

Spółeczna wartość dodana towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne

Maria Płonka

Streszczenie: Celem artykułu jest teoretyczna identyfikacja i praktyczna weryfikacja społecznej wartości dodanej realizowanej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w Polsce. W artykule postawiono tezę, że strategiczne pole percepcji na osi <<ekonomizacja-socjalizacja>> w przypadku TUW jest bardziej zbliżone do pola zajmowanego przez sektor biznesowy o wysokim stopniu socjalizacji (np. realizujący model społecznej odpowiedzialności biznesu), niż przez podmioty ekonomii społecznej. W konsekwencji zakres działalności społecznej TUW na tle innych podmiotów ekonomii społecznej jest niewielki. Weryfikacja tej tezy nastąpiła w efekcie zaprezentowania specyfiki TUW jako podmiotów ekonomii społecznej, na podstawie konstrukcji miernika społecznej wartości dodanej oraz badań empirycznych związanych z kreowaniem społecznej wartości dodanej w TUW (w świetle analizy ich statutów oraz obszarów aktywności społecznej).

Słowa kluczowe: towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, społeczna wartość dodana.

Wprowadzenie

Misją każdego podmiotu ekonomii społecznej jest realizacja wartości społecznej, zdefiniowanej przez interesariuszy.

Celem artykułu jest teoretyczna identyfikacja i praktyczna weryfikacja społecznej wartości dodanej realizowanej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polsce.

Podmioty badań – towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) – są specyficznymi zakładami ubezpieczeń oraz specyficznymi podmiotami ekonomii społecznej. Specyfika TUW jako zakładów ubezpieczeń polega na tym, że zaliczane są do sektora ekonomii społecznej, w przeciwieństwie do ubezpieczeniowych spółek akcyjnych, zaś specyfika TUW jako podmiotów ekonomii społecznej przejawia się w tym, iż są one przede wszystkim podmiotami gospodarczymi, realizującymi misję społeczną wobec członków i działającymi na zasadzie not-for-profit.

Analizując miejsce TUW w sektorze ekonomii postawiono tezę, że strategiczne pole percepcji na osi <<ekonomizacja-socjalizacja>> w przypadku TUW jest bardziej zbliżone do pola zajmowanego przez sektor biznesowy o wysokim stopniu socjalizacji (np. realizujący model społecznej odpowiedzialności biznesu), niż przez podmioty ekonomii społecznej. W konsekwencji zakres działalności społecznej TUW na tle innych podmiotów ekonomii społecznej jest niewielki.

1. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako podmioty sektora ekonomii społecznej

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są specyficznymi zakładami ubezpieczeń, które ubezpieczają swoich członków na zasadzie wzajemności¹. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej (zwana dalej u.d.u.) nie sprecyzowała dokładnie pojęcia „wzajemności”, lecz historyczna i praktyczna realizacja tej idei oznacza swoisty solidaryzm grupy, zawiązany dla realizacji wspólnego interesu (w przypadku TUW jest to uzyskanie przez określoną grupę korzystniejszych niż typowe warunków ochrony ubezpieczeniowej). Ubezpieczającymi w TUW są jego członkowie, będący jednocześnie współwłaścicielami TUW².

¹ Definicja zawarta w art. 38 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 22 maja 2003 r. (Dz.U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151 ze zm.).

² Ustawa o działalności ubezpieczeniowej dopuszcza możliwość ubezpieczenia podmiotu nie będącego członkiem TUW, lecz taka możliwość musi być sformułowana w statucie danego TUW i łączna wartość składek ubezpieczeniowych brutto nie pochodząca od członków TUW nie może być wyższa niż 10% wartości składki przypisanej brutto (art. 44 u.d.u.).

NOTA O AUTORCE

dr Maria Płonka – adiunkt w Katedrze Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz współpracownik Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej UEK.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są zatem specyficzną formą prowadzenia działalności ubezpieczeniowej – opartą na zrzeszeniowości, nie nastawioną na realizację zysku, jako głównego celu działalności, i na ogół łączącą korzystanie z ochrony ubezpieczeniowej z członkostwem w T UW, poprzez łączenie funkcji klienckich-zewnętrznych i właścicielskich-wewnętrznych przez członków T UW [więcej na temat istoty i konsekwencji zasady wzajemności w: Płonka, 2011, s. 397-410].

W Polsce funkcjonuje ogółem 8 T UW; 2 w dziale I – ubezpieczeń na życie oraz 6 w dziale II – ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (stan na 2013 r.). W 2011 r. sektor T UW posiadał ogółem 2,09% udział w rynku ubezpieczeń w Polsce, mierzony wartością składki przypisanej brutto³. Na światowym rynku ubezpieczeń analogiczny udział tego sektora wynosi ok. 24% [Mutual Market Share, 2010, s. 3]. Biorąc pod uwagę fakt, że pierwszy po II wojnie światowej T UW powstał w 1991 r., a w 2005 r. udział T UW w rynku wynosił 0,87%, można uznać, że T UW wykazują wysoką dynamikę rozwojową.

Podstawą zaliczenia T UW do sektora ekonomii społecznej są przesłanki wynikające z podejścia instytucjonalnego i funkcjonalnego.

Podejście instytucjonalne – identyfikuje sektor przez przypisanie do niego z definicji pewnych form przedsiębiorczości zorientowanej społecznie. Takie podejście reprezentuje Komitet CEP-CMAF (Conference Europeenne Permanente des Cooperatives, Mutualites, Associations et Fondations), który zdefiniował sektor ekonomii społecznej w Karcie CEP-CMAF, sygnowanej w Brukseli 10 kwietnia 2002 r., jako „podmioty społeczne i gospodarcze aktywne we wszystkich sektorach, wyróżniające się celami i szczególną formą przedsiębiorczości (...), takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje”⁴.

Podejście funkcjonalne – definiuje podmioty sektora ze względu na specyficzne zasady działania, sformułowane w Karcie CEP CMAF, którymi są:

- społeczna misja przedsięwzięcia, podnoszenie edukacji i świadomości grupy,

- niefinansowy z założenia (non-profit, not-for-profit) cel działalności, rozumiany jako przeznaczenie nadwyżki na cele wspólne grupy,
- dobrowolność (pod warunkiem spełnienia kryteriów formalnych) i masowość (w sensie eliminacji cenzusu materialnego) uczestnictwa w grupie,
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeszeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,
- autonomia w zarządzaniu i w podziale nadwyżki (wewnętrznie ustalone zasady zarządzania, samorządności grupy),
- niezależność od administracji publicznej,
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy w działaniu,
- obrona i realizacja wartości opartych na solidarności i odpowiedzialności,
- wykorzystanie wypracowanej nadwyżki do realizacji celów wspólnych grupy [Płonka, 2006b, s. 149-168].

