

MARIUSZ JASTRZĄB

REASEKURACJA W GOSPODARCE ZAMKNIĘTEJ
DZIAŁALNOŚĆ TOWARZYSTWA REASEKURACYJNEGO
WARTA W LATACH 1949–1956**Wprowadzenie**

Reasekuracja określana jest często jako ubezpieczenie ubezpieczyciela. Celem operacji reasekuracyjnych jest zabezpieczenie towarzystwa ubezpieczeniowego przed stratami finansowymi, które mogą powstać w następstwie zdarzeń losowych¹.

Zachodnia literatura na temat dziejów operacji reasekuracyjnych jest uboga. Jeszcze w latach dwudziestych XX w. o początkach rynku reasekuracyjnego pisał Edwin W. Kopf, a wiele z jego ustaleń zachowuje swoją aktualność do dziś². Spośród nowszych opracowań ważne są prace Robina Pearsona³. Problematyka historyczna uwzględniana jest w podręcznikach reasekuracji, choć z oczywistych przyczyn nie zajmuje tam zbyt wiele miejsca⁴. Powstają prace dotyczące historii poszczególnych firm⁵. Publikacje zachodnie z reguły nie podejmują jednak zagadnień

¹ *An introduction to reinsurance*, [w:] *Reinsurance. Fundamentals and new challenges*, red. R. Gastel, wyd. 3, New York 1995, s. 1. Podstawowa literatura dotycząca reasekuracji w jęz. pol.: E. Montalbetti, *Reasekuracja*, Warszawa 1970; K. Darul, *Reasekuracja*, Warszawa 1994; K. Ciuman, *Reasekuracja a rynek ubezpieczeń*, Warszawa 1996.

² E.W. Kopf, *Origin and development of reinsurance*, „Proceedings of the Casualty Actuarial Society” 16, 1929, s. 22–91.

³ R. Pearson, *The development of reinsurance markets in Europe during the Nineteenth Century*, „The Journal of European Economic History” 24, 1995, nr 3, s. 557–573; tenże, *The birth pains of global reinsurer. Swiss Re of Zurich 1864–1879*, „Financial History Review” 8, 2001, nr 1, s. 27–47.

⁴ Wyjątkiem jest uważany za podstawowy podręcznik Klausa Gerathewohla. Historii został tam poświęcony liczący blisko 160 stron końcowy rozdział tomu 2; zob. K. Gerathewohl, *Reinsurance. Principles and practice*, t. 1–2, Karlsruhe 1980–1982.

⁵ M.E. Eisenring, *Skizzen aus 125 Jahren Geschichte der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft in Zürich*, Zurich 1988.

związanych z działalnością reasekuracyjną w naszej części Europy w okresie powojennym. Nawet wydawane na Zachodzie prace o funkcjonowaniu sektora ubezpieczeniowego w warunkach gospodarki centralnie sterowanej traktowały te kwestie marginalnie⁶. W Polsce historią reasekuracji zajmowali się zwykle nie historycy, lecz specjaliści od ubezpieczeń, a ich opracowania nie opierały się na archiwaliach⁷. W stosunkowo wielu pracach na temat historii ubezpieczeń nie poświęcano zbyt wiele uwagi problematyce reasekuracji.

W polskich warunkach historia operacji reasekuracyjnych wiązała się bardzo ściśle z dziejami Towarzystwa Reasekuracyjnego Warta⁸, które przez ponad 70 lat było jedynym polskim przedsiębiorstwem wyspecjalizowanym w działalności reasekuracyjnej. Z okazji okrągłych rocznic istnienia Warty wychodziły okolicznościowe publikacje⁹. Najobszerniejszą i najważniejszą spośród nich jest książka Janusza Adamowskiego i Marka Jabłonowskiego, opublikowana w związku z 80-leciem firmy¹⁰. Z racji swojego charakteru prace pisane z okazji rocznic koncentrowały się przede wszystkim na bardziej lub mniej szczegółowym omówieniu przeszłości przedsiębiorstwa, bez bliższego przyjrzenia się szerszemu kontekstowi jego działalności. Na łamach fachowych pism ubezpieczeniowych ukazywały się co pewien czas teksty poświęcone bieżącej działalności Warty, których autorzy zajmowali się również jej historią. Omówienia te miały jednak z reguły charakter skrótowy. Przede wszystkim zaś nie podejmowały próby wyjaśnienia mechanizmów, które leżały u podstaw decyzji o określonym kształcie umów reasekuracyjnych¹¹.

⁶ Por. E. Sh ut t e, *Das Versicherungswesen der Sowjet-Union. Ohne Berücksichtigung der Sozialversicherung. Mit einem Rückblick auf das Vorrevolutionäre Erbe*, Berlin–Monachium 1966; P.P. Rogers, B. Schonfelder, E. Schutte, *Insurance in socialist East Europe*, New York 1988; P.P. Rogers, *Insurance in the Soviet Union*, New York–Westport–London 1986.

