

**Magdalena Chmielowiec-Lewczuk**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **ANALIZA RENTOWNOŚCI PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKIEGO RYNKU W LATACH 2006-2008**

### **1. Wstęp**

Głównym celem prowadzenia działalności ubezpieczeniowej jest sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Podmioty, które się tym zajmują, to oczywiście zakłady ubezpieczeń, wśród których wyróżniamy ubezpieczycieli działu I, oferujących ubezpieczenia typu *life*, i ubezpieczycieli działu II, którzy sprzedają ubezpieczenia typu *non-life*. Rynek ubezpieczeniowy jest nadzorowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, która otrzymuje dane finansowe z poszczególnych zakładów ubezpieczeń i prezentuje je w corocznych raportach w formie szczegółowych zestawień. Informacje te dają możliwość analizy rynku na potrzeby jego oceny.

Celem niniejszego artykułu jest analiza produktów ubezpieczeniowych pod kątem ich rentowności, a więc przychodów oraz kosztów, z którymi się wiążą. Materiał badawczy został pozyskany dzięki danym prezentowanym w raportach Komisji Nadzoru Finansowego, dlatego też przyjęty podział na grupy ubezpieczeniowe jest zgodny z ustawową klasyfikacją ubezpieczeń, jak również dane dotyczące przychodów i kosztów są tymi wielkościami, które przedstawiane są w sprawozdaniach finansowych. Niestety uzyskanie danych będących rezultatem prowadzenia rachunkowości zarządczej z całego rynku ubezpieczeniowego w celu jego oceny jest niemożliwe, dlatego też jest to jedyna możliwość tego typu analizy. Należy zaznaczyć jednak, że w przypadku zakładów ubezpieczeń nie ma aż tak znacznych różnic w wynikach uzyskiwanych w ramach rachunkowości finansowej i rachunkowości zarządczej, gdyż specyfika struktury przychodów i kosztów na to nie pozwala.

Okres badany to trzy lata, od roku 2006 do roku 2008. W ramach regulacji zasad sprawozdawczości finansowej i rachunkowości ubezpieczeniowej występowały wcześniej różne zmiany, dlatego też przyjęto taki okres, by dane mogły być porównywalne. Zmiany te nie były znaczne, ale jednak mogły uniemożliwić jednoznaczną ocenę przez porównanie.

W niniejszej analizie przyjęto również podział zakładów ubezpieczeń na wcześniej wspomniane działy, gdyż różnią się one nie tylko samymi produktami, ale również okresem rozwoju, w którym się znajdują. Rynek ubezpieczycieli działu I jest młodszy i nieco inaczej się zachowuje niż rynek działu II, który działa w Polsce od wielu lat. Dlatego też przy jakiegokolwiek analizie, a szczególnie dotyczącej produktów, nie należy ich łączyć ze sobą.

## 2. Produkty ubezpieczeniowe działu I

Dział I to ubezpieczyciele życiowi, których produkty ubezpieczeniowe można sklasyfikować według pięciu następujących grup:

- grupa 1 – ubezpieczenia na życie,
- grupa 2 – ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci,
- grupa 3 – ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym,
- grupa 4 – ubezpieczenia rentowe,
- grupa 5 – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4.

Zakłady ubezpieczeń działu I charakteryzują się tym, że ich produkty mają również charakter oszczędnościowy, dlatego też istnieje silna relacja między sprzedażą ubezpieczeń, czyli działalnością techniczną, a inwestycjami, a więc działalnością lokacyjną. Dodatkowo, jeśli chodzi o rynek polski, to zakłady te funkcjonują stosunkowo niedługo, dlatego też są one przede wszystkim w fazie sprzedaży ubezpieczeń i zbierania składek, co powoduje, że nie widać u nich całości kosztów wynikających z wypłacanych odszkodowań i świadczeń. Zwłaszcza, że produkty te mają charakter długookresowy i wypłaty z nimi związane zaczną się dopiero za parę lat.

W tabeli 1 zostały przedstawione dane za okres trzech lat dotyczące 5 grup ubezpieczeń działu I z uwzględnieniem najważniejszych pozycji przychodów i kosztów ich dotyczących.