Kryteria te spełniają T UW, lecz preferencje interesariuszy ograniczają warunki brzegowe pola decyzyjnego. Warunkami tymi są: w obszarze prawnym – działanie podmiotu w granicach wyznaczonych przez normy prawne, w obszarze społecznym – realizacja misji społecznej, wyznaczonej uregulowaniami wewnętrznymi (statutowymi), w obszarze ekonomiczno-finansowym – zapewnienie środków finansowych na realizację zadań statutowych.

Z formalno-prawnego punktu widzenia T UW są podmiotami kwalifikowanymi, działającymi w oparciu o licencję i podlegającymi nadzorowi sprawowanemu przez Komisję Nadzoru Finansowego. Z uwagi na fakt, że ubezpieczenie jest produktem o charakterze wierzyielskim dla ubezpieczającego, najważniejszą przesłanką działalności T UW jako ubezpieczycieli jest zapewnienie wypłacalności i wiarygodności wobec klientów. W tym kontekście zaufanie i zapewnienie petryfikujących zaufanie kapitałów gwarancyjnych jest podstawą funkcjonowania T UW.

Ważną przesłanką działalności T UW był i jest solidaryzm członków, dobrze rozpoznany rynek lokalny i dostosowanie się do jego potrzeb, zgodnie z zasadą „z zyskiem, ale nie dla zysku” [Leśniewski, 2011, s. 174]. W praktyce skutkuje to specyficzną dla T UW kontrolą społeczną, która obniża wskaźnik szkodowości składki (relacja wypłaconych odszkodowań do składki przypisanej brutto), co z kolei implikuje możliwość obniżenia składki ubezpieczeniowej dla członków T UW.

³ Obliczenia własne na podstawie danych w: [Biuletyn Roczny, 2011].

⁴ Europejska Stała Konferencja Spółdzielni Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (www.cepcmaf.org).

W trójwymiarze <<państwo – społeczeństwo obywatelskie – rynek>> TUV są zatem usytuowane w relacji: „minimum państwa, maksimum rynku i maksimum społeczeństwa rozumianego jako pewna grupa”. Jednocześnie TUV można zaliczyć do kultury wspólnotowej organizacji, której takie cechy, jak wysokie uspołecznienie i duża solidarność mogą przynosić dodatnie efekty synergiczne.

2. Społeczna wartość dodana jako kryterium realizacji misji społecznej TUV

Kluczem do zrozumienia metody łańcucha wartości jest pojęcie wartości w ujęciu konkurencyjnym. Wartość – w kwantyfikowalnym jej wymiarze – to cena, którą nabywcy są gotowi zapłacić za określony produkt [Porter, 2006, s. 65 i nast.]. W przypadku TUV jest ona mierzona wartością składki. Z punktu widzenia członka TUV wartość dodana występuje wtedy, gdy ubezpieczenie wzajemne kreuje dla niego większą nadwyżkę korzyści niż ubezpieczenie komercyjne dostępne na rynku. Źródłem wartości dodanej dla członków TUV może być nie tylko

cena ubezpieczenia – mogą to również być trudne w kwantyfikacji, wysoce zindywidualizowane czynniki, np. więzi społeczne, władza, świadomość współdecydowania.

2.1. Łańcuch wartości

Metoda łańcucha wartości pozwala na identyfikację źródeł tworzenia wartości dodanej dla członków TUV przez poszczególne komponenty zasobów i umiejętności. W analizie łańcucha wartości należy zidentyfikować i zbadać działania wartościowe, czyli zróżnicowane pod względem istoty i stosowanej technologii zadania, które realizuje firma (w tym przypadku TUV), oraz marżę, czyli różnicę między łączną wartością a sumą kosztów związanych z wykonywaniem działań wartościowych [Porter, 2006, s. 66]. Działania wartościowe podzielono na podstawowe (związane z procesem produkcji i sprzedaży ubezpieczeń) i pomocnicze (związane ze wspieraniem działań podstawowych). Proces kreowania wartości dodanej w konwencji łańcucha wartości na przykładzie TUV przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Model łańcucha wartości TUV

Działania pomocnicze	Infrastruktura członkowska				Finansowa i ekonomiczna wartość dodana	Działalność społeczna	Społeczna wartość dodana
	Infrastruktura firmy						
	Zarządzanie zasobami ludzkimi						
	Rozwój technologii						
	Wycena i zarządzanie ryzykiem						
Działania podstawowe	Działania operacyjne	Marketing i sprzedaż	Proces likwidacji szkód	Polityka lokacyjna	Koszty i korzyści społeczne		
	Projektowanie produktu ubezpieczeniowego Polityka bezpieczeństwa i prewencji Polityka reasekuracji Koszty administracji	Koszty akwizycji Pozostałe koszty działalności marketingowej	Koszty wypłaconych odszkodowań i świadczeń	Przychody i koszty działalności lokacyjnej			

Źródło: opracowanie własne.

W powyższym modelu łańcucha wartości TUV zdefiniowano cztery procesy podstawowe, które mogą być źródłem tworzenia wartości dodanej, czyli:

1. Działalność operacyjną zakładu ubezpieczeń.
2. Działalność marketingową – obejmującą formułowanie strategii marketingowej oraz marketing operacyjny, w tym politykę sprzedaży i dystrybucji.
3. Proces likwidacji szkód.
4. Politykę lokacyjną.

Wymienione obszary mogą stanowić potencjalne źródła kreowania finansowej i ekonomicznej wartości dodanej.

Działania pomocnicze dotyczą wszystkich działań podstawowych i mogą być wyodrębnione w odniesieniu do poszczególnych procesów lub zagregowane. Są to:

- proces wyceny i zarządzania ryzykiem – jako kluczowa umiejętność, niezbędna głównie w obszarze projektowania i konstrukcji ogólnych warunków ubezpieczenia produktów ubezpieczeniowych, reasekuracji, prewencji ubezpieczeniowej, polityki rezerw,
- rozwój technologii – wykorzystywany w obszarze wspomagania zarządzania oraz instrumentów konkurencyjności,
- zarządzanie zasobami ludzkimi, wraz z wykorzystaniem i stymulowaniem kapitału intelektualnego,
- infrastruktura zakładu ubezpieczeń – rozumiana jako działania z zakresu organizacji, zarządzania, realizacji przepisów prawa i regulacji wewnętrznych,
- infrastruktura członkowska, specyficzna dla TUV jako zakładów ubezpieczeń, związana z praktyczną realizacją zasady wzajemności w ubezpieczeniach.

