

Nowe perspektywy reasekuracji w Polsce

Wraz z rozwojem nowych technologii, wzrostem znaczenia rynków do tej pory uznawanych za wschodzące oraz upowszechnieniem produktów wymagających mniejszych nakładów kapitałowych, dla branży reasekuracji otwierają się nowe perspektywy. Jak tę szansę mogą wykorzystać firmy w Polsce? – **RAFAŁ DOMAŃSKI, SYLVAIN JOHANSSON, OSKAR SOKOLIŃSKI, MICHAEL WODZICKI**

Globalnie reasekuratorzy generują blisko 230 mld USD przypisu rocznie, co stanowi jedynie mniej więcej dwudziestą część globalnego rynku ubezpieczeń bezpośrednich, wartego około 4,7 mld USD (za: Swiss Re, *For resilient future*, 2016 Financial Report). Pomimo tej dysproporcji, reasekuracja odgrywa kluczową rolę we wspieraniu wypłacalności i efektywności kapitałowej firm ubezpieczeniowych.

To właśnie firmy reasekuracyjne często przejmują na siebie pokrycie większej części odszkodowań związanych z katastrofami (powodzie, huragany, tąpnięcia w kopalniach czy katastrofy budowlane). Poza tym branża reasekuracyjna odgrywa dla zakładów ubezpieczeń istotną rolę dzięki wsparciu przy złożonych ryzykach, zmniejszaniu wymogów kapitałowych, uzupełnianiu brakującej pojemności ubezpieczeniowej czy zwiększaniu wypłacalności.

Polski rynek reasekuracji to zaledwie niecały procent rynku globalnego. Mimo to reasekuracja, w szczególności w ubezpieczeniach majątkowych, odgrywa istotną rolę. **Wskaźnik cesji składki ubezpieczeń majątkowych w Polsce w wysokości 20% pozycjonuje nasz kraj w środku stawki w Europie** (wykres 1). Fakt, że zakłady ubezpieczeń cedują jedną piątą składek z ubezpieczeń majątkowych, to jednak często efekt polityk reasekuracyjnych ich globalnych właścicieli.

Z perspektywy reasekuratorów Polska jest wciąż rynkiem o ograniczonych możliwościach, o czym świadczy fakt, że najwięksi światowi reasekuratorzy nie mają u nas przedstawicielstw, a zakłady ubezpieczeń pośrednich przypisały w 2017 r. ok. 230 mln zł składki, czyli niecały 1% rynku ubezpieczeń majątkowych.



Rafał Domański, associate w warszawskim biurze McKinsey. Wspiera głównie klientów z sektora ubezpieczeniowego.



Oskar Sokoliński, starszy menedżer projektów w warszawskim biurze McKinsey. Wspiera klientów z sektora ubezpieczeniowego.



Sylvain Johansson, partner w biurze McKinsey w Genewie. Wspiera klientów głównie z sektora ubezpieczeniowego w Europie, USA i Afryce Północnej.



Michael Wodzicki, associate partner w McKinsey w Warszawie. Doradza klientom z sektora finansowego. Ma 20 lat doświadczenia w pracy w tej branży w Polsce, CEE i USA.

Sytuacja ta zapewne będzie pogłębiać się wraz z konsolidacją rynku ubezpieczeniowego oraz kolejnymi fuzjami i przejęciami w Polsce – globalni gracze, zyskując udział w rynku oraz bardziej stabilną pozycję – w szczególności w ubezpieczeniach korporacyjnych (cechujących się niską częstotliwością zdarzeń i wysokim kosztem pojedynczego zdarzenia), będą obejmowali coraz większy udział krajowych składek grupowymi politykami, a więc również grupową reasekuracją.

W przypadku ubezpieczeń na życie reasekuracja w Polsce odgrywa marginalne znaczenie – zakłady ubezpieczeń cedują ok. 1–2% składek. Spowodowane jest to głównie niskimi sumami ubezpieczeń na życie, które w Polsce w znacznej części pochodzą z polis grupowych oraz produktów związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a przez to z niewielkim ryzykiem wystąpienia zdarzeń katastroficznych o skali zagrażającej wypłacalności zakładów ubezpieczeń na życie.

