



## **Solvency II**

*Często zadawane pytania*

Luty 2007



## Zakres dokumentu

Wiele grup interesu zaangażowanych w projekt Solvency II podnosi szereg pytań odnośnie procesu i treści przyszłego Systemu Ramowego. Każda z nich ma inny punkt widzenia, reprezentuje różne interesy bądź ma do odegrania inną rolę w konstrukcji projektu Solvency II. Nie jest możliwe, by CEA odpowiedziała na wszystkie pytania ze wszelkich wymaganych perspektyw. Niniejszy dokument podejmuje próbę skupienia się na najczęstszych pytaniach oraz zapewnia najlepsze z możliwych odpowiedzi, uwzględniając bieżący etap rozwoju projektu. W szczególności wzięto pod uwagę najnowsze spostrzeżenia z ankiety branżowej CEA poświęconej Ocenie Wpływu Solvency II (cytowanej poniżej jako 'Ocena Wpływu CEA'). Będzie on traktowany jako kontynuacja ogłoszonego uprzednio Przewodnika wstępnego do Solvency II, wspólnej publikacji CEA oraz Tillinghast Towers Perrin (czerwiec 2006).

Niniejszy dokument ma charakter dynamiczny, będzie można w nim uwzględniać nowe pytania i nowe elementy rozwoju sytuacji.

## 1. Jak ewoluowało zarządzanie ryzykiem od czasu Solvency I?

Aktualny system Solvency, wprowadzony we wczesnych latach 70., narzucał nowe wymogi kapitałowe w stosunku do ubezpieczycieli poprzez określenie wymaganych marginesów wypłacalności. Od tamtego czasu dyscyplina zarządzania ryzykiem dokonała dużych postępów; pojawiły się nowe produkty, nowe czynniki ryzyka, ale opracowano również innowacyjne formy zmniejszania ryzyka. Jednym z przykładów tej ostatniej tendencji jest poważny wzrost rynku sekurytyzacji w ostatnich latach, pozwalający firmom ubezpieczeniowym na konsolidowanie niektórych ryzyk i sprzedawanie ich w formie obligacji na rynkach kapitałowych – pokazujący proces rozwoju zarządzania ryzykiem na przestrzeni ostatnich lat.

## 2. Dlaczego firmy przyjęły nowe praktyczne metody zarządzania ryzykiem?

Projekt Solvency I jest często określany jako nie tylko proste, ale wręcz mocno uproszczone podejście do oceny wypłacalności. Niedostatki projektu Solvency I są dobrze udokumentowane: na przykład, firma podwyższająca składki typu non-life bez zmian w pasywach obniża swoje ryzyko niewypłacalności, ale dotyczące jej wymogi kapitałowe mogą się w pewnych warunkach zwiększać.

W niektórych wypadkach, aktualne zasady Solvency I są niewrażliwe na ryzyko i mogą w istocie być sprzeczne z zasadami właściwego zarządzania ryzykiem. W efekcie wiele firm przyjęło bardziej rygorystyczne zasady zarządzania ryzykiem.

Ocena Wpływu CEA potwierdza, że większość firm albo już wdrożyła ekonomiczne podejście do zarządzania ryzykiem, albo jest w trakcie ulepszenia swoich narzędzi z tej dziedziny.

## 3. Dlaczego niektóre europejskie Kraje Członkowskie przyjmują nowe zasady nadzoru wykraczające poza Solvency I?

Głównie z tego samego powodu co niektóre firmy przyjęły nowe praktyki w zakresie zarządzania ryzykiem, wiele krajowych organów nadzoru ustanowiło dodatkowe lokalne wymogi w odniesieniu do reguł Solvency I lub wprowadziło własne kompetencje (ramy) nadzoru.

Najważniejsze modele będące w fazie dyskusji lub wdrażania w lokalnym prawodawstwie to prawdopodobnie model ICAS w Wielkiej Brytanii, system „Traffic Lights” w Danii i Szwecji, Szwajcarski Test Wypłacalności (SST) lub proponowany holenderski model FTK oraz niemiecki model GDV.

Można zauważyć, że kluczowe zasady rządzące nowszymi reżymami na ogół są ze sobą zbieżne. We wszystkich przypadkach regulacja oparta

jest na cenach rynkowych, tam gdzie są one dostępne, użytych do obliczania wartości aktywów i pasywów, przy wymogach kapitałowych opartych na testach scenariuszy lub modelach ekonomicznych. Jednakże zaprezentowano przy tym wiele różnych podejść charakteryzujących się różnym stopniem kompromisu między wyrafinowaniem a prostotą.

#### **4. Dlaczego Solvency II to nie to samo co Basel II?**

Jak w przypadku Basel II dotyczącego sektora bankowego, Solvency II zmierza do stworzenia nowych ram regulacyjnych dla sektora ubezpieczeń. Trzy filary opracowane w ramach Basel II stanowią oczywisty model do wykorzystania w Solvency II, lecz podobieństwa te są ograniczone. Model działalności sektora ubezpieczeń różni się znacznie od tego w sektorze bankowym i dlatego należy opracować zasady, które uwzględnią specyfikę ubezpieczeń.

Więcej informacji na temat różnic pomiędzy Basel II a Solvency II można znaleźć w Informatorze Podstawowym.