⁷ Zob. np. M. Brzostek, *Z historii reasekuracji*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1984, nr 6, s. 1–5.

⁸ Od 1960 r. Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta.

⁹ J. Dylla, *W 40-lecie działalności Towarzystwa Reasekuracyjnego Warta*, [w:] *150 lat ubezpieczeń w Polsce*, cz. 2, Warszawa 1960; *50-lecie Warty Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji Spółka Akcyjna w Warszawie*, Warszawa 1970; S. Weihert, *50 lat działalności Warty*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1970, nr 10, s. 10–14; tenże, *Działalność reasekuracyjna Warty*, tamże, nr 11, s. 5–9.

¹⁰ J. Adamowski, M. Jabłonowski, *Warta. Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji. Zarys dziejów (1920–2000)*, Warszawa 2000.

¹¹ L. Kozicki, *Niektóre problemy działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Warty*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1967, nr 7–8, s. 22–28; J. Tazowski, *Rozwój działalności Warty Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji Spółka Akcyjna*, „Studia Ubezpieczeniowe” 2, 1975, s. 279–305; K. Darul, S. Weihert, *Działalność*

Celem niniejszego tekstu jest próba odpowiedzi na pytanie, jakie uwarunkowania zdecydowały o tym, że w latach 1949–1956, a zatem w okresie, kiedy związki gospodarki polskiej z gospodarką świata zachodniego były znacznie ograniczone, zdecydowano się na utrzymanie kontaktów handlowych z zachodnioeuropejskimi towarzystwami reasekuracyjnymi. Warto zastanowić się, jakie funkcje gospodarcze mogła wówczas pełnić reasekuracja. Interesujące jest, jak czynniki polityczne wpływały na bieżące funkcjonowanie Warty, a więc przedsiębiorstwa, którego istotą działalności były kontakty międzynarodowe. Warto też spróbować przyjrzeć się temu, jak firma, która w kraju – poddana ścisłemu nadzorowi administracyjnemu – funkcjonowała wedle reguł niemających wiele wspólnego z rynkiem, radziła sobie w warunkach międzynarodowej konkurencji.

W okresie, o którym mowa, działalność Warty była podporządkowana dyrektywom płynącym z Departamentu Ubezpieczeń Ministerstwa Skarbu, a później z Ministerstwa Finansów i Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego. W 1947 r. 60% akcji Warty znalazło się w posiadaniu skarbu państwa. Ministerstwo Skarbu przejęło część akcji należących do Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych oraz wszystkie, których właścicielami były wielkopolski Wojewódzki Związek Komunalny i Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych w Poznaniu. W rękach PZUW, które odkupiło z kolei jedyną akcję należącą do poznańskiego Zakładu Ubezpieczeń na Życie, pozostało 30% kapitału akcyjnego Warty, natomiast 10% objęła Poczta Kasa Oszczędności. W radzie nadzorczej Warty reprezentowani byli w efekcie przedstawiciele PZUW (później PZU) oraz resortów zainteresowanych działalnością spółki, a więc Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego, Ministerstwa Finansów, a także Handlu Zagranicznego i Żeglugi. Ważne decyzje w sprawach dotyczących towarzystwa zapadały jednak poza posiedzeniami rady nadzorczej. W kluczowych kwestiach ostatnie słowo należało do Hilarego Minca. Na bieżąco problemy wynikające z działalności Warty rozstrzygali najczęściej wiceminister finansów Wacław Jastrzębowski, kierujący Departamentem Ubezpieczeń Ministerstwa Finansów Antoni Wróbel oraz Zbigniew Augustowski, dyrektor departamentu w PKPG (później w Ministerstwie Handlu Zagranicznego). Dwaj ostatni zasiadali zresztą w radzie nadzorczej towarzystwa. Pracą zarządu firmy od wznowienia przez nią działalności w 1946 r. kierował Alfred Krygier, działacz PPS, jednocześnie komisarz, a potem prezes rady Za-

reasekuracyjna Warty, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1977, nr 8, s. 13–21; S. Grońki, *Reasekuracja w Polsce*, tamże, 1988, nr 9, s. 3–9.

kładu Ubezpieczeń Społecznych. W 1951 r. funkcję dyrektora zarządu objął Józef Dylla, wcześniej zastępca dyrektora PZUW, który kierował Wartą aż do 1965 r.

Z punktu widzenia wewnętrznej historii Warty cezurą istotniejszą niż 1956 byłby być może 1960 r., wówczas bowiem przedsiębiorstwo to przejęło od Państwowego Zakładu Ubezpieczeń ubezpieczenia związane z obrotem z zagranicą i przestało zajmować się wyłącznie reasekuracją. Także z punktu widzenia zmian reguł prawnych, wedle których funkcjonował sektor ubezpieczeń, ani 1949, ani 1956 r. nie stanowiły przełomu. Istotne zmiany następowały za to w latach 1947, 1952 i 1958¹². Nie jest jednak moim celem szczegółowe przedstawianie jakiegokolwiek wycinka korporacyjnej historii Warty. Nie zamierzam też śledzić zmian organizacji rynku ubezpieczeniowego w Polsce. Wydaje mi się, że właśnie lata 1949–1956 to okres, kiedy polska gospodarka w największym stopniu zbliżyła się do modelu gospodarki zamkniętej i że warto zastanowić się, co w tym szczególnym czasie decydowało o formach i zakresie współpracy z zagranicznymi towarzystwami reasekuracyjnymi.

