

RECENZJE

JAN MONKIEWICZ**Bogusław Hadyniak, *Ubezpieczenia prywatne. Kompendium*, Poltext 2014, s. 260****Uwagi wstępne**

Wydawnictwo „Poltext”, wydało pod koniec 2014 r., w ramach serii „Współczesne Ubezpieczenia”, książkę zatytułowaną „Ubezpieczenia prywatne. Kompendium”. Autorem książki jest Bogusław Hadyniak, postać dobrze znana w środowisku ubezpieczeniowym. Ma on wieloletnie doświadczenie akademickie (adiunkt na Politechnice Warszawskiej, współzałożyciel i profesor w Wyższej Szkole Ubezpieczeń i Bankowości, Akademii Finansów, wicedyrektor Instytutu Finansów, *visiting professor* w Bournemouth University) oraz praktyczne. Pełnił m.in. odpowiedzialne funkcje w PZU Życie SA, Pohjola LIC Polska, Cigna Life oraz Finlife. Był nadto *senior ekspertem* w projekcie unijnym TACIS, doradcą wicepremiera ds. sektora finansowego oraz doradcą przewodniczącego KNUiFE.

Jest autorem lub współautorem wielu badań i publikacji, przede wszystkim z zakresu ryzyka i ubezpieczeń, takich jak: Fundusze Emerytalne – II Filar (1999); Zarządzanie Finansami Ubezpieczeń (1999), Podstawy Ubezpieczeń t. I i II (2000–2001), Risk Management (2009); Ubezpieczenia – Podręcznik akademicki (2010) oraz Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa (2010).

Zdaniem autora, książka miała dać „całościowy obraz biznesu... na tyle pogłębiony, aby zrozumieć tę branżę, i na tyle skrócony, by móc szybko zapoznać się z jej specyfiką” (s. 12). I chyba zamiar ten rzeczywiście się powiódł. Na 260 stronach książki autor przedstawił komplet głównych zagadnień ubezpieczeniowych.

Książka podzielona jest na pięć części: (I) ryzyko, (II) technika ubezpieczeniowa, (III) przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe, (IV) otoczenie ubezpieczyciela, (V) historia ubezpieczeń. Najwięcej miejsca autor poświęcił części II i III (po 1/3 objętości), resztę zajmuje część I i IV, zarys historyczny (cz. V) ma znaczenie tylko uzupełniające. Takie proporcje nie budzą wątpliwości, choć oczywiście można sobie wyobrazić inne podejście.

Ocena szczegółowa

Tytuł dzieła, jak stwierdza sam autor, nie jest przypadkowy. Od dawna autor jest znanym przeciwnikiem stosowania terminu „ubezpieczenia gospodarcze” z uwagi na fakt, że jak dowodzi, każde ubezpieczenie, także społeczne, ma charakter gospodarczy. „Ubezpieczać można bowiem jedynie interes finansowy” (s. 11). Tytułem tym autor chce przywrócić terminologię stosowaną przez Jana Łazowskiego [Wstęp do nauki ubezpieczeń, 1934] i innych autorów przedwojennych. Sam preferuje po prostu termin „ubezpieczenia”, ale uznają pojęcie autora za dopuszczalne.

Na uwagę zasługuje fakt, że choć w większości prezentacja tematów w omawianej książce podana jest w sposób skondensowany, to ze względu na dotychczasowe dokonania autora, pewne fragmenty jego opracowania są potraktowane szczególnie. Dotyczą one tematów, które autor rozwijał w ostatnim piętnastolecu.

Takim fragmentem jest bez wątpienia rozdział 1. traktujący o ryzyku. Autor wyjaśnia w nim istotę ryzyka, wprowadza pojęcie „prawa Knighta” i kontynuuje swoją dyskusję z knightowską definicją niepewności i ryzyka (s. 20), by wreszcie podać dziesięciopunktową charakterystykę ryzyka ubezpieczeniowego.

W rozdziale 2. „Ubezpieczenie”, autor przedstawia ubezpieczenia jako jedno z narzędzi ochrony przed ryzykiem, obok oszczędzania, pożyczek i *hedgingu*. Zdefiniowani są także uczestnicy ubezpieczenia, objaśniony jest jego mechanizm, korzyści i ciężary wynikające z ubezpieczenia oraz podobieństwa i różnice ubezpieczenia oraz samoubezpieczenia, *hedgingu* i gier losowych.

W rozdziale 3., poświęconym interesowi ubezpieczeniowemu, autor objaśnia treść tego pojęcia oraz terminy pokrewne, takie jak przedmiot ubezpieczenia, wartość ubezpieczeniowa, wysokość ubezpieczenia, granice odpowiedzialności ubezpieczyciela (suma ubezpieczenia, udział własny, franszyza i limity szkodowe).

Aspekty prawne ubezpieczenia (rozd. 4) ograniczone zostały do zagadnień umowy ubezpieczeniowej.

