

PODSUMOWANIE TYGODNIA 27 MAJA – 2 CZERWCA 2009 R.

Pracowity tydzień

Przełom maja i czerwca był okresem wzmożonej aktywności na rynku ubezpieczeń. Pojawiło się sporo ofert produktowych, nazwę zmieniła grupa Commercial Union, towarzystwa wprowadziły nowe rozwiązania w systemie likwidacji szkód (PZU, UNIQA), ukazały się kolejne rezultaty kwartalne, doszło do protestów w związku z kontrowersyjnymi zmianami w przepisach związanych z rynkiem ubezpieczeń – tak w skrócie przedstawiały się wydarzenia minionego tygodnia. Widać zatem wyraźnie, że branża asekuracyjna na nudę narzekać nie mogła.



Lider rynku na pierwszym planie

Środowe doniesienia z rynku ubezpieczeń w sporej części dotyczyły PZU. Najpierw pojawiły się nieoficjalne informacje o prawdopodobnej wypłacie dywidendy z zysku PZU. Niedługo później spekulacje medialne potwierdził sam minister skarbu, który nie wykluczył takiego rozwiązania, gdyby było ono jednym z warunków zawarcia umowy z Eureka. Możliwe, że ostateczne rozstrzygnięcie tej kwestii poznamy za miesiąc, kiedy to odbędzie się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki. Sam lider rynku zgodnie z tradycją nie komentował całej sprawy. Ograniczył się jedynie do poinformowania o wprowadzeniu... specjalnej zniżki dla nowych klientów zawierających umowę komunikacyjnego ubezpieczenia OC.

Z pozostałych informacji środy należy wymienić jeszcze publikację kwartalnych wyników polskiego Met Life oraz debiut dwóch ofert produktowych. Pierwszą z nich było grupowe ubezpieczenie na życie i dożycie CallEga, wprowadzone na rynek przez specjalizującą się w „strukturach” życiową Europę i firmę New World Alternative Investments. Drugą zaś był pakiet usług assistance firmy Europ Assistance Polska, dołączony do kart debetowych i obciążeniowych Millennium. Wspomnieć jeszcze trzeba o wyróżnieniu spółek z grupy Ergo Hestia m.in. za bogatą ofertę produktową, proces obsługi szkód i kompetencje osób reprezentujących, w badaniu firmy ATKearney, przeprowadzonym na zlecenie Stowarzyszenia Brokerów.

Świat: **Thomas Steffen**, przewodniczący CEIOPS, zakomunikował, że trzydziestu największych na europejskim rynku ubezpieczeniowych w przyszłym roku będzie musiało przeprowadzić stress-testy.

Dywidenda z zysku PZU SA coraz bardziej realna

Międzynarodowa konferencja „Inwestycje i wypłata świadczeń w kapitałowych systemach emerytalnych”, zorganizowana na dziesięciolecie funkcjonowania funduszy emerytalnych w Polsce przez Międzynarodową Federację Zarządzających Funduszami Emerytalnymi (FIAP) oraz Izbę Gospodarczą Towarzystw Emerytalnych, była najważniejszym wydarzeniem czwartku.

Po decyzji o przekazaniu ubiegłorocznego zysku PZU Życie w formie dywidendy do PZU SA wypłata premii akcjonariuszom ubezpieczyciela staje się coraz bardziej prawdopodobna. W ubiegłym roku przekazanie zarobków spółki życiowej do spółki majątko-

wej było podyktowane koniecznością gromadzenia środków na przejścia zagraniczne. Czy podobnie było teraz? Chyba nie. W ostatnim czasie spekulowano wprawdzie o możliwości przejścia BZ WBK przez największego polskiego ubezpieczyciela, ale na ten cel wystarczyłyby pieniądze, które PZU ma obecnie do dyspozycji (nie powinien tego zmienić nawet zakup biznesu życiowego AIG). Co zatem pozostaje?

Z pozostałych informacji czwartku należy wspomnieć o wyróżnieniach, jakie zdobyły Hestia Kontakt (spółka Grupy Ergo Hestia) i oba towarzystwa wchodzące w skład SKOK Ubezpieczenia w pierwszej w Polsce (a także w Europie Środkowo-Wschodniej) edycji światowego konkursu „Great Place to Work”.