Specyficznym dla TUV obszarem kreowania wartości jest działalność społeczna; analiza kosztów i korzyści społecznych pozwala na wyodrębnienie procesu kreowania społecznej wartości dodanej.

W konsekwencji tak rozumianego procesu kreowania wartości można wyróżnić trzy poziomy tworzenia wartości dodanej, czyli finansowy, ekonomiczny i społeczny, mierzone kryteriami twardymi i miękkimi. Kryteria „twarde” są definiowalne, mierzalne i względnie łatwe w operacjonalizacji. Kryteria „miękkie” są trudniejsze do zdefiniowania i operacjonalizacji, uwzględniają aspekty jako-

ściowe i wymagają stworzenia indywidualnych narzędzi i procedur ich pomiaru [więcej w: Płonka, 2008b, s. 24-32; Płonka, 2008c, s. 26-34].

2.2. Finansowa wartość dodana (FVA – Financial Value Added) i jej pomiar

W warunkach prowadzenia działalności rynkowej istotnym kryterium oceny działalności TUV jest zdolność do generowania zysku (nadwyżki bilansowej), czyli nadwyżki przychodów nad kosztami w długim okresie. Jest to syntetyczny i podstawowy miernik efektywności podmiotu działającego w warunkach alokacji rynkowej. Nadwyżka bilansowa i jej pochodne ilustrują wpływ czynników zewnętrznych (przychody ze sprzedaży zrealizowanej na rynku) oraz wewnętrznych (koszty) na wynik finansowy, który analizowany na tle konkurentów pozwala również na ocenę efektywności względnej.

W przypadku TUV zyskowość jest kryterium koniecznym, ponieważ jest źródłem finansowania ich misji społecznej i skali jej realizacji na rzecz członków. Poza zyskowością miarami oceny sytuacji finansowej TUV są wskaźniki wypłacalności, płynności finansowej, sprawności działania – są one źródłem kreowania wartości dodanej związanej ze stabilnością i bezpieczeństwem zakładu ubezpieczeń.

2.3. Ekonomiczna wartość dodana (EVA – Economic Value Added) i jej pomiar

Nadwyżka finansowa (zysk netto) nie jest wystarczającym kryterium oceny konkurencyjności podmiotu na rynku, ponieważ nabywca porównuje wartość różnych ofert (ubezpieczeń) na rynku i dokonuje wyboru najkorzystniejszej z nich z punktu widzenia jego subiektywnej skali preferencji. Dlatego też bardziej precyzyjnym kryterium konkurencyjności jest ekonomiczna wartość dodana, która „jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości jednostki gospodarczej” [Micherda, 2001, s. 37-38], jest też „komponentem systemu pomiaru kapitału intelektualnego” [Dobija, 2004]. W konstrukcji EVA (NOPAT – WACC, czyli zysk operacyjny po opodatkowaniu, z uwzględnieniem kosztów finansowych, pomniejszony o WACC: średni ważony koszt kapita-

tu⁵) źródłem porównań i punktem odniesienia oceny wartości dla interesariuszy jest wskaźnik WACC, stanowiący swoisty koszt alternatywny, oznaczający wartość najbardziej cennej, niewykorzystanej alternatywy. Kryterium EVA jest coraz częściej uwzględniane w rachunkowości zarządczej – z uwagi na rosnący wpływ czynników niewymiernych (kapitał intelektualny, kluczowe kompetencje) na postrzeganie wartości dodanej. Klasyczna formuła EVA nie może mieć zastosowania w odniesieniu do TUV, ponieważ regulacje uniemożliwiają członkom TUV zwrot inwestycji z kapitału (możliwe jest to w przypadku akcjonariuszy w ubezpieczeniowych SA). W przypadku TUV decydujący jest rachunek kosztów i korzyści alternatywnych, uwzględniający pozakapitałowe czynniki. „Obowiązująca sprawozdawczość finansowa nie uwzględnia ekonomicznej koncepcji zysku, mimo powszechnej zgodności, że nie ma niczego za darmo” [Dobija, 1997, s. 343]. Pionierska ocena wartości aktywów intelektualnych w świecie została przeprowadzona w 1993 r. przez szwedzką firmę ubezpieczeniową Skandia, pod kierownictwem L. Edvinssona, w której zidentyfikowano zasoby intelektualne ukryte w różnych obszarach działalności i śledzono ich rozwój⁶. Mimo iż obecnie w rachunkowości rozwija się zakres ujawniania wartości niematerialnych i prawnych, w tym tzw. „wartości firmy” w aktywach bilansu (MSR 38), nadal jednak sprawozdawczość finansowa w niewielkim zakresie odzwierciedla EVA; jej kwantyfikacja sprowadza się w praktyce do analizy relacji między wynikami firmy a skwantyfikowanymi jej zasobami.

2.4. Społeczna wartość dodana (SVA – Social Value Added) i jej pomiar

Realizacja misji społecznej implikuje konieczność uwzględnienia w rachunku ekonomicznym inte-

resariuszy kategorii „zysku społecznego” i „kosztu społecznego,” które należy indywidualnie zidentyfikować i zoperacjonalizować [więcej w: Płonka, 2008b, s. 24-32; Płonka, 2008c, s. 26-34].

Pomiar SVA jest subiektywny – uwzględnia miarę podmiotu rynkowego, przez co jest najmniej kwantyfikowalny i nieporównywalny z innymi podmiotami. SVA w wymiarze wewnętrznym jest mierzona stopniem realizacji misji społecznej podmiotu, natomiast w wymiarze zewnętrznym – wartością wpływu (oddziaływania) społecznego, z wykorzystaniem twardych i miękkich kryteriów oceny.

Analiza kosztów i korzyści społecznych wiąże się zatem z koniecznością uwzględnienia następujących cech specyficznych tego rachunku:

- niskiej kwantyfikowalności pomiaru celów społecznych,
- braku porównywalności efektów społecznych, ze względu na zróżnicowanie ich misji,
- trudności w standaryzacji metod oceny kosztów i korzyści społecznych,
- wielokryterialności oceny efektów i wpływu procesów społecznych,
- dłuższego „okresu zwrotu inwestycji społecznych”, np. edukacji, świadomości.