#### **5. Czy system w rodzaju Solvency II mógłby zapobiec upadkom firm ubezpieczeniowych, z jakimi mieliśmy do czynienia w przeszłości?**

Bardzo trudno jest oceniać takie sytuacje a posteriori. Tak czy inaczej, Solvency II, oprócz wprowadzania holistycznego podejścia do zarządzania ryzykiem, w oparciu o 3 wzajemnie uzupełniające się filary, będzie stosować się do zasad, które przyczyniłyby się do i) wczesnej oceny prawdziwego profilu ryzyka wspomnianych firm, oraz ii) niezwłocznej interwencji nadzorców, zanim wystąpi sytuacja kryzysowa, dzięki wystąpieniu szeregu mechanizmów prewencyjnych.

Silna, skuteczna ochrona  
właścicieli polis

#### **6. Czy Solvency II zapobiegnie występowaniu wszelkich upadłości firm ubezpieczeniowych?**

Prawdopodobnie nie; celem nowego systemu nie jest ustanowienie systemu o zerowym ryzyku niepowodzenia, ale raczej systemu oferującego wysoki poziom zaufania, co do spełnienia przez ubezpieczyciela jego zobowiązań nawet w obliczu trudnych okoliczności.

#### **7. Jakie są główne problemy nadzoru ubezpieczeniowego w ramach Solvency II?**

Podczas gdy Solvency I opiera się głównie na ilościowych wymogach kapitałowych, to nowe podejście do kwestii nadzoru tworzone jest na trzech współdziałających ze sobą filarach. Nowy filar I określa zasoby finansowe, które firma musi posiadać aby uznana została za wypłacalną, filar II określa więcej wymogów jakościowych i generalnie przekazuje nadzorowi większe

kompetencje, i wreszcie filar III zajmuje się wymogami w zakresie ujawnienia ryzyk wprowadzając kontrolę ze strony rynku i konsumentów.

## **8. Jak wyglądają mechanizmy zapobiegania niepowodzeniom w przyszłym Systemie?**

Tak zwana „drabina interwencji” zaproponowana przez branżowe instytucje z pewnością stanowi przykład wydajnego mechanizmu zapobiegania niepowodzeniom. Mechanizm ten przewiduje podział interwencji nadzorczej pomiędzy dwa szczeble wymogów kapitałowych, Wymogi Wyfłacalności - SCR – oraz Wymogi Kapitałowe Minimum - MCR, na różnych poziomach, z odpowiednim doradztwem co do zalecanych działań w wypadku firm i nadzorców.

Mechanizm ten ma zaletę polegającą na tym, że pozwala na niezwłoczną, a przy tym proporcjonalną interwencję nadzorców, dla zapewnienia odpowiednio wczesnych kroków naprawczych.

Innym przykładem ważnych środków prewencyjnych są wymogi Filaru II w zakresie wewnętrznego zarządzania ryzykiem. CEA uważa, że skuteczna kontrola wewnętrzna i zarządzanie ryzykiem, stanowiąc część codziennej rutyny i praktyk nieodłącznie należących do działalności firmy, są najlepszą ochroną wyfłacalności firm ubezpieczeniowych.

Więcej informacji można znaleźć w Referacie Roboczym CEA na temat MCR oraz Proponowanej Drabiny Interwencji.

## **9. Jakie są wymogi ilościowe, zapewniające silną ochronę właścicieli polis?**

Filar I przyszłego Systemu Solwency II wprowadzi 2 miary wymogów kapitałowych, o różnych celach: „Kapitałowe Wymogi Wyfłacalności” (SCR) oraz „Wymogi Kapitałowe Minimum” (MCR).

Poziom MCR odzwierciedla poziom kapitału, poniżej którego zainicjowane mogą być radykalne działania nadzorcze. Jego celem jest ustalenie poziomu kontroli powyżej rezerw technicznych, tak aby zapewnić, że interwencja może wystąpić, gdy firma wciąż dysponuje wystarczającymi aktywami dla pokrycia pasywów ubezpieczonego.

SCR reprezentuje poziom kapitału umożliwiający danej instytucji pokrycie znaczących, nieprzewidzianych strat oraz dający rozsądne gwarancje właścicielom polis że firma ubezpieczeniowa będzie w stanie wypełnić swoje zobowiązania ( do zdefiniowanego poziomu prawdopodobieństwa bankructwa 1:200 ). Dla branży jako całości oznacza to, że SCR muszą być ważnym, docelowym poziomem kapitału. Firmy, które będą w stanie pokryć SCR, zajmują silną pozycję, i powinny mieć swobodę zarządzania własnym biznesem bez działań nadzorczych wykraczających poza rutynowy proces nadzoru.

## 10. Jaki jest zakres Solvency II? Czy system ten obejmuje również małe firmy i fundusze emerytalne?

Solvency II wprowadza nowy system regulacyjny dla wszystkich europejskich firm ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, niezależnie od ich rozmiarów i formy prawnej. Nie będzie on natomiast obejmował funduszy emerytalnych.

Jednak oczekuje się iż obecne wykluczenia dla bardzo małych firm będą zachowane.

Proporcjonalne, opierające się na ryzyku podejście do nadzoru dla całego sektora ubezpieczeń

## 11. Ile będzie kosztować projekt Solvency II całą branżę, w kategoriach kosztów wdrożenia i sprawozdawczości? Czy będzie to ciężar do uniesienia dla wszystkich zaangażowanych?

