

Ubezpieczenia wzajemne dopiero nabierają rozpędu

Ubezpieczenia wzajemne mają potencjał, aby odgrywać coraz większą rolę na rynku, a my – jako największe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – mamy ambicje, aby się do tego przyczyniać. Pracujemy na to od ponad dekady – mówi prezes TUV Polskiego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych Rafał Kiliński.

Wartość składki zebranej przez polskie TUV-y w ciągu zaledwie dwóch lat, 2021–2023, zwiększyła się o ponad jedną czwartą. Wyprzedziła pod względem dynamiki wzrostu wyniki komercyjnych zakładów. Jak na tym tle wypada TUV PZUW? Celując. U nas w tym czasie ta wartość wzrosła prawie o połowę. Historycznym wynikiem zamknęliśmy 2023 r. Po raz drugi z rzędu przekroczyliśmy 1 mld zł rocznego przypisu składki, a więc strategiczny cel zakładany dopiero na bieżący rok. Zebrałiśmy ponad 1 160 mln zł składki.

Nie zawsze tak było. Na miliard trzeba było zapracować. Ale, mówiąc nieskromnie, rekordy to nasza specjalność. W pierwszym pełnym roku działalności mieliśmy w planach 33 mln zł składki, a zebrałiśmy 136 mln zł. Co ważne, niemal 100 mln zł stanowiła składka inkrementalna...

...czyli? Sprawdziliśmy, co by było, gdyby nas nie było. I już w tym pierwszym roku nie byłoby prawie 100 mln zł, które dodatkowo trafiły do Grupy PZU właśnie dlatego, że powstał TUV PZUW. Od tego czasu rośniemy rok za rokiem. Staliśmy się liderem rynku ubezpieczeń wzajemnych. Pod względem przypisu składki mamy w nim ponad jedną trzecią udziałów.

Ale na początku był... Nazaret.

Co takiego? To nazwa projektu, który uruchomiliśmy w 2013 r. Ma nie tylko symboliczne odniesienie. Jakiś czas wcześniej byliśmy w Izraelu. Odwiedziliśmy szpital położniczy w Nazarecie i jeszcze kilka placówek. Rozmawialiśmy z kierownictwem tych szpitali i z ich ubezpieczycielami. Jak się okazało, ochrona ubezpieczeniowa opierała się właśnie na wzajemności. I funkcjonowała znakomicie. To mnie ostatecznie przekonało, że reaktywacja towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Grupie PZU ma sens.

Stąd wzorce? Wzorców nie trzeba było daleko szukać – raptem w samym PZU. Zanim wzajemność w ubezpieczeniach zniszczył w Polsce komunizm, największym ubezpieczycielem był Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, bezpośredni poprzednik PZU. W okresie międzywojnia miał ponad dwie trzecie udziałów w rynku. Dlatego pracując nad nowym projektem, przeszukiwaliśmy własne archiwa z tego okresu. Jeździliśmy też do Londynu, aby czerpać z tamtejszych doświadczeń. Brytyjskie kluby wzajemnej ochrony i odszkodowań armatorów, czyli kluby P&I, mają w dziedzinie wzajemności olbrzymi dorobek – niektórzy ich członkowie są z nimi od ponad 100 lat. Tak tworzyliśmy zasady funkcjonowania własnego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Metodą „kopiuj-wklej”? No właśnie nie. Polski rynek różni się od brytyjskiego – choćby z uwagi na inną konstrukcję systemu prawa. W Polsce zaś zmieniło się otoczenie biznesowe, co nie pozwalało na powielenie rozwiązań z okresu międzywojnia. Korzystaliśmy początkowo ze wsparcia dużej międzynarodowej firmy doradczej, ale się poddała. Sami stworzyliśmy więc wszystko od podstaw. Prace projektowe zajęły dwa lata. Ostatecznie, 3 listopada 2015 r., stanęliśmy wraz z ówczesnym prezesem PZU Andrzejem Kleyskiem przed Komisją Nadzoru Finansowego. Udało się – dostaliśmy licencję.

Później było z górki? Później zaczęła się orka. Musieliśmy uzasadniać swoją przewagę rynkową i potwierdzać wiarygodność. Pierwszym naszym członkiem było Uniwersyteckie Centrum Kliniczne w Gdańsku, zaraz potem prywatna klinika z Katowic. Dużym osiągnięciem

było ubezpieczenie PGE, a później także miasta Łodzi. Każdy nowo pozyskany ubezpieczony był przykładem dla innych, że warto z nami rozmawiać. Sygnałem, że to, co robimy, ma przyszłość, było przebudzenie się konkurencji. O licencję na prowadzenie własnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych wystąpił PGNiG. To właśnie te towarzystwa, Polski Gaz TUV i TUV na Życie, przejęła w tym roku Grupa PZU. Dała sygnał, że ubezpieczenia wzajemne są obiecującą dziedziną, skoro inwestuje w nie ubezpieczeniowy potentat.

