

Coś być musi

Przemysław Gintrowski w tytułowej piosence serialu „Zmiennicy” śpiewał: *Coś być musi, do cholery, za zakrętem*. Dziś rynek ubezpieczeniowy, badając kolejne pokłady tzw. dna cenowego, wyczekuje na nadejście „zakrętu”, a w zasadzie tego, co będzie za zakrętem. Tyle że zakrętu jeszcze nie widać. – **MICHAŁ KIESIŃSKI**

Aktualnie rynek majątkowych ubezpieczeń przemysłowych, korporacyjnych i instytucjonalnych znajduje się w tzw. fazie miękkiej, a w zasadzie można nawet wskazać, że jest to faza „ultra-miękka”. Warunki ochrony kreowane są przez klientów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, a poziom oferowanych składek ubezpieczeniowych nie był na naszym rynku, licząc od początku lat 90., dotychczas notowany. Przyczyn tego stanu rzeczy można upatrywać w wielu aspektach i można w tym względzie toczyć szereg dyskusji. Myślę jednak, że to, co się działo w dziale ubezpieczeń korporacyjnych w 2015 r., było splotem szeregu wzajemnie na siebie oddziałujących okoliczności i uwarunkowań. Nie ma wątpliwości, że sytuacja w segmencie komunikacyjnym, utrzymująca się silna konkurencja cenowa obniżająca drastycznie rentowność i zyskowość, a także mający cały czas znaczenie cel w postaci utrzymania lub nawet zwiększenia (!) przypisu składki i udziału w rynku, silnie oddziaływały także na segment ubezpieczeń korporacyjnych. **W poszukiwaniu nowych obszarów działalności ubezpieczyciele tradycyjnie dotychczas kojarzeni z segmentem ubezpieczeń indywidualnych oraz komunikacyjnych zwrócili się chętnie w kierunku ubezpieczeń korporacyjnych, które przy stosunkowo niedużych nakładach mogły generować istotne przypisy nowej składki.** Wzbużyło to bardzo silną konkurencję pomiędzy dotychczasowymi graczami w tym segmencie a nowymi ubezpieczycielami, zdobywającymi szybko duże udziały. Podstawowym elementem, na którym prowadzone były działania konkurencyjne, była, jest i w mojej ocenie długo jeszcze pozostanie, wysokość składek ubezpieczeniowych (czyli *de facto* cena). **Mijający rok jest kontynuacją trendu zapoczątkowanego jeszcze w roku 2013 r., kiedy to ubezpieczyciele poczęli rozluźniać rygory akceptacyjne czy wymagania związane z techniczną kwalifikacją ryzyka do objęcia go ochroną.**

LOKALNIE I MIĘDZYNARODOWO

Jedną z istotnych przyczyn spadku cen ubezpieczeń także na rynkach europej-



Michał Kieński
jest dyrektorem
Departamentu Rozwoju
w EIB.

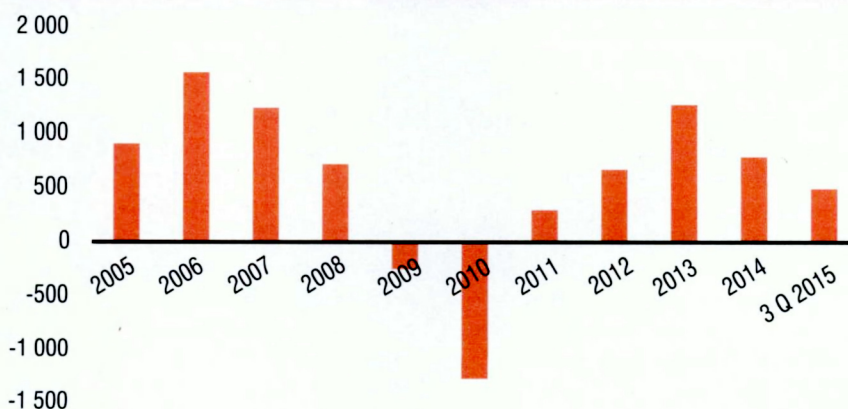
skich i światowych był bardzo niski koszt pieniądza na rynkach finansowych związany z poziomem stóp procentowych i polityką prowadzoną przez główne banki centralne. Wskutek kryzysu, który rozpoczął się na rynku pożyczek hipotecyjnych w 2007 r. w USA (kryzys hipoteczny), a który przerodził się w kryzys rynku długu w Europie w 2011 oraz 2013 r., banki centralne podjęły nadzwyczajne kroki w celu uniknięcia globalnej recesji i stymulowania wzrostu gospodarczego na świecie. Efektem tych działań było obniżenie kosztu pieniądza poprzez obniżenie stóp procentowych do niespotykanych wcześniej poziomów. Obecne stopy procentowe są bliskie zera (USA 0,25%, strefa euro 0,05%) lub nawet poniżej jak np. w Szwajcarii, gdzie wynosi -0,75%. Taka sytuacja powoduje dużą nadpodaż kapitału poszukującego możliwości zarobku, co powoduje też duży

napływ kapitału na rynki ubezpieczeniowe i konkurowanie o ryzyko z dotychczasowym tradycyjnie osadzonym na tym rynku kapitałem.

