

Eleonora Ratowska-Dziobiak\*

## WPLYW INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ NA FUNKCJONOWANIE RYNKU UBEZPIECZEŃ W POLSCE

### 1. WSTĘP

Nieodłącznym elementem dobrze funkcjonującej gospodarki jest sprawnie działający system finansowy, rozumiany jako zespół ściśle ze sobą powiązanych instytucji i norm prawnych regulujących ich działanie. W 1990 roku rozpoczął się proces transformacji systemu społeczno – gospodarczego i ustrojowego. W ciągu blisko 16 lat miały miejsce intensywne przemiany o charakterze strukturalnym i organizacyjnym. W ich wyniku ukształtowały się warunki rozwoju poszczególnych segmentów systemu finansowego państwa. Zdobyte doświadczenia w trakcie reformy systemu bankowego wykorzystano w procesie transformacji innych działów, zwłaszcza sektora ubezpieczeń<sup>1</sup>. Podstawę do wprowadzenia wspomnianych zmian stanowiła Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia **28 lipca 1990 roku**<sup>2</sup>, która od strony formalnej uruchomiła mechanizm konkurencji w tej dziedzinie polskiej gospodarki. W przepisach określono warunki podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej zarówno przez ubezpieczycieli krajowych, jak i zagranicznych. Na podstawie nowelizacji z dnia **10 grudnia 1998 roku**<sup>3</sup> w/w ustawy, zagraniczne instytucje mogą uczestniczyć w polskim rynku bezpośrednio poprzez swoje oddziały główne, po uprzednim uzyskaniu zezwolenia od Ministra Finansów. Do końca grudnia 1998 roku zagraniczne zakłady ubezpieczeń mogły występować pośrednio jako akcjonariusze spółek akcyjnych lub udziałowcy w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych. Nowelizacja przepisów stanowiła odpowiedź na dokonującą się w światowej gospodarce liberalizację przepływów kapitałowych.

\* Mgr, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

<sup>1</sup> H. Treder, *Rozwój polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych w warunkach konkurencji międzynarodowej*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 836/1999, s. 351.

<sup>2</sup> Dz. U. Nr 11, 1996 r., poz. 62.

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 10 grudnia 1998 roku o zmianie Ustawy o działalności ubezpieczeniowej, Dz. U. Nr 155, poz. 1015.

Rozpoczęty na początku lat 90-tych proces legislacyjny był również konieczny ze względu na wymagania, jakim muszą sprostać kraje kandydujące do Unii Europejskiej w dostosowaniu swoich porządków prawnych do uregulowań wspólnotowych. Integracja Polski z UE wymagała wprowadzenia szeregu zmian instytucjonalnych, dotyczących m.in. prowadzenia nadzoru ubezpieczeniowego, czy procedur wydawania licencji, co w znacznej mierze przyczyniło się do poprawy funkcjonowania polskiego rynku ubezpieczeń.

Przy formułowaniu wymienionych przepisów prawnych, a także w dalszym procesie przygotowania polskiego rynku ubezpieczeń do włączenia się w unijne struktury, wykorzystano dyrektywy KEWG (Komisji Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej; obecnie Komisji Europejskiej), mające zasadnicze znaczenie dla tworzenia jednolitego rynku ubezpieczeń<sup>4</sup>. Obejmowały one:

- Dyrektywy koordynacyjne pierwszej generacji, odnoszące się do swobody osiedlania się (dotyczące podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej); dyrektywa dla ubezpieczeń nie na życie została wydana **24 lipca 1973 r.**<sup>5</sup> (73/239/EEC), natomiast dla ubezpieczeń na życie **5 marca 1979 r.**<sup>6</sup> (79/267/EEC)<sup>7</sup>,
- Dyrektywy koordynacyjne drugiej generacji, dotyczące swobody świadczenia usług; kwestie w zakresie pozostałych ubezpieczeń majątkowych i osobowych regulowała dyrektywa 88/357/EEC

---

<sup>4</sup> J. Monkiewicz (red.), *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2005, s. 67.

<sup>5</sup> Dziennik Urzędowy WE L228 z dnia 16 sierpnia 1973 r.

<sup>6</sup> Dziennik Urzędowy WE L63 z dnia 13 marca 1979 r.

<sup>7</sup> Por. H. Müller, *Versicherungsbinnenmarkt: Die europäische integration in Versicherungswesen*, Verlag C.H. Beck, München 1995, s. 13; K. Nemeth, *European insurance law. A single insurance market?*, European University Institute, Florence, Departament of Law, EUI Working Paper Law No 4/2001, s. 13-14; Były to dyrektywy o fundamentalnym znaczeniu dla wyznaczenia dalszego kierunku rozwoju prawodawstwa na unijnym rynku ubezpieczeń. Dzięki nim stworzono jednolite standardy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej oraz sprawowania nadzoru w krajach Wspólnoty (zasada konieczności licencjonowania działalności; zasada narodowego traktowania; współpraca krajów członkowskich przy nadzorowaniu sytuacji finansowej zakładów ubezpieczeń w zakresie tworzonych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, aktywów stanowiących ich pokrycie, czy posiadania odpowiedniego marginesu wypłacalności; zakaz równoczesnego prowadzenia ubezpieczeń majątkowych i życiowych w ramach jednego przedsiębiorstwa). Z uwagi na istotne różnice w systemach regulacyjnych funkcjonujących w poszczególnych krajach UE było to zadanie wyjątkowo trudne. Na przykład we Francji, Luksemburgu i Włoszech nadzorem była objęta całość działalności ubezpieczeniowej. W Niemczech natomiast nadzorowi nie podlegały m.in. ubezpieczenia transportowe. W Belgii kontrolowano tylko ubezpieczenia na życie, OC komunikacyjne oraz wypadki przy pracy, w Holandii zaś wyłącznie ubezpieczenia na życie. Niejednolity był także sposób wykonywania nadzoru. W Wielkiej Brytanii i Holandii obowiązywał nadzór publikacyjny. Z kolei w Niemczech, Francji, Włoszech i Luksemburgu nadzór obejmował kwestie finansowe, prawne i techniczne. Dodatkowo w większości krajów konieczne było uzyskanie zgody na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. W Wielkiej Brytanii istniał system rejestracyjny.