Specyfiką polskiego rynku jest też dzielenie się między sobą ryzykiem przez zakłady specjalizujące się w ubezpieczeniach bezpośrednich. Działania te przyjmują dwie formy: czynnej reasekuracji udzielanej sobie nawzajem przez zakłady oraz koasekuracji, tj. zawiązywanie konsorcjów. Według danych KNF ok. 5% składek z ubezpieczeń majątkowych (czyli ok. jedna czwarta z całości cedowanych składek) przyjmowanych jest z powrotem poprzez działające w Polsce zakłady ubezpieczeń w formie czynnej reasekuracji. Dzięki takim działaniom polskie zakłady ubezpieczeń mają szansę lepiej zaspokoić swój „apetyt na ryzyko”, stosując się jednocześnie do polityk reasekuracyjnych ich globalnych spółek matek.

GLOBALNE TRENDY NA RYNKU REASEKURACJI

Z globalnych analiz McKinsey wynika, że w ostatnich latach firmy reasekuracyjne osiągnęły najlepsze wyniki ze wszystkich przedsiębiorstw działających w sektorze ubez-

pieczeń. W latach 2012–2017 reasekuratorzy zapewnili swoim akcjonariuszom łączny zwrot z inwestycji na poziomie 20%, w porównaniu do 13% dla całego sektora ubezpieczeń.

Globalni liderzy rynku reasekuracji to głównie firmy niemieckie, szwajcarskie i amerykańskie. Prawie wszystkie rozszerzają działalność, głównie w Azji i Ameryce Łacińskiej. Jednocześnie firmy, które dotychczas miały charakter lokalny i regionalny, także aspirują do miana globalnych graczy, wychodząc poza miejscowe rynki.

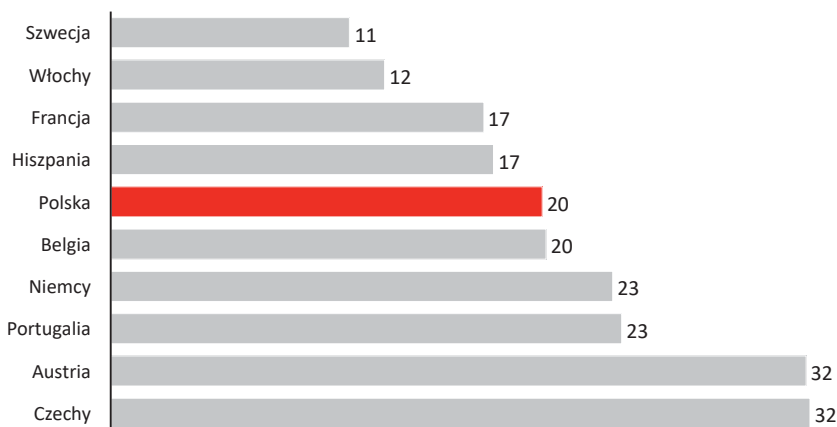
Ponadto w ciągu ostatniej dekady nieco zatarły się granice pomiędzy ubezpieczeniami bezpośrednimi a reasekuracją, ponieważ większość firm oferuje obydwa rodzaje usług, np. Munich Re (właściciel Grupy Ergo), Swiss Re, Berkshire Hathaway czy Scor.

W ciągu ostatnich lat branża (szczególnie gracze średniej wielkości) konsolidowała się i dywersyfikowała. Wiodące, globalne i zdywersyfikowane firmy zachowały udziały w rynku, a także utrzymały rentowność na wyższym poziomie niż inni gracze w branży dzięki temu, że:

- ➔ Większe firmy zwykle mogą przyjmować większe części ryzyka oraz lepiej zarządzać bilansem, zwłaszcza stosując retrocesję, czyli reasekurację reasekuratora, i przenoszenie ryzyka na rynki kapitałowe, np. dzięki wykorzystaniu „obligacji katastroficznych” (ang. *catastrophe bonds*) jako mechanizmu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko.
- ➔ Bardziej zdywersyfikowane firmy mogą bardziej efektywnie bilansować portfel, dzięki dynamicznemu zwiększaniu lub zmniejszaniu zaangażowania w poszczególne produkty i rynki.
- ➔ Duży gracze mogą pozwolić sobie na inwestowanie większych zasobów w innowacje (np. nowe ryzyka, big data). Przykładowo – liderzy rynków ubezpieczeń bezpośrednich i reasekuracji z Europy Zachodniej podjęli współpracę przy tworzeniu rozwiązania do retrocesji w oparciu o technologię blockchain.