Ze świata: Komisja Europejska zaproponowała szybsze (o dwa lata) wprowadzenie europejskiego systemu nadzoru finansowego, niż przewidywały dotychczasowe plany. Jak na razie szanse realizacji tego pomysłu są niewielkie ze względu na zdecydowany sprzeciw (i to wobec samej idei nadzoru) dwóch europejskich potęg gospodarczych i politycznych: Wielkiej Brytanii i Niemiec.

„GU” podlicza I kwartał

13 miliardów 713,75 miliona złotych – taką wartość rynku ubezpieczeń w Polsce wyliczyła „Gazeta Ubezpieczeniowa” na podstawie danych kwartalnych siedmiu z dziesięciu największych (wg danych za 2008 r.) ubezpieczycieli (czytaj na str. 4).

Pozostałe informacje końca tygodnia dotyczyły głównie ofert produktowych. BRE Ubezpieczenia wprowadziło pakiet ubezpieczeń dla klientów kredytów hipotecznych mBanku i MultiBanku, zaś Allianz na Dzień Dziecka zaproponował rodzicom inwestycyjno-ochronne ubezpieczenie na życie „Specjalnie dla Dziecka”. Z innych wiadomości piątku trzeba jeszcze wymienić opublikowanie wyników za pierwszy kwartał przez spółki wchodzące w skład SKOK Ubezpieczenia.

Zaskarżona decyzja Sejmu

Początek tygodnia (a zarazem i miesiąca) oznaczał koniec grupy Commercial Union Polska. Nie oznacza to jednak, że jeden z potentatów naszego rynku ubezpieczeń zaprzestał działalności nad Wisłą, tylko po prostu zmienił nazwę. Od 1 czerwca ubezpieczyciel działa pod szyldem: grupa Aviva Commercial Union Polska.

Drugą najistotniejszą informacją poniedziałku była skarga, jaką na nowelizację ustawy Prawo o ru-

chu drogowym złożyła do Komisji Europejskiej i Trybunału Konstytucyjnego Polska Izba Ubezpieczeń (czytaj na str. 8). Zaskarżone przepisy dotyczyły naturalnie zmiany sankcji za jazdę bez komunikacyjnej polisy OC. Trudno się nie zgodzić z samorządem ubezpieczycieli, że legislator posunął się w liberalizacji przepisów zdecydowanie za daleko. Pomijając już wszelkie kwestie prawne i ich konsekwencje, należy podziwiać wiarę ustawodawcy w sprawność mechanizmów współpracy np. pomiędzy ubezpieczycielami a policją. Warto pamiętać, że właśnie brak odpowiednich ram współpracy przesądził o kompletnym fiasku podatku Religii. Zresztą wystarczy przeczytać samo uzasadnienie projektu, żeby przekonać się, że jego autorzy wszelkie wątpliwości dość beztrudno pozostawili praktycznej interpretacji najbardziej zainteresowanych. A to może się fatalnie skończyć.

Z pozostałych wiadomości poniedziałku warto zatrzymać się na chwilę przy kwartalnych rezultatach opublikowanych przez Amplico Life. Ubezpieczyciel nie ma prezesa (co gorsza, nie może znaleźć chętnego na to stanowisko), czeka go zmiana właściciela, dodatkowo spółkę obciąża zła stawa firmy-matki (AIG), a mimo to nie dość, że jego przypis był lepszy niż przed rokiem, to w dodatku zanotował ponadczterdziestoprocentowy wzrost zysku. Jednym słowem – wyniki Amplico robią wrażenie.

W poniedziałek nie zabrakło również nowych ofert produktowych. Na rynku zadebiutowały dwie nowe struktury życiowej Europy – ubezpieczenie Commo (przygotowane wspólnie z New World Alternative Investments) oraz NORD INDEKS 20 (przygotowane wspólnie z bankiem DnB NORD). Oprócz tego należy jeszcze wymienić ofertę usług assistance, jaką klientom ING TUNŻ zaoferowało Mondial Assistance.