z **22 czerwca 1989 r.**, natomiast w zakresie ubezpieczeń na życie dyrektywa 90/619/EEC z **8 listopada 1990 r.**<sup>8</sup>,

- Projekt dyrektywy EEC z **30 października 1989 r.** dotyczący zasad rachunkowości (90/c30/04),
- Dyrektywy koordynacyjne trzeciej generacji, wprowadzające zasadę jednolitej licencji na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej; w zakresie ubezpieczeń nie na życie – dyrektywa 92/46/EEC z **18 lipca 1992 r.**, natomiast w odniesieniu do ubezpieczeń na życie – dyrektywa 92/96/EEC z **10 listopada 1992 r.**<sup>9</sup>,
- Dyrektywy o charakterze ogólnym:
  1. Dyrektywa Rady z **22 czerwca 1987 r.** w sprawie koordynacji ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych dotyczących kosztów działalności ubezpieczeniowej (87/344/EEC),
  2. Dyrektywa Rady z **19 grudnia 1991 r.** w sprawie rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń (91/674/EEC),
  3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z **27 października 1998 r.** w sprawie dodatkowego nadzoru nad zakładami ubezpieczeń w grupie ubezpieczeniowej (98/78/EEC),

---

<sup>8</sup> J. Monkiewicz (red), op. cit., s. 71-72; Dla wydania tych dyrektyw istotne znaczenie miało wejście w życie Jednolitego Aktu Europejskiego, ponieważ określał on harmonogram i sposób tworzenia jednolitego rynku wewnętrznego. W dyrektywach dokonano podziału ogółu ryzyk chronionych przez zakłady ubezpieczeń działu II na: duże (*large risks*) obejmujące ryzyka korporacyjne oraz przemysłowe, które zostały objęte pełną swobodą świadczenia usług oraz na masowe (*mass risks*), które wymagały specjalnych procedur postępowania.

<sup>9</sup> J. Monkiewicz, op. cit., s. 73-74; Są to Dyrektywa Rady w sprawie koordynacji prawa, rozporządzeń i przepisów administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich innych niż na życie oraz Dyrektywa Rady w sprawie koordynacji prawa, rozporządzeń i przepisów administracyjnych odnoszących się do ubezpieczeń bezpośrednich na życie. Tym samym zakończono proces tworzenia fundamentów jednolitego rynku ubezpieczeniowego. Wprowadzono we Wspólnocie zasadę jednolitej licencji ubezpieczeniowej. Oznaczało to, że instytucja, która uzyskała w jednym kraju UE zezwolenie na prowadzenie działalności w określonych grupach ubezpieczeń, mogła świadczyć te usługi we wszystkich pozostałych krajach członkowskich bez konieczności uzyskiwania dodatkowej zgody ze strony władz nadzorczych. Dopuszczono także swobodę wyboru formy prowadzonej działalności (założenie spółki zależnej, tworzenie oddziału, prowadzenie transgranicznej działalności ubezpieczeniowej). Istotną kwestią uregulowaną przez dyrektywy było założenie, że zakłady ubezpieczeń w zasadniczej części podlegają nadzorowi kraju macierzystego (w dyrektywach pierwszej generacji sformułowano zasadę prymatu nadzoru kraju działalności (goszczącego), a w dyrektywach drugiej generacji kontrola podzielona została między władzami nadzoru kraju macierzystego i goszczącego). Organy nadzorcze miały przede wszystkim kontrolować przestrzeganie przez ubezpieczycieli prawa wewnętrznego, zwłaszcza zapisów warunków ubezpieczeń. Wzorując się na drugiej dyrektywie bankowej z 1989 roku, przewidziano także kontrolę kluczowych udziałowców, stawiając wymóg, aby osoby zarządzające zakładami ubezpieczeń posiadały odpowiednie umiejętności, kwalifikacje (*zasada fit and proper*).

4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z **19 marca 2001 r.** o reorganizacji i upadłości zakładów ubezpieczeń (2001/17/EEC),
5. Dyrektywa Rady z **30 września 2002 r.** w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (2002/92/EC),
6. Dyrektywa Rady z **20 listopada 2002 r.** w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz domami maklerskimi w konglomeratach finansowych (2002/87/EC)<sup>10</sup>.

Polska ustawa, wraz z jej nowelizacjami, uwzględnia większość z wymienionych dyrektyw EWG. Do najważniejszych jej osiągnięć należy szczegółowe określenie zasad podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w Polsce w zakresie ubezpieczeń majątkowych i osobowych.

Nie bez wpływu na rynek finansowy, w tym sektor ubezpieczeń, pozostaje - zachodzący obecnie w gospodarce światowej - proces globalizacji powiązań gospodarczych, spowodowany liberalizacją kontaktów międzynarodowych, usuwaniem barier prawnych i ograniczeń formalnych. Dzięki powiązaniom rynków i przenoszeniu wzorcowych zasad prowadzenia działalności ubezpieczeniowej pojawiają się możliwości bardziej dynamicznego rozwoju i stosowania efektywnych metod kształtowania i dystrybucji produktów. Powstają warunki do obniżania kosztów organizacji działalności. Z drugiej strony globalizacja i wynikające z niej ściśle powiązanie struktur ekonomicznych, sprzyjać może przenoszeniu zjawisk negatywnych tj. napięć i kryzysów gospodarczych, prowadzić do utraty niezależności i marginalizacji rynków narodowych. Tym samym konieczne jest zbudowanie nowych efektywnych struktur instytucjonalnych w celu kontroli zgodności praktyki ubezpieczeniowej z przyjętymi zasadami nadzoru<sup>11</sup>.