Pytanie o finansowe i administracyjne obciążenia branży z tytułu Solvency II ma kluczowe znaczenie dla Komisji Europejskiej, ale również dla wszystkich uczestników rynku. Odpowiedź nie jest prosta, ponieważ dużo będzie zależało od ostatecznej formy Systemu.

CEA mocno wierzy, że wdrożenie winno być proporcjonalne również kosztowo. Opracowując Standardowe Podejście do kalkulacji Kapitałowych Wymogów Wypłacalności, CEIOPS w sposób konkretny wpływa na opracowywanie wydajnych kosztowo rozwiązań, umożliwiając firmom uzyskanie zgodności bez wielkich nakładów na systemy i procesy.

Na prośbę Komisji Europejskiej, CEA prowadzi obecnie analizę w celu uzyskania wstępnego obrazu kosztów i skutków administracyjnych Solvency II.

## 12. Jakie są następstwa Solvency II dla małych firm ubezpieczeniowych?

Solvency II będzie mieć konsekwencje dla wszystkich zainteresowanych, w tym również małych ubezpieczycieli.

CEA, w ścisłej współpracy z AISAM, ACME oraz ICISA, dokłada wszelkich starań, by w przyszłym Systemie Ramowym uwzględnić zasady i mechanizmy, które będą korzystne dla wszystkich firm ubezpieczeniowych. Dla mniejszych ubezpieczycieli, podstawowa wydaje się zasada proporcjonalności. W ostatecznym rozrachunku System Ramowy pozostanie jednak zdeterminowany czynnikiem ryzyka, tzn. profilem ryzyka, a nie rozmiarem firmy, określi przyszłą ocenę wypłacalności w wykonaniu władz nadzorczych.

Większe rozwinięcie tematu wpływu na małe i bardzo małe firmy jest obecnie niemożliwe. Wynika to z faktu, iż nieduża ich ilość wzięła udział w ilościowym Badaniu Wpływu CEIOPS (QIS), jak również w przeprowadzonym przez CEA Badaniu Wpływu ( 203 spośród 306 majątkowych i 200 spośród 271 życiowych zakładów ubezpieczeń, które wzięły udział)

Wyniki Badania Wpływu CEA pokazują, że małe firmy tak jak reszta branży z dużym przekonaniem przystępuje do projektu Solvency II. Determinacja ta jest jeszcze wzmocniona przez wielką jednorodność wszystkich uczestniczących firm, od małych, poprzez średnie, aż do wielkich ubezpieczycieli i reasekuratorów, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych oraz spółek akcyjnych.

**13. W jakiej formie problemy małych i średniej wielkości firm uwzględniono w projekcie Solvency II (szczególnie w odniesieniu do obciążeń wdrożeniowych i administracyjnych oraz do ich pozycji konkurencyjnej w stosunku do dużych ubezpieczycieli)?**

Specyficzne problemy firm małych i średnich odpowiadają dużej części zagadnień w ramach Solvency II. Dyskusje między CEIOPS a firmami z branży na temat struktury i kalibracji przyszłych Standardów w kalkulacji wymogów kapitałowych odnoszą się w pierwszej kolejności do potrzeb firm małych i średniej wielkości.

W odniesieniu do szczególnie małych firm o bardzo niskim profilu ryzyka, Komisarz McCreevy przyznał w swej interwencji podczas konferencji CEA Solvency II w listopadzie 2006, że Komisja Europejska rozważała stosowanie wyjątkowych zasad. Podczas wspólnego kongresu AISAM/ACME jesienią 2006 Pan McCreevy potwierdził: „Na pewno nie chcemy wyróżniać małych firm z rynku. Ich specyfika będzie wzięta pod uwagę: najmniejsze firmy dostaną zgodę na odstępstwa od reżimu Solvency II. Dla tych małych firm, których wielkość nie pozwoli jednak na skorzystanie z odstępstw, przewidziane jest zastosowanie uproszczeń, jeśli będzie to uzasadnione. Dopuszczane będą modele wewnętrzne uwzględniające specyfikę małych firm.”

**14. Kim jest ‘Główny Nadzorca’? Dlaczego konieczne jest dążenie do sprawnego nadzoru nad Grupami ubezpieczeniowymi?**

Zasada ‘głównego nadzorcy’ ma kluczowe znaczenie, gdyż określa, w jaki sposób praktyka nadzoru dopasowuje się do sposobów zarządzania ryzykiem w Grupach Ubezpieczeń i Reasekuracji aktywnych w skali międzynarodowej.

Większość ubezpieczycieli i reasekuratorów działających w skali międzynarodowej organizuje się w struktury Grup, gdzie samodzielne jednostki prawne raportują do Centrali zlokalizowanej w odrębnej jurysdykcji. W takiej konstelacji, zarządzanie ryzykiem, włącznie np. z kalkulacją wymogów kapitałowych, określeniem „apetytu ryzyka” i granic ryzyka, odpowiedzialnością za organizację zarządzania ryzykiem, a także decyzje w zakresie zarządzania aktywami i pasywami – wszystko to jest zasadniczo wykonywane na szczeblu centralnym.

Uczestnicy branży uważają, że nadzór nad podobnymi grupami musi przebiegać według podobnych zasad, z przyznaniem centralnej roli i specyficz-

nej odpowiedzialności nadrzędnym organom nadzoru w jurysdykcji właściwej dla centrali Grupy, jako 'Głównemu Nadzorcy' wśród równych rangą jurysdykcji, którym podlegają różne jednostki Grupy.