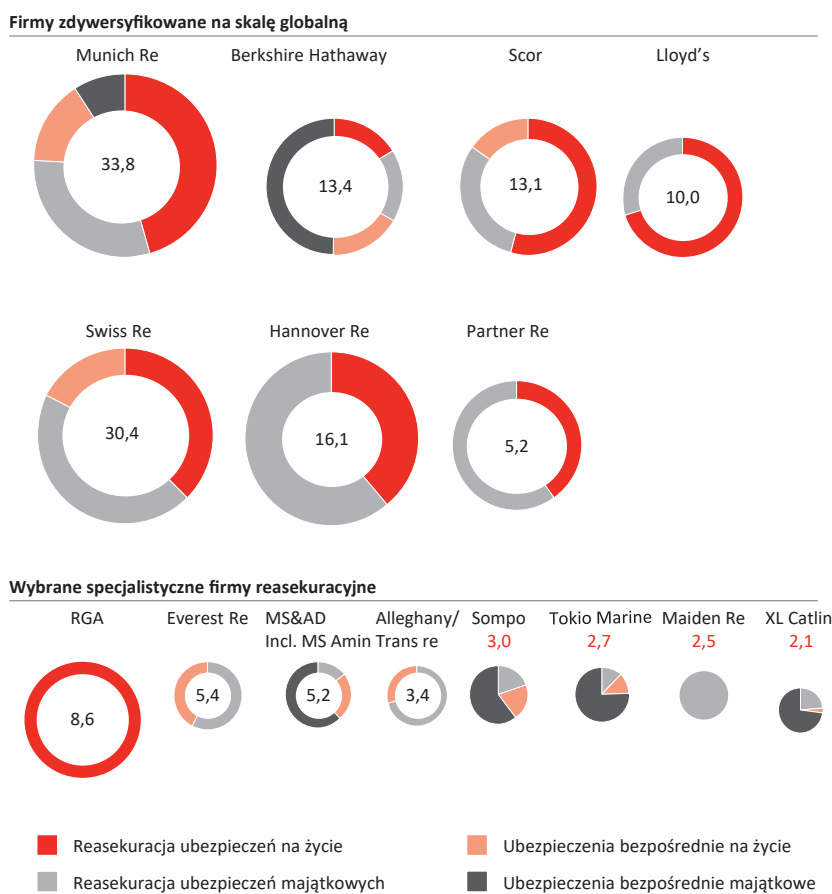
Zakładając, że globalne trendy na rynku, takie jak napływ kapitału, niskie stopy procentowe, niski lub spadający wzrost w sektorze ubezpieczeń bezpośrednich, spadające wskaźniki

Wykres 1. Wskaźniki cesji składki ubezpieczeń majątkowych w Polsce i wybranych krajach UE w 2016 r. (%)



Źródło: EIOPA.

Wykres 2. Wybrane główne firmy reasekuracyjne (łącznie przepisy składki netto w mld USD)



Wielkość wykresu kołowego przedstawia NWP reasekuracji, w oparciu o S&P Global Reinsurance Highlights 2016; udział różnych segmentów na podstawie raportów rocznych.

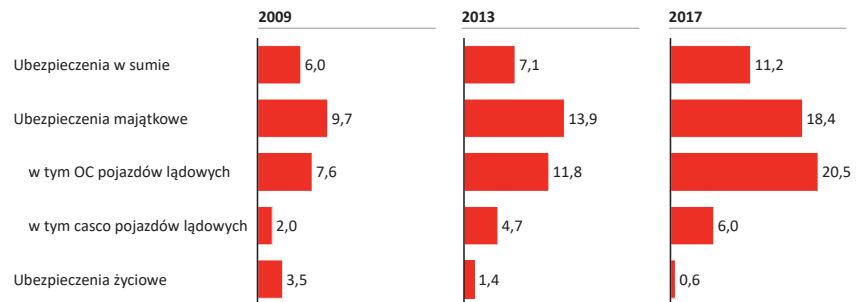
Źródło: Analiza McKinsey & Company.

► cesji na dużych rynkach czy konsolidacja brokerów, utrzymają się, presja konkurencyjna na reasekuratorów nie spadnie. Jednocześnie natężenie kataklizmów w ostatnich latach (huragany Irma, Harvey i Maria, trzęsienia ziemi w Meksyku i Japonii, pożary w Kanadzie, Chile i Australii) poważnie uderzyło w wyniki reasekuratorów w 2017 r. i powoduje globalny wzrost cen reasekuracji, co widać we wznowieniach z początku roku 2018 (Guy Carpenter, Capital Ideas' Chartroom, post z 8 lutego 2018 r., „Char: Global Property Catastrophe ROL Index”).