Istotne znaczenie na rozwój rynku ubezpieczeń ma tempo wzrostu gospodarczego. Jego obniżenie oraz przejawy recesji wywierają negatywny wpływ. Natomiast ożywienie gospodarcze jest równoznaczne z większą ilością przedsięwzięć inwestycyjnych w kraju, zawartych transakcji handlowych, rosnącą liczbą aktywnych podmiotów gospodarczych. W sposób bezpośredni prowadzi to do wzrostu zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową przed ewentualnymi skutkami ryzyka gospodarczego. W odpowiedzi na tę sytuację ubezpieczyciele z powodzeniem mogą zaoferować produkty ubezpieczeniowe dostosowane do popytu<sup>12</sup>.

Poszczególne aspekty zasygnalizowanych tendencji w gospodarce światowej oraz ich konsekwencje dla funkcjonowania polskiego rynku ubezpieczeń zostaną szerzej przeanalizowane w dalszej części artykułu.

---

<sup>10</sup> J. Monkiewicz, *op. cit.*, s. 77.

<sup>11</sup> H. Treder, *Wpływ globalizacji na funkcjonowanie polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 930/2002, s. 368.

<sup>12</sup> Tamże, s. 369.

## 2. SZANSE DLA POLSKIEGO RYNKU UBEZPIECZEŃ WYNIKAJĄCE Z PROCESU INTEGRACJI POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jednym z ważniejszych wyzwań stojących przed polską gospodarką jest członkostwo w Unii Europejskiej. Integracja Polski z tym ugrupowaniem daje naszemu krajowi szansę poprawy konkurencyjności gospodarki. W znacznym stopniu jest ona uzależniona od napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, którym niejednokrotnie towarzyszy napływ nowoczesnej technologii<sup>13</sup>. Dokonujący się w różnych sferach aktywności ludzkiej postęp techniczny i organizacyjny sprzyja rozwojowi rynku ubezpieczeniowego. Prowadzi on bowiem do powstania nowych sytuacji, w których osoby podejmujące decyzje stają w obliczu niepewnej przyszłości<sup>14</sup>. Przeszkodę we wprowadzaniu ubezpieczeń niektórych ryzyk może stanowić brak danych statystycznych na temat wypadków<sup>15</sup>. W praktyce takich sytuacji jest niewiele.

<sup>13</sup> B. Jasiński, L. Mesjasz, *Integracja z Unią Europejską jako czynnik determinujący napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 836/1999, s. 116.

<sup>14</sup> Por. W. Kułagowski, A. Liwacz, S. Mazurkiewicz, *Ubezpieczenia na świecie*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 1-2/1999, s. 61. [w:] H. Treder, op.cit., s. 351; np. ryzyko włamania się do sieci informatycznych przez hackerów. TU CIGNA Property & Casualty wprowadziło ubezpieczenie chroniące m.in. przed: kradzieżą pieniędzy, papierów wartościowych i mienia przy pomocy komputera oraz stratami polegającymi na zniszczeniu danych komputerowych i oprogramowania.

Por. P. Wrabec, *Polowanie na przezornego*, Polityka nr 17-18, 29.04-06.06.2006, s. 48-50; W Wielkiej Brytanii firma WorldAssure udostępniła właśnie pierwsze ubezpieczenie turystyczne od ryzyka terroryzmu.

W Lichtensteinie od dwóch lat działa spółka Supergau, która amatorom szybkiej jazdy oferuje polisy chroniące przed policyjnymi mandatami. Firma ograniczyła jednak odpowiedzialność do wysokości 1000 euro i odmawia refundacji mandatu, w sytuacji gdy prędkość zostanie przekroczona o więcej niż 25 km/h. Brytyjska firma FlashProtect natomiast umożliwia piratom drogowym pokrycie finansowych konsekwencji utraty prawa jazdy (refundacja kosztów podróży transportem publicznym do wysokości 6 tys. funtów). W Polsce natomiast dostępne jest ubezpieczenie w formie ochrony prawnej niemieckiej firmy D.A.S. Za około 240 zł rocznie nabywa się polisę, która wprawdzie nie gwarantuje refundacji mandatów, ale pomoc prawników, którzy służą pomocą np. w sporach sądowych.

Napływ na polski rynek używanych aut (ponad 800 tys.) stanowił szansę dla firmy AON Warranty Group, która autokomisom sprzedaje polisy gwarancyjne. Składka jest skalkulowana w zależności od wartości i wieku auta. Średnio za trzymiesięczną gwarancję, właściciel komisju płaci kwotę od 300 do 2 tys. zł, której część lub całość zostaje wliczona do ceny samochodu. PZU od kwietnia oferuje polisę „od niekorzystnych następstw planowanych zabiegów operacyjnych”, stanowiącą nowość na rynku, która także na Zachodzie pojawiła się niedawno. Z uwagi na wysoki ryzyko powikłań przy operacjach chirurgicznych składka jest wysoka, rzędu kilku procent sumy ubezpieczenia.

Dzięki postępowi w informatyce liczba danych, które są wykorzystywane przez aktuariusz (wyliczających prawdopodobieństwo wystąpienie konkretnego zdarzenia) zwiększa się jedenastokrotnie w ciągu dwóch lat. Tym samym możliwe jest coraz bardziej precyzyjne szacowanie ryzyka.

Między członkostwem w UE a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) istnieje dwustronna zależność. Z jednej strony członkostwo Polski w UE zmniejsza niepewność warunków podejmowania decyzji inwestycyjnych i przyczynia się tym samym do wielokrotnie większego napływu BIZ. Z drugiej strony napływ BIZ przed akcesją, na odpowiednio dużą skalę, ułatwił i przyspieszył proces integracji Polski z Unią Europejską<sup>16</sup>.