CEA pracuje obecnie nad dokumentem bardziej szczegółowo analizującym rolę i odpowiedzialność 'Głównego Nadzorcy'.

Należy zauważyć, iż towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych popierają ideę Głównego Nadzorcy, lecz jednocześnie nie zgadzają się z tezą, że w Europie nie ma grup w formie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (wcześniejsza inicjatywa Komisji Europejskiej zdefiniowania europejskiej grupy ubezpieczeń wzajemnych została porzucona).

### **15. Dlaczego Standardowe Podejście do kalkulacji wymogów kapitałowych Solvency II stanowi wyraźny krok naprzód w stosunku do obecnych zasad Solvency I?**

Wymogi kapitałowe w ramach Solvency I są bardzo łatwe do skalkulowania i zasadniczo dostosowane do systemu księgowania opartego na wartości księgowej. To podejście, opierające się na jasnych zasadach, niestety nie może sprostać różnorodnym profilom ryzyka firm ubezpieczeniowych, a także nowym osiągnięciom w zakresie praktyki zarządzania ryzykiem.

[Zachęty do przyjmowania bardziej wyrafinowanych narzędzi monitoringu i zarządzania ryzykiem](#)

Dokładny pomiar profilu ryzyka danej firmy najlepiej dokonuje się w oparciu o model wewnętrzny, jest to jednak podejście nieproporcjonalne i nadmiernie skomplikowane dla niektórych firm o niskim profilu ryzyka. Modele wewnętrzne pozostaną więc alternatywą dla solidnego Podejścia Standardowego, opierającego się na mocnych, ekonomicznych podstawach rachunku ryzyka.

### **16. Jakie są różnice pomiędzy Podejściem Standardowym a Modelami Wewnętrznymi?**

Coraz więcej firm opracowuje wewnętrzne modele w celu lepszego mierzenia podejmowanego ryzyka. Modele wewnętrzne są dostosowane do profilu ryzyka firmy i stanowią główne narzędzie w wewnętrznym zarządzaniu ryzykiem.

Standardowe Podejście, jakie CEIOPS opracowuje obecnie dla projektu Solvency II będzie stanowić prostą, wydajną kosztowo alternatywę wobec modeli o charakterze bardziej wewnętrznym, które są na ogół bardziej złożone i droższe w opracowaniu i utrzymaniu.

Przy stosunkowo niskich kosztach zapewnienia zgodności, Podejście Standardowe ma na celu uchwycenie profilu ryzyka przeciętnej firmy. Tego rodzaju uogólnienie może w niektórych wypadkach – szczególnie przy ubezpieczeniach o wysokim ryzyku – zachęcać do bardziej konserwatywnej oceny ryzyka, co z kolei może stanowić 'koszt' w znaczeniu zwiększonych potrzeb kapitałowych.

Podejście Standardowe oraz Modele Wewnętrzne mają ze sobą dużo wspólnego. Najważniejsze jest to, że równoważna kalibracja obliczeń wymogów kapitałowych zapewnia, iż oba podejścia dają ten sam poziom ochrony kupujących polisy klientów. Dodatkowo, jak już wspomniano wyżej, Podejście Standardowe jest tworzone na takich samych zasadach jak w wypadku Modeli Wewnętrznych – na przykład uwzględnia wszelkie efekty dywersyfikacji i obniżania ryzyka.

Według Oceny Wpływu CEA, ok. 21 procent firm stosuje już modele oparte na czynniku ryzyka (13% firm małych i średniej wielkości, a 38% dużych), podczas gdy kolejne 41% właśnie wdraża albo poprawia swój model.

### **17. Czym są 'częstkowe modele wewnętrzne'?**

Jak sama nazwa wskazuje, 'częstkowe modele wewnętrzne' łączą elementy modeli wewnętrznych dostosowanych do profilu ryzyka firmy, z elementami Podejścia Standardowego, stosując parametry określone ogólnie.

Korzyść związana z uznaniem cząstkowych modeli wewnętrznych polega na tym, że umożliwia firmom poprawę pomiaru ryzyka. Jest mało prawdopodobne, by firmy mogły „przeskoczyć” od Podejścia Standardowego do korzystania z pełnego modelu wewnętrznego. Bardziej realistyczne jest stopniowe przechodzenie od prostych czynników ryzyka, poprzez bardziej złożone scenariusze, aż do modeli cząstkowych, tj. najpierw dla głównych produktów, następnie dla głównych typów ryzyka, wreszcie - do pełnego modelu wewnętrznego. Będzie to proces szczególnie wartościowy dla firm małych i średniej wielkości, gdzie rozwój metod pomiaru ryzyka odbywa się zazwyczaj stopniowo.

### **18. Czym są firmy ubezpieczeń wzajemnych? Czy wymagają one szczególnego traktowania w ramach Solwency II?**

Zharmonizowane  
podejście do nadzoru,  
na wszystkich rynkach UE

Firma typu 'mutual' albo towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych stanowi formę prawną alternatywną wobec giełdowych spółek akcyjnych. Zamiast akcjonariuszy, firmy ubezpieczeń wzajemnych mają członków. Ma to wpływ na rodzaj funduszy ( kapitałów ) jakie używane są przez nie dla spełnienia wymogów z wypłacalności.