Część I kończy rozdział (5) o ryzyku ubezpieczenia. Jest w niej zaprezentowana oryginalna koncepcja autora, którą oparł na wartości oczekiwanej przez ubezpieczającego w związku z zawieraniem przez niego ubezpieczenia oraz na niepewności realizacji tych wartości. Autor porównuje swoją koncepcję z pomysłem realności ubezpieczenia, używaną niekiedy w tym kontekście w literaturze krajowej.

Część II rozpoczyna rozdział zatytułowany „Klasyfikacja ryzyka” (6). Faktycznie jego przedmiotem jest klasyfikacja ubezpieczeń. Nie zaskakuje oczywiście fakt, że autor dzieli ubezpieczenia na prywatne i społeczne (publiczne).

W rozdziale poświęconemu produktowi ubezpieczeniowemu (7), autor przedstawia swoją koncepcję „produktu całkowitego” (w kolejnych publikacjach stosuje on niestety różne nazwy tej koncepcji), wyjaśnia różnicę między „wzorcem” a „egzemplarzem” produktu i przybliży problem odróżniania produktów, wreszcie poświęca trochę miejsca na omówienie rozwoju produktu i klasyfikację produktów.

W rozdziale 8 omówiony jest sposób konstruowania składki ubezpieczeniowej oraz różne terminy odnoszące się do składki (składka naturalna, stała, repartycyjna, premiowa, przypisana, zarobiona, na udziale własnym lub reasekuratora, jednorazowa lub okresowa, brutto).

Sprzedaż ubezpieczeń omówiona jest w dwóch kolejnych rozdziałach (9, 10). Wstępny jej etap – akwizycja – obejmuje zagadnienia marketingu, porównane są cele sprzedawców i kupujących,

proces pozyskiwania ryzyka, underwriting, który wykonywany przez wyspecjalizowanych underwriterów czy pośredników, zamyka sprzedaż.

W rozdziale 10 autor omawia problem budowy portfela ryzyka oraz optymalizację całościowego portfela ubezpieczeń i funkcje underwritingu.

Rozdział 11 jest przeglądem rodzajów rezerw, jakie tworzy ubezpieczyciel. Błędnie użyto w tym kontekście angielski odpowiednik terminu „rezerwy na ryzyka wyjątkowe” – „outstanding losses reserves”, ponieważ powinno być napisane „contingency reserves” (tab. 11.1. na s. 96).

Rozdział 12 o lokowaniu środków pokrywających rezerwy ubezpieczeniowe, obejmuje kryteria oceny lokat, zarządzanie lokatami (ich dopasowanie do zobowiązań), ryzyka inwestowania oraz zasady wyceny lokat. Autor poświęcił osobne miejsce swojemu krytycznemu stosunkowi do regulacji „kapitałowego” funduszu inwestycyjnego obowiązującego w Polsce.

Bardzo skrótowo, ale rzetelnie, przedstawione zostały zagadnienia koasekuracji i reasekuracji (13), pioczynając od omówienia problemów bezpieczeństwa firmy, pojemności ubezpieczeniowej i kończąc na koasekuracji, metodach i klasyfikacji reasekuracji, trybie przyjmowania do reasekuracji.

Rozdział 14 dotyczy roszczeń. Daje on rzetelny przegląd zagadnień związanych z realizacją roszczeń, od objaśnienia wypadku i szkody ubezpieczeniowej, przez świadczenie i roszczenie, do dość dobrze zarysowanego postępowania odszkodowawczego (weryfikacja, dowody, przyuczyny, wysokość świadczenia, realizacja świadczeń, spory i regresy).

Rozdział 15 – „Ochrona ubezpieczeniowa” kończy część techniczną. Wydzielenie tego zagadnienia w odrębnym rozdziale ma charakter podsumowania części II książki. Autor omawia pojęcie ochrony ubezpieczeniowej, proces ochrony ubezpieczeniowej i czynniki dotyczące jakości ochrony ubezpieczeniowej. Tak skonstruowana część daje ogólny, ale w miarę pełny obraz techniki ubezpieczeniowej.

Część III książki poświęcona jest przedsiębiorstwu ubezpieczeniowemu (rozdziały 16–23). Autor przedstawił w nim zarówno zagadnienia specyficzne: przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe (16), zarządzanie siłami sprzedaży (18), zarządzanie finansami (20), konkurencję i współdziałanie na rynkach (22) oraz zarządzanie ryzykiem działalności (23); a także niespecyficzne, ale pokazane z perspektywy ubezpieczyciela: zarządzanie procesowe (17), zarządzanie zasobami ludzkimi (19) i zarządzanie informacją (21).

Na szczególną uwagę zasługują dwa pierwsze rozdziały (przedsiębiorstwo, zarządzanie procesowe) oraz rozdział o zasobach ludzkich. Autor opisuje tu nowoczesne zasady zarządzania przedsiębiorstwami ubezpieczeniowymi. Pokazując nowe trendy rozwoju rynków wskazuje przyuczyny i kierunki oraz nieuchronność zmian. Jest to jego niewątpliwy wkład do polskiej literatury ubezpieczeniowej, rozwijany w poprzednich publikacjach.

