

Grzegorz Strupczewski

Katedra Ubezpieczeń

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych a projekt Solvency II

1. Charakterystyka Solvency II

Celem pracy jest analiza projektu Solvency II w kontekście towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Reprezentanci ubezpieczycieli wzajemnych zwracają uwagę, że nowe regulacje powinny uwzględniać specyficzne potrzeby i uwarunkowania działalności TUW, gdyż w przeciwnym razie przyszłość tej grupy przedsiębiorstw ubezpieczeniowych będzie niepewna.

Solvency II (Wypłacalność II) jest proponowanym nowym rozwiązaniem prawnym UE, które ma obowiązywać w odniesieniu do wymogów kapitałowych stawianych zakładom ubezpieczeń. Obecne ramy wypłacalności – system marginesu wypłacalności (Solvency I) – zostały wprowadzone we wczesnych latach 70. XX w. Ich zamierzonym celem było stworzenie bufora absorbującego potencjalne ryzyko, jako działanie ochronne dla ubezpieczonych, lecz były one nadmiernie uproszczone i nie zawsze odzwierciedlały rzeczywiste ryzyko w danym portfelu działalności ubezpieczeniowej¹. Nowa regulacja uwzględni postępy poczynione w sektorze ubezpieczeń w zakresie zarządzania ryzykiem opartego na ekonomicznej analizie ryzyka występującego w działalności towarzystwa ubezpieczeń. Ponadto obejmuje zasady *corporate governance*, efektywną analizę operacji ALM² i ocenę jakości reasekuracji. Solvency II ma być systemem wypłacalności ubezpieczyciela adekwatnym do rzeczywistego ryzyka, z jakim zakład ma do czynienia. Projekt koncentruje się również na nowych założeniach dotyczących

¹ *Solvency II. Zrozumienie procesu*, CEA, Bruksela 2007, s. 3.

² ALM – Asset Liability Management, tj. zarządzanie aktywami i pasywami ubezpieczyciela.

rachunkowości zakładów ubezpieczeń, zmierzających do ujednoczenia standardów rachunkowości (prace te koordynuje IASB)³. Termin implementacji przewidziano na 2012 r⁴. Solvency II opiera się na trzech filarach⁵:

1) filar I – wymogi ilościowe w zakresie określenia wartości aktywów, pasywów i kapitału, koniecznych do zapewnienia wypłacalności,

2) filar II – działania nadzorcze: dokonanie jakościowego przeglądu procesów zarządzania ryzykiem wewnątrzzakładowym,

3) filar III – sprawozdawczość nadzorcza i publikacja informacji przez zakłady ubezpieczeń o charakterze finansowym: zapewnienie transparentności, dostępu do informacji i porównywalności danych.

Ekonomiczna analiza ryzyka wiąże się z przyjęciem następujących pojęć i założeń⁶:

– zgodna z wartością rynkową wycena aktywów i pasywów,

– pożądaną poziom kapitału (SCR) jako poziom kapitału, który umożliwia zakładowi ubezpieczeń zaabsorbowanie znacznych nieprzewidzianych strat oraz który daje rozsądne zabezpieczenie ubezpieczonym, to inaczej poziom kapitałów własnych pozwalający na zminimalizowanie ryzyka ruiny do poziomu akceptowalnego przez organ kontroli, uwzględniający indywidualny profil ryzyka każdego ubezpieczyciela⁷,

– minimalny poziom kapitału (MCR) odzwierciedla poziom kapitału, poniżej którego może nastąpić interwencja nadzoru⁸,

– minimalizacja i dywersyfikacja ryzyka jako priorytety działalności ubezpieczeniowej,

– przyznanie ubezpieczycielom możliwości wyboru metody obliczania wymogów kapitałowych (podejście standardowe lub specyficzny dla danej firmy model ryzyka wewnętrzznego).

Szczegółową strukturę funkcjonalną modelu wypłacalności Solvency II przedstawiono w tabeli 1.

³ IASB – International Accounting Standards Board, tj. Międzynarodowa Rada Standardów Rachunkowości.