Obecność zagranicznych inwestorów na polskim rynku istotnie poprawiła sytuację finansową polskich firm ubezpieczeniowych. Rodzimy kapitał był zbyt mały, aby zapewnić dynamiczny rozwój polskiemu rynkowi finansowemu. W wyniku fali przejęć i fuzji powstały silne podmioty, o większej zdolności konkurencyjnej. Główną przyczyną tego – coraz bardziej nasilającego się – procesu jest poszukiwanie skuteczniejszej metody dotarcia do szerokiego grona klientów z produktami służącymi zaspokojeniu zapotrzebowania na usługi finansowe w sposób kompleksowy. Grupy kapitałowe, dysponujące dużym potencjałem, widzą dla siebie warunki do rozwoju w krajach, gdzie lokalne rynki finansowe nie są jeszcze w pełni ustabilizowane. Ułatwia to bowiem znacznie przeprowadzenie transakcji kapitałowych. Polska stanowi jeden z obszarów aktywnej penetracji dla zagranicznych inwestorów w celu poszukiwania możliwości realizacji własnych przedsięwzięć<sup>17</sup>.

W wyniku wymienionych we wstępie zmian legislacyjnych w zakresie przepisów regulujących funkcjonowanie polskiego rynku ubezpieczeń nastąpiły znaczące przekształcenia w strukturze kapitałowej tego segmentu. Szczegółowe dane, obrazujące ten proces, zawierają tabele nr 1 i nr 2.

---

Firma Allianz natomiast wychodzi naprzeciw oczekiwaniom podatników. Wprowadziła ubezpieczenie chroniące od skutków sporów z fiskusem. Wcześniej skierowane do przedsiębiorstw, obecnie oferowane jest także osobom prywatnym. Składka w wysokości 350 zł gwarantuje w sytuacji, gdy fiskus zakwestionuje zeznanie podatkowe, nieodpłatną pomoc renomowanej kancelarii podatkowej.

<sup>15</sup> Por. P. Wrabec, *op. cit.*, s. 48; W takiej sytuacji znalazł się m.in. Richard Branson, ekscentryk czy miliarder z Wielkiej Brytanii, którego firma Virgin Galactic za niespełna dwa lata rozpocznie pierwsze loty w kosmos z turystami na pokładzie. Jednak największe towarzystwa ubezpieczeniowe (Lloyd's, Hiscox) nie chcą tego rodzaju wycieczek ubezpieczać. Kosmiczna turystyka jest zupełnie nową działalnością gospodarczą, nie prowadzoną dotychczas przez nikogo. Przedstawiciele firm ubezpieczeniowych będą w stanie skalkulować składkę dopiero po 50-100 udanych lotach. W rezultacie osoby, które za kilka minut lewitowania w stanie nieważkości zapłacą 200 tys. dolarów, muszą pogodzić się z faktem, że gdyby doszło do tragedii, ich rodziny nie otrzymają odszkodowania.

<sup>16</sup> B. Jasiński, L. Mesjasz, *op.cit.*, s. 116.

<sup>17</sup> H. Treder, *Wpływ...*, *op. cit.*, s. 369.

**Tabela 1****Udział kapitału zagranicznego w kapitałach podstawowych ogółem w latach 1994–2005**

Lata	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Udział kapitału zagranicznego w %	13,2	14,6	18,2	25,3	32,7	50,1	59,1	67,8	71,85	71,96	72,08	76,18

Źródło: *Ubezpieczenia 2001*, PIU, s. 18; *Ubezpieczenia 2002*, PIU, s. 21; [www.knuife.pl](http://www.knuife.pl)

Tabela 2

## Liczba zakładów ubezpieczeń według źródła pochodzenia kapitału w latach 1994–2005

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Dział ubezpieczeń na życie	10	13	15	21	24	30	35	36	36	37	34	34
Z kapitałem krajowym	4	7	9	10	11	10	11	9	7	8	8	7
Z kapitałem zagranicznym	6	6	6	11	13	20	23	26	28	28	26	27
Gł. od. zagr. z. ubez.	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0
Dział ubezpieczeń pozost.	26	27	30	30	31	33	34	36	38	41	38	37
Z kapitałem krajowym	22	22	22	20	19	16	15	11	14	14	15	14
Z kapitałem zagranicznym	4	5	8	10	12	17	19	24	23	24	22	22
Gł. od. zagr. z. ubez.	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	1	1
Ogółem	36	40	45	51	55	63	69	72	74	78	72	71
Z kapitałem krajowym	26	29	31	30	30	26	26	22	21	22	23	21
Z kapitałem zagranicznym	10	11	14	21	25	37	42	48	51	52	48	49
Gł. od. zagr. z. ubez.	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4	1	1

Źródło: *Biuletyn PUNU*, Wyniki Sektora Ubezpieczeń za rok 2000, s. 6 oraz za rok 2001, s. 73 i s. 101; *Ubezpieczenia 2002*, PIU, s. 26; [www.knuife.gov.pl](http://www.knuife.gov.pl)

Jak wynika z zamieszczonych w tabelach informacji, w ciągu ostatnich kilkunastu lat istotnie wzrósł udział zagranicznego kapitału w ogólnej sumie kapitałów podstawowych polskich firm ubezpieczeniowych. Do najważniejszych zagranicznych inwestorów należą firmy z krajów UE, Szwajcarii oraz USA. Ich obecność w dużej mierze stwarza szansę rozwiązania wielu aktualnych problemów, dotyczących rynku ubezpieczeń w Polsce. Wśród najistotniejszych z nich należy wymienić:

- brak pełnej demonopolizacji i niedokończona prywatyzacja PZU S.A. i PZU Życie,
- duże koszty powstawania, organizacji i funkcjonowania rynku,
- spadające ceny ochrony ubezpieczeniowej, przede wszystkim w dziale ubezpieczeń majątkowych, często poniżej poziomu kalkulacyjnego (dumping),
- utrzymanie ekonomicznych gwarancji zabezpieczenia wiarygodności rynku, szczególnie ze względu na braki kapitałowe oraz słabe wyniki finansowe,
- rozwój ekstensywny (ilościowy) ubezpieczeń, a nie jakościowy i konieczność zmiany struktury portfela ubezpieczeniowego,
- synchronizowanie reformy systemu emerytalnego i budowy III filaru,
- słaby rozwój ubezpieczeń wzajemnych,
- brak wysokiej klasy specjalistów (kadry) i nowych technologii dystrybucji usług ubezpieczeniowych (mało widoczne efekty współpracy w tym zakresie z innymi instytucjami finansowymi)<sup>18</sup>.