Mimo tych trudności, podejmowane są próby mierzenia SVA. Jedną z kompleksowych metod pomiaru wpływu społecznego jest metoda SROI (Social Return of Investment), stosowana na wzór klasycznego wskaźnika ROI (Return of Investment), opracowana przez Fundację Roberta z Wielkiej Brytanii. Aspektami, które są brane pod uwagę w konstrukcji wskaźnika SROI są:

- aspekty ekonomiczne (projekcja zdyskontowanych przepływów pieniężnych),
- aspekty społeczne (wartość celu społecznego),
- kompilacja wymienionych składników (wartość mieszana),
- stopa zwrotu przedsiębiorstwa,
- stopa zwrotu celu społecznego,
- mieszana stopa zwrotu [Social Return on Investment, 2009, s. 1-9].

Model SROI został zmodyfikowany i udoskonalony przez NEF (New Economics Foundation) poprzez dodanie:

- analizy interesariuszy,
- mapy wpływu,

⁵ WACC (ang. Weighted Average Cost of Capital – średni ważony koszt kapitału), przeciętny koszt względny kapitału zaangażowanego w finansowanie inwestycji przez podmiot.

⁶ Od 1995 r. raporty *Vizualizing Intellectual Capital* in Skandia oraz *Value-Creating Processes* ukazują się jako stały załącznik do rocznego sprawozdania z wyników działalności. Raporty Skandii klasyfikują aktywa niematerialne, określane jako wartość firmy (*goodwill*) w zestaw wskaźników, szacujących różne rodzaje zasobów niematerialnych – wiedzę i umiejętności pracowników, kontakty z klientami, renomę firmy, jakość jej systemów informatycznych itp. Na podstawie tych wskaźników jest konstruowany „nawigator”, który przedstawia zależności między strategicznymi kierunkami rozwoju firmy a zmiennymi składającymi się na jej kapitał intelektualny.

- oceny wartości, jaka powstałaby bez działania społecznego [Measuring, s. 8 i nast.].

W latach 2008–2012 zespół MSAP UEK opracował i przetestował model audytu społecznego dla podmiotów ekonomii społecznej [Głowacki, Płonka, Rosiek, 2012, s. 327–337].

Jako że potencjał sektora TUV jest specyficzny zarówno w odniesieniu do pozostałych zakładów ubezpieczeń, jak również w odniesieniu do sektora ekonomii społecznej, odmienne muszą być determinanty i kryteria oceny jego efektywności. Różnorodność celów i zakresu działalności ubezpieczeniowej TUV sprawiają, że kluczowym etapem dla identyfikacji, analizy i pomiaru społecznej wartości dodanej jest w przypadku TUV identyfikacja interesariuszy i misji.

Zakładając, że wartość dodana TUV jest mierzona stopniem realizacji jego misji społecznej w odniesieniu do członków, to jej efektywność wyraża się w takiej relacji <<nakład (koszt) – efekt (korzyść)>>, która pozwala na realizację misji społecznej w sposób korzystniejszy niż w przypadku innych uczestników rynku ubezpieczeń. Założenie to implikuje konieczność wykorzystania w analizie wartości TUV rachunku kosztów i korzyści alternatywnych, rozpatrywanych w następujących trzech kategoriach:

1. Koszty i korzyści ekonomiczno-finansowe.
2. Koszty i korzyści związane z wiarygodnością TUV na zewnątrz.
3. Koszty i korzyści społeczne, wynikające z realizacji misji i celów TUV.

Rachunek kosztów i korzyści w wymienionych obszarach powinien być odniesiony do alternatywy w postaci ubezpieczenia komercyjnego. W tym celu należy uwzględnić i porównać dwa warianty:

- bazowy (wartość dodana kreowana przez ubezpieczenie wzajemne),
- kontrfaktyczny (wartość dodana kreowana przez ubezpieczenie komercyjne).

Punktem wyjścia dla pomiaru wartości dodanej przez TUV jest analiza finansowa kreowania FVA w poszczególnych obszarach łańcucha wartości.

Rachunek FVA oparty na sprawozdawczości finansowej polega na grupowaniu źródeł wszystkich kosztów oraz przychodów. Nadwyżka bilansowa (zysk) stanowi finansową wartość dodaną. W tym kontekście efektywność finansową TUV można mierzyć za pomocą wskaźników stosowanych

w sprawozdawczości finansowej. FVA jest czynnikiem koniecznym, warunkującym realizację przez TUV misji społecznej. Zysk netto i jego pochodne (np. rentowności, stopy zwrotu, nie uwzględniają w swej konstrukcji potrzeb interesariuszy (TUV i SA mają odmienne grupy interesariuszy).

Rachunek EVA opiera się na subiektywnej wyliczenie kosztów i korzyści z punktu widzenia interesariuszy i jest uzupełnieniem oraz korektą rachunku FVA o średni ważony koszt kapitału. W przypadku TUV EVA jest rozumiana jako nadwyżka wartości oferowanych przez TUV, odniesiona do alternatywy w postaci wartości oferowanych przez konkurentów – spółki akcyjne (konkurencyjność jest związana z wyborem najkorzystniejszej alternatywy na rynku). Tak określona EVA jest kryterium rozstrzygającym o konkurencyjności w sektorze for-profit.

W przypadku TUV jako podmiotów ekonomii społecznej należy w rachunku kosztów i korzyści skorygować odpowiednio EVA o rachunek kosztów i korzyści społecznych, uzyskując w ten sposób ostateczne i rozstrzygające kryterium konkurencyjności podmiotów ekonomii społecznej, jakim jest rachunek SVA.

Od strony metodologicznej i narzędziowej konstrukcja wskaźnika SVA jest korektą EVA o koszty i korzyści społeczne. Etapami analizy społecznej są:

1. Definicja misji i celów społecznych, oczekiwanych przez interesariuszy w danym horyzoncie czasowym.
2. Identyfikacja i analiza korzyści i kosztów społecznych z punktu widzenia interesariuszy, nie uwzględnianych w rachunku EVA.