W rozdziale o zarządzaniu zasobami ludzkimi autor przedstawia podstawowe elementy nowoczesnego podejścia do polityki i zarządzania kadrami, kładąc nacisk na zasady relacji pionowych oraz na całościowe podejście do oceny pracy.

Rozdział dotyczący zarządzania finansami ubezpieczyciela wprowadza czytelnika w podstawowe zasady księgowo (np. współmierność kosztów, zasady ewidencji), śledzenie majątkowych skutków działalności (rachunek zysków i strat), przepływów środków pieniężnych, stanu majątkowego oraz zagadnień wymogów kapitałowych.

W rozdziale 22 autor omawia zarówno konkurencję, jak i współpracę między ubezpieczycielami oraz między ubezpieczycielami i bankami lub instytucjami rynku kapitałowego. W zakresie

współpracy omówiona jest współpraca typu bancassurance, alternatywne metody transferu ryzyka oraz tworzenie grup kapitałowych.

W rozdziale dotyczącym zarządzania ryzykiem ubezpieczyciela punktem wyjście jest dla autora „wartość” (dla klienta, inwestora, nadzoru), kluczowym zaś problemem jest finansowa zdolność spłaty zobowiązań. Autor pokazuje tradycyjne narzędzia zapewniania wypłacalności, koncepcję kapitału ekonomicznego, rozwiązania wynikające z Solvency II oraz specyfikę zarządzania ryzykiem w grupie ubezpieczeniowej.

Część IV dotyczy otoczenia ubezpieczyciela i zawiera trzy rozdziały. Rozdział „Rynki ubezpieczeń” [24] przedstawia obecną strukturę rynku światowego (rodzajową i geograficzną), poziom penetracji i gęstości ubezpieczeń. Autor uwzględnia też funkcjonowanie „centrów” ubezpieczeń (geograficznych, podmiotowych), wskazuje na czynniki rozwoju rynku ubezpieczeń i zwraca uwagę na wpływ ostatnich wstrząsów na rynkach finansowych na rynek ubezpieczeniowy. Autor zamieszcza też charakterystykę polskiego rynku ubezpieczeniowego. W rozdziale 25 „Regulacje sektora ubezpieczeń” przedstawione są przesłanki i cele regulacji ubezpieczeniowych, pokazane są poziomy (światowy, regionalny i krajowy) regulacji, struktury oraz generalne zasady zawarte w dyrektywach unijnych.

Rozdział 26 o nadzorze, obejmuje problematykę przyczyn tworzenia nadzorów i ich początki, cele i zadania nadzoru, narzędzia jego prowadzenia oraz systemy nadzoru. Osobno potraktowano nadzór nad grupami ubezpieczeniowymi i nadzór ubezpieczeniowy w Polsce.

Książkę kończy część V i zarazem rozdział 27, w którym autor naszkicował rozwój ubezpieczeń od gromady ludzkiej, poprzez starożytne porozumienia, średniowieczne bractwa po czasy nowożytne. Autor porównuje potem dwa modele rozwoju nowożytnych ubezpieczeń (model morski i alpejski), co jest dobrym tłem do przeprowadzanej unifikacji rynku europejskiego. Osobno omówiona jest historia ubezpieczeń na ziemiach polskich.

Uwagi końcowe

Recenzowana pozycja jest z jednej strony bardzo użytecznym zasobem podstawowej wiedzy o ubezpieczeniach (średnia objętość rozdziału to 8 stron), z drugiej strony zawiera prezentację kilku interesujących koncepcji, nad którymi autor od dawna pracował. Jest bardzo oryginalnym i śmiałym projektem niemającym swojego odpowiednika na rynku wydawniczym.

Napisana jest w sposób zwięzły i jasny, i stąd można ją polecić szerokiemu gronu odbiorców:

- a) osobom, które wchodzi w świat ubezpieczeń, aby w nim pracować lub współpracować,
- b) pośrednikom, u których lepsze rozumienie całości zagadnień ubezpieczeniowych na pewno podniesie poziom pracy i zdolność objaśniania ubezpieczeń klientom,
- c) osobom pracującym w ubezpieczeniach, ale wąsko wyspecjalizowanym,
- d) zaś w części, w której autor precyzuje rozwijane przez siebie koncepcje (ryzyko, ryzyko ubezpieczenia, ochrona ubezpieczeniowa, przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe, zarządzanie procesowe) także osobom, które ubezpieczeniami zajmują się dłużej.

Skondensowana forma pozostawia niekiedy poczucie niedosytu. Wywołać to może w niejednym czytelniku chęć głębszego poznawania wybranych zagadnień, co też można zaliczyć na jej plus.