Trzecim istotnym czynnikiem wpływającym na spadek cen oferowanych na rynku ubezpieczeń był coraz niższy koszt reasekuracji, jaki ponosili ubezpieczyciele. Dodatkowo na rynku pojawiły się coraz większe i dostępne dla wszystkich oferty reasekurowania poszczególnych grup ryzyk (pojemność ubezpieczeniowa). Drugi z wymienionych czynników wraz ze spadkiem cen powodował coraz mocniejsze oddziaływanie czynnika pierwszego na rynek. Ponieważ sytuacja nie ulegała zmianie przez długi czas, erozja cen w poszczególnych grupach produktowych doprowadziła do ich spadków do poziomów nienotowanych nigdy wcześniej na rynku (obniżki stawek sięgały kilkudziesięciu procent cen oferowanych wcześniej).

Skutkiem długotrwałego utrzymywania się wskazanej sytuacji jest systematyczne pogarszanie się, począwszy od roku 2013 r., wyników technicznych ubezpieczycieli majątkowych i rentowności prowadzonej przez nich działalności ubezpieczeniowej.

Wynik techniczny ubezpieczycieli majątkowych (mln zł)



Źródło: Opracowanie własne.

Przedstawione uwarunkowania, w jakich działa obecnie rynek ubezpieczeń majątkowych, znajdują swoje odzwierciedlenie dodatkowo w najnowszych wynikach kwartalnych, jakie przedstawił największy gracz na rynku ubezpieczeń majątkowych, czyli PZU. W trzecim kwartale 2015 r. zarówno wynik techniczny z działalności w dziale II, jak i zysk netto PZU po III kwartale 2015 r. spadły w ujęciu roku do roku o 50%. Wyniki uzyskiwane przez największego ubezpieczyciela oraz jego ostrożniejsza postawa w ostatnim czasie w kwotowaniu poszczególnych ryzyk – zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych, jak i majątkowych – wyraźnie wskazują, iż grupa PZU nie będzie kontynuować w dotychczasowym stopniu polityki agresywnej walki cenowej. Przy równie słabych finansowych wynikach pozostałych ubezpieczycieli może to oznaczać znacznie mniejszą konkurencję, która z czasem zacznie się przekładać na wzrost oferowanych stawek ubezpieczeniowych. Podobna sytuacja miała miejsce w latach 2010–2011, kiedy inicjatorem i głównym motorem zmian na rynku i drastycznych podwyżek stawek ubezpieczeniowych, a w ubezpieczeniach korporacyjnych dodatkowo zaostreżenia polityki technicznej oceny i akceptacji ryzyk, było PZU. Co prawda, w 2010 r. oprócz uwarunkowań ekonomiczno-rynkowych dodatkowo mieliśmy do czynienia z dramatyczną szkodowością wynikającą z ostrej i długotrwałej zimy w sektorze komunikacyjnym oraz rozległych powodzi, które nawiedziły nasz kraj tego roku. Jak widać na wykresie, **trend, który doprowadził do dramatycznej sytuacji rynku w 2010 r. i drastycznego podniesienia cen w kolejnych dwóch latach, ma dużą szansę powtórzyć w latach 2015 i 2016.** Należy przy tym uwzględnić fakt, iż tym razem kumulują się czynniki o charakterze rynkowym, w razie zaś nałożenia się na tę sytuację dodatkowo nadmiernie wysokiej szkodowości, wówczas jest szansa, że sytuacja z lat 2010–2011 nie tylko się powtórzy, ale wręcz mogą zaistnieć skutki o wielokrotnie większej mocy.

KOMUNIKACJA

Polski rynek ubezpieczeń majątkowych to w ponad 50% ubezpieczenia komunikacyjne. Poziom ten utrzymuje się niezmiennie od lat 90. Wynika on m.in. z obowiązkowego charakteru ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, rosnącej liczby aut i ich wartości oraz wzrostu popularności ubezpieczenia

autocasco. Należy przy tym podkreślić, iż w przeszłości wielokrotnie wynik techniczny z działalności ubezpieczeniowej w tym obszarze inicjował zmiany w taryfikowaniu ubezpieczeń także innych linii ubezpieczeń majątkowych.