Pochodzące z zagranicy zasoby finansowe wpływają stabilizująco na cały rynek. Dają możliwość szerszego wyboru podmiotom funkcjonującym po stronie popytowej. Znaczne kwoty kapitału, zainwestowane w tym segmencie, wywarły ogromny wpływ na rozszerzenie obszaru działalności i urozmaicenie oferty produktowej polskich ubezpieczycieli. Zastosowana strategia dywersyfikacji doprowadziła do szeregu aliansów zarówno w ramach sektora ubezpieczeń, jak i całego rynku finansowego. Procesy konsolidacyjne prowadzą do przejmowania mniejszych, słabszych zakładów ubezpieczeń przez bardziej prężne i silniejsze. W efekcie następuje wyraźne profilowanie strategii rynkowej istniejących firm i odchodzenie od modelu towarzystw uniwersalnych na rzecz wyspecjalizowanych w określonych produktach, rynkach lub grupach klientów. Coraz częściej można spotkać pakiety ubezpieczeniowe skierowane do konkretnych odbiorców, m.in.: podmiotów prowadzących apteki (TU Allianz), dla służby zdrowia, firm spedycyjnych i transportowych (oferowane przez TU Cigna STU S.A.), właścicieli hoteli (Energio - Asekuracja), sektora małych i średnich przedsiębiorstw (Commercial Union Polska – Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych, ING Nationale - Nederlanden TUnŻ), czy tzw. VIP'ów

<sup>18</sup> T. Sangowski, *Polski rynek ubezpieczeniowy na tle rynku światowego*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 869/2000, s. 26.

(Nordea Życie)<sup>19</sup>. Niezamożny klient także może liczyć na polisę szytą na miarę. Należy jednak najpierw wyselekcjonować grupę podobnych mu osób. Z pomocy brokerów korzystają więc organizacje i stowarzyszenia zawodowe, związki zawodowe, które dostrzegły szansę w uzyskaniu lepszych warunków, jeśli negocjacji w danej sprawie podejmie się ich reprezentacja. Na wysokość składki nie rzutuje bowiem tylko prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka, ale również liczba osób objętych konkretnym ubezpieczeniem<sup>20</sup>.

Uruchomiona między bankami i zakładami ubezpieczeń współpraca (określana mianem *bancassurance*) pozwala na lepszą, kompleksową, sprawniejszą obsługę oraz obniżenie kosztów działalności podmiotów, a w ślad za tym na relatywny spadek cen i realizowanej marży ubezpieczeniowej oraz na niższe opłaty ponoszone przez klientów<sup>21</sup>. Pełna oferta *bancassurance* jest korzystniejsza od odrębnego zakupu poszczególnych usług bankowych i ubezpieczeniowych, szczególnie w przypadku, gdy jest powiązana z dokładną analizą indywidualnych potrzeb klienta korporacyjnego. Właściwie dobrany pakiet *bancassurance* nie tylko lepiej zaspokoi jego potrzeby finansowe, ale

---

<sup>19</sup> R. Pajewska, *Nisze rynkowe w ubezpieczeniach gospodarczych*, Marketing i Rynek, nr 11/2002, s. 2-5; T. Brzeziński, *Ubezpieczenia szyte na miarę*, vipPARKIET, nr 5, 07.03.2003, s. 4-7.

Por. P. Wrabec, op. cit., s. 51; Dla szczególnie wymagających klientów nie brakuje ciekawych ofert produktów ubezpieczeniowych. PZU proponuje polisę „cztery łapy”, dzięki której właściciel czworonoga może go ubezpieczyć na wypadek zgonu czy kosztów leczenia. Mimo że Polacy słyną z sympatii do zwierząt w ciągu dwóch lat kupiono mniej niż 500 tego typu polis. To niewiele, ale z drugiej strony kilka lat temu nikt nawet o takie ubezpieczenie nie pytał. PZU planuje wprowadzić ten produkt do standardowego pakietu zapewniającego ochronę przed pożarem i kradzieżą z włamaniem. W ten sposób mający wysokie oczekiwania klient będzie mógł ubezpieczyć wszystko: od domu, samochodu, poprzez psa, złote rybki i na rodzinnym grobowcu kończąc.

Z kolei dla osób dbających w szczególności o zakupiony w sieci Electro World sprzęt RTV i AGD, szwedzka firma Modern Insurances proponuje polisę Happy Care. Ubezpieczenie to jest polecane konsumentom, którzy obawiają się, że delikatny sprzęt może ulec uszkodzeniu przez nieuwagę, bawiące się dziecko. Za trzyletnią polisę na odtwarzacz DVD o wartości 999 zł trzeba zapłacić 199 zł.

<sup>20</sup> P. Wrabec, op. cit., s. 51.; Sytuację tę dobrze może zilustrować następujący przykład. Mirosław Nowicki, szef Solidarności przemysłu, po odbytych w Norwegii szkoleniu, przekonał się, że tam, podobnie jak w Polsce, od ryzyka utraty pracy trudno ubezpieczyć się indywidualnie. Wszyscy związkowcy jednak posiadają polisę na wypadek bezrobocia. Postanowił więc wynająć firmę brokerską, która podjęła się negocjacji z wieloma firmami ubezpieczeniowymi. Jeśli na ubezpieczenie zdecyduje się 50 tys. osób to roczna składka wyniesie 360 zł. W przypadku utraty pracy, ubezpieczyciel wypłaci bezrobotnemu 900 zł przez okres 18 miesięcy. Wydaje się zatem, że ze znalezieniem zainteresowanych taką ofertą nie powinno być problemów. Wcześniej Nowicki namówił większość z 75 tys. członków branżowej „S” do wykupienia polisy „Spokojna Głowa” firmy Concordia. Miesięczna składka z tego tytułu wynosi 10 zł, a w zamian otrzymuje się gwarancję odszkodowania za pobyt w szpitalu, becikowe w kwocie 2 tys. zł.