⁴ M. Sterzyński, *Reorganizacja nadzoru finansowego w UE w kontekście zmian kapitałowych ubezpieczyciela: Analiza projektu Solvency II* [w:] *Procesy integracyjne w Europie a ubezpieczenia w Polsce*, red. K. Ortyński, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2003, s. 261.

⁵ *Solvency II. Zrozumienie...*, s. 3.

⁶ *Ibidem*, s. 4.

⁷ *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, red. J. Monkiewicz, OW Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2005, s. 148.

⁸ Interwencja nadzoru może polegać na zakazie sprzedaży polis i przekazaniu istniejącego portfela innemu wiarygodnemu ubezpieczycielowi.

Tabela 1. Struktura modelu wypłacalności Solvency II

Filar I	Filar II	Filar III
<p>Wymagania kwantytatywne dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kapitału (SCR i MCR; SCR szacowany przez standardowy lub wewnętrzny model ryzyka; MCR obejmuje co najmniej ryzyko underwritingu i rynkowe), – rezerw techniczno-ubezpieczeniowych (potrzeba harmonizacji zasad kalkulacji rezerwy na wyrównanie szkodowości oraz technicznej stopy procentowej w rezerwie matematycznej, kalkulacja rezerw z zastosowaniem podejścia kosztu kapitału), – aktywów (ALM – zapewnienie adekwatności aktywów i pasywów, regulacje dot. polityki inwestycyjnej). 	<p>Harmonizacja zasad nadzoru w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – oceny zarządu przedsiębiorstwa (<i>corporate governance</i>), – pomiaru ryzyka na poziomie rynku, – standaryzacji współczynników wczesnego ostrzegania na poziomie UE, – standaryzacji procedur nadzorczych i zasad kontroli, – weryfikacji wewnętrznych procedur zakładów ubezpieczeń w zakresie kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem, – postępowanie w razie kryzysu, – zasady kontroli grup ubezpieczeniowych i konglomeratów finansowych, – zwiększenie uprawnień nadzoru i współpracy w ramach UE. 	<p>Standaryzacja informacji finansowych i zapewnienie dostępu do nich (transparentność). Wyróżniono dwie grupy odbiorców: inwestorzy (sprawozdawczość zgodna z MSSF) i ubezpieczeni.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, red. J. Monkiewicz, OW Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2005, s. 143–148.

W debacie o projekcie Solvency II uczestniczy wiele organizacji reprezentujących europejski sektor ubezpieczeniowy i reasekuracyjny. W imieniu towarzystw ubezpieczeń wzajemnych występują: Międzynarodowe Stowarzyszenie Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych AISAM oraz Stowarzyszenie Europejskich Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych i Spółdzielczych ACME.

2. Znaczenie małych i średnich towarzystw ubezpieczeń na rynku Unii Europejskiej i ich oczekiwania wobec Solvency II

Na rynku europejskim, małe i średnie towarzystwa ubezpieczeń (MŚTU)⁹ stanowią 95% wszystkich ubezpieczycieli, a gromadzą około 15% wszystkich składek

⁹ Zgodnie z terminologią CEA, za duże towarzystwo ubezpieczeń uważa się to, którego roczna składka przypisana brutto przekracza 1,5 mld euro; średnie towarzystwo osiąga przypis roczny

ubezpieczeniowych na rynku. W odniesieniu tylko do małych towarzystw, można zauważyć, że stanowią one 80% podmiotów, posiadając 2% udział w rynku¹⁰. Rynek europejski składa się zatem z pewnej liczby dużych ubezpieczycieli oraz wielu działających na mniejszą skalę. Istotna rola MŚTU w gospodarce polega na zapewnieniu konkurencji rynkowej i podwyższeniu efektywności gospodarowania, poszerzeniu oferty produktowej oraz lepszemu dostosowaniu cen do potrzeb konsumentów. MŚTU zwykle nie konkurują bezpośrednio z dużymi ubezpieczycielami, ale starają się znaleźć dla siebie nisze rynkowe, w których są w stanie osiągnąć pozycję dominującą dzięki strategii specjalizacji.