Zarówno w tab. 1, jak i w następnych tabelach (2 i 3), przychody ze sprzedaży zostały przyjęte na poziomie składki brutto, a więc bez uwzględniania reasekuracji. Podobnie zostały potraktowane koszty – jako suma odszkodowań i świadczeń (również w ujęciu brutto) oraz kosztów działalności ubezpieczeniowej (przede wszystkim są to koszty akwizycji i koszty administracyjne). Wynik ze sprzedaży to różnica między składką brutto oraz sumą odszkodowań i świadczeń i kosztów działalności ubezpieczeniowej. Rentowność została wyznaczona jako stosunek wyniku ze sprzedaży do składki.

Należy zaznaczyć również, że są to dane uzyskane na podstawie zagregowanych sprawozdań finansowych dla całego rynku, dlatego też nie stanowią podstawy do oceny wewnętrznej zakładu ubezpieczeń, ale dają możliwość analizy z perspektywy całego rynku.

Tabela 1. Rentowność grup ubezpieczeniowych w dziale I w latach 2006-2008

Wyszczególnienie (w tys. zł)	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4	Grupa 5
2006					
Składki	7 933 849	144 330	9 634 427	27 991	2 844 556
Odszkodowania i świadczenia	4 872 551	171 392	2 294 123	58 726	1 010 015
Koszty działalności ubezpieczeniowej	1 761 936	37 294	964 485	13 654	654 813
Wynik ze sprzedaży	1 299 362	-64 356	6 375 819	-44 389	1 179 728
Rentowność	0,16	-0,44	0,66	-1,58	0,41
2007					
Składki	9 697 310	135 952	11 836 380	33827	3 289 493
Odszkodowania i świadczenia	5 328 002	176 513	3 732 188	56 663	1 102 403
Koszty działalności ubezpieczeniowej	2 262 299	30 968	1 158 533	17 441	895 106
Wynik ze sprzedaży	2 107 009	-71 529	6 945 659	-40 277	1 291 984
Rentowność	0,21	-0,52	0,58	-1,19	0,39
2008					
Składki	27 590 593	124 550	5 725 586	44 139	3 795 248
Odszkodowania i świadczenia	11 289 338	177 129	6 627 608	56 774	1 251 336
Koszty działalności ubezpieczeniowej	2 722 537	29 295	865 580	24 434	1 271 955
Wynik ze sprzedaży	13 578 718	-81 874	-1 767 602	-37 069	1 271 957
Rentowność	0,49	-0,65	-0,31	-0,83	0,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Biuletyn Roczny... 2006; 2007; Biuletyn Kwartalny... 2008].

Pierwszym spostrzeżeniem, które nasuwa się samo, jest to, że dwie grupy: ubezpieczenia posagowe oraz ubezpieczenie rentowe, są dla ubezpieczycieli produktami nierentownymi. Sytuację tę potwierdza cały okres badań – trzech lat. Z tym, że dla ubezpieczeń posagowych tendencja jest niekorzystna, gdyż straty są coraz większe, co spowodowane jest przede wszystkim wzrostem wypłacanych świadczeń, gdyż składka też rośnie, a koszty działalności ubezpieczeniowej spadają. Przy ubezpieczeniach rentowych sytuacja jest odwrotna, mimo że produkty te są nierentowne, to jednak straty z ich sprzedaży maleją.

Najkorzystniejsze dla zakładów ubezpieczeń działu I są ubezpieczenia na życie. Ich rentowność mocno wzrasta. Pamiętać należy jednak o tym, że ich sprzedaż trwa stosunkowo niedługo, dlatego też wielkość wypłacanych odszkodowań i świadczeń nie reprezentuje przeciętnego poziomu kosztów, z którym będą się one wiązać za pewien czas. Na uwagę zasługuje również znaczny spadek rentowności, a właściwie, strata jaką odnotowały zakłady ubezpieczeń w roku 2008 ze sprzedaży ubezpieczeń na życie, jeżeli były związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Ostatnia grupa ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych również jest rentowna, choć rentowność ta nieco spada.