<sup>21</sup> Strony sojuszu zawierają zwykle umowy o korzystaniu z sieci dystrybucji (jak pokazują badania w przypadku towarzystw ubezpieczeniowych jest to kanał skuteczniejszy niż tradycyjny, jakim jest agent ubezpieczeniowy), wymianie informacji.

również zabezpieczy go przed różnymi rodzajami ryzyka związanego z prowadzoną działalnością. Rozbudowane pakiety *bancassurance* pozwalają klientom maksymalizować zyski z posiadanych wolnych środków i sprawnie nimi zarządzać, finansować działalność w okresach niedoborów finansowych oraz zabezpieczać się przed ewentualnymi stratami wynikającymi ze zdarzeń losowych<sup>22</sup>. Jednym z najczęściej spotykanych wspólnych produktów bankowo – ubezpieczeniowych jest ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków (w tym utraty zdolności do pracy), ubezpieczenie domu, mieszkania i jego zawartości przed kradzieżą, ogniem, czy włamaniem połączone z kredytem hipotecznym i budowlanym zaciągniętym na okres nawet kilkunastu lat<sup>23</sup>.

Firmy oferują także ubezpieczenie salda debetowego rachunku klienta na wypadek śmierci lub nieszczęśliwego wypadku, powodującego utratę zdolności do pracy. Ewentualne saldo debetowe powstałe na rachunku jest pokrywane przez wypłatę z tytułu ubezpieczenia<sup>24</sup>.

Dość często spotykane jest na rynku ubezpieczenie turystyczne (od kradzieży pieniędzy, pomoc w znalezieniu zagubionego w trakcie podróży bagażu, poprzez koszty leczenia po wypadku za granicą) oraz ubezpieczenie od zgubienia karty płatniczej, itp. Usługa ta może być oferowana wraz z kredytem wakacyjnym lub przy sprzedaży kart kredytowych, płatniczych. Okres ubezpieczenia można wydłużyć do jednego roku i objąć ochroną także najbliższą rodzinę klienta banku. Można również urozmaicić ofertę o ubezpieczenie od opóźnień w podróży<sup>25</sup>.

Szeroko stosowane są ubezpieczenia komunikacyjne przy korzystaniu z usług bankowych. Stanowią one uzupełnienie oferty kredytu na zakup samochodu i stwarzają także dodatkową możliwość ubezpieczenia dla pozostałych klientów, często podróżujących własnym samochodem w odległych trasach<sup>26</sup>.

Zagraniczne firmy, nierzadko o dużych tradycjach i wieloletnim doświadczeniu w działalności ubezpieczeniowej, dostarczają polskim firmom potrzebnego know – how. Choć trudno mierzalny, jest to niewątpliwie pozytywny efekt obecności zagranicznych podmiotów na polskim rynku ubezpieczeniowym<sup>27</sup>. Poprzez lepszą organizację pracy, obniżenie kosztów, poprawie ulega efektywność działania. Firmy starają się sprostać rosnącym

<sup>22</sup> Czy w Polsce klientom korporacyjnym opłaca się korzystać z pakietów usług oferowanych w ramach *bancassurance*, czy raczej korzystać z usług bankowych i ubezpieczeniowych osobno?, *Finansista*, nr 05/2002, s. 9.

<sup>23</sup> R. Pajewska, *Nowy sposób podnoszenia konkurencyjności*, *Finansista*, nr 05/2002, s. 46.

<sup>24</sup> Tamże, s. 47.

<sup>25</sup> Tamże

<sup>26</sup> Przykłady *bancassurance* w Polsce: Pekao – Allianz; ING Bank Śląski – Nationale Nederlanden; BZ WBK – Commercial Union; Millennium, PKO BP – PZU; Kredyt Bank – Warta; Citibank – Citiinsurance.

<sup>27</sup> H. Treder, *Rozwój...*, *op.cit.*, s. 355.

oczekiwaniom klientów co do ich obsługi, atrakcyjności ofert i jakości usług. Dokonujący się na tym polu postęp polega na zapewnieniu kompleksowości świadczeń, na łatwiejszym dostępie do usług. Coraz popularniejsza staje się sprzedaż polis przez internet (oferowane m.in. przez Hestia Insurance, Wartę)<sup>28</sup> oraz przez telefon (Link4).

Trudno sobie wyobrazić, by po przystąpieniu Polski do UE krajowe zakłady ubezpieczeń weszły ekspansywnie ze swoją ofertą na rynek wspólnotowy. Jednakże szansą dla nich może się okazać obsługa podmiotów gospodarczych, rozpoczynających działalność na szerszą skalę na rynku wewnętrznym tego ugrupowania. Obowiązku zawarcia umowy ubezpieczeniowej łatwiej będzie dopełnić w kraju, bez konieczności kontaktowania się z zagranicznymi ubezpieczycielami. Ważną rolę odegra możliwość porozumienia się w języku ojczystym oraz pewność, że w razie sporów obowiązywać będzie polskie prawo. Tym samym łatwiej będzie dochodzić ewentualnych roszczeń. Poza tym polskie firmy, po właściwym przygotowaniu, mogą stać się konsultantami, ambasadorami interesów polskich podmiotów gospodarczych w dziedzinie ubezpieczeń. Dzięki kompleksowej obsłudze, zarówno w kraju, jak i za granicą, ta grupa klientów może stać się źródłem znaczącej części dochodów polskich zakładów ubezpieczeń<sup>29</sup>.