Nie byliście jednak pierwsi na rynku? Nie, honor trzeba oddać środowisku dawnej solidarnościowej opozycji, skupionemu wokół takich osób, jak: Jacek Kuroń, Henryk Wujec czy Zofia Kurowska. To środowisko doprowadziło do uchwalenia w 1990 r. ustawy o działalności ubezpieczeniowej i wprowadzenia do niej rozwiązań, które przywróciły możliwość funkcjonowania towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Z tego środowiska wywodzą się twórcy Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUV”, które ruszyło rok później. Naszą zasługą jest przywrócenie wzajemności w ubezpieczeniach korporacyjnych. W tej dziedzinie staliśmy się pionierem i liderem.

Wzrost znaczenia ubezpieczeń wzajemnych to światowa tendencja. Ich udział w rynku ubezpieczeń w Europie sięga jednej trzeciej, a są kraje, w których przekracza połowę. Wzajemność w ubezpieczeniach przeżywa renesans? Rośnie rola ekonomii społecznej opartej na solidarności, współpracy i maksymalizowaniu wspólnych korzyści, a nie zysku. A to właśnie kwintesencją ubezpieczeń wzajemnych, które wywodzą się z etosu społeczeństwa obywatelskiego i samorządności gospodarczej.

Nie sprzyjał temu okres transformacji gospodarczej w Polsce i kult hiperkonkurencji. W dłuższej perspektywie stał się pouczającym doświadczeniem. Zaczęliśmy dostrzegać, że za niewidzialną ręką rynku stoi jeszcze mózg. Sam, pracując wtedy dla amerykańskiej firmy, obserwowałem paradoksalność, że gdy tylko pojawiał się w Polsce duży amerykański inwestor, w ślad za nim przychodził amerykański bank, ubezpieczyciel czy broker. Amerykanie inwestowali kapitał, który zwracał się nie tylko w postaci zysku, lecz także składek z polisy u amerykańskiego ubezpieczyciela czy rat kredytowych wpływających do amerykańskiego banku. Z czasem zaczęliśmy wyciągać z tego wnioski. Jeśli jeden właściciel, jak Skarb Państwa, dysponuje wieloma podmiotami działającymi w różnych branżach, to ma prawo do kontrolowania przepływu pieniędzy między nimi i naturalnym wyborem jest sięganie w pierwszej kolejności do własnych zasobów. Dotyczy to także ubezpieczeń. A ubezpieczenia wzajemne mają tę dodatkową zaletę, że są ustawowo zwolnione z procedur przetargowych, a więc ten proces można jeszcze uprościć.

Jak więc przebiega zawieranie umowy ubezpieczenia? Warunki są negocjowane do ostatniej chwili, ponieważ nie są zabetonowane w specyfikacji zamówienia na pół roku czy więcej przed odnowieniem polisy. Ma to finansowy aspekt – im bliżej terminu odnowienia, tym lepsza może być cena, ponieważ łatwiej szacować szkodowość. Pozwala też na konstruowanie takiej oferty, jakiej dany podmiot w danym momencie potrzebuje i na jaką go stać. Ci, którzy skorzystali z formuły wzajemności, nie wracają do trybu przetargowego. Takie przypadki można u nas policzyć na palcach jednej ręki. Inną naszą zaletą są surveye...

To znaczy? Inżynieryjna ocena ryzyka. Takie badania kosztują na rynku nawet kilkadziesiąt tysięcy, i to w euro. My oferujemy je bezpłatnie – przed zawarciem umowy ubezpieczenia i w jej trakcie. Diagnozujemy problemy, wskazujemy potencjalne zagrożenia, podpowiadamy, co zrobić, aby zwiększyć poziom bezpieczeństwa. Wsparcie dotyczy też planowanych przez ubezpieczonego inwestycji, np. budowy nowych obiektów. Eksperti od inżynieryjnej oceny ryzyka sprawdzają poziom ich bezpieczeństwa jeszcze na etapie projektu.

Gdzie tu interes? Nie ma niczego za darmo. To inwestycja w bezpieczeństwo. Interes jest wzajemny, tak jak wzajemne są ubezpieczenia. Im większa troska o bezpieczeństwo, tym mniej szkód. Im mniej szkód, tym niższa składka, a nawet możliwość

zwrotu jej części. W zeszłym roku wypłaciliśmy zwroty w rekordowej wysokości. Planujemy je również w tym roku. Wysiłki na rzecz minimalizowania ryzyka opłacają się wszystkim, a już zwłaszcza w przypadku tzw. trudnych ryzyk i branż.

Na przykład? W ochronie zdrowia. Tam skutki błędów i innych niepożądanych zdarzeń bywają nieodwracalne. Zaniechania w dziedzinie bezpieczeństwa, które mogą prowadzić do ludzkich tragedii, są też szczególnie obciążające dla samorządów, powołanych przecież po to, aby dbać o ludzi, którzy je wybrali. Newralgiczny charakter mają strategiczne dziedziny gospodarki, gdzie małe zaniedbania mogą rodzić wielkie niebezpieczeństwa, a w konsekwencji straty i problemy dla milionów ludzi. Dotyczy to np. przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych, które ubezpieczamy czy...

...energetyki? Jak najbardziej. Tu problemem jest także coraz mniejsza liczba reasekuratorów zainteresowanych ubezpieczeniową ochroną konwencjonalnej energetyki. Śmiem twierdzić, że żadna konwencjonalna elektrownia nie uzyska dziś w przetargu lepszej oferty niż w negocjacjach z ubezpieczycielem. Dlatego ubezpieczenia wzajemne są atrakcyjnym rozwiązaniem. Wspieramy jednocześnie projekty związane z odnawialnymi źródłami energii.

I atom? To największe wyzwanie. Ubezpieczeniowa ochrona przyszłej energetyki jądrowej zdecyduje o rozwoju całego rynku ubezpieczeń w perspektywie dziesięcioleci. I tu też jesteśmy pionierem.

Polska Izba Ubezpieczeń jeszcze w zeszłym roku alarmowała, że ocena ryzyka ubezpieczeniowego rozpoczyna się już na etapie projektowania obiektów jądrowych i że podjęcie rozmów o ubezpieczeniach na zbyt późnym etapie może skutkować problemami. No właśnie. Na zlecenie PIU powstała też prawna analiza dotycząca funkcjonowania jądrowych pooli ubezpieczeniowych. My poszliśmy dalej, występując z inicjatywą powołania polskiego poolu, czyli konsorcjum ubezpieczycieli, które zapewni ochronę inwestycjom jądrowym w Polsce.

Słowa, słowa... Nie, czyny. Jeszcze w zeszłym roku nawiązaliśmy współpracę z operatorem brytyjskiego poolu Nuclear Risk Insurers, który jest światowym liderem. Porozumienie zakłada przekazywanie wiedzy i doświadczeń oraz priorytetowe traktowanie nas w relacjach biznesowych. Dotyczy rozwijania kompetencji w zakresie oceny ryzyka, underwritingu i zarządzania ubezpieczeniami instalacji jądrowych oraz prewencji i obsługi szkód. Szkolenia już trwają – na miejscu, w Wielkiej Brytanii. Nasz przedstawiciel będzie w tym tygodniu wizytować tamtejszą budowę nowej elektrowni jądrowej. Jesteśmy też po słowie z czeskim poolem atomowym – stamtąd także zamierzamy czerpać wiedzę i doświadczenia. Mamy ambicję stać się agregatorem podobnego poolu w Polsce.

Dlaczego właśnie wy? Bo wykazaliście się reflekssem? Bo reprezentujemy największą grupę ubezpieczeniowo-finansową w Europie Środkowo-Wschodniej, bez której udziału niemożliwe jest takie przedsięwzięcie. Bo budowa elektrowni jądrowej to strategiczny projekt z punktu widzenia bezpieczeństwa energetycznego całego państwa i wiodącą rolę powinien odgrywać ubezpieczyciel z udziałem Skarbu Państwa. Bo mamy olbrzymie doświadczenie w dziedzinie ubezpieczeń energetyki i doskonale znamy tę branżę. Uspokoję jednak, że ochrona ubezpieczeniowa energetyki jądrowej jest tak wielkim finansowym przedsięwzięciem, że wymaga współpracy wszystkich ubezpieczycieli działających na polskim rynku i jeszcze wsparcia zagranicznych pooli atomowych. Do takiej współpracy namawiamy.

Zapomniał pan o samych zainteresowanych ubezpieczeniem. Nie, oni zainteresowali się już nami. Do naszego towarzystwa przystąpiły w lutym Polskie Elektrownie Jądrowe, inwestor budowy pierwszej elektrowni atomowej w Polsce. Kontakt z nami nawiązują też inwestorzy, którzy planują uruchamianie małych reaktorów modułowych, czyli SMR-ów.

Materiał powstał przy współpracy z TUV PZU