W rachunku kosztów i korzyści społecznych TUV należy brać pod uwagę potencjalne źródła kreowania wartości dodanej. Są to:

- **jakość czynnika ludzkiego** mierzona w kategoriach kwantyfikowalnych (np. wykształcenie, formalne uprawnienia) oraz w kategoriach niekwantyfikowanych (np. umiejętności interpersonalne, specyficzne uzdolnienia, skuteczność),
- **jakość organizacji** i zarządzania; zrzeszenność, wzajemność, zasady demokracji mogą (ale nie muszą) stanowić źródło wartości dodanej poprzez zapewnienie stabilnego popytu na produkty podmiotu, zastąpienie kanałów dystrybucji i akwizycji, zmniejszenie szkodowości, kosztów wynagrodzeń itp.; rela-

cje społeczne mogą też działać na niekorzyść (większa inercja, paraliż kluczowych decyzji wynikający z nadmiernego rozproszenia praw głosu, brak profesjonalizmu kadry społecznej; niewłaściwi ludzie, nieadekwatne metody zarządzania, przerost organizacji itp.),

- **odmienna konstrukcja ryzyka w T UW**; członkowie T UW są biorcami części ryzyka składki (poprzez konstrukcję niestałej składki), co może implikować zmniejszenie skali hazardu i szkodowości.

Potencjalnymi źródłami SVA w T UW mogą być zatem:

- specyficzny rynek, oparty na bazie członkowskiej,
- specyficzna organizacja i zarządzanie,
- specyficzne produkty i kanały dystrybucji,
- kapitał społeczny (komunikacja, więzi, znajomość środowiska, wizerunek).

Konstrukcja czynników kształtujących społeczną wartość dodaną może być odrębna dla każdego T UW. Subiektywizm kryteriów branych pod uwagę w analizie SVA uniemożliwia też porównywanie poszczególnych T UW. SVA może być zatem weryfikowana w oparciu o studia przypadków.

Rachunek SVA jest bardziej kreatywną niż FVA czy EVA procedurą, ponieważ wymaga indywidualnego zdefiniowania kosztów i korzyści społecznych. Dostępna sprawozdawczość dostarcza niewystarczających przesłanek dla jego przeprowadzenia przez podmiot z zewnątrz, przez co pomiar i weryfikacja SVA są możliwe jedynie w ramach audytu wewnętrznego jednostek. W artykule weryfikacja SVA ma jedynie charakter przyczynkowy i jest przeprowadzona w oparciu o wyniki badań ogólnych i założenia teoretyczne.

3. Społeczna wartość dodana T UW w świetle badań

3.1. *Interesariusze w T UW*

Ubezpieczenie wzajemne implikuje funkcje właścicielskie (specyficzne dla T UW) i funkcje wierzycielskie członków T UW (wynikające z istoty ubezpieczenia).

Funkcje właścicielskie wiążą się z możliwością podejmowania kluczowych decyzji dotyczących działalności T UW (prawo głosu na walnym zgromadzeniu członków) oraz z zatrzymaniem ryzyka

ubezpieczeniowego poprzez konstrukcję niestałej składki.

Funkcje wierzycielskie wynikają ze zobowiązaniowego charakteru umowy ubezpieczenia, określonego w art. 805 Kodeksu Cywilnego⁷.

Zgodnie z założeniami, wykonywanie funkcji właścicielskich przez członków T UW powinno wyeliminować lub zniwelować podstawowy konflikt interesów występujący w ubezpieczeniowych spółkach akcyjnych (SA) na linii: właściciel (który chce jak najwięcej zarobić) – klient (który chce jak najtańiej nabyć ofertę) (zob. tabela 1).

Tabela 1. Grupy interesariuszy występujące w ubezpieczeniowej spółce akcyjnej i w T UW

Grupy interesariuszy w zakładach ubezpieczeń	Klient	Właściciel	Menedżer
Spółka akcyjna	ubezpieczony	akcjonariusz	menedżer
Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych	członek/ubezpieczony (co najmniej 90% wartości przypisu składki)		menedżer

Źródło: opracowanie własne na podstawie schematu w: [Sangowski, 2001, s. 13].

Specyfiką T UW jest to, że ubezpieczenie wzajemne jest tworzone i adresowane w odniesieniu do interesariuszy wewnętrznych (członkowie T UW), a nie do interesariuszy zewnętrznych, jakimi są ubezpieczający w ubezpieczeniowej SA. Podwójna, tj. właścicielska i wierzycielska rola członków T UW może być potencjalnym źródłem kreowania SVA.

Jako że u.d.u. większość decyzji T UW pozostawiła swobodzie statutowej, podstawą badania kreowania SVA jest analiza statutów wszystkich 10 T UW w Polsce⁸. Statuty T UW definiują, czyje potrzeby ubezpieczeniowe zamierza realizować towarzystwo oraz czy zamierza funkcjonować w formule zamkniętej (ubezpieczać wyłącznie swoich członków), czy w formule otwartej (dopuszczyć możliwość ubezpieczenia podmiotów nie będących członkami T UW). Istotne od strony interesariuszy jest także przyjęcie modelu organizacyjnego T UW.

Wymienione zapisy pozwalają na konstatację, że członkowie T UW są kluczowymi jego interesar-

⁷ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.).

⁸ W latach 1991–2013 powstało i prowadziło działalność 10 T UW, z których 2 zakończyły swą działalność.

Tabela 2. Typologia T UW z punktu widzenia: (1) charakteru organizacyjnego, (2) otwartości, (3) statusu prawnego członków oraz (4) obowiązku zawarcia przez członka ubezpieczenia w świetle analizy statutów

Kryteria	Charakter T UW	T UW
(1)	„Korporacyjny”	T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW Bezpieczny Dom
	„Uniwersalny”	T UW T UW, T UW Concordia Polska, T UW TUZ, T UW MACIF Życie
(2)	„Otwarty”	T UW T UW, T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Concordia Polska, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW TUZ, T UW MACIF Życie
	„Zamknięty”	T UW Rejent Life, T UW Bezpieczny Dom
(3)	osoby fizyczne, osoby prawne lub jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej	T UW T UW, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Concordia Polska, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW TUZ, T UW MACIF Życie, T UW Bezpieczny Dom
	osoby prawne lub jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej	T UW CUPRUM
(4)	członkostwo wiąże się z obowiązkiem zawarcia umowy ubezpieczenia	T UW T UW*, T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Concordia Polska, T UW Florian, T UW TUZ, T UW Bezpieczny Dom
	członkostwo kapitałowe nie musi się wiązać się z obowiązkiem zawarcia umowy ubezpieczenia	Pocztove T UW, T UW MACIF Życie

* Możliwe honorowe członkostwo (głos doradczy w Radzie Nadzorczej (RN) i jej organach).
Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy treści statutów badanych T UW.

riuszami i głównymi beneficjentami wartości dodanej, kreowanej w wyniku realizacji praw kontraktowych i praw członkowskich w T UW [Cycoń, 2009, s. 121-126].