### 3. Produkty ubezpieczeniowe działu II

Zakłady ubezpieczeń działu II oferują ubezpieczenia przede wszystkim o charakterze majątkowym, choć również ich uzupełnieniem są niektóre ubezpieczenia osobowe. W tych podmiotach klasyfikacja ubezpieczeń na ustawowe grupy według ryzyka obejmuje szerszy zakres, gdyż jest ich aż osiemnaście. Wyróżnia się wśród nich następujące grupy ubezpieczeń:

- grupa 1 – ubezpieczenia wypadku, w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej,
- grupa 2 – ubezpieczenia choroby,
- grupa 3 – ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych,
- grupa 4 – ubezpieczenia casco pojazdów szynowych obejmujące szkody w pojazdach szynowych,
- grupa 5 – ubezpieczenia casco statków powietrznych obejmujące szkody w statkach powietrznych,
- grupa 6 – ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej casco statków żeglugi morskiej i statków żeglugi śródlądowej,
- grupa 7 – ubezpieczenia przedmiotów w transporcie, obejmujące szkody na transportowanych przedmiotach, niezależnie od każdorazowo stosowanych środków transportu,
- grupa 8 – ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami, obejmujące szkody rzeczowe nieujęte w grupach 3-7, spowodowane przez ogień, eksplozję, burzę, inne żywioły, energię jądrową, obsunięcia ziemi lub tąpnięcia,
- grupa 9 – ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych (jeżeli nie zostały ujęte w grupach 3, 4, 5, 6 lub 7), wywołanych przez grad lub mróz oraz inne przyczyny (jak np. kradzież), jeżeli przyczyny te nie są ujęte w grupie 8,
- grupa 10 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych z napędem własnym, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika,
- grupa 11 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika,
- grupa 12 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za żeglugę morską i śródlądową, wynikającej z posiadania i użytkowania statków żeglugi śródlądowej i statków morskich, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika,
- grupa 13 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ogólnej) nieujętej w grupach 10-12,
- grupa 14 – ubezpieczenia kredytu, w tym: ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego,
- grupa 15 – gwarancja ubezpieczeniowa,
- grupa 16 – ubezpieczenia różnych rodzajów ryzyka finansowego,
- grupa 17 – ubezpieczenia ochrony prawnej,

- grupa 18 – ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania.

W tabeli 2 zostały zaprezentowane wyniki dotyczące rentowności pierwszych dziewięciu grup ubezpieczeń działu II.

Tabela 2. Rentowność grup ubezpieczeniowych 1-9 w dziale II w latach 2006-2008

Grupy ubezpieczeń	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Wyszczególnienie w tys. zł	2006								
Składki	753 926	145 945	4 042 836	6 448	7 186	104 329	93 988	1 317 975	840 224
Odszkodowania i świadczenia	223 730	60 747	2 713 956	3 643	1 934	98 519	24 455	483 882	246 438
Koszty działalności ubezpieczeniowej	269 192	70 242	1 144 764	2 189	3 728	37 979	35 389	477 967	335 255
Wynik ze sprzedaży	261 004	14 956	184 116	616	1 524	-32 169	34 144	356 126	258 531
Rentowność	0,34	0,11	0,04	0,09	0,21	-0,31	0,36	0,27	0,31
	2007								
Składki	820 614	154 087	4 300 392	7 520	6 401	105 289	91 784	1 384 222	919 002
Odszkodowania i świadczenia	223 202	65 354	2 789 633	7 257	9 137	128 771	38 282	793 204	363 693
Koszty działalności ubezpieczeniowej	322 112	69 394	1 236 965	2 634	3 061	39 402	29 746	507 989	371 401
Wynik ze sprzedaży	275 300	19 339	273 794	-2 371	-5 797	-62 884	23 756	83 029	183 908
Rentowność	0,33	0,12	0,06	-0,31	-0,90	-0,59	0,25	0,06	0,20
	2008								
Składki	952 913	204 684	4 928 946	10 855	8 690	98 346	93 388	1 579 345	1 071 319
Odszkodowania i świadczenia	227 298	102 461	3 115 229	5 709	8 370	140 586	34 460	776 729	446 778
Koszty działalności ubezpieczeniowej	412 166	103 876	1 353 176	3 786	3 800	32 196	30 929	558 248	430 810
Wynik ze sprzedaży	313 449	-1 653	460 541	1 360	-3 480	-74 436	27 999	244 368	193 731
Rentowność	0,32	-0,01	0,09	0,12	-0,40	-0,75	0,29	0,16	0,18

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Biuletyn Roczny... 2006; 2007; Biuletyn Kwartalny... 2008].

Rentowność produktów ubezpieczeniowych podana w tab. 2 wskazuje na dużą zmienność wyników. Istnieją aż trzy grupy, w których w niektórych latach zakłady ubezpieczeń zrealizowały zyski, a w innych straty. Ubezpieczenia wypadku to grupa rentowna, mimo że tendencja jest malejąca, ubezpieczenia chorobowe nie wykazują już takiej stabilności, wręcz przeciwnie – w latach 2006 i 2007 ubezpieczyciele zarabiali na niej, ale już w roku 2008 ponieśli straty, co było spowodowane przede wszystkim znacznym wzrostem kosztów, zarówno odszkodowań i świadczeń, jak i kosztów działalności ubezpieczeniowej.

Trzy następne grupy ubezpieczeń to ubezpieczenia casco pojazdów. Nie są one specjalnie rentowne dla zakładów ubezpieczeń, gdyż rentowność ta jest minimalna, a w przypadku pojazdów szynowych i powietrznych wręcz zdarzyły się lata, gdy ubezpieczyciele odnotowali straty z ich sprzedaży.

Ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej to wyraźnie nierentowny produkt dla zakładów ubezpieczeń, gdyż w całym badanym okresie wykazywał on stratę ze sprzedaży. Trzy ostatnie grupy to ubezpieczenia rentowne dla działu II, choć wyniki z ich sprzedaży się pogarszają.

W tabeli 3 przedstawiono rentowność kolejnych dziewięciu grup ubezpieczeń działu II, tj. od 9 do 18 grupy.

Tabela 3. Rentowność grup ubezpieczeniowych 9-18 w dziale II w latach 2006-2008

Grupy ubezpieczeń	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Wyszczególnienie w tys. zł	2006								
Składki	4 936 173	6 835	10 091	611 703	199 127	74 020	162 680	8 396	111 014
Odszkodowania i świadczenia	3 565 181	3 405	2 621	310 004	44 803	36 134	12 373	1 630	59 219
Koszty działalności ubezpieczeniowej	1 170 010	4 867	4 824	235 978	39 712	25 251	110 264	8 368	40 197
Wynik ze sprzedaży	200 982	-1 437	2 646	65 721	114 612	12 635	40 043	-1 602	11 598
Rentowność	0,04	-0,21	0,26	0,11	0,57	0,17	0,24	-0,19	0,10
	2007								
Składki	5 443 968	5 872	9 844	669 875	277 599	68 888	204 847	17 100	142 011
Odszkodowania i świadczenia	4 340 622	701	3 884	492 184	27 679	2 760	8 234	3221	71 793
Koszty działalności ubezpieczeniowej	1 325 231	4 463	4 337	250 878	78 780	23 889	180 530	14 294	47 826
Wynik ze sprzedaży	-221 885	708	1 623	-73 187	171 140	42 239	16 083	-415	22 392
Rentowność	-0,04	0,12	0,16	-0,11	0,61	0,61	0,07	-0,02	0,15
	2008								
Składki	6 127 295	9 970	9 501	758 161	330 014	97 794	311 301	49 296	170 363
Odszkodowania i świadczenia	4 840 012	1 559	4 083	436 340	33 765	13 894	29 097	4 197	79 104
Koszty działalności ubezpieczeniowej	1 425 202	6 441	3 635	281 293	87 704	34 679	234 348	43 648	52 129
Wynik ze sprzedaży	-137 919	1 970	1 783	40 528	208 545	49 221	47 856	1 451	39 130
Rentowność	-0,02	0,19	0,18	0,05	0,63	0,51	0,15	0,03	0,23

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Biuletyn Roczny... 2006; 2007; Biuletyn Kwartalny... 2008].