Sprzedaż OC obowiązkowego (grupa 10 działu II) stale od 2007 r. przynosi straty, wynoszące od 315 mln zł do prawie 1 mld zł. We wcześniejszych latach strata ta była w znacznej części rekompensowana dodatnim wynikiem ubezpieczenia autocasco (grupa 3 działu II). W latach 2009 i 2010 oraz – co warto podkreślić – w roku bieżącym sytuacja ta jednak uległa zmianie i ubezpieczyciele również z tej działalności odnotowują znaczne straty, które w czerwcu 2015 r. wyniosły prawie 30 mln zł, a w zaledwie trzy miesiące niemalże się podwoiły i wyniosły po trzech kwartałach 2015 r. aż 56 mln zł.

Ujemne wyniki techniczne na ubezpieczeniach komunikacyjnych spowodowane są oczywiście wojną cenową, która trwa od 2012 r. w ubezpieczeniach komunikacyjnych zarówno ze strony krajowych zakładów ubezpieczeń, jak i ze strony działających na polskim rynku oddziałów zagranicznych zakładów ubezpieczeń. **Kwotacje przygotowane przez specjalistów od oceny ryzyka, zatrudnionych w zakładach ubezpieczeń, nie odzwierciedlają realnej skali ryzyka i są niedoszacowane**, na co wskazują wskaźniki wypłaconych odszkodowań do zebrałej składki. Istotny wpływ na wyniki techniczne ubezpieczycieli mają wzrastające koszty akwizycji oraz stale rosnąca szkodowość, szczególnie w przypadku szkód osobowych.

Pomimo znacznych obniżek składki koszty związane z działalnością ubezpieczeniową stale rosną. Wpływ na to ma wiele czynników, m.in.:

- ➔ Wzrost świadomości obywateli co do przysługujących im praw (głównie wypłata zadośćuczynienia z tytułu szkód na osobie oraz śmierci osoby najbliższej);
- ➔ Zmiany otoczenia prawnego – implementacja wytycznych organu nadzoru co do zasad ustalania wysokości odszkodowań z tytułu szkód w pojeździe oraz wynajmu samochodu zastępczego;
- ➔ Stale rozwijająca się działalność kancelarii odszkodowawczych;

- ➔ Wstrzymywanie się przez zakłady ubezpieczeń przed podwyżkami taryf ze względu na ostrą konkurencję rynkową i obawę przed spadkiem przychodów.

W mojej ocenie **sytuacja na rynku ubezpieczeniowym, w tym w obszarze ubezpieczeń korporacyjnych, nie zmieni się, dopóki nie zmieni się sytuacja w sektorze ubezpieczeń komunikacyjnych.** Pomimo bardzo rygorystycznego pisma wystosowanego we wrześniu 2015 r. przez Komisję Nadzoru Finansowego do ubezpieczycieli oferujących ubezpieczenia komunikacyjne w sprawie zaniżonych stawek ubezpieczeń komunikacyjnych, zaobserwowano nieznaczne drgnięcie cen, w szczególności we flotach. Bieżący efekt tych działań został jednak mocno stłumiony przez nadal silną konkurencję na rynku. Aktualna sytuacja ma się więc szansę utrzymać, dopóki zarówno największy gracz na rynku, jak i pozostali ubezpieczyciele nie odnotują spektakularnej straty, którą zauważą, a może bardziej odczują właściciele. Zważywszy na utrzymanie się prognozowanych trendów oraz swoją istną bezwładność rynku ubezpieczeniowego, która objawia się tym, że efekty wprowadzanych modyfikacji i zmian w otoczeniu zewnętrznym widoczne są w wynikach ubezpieczycieli po co najmniej półrocznym okresie, **w mojej ocenie pierwsze istotne jaskółki nadchodzących zmian będą odczuwalne już począwszy od połowy 2016 r., a apogeum osiągnięte będzie w 2017 r.** Wówczas będą podejmowane drastyczne i niejednokrotnie nerwowe kroki w celu przywrócenia rentowności i naprawy wyniku technicznego z działalności ubezpieczeniowej.

Niestety, w mojej ocenie, jeżeli się wspólnie na to nie przygotujemy i nie zostaną już podjęte odpowiednie decyzje i działania, proces ten będzie zachodził bardzo dynamicznie i burzliwie, rodząc szereg trudnych i konfliktowych sytuacji związanych z koniecznością drastycznego podniesienia cen usług ubezpieczeniowych i powrotem do rygorystycznego podejścia do technicznej oceny i akceptacji ryzyka. Konsekwencje tej sytuacji odbiją się niestety najbardziej na klientach, którzy nie są przecież winni zjawiskom i działaniom, których skutki w istocie ich dotkną.

Obyśmy ten zakręt przejechali możliwie najłagodniej i nie wpadli za nim na dużej prędkości w koleiny, które na jakiś czas wyrzucą nas na pobocze lub do rowu. □