Mimo tych trudności, nasze analizy wskazują, że branża ma dobre perspektywy. Ten optymizm wypływa z kilku źródeł (McKinsey&Company *Global reinsurance: Fit for the future?*, wrzesień 2017):

- ➔ Zmiany demograficzne, tj. wzrost liczebności klasy średniej oraz urbanizacja i – co za tym idzie – wzrost rynku ubezpieczeń na rynkach rozwijających się i popytu na reasekurację.
- ➔ Zmiany klimatyczne, w szczególności ocieplenie klimatu, większa liczba kataklizmów, koncentracja ludności i aktywów w obszarach narażonych na niebezpieczeństwa, a tym samym konieczność ubezpieczenia nowych ryzyk katastroficznych.
- ➔ Szybkie zmiany technologiczne, zwłaszcza nacisk na cyberbezpieczeństwo, autonomiczne pojazdy czy teletyka.
- ➔ Możliwość zwiększenia rentowności dzięki bardziej efektywnym, cyfrowym platformom operacyjnym – dziś w branży stosuje się często przestarzałe rozwiązania, np. modele oparte na Excelu, działające tylko na lokalnych komputerach.
- ➔ Ze względów strategicznych wiele firm oferujących ubezpieczenia bezpośrednie usiłuje przestawić się na działalność wymagającą mniejszych inwestycji kapitałowych. To daje reasekuratorom możliwość odegrania większej roli w uwalnianiu ubezpieczycieli bezpośrednich od ryzyk wymagających angażowania znacznego kapitału, bez konieczności rezygnacji przez ubezpieczycieli z istniejących portfeli.

Wykres 3. Wskaźniki cesji składki ubezpieczeń w Polsce (%)



Źródło: Dane KNF.

TRENDY NA POLSKIM RYNKU REASEKURACJI

W Polsce rynek reasekuracji w ostatnich latach rósł szybciej niż rynek ubezpieczeń bezpośrednich, przy czym długoterminowy wzrost wskaźników cesji jest trendem przeciwnym do tendencji globalnych. W szczególności **wzrost widoczny jest w ubezpieczeniach komunikacyjnych, gdzie w ciągu ostatnich 10 lat wskaźniki cesji składki wzrosły średnio trzykrotnie** (wykres 3). Wyjaśnienia dla tych trendów należy szukać w następujących zjawiskach:

- ➔ Nowe wymogi związane z Solvency II, co wpływa na zwiększenie wymogów kapitałowych wobec zakładów przy większej koncentracji ryzyka. Przykładem może być ryzyko gradu w portfelu autocasco lub ryzyko powodzi w portfelu ubezpieczeń nieruchomości.
- ➔ Konieczność zabezpieczenia się przez dużą niepewnością co do przyszłych wypłat, szczególnie w szkodach z OC. Wyroki sądów, np. w odniesieniu do szkód osobowych, powodują wzrost średniego odszkodowania w segmencie dużych szkód. Sądy wskazują

także na tytuły odszkodowań, które wcześniej nie były przez ubezpieczycieli uwzględniane (np. w marcu 2018 r. Sąd Najwyższy orzekł, że sądy mogą przyznać zadośćuczynienie za naruszenie więzi rodzinnej bliskim nie tylko osoby zmarłej, ale też bliskim osoby trwale niepełnosprawnej). Brak jest także tabel normujących wysokość wypłat zadośćuczynień (pracę nad stosowną legislacją trwają). Powoduje to dużą niepewność co do wysokości wypłat odszkodowań z przyszłych polis, ale także polis już zawartych. Odpowiedzią jest tu reasekuracja.

- ➔ Wspomniana już konsolidacja rynku ubezpieczeniowego w Polsce wokół graczy globalnych, a tym samym ich polityk reasekuracyjnych.

Podsumowując, w przyszłości reasekuracja może zyskać na znaczeniu i odegrać kluczową rolę w rozwiązywaniu globalnych wyzwań, w tym w zapewnianiu ochrony finansowej przed klęskami żywiołowymi i katastrofami. Znaczenie tej branży może stać się jeszcze bardziej istotne, jeżeli pojawiać się będą nowe, nieoczekiwane ryzyka. Wówczas zwycięzcami zostaną te firmy reasekuracyjne, które zareagują wystarczająco szybko zarówno w kwestii wyceny ryzyka, analityki, jak i uruchamiania kapitału. Dla większości zakładów ubezpieczeń w Polsce oznacza to przede wszystkim tyle, że w chwili pojawienia się nowych ryzyk, ich globalne spółki matki powinny już być gotowe na objęcie ich ochroną reasekuracyjną. □



©Fotolia

Artykuł powstał przy współpracy Ariego Chestera, partnera, Macieja Obuchowicza, senior implementation managera, oraz Piotra Paśnika, analityka w McKinsey & Company.