Rozwój rynku reasekuracyjnego i cele działalności reasekuracyjnej

Firmy zajmujące się wyłącznie reasekuracją, nieprowadzące ubezpieczeń bezpośrednich, zaczęły powstawać w Europie w XIX w. Podstawowa przyczyna ich narodzin to wzrost wartości ubezpieczonego mienia wynikający z procesów urbanizacyjnych oraz rozwoju przemysłu. Istotną rolę odegrało również pojawienie się niewystępujących wcześniej zagrożeń związanych z nowymi środkami transportu (kolej i żegluga parowa, motoryzacja, na początku XX w. lotnictwo). Przedsiębiorstwa zajmujące się reasekuracją od początku musiały być zatem zdolne do udźwignięcia dużych zobowiązań finansowych. Firmy, które w kolejnych dziesięcioleciach miały stać się liderami europejskiego i światowe-

¹² Dekret z 3 I 1947 r. o uregulowaniu ubezpieczeń rzeczowych i osobowych, Dz.U., 1947, nr 5, poz. 23; Ustawa o ubezpieczeniach państwowych, Dz.U., 1952, nr 20, poz. 130; Ustawa o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych, Dz.U., 1958, nr 72, poz. 357. Pierwszy z wymienionych powyżej aktów prawnych wprowadzał zasadę, że działalność ubezpieczeniową mogą prowadzić jedynie firmy państwowe bądź spółdzielcze, gwarantował Warcie monopol na prowadzenie reasekuracji biernej zagranicą oraz stanowił podstawę do wspomnianego wyżej przejęcia większości udziałów przez skarbu państwa. Drugi wprowadzał monopol państwa na działalność ubezpieczeniową i przekształcał PZUW w Państwowy Zakład Ubezpieczeń. Trzeci zaś otwierał Warcie drogę do zajęcia się również ubezpieczeniami bezpośrednimi.

go rynku reasekuracyjnego, oparte były na silnych podstawach kapitałowych. Wśród założycieli takich przedsiębiorstw jak Munich Re czy Swiss Re znajdowały się banki¹³. Carl Thieme, niemiecki przedsiębiorca, który w 1880 r. doprowadził do powstania Munich Re, stawiał sobie za cel powstrzymanie odpływu składki ubezpieczeniowej poza granice Niemiec. Chciał stworzyć wiarygodne przedsiębiorstwo reasekuracyjne dla krajowych ubezpieczycieli bezpośrednich, niezwiązane kapitałowo z żadnym z nich, a więc mogące swobodnie podejmować decyzje akceptacyjne. Możliwości kapitałowe Munich Re pozwoliły jednak założyć już na samym początku, że towarzystwo to będzie podpisywało umowy reasekuracyjne z zakładami działającymi w różnych krajach i oferującymi różne rodzaje ubezpieczeń. Było to charakterystyczne również dla innych firm reasekuracyjnych, które pojawiły się na rynku w XIX w. Ubezpieczyciele bezpośredni często woleli współpracować z reasekuratorami zagranicznymi. Unikali w ten sposób przekazywania sekretów handlowych swoim krajowym rywalom. W dodatku ubezpieczenia bezpośrednie wcześniej poddane zostały szczególnym przepisom prawnym, które utrudniały eksport usług ubezpieczeniowych. Reasekuracja aż do końca XIX w. była wolna od podobnych regulacji, co sprzyjało zarówno wzrostowi rynku reasekuracyjnego, jak i międzynarodowemu charakterowi transakcji¹⁴.

W Polsce cele stawiane przed przedsiębiorstwem reasekuracyjnym musiały być skromniejsze niż na Zachodzie. Towarzystwo Reasekuracyjne Warta zostało utworzone w 1920 r. Wśród założycieli znajdowały się działające na terenie byłego zaboru pruskiego instytucje ubezpieczeniowe o charakterze publiczno-prawnym¹⁵. W 1923 r. do grona akcjonariuszy Warty dołączyła, stając się jej dominującym udziałowcem, Polska Dyrekcja Ubezpieczeń Wzajemnych, a więc kolejny podmiot prawa publicznego¹⁶.

Założycielom Warty przyświecała myśl podobna jak Carlowi Thiemu, gdy zakładał Munich Re. Chodziło o stworzenie polskim zakładom

¹³ Szerzej na temat powstania Swiss Re zob. R. Pearson, *The birth pains...*, s. 27–47.

¹⁴ Tenże, *The development of reinsurance markets in Europe...*, s. 559–564.

¹⁵ Krajowe Ubezpieