of functioning, the author also tries to emphasize the importance of mutual insurance companies for the proper development of the Polish but also European insurance market. The presentation of changes intended in the content of the SOLVENCY II directive serves in the text to assess them and to indicate the target areas of adaptation in Polish law. At the same time attention has been drawn to the fact that the change in EU law which is planned for the near future should also result in other changes in domestic insurance law which are necessary for the Polish insurance market, if only in terms of the nomenclature of this discipline (for example, a uniform application of the term insurer in Polish law is postulated).

Marcin Orlicki*

Analiza potrzeb klienta w kontekście działalności TUW

Słowa kluczowe: dystrybucja ubezpieczeń, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, analiza potrzeb i wymagań klienta, zwiększenie składek, redukcja świadczeń ubezpieczeniowych.

Streszczenie

Artykuł opisuje uwarunkowania dystrybucji ubezpieczeń prowadzonej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako dystrybutorów ubezpieczeń, w szczególności zaś analizę potrzeb i wymagań klienta, który wraz z zawarciem umowy staje się członkiem towarzystwa. Zasady działania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych sprzyjają rzetelnemu wypełnianiu obowiązku przeprowadzenia analizy potrzeb i wymagań klienta. Koniecznym jej elementem jest zbadanie akceptacji klienta dla ewentualności dopłat składek lub redukcji świadczeń ubezpieczeniowych.

* **Dr hab. Marcin Orlicki, prof. UAM.** Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Katedra Prawa Cywilnego, Handlowego i Ubezpieczeniowego. ORCID ID 0000-0001-8396-9439.

1. Uwagi ogólne

Podstawowym obowiązkiem dystrybutora wynikającym z przepisów ustawy o dystrybucji ubezpieczeń¹ jest przeprowadzenie analizy potrzeb i wymagań klienta. Art. 8 ust. 1 tej ustawy stanowi, że przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej dystrybutor ubezpieczeń określa, na podstawie uzyskanych od klienta informacji, jego wymagania i potrzeby oraz podaje w zrozumiałej formie obiektywne informacje o produkcie ubezpieczeniowym, w celu umożliwienia klientowi podjęcia świadomej decyzji.

Analiza potrzeb i wymagań klienta to procedura uzyskania przez dystrybutora ubezpieczeń informacji o kliencie – jego cechach (determinujących kształt jego potrzeb dotyczących ochrony ubezpieczeniowej) oraz jego wymaganiach (dotyczących przede wszystkim tego, co i jak chciałby ubezpieczyć). Dystrybutor, który poznał swojego klienta może zaproponować mu produkt ubezpieczeniowy, który da klientowi satysfakcję. Owa „ubezpieczeniowa satysfakcja klienta” to stan, w którym umowa ubezpieczenia lub umowa gwarancji ubezpieczeniowej jest zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej lub ochrony gwarancyjnej (art. 8 ust. 3 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń)².

- 1 Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 905, 2640).
- 2 Szeroko na ten temat: Z. Długosz, *Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta oraz jego granice* [w:] B. Gnela, M. Szaraniec (red.) *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych*, s. 134–135; J. Pokrzywniak [w:] J. Pokrzywniak (red.) *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, Warszawa 2018, s. 71–83, D. Maśniak [w:] M. Frasz, B. Kucharski, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, *Dystrybucja ubezpieczeń – Komentarz*, Warszawa 2020, s. 127 i nast.

Analiza potrzeb i wymagań klienta jest szczególnym sposobem gwarantowania interesów klientów usług ubezpieczeniowych. Idzie on dalej niż stosowane wcześniej metody ochrony polegające na zapewnieniu klientowi pełnej informacji o treści umowy (w szczególności poprzez doręczenie ogólnych warunków ubezpieczenia przed zawarciem umowy – art. 384 § 1 kc³), eliminację z treści wzorca postanowień niedozwolonych (tzw. „klauzul abuzywnych”, o których mowa w art. Art. 385(1) kc) oraz nakaz formułowania warunków umowy ubezpieczenia i wzorców używanych do zawierania i wykonywania umowy ubezpieczenia w sposób jednoznaczny i zrozumiały⁴ (o czym stanowi art. 15 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej⁵).

Ochrona klienta poprzez ustanowienie obowiązku przeprowadzenia analizy potrzeb i wymagań klienta to zaangażowanie eksperta ubezpieczeniowego (którym jest osoba fizyczna wykonująca czynności dystrybucyjne w zakładzie ubezpieczeń, u agenta ubezpieczeniowego lub brokera ubezpieczeniowego) do podejmowania działań eksperckich dla klienta. Ekspert zna produkty ubezpieczeniowe – w szczególności posiada wiedzę o tym, jacy klienci przynależą do rynków docelowych wyznaczonych przez twórców produktów. Właściwy dobór produktu ubezpieczeniowego do potrzeb i wymagań klienta nie jest więc efektem „amatorskich”, nieprofesjonalnych starań samego klienta, lecz następstwem działań profesjonalisty⁶. Klient jest jedynie źródłem informacji. Wnioski z uzyskanych od niego informacji wyciąga ubezpieczeniowy eks-

3 Tekst jedn. ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 1610, 1615, 1890, 1933).

4 M. Orlicki, *O zaniku konsumenckiego prawa ubezpieczeniowego* [w:] E. Bagińska, W. Mogilski, M. Wałachowska (red.) *O dobre prawo dla ubezpieczeń. Księga Jubileuszowa Profesora Eugeniusza Kowalewskiego*, Toruń 2019, s. 257 i nast.

5 Ustawa z dnia 17 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 656, 614).

6 Por. M. Orlicki, *Analiza potrzeb klienta – rzeczywista czy pozorna?*, *Prawo Asekuracyjne* 2019, Nr 2, s. 24–28.

pert – dotyczy to zwłaszcza obowiązku skojarzenia zidentyfikowanych potrzeb i wymagań klienta i produktu ubezpieczeniowego, który jest adekwatną odpowiedzią na potrzeby i wymagania.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie szczególnych warunkowań procesu analizy potrzeb i wymagań klientów w przypadku, gdy dystrybutorem ubezpieczeń jest zakład ubezpieczeń zorganizowany w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych lub też gdy dystrybutorem jest agent ubezpieczeniowy działający na rzecz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

2. Dystrybucja ubezpieczeń jako procedura oparta na wiedzy o produkcie i o kliencie

Dystrybucja ubezpieczeń powinna być postrzegana jako procedura ochrony interesów klienta poprzez profesjonalne działanie dystrybutora oparte na jego wiedzy fachowej, znajomości dystrybuowanych produktów oraz informacjach o kliencie. Im lepsze, pełniejsze i skuteczniejsze są procedury służące identyfikacji potrzeb i wymagań klienta oraz kojarzenia ich z produktami ubezpieczeniowymi, tym lepsze są skutki całej dystrybucji ubezpieczeń.

Dlatego też efektywności procedury dystrybucyjnej służą stabilne, długotrwałe i ścisłe powiązania między klientami a ubezpieczycielami. Kolejne lata trwania stosunku prawnego ubezpieczenia między tymi samymi kontrahentami to w istocie najdoskonalsza analiza potrzeb i wymagań – czas, w którym dystrybutor uzyskuje bardzo wiarygodną wiedzę o rzeczywistych potrzebach klienta. Klient zaś poznaje produkt ubezpieczeniowy i ma mocne podstawy do formułowania rozsądnych wymagań dotyczących kształtu ochrony ubezpieczeniowej w danym produkcie ubezpieczeniowym i do podjęcia decyzji o kontynuacji współpracy z ubezpieczycielem w kolejnych okresach ubezpieczenia.

Stabilna, ścisła i długotrwała relacja między klientem a ubezpieczycielem to również szansa na budowę zaufania i dobrych mechanizmów komunikacji. To również sprzyja efektywności procedury dystrybucyjnej.

3. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych jako dystrybutor ubezpieczeń

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń stanowi, że dystrybutorami ubezpieczeń są zakłady ubezpieczeń, agenci ubezpieczeniowi, agenci oferujący ubezpieczenia uzupełniające oraz brokerzy ubezpieczeniowi (art. 3 ust. 1 pkt 8 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń). Ustawa nie różnicuje dystrybucji prowadzonej przez zakłady ubezpieczeń zorganizowane w formie spółki akcyjnej, spółki europejskiej oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Należy więc wnioskować, że ustanowione przez prawo zasady dystrybucji w każdym zakładzie ubezpieczeń są takie same. Forma prawna, w jakiej zakład prowadzi swą działalność jest bez znaczenia.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń nie dostrzega również żadnych specyficznych cech procedury dystrybucji ubezpieczeń prowadzonej wobec klientów, którzy są członkami towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Brak jest szczególnych regulacji, co oznacza, że członek T UW zawierający umowę jest klientem, który powinien być traktowany tak samo, jak klient zakładu ubezpieczeń zorganizowanego w formie spółki akcyjnej oraz klient T UW, którego nie łączy z towarzystwem stosunek członkostwa.

Bez wątplenia więc, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych powinno przestrzegać wszelkich zasad dystrybucyjnych wynikających z treści ustawy – zarówno tych dotyczących własnej działalności dystrybucyjnej, jak i możliwości posłużenia się agentami wyłącznymi lub multiagentami przy prowadzeniu dystrybucji ubezpieczeń. T UW – podobnie jak każdy inny zakład ubezpieczeń – może być twórcą produktu

ubezpieczeniowego i obciążają go obowiązki wynikające z tej funkcji (określone w szczególności w art. 11 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń).

4. Cechy charakterystyczne dystrybucji ubezpieczeń prowadzonej przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych

Zgodnie z art. 111 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, jeżeli statut towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie stanowi inaczej, uzyskanie członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych jest związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, a jego utrata – z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia. Umowa ubezpieczenia zawarta z T UW łączy się więc z zasady z relacją natury korporacyjnej. Relacja ta oparta na członkostwie, jest z założenia bardziej stabilna i głębsza niż relacja czysto kontraktowa.

Szczególna więź łącząca T UW z jego członkami (poprzez którą przejawia się fundamentalna dla działalności T UW zasada wzajemności⁷) powoduje, że dystrybucja prowadzona przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może być lepsza, pełniejsza i prowadzić do bardziej użytecznych wyników od dystrybucji prowadzonej przez innych dystrybutorów. Szansa na efektywność dystrybucji prowadzonej przez T UW wynika ze stabilności relacji między towarzystwem a jego członkiem. Owa stabilność pozwala na lepsze poznanie potrzeb i wymagań klienta.

W stabilnej, długotrwałej, głębokiej, opartej na wzajemności relacji strony procesu dystrybucji uzyskują wiedzę o produkcie oraz o potrzebach i wymaganiach ubezpieczeniowych nie tylko poprzez zadawanie pytań i udzielanie odpowiedzi, ale również poprzez współpracę

7 Por. P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności w ubezpieczeniach – próba redefinicji*, Prawo Asekuracyjne 2022, Nr 2, s. 18–20.

dotyczącą kształtu produktów ubezpieczeniowych, współdziałanie wewnątrz struktury T UW, zaś przede wszystkim – poprzez analizę zdarzeń, które miały miejsce w minionych okresach ubezpieczenia.

Członek T UW jest klientem ubezpieczyciela, który poszukuje ochrony ubezpieczeniowej w sposób szczególny. Chce się ubezpieczyć „u siebie” – połączyć swój los z gronem podmiotów znajdujących się w podobnym położeniu. Chce się ubezpieczyć niekomercyjnie, społecznie, ale zarazem racjonalnie z gospodarczego punktu widzenia.

Bliskość i stabilność relacji wynikająca z członkostwa w T UW pozwala na wieloaspektowe rozpoznanie rzeczywistych potrzeb i wymagań klienta. Analiza potrzeb i wymagań klienta w T UW ma oczywiście (podobnie jak w każdym innym przypadku) aspekty związane z cechami przedmiotu ubezpieczenia, szczególnymi zagrożeniami dla przedmiotu ubezpieczenia, zakresem potrzebnej ochrony ubezpieczeniowej i aspektami behawioralnymi. Poza tym jednak konieczne jest ustalenie zakresu akceptacji dla pokrywania straty poprzez wnoszenie dodatkowej składki (jeśli w danym przypadku taka ewentualność występuje).

Drugim, szczególnym elementem analizy potrzeb i wymagań klienta zawierającego umowę ubezpieczenia z T UW (i zarazem uzyskującego członkostwo w towarzystwie) jest ustalenie, czy klient akceptuje postanowienie statutu dotyczące zmniejszenia świadczeń towarzystwa na rzecz członków z tytułu ubezpieczeń lub też przewidujące nieograniczony udział członków w pokryciu straty w technicznym rachunku ubezpieczeń (art. 113 ust. 4 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej).

Wyzwaniem dla osoby wykonującej czynności dystrybucyjne w T UW jest wyjaśnienie klientowi na czym polegają i jakie mają znaczenie postanowienia statutu dotyczące obowiązku wnoszenia dodatkowej składki, zmniejszenia świadczeń towarzystwa na rzecz członków z tytułu ubezpieczeń oraz nieograniczonego udziału członków w pokryciu straty w technicznym rachunku ubezpieczeń. Udzielenie przez klienta świadomej odpowiedzi dotyczącej akceptacji takich rozwiązań statutowych musi wynikać z ich zrozumienia. Niewielkie prawdopodobieństwo

wystąpienia zdarzeń, które prowadzą do konieczności zwiększenia zobowiązań klienta lub zmniejszenia jego należności, nie zwalnia dystrybutora z uświadomienia klientowi, że zagrożenie takie może wystąpić i zapytania, czy stosunek ubezpieczenia połączony z takim zagrożeniem jest dla niego możliwy do zaakceptowania.

Przynależność klienta do związku wzajemności członkowskiej (art. 108 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej) zakłada określony poziom zbieżności potrzeb i wymagań z innymi klientami – członkami ZWCz (Związek Wzajemności Członkowskiej). Należy więc zapewne postulować, aby analizy potrzeb i wymagań klientów, którzy mają się stać uczestnikami ZWCz były przeprowadzane według podobnej metodologii. Dotyczy to zarówno sposobu identyfikacji potrzeb i wymagań, jak i wnioskowania odnoszącego się do zbieżności potrzeb i wymagań uprawniającej do uznania, że klienci mogą uczestniczyć w ZWCz.

Podsumowanie

Przepisy o dystrybucji ubezpieczeń są spójne z ideą wzajemności w ubezpieczeniach. Stabilny, długotrwały i pogłębiony związek między T UW a jego klientem – członkiem towarzystwa sprzyja rzetelnemu badaniu rzeczywistych potrzeb i wymagań klienta i jak najpełniejszemu ich uwzględnianiu w treści zawartej umowy ubezpieczenia. Koniecznym jest wszakże uświadomienie klientowi szczególnych zagrożeń finansowych wynikających z członkostwa w T UW oraz uzyskanie jego akceptacji w tym zakresie.

Bibliografia

- Z. Długosz, *Obowiązek określenia wymagań i potrzeb klienta oraz jego granice* [w:] B. Gnela, M. Szaraniec (red.), *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych*, Warszawa 2017.

- D. Maśniak [w:] M. Frasz, B. Kucharski, K. Malinowska, D. Maśniak, M. Szaraniec, *Dystrybucja ubezpieczeń – Komentarz*, Warszawa 2020.
- P. Machulak, J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności w ubezpieczeniach – próba redefinicji*, *Prawo Asekuracyjne* 2022, Nr 2.
- M. Orlicki, *O zaniku konsumenckiego prawa ubezpieczeniowego* [w:] E. Bagińska, W. Mogilski, M. Wałachowska (red.) *O dobre prawo dla ubezpieczeń. Księga Jubileuszowa Profesora Eugeniusz Kowalewskiego*, Toruń 2019.
- J. Pokrzywniak [w:] J. Pokrzywniak (red.) *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*, Warszawa 2018.

Summary

The article describes the conditions of insurance distribution conducted by mutual insurance companies as insurance distributors, in particular the analysis of the needs and requirements of the client who becomes a member of the mutual insurance company upon conclusion of the contract. The rules of operation of mutual insurance companies are conducive to the reliable fulfillment of the obligation to analyze the needs and requirements of the client. A necessary element of it is the examination of the client's acceptance of the possibility of increasing premiums or reducing insurance benefits.

Keywords: insurance distribution, mutual insurance company, analysis of customer needs and requirements, increase in premiums, reduction of insurance benefits.



TOWARZYSTWO
UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH

T U W



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Prawa i Administracji

Jakub Pokrzywniak*

Rola brokera ubezpieczeniowego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych

Słowa kluczowe: broker TUW, umowa ubezpieczenia.

1. Uwagi wstępne

Przedmiotem niniejszego opracowania jest, jak wskazuje tytuł, rola brokera ubezpieczeniowego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych. Temat ten wydaje się interesujący z teoretycznego punktu widzenia i jest zarazem doniosły dla praktyki obrotu. Z jednej strony na rynku polskim obserwujemy bowiem rosnące (choć nadal zbyt małe!) znaczenie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, a z drugiej strony nie budzi wątpliwości doniosła rola brokerów ubezpieczeniowych przy zawieraniu umów ubezpieczenia, dostrzegalna również w relacjach z towarzystwami ubezpieczeń

* Dr hab. Jakub Pokrzywniak, prof. UAM. ORCID: 0000-0003-4978-4849.

wzajemnych. Styk działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i działalności brokerskiej stanowi źródło wielu dylematów tym bardziej, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych mogą mieć różną charakterystykę. Sprawę komplikuje fakt, że ustawodawca dopuszcza możliwość zawierania umów ubezpieczenia przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych z osobami niebędącymi ich członkami. Umowy te zawierane na zasadach komercyjnych. Stąd, w pewnym uproszczeniu wyróżnić można umowy ubezpieczenia zawierane z członkami towarzystwa, realizujące zasadę solidaryzmu, jak również umowy ubezpieczenia zawierane przez towarzystwo z osobami trzecimi przede wszystkim w celu osiągnięcia zysku.

W Polsce w zasadzie nie ma orzecznictwa dotyczącego działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, a literatura im poświęcona – choć cenna – jest nadal skąpa (w każdym razie próżno szukać w niej omówienia problematyki będącej przedmiotem niniejszych rozważań). Ten stan rzeczy dodatkowo uzasadnia wybór tematu niniejszego artykułu.

2. Umowy ubezpieczenia zawierane przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych

Dla porządku, przed przejściem do omówienia zagadnień stanowiących właściwy przedmiot niniejszego artykułu, warto przypomnieć kilka podstawowych informacji o umowach zawieranych przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Jak wiadomo, co do zasady, celem towarzystwa jest zaspokojenie potrzeb ubezpieczeniowych swoich członków na zasadach wzajemności. Zarazem wobec wąskiej regulacji ustawowej, dającej możliwość elastycznego kształtowania rozwiązań pożądaných przez towarzystwo i jego członków, praktyka obrotu wykształciła różne modele organizacyjne towarzystw ubezpieczeń

wzajemnych (osobowy, kapitałowy i mieszany)¹. Stosuje się także różne modele relacji między towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych i jego członkami, co przekłada się na konstrukcję umów ubezpieczenia zawieranych przez towarzystwo z członkami. Jak zauważa się w literaturze, „powodów, dla których założyciele i udziałowcy decydują się na prowadzenie działalności właśnie w formie T UW, jest wiele i dlatego każde towarzystwo ma swoją charakterystykę i odmienność. Nadrzędną cechą tej formy prawnej jest to, że założyciele, a następnie uprawnieni członkowie T UW mają bardzo szerokie możliwości w zakresie: wyboru modelu organizacyjnego i ustrojowego, w jakim działa towarzystwo (w tym dopuszczalność tworzenia związków wzajemności członkowskiej), dokonywania jego zmiany w trakcie prowadzenia działalności, kształtowania koncepcji członkostwa, tworzenia różnych kategorii członków i nadawania im odmiennych uprawnień i obowiązków, ustalania uprawnień organów statutowych, a przede wszystkim sposobu realizacji zasady wzajemności. [...] Stąd obserwujemy bogactwo rozwiązań odnośnie do modeli funkcjonowania T UW, rodzajów członkostwa i uprawnień członków, związanych z przynależnością do każdej z kategorii”². Uprzedzając dalsze rozważania, warto wspomnieć, że wspomniane bogactwo rozwiązań może dotyczyć w szczególności sposobu ustalania składki, czy wprowadzenia możliwości redukcji świadczeń dla ubezpieczonych członków, a także określenia sposobu wykorzystania nadwyżki bilansowej.

Niezależnie od tego, jak już wspomniano, towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może zawierać umowy ubezpieczenia ze swoimi członkami, jak i umowy ubezpieczenia z osobami niemającymi statusu członków. W myśl bowiem art. 111 ust. 1 ustawy z dn. 11 września

- 1 Zob. np. M. Kuchlewska, „Od wzajemności” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, Rozprawy ubezpieczeniowe 2010, nr 2, s. 58 i nast.
- 2 B. Mrozowska-Bartkiewicz, Swoboda w kształtowaniu członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych, Prawo Asekuracyjne 2021, nr 3, s. 27.

2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej³, „jeżeli statut towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie stanowi inaczej, uzyskanie członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych jest związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, a jego utrata - z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia”. Regulację tę rozwija ustęp 2, który głosi, że „statut towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych może przewidywać, że towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych będzie ubezpieczało także osoby niebędące członkami towarzystwa. Osoby te nie mogą być zobowiązane do udziału w pokrywaniu straty towarzystwa przez wnoszenie dodatkowej składki ubezpieczeniowej.”. Zarazem ustęp 3 wprowadza w tym zakresie pewne ograniczenie – otóż „składki od osób, o których mowa w ust. 2, nie mogą stanowić więcej niż 10% składki przypisanej brutto towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Obie te kategorie umów wykazują pewne różnice. Jeśli idzie o umowy ubezpieczenia zawierane przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych ze swoimi członkami, charakteryzują się one tym, że obrazowo mówiąc, członkowie towarzystwa ubezpieczają się u siebie. Choć towarzystwo jest odrębną osobą prawną, to w sensie ekonomicznym członkowie towarzystwa są wprawdzie biorcami ochrony ubezpieczeniowej, ale też niejako wspólnie ją sobie zapewniają⁴. Przekłada się to często na sposób doprowadzenia do zawarcia takiej umowy ubezpieczenia, w tym zwłaszcza na sposób pozyskania członka. Jak wskazuje się w doktrynie, „*innowacyjność w zakresie kanałów dystrybucji polega przede wszystkim na wykorzystaniu przez TUV-y metod, których nie mogą wykorzystać zakłady komercyjne. Ubezpieczeni docierają do nowych klientów (są bardziej wiarygodni niż „wynajęci” agenci), wykorzystywani*

3 Tekst jedn. z dnia 7 października 2022 r. Dz.U. z 2022 r. poz. 2283.

4 M. Płonka, *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, Zeszyty Naukowe PTE 2011, nr 11, s. 398; M. Kamiński, *Ubezpieczenia wzajemne a ubezpieczenia komercyjne*, Rozprawy Ubezpieczeniowe 2013, nr 2 s. 101.

są pośrednicy pozaubezpieczeniowi (na przykład samorząd zawodowy)⁵. Jeśli zaś idzie o zawarcie umowy ubezpieczenia z podmiotem niebędącym członkiem, to pozyskanie ubezpieczającego odbywa się z reguły w sposób typowy dla działalności ubezpieczycieli komercyjnych.

3. Status i zadania brokera ubezpieczeniowego

Przed omówieniem roli brokera ubezpieczeniowego przy zawieraniu umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, godzi się przypomnieć podstawowe informacje o brokerze ubezpieczeniowym w ogólności. Jak wiadomo, ustawa z dn. z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń⁶ w art. 4 ust. 4 głosi, że „broker ubezpieczeniowy, w ramach prowadzonej działalności brokerskiej, wykonuje czynności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w imieniu lub na rzecz klienta”. Sama dystrybucja ubezpieczeń zdefiniowana jest zaś w ustępie 1 tego przepisu jako „działalność wykonywana wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń polegającą na:

- 1) doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych;
- 2) zawieraniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń;
- 3) udzielaniu pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie”.

5 M. Janowicz-Lomott, *Efektywność ochrony ubezpieczeniowej w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych – zarys problemu*, Zeszyty Naukowe UEP, 2011 (181), s. 74.

6 Tekst jedn. z dnia 23 marca 2022. Dz.U. z 2022 r. poz. 905.

Kluczowe obowiązki brokera ubezpieczeniowego określa art. 32 rzeczowej ustawy. I tak, zgodnie z jego ustępem 1 pkt 4, „przed zawarciem umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej broker ubezpieczeniowy:

[...]

- 4) *udziela porady, w oparciu o rzetelną analizę dostępnych na rynku produktów ubezpieczeniowych w liczbie wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy, oraz wyjaśnia podstawy, na których opiera się rekomendacja, uwzględniając złożoność umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej oraz rodzaj klienta, chyba że klient złoży pisemne oświadczenie o rezygnacji z udzielenia porady*”.

W pewnym uproszeniu, typowe zadania brokera ubezpieczeniowego świadczącego usługę dla swojego klienta obejmują:

- identyfikację ryzyk u klienta,
- opracowanie programu ubezpieczeniowego i uzgodnienie go z klientem,
- wyszukanie na rynku propozycji ubezpieczenia pozwalających zrealizować złożenia opracowanego programu,
- negocjowanie propozycji ubezpieczenia z zakładami ubezpieczeń,
- opracowanie rekomendacji brokerskiej (obejmującej, w typowym przypadku porównanie propozycji ubezpieczenia),
- pomoc w sfinalizowaniu transakcji z zakładem ubezpieczeń wybranym przez klienta, w tym sprawdzenie formalnej poprawności umowy ubezpieczenia (polisy),
- w razie szkody: pomoc ubezpieczonemu w postępowaniu likwidacyjnym.

Z powyższego wynika, że w świetle prawa polskiego i praktyki polskiego rynku, broker ubezpieczeniowy występuje więc jako rzecznik interesów ubezpieczającego w relacjach z ubezpieczycielem.

Jak wiadomo, broker ubezpieczeniowy wynagradzany jest najczęściej przez zakład ubezpieczeń. Dzieje się tak mimo tego, że

broker działa w procesie zawierania umowy ubezpieczenia w interesie ubezpieczającego. W moim przekonaniu nie ma w obecnym stanie prawnym uzasadnienia dla tezy, że broker działa w interesie obu kontrahentów (ubezpieczającego i ubezpieczyciela jednocześnie). Co jest zatem powodem wypłacania mu wynagrodzenia przez ubezpieczyciela? W literaturze zwraca się uwagę, że wypłacany brokerowi ubezpieczeniowemu przez ubezpieczyciela kurtaż w istocie odpowiada zaoszczędzonemu przez ubezpieczyciela hipotetycznemu kosztowi akwizycji, czyli kosztowi pozyskania klienta, w wyniku braku konieczności angażowania do zawarcia umowy agentów ubezpieczeniowych lub swoich pracowników⁷. Powyższy pogląd dotyczący przyczyny gospodarczej płatności przyjęto też w orzecznictwie. I tak, przykładowo, w wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 7 sierpnia 2014 r., (I ACa 505/14)⁸ zauważono, że *„utrwaloną zasadą jest, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia brokerowi ciąży na zakładzie ubezpieczeń, a podstawę prawną takiego przysporzenia stanowi porozumienie zawarte między zakładem ubezpieczeń a brokerem, [...]. W ujęciu doktrynalnym porozumienie kurtażowe ma charakter umowy konsensualnej, zazwyczaj jednostronnie zobowiązującej oraz kauzalnej. [...]. Podstawowym składnikiem wynagrodzenia brokerskiego jest kurtaż. Z ekonomicznego punktu widzenia wynagrodzenie to jest odpowiednikiem kosztów, które musiałby ponieść zakład ubezpieczeń na akwizycję prowadzoną przez swoich pracowników lub prowizję agencyjną, a których dzięki działaniom brokera nie poniósł.”*

Alternatywnie broker ubezpieczeniowy może też otrzymać wynagrodzenie od swojego klienta – ubezpieczającego. Jest to rozwiązanie w praktyce rzadsze, ale również stosowane i bez wątpienia możliwe.

7 E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy*, Broker, Toruń 1991, s. 68.

8 Legalis Nr 1049776.

4. Problem udziału brokera ubezpieczeniowego w zawarciu umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych

Należy przejść do rozważań stanowiących sedno problemu omawianego w niniejszym opracowaniu. W kontekście wcześniejszych uwag nasuwa się kilka pytań. Po pierwsze, czy z uwagi na specyfikę działalności towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest w ogóle miejsce na udział brokera ubezpieczeniowego przy zawieraniu z nim umowy ubezpieczenia. W razie odpowiedzi twierdzącej na pierwsze pytanie należy odpowiedzieć na kolejne: na czym miałby udział brokera w zawieraniu takiej umowy ubezpieczenia polegać? Na koniec, czy możliwe i zasadne jest wypłacenie brokerowi ubezpieczeniowemu kurtażu przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych w razie zawarcia umowy ubezpieczenia z ubezpieczającym reprezentowanym przez tego pośrednika.

Na wstępie należy podkreślić, że w przypadku umów zawieranych przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych na zasadach komercyjnych obowiązują zasady takie, jak przy zawieraniu umów z ubezpieczycielami działającymi w formie spółki akcyjnej lub spółki europejskiej. Nie ma żadnych przeszkód, by broker reprezentował klienta przy zawarciu takiej umowy, negocjował jej warunki, starając się uzyskać jak najkorzystniejsze dla klienta i otrzymał kurtaż od zakładu ubezpieczeń w razie sfinalizowania transakcji.

Większe wątpliwości powstają przy zawarciu umowy ubezpieczenia z członkiem towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (z osobą pragnącą uzyskać taki status). Jak już wspomniano, w pewnym sensie ubezpiecza się on bowiem „u siebie”. Często pozyskiwany jest przez towarzystwo za pomocą organizacji branżowych, samorządów zawodowych, kółek rolniczych, etc. W wielu przypadkach ubezpieczający może się doskonale obejść bez wsparcia brokera ubezpieczeniowego,

ale z drugiej strony, jeśli chce z niego skorzystać, nic nie stoi temu na przeszkodzie. Nie ma bowiem żadnego przepisu, który zabraniałby zaangażowania brokera do zawarcia umowy ubezpieczenia między (potencjalnym) członkiem towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a towarzystwem. Również natura działalności towarzystwa nie stoi temu na przeszkodzie. Choć członek towarzystwa zapewne darzy je znacznie większym zaufaniem, niż ubezpieczyciela komercyjnego, nadal może być ona zainteresowany wsparciem brokera. Ważne może być dla niego upewnienie się, że zawarcie umowy ubezpieczenia z towarzystwem jest optymalnym rozwiązaniem z punktu widzenia gospodarności wydatkowania przezeń środków na składkę ubezpieczeniową, a sama umowa ubezpieczenia jest właściwie skonstruowana i zapewnia spełnienie jego wymagań i potrzeb. To, że zawarcie umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych przez jego członka z reguły odbywa się w warunkach, w których trudno mówić o przeciwstawnych interesach obu stron transakcji, nie oznacza wszak, że interesy te są w pełni tożsame i ubezpieczający zwolniony zostaje z powinności dbałości o zapewnienie sobie optymalnych dlań warunków ochrony.

Wobec powyższego należy zastanowić się, jaki zakres usług będzie realizowany przez brokera na rzecz klienta pragnącego zawrzeć umowę ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych i stać się jego członkiem. Otóż wydaje się, że paradoksalnie tylko w niewielkim zakresie będzie się ona różnić od sposobu realizacji przez brokera swoich usług w przypadku zawierania umowy ubezpieczenia z ubezpieczycielem komercyjnym. I tak, w pierwszej kolejności broker winien opracować dla ubezpieczającego program ubezpieczeniowy. Następnie powinien zwrócić się do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych o przedstawienie propozycji umów ubezpieczenia pozwalających na realizację założeń programu. Z reguły, o ile ubezpieczający nie wyda brokerowi innych instrukcji, broker powinien też zebrać propozycje od innych ubezpieczycieli, tak aby móc porównać je z propozycją towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Następnie broker winien podjąć negocjacje z towarzystwem ubezpieczeń

wzajemnych (i z pozostałymi ubezpieczycielami) odnośnie do warunków proponowanych umów ubezpieczenia. Jak się wydaje, specyfika działalności towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie stoi na przeszkodzie dostosowaniu umowy ubezpieczenia zawieranej z jego członkiem do potrzeb i wymagań tego ostatniego, członek towarzystwa może więc negocjować z nim warunki swojej umowy ubezpieczenia. Następnie broker winien opracować dla swojego klienta rekomendację. Ta, o ile nic innego nie wynika z instrukcji klienta, obejmować powinna zaś porównanie propozycji towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i pozostałych ubezpieczycieli. Porównanie takie pozwoli podjąć ubezpieczającemu świadomą decyzję, czy chce przystąpić do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i zawrzeć z nim umowę ubezpieczenia, czy jednak lepszym rozwiązaniem jest pozyskanie ochrony na warunkach czysto komercyjnych. Podobny schemat działania będzie obowiązywać wtedy, gdy brokerowi powierzone zostanie pośredniczenie przy tzw. odnowieniu umowy ubezpieczenia przez klienta będącego już członkiem towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Także wówczas broker powinien zweryfikować, czy kontynuacja umowy ubezpieczenia z towarzystwem jest lepszym rozwiązaniem, niż jej zawarcie z ubezpieczycielem działającym na warunkach komercyjnych.

W tym miejscu nasuwa się pytanie, jak porównać propozycję towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych z propozycjami ubezpieczycieli działających na zasadach czysto komercyjnych. Oczywiście porównanie obejmować będzie zakres ochrony. Nieraz zdarza się, że towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zapewniają swoim członkom korzystniejsze warunki ubezpieczenia, niż ubezpieczyciele komercyjni, oferując pokrycie ryzyk, które na rynku komercyjnym są akceptowane niechętnie. Trudniejsze może być jednak porównanie kosztu pozyskania ochrony. W przypadku zawarcia umowy z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych przez jego członka składka często ma⁹ w istocie charakter zaliczkowy

9 Nie jest to jednak jedyne rozwiązanie i dopuszczalne jest również stosowanie składek stałych w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych w relacji z jego

i należy liczyć się z dopłatami do niej lub z redukcją świadczeń ubezpieczeniowych. W praktyce występuje skądinąd wielość rozwiązań, jeśli idzie o charakter składki i nawet jeśli istnieje możliwość żądania przez towarzystwo dopłat, to ich wysokość może być z góry ograniczona do określonego poziomu¹⁰, ale możliwe są też dopłaty bez ograniczeń. W wypadku ubezpieczyciela komercyjnego składka ma z założenia charakter stały, nie stosuje się też redukcji świadczeń ubezpieczeniowych w przypadku niekorzystnego wyniku osiągniętego przez zakład na danej linii biznesowej. Powyższe nie wyklucza jednak porównania obu rozwiązań. Jest to po prostu kwestia zastosowania właściwego metodologicznie podejścia (można przecież odpowiednio skwantyfikować ryzyko dopłaty do składki lub obniżenia świadczenia – klient może wówczas zdecydować, czy bardziej zależy mu na niższej składce, obciążonej ryzykiem dopłaty, niż na wyższej składce ustalonej w definitywnej wysokości). Bardzo ważnym zadaniem brokera ubezpieczeniowego staje się zarazem wyjaśnienie klientowi skutków zawarcia umowy z towarzystwem ubezpieczeń, z uwzględnieniem specyfiki danego towarzystwa lub działającego w nim związku wzajemności członkowskiej.

Broker ubezpieczeniowy może również formułować propozycje bardziej zaawansowanych organizacyjnie i finansowo rozwiązań, jak na przykład stworzenie związku wzajemności członkowskiej dla grupy swoich klientów, udział w opracowaniu jego regulaminu, czy też administrowanie nim (może to czynić na rzecz członków związku, a nie zakładu ubezpieczeń).

Szczególne trudności powstają jednak, jeśli przyszyły ubezpieczający jest podmiotem zobowiązanym do stosowania ustawy z dn. 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych¹¹. Jak w takim

członkami – zob. P. Machulak i J. Sewerynik, *O zasadzie wzajemności – próba reinterpretacji*, Prawo Asekuracyjne 2022, nr 2, s. 9 i nast.

10 M. Płonka, *Zasada wzajemności...*, op. cit., s. 399.

11 Tekst jedn. z dnia 22 lipca 2022 r. Dz.U. z 2022 r. poz. 1710.

wypadku dokonać wspomnianego porównania propozycji towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i ubezpieczycieli komercyjnych? Jak „wtłoczyć” je w sztywne regulacje prawa zamówień publicznych. Na wstępie należy przypomnieć, że zgodnie z art. 103 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, *„do umów ubezpieczenia zawieranych z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych przez podmioty będące członkami tego towarzystwa nie stosuje się przepisów o zamówieniach publicznych”*. Powstaje w tym zakresie ryzyko błędnego koła: jeśli ubezpieczający zwróci się do towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, którego jest lub chce być członkiem o propozycję ubezpieczenia, to w razie jej akceptacji, zawarcie jej nastąpi bez zastosowania przepisów prawa zamówień publicznych. Jeśli zaś zechce pozyskać propozycje zakładów ubezpieczeń działających na zasadach komercyjnych, to nie może odstąpić od stosowania przepisów prawa zamówień publicznych i powinien wsząć formalne postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego. Inny mi słowy, ubezpieczający albo rezygnuje z wszczęcia postępowania o udzielenia zamówienia publicznego, przesądzając, że zawrze umowę ubezpieczenia jako członek towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, albo wszczyną postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego, rezygnując z możliwości zawarcia umowy ubezpieczenia jako członek towarzystwa. Trudno podjąć jednak decyzję bez znajomości przesłanek jej podjęcia. Tymczasem ubezpieczający nie wie jeszcze czy korzystniejsze będzie dlań skorzystanie z możliwości ubezpieczenia się w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych czy też skorzystanie z oferty komercyjnej. Jest jednak wyjście z tej sytuacji, a wrażenie błędnego koła jest pozorne. Prawo zamówień publicznych przewiduje bowiem instrument pozwalający ustalić jeszcze przed wszczęciem postępowania, albo podjęciem decyzji o rezygnacji z jego wszczęcia, czy można rozsądnie zakładać, że korzystniejsze dla ubezpieczającego będzie zawarcie umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, którego jest członkiem, czy też z ubezpieczycielem oferującym ochronę na warunkach komercyjnych. Chodzi o wstępne konsultacje rynkowe. Zgodnie z art. 84 ust. 1 PZP,

„zamawiający, przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia, może przeprowadzić wstępne konsultacje rynkowe w celu przygotowania postępowania i poinformowania wykonawców o swoich planach i wymaganiach dotyczących zamówienia”. W myśl ustępu 3, „prowadząc konsultacje rynkowe, zamawiający może w szczególności korzystać z doradztwa ekspertów, władzy publicznej lub wykonawców. Doradztwo to może być wykorzystane przy planowaniu, przygotowaniu lub przeprowadzaniu postępowania o udzielenie zamówienia, pod warunkiem że nie powoduje to zakłócenia konkurencji ani naruszenia zasad równego traktowania wykonawców i przejrzystości”. Ustawodawca zapewnia przejrzystość całego procesu poprzez wymóg zamieszczenia przez zamawiającego informacji o zamiarze przeprowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych oraz o ich przedmiocie na swojej stronie internetowej (ust. 2). Zamawiający, przeprowadziwszy wstępne konsultacje rynkowe wcale jednak nie musi wszcząć postępowania – może w ich wyniku dojść do przekonania, że lepsze widoki na uzyskanie ochrony ubezpieczeniowej na atrakcyjnych warunkach daje zawarcie umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, jako jego członek, co nie wymaga przeprowadzenia takiego postępowania. Dzięki wstępnym konsultacjom rynkowym decyzja taka może jednak zostać oparta na obiektywnych przesłankach, co może mieć niebagatelne znaczenie w kontekście jej oceny z punktu widzenia gospodarności działań ubezpieczającego. Wybór towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie jest wówczas oparty na apriorycznych założeniach. W tym miejscu ponownie uwidacznia się rola brokera ubezpieczeniowego. Z uwagi na swoje kompetencje jest on w stanie właściwie przeprowadzić wstępne konsultacje rynkowe jako pełnomocnik zamawiającego lub uczestniczyć w nich jako doradca, a następnie ocenić ich wyniki, formułując dla klienta rekomendację, która następnie będzie podstawą decyzji, czy wszczynać postępowanie o udzielenia zamówienia publicznego, czy też tego poniechać.

Na koniec warto dodać, że już po zawarciu umowy ubezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych, w razie zajścia wypadku,

nie ma przeszkód, by broker ubezpieczeniowy wspierał ubezpieczającego (ubezpieczonego) w postępowaniu likwidacyjnym prowadzonym przez towarzystwo. Choć można założyć, że towarzystwo będzie starać się rzetelnie zlikwidować szkodę swojego członka, to na tym etapie współpracy jest ona zapewne najmniej harmonijna, a udział brokera może stanowić dla klienta wartość dodaną, zwalniając niejako z konieczności prowadzenia trudnych dyskusji z „własnym” ubezpieczycielem.

5. Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego

Jeśli idzie o wypłatę kurtażu brokerowi ubezpieczeniowemu przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, to w wydaje się, że nie ma formalnych przeszkód do jej dokonania, również jeśli broker reprezentuje członka towarzystwa. W piśmiennictwie podkreśla się wprawdzie, że *„funkcjonowanie w środowiskach zamkniętych, specyficznych, umożliwia znaczące ograniczenie kosztów akwizycji, co pozwala na skalkulowanie składki ubezpieczeniowej na możliwie niskim poziomie”*¹². Teza ta jest niewątpliwie prawdziwa. Choć towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych często daje szansę uzyskania ochrony na korzystniejszych warunkach finansowych przez swoich członków, między innymi poprzez eliminację, albo znaczące obniżenie kosztów akwizycji, to jednak brak takich kosztów nie jest jakimś niewzruszalnym paradygmatem działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.

Paradoksalnie, w tym wypadku płatność kurtażu rodzić może nawet mniej wątpliwości teoretycznych, niż w przypadku zawarcia umowy ubezpieczenia zawieranej na warunkach komercyjnych. Daleko bardziej posunięta wspólnota interesów ubezpieczającego i zakładu ubezpieczeń (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych) usuwa część dylematów

12 M. Płonka, *Zasada wzajemności...*, op. cit., s. 404.

powstających w przypadku umowy ubezpieczenia zawieranej na zasadach komercyjnych, wynikających stąd, że prowizję brokerowi wypłaca strona umowy ubezpieczenia, która w pewnym sensie jest przeciwnikiem brokera w negocjacjach.

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych ma przy tym interes w pozyskaniu nowego członka. Zwiększenie liczby członków i przypisu składki pozwala przecież lepiej rozłożyć ryzyka, zwiększając prawdopodobieństwo realizacji założeń statystycznych leżących u podstaw kalkulacji składki. Większy przypis składki pozwala zmniejszyć jej procentowy udział przypadający na pokrycie kosztów stałych towarzystwa, zwłaszcza administracyjnych.

Nie da się jednak ukryć, że płatność kurtażu przez towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych może rodzić również pewne dylematy. Kurtaż pomniejsza bowiem część składki przeznaczoną na pokrycie kosztów wypłat świadczeń ubezpieczeniowych (składkę netto). „Obciążenie” składki kurtażem może stanowić problem, gdy część członków towarzystwa jest reprezentowanych przez brokera ubezpieczeniowego, a inni nie. Obrazowo mówiąc, przy takiej samej stawce składki ubezpieczeniowej brutto, jedni zasilają wówczas wspólny fundusz ubezpieczeniowy w mniejszym zakresie, niż drudzy. Dlatego optymalnym rozwiązaniem jest takie ukształtowanie relacji towarzystwa ze swoimi członkami, by np. w ramach danego związku wzajemności członkowskiej każdy z ubezpieczających był z założenia reprezentowany przez brokera ubezpieczeniowego, albo by rozwiązanie takie było w danym związku co do zasady dla wszystkich wykluczone. Oczywiście możliwe są i inne rozwiązania pozwalające na zapewnienie partycypacji w tworzeniu funduszu ubezpieczeniowego na równych zasadach przez wszystkich członków.

W praktyce zdarza się również, że broker ubezpieczeniowy występuje jako administrator związku wzajemności członkowskiej składającego się z jego klientów i uzyskuje wynagrodzenie z tego tytułu. Rozwiązanie takie wydaje się dopuszczalne. Wynagrodzenie to mogą płacić brokerowi członkowie związku. Gdyby miało je płacić towarzystwo, należałoby

przesądzić, czy czynności brokera mieszczą się w zakresie czynności brokerskich w zakresie ubezpieczeń (art. 30 ust. 2 pkt 2 w zw. z art. 4 ust. 4 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń), co należy ocenić *in casu*, w zależności od zakresu czynności wykonywanych przez brokera jako administratora związku, a także ustalić, czy i jakie korzyści z tych działań podejmowanych na zlecenie i dla członków związku odnosi samo towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych (korzyści te są przecież gospodarczą przyczyną płatności kurtażu).