Firmy takie nie muszą być małe. Niektóre z nich zaliczają się do liderów na swoich rynkach (np. w Szwecji, Belgii czy Francji).

CEA opowiada się za zharmonizowanym podejściem do nadzoru nad wszystkimi rynkami UE, ze wspólnym standardem ochrony dla wszystkich klientów, niezależnie od formy prawnej ubezpieczyciela, jego wielkości i lokalizacji.

## 19. Jakie korzyści odnoszą ubezpieczyciele z Solvency II?

Korzyści są trojaki:

1. dostosowanie wymogów kapitałowych do fundamentalnych czynników ryzyka, pozwalające na osiągnięcie optymalnej alokacji kapitału,
2. redukcja lub usunięcie ograniczeń regulacyjnych,
3. konsekwentne i jednoczesne wdrożenie Solvency II w krajach członkowskich.

Z punktu widzenia tych trzech elementów konsekwentne wdrożenie Solvency II uznawane jest za kluczowe dla wzrostu konkurencji na rynkach ubezpieczeniowych Unii Europejskiej.

Badanie przeprowadzone w 2005 roku przez Włoskie Stowarzyszenie Ubezpieczycieli (ANIA) rzuciło nowe światło na rolę Solvency II jako motoru innowacji. Aż 85% firm biorących udział w badaniu postrzegало projekt jako szansę do wprowadzenia nowych rozwiązań.

## 20. Jakie będą korzyści dla klientów?

Główna korzyść dla klientów (właścicieli polis oraz beneficjentów) będzie polegała na wysokim stopniu ochrony przed ryzykiem upadłości, poprzez zapewnienie, że kapitał ubezpieczyciela jest odpowiedni do podejmowanego ryzyka, a także przez promowanie lepszego zarządzania ryzykiem.

Zwiększona konkurencja w ramach rynków Unii da również większy wybór oraz lepsze warunki biznesowe (tzn. lepsze ceny i produkty) dla klientów z krajów UE.

Ocena Wpływu CEA potwierdza trend w kierunku większej innowacyjności produktów oraz zwiększonej możliwości formułowania oferty „pan-europejskiej”. Wycofywanie linii produktowych, wobec których wymogi kapitałowe zostały w zrozumiały sposób podniesione, są bardzo mało prawdopodobne. Firmy ubezpieczeniowe dostosują raczej ceny i cechy produktów, takie jak gwarancje, a także podejmą stosowne kroki w kierunku ograniczenia ryzyka.

## 21. Jakie kluczowe zasady i czynniki należy brać pod uwagę dla osiągnięcia celu w postaci ustalenia modelu opartego na rzeczywistym ryzyku ekonomicznym?

System Ramowy opierający się na ryzyku ekonomicznym zakłada zwiększoną dokładność oceny Wyplacalności, bliższą prawdziwemu profilowi ryzyka jednolitej firmy ubezpieczeniowej. System taki ma na celu opracowanie spójnych ram z konsekwentnymi miarami wyplacalności, również dla różnego rodzaju produktów, biorąc pod uwagę zarówno jakość zarządzania ryzykiem, jak i dokładność oceny tego ryzyka.

Zwiększenie konkurencji na rynkach ubezpieczeniowych UE oraz globalnej konkurencyjności ubezpieczycieli z krajów Unii

Budowanie na podstawie rzeczywistego podejścia ekonomicznego

Główne zasady modelu opartego na rzeczywistym ryzyku ekonomicznym to:

- Kompletne Bilansowe Podejście
- Uznanie zasady przezorności w księgowaniu
- Uwzględnianie efektów dywersyfikacji, koncentracji i specjalizacji
- Uwzględnianie efektów łagodzenia ryzyka
- Uwzględnianie możliwości absorpcji ryzyka przez zobowiązania

**22. Czy model opierający się na ryzyku ekonomicznym nie jest zbyt odległy od operacyjnej rzeczywistości firm ubezpieczeniowych? Jakie są namacalne korzyści z tego modelu?**

Podejście ekonomiczne ma kilka zalet:

- Może być kalibrowane dla zapewnienia równowagi pomiędzy ochroną właścicieli polis a zachętami do wydajnego działania firm;
- Jest przejrzyste i unika możliwości arbitrażu;
- Systemy o mylących proporcjach przezorności, wyceny rynkowej i wymogów kapitałowych, są mniej przejrzyste i z większym prawdopodobieństwem prowadzą do dublowania środków zaradczych wobec ryzyka i wymogów kapitałowych;
- Dopasowuje wymogi kapitałowe do najlepszej praktyki w procesach wewnętrznego zarządzania ryzykiem;
- Potrafi sprostać ewolucji otoczenia finansowego, coraz bardziej wyrażanym zasadom projektowania produktów oraz innowacyjności na rynkach kapitałowych.

**23. Na czym polega Kompletne Podejście Bilansowe?**

Zarówno zasady projektu Solvency I jak i Solvency II, wykorzystują Bilans firmy ubezpieczeniowej jako punkt wyjścia w ocenie Wypłacalności. Jednakże, podczas gdy projekt Solvency I opiera się zasadniczo na wielkościach z obowiązkowych sprawozdań finansowych, Solvency II ma na celu uchwycenie prawdziwej wartości ekonomicznej poszczególnych pozycji bilansu.