### 3. ZAGROŻENIA DLA SEKTORA UBEZPIECZEŃ W POLSCE WYNIKAJĄCE Z PROCESU INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Obok wielu korzyści, jakie niesie ze sobą proces integracji pomiędzy krajami (w szczególności Polski z UE), wiąże się on także z szeregiem zagrożeń dla poszczególnych podmiotów i całych systemów gospodarczych. Ścisłe powiązanie ekonomicznych struktur sprzyja przenoszeniu zjawisk negatywnych w postaci napięć, kryzysów gospodarczych, groźby utraty niezależności, czy marginalizacji rynków narodowych<sup>30</sup>.

W niektórych przypadkach wejście zagranicznego inwestora na polski rynek ubezpieczeń może w rezultacie mieć negatywne skutki dla polskiego ubezpieczyciela, zyskującego zagranicznego partnera. Polska firma zostaje całkowicie podporządkowana i uzależniona od dawcy kapitału. W pewnych sytuacjach nawiązana współpraca kończy się zaraz po rozpoczęciu działalności

---

<sup>28</sup> J. Gniadecka, *Ubezpieczenia w sieci – bezpieczna oferta?*, Nowe Ubezpieczenia, nr 1/2002, s. 28-31.

<sup>29</sup> R. Kurek, *Zakłady ubezpieczeń w Polsce a integracja z Unią Europejską*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 7-8/2000, s. 24.

<sup>30</sup> H. Treder, *Wpływ...*, op.cit., s. 368.

przez zagranicznego ubezpieczyciela na polskim rynku, doprowadzając niekiedy do wyparcia z rynku, czy nawet wręcz upadku polskiego podmiotu<sup>31</sup>.

Przedstawione w tabeli nr 1. dane uwidaczniają, jak znaczący udział mają zagraniczni inwestorzy. Ponad  $\frac{3}{4}$  ogólnej sumy kapitałów podstawowych polskich firm znajduje się pod kontrolą zagranicznych ubezpieczycieli. Aktualnie żaden z krajów UE nie ma tak wysokiego wskaźnika udziału obcych zakładów ubezpieczeń na własnym rynku jak Polska. Zdominowanie naszego rynku przez towarzystwa ubezpieczeniowe, należące do międzynarodowych holdingów finansowych funkcjonujących w skali europejskiej lub globalnej, niesie ze sobą różnorodne możliwości transferu zysków (*transfer pricing* – poprzez np. opłaty licencyjne, consultingowe, dostarczony software, usługi serwisowe, szkolenia, stosowane rozwiązania w zakresie reasekuracji<sup>32</sup>) i kapitału (lokaty środków funduszu ubezpieczeniowego<sup>33</sup>) z Polski do innych gospodarek. Dodatkowo pochodzące z zagranicy firmy ubezpieczeniowe, wzmocnione zapleczem kapitałowym i rynkowym wynikającym z ich przynależności do wielkich grup kapitałowych, dysponują ogromnym potencjałem konkurencyjnym. Tym samym - mając możliwość stosowania wręcz dumpingowych składek ubezpieczeniowych - z łatwością wygrają wojnę cenową w zakresie produktów ubezpieczeniowych<sup>34</sup>. Oferując klientom korzystniejsze warunki, ciekawszą ofertę produktową, zyskają dodatkowych nabywców na świadczone przez siebie usługi. Rodzime firmy muszą się zatem liczyć z groźbą przejścia do zagranicznych towarzystw ubezpieczeniowych najlepszych klientów krajowych oraz obcych podmiotów działających na polskim rynku<sup>35</sup>. Od momentu wejścia Polski do UE, nasz rynek ubezpieczeń stoi otworem dla europejskich firm. Do maja 2004 roku zdobycie licencji polskiego nadzoru ubezpieczeniowego było związane z obowiązkiem złożenia w formie depozytu wielomiliardowych kwot oraz założenia filii. Obecnie procedury są uproszczone. W myśl dyrektywy UE o swobodnym przepływie usług do rozpoczęcia działalności potrzeba jedynie notyfikacji w nadzorze rynku

<sup>31</sup> I. Jędrzejczyk, *Ponadnarodowe podmioty gospodarcze na rynku ubezpieczeniowym w Europie*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 869/2000, s. 168; Przykładem tego typu praktyk jest sposób, w jaki niemiecka firma Allianz AG wyparła z rynku ubezpieczeniowego Bank Gospodarki Żywnościowej, czy jedna z trzech największych austriackich firm ubezpieczeniowych Wiener Stadtische, która swoją ekspansję rozpoczęła od zakupu w 1998 r. 21 % akcji Bankowego Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji Heros S.A. by rok później posiadać udział rzędu 70% kapitału akcyjnego firmy.

<sup>32</sup> E. Wierzbicka, *Kapitał zagraniczny w sektorze ubezpieczeń w Polsce*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 1-2A/2000, s. 8-9

<sup>33</sup> B. Jończyk, H. Ogrodnik, *Konsekwencje dla rynku ubezpieczeń, wynikające z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Prawo – Ubezpieczenia - Reasekuracja, nr 12/1998, s. 21. [w:] P. Rutkowski, S. Gniadek, *Tworzenie unijnego prawa ubezpieczeniowego*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 3-4/2001, s. 19.

<sup>34</sup> E. Wierzbicka, *op.cit.*, s. 9.

<sup>35</sup> Tamże, s. 8-9.

ubezpieczeń. Tym samym rodzime firmy poczuły wreszcie na plecach oddech prawdziwej konkurencji<sup>36</sup>.

#### 4. WNIOSKI

Omówione szanse i zagrożenia związane z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej nie uwzględniają wszystkich - istniejących lub ciągle pojawiających się na polskim rynku ubezpieczeniowym - zjawisk. Wielu z nich nie da się bowiem przewidzieć, co wynika ze stałego rozwoju ubezpieczeń i procesów, zachodzących na światowym rynku, którym podlega ten sektor. Dalsze jego kształtowanie się zależeć będzie od ogólnej sytuacji gospodarczej kraju, na którą wpływa utrzymanie wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, niskiej inflacji oraz wzrost dochodów podmiotów gospodarczych i społeczeństwa. Włączenie polskiej gospodarki do struktur wspólnotowych stwarza szansę na szybsze dorównanie standardom europejskim. Optymistyczne prognozy przewidują stopniowe zmniejszanie się dysproporcji między Polską a krajami UE w zakresie podstawowych wskaźników określających znaczenie ubezpieczeń w gospodarce narodowej (wielkości udziału składki PKB i wysokości składki per capita). Z drugiej strony narąza polski rynek na bezpośrednie konsekwencje wszelkich wahań i załamań światowego rynku.

Ze względu na dużą atrakcyjność rynku ubezpieczeń w Polsce dla zagranicznych inwestorów, należy oczekiwać dalszego napływu obcych inwestycji. Sprostanie konkurencji ze strony międzynarodowych firm stanowić będzie poważne wyzwanie dla rodzimych zakładów ubezpieczeń. Obecność zagranicznych podmiotów doprowadzi zapewne do faktycznej demonopolizacji rynku ubezpieczeniowego w Polsce<sup>37</sup>. Jego dalszy zrównoważony i stabilny rozwój, właściwa ochrona ubezpieczonych, będą zależały od zachowania odpowiedniej proporcji między liczbą nowo powstających zakładów, a siłą nabywczą społeczeństwa. Tempo przyrostu nowych podmiotów wchodzących na rynek ubezpieczeń wyprzedza stopień zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową. Zjawisko to może stać się przyczyną upadłości kolejnych firm. Pozostawienie tego problemu wyłącznie prawom rynku może mieć nieprzewidziane skutki społeczne<sup>38</sup>.

Przyjęte przez państwo rozwiązania w zakresie polityki fiskalnej i monetarnej zadecydują o tym, czy przeważą szanse bądź zagrożenia. Istotną

---

<sup>36</sup> P. Wrabec, *op. cit.*, s. 50;

<sup>37</sup> Obecnie PZU i WARTA mają blisko 50% udział na rynku ubezpieczeń na życie i 70% na rynku pozostałych ubezpieczeń majątkowych i osobowych.

<sup>38</sup> R. Nowak, *Stan i zagrożenia rynku ubezpieczeń w Polsce*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, nr 11-12/2000, s. 5.

rolę odegra także zachowanie polskich zakładów ubezpieczeń. Wiele zależy od tego, czy właściwie wykorzystają czas dany im na przystosowanie się do działalności na wysoce konkurencyjnym rynku Unii Europejskiej.

### SUMMARY

The transformation process, that has begun 17 years ago, generated significant changes in the structure and organization of Polish economy. It stimulated development of particular market's segments, especially of the insurance sector. Poland's accession to the European Union required conformity to its regulations, fulfillment of several conditions connected with the membership in the European Community. The purpose of this article is to present the main consequences of Poland's integration with EU in the field of insurance market. Joining the common market was an important challenge for this sector in our country.

### BIBLIOGRAFIA

- Biuletyn Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń, *Wyniki Sektora Ubezpieczeń za rok 2000*, Warszawa
- Biuletyn Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń, *Wyniki Sektora Ubezpieczeń za rok 2001*, Warszawa
- Brzeziński T. (2003), *Ubezpieczenia sztyte na miarę*, „vipPARKIET”, nr 5
- Dziennik Urzędowy WE L228 z dnia 16 sierpnia 1973 r.
- Dziennik Urzędowy WE L 63 z dnia 134 marca 1979 r.
- Gniadecka J. (2002), *Ubezpieczenia w sieci – bezpieczna oferta?*, „Nowe Ubezpieczenia”, nr 1
- Jasiński B., Mesjasz L. (1999), *Integracja z Unią Europejską jako czynnik determinujący napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 836
- Jędrzejczyk I. (2000), *Ponadnarodowe podmioty gospodarcze na rynku ubezpieczeniowym w Europie*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 869
- Kurek R. (2000), *Zakłady ubezpieczeń w Polsce a integracja z Unią Europejską*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 7-8
- Monkiewicz J. (2005), *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji.*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa
- Müller H. (1995), *Versicherungsbinnenmarkt: Die europäische integration in Versicherungswesen*, Verlag C.H. Beck, München
- Nemeth K. (2001), *European insurance law. A single insurance market?*, European University Institute, Florence, Departament of Law, “EUI Working Paper Law”, No. 4
- Nowak R. (2000), *Stan i zagrożenia rynku ubezpieczeń w Polsce*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 11-12
- Pajewska R. (2002), *Nowy sposób podnoszenia konkurencyjności*, „Finansista”, nr 5

- Pajewska R. (2002), *Nisze rynkowe w ubezpieczeniach gospodarczych*, „Marketing i Rynek”, nr 11
- Rutkowski P., Gniadek S. (2001), *Tworzenie unijnego prawa ubezpieczeniowego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 3-4
- Sangowski T. (2000), *Polski rynek ubezpieczeniowy na tle rynku światowego*, „Pace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 869
- Treder H. (1999), *Rozwój polskiego rynku ubezpieczeń w warunkach konkurencji międzynarodowej*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 836
- Treder H. (2002), *Wpływ globalizacji na funkcjonowanie polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 930
- Ubezpieczenia 2001*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa
- Ubezpieczenia 2002*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa
- Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 29 lipca 1990 r. (Dz. U. z 1996 r. nr 11 poz. 62)
- Ustawa z dnia 10 grudnia 1998 r. o zmianie Ustawy o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. nr 155, poz. 1015)
- Wierzbicka E. (2000), *Kapitał zagraniczny w sektorze ubezpieczeń w Polsce*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 1-2A
- Wrabec P. (2006), *Polowanie na przezornego*, „Polityka” nr 17-18
- [www.knuife.gov.pl](http://www.knuife.gov.pl)