3.2. Typologia T UW

Analiza treści postanowień statutowych dotyczących zasad uzyskania i rodzajów członkostwa pozwala na wyodrębnienie dwóch typów T UW:

1. Korporacyjne, w których wyraźnie zaznacza się korporacyjny organizator (założyciel) T UW i związany z potrzebami korporacji dominujący profil jego działalności, który może być rozszerzany na innych uczestników rynku ubezpieczeniowego.
2. Uniwersalne, w których oferta T UW jest ukierunkowana na zaspokajanie masowych potrzeb ubezpieczeniowych.

Typologię T UW z punktu widzenia wybranych kryteriów klasyfikacyjnych przedstawia tabela 2.

3.3. Członkostwo w T UW a prawo głosu

Analiza struktury członkowskiej badanych T UW wyraźnie wskazuje – w przypadku T UW otwartych – na dwa rodzaje członkostwa:

1. Członkostwo kapitałowe, zakładające partycypację w kapitale zakładowym, dające prawo głosu na walnym zgromadzeniu członków (WZC) i związaną z nim możliwość podejmowania kluczowych dla funkcjonowania T UW decyzji.
2. Członkostwo zwykłe, o symbolicznej wartości udziałów i wpisowego, dające prawo bezpośredniego lub pośredniego udziału w WZC, lecz nie dające prawa głosu.

Minimalna wartość udziałów członkowskich była uzależniona od statusu członka T UW. Wobec osób fizycznych T UW otwarte stosowały zasadę niskiej, symbolicznej wysokości udziałów (najczęściej 5 – 10 zł); w przypadku podmiotów prawnych i podmiotów nie będących osobami prawnymi wartość udziałów była wyższa.

Zasada niskiej wartości udziałów, stosowana wobec osób fizycznych, wynika z zasady otwartego członkostwa oraz konkurencji (wysoka wartość udziału w połączeniu ze składką ubezpieczeniową nie byłaby konkurencyjna cenowo). W przypadku podmiotów instytucjonalnych wartość udziałów (i składki) była wyższa.

W T UW zamkniętych wartość minimalnego udziału członkowskiego była znacznie wyższa, jednakowa dla wszystkich członków.

Zróżnicowanie członkostwa i zakresu partycypacji w podejmowaniu kluczowych decyzji przez członków T UW implikuje różny zestaw kosztów i korzyści dla poszczególnych grup interesariuszy T UW.

W zależności od przyjętego modelu relacji osobowo-kapitałowych, wykształciły się trzy modele organizacyjne T UW. Są to:

- model osobowy,
- model kapitałowy,
- model osobowo-kapitałowy [Kuchlewska, 2003, s. 122 i nast., Kuchlewska, 2010, s. 55-63].

3.4. Modele organizacyjne T UW a uprawnienia interesariuszy

Model osobowy T UW opiera się na założeniu, że każdy członek T UW, bez względu na wartość partycypacji w kapitałach własnych T UW, dysponuje równoważnym głosem na walnym zgromadzeniu (zasada „jeden członek-jeden głos”). Model ten zakłada równoczesne występowanie socjetariuszy w roli członka i w roli ubezpieczonego, a warunkiem uzyskania członkostwa jest wniesienie udziału oraz zawarcie umowy ubezpieczenia. Członkostwo w modelu osobowym T UW jest jednorodne w zakresie uprawnień właścicielskich i wierzycielskich, pozostawiając socjetariuszom prawo decyzji zarówno w kwestii zakresu i ceny ubezpieczenia (dopłat i zwrotów do składki), jak i podziału nadwyżki bilansowej. Mechanizm ten eliminuje konflikt interesów między właścicielami a wierzycielami w T UW. W przypadku dużej liczby członków model demokracji bezpośredniej jest zastępowany modelem demokracji pośredniej (delegacji).

Model kapitałowy T UW opiera się na założeniu zróżnicowanego członkostwa oraz uzależnienia prawa głosu od zaangażowania członka w kapitale zakładowym. Zaangażowanie kapitałowe może być w tym modelu wystarczającym warunkiem uzyskania członkostwa; stąd wyodrębnia się: członków kapitałowych z prawem głosu na walnym zgromadzeniu członków i pozostałych członków (członkowie zwyczajni) bez prawa głosu na walnym zgromadzeniu członków⁹.

Z zapisów ustawowych wynika, że w modelu tym mogą wystąpić relacje trojakiego rodzaju:

- łączenie funkcji właścicielskich i wierzycielskich,
- wyłącznie funkcji właścicielskich,
- wyłącznie funkcji wierzycielskich.

W tym modelu osobowy skład ubezpieczonych może różnić się od osobowego składu członków T UW, przez co następuje rozdział osobowy między sprawowaniem funkcji właścicielskich a sprawowaniem funkcji wierzycielskich. W konsekwencji członkowie kapitałowi decydują o kluczowych kierunkach działalności towarzystwa, natomiast członkowie zwyczajni są związani z T UW umową ubezpieczenia, zdefiniowaną często przez członków kapitałowych. W modelu tym prawo głosu, wynikające z pełnienia funkcji właścicielskich, jest powiązane ze stopniem zaangażowania kapitałowego, jak ma to miejsce w spółkach akcyjnych (różnica polega jednak na tym, że zgodnie z art. 46 ust. 10 u.d.u. członek kapitałowy nie może partycypować w podziale nadwyżki bilansowej). W tym kontekście członkostwo kapitałowe w T UW, które nie jest powiązane z zawarciem umowy ubezpieczenia nie zapewnia żadnych korzyści finansowych; można rozpatrywać jedynie korzyści w kontekście wpływu na proces zarządzania ryzykiem określonych podmiotów czy regionów. Członkostwo zwyczajne w T UW oferuje korzyści i koszty związane z partycypacją w rozliczeniu wyniku technicznego.