Aby to osiągnąć, branża proponuje przyjęcie kompletnego bilansowego podejścia. Konsekwencje takiego podejścia polegają na tym, że:

- Dostępny kapitał wypłacalności jest podany jako różnica między wartościami aktywów i pasywów przy spójnych warunkach rynkowych, a także
- Wymogi kapitałowe w odniesieniu do wypłacalności są obliczane w oparciu o wszechstronną analizę ryzyka, uwzględniającą interakcje pomiędzy aktywami i pasywami, ograniczanie ryzyka oraz dywersyfikację.

Więcej informacji można znaleźć w Referacie Roboczym CEA na temat Kompletnego Podejścia Bilansowego.

#### **24. Na czym polegają efekty dywersyfikacji?**

Dywersyfikacja opiera się na zasadzie, zgodnie z którą nie wszystkie rodzaje ryzyka materializują się w tym samym czasie – pod warunkiem, że fundamentalne źródła ryzyka, mają charakter niezależny. Im więcej ryzyk dana firma ubezpiecza, tym bardziej jest prawdopodobne, że rzeczywisty poziom strat można przewidzieć w oparciu o doświadczenie, tzn. poziom ten będzie zbliżony do oczekiwań, ze zmniejszonym efektem przypadkowych fluktuacji (prawidłowość ta jest znana jako „prawo wielkich liczb”).

Efekty dywersyfikacji występują na różnych poziomach: na przykład pomiędzy różnymi jednostkowymi przypadkami ryzyka w ramach portfela ubezpieczeń, pomiędzy różnymi rodzajami ryzyka w takim portfelu, pomiędzy różnymi obszarami geograficznymi, wreszcie - między jednostkami prawnymi w ramach grupy firm.

#### **25. Jakie są efekty koncentracji i akumulacji?**

Efekty koncentracji i akumulacji są efektem przeciwnym do dywersyfikacji, kiedy źródła ryzyka zmierzają do wykazania pewnego rodzaju wzajemnej zależności.

Pojęcie koncentracji użyte jest w kontekście ryzyka rynkowego, typowe w sytuacji, gdy portfel kapitałowy inwestowany jest w bardzo niewiele pozycji.

Efekty akumulacji zazwyczaj używane są dla określonych ryzyk ubezpieczeniowych, w szczególności dla ryzyk katastroficznych.

#### **26. Jakie są typowe środki ograniczania ryzyka? W jakim celu są stosowane?**

Ograniczanie ryzyka jest kluczowym elementem skutecznej strategii zarządzania ryzykiem i stanowi część najlepszych praktyk branżowych w tej dziedzinie.

Najbardziej powszechną metodą ograniczania ryzyka jest wsteczna cesja części (albo całości) portfela ryzyka, zazwyczaj na rzecz firmy reasekuracyjnej. W tego typu transakcjach, ryzyko może być albo dzielone proporcjonalnie, albo tylko w zakresie przewyższającym pewien próg (np. ryzyko największych katastrof).

Innym częstym rodzajem środków ograniczania ryzyka jest ochrona przed ryzykiem rynków finansowych, np. przed możliwym spadkiem cen akcji, przy pomocy tak zwanych instrumentów hedgingowych, zapewnianych przede wszystkim przez instytucje finansowe, takie jak banki.

Powstają również nowe, innowacyjne formy ograniczania ryzyka, takie jak sekurytyzacja (różne ryzyka są „zbierane” w formie obligacji i transferowane na rynki finansowe) albo produkty typu swap (portfele ryzyka są wymieniane między dwiema firmami ubezpieczeniowymi, przede wszystkim z intencją zwiększenia poziomu dywersyfikacji ryzyka).

## **27. Które regulacje Unii Europejskiej zostaną zmienione w rezultacie kodyfikacji w ramach Solvency II?**

Podejście całościowe do ochrony właściciela polisy

Projekt Solvency II ma na celu przede wszystkim opracowanie nowej Dyrektywy Wypłacalności, która zastąpi obecne ubezpieczenia typu Life i Non-Life. Jednocześnie, służby Unii Europejskiej pracują nad nową systematyczną kodyfikacją wszystkich 17 Dyrektyw związanych z ubezpieczeniami, upraszczając strukturę, tak aby mógł powstać jeden akt prawny z jednolitą bazą definicji i zakresów, bez naruszenia istniejących wymogów.

## **28. Specyficznym zagadnieniem w przypadku Equitable Life (który obecnie stanowi przedmiot dochodzenia Parlamentu Europejskiego) jest jasne określenie odpowiedzialności. Czy kwestia ta stanie się przedmiotem zainteresowania Solvency II?**

Filar II jest fundamentem nowego Systemu, zbliżając do siebie branżę ubezpieczeniową i jej nadzorców

Cały 'Filar' przyszłego Systemu będzie poświęcony wymogom wewnętrznego procesu zarządzania ryzykiem w firmie. Filar II wprowadzi proces kontroli nadzorczej, który zapewni odpowiednią organizację funkcji zarządzania ryzykiem w firmach, wraz z jasnym podziałem obowiązków. Dodatkowo, Filar II określi również zakres uprawnień i odpowiedzialności nadzorców.

## **29. Mówi się, że Solvency II ma stać się ramowym podejściem opartym na ogólnych zasadach. Co to znaczy i jaka jest różnica w porównaniu do systemu opartego o ściśle określone procedury?**

Model oceny wypłacalności pokazany jest jako oparty na ogólnych zasadach, jeżeli obliczanie ryzyk kapitałowych podąża za nimi. Bardziej szczegółowa metodologia pozostawiona jest w gestii ubezpieczyciela tak długo jak przestrzega on tych ogólnych zasad.