Na koniec zaś trzeba wspomnieć o poniedziałkowej oficjalnej prezentacji Mobilnego Biura PZU, przeznaczonego do terenowej likwidacji szkód powstałych na skutek katastrof.

Nie ma tematu sprzedaży majątkowej części AIG

Sprzedaż jakiegokolwiek części biznesu majątkowego AIG nie wchodzi w rachubę – oświadczyła we wtorkowym komunikacie AIG Europe. Spółka miała dość spekulacji o możliwej sprzedaży segmentu majątkowego w Europie Środkowo-Wschodniej. Jej irytacja nie powinna dziwić, skoro amerykańska centrala już dawno oświadczyła (a media na całym świecie powtórzyły za nią tę informację), że skupi się na sprzedaży ubezpieczeń

majątkowych, a biznes życiowy i inne spółki AIG pójdą pod młotek. Ale jak widać niedowiarków nie brakuje i trzeba było po raz kolejny powtórzyć, cytując klasyka, „oczywistą oczywistość”.

Nieco w cieniu tej informacji znalazła się publikacja dotycząca kwartalnych rezultatów grupy UNIQA. A szkoda, bo ubezpieczyciel ma czym się pochwalić – od początku stycznia do końca marca zebrał minimalnie mniej składek niż Grupa Europa, ale za to wyraźnie więcej niż spółki Generali. Co więcej, UNIQA może w dalszej części roku przegonić niektórych wyżej plasujących się konkurentów, gdyż sporą część jej przychodu stanowią przychody z polis lokacyjnych. Te zaś cieszą się wciąż niezmiennym zainteresowaniem odbiorców. Równocześnie z podaniem wyników grupa poinformowała o reformie swojego systemu likwidacji szkód, dzięki której chce podnieść poziom jakości obsługi swoich klientów.

Świat: amerykański Prudential nie skorzystał z możliwości dofinansowania w ramach programu TARP, więc musi szukać innego sposobu na pozyskanie kapitału. Potentat rynku życiowego w Stanach Zjednoczonych ogłosił, że potrzebne mu 1,25 mld dol. chce pozyskać z emisji akcji. Natomiast w Wielkiej Brytanii Marsh oszacował, że pierwszy kwartał przyniósł wolniejsze tempo spadku stawek w głównych grupach ubezpieczeń.

Trudno w to uwierzyć, ale wiele wskazuje na to, że nadchodzący tydzień powinien być jeszcze ciekawszy od minionego. Bardzo prawdopodobne jest, że dojdzie do kilku rozstrzygnięć w istotnych dla rynku ubezpieczeń kwestiach personalnych. Trzeba ponadto pamiętać, że właśnie w czerwcu ma dojść do rozstrzygnięcia rozmów MSP – Eureka w sprawie umowy o PZU. Kto wie, może właśnie kłamka zapadnie w przyszłym tygodniu?...

Artur Makowiecki
news@gu.com.pl



Multiagencja INTER-TUR, specjalizująca się w ubezpieczeniach majątkowych, w tym komunikacyjnych, zaprasza do współpracy doświadczonych agentów i osoby wykonujące czynności agencyjne.

Zaproszenie kierujemy również do agentów „życiowych”, zainteresowanych poszerzeniem swojego zakresu działania o ubezpieczenia majątkowe.

INTER – TUR
Twoje Ubezpieczenia

Zapewniamy:

- wysokie wynagrodzenie prowizyjne i krótki termin realizacji faktur prowizyjnych
- szkolenia produktowe i sprzedażowe
- bogaty asortyment produktów (współpracujemy z 10 towarzystwami ubezpieczeniowymi)
- pełne wsparcie ze strony naszych pracowników etatowych
- wsparcie finansowe akcji reklamowo-promocyjnych
- współpracę z jednym z najstarszych pośredników ubezpieczeniowych (istniejemy od 1993 r.)
- ubezpieczenie OC multiagenta

Kontakt:

Bożena Banaszuk-Kostrzewa

e-mail: banaszuk@intertur.pl
tel.: (22) 431 91 72, tel. kom.: 0-609 527 955

www.intertur.pl