Stosunek MŚTU do projektu Solvency II jest generalnie rzecz biorąc pozytywny. Wiele podmiotów już teraz wdrożyło pewne procedury zarządzania ryzykiem, które są zgodne z założeniami Solvency II. W celu właściwego dostosowania konstrukcji modelu Solvency II do wymagań uczestników rynku ubezpieczeń, przeprowadzono wiele badań ilościowych, mających na celu określenie wpływu nowego standardu na funkcjonowanie ubezpieczycieli (tzw. QIS – *Quantitative Impact Studies*). Okazało się, że w przyszłym modelu należy uwzględnić takie elementy, jak minimalizacja ryzyka, dywersyfikacja i specjalizacja. Minimalizacja ryzyka poprzez reasekurację jest dla MŚTU kluczową kwestią, ponieważ umożliwia efektywne wykorzystanie (zazwyczaj skromnej) bazy kapitałowej. W obecnym systemie marginesu wypłacalności kwestia ta nie jest odpowiednio rozwiązana. Specjalizacja rynkowo-produktowa jest dla MŚTU jednym z kluczowych czynników przewagi konkurencyjnej. Wieloletnia obecność w określonej niszy rynkowej, umiejętność zaspokojenia specyficznych potrzeb konsumentów, doświadczenie w prowadzeniu wyspecjalizowanych produktów – te czynniki powinny zostać uwzględnione w przyszłym modelu wypłacalności. Oznacza to, że powinien się on charakteryzować pewnym stopniem elastyczności. Bieżące szczegółowe monitorowanie poziomu ryzyka leżące u podstaw koncepcji Solvency II nie powinno nadmiernie obciążać MŚTU uciążliwymi procedurami formalnymi. Należy rozważyć ponadto wprowadzenie okresów przejściowych w zakresie np. opracowania modeli wewnętrznych.

Wymagania nakładane przez nowy model powinny być proporcjonalne do rozmiarów prowadzonej działalności ubezpieczeniowej i wykorzystywanych kanałów dystrybucji (tzw. *proportionality principle*). Nie wydaje się możliwe wdrożenie z sukcesem rozwiązań uniwersalnych, odpowiednich zarówno dla dużych, jak i małych ubezpieczycieli. Uwaga ta dotyczy w szczególności metod kalkulacji wymaganego kapitału, procedur zarządzania ryzykiem i zasad ładu korporacyjnego.

w przedziale od 150 mln euro do 1,5 mld euro, a małe towarzystwo – poniżej 150 mln euro.

¹⁰ *Solvency II. The Small and Medium-Sized Undertakings and Solvency II*, CEA, 2008, s. 2–3.

Dla małych i średnich ubezpieczycieli nie byłoby korzystne wyłączenie z systemu Solvency II, gdyż mogłoby to być postrzegane przez ubezpieczających jako sygnał ostrzegawczy i spowodować ich zaklasyfikowanie do swoistej drugiej kategorii ubezpieczycieli.

3. Problemy implementacji Solvency II przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych

W początkowej fazie prac koncepcyjnych nad projektem Solvency II, zarówno na forum Parlamentu Europejskiego, jak i Komisji Europejskiej, nie brano pod uwagę w sposób szczególny oczekiwań ubezpieczycieli działających w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Dopiero w ramach badań QIS4¹¹ zajęto się ilościowym wpływem nowych regulacji na ten sektor, wyodrębniając grupę małych i średnich zakładów ubezpieczeń¹².

W toku konsultacji branżowych przedstawiciele ubezpieczycieli działających jako towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zgłosili wiele uwag i problemów wynikających z implementacji przez ten rodzaj podmiotów dyrektywy o Solvency II¹³. Problematyka wymagająca szczególnego uwzględnienia specyfiki formy, jaką jest T UW. Koncentruje się wokół niżej wymienionych zagadnień¹⁴.

Struktura kapitałów własnych. Cechą charakterystyczną T UW jest możliwość podwyższenia kapitału podstawowego poprzez wezwanie członków-ubezpieczonych do dokonania wpłat uzupełniających, o ile przewiduje to statut T UW. Jest to źródło finansowania o charakterze ciągłym (tzn. możliwym do zastosowania w każdym czasie), bezkosztowym (w przeciwieństwie do kosztu pozyskania kapitału z rynków finansowych) i wspierającym płynność (w razie wysokiego poziomu szkodowości i wzrostu zapotrzebowania na gotówkę wpłaty uzupełniające od członków T UW mają ten walor).

Wyłączenie małych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Małe towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, prowadzące działalność na terenie jednego państwa lub obsługujące jeden rodzaj ubezpieczeń, stosujące mechanizmy kontroli szkód

¹¹ QIS4 – *Quantitative Impact Studies 4*, tj. zlecona przez Komisję Europejską czwarta seria badań dotycząca zmian ilościowych, jakie mogą się pojawić w związku z wdrożeniem nowych standardów wypłacalności zakładów ubezpieczeń.

¹² *Solvency II – Debate on Framework Directive Intensifies*, Dewey & LeBoeuf, komunikat z dnia 3.09.2008, s. 3, www.deweyleboeuf.com (30.11.2008).

¹³ Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej opublikowany 10.07.2007 r.

¹⁴ Za: *The European Mutual Insurance Sector and Solvency II: An Overview*, AISAM, Bruksela 2007, s. 2–4.

lub których statut przewiduje dopłaty od członków w razie niedoboru środków, powinny pozostać poza systemem Solvency II. Proponowany próg dochodów, powyżej którego podmiot podlega regulacjom Solvency II, jest na zbyt niskim poziomie, gdyż jedynie 0,2% towarzystw życiowych i 0,4% majątkowych objęte zostałyby wyłączeniem.

Zobowiązania podporządkowane. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych nie mogą pozyskać dodatkowych kapitałów własnych z rynków kapitałowych, dlatego w ich pasywach istotną rolę odgrywają zobowiązania podporządkowane i inne instrumenty o podobnym charakterze stanowiące źródło dodatkowego kapitału. Z tego względu postuluje się, by w projekcie dyrektywy znalazły się zapisy automatycznie wliczające całość tych zobowiązań w poczet wymaganego marginesu wypłacalności.

Opodatkowanie. Wyjaśnienia i doprecyzowania wymagają niektóre zagadnienia związane z opodatkowaniem działalności ubezpieczeniowej, by uniknąć rozbieżnych interpretacji przepisów przez krajowe organy podatkowe i uczestników rynku.

Zasada proporcjonalności. Zadaniem stawianym wobec projektu Solvency II jest znalezienie równowagi między podejściem opartym na ryzyku a proporcjonalnością. Większość TUV zalicza się do małych i średnich ubezpieczycieli. Dla nich istotne jest to, by model Solvency II nakładał wobec nadzorowanych podmiotów wymogi i procedury analizy ryzyka proporcjonalne do skali ich działalności. Ten problem jest wciąż nierozwiązany w przekroju trzech filarów systemu, chociaż kluczowy pozostaje filar pierwszy. Pozytywnym przykładem realizacji zasady proporcjonalności są metody kalkulacji rezerw techniczno-ubezpieczeniowych przewidujące metodologię standardową oraz uproszczoną¹⁵.

Specjalizacja rynkowo-produktowa w specyficznych rodzajach ryzyka. Wielu spośród wyspecjalizowanych ubezpieczycieli to towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Obok dywersyfikacji, której efektem jest obniżenie zmienności portfela ubezpieczeń, specjalizacja rynkowa lub produktowa jest efektywną techniką zarządzania ryzykiem. Ryzyko o długim okresie inkubacji szkód (*long-tail risk*), jak np. odpowiedzialność cywilna, musi być zarządzane z uwzględnieniem długiego okresu oraz wymaga specjalistycznego know-how. Wymagania te są spełniane przez TUV. Ich kompetencje powinny znaleźć przełożenie na odpowiedni sposób kalkulacji kapitału ważonego ryzykiem w module ryzyka ubezpieczeniowego (*underwriting*). Zdaniem ACME/AISAM w szczególności należy: zrewidować metody analizy ryzyka ubezpieczeniowego (ryzyko rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i ryzyko składki) oraz metodę kalkulacji kosztu kapitału dla ryzyka długoterminowego, uwzględnić charakterystyczne parametry danego ubezpieczyciela w zakresie ryzyka rezerw technicznych.

¹⁵ E. Masse, *Solvency II*, AMICE Congress, 17.06.2008, Helsinki, www.insurance-mutuals.org (1.12.2008).

Dywersyfikacja. Generalnie dywersyfikacja jest skutecznym sposobem minimalizacji ryzyka w portfelu ubezpieczeń. Jej efekty należy zatem uwzględnić w projektowanym systemie wypłacalności. Dywersyfikacja geograficzna (w tym między podmiotami z różnych krajów) powinna spełniać dwa warunki: pozostać w zgodzie z ogólną filozofią kapitału ważonego ryzykiem oraz zapewniać równe szanse na rynku dla T UW, które nie działają w skali międzynarodowej.

Wymogi kapitałowe. Powinna być zachowana równowaga między podejściem uwzględniającym ryzyko a optymalną strategią inwestycyjną, która w myśl zasad ALM bierze pod uwagę czas zobowiązań. Na przykład lokaty w nieruchomościach są zbyt ryzykowne w relacji do zobowiązań krótkoterminowych, jednak doskonale się nadają do długoterminowych umów ubezpieczenia. Postuluje się wprowadzenie mechanizmu obniżania wymogów kapitałowych odpowiednio do terminu wymagalności zobowiązań.

Europejskie towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Solvency II jest projektem, którego wdrożenie wiązać się będzie z poniesieniem pewnych kosztów przez ubezpieczycieli, zwłaszcza na opracowanie wewnętrznych modeli zarządzania ryzykiem w ramach filaru drugiego. W lepszej sytuacji stawia to podmioty duże z większą bazą kapitałową i łatwiejszym dostępem do tańszego kapitału. Jedną z możliwych strategii może okazać się konsolidacja małych towarzystw, szczególnie wobec korzyści wynikających z dywersyfikacji ryzyka w ramach grupy. Przeszkodą może okazać się brak regulacji prawnych dotyczących europejskich towarzystw ubezpieczeń wzajemnych i ich transgranicznej konsolidacji, bez utraty charakteru wzajemności. Równoległe z Solvency II powinna wejść w życie dyrektywa o europejskim towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych.

Zastosowanie modeli wewnętrznych ryzyka może być korzystne dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Większe T UW mogą stosować modele wewnętrzne, by osiągnąć zyski biznesowe, natomiast wyspecjalizowane T UW również z nich skorzystają, gdyż formuła standardowa nie obejmuje ich rodzajów ryzyka. Oprócz tego, zawsze istnieje możliwość skorzystania z gotowej formuły standardowej, choć jej mankamentem jest nieuwzględnianie wszystkich rodzajów ryzyka, na które narażony jest ubezpieczyciel, a przez to zaniżanie wymogów kapitałowych¹⁶.

Na problemy T UW z implementacją Solvency II w proponowanym kształcie zwracali uwagę na forum Komisji Europejskiej również przedstawiciele polskiego rynku ubezpieczeń. Stwierdzono, że nowe rozwiązania są zdecydowanie bardziej złożone od obecnych i będą wymagały dostępu do bardziej wykwalifikowanej kadry oraz technologii. To z kolei może podnieść koszty funkcjonowania i utrudnić działanie małych towarzystw ubezpieczeniowych. Ważna jest także kwestia działalności małych ubezpieczycieli w krajach nowej Unii, gdzie nie została jesz-

¹⁶ Notatka ze spotkania „Public Hearing on Solvency II – QIS4”, Komisja Europejska, Bruksela 2008, s. 8.

Tabela 2. Udziały zwolnionych TUV w rynku ubezpieczycieli wzajemnych w zależności od wysokości progu

Dział ubezpieczeń	Rynek ubezpieczycieli wzajemnych ogółem		Wysokość progu zwalnającego					
	liczba towarzystw	składka przypisana brutto (mld euro)	10 mln euro		20 mln euro		30 mln euro	
			liczba towarzystw	składka przypisana brutto (mld euro)	liczba towarzystw	składka przypisana brutto (mld euro)	liczba towarzystw	składka przypisana brutto (mld euro)
Życiowe	1076	37,00	914	0,48	948	0,97	957	1,19
	100%	100%	85%	1,29%	88%	2,62%	89%	3,21%
Majątkowe	1064	53,98	829	0,69	878	1,38	894	1,77
	100%	100%	78%	1,28%	83%	2,56%	84%	3,28%

Źródło: AISAM/ACME's Proposal Regarding the Application Threshold of Solvency II for Very Small Variable Premium Mutual Insurers and Equivalent, Komisja Europejska, Bruksela 2007, s. 5.

cze wprowadzona wspólna waluta. Maksymalny próg składek w wysokości 5 mln euro uprawniający do zwolnienia ze stosowania zasad Solvency II powinien być wyrażony w lokalnych walutach, by zminimalizować wpływ zmian kursów¹⁷.

Pojawiają się opinie, że próg 5 mln euro zaprojektowano na zbyt niskim poziomie i zwolnienie obejmie znikomą część towarzystw¹⁸. Organizacje branżowe TUV AISAM/ACME przeprowadziły badania w celu wykazania wpływu różnych wartości progu na rynek ubezpieczycieli w formie TUV (tabela 2). Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, że podniesienie progu nawet do 30 mln euro nie wpłynie znacząco na europejski rynek ubezpieczeń, natomiast będzie to miało kluczowe znaczenie dla wyrównania szans TUV stosujących metodę składki zmiennej. Ostatecznie zdecydowano się na zaproponowanie progu w wysokości 20 mln euro¹⁹.

Realizacja powyższych postulatów powinna zapewnić wyrównanie szans różnych rodzajów podmiotów prowadzących działalność ubezpieczeniową na konsolidującym się rynku europejskim. Generalnie rzecz biorąc, ubezpieczyciele specjalizujący się w wybranych rodzajach ubezpieczeń prawdopodobnie nie skorzystają z rozwiązań Solvency II w takim stopniu, jak ubezpieczyciele uniwersalni²⁰.

4. Zakończenie

Koncepcja nowego systemu ostrożnościowego Solvency II oparta została na dostosowanej do sektora ubezpieczeniowego strukturze trójfilarowej wprowadzonej wcześniej w systemie bankowym przez Nową Bazylejską Umowę Kapitałową (tzw. Bazylea II)²¹. Kryzys na rynkach finansowych w czwartym kwartale 2008 r. uwypuklił mankamenty Bazylei II i potrzebę jej dopracowania. Spostrzeżenia te

¹⁷ Komisja Europejska: *Wystąpienie Prezesa TUV SKOK i TU SKOK Życie SA w sprawie Solvency II*, Portal Gazety Ubezpieczeniowej, www.gu.com.pl (4.02.2008).

¹⁸ Notatka ze spotkania „Public Hearing on Solvency II – QIS4”, Komisja Europejska, Bruksela 2008, s. 4.

¹⁹ AISAM/ACME's *Proposal Regarding the Application Threshold of Solvency II for Very Small variable Premium Mutual Insurers and Equivalent*, Komisja Europejska, Bruksela 2007, s. 6.

²⁰ M. Bradford, *Solvency II May Hit Mutuals Hardest*, Business Insurance Europe, 22.09.2008, www.bieurope.com (1.12.2008).

²¹ Bazylea II została wdrożona w prawodawstwie europejskim poprzez tak zwaną Dyrektywę CRD: Dyrektywę w sprawie Wymogów Kapitałowych. Na Dyrektywę tę składają się dwa teksty:

- dyrektywa 2006/48/WE z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe,
- dyrektywa 2006/49/WE z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych.

mają zatem istotne znaczenie również dla projektu Solvency II. Zidentyfikowane problemy są następujące²²:

- konieczność zwiększenia wymogów kapitałowych. Obecne kłopoty banków pokazują niedoskonałości modeli wewnętrznych zarządzania ryzykiem, czego efektem jest niedokapitalizowanie;

- stosowane przez banki modele wyceny ryzyka nie odzwierciedlają w dostateczny sposób złożoności obecnej rzeczywistości gospodarczej, przez co nie sprawdziły się w zapobieganiu sytuacjom kryzysowym. Kwestia ta w szczególności dotyczy dużych banków;

- procykliczność systemu Bazylea II wynikająca ze zbyt krótkiego okresu analizowanych danych. W momencie przechodzenia cyklu koniunkturalnego z fazy wzrostu w recesję pierwotne prognozy okazują się błędne;

- nadmierna koncentracja optyki nadzoru na pojedynczych bankach przy niedostatecznym zabezpieczeniu stabilności całego sektora bankowego i systemu finansowego;

- niedostateczny stopień realizacji zasady transparentności i dostępu do informacji (filar III), czego skutkiem ubocznym może być zarówno brak odpowiedniej reakcji uczestników rynku, jak i przereagowanie. Informacja o charakterze ilościowym, w wypadku skomplikowanych instrumentów pochodnych i strukturyzowanych, jest niezrozumiała dla części odbiorców i powinna zostać uzupełniona o informację jakościową (tzw. luka informacyjna).