Jak widać w tab. 3, również w tej grupie nie ma stabilności, jeśli chodzi o wyniki ze sprzedaży poszczególnych grup ubezpieczeń. Grupy 10, 11 i 12 to ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pojazdów. Ciekawe jest to, że najlepsze wyniki do-

tyczą ubezpieczeń żeglugi morskiej i śródlądowej, która przy ubezpieczeniach casco wyniki miała najgorsze. Trzeba jednak zwrócić uwagę na skalę pozyskiwanej składki w grupie 10. Mimo że produkty te są na granicy rentowności, to udział ich składki w przychodach zakładów ubezpieczeń jest olbrzymi. Ubezpieczenia, których rentowność rośnie w dziale II, to ubezpieczenia kredytu, gwarancje ubezpieczeniowe oraz ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania.

Sprzedaż ubezpieczeń kredytu znacznie wzrosła w ostatnich latach w zakładach ubezpieczeń, co jest również wynikiem znacznej ekspansji produktów bankassurance. Gwarancje ubezpieczeniowe to z kolei produkt skierowany przede wszystkim do przedsiębiorców, którego konieczność nabywania wynika często z warunków wymaganych w zawieranych umowach z kontrahentami. Obie te grupy ubezpieczeń są to produkty, które należą do tzw. ubezpieczeń dla przedsiębiorców, które stanowią pewną nowość na rynku polskim, ale – co potwierdziły powyższe zestawienia – są również obecnie najbardziej rentownymi produktami, choć ich udział w portfelu ubezpieczycieli nie jest jeszcze taki znaczny.

#### 4. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza rentowności produktów ubezpieczeniowych ma na celu przede wszystkim ocenę rynku ubezpieczeniowego, a nie indywidualnych warunków poszczególnych podmiotów. Uzyskane wyniki wskazują jednak na pewne tendencje i odzwierciedlają to, co się dzieje w zakładach ubezpieczeń. Należy pamiętać jednak o tym, że zakłady ubezpieczeń mają również obowiązek prowadzenia działalności lokacyjnej, z której uzyskują dodatkowe wyniki finansowe, a których to nie uwzględniono w powyższej analizie.

W podsumowaniu niniejszego badania można sformułować następujące wnioski:

- zakłady ubezpieczeń mają w swoim portfelu część produktów, które nie są rentowne,
- część produktów wykazuje dużą zmienność w zakresie osiąganych wyników, w jednym roku są rentowne, w następnym już nie,
- gwarancje ubezpieczeniowe oraz ubezpieczenia kredytu są najkorzystniejszymi dla ubezpieczycieli obecnie produktami z punktu widzenia rentowności,
- najgorszym produktem ubezpieczeniowym jest ubezpieczenie rentowe.

Na zakończenie należy wspomnieć również o tym, że w zakładach ubezpieczeń wyniki ze sprzedaży wykazywane w sprawozdaniu finansowym są korygowane przez zmiany rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, dlatego też ma to duży wpływ na obniżenie rentowności.

## Literatura

Biuletyn Kwartalny – Rynek ubezpieczeń 4/2008.

Biuletyn Roczny – Rynek ubezpieczeń 2006.

Biuletyn Roczny – Rynek ubezpieczeń 2007.

## Źródła internetowe

[1] [www.knf.org.pl](http://www.knf.org.pl).

## PROFITABILITY ANALYSIS OF INSURANCE PRODUCTS FOR THE POLISH MARKET BETWEEN 2006 AND 2008

### Summary

For profitability analysis of insurance products it is taken premiums gross, claims paid gross (it means without reinsurance) and costs of insurance activity (acquisition costs and administrative costs) as positions for estimating ratio on sale. Insurance products are divided into five groups for life insurance companies and into eighteen groups for nonlife insurance companies. The author comes to the following conclusions: insurance companies have products which are unprofitable, many products are very unstable regarding results, the best insurance products are credit insurance and insurance guarantee, the worst product is annuity insurance.