6. Konkluzje

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że w przypadku zawarcia umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, również przez jego członka, istnieje pole do działania brokera ubezpieczeniowego. Co prawda specyfika towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych rodzi wiele wyzwań i dylematów na styku z modelem działalności brokerskiej przyjętym w polskim ustawodawstwie, a także z dominującą na polskim rynku praktyką wynagradzania brokerów ubezpieczeniowych przez zakłady ubezpieczeń, niemniej możliwe wydaje się ich rozstrzygnięcie w sposób satysfakcjonujący od strony teoretycznej. Obserwacja obrotu zdaje się również dowodzić, że udział brokera ubezpieczeniowego może być cenny w procesie zawierania umowy ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, tak przez jego członka, jak i przez osobę niebędącą członkiem i zawierającą umowę na zasadach komercyjnych.

7. Bibliografia

B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Swoboda w kształtowaniu członkostwa w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych*, Prawo Asekuracyjne 3/2021.

- M. Janowicz-Lomott, *Efektywność ochrony ubezpieczeniowej w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych – zarys problemu*, Zeszyty Naukowe UEP, 2011(181).
- M. Kamiński, *Ubezpieczenia wzajemne a ubezpieczenia komercyjne*, Rozprawy Ubezpieczeniowe 2013/2.
- E. Kowalewski, *Makler ubezpieczeniowy*, Broker, Toruń 1991.
- M. Kuchlewska, „*Odwzajemnianie*” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, Rozprawy ubezpieczeniowe 2010/2.
- M. Płonka, *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, Zeszyty Naukowe PTE 2011. nr 11.

8. Abstract

The subject of this study is the role of an insurance broker in concluding an insurance contract with a mutual insurance company. The intersection of mutual insurance companies and brokerage activities may be a source of many dilemmas, all the more so because mutual insurance companies may have different characteristics. The matter is complicated also by the fact that the legislator allows for the possibility of concluding insurance contracts by mutual insurance companies with persons who are not their members. These contracts are concluded on a commercial basis. Hence, to put it simply, we can distinguish between insurance contracts concluded with members of the mutual insurance company, based on the principle of solidarity, as well as insurance contracts concluded by the company with third parties primarily in order to make a profit.

In the author's opinion, in the case of concluding an insurance contract with a mutual insurance company, also by its member, there is room for action of the insurance broker. Admittedly, the specificity of a mutual insurance company raises many challenges and dilemmas at the interface with the model of brokerage activity adopted in the Polish legislation, as well as with the prevailing practice in the Polish market of remunerating insurance brokers by insurance companies, but it seems possible to resolve them in a satisfactory manner from the theoretical side. Observation of trading also seems to show that the participation of an insurance broker can be valuable in the process of concluding an insurance contract with a mutual insurance company, either by its member or by a non-member and entering into a contract on a commercial basis.

wydawca

© Copyright by

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa · Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności

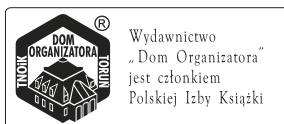
„DOM ORGANIZATORA”

87-100 Toruń, ul. Czerwona Droga 8

tel. (+ 48 56) 622 38 07, 622 28 98

<http://www.tnoik.torun.pl>; e-mail wydawnictwo@tnoik.torun.pl

Unikatowy identyfikator wydawnictwa TNOiK – „Dom Organizatora” w Toruniu
55800



Recenzent

Dr hab. Mariusz Fras, prof. UŚ

ISBN 978-83-67153-60-7

Printed in Poland

Toruń

Wydanie I

Druk ukończono w 2023 r.

przygotowanie do druku

Projekt okładki

Piotr Kabaciński

Zdjęcie na IV stronie okładki – Szymon Pawlaczyk – Photography

Studio KROPKA dtp - Piotr Kabaciński

tel. kom. 602 303 814, e-mail: biuro@swk.com.pl



Konferencja naukowa Aspekty prawne działalności Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW” oraz Katedra Prawa Ubezpieczeniowego i Medycznego Uniwersytetu Mikołaja Kopernika zorganizowały 9 marca 2023 roku konferencję naukową „Aspekty prawne działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych”, która była zwieńczeniem obchodów Jubileuszu 30-lecia Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”, a tym samym odrodzenia wzajemności ubezpieczeniowej w Polsce. Konferencja wpisywała się także w plan obchodów Roku Kopernikańskiego ogłoszonego z okazji 550 rocznicy urodzin Mikołaja Kopernika – patrona uczelni. Senat RP w uchwale ustanawiającej rok 2023 Rokiem Mikołaja Kopernika zwrócił uwagę na to, że przypomnienie sylwetki tego wielkiego uczonego ma na celu „wzmocnienia współczesnych dążeń świata nauki i edukacji do podmiotowej obecności nauki w polskim życiu społecznym, gospodarczym i politycznym”.

Konferencja odbyła się w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie, w Sali Starzyńskiego. Miejsce to zostało wybrane nieprzypadkowo przez organizatorów. Budynek powstał w czasach, gdy wszelkie formy samoorganizacji społeczeństwa były zakazane, a ubezpieczenia wzajemne zniknęły z rynku ubezpieczeniowego. Możliwość świętowania odrodzenia tej formy ubezpieczeń w tym właśnie miejscu jest dowodem na to, że wartości, jakie wiążą się z wielowiekową ideą wzajemności ubezpieczeniowej, są mocno zakorzenione w społeczeństwie i dlatego są w stanie przetrwać w różnych okolicznościach politycznych i gospodarczych. W konferencji uczestniczyli przedstawiciele instytucji finansowych, doktryny, nauki, mediów, społeczności skupionej wokół Towarzystwa, w tym związków wzajemności członkowskiej, a także pracownicy, współpracownicy i przyjaciele TUW. W trakcie konferencji prelegenci poruszyli szereg istotnych dla rozwoju idei wzajemności ubezpieczeniowej zagadnień, począwszy od historii ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, przez doświadczenia zagraniczne oraz zrównoważony rozwój w kontekście działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, po kwestie szczegółowe, takie jak: analiza potrzeb klienta, współpraca TUW-ów z brokerami czy wreszcie ubezpieczenia rolne. Z kolei w trakcie debaty zwrócono uwagę na finansowy aspekt funkcjonowania TUW-ów. Podkreślano, że odpowiednie kapitały wzmacniają ich wiarygodność, umożliwiając rozwój tak, aby oferta TUW była jak najlepiej dostosowana do potrzeb i oczekiwań jego członków, a działalność sprostą wymogom konkurencyjnego rynku ubezpieczeniowego (co czyni TUW-y wartościową alternatywą dla komercyjnych zakładów ubezpieczeń). Patronat honorowy nad tym wydarzeniem objęła Polska Izba Ubezpieczeń, a patronat medialny Prawo Asekuracyjne i Wiadomości Ubezpieczeniowe.



ISBN 978-83-67153-60-7