Przykładem tego może być wymóg brytyjskiego nadzoru co do sposobu szacowania indywidualnego poziomu kapitału (ICA) przy użyciu wewnętrznych modeli, zgodnych z zasadami określonymi przez przepis UK-FSA Policy Statement 04/16.

Model oceny wypłacalności uważany jest za oparty na ściśle określonych procedurach, jeżeli obliczanie ryzyk kapitałowych zgodne jest ze szczegółowymi przepisami i uregulowaniami.

Sektor opowiada się za wdrożeniem nowego reżymu wypłacalności w oparciu o przesłanki ekonomiczne wypracowane w pierwszym poziomie

Dyrektywy Ramowej. Na 2-gim poziomie legislacyjnym przesłanki te zostaną doprecyzowane poprzez podjęcie odpowiednich działań.

### **30. Kiedy wdrożony będzie projekt Solvency II?**

Zgodnie z podejściem Lamfallussy'ego, wdrożenie Solvency II (włącznie z opracowaniem wytycznych Poziomu 3 przez CEIOPS) może się rozpocząć po przyjęciu przez Komisję Europejską kroków wdrożeniowych na Poziomie 2, przewidzianych w pierwszym kwartale roku 2010.

Sposoby prowadzenia  
biznesu w firmach  
dziś i jutro

Główne „kamienie milowe” w procesie Solvency II będą następujące:

- Prezentacja propozycji Dyrektywy Poziomu 1 przez Komisję Europejską, lipiec 2007
- Ostateczna wersja Parlamentu Europejskiego i Rady Europy (wspólna decyzja) w pierwszej połowie roku 2009
- Prezentacja środków wdrożeniowych Poziomu 2 przez Komisję Europejską, oczekiwane w lecie 2009
- Decyzja EIOPC w zakresie środków wdrożeniowych Poziomu 2 – pod koniec roku 2009.

Ostateczny termin pierwszego z kamieni milowych, czyli prezentacji propozycji Dyrektywy, został potwierdzony przy kilku okazjach przez Komisarza Mc Creevy'ego. Na obecnym etapie projekt jest prowadzony pod znaczną presją czasu w stosunku do wszystkich zainteresowanych, nie ma jednak szczególnych opóźnień.

### **31. Czy po zakończeniu Solvency II będziemy potrzebować Solvency III? Jakie kluczowe elementy systemu pozwalają mu pozostać elastycznym w dłuższej perspektywie czasowej?**

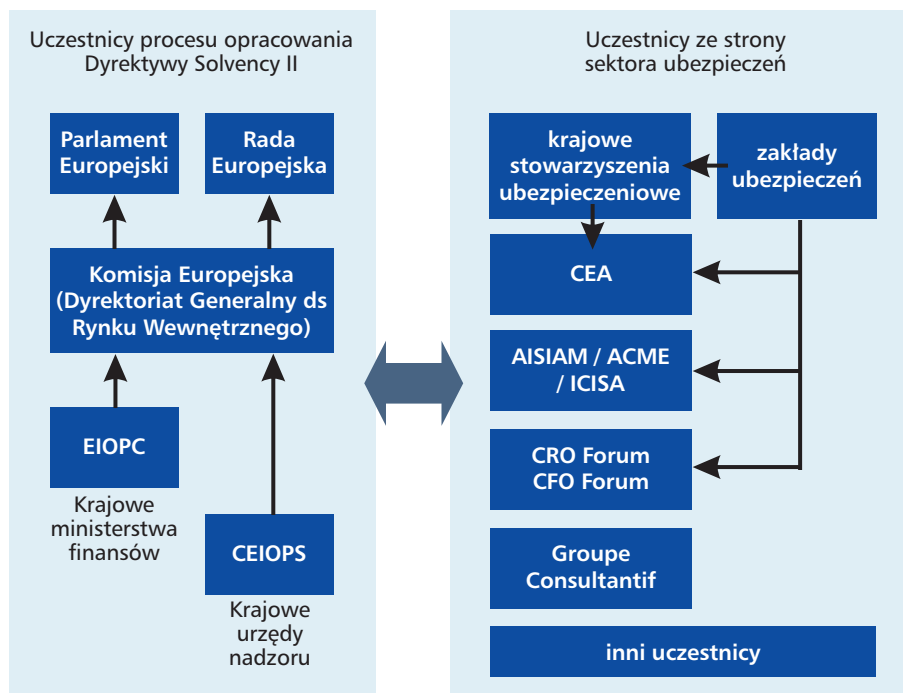
Nie, jednak główny wymóg polega na tym, by projekt Solvency II kierował się prawdziwymi zasadami ekonomicznymi, w procesie powstawania Dyrektywy Ramowej. Zasady te będą określały granice spójnego systemu, pozostając ważne nawet po upływie lat. Zgodnie z podejściem Lamfallussy'ego, zasady te mogą być uzupełnione w przyszłości bardziej elastycznymi środkami wdrożeniowymi uwzględniającymi innowacje i rozwój.