Reasumując, przystosowanie projektu Solvency II dla potrzeb TUW jest konieczne w celu podniesienia bezpieczeństwa, efektywności i konkurencyjności europejskiego rynku ubezpieczeń. Biorąc pod uwagę skalę złożoności i wpływ na warunki gospodarowania, zadanie to powinno zostać zrealizowane z uwzględnieniem rozsądnego kompromisu pomiędzy postulatami różnych grup interesu, m.in. ubezpieczycieli prowadzących działalność w formie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Literatura

Bradford M., *Solvency II May Hit Mutuals Hardest*, Business Insurance Europe, 22.09.2008, www.bieurope.com (1.12.2008).

Łasak P., *Bazylea do poprawki*, „Rynek Kapitałowy” 2008, nr 11.

Masse E., *Solvency II*, AMICE Congress, 17.06.2008, Helsinki, www.insurance-mutuals.org (1.12.2008).

Sterzyński M., *Reorganizacja nadzoru finansowego w UE w kontekście zmian kapitałowych ubezpieczycieli: Analiza projektu Solvency II* [w:] *Procesy integracyjne*

²² P. Łasak, *Bazylea do poprawki*, „Rynek Kapitałowy” 2008, nr 11, s. 90–92.

- w Europie a ubezpieczenia w Polsce*, red. K. Ortyński, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2003.
- AISAM/ACME's Proposal Regarding the Application Threshold of Solvency II for Very Small variable Premium Mutual Insurers and Equivalent*, Komisja Europejska, Bruksela 2007.
- Jednolity rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej. Procesy rozwoju i integracji*, red. J. Monkiewicz, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2005.
- Komisja Europejska: Wystąpienie Prezesa T UW SKOK i TU SKOK Życie SA w sprawie Solvency II*, Portal Gazety Ubezpieczeniowej, www.gu.com.pl (4.02.2008).
- Notatka ze spotkania „Public Hearing on Solvency II – QIS4”, Komisja Europejska, Bruksela 2008.
- Projekt Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej 10.07.2007 r., www.europa.eu (25.09.2008).
- Solvency II – Debate on Framework Directive Intensifies*, Dewey & LeBoeuf, komunikat z 3.09.2008, www.deweyleboeuf.com (30.11.2008).
- Solvency II. The Small and Medium-Sized Undertakings and Solvency II*, CEA, 2008.
- Solvency II. Zrozumienie procesu*, CEA, Bruksela 2007.
- The European Mutual Insurance Sector and Solvency II: An Overview*, AISAM, Bruksela 2007.

Mutual Insurance Companies and the Solvency II Project

The aim of the paper is to present the specific environmental requirements and expectations of European insurance companies operating as mutual insurance companies in work upon the implementation of the Solvency II project. Issues requiring specific considerations for the particular form which is TUW include the equity structure, the exclusion of small TUWs, subordinated debt, taxation, the principle of proportionality, market and product specialisation, diversification, capital requirements, and European mutual insurance companies. The article explains the basic principles of Solvency II, and presents the position of mutual insurance companies operating on the European insurance market. The summary examines the experience the banking sector gained in applying the new Basel Capital Accord (Basel II) in the context of the financial market crisis in the second half of 2008. Conclusions from the analysis of the flaws of Basel in response to the crisis will no doubt prove valuable guidance in improving, based on similar assumptions, a new appraisal system for solvency in the insurance system. In the final section the author concludes that Solvency II needs to be implemented to improve the safety, efficiency and competitiveness of the European insurance market. Given the scale of complexity and impact on economic conditions, the implementation should be done with a view to achieving a reasonable compromise between the demands of various interest groups, including insurers doing business in the form of mutual insurance companies.