Model kapitałowo-osobowy T UW jest kompromisem między poprzednimi modelami – jego cechą charakterystyczną jest powiązanie zaangażowania kapitałowego z członkostwem w T UW i z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz uzależnienie liczby głosów od zaangażowania kapitałowego członka. W modelu tym korzyści członków T UW związane są zarówno z członkostwem kapitałowym, jak i członkostwem zwykłym. Model ten eliminuje wady modelu kapitałowego, związane z możliwym konfliktem interesów oddzielonych grup interesariuszy, oraz wady modelu osobowego, związane z brakiem powiązania zaangażowania kapitałowego danego członka T UW z prawem głosu. Grupy interesariuszy w opisanych modelach organizacyjnych T UW przedstawia tabela 3.

Analiza uregulowań statutowych poszczególnych T UW pozwala na stwierdzenie, że model osobowy reprezentuje jedynie T UW Rejent Life – poprzez realizację zasad uczestnictwa każdego

⁹ Artykuł 44 u.d.u. kwestię powiązania członkostwa z zawarciem umowy ubezpieczenia odsyła do postanowień statutowych (jeżeli statut nie stanowi inaczej, uzyskanie członkostwa musi być związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, a jego utrata – z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia).

Tabela 3. Grupy interesariuszy a modele organizacyjne T UW

Interesariusze Modele	Właściciele (skład kapitału)	Członkowie (skład osobowy)	Podmioty zewnętrzne
Model osobowy	członkowie = właściciele i zasada „jeden członek–jeden głos”		brak
Model kapitałowo- osobowy	brak	członkowie zwyczajni	klienci zewnętrzni lub brak
	członkowie kapitałowi i zasada „jeden udział–jeden głos”		
Model kapitałowy	właściciele zewnętrzni	członkowie zwyczajni	klienci zewnętrzni lub brak
	członkowie kapitałowi i zasada „jeden udział–jeden głos”		

Źródło: opracowanie własne.

członka T UW w obradach WZC oraz przyznania praw głosu niezależnie od wartości wniesionego kapitału zakładowego (§ 51 Statutu).

Model kapitałowy reprezentują dwa T UW: T UW Pocztowe oraz T UW Macif Życie, w których członkostwo w T UW nie musi się wiązać z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz dopuszcza się możliwość zawierania umowy ubezpieczenia z osobami nie będącymi członkami T UW. W obydwu przypadkach mamy do czynienia z wiodącym właścicielem (inwestorem strategicznym) oraz szerokim zakresem działalności ubezpieczeniowej. Połączenie tych rozwiązań z zasadą powiązania praw głosu proporcjonalnie do zaangażowania w kapitale zakładowym zbliża te T UW do modelu spółki akcyjnej. Realizacja zasady wzajemności w wymienionych T UW zależy w praktyce od skali oddzielenia składu osobowego od składu kapitałowego.

Pozostałe T UW (większość) reprezentują model mieszany, w którym prawa głosu są proporcjonalne do zaangażowania kapitałowego członków kapitałowych i powiązane z umową ubezpieczenia wzajemnego.

3.5. Misja społeczna T UW w świetle badań

Badania aktywności społecznej członków T UW były oparte na dwóch źródłach:

1. Wywiadach kwestionariuszowych przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon Jawor w 2006 r. z kadrą zarządzającą, najczęściej pionu członkowskiego, w 9 T UW (pytania zamknięte, z możliwością dopisania odpowiedzi).
2. Wywiadach pogłębionych (*focus group*) z przedstawicielami 8 T UW, przeprowadzonych w 2008 r. przez Instytut Studiów Politycznych (ISP) Polskiej Akademii Nauk [Kotowska, Nałęcz, Załęski, 2008].

W świetle wywiadów ankietowych przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor tylko 4 T UW zadeklarowały zaangażowanie się w działalność społeczną. Wskazywały one na takie obszary działalności społecznej, jak:

- finansowe wspieranie innych organizacji lub projektów społecznych (4 T UW),
- wspieranie innych organizacji przez konsultacje, szkolenia (3 T UW),
- wydawanie publikacji i raportów na tematy branżowe i społeczne (3 T UW).

Pozostałe, pojedyncze wskazania, były następujące:

- bezpośrednie świadczenie usług członkom, podopiecznym lub klientom organizacji,
- finansowe lub rzeczowe wspieranie osób indywidualnych,
- reprezentowanie i rzecznictwo interesów członków, klientów organizacji,
- organizowanie wzajemnego wsparcia członków organizacji, grup samopomocowych,
- badania naukowe, analizy, zbieranie i przetwarzanie danych,
- animowanie współpracy między organizacjami/institucjami w Polsce.

Cztery badane T UW przewidziały wydatkowanie części nadwyżki na cel społeczny, z tym, że kwoty przeznaczone na ten cel były symboliczne (2-20 tys. zł) i stanowiły ułamek procenta nadwyżki bilansowej (0,1-0,3%).

Badane T UW nie były nastawione na zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnej, a działania w zakresie aktywizacji zawodowej nie były rozpowszechnione (0,007% uczniów i praktykantów w liczbie zatrudnionych), nie była też realizowana funkcja wsparcia osób wykluczonych [Kotowska, Nałęcz, Załęski, 2008, s. 15].

Zbadano również aktywność i zaangażowanie członków: na pytanie, ilu członków zwykle uczest-

niczy w Walnych Zgromadzeniach uzyskano następujące odpowiedzi:

- wszyscy: 3 T UW,
- większość: 1 T UW,
- bardzo niewielu: 1 T UW,
- trudno powiedzieć: 4 T UW.

Badane T UW określiły też procentowo liczbę aktywnych członków, jako:

- 100%: 1 T UW,
- 80%: 1 T UW,
- 5%: 1 T UW,
- trudno powiedzieć: pozostałe T UW.

Co ciekawe, 3 badane T UW deklarywały współpracę z osobami regularnie pracującymi na rzecz organizacji, bez poboru wynagrodzenia.

Analiza obszaru zarządzania T UW wskazuje na duże zróżnicowanie społecznego uczestnictwa członków w pracach T UW i jego organów. Większą aktywność członków zanotowały T UW zamknięte o ograniczonym zakresie działalności, natomiast zaangażowanie członków w T UW uniwersalnych, opartych na masowym członkostwie, było słabsze.