## Indeks i przypisy

efekty akumulacji , 12  
alokacja kapitału , 10  
efekty koncentracji , 12  
konsumenci , 5, 10, 11  
dywersyfikacja , 8, 9, 11, 12  
model oparty o analizę ryzyka, 9, 11  
nadzór nad grupą , 8  
instrumenty hedgingowe , 13  
koszty wdrożenia i sprawozdawczości, 7  
Procedura Lamfallussy'ego , 14, 15  
"główny nadzorca", 8  
Minimalne Wymogi Kapitałowe , 5, 6  
firmy ubezpieczeń wzajemnych , 5  
częściowe modele wewnętrzne , 10  
Filar I , 5, 13  
Filar II , 5, 6  
Filar III , 5  
retrocesja , 13  
zmniejszenie ryzyka , 4, 6, 9, 11, 12, 13,  
model oparty o analizę ryzyka , 9, 11  
sekurytyzacja , 4, 13  
małe firmy ubezpieczeniowe , 6, 8  
SCR – Wymagany Poziom Kapitału , 5, 6, 7, 12  
Wypłacalność I , 4, 9, 12  
Podejście Standardowe , 7, 8, 9, 10  
Kompletne Bilansowe Podejście , 11, 12

## Załącznik B: Kto jest kto w projekcie Solvency II?

RYSUNEK 1 | Uczestnicy Solvency II



ACME	Stowarzyszenie Europejskich Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych i Spółdzielczych
AISAM	Międzynarodowe Stowarzyszenie Zakładów Ubezpieczeń Wzajemnych
CEIOPS	Europejski Komitet Nadzorów Ubezpieczeniowych i Funduszy Emerytalnych
CFO Forum	Forum Kierowników Finansowych
CRO Forum	Forum Kierowników Zarządzania Ryzykiem
EIOPC	Europejski Komitet Ubezpieczycieli i Funduszy Emerytalnych
ESF	Europejskie Forum Sekuratyżacji
Groupe Consultatif	Europejskie Stowarzyszenie Aktuariuszy

## Załącznik B: Odnosniki

Uwagi z niniejszego dokumentu winny być rozpatrywane w kontekście innych publikacji CEA. Można je znaleźć w dziale Solvency II serwisu internetowego CEA ([www.cea.eu](http://www.cea.eu)), obejmującym m.in.:

- Solvency II: Sprawy strukturalne (marzec 2005)
- Solvency II – Bloki strukturalne dla projektu Solvency II Dokument Roboczy CEA w przygotowaniu (maj 2005)
- Komentarze CEA do roboczego stanowiska CEIOPS w odniesieniu do „drugiej fali” zapytań KE (wrzesień 2005)
- Komentarze CEA do roboczego stanowiska CEIOPS w odniesieniu do „trzeciej fali” zapytań KE (luty 2006)
- Stanowisko w odniesieniu do głównych problemów Solvency II - wspólny dokument CRO Forum oraz CEA (luty 2006)
- Dokument roboczy CEA nt. podejścia standardowego w wycenie wymogów kapitałowych odnośnie wypłacalności (marzec 2006)
- Dokument CEA nt. Kosztów Kapitału (kwiecień 2006)
- Wytyczne CEA nt. Q2 – drugiego badania ilościowego (maj 2006)
- Arkusz kalkulacyjny CEA QIS 2 wykorzystujący podejście oparte na Kosztach Kapitału (październik 2006)
- Solvency II – Zrozumienie procesu (luty 2007)
- Niniejsze dokumenty stanowią łącznie spójny pakiet

## CEA

CEA jest federacją sektorów ubezpieczeń i reasekuracji. 33 narodowe stowarzyszenia członkowskie CEA reprezentują ponad 5000 firm ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych. Ubezpieczenia wnoszą znaczny wkład do wzrostu i rozwoju gospodarczego Europy. Europejscy ubezpieczyciele generują przychód składki sięgający 970 mld euro, zatrudniają ponad milion osób oraz inwestują w gospodarkę ponad 6,300 mld euro.

[www.cea.assur.org](http://www.cea.assur.org)

© CEA  
Bruksela, Luty 2007  
Wszelkie prawa zastrzeżone

Cała treść publikacji CEA objęta jest prawami autorskimi i wszelkie doń prawa są zastrzeżone.

Niniejsze informacje mogą zostać wykorzystane do celów prywatnych i wewnętrznych pod warunkiem, że respektowane będą prawa autorskie czy też zastrzeżenia własności.

Odtwarzanie częściowe lub wykorzystanie dla celów publicznych dozwolone jest tylko pod warunkiem umieszczenia adnotacji źródłowej o treści: „CEA (2007), Solvency II: Understanding the process”. Rozsyłanie kopii grzecznościowych mile widziane. Zabrania się reprodukcji całości publikacji bez uprzedniej autoryzacji ze strony CEA.

Dokonano wszelkich starań aby zapewnić poprawność informacji zamieszczonych w niniejszej publikacji. Jednak w żadnym przypadku CEA nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek strat czy szkód powstałych w związku z wykorzystaniem tych informacji.

Niniejsze opracowanie zostało pierwotnie opublikowane przez CEA w języku angielskim.  
Polska wersja została przygotowana i wydana przez Polską Izbę Ubezpieczeń.



ul. Wspólna 47/49  
00-684 Warszawa  
tel.: +48 (22) 42 05 105  
fax: +48 (22) 42 05 107



**BRUSSELS OFFICE**  
**Square de Meeûs, 29**  
**B-1000 BRUSSELS**  
**Tel.: +32 2 547 58 11**  
**Fax : +32 2 547 58 19**