Struktura wykształcenia pracowników T UW była korzystniejsza od średniej w gospodarce, co jest zrozumiałe w przypadku podmiotu kwalifikowanego (48,8% pracujących w T UW posiadało wykształcenie wyższe wobec 21,8 % w gospodarce) [Ibidem, s. 13]. T UW posiadały również wysoki wskaźnik feminizacji (61,4% ogółu pracujących stanowiły kobiety, wobec 45,7% w gospodarce) [Ibidem, s. 14].

Żaden badany T UW nie zadeklarował korzystania z pomocy wolontariuszy, a 1 T UW zgłosił realizację tzw. wspomaganego zatrudnienia (były to 2 osoby). Ponadto 3 T UW zadeklarowały zatrudnienie emerytów lub rencistów (po 1 osobie), 3 T UW – osób wchodzących na rynek pracy (młodzież) – łącznie od 3 do 10 osób młodych.

Analiza struktury i obszarów działań społecznych T UW potwierdza specyfikę T UW w sektorze ekonomii społecznej, które jako kwalifikowane podmioty gospodarcze prowadziły statutową działalność społeczną przede wszystkim na rzecz członków, w niewielkim stopniu włączając się w działalność społeczną w środowisku lokalnym.

Zakończenie

Na podstawie wyników przytoczonych badań można sformułować następujące konkluzje:

- T UW nie są typowymi podmiotami ekonomii społecznej, nie miały typowych dla tego sektora problemów, celów i metod działania,
- stopień i intensywność oddziaływania społecznego T UW są relatywnie niskie,
- polityka T UW jest bardziej nakierowana na osiągnięcie merytoryczno-ekonomicznej sprawności niż na realizację celów socjalnych.

Potencjalne źródła SVA w T UW można zatem zdefiniować następująco:

- nadwyżka w rachunku technicznym pozwala na obniżenie ceny ubezpieczenia,
- podział nadwyżki bilansowej pozwala na realizację potrzeb wspólnych członków,
- istnienie organizatora wspólnoty ryzyka (korporacja, inne organizacje, osoby fizyczne) o odpowiednich kluczowych kompetencjach pozwala na bardziej precyzyjne wyodrębnienie grup docelowych ubezpieczenia wzajemnego,
- względne podobieństwo wspólnoty ryzyka (zawodowe, terytorialne, przedmiotowe) pozwala na lepsze jego pokrycie i dopasowanie ubezpieczenia,
- efektywna kontrola społeczna członków sprzyja ograniczaniu hazardu i przestępczości, i w efekcie uzyskaniu niższej szkodowości,
- funkcjonowanie w środowiskach zamkniętych umożliwia znaczące ograniczenie kosztów akwizycji, co pozwala na obniżenie składki ubezpieczeniowej,
- eliminacja lub ograniczenie potencjalnych konfliktów na linii <<właściciel-klient>> pozwala na minimalizację kosztów związanych z rozwiązywaniem konfliktów zachodzących między właścicielami, kadrami zarządzającą a klientami przedsiębiorstwa.

Kontekst społeczno-kulturowy może sprawiać, że T UW jako forma działalności ubezpieczeniowej może rozwijać się dynamicznie w niektórych środowiskach, natomiast w innych wiodące znaczenie będą miały spółki kapitałowe.

Literatura

Biuletyn Roczny [2011], *Rynek ubezpieczeń* (dostępne na: www.knf.gov.pl).

Dobija D. [2004], *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa.

Dobija M. [1997], *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Głowacki J., Płonka M., Rosiek K. [2012], *Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, MSAP, Kraków.

Kotowska O., Nałęcz S., Załęski P. [2008], *Ekonomiczna i społeczna aktywność towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (T UW) w Polsce*, Raport Instytutu Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

Kuchlewska M. [2003], *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Kuchlewska M. [2010], „Odwzajemnianie” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” Zeszyt 9 (2/2010), Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

Leńiewski M. [2011], *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy*, Dom Organizatora, Toruń.

Measuring Real Value. A DIY Guide for Social Return on Investment (www.neweconomics.org).

Micherda B. [2001], *Ustawa o rachunkowości ze skrowidzem*, Zakamycze, Kraków.

Mutual Insurance in Figures [2007], An Overview of the Mutual Insurance Landscape in Europe, AISAM, Bruksela (dostępne na: www.aisam.org).

Mutual Market Share 2007-2008 & Global 500, International Cooperative and Mutual Insurance Federation, ICMI, maj 2010 (dostępne na: www.icmif.org).

Płonka M. [2006], *Instytucje ekonomii społecznej i zasadność ich funkcjonowania we współczesnej gospodarce*, „Acta Academiae Modrevianae”, „Zeszyty Naukowe” KSW, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.

Płonka M. [2008a], *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polsce*, [w:] *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Płonka M. [2008b], *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna”, nr 1.

Płonka M. [2008c], *Wybrane problemy rachunku kosztów i korzyści społecznych podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna” nr 2.

Płonka M. [2008d], *Ocena atrakcyjności oferty ubezpieczeń towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na tle ofert ubezpieczeniowych spółek akcyjnych*, „Acta Academiae Modrevianae”, „Zeszyty Naukowe” KSW, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.

Płonka M. [2011], *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, „Zeszyty Naukowe”, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, nr 11.

Porter M.E. [2006], *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.

Sangowski T. (red.) [2001], *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Zeszyt 108, Poznań.

Social Return on Investment – for Social Investing [2009], Cabinet Office of the Third Sector, supplement do *A guide to Social Return on Investment* (dostępne na: www.thesroinetwork.org oraz www.sroi-uk.org).

Statuty 10 T UW w Polsce: T UW TUW, T UW SKOK, T UW Regent Life, T UW Cuprum, T UW Concordia Polska, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW TUZ, T UW MACIF Życie, T UW Bezpieczny Dom.

Akty prawne

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 r. (Dz.U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151 ze zm.).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.).

Social value added of mutual insurance companies in Poland - theoretical and practical aspects

Abstract: This article aims at theoretical identification and practical verification of the social added value produced by mutual insurance companies (T UW) in Poland. The thesis that in case of mutuals the strategic field of perception on the axes: “economization-socialization” is more akin to a field occupied by the business sector with a higher degree of socialization (e.g. implementing CSR model) than the social economy. As a result, the range of social activities of the mutuals is small in relation to other social economy entities. The thesis has been verified by exploring the specificity of mutuals as the social economy entities, basic structure of social value-added measure and empirical research related to creating social value in the light of mutuals statutory documents analysis and research on the areas of the mutuals social activity.

Key words: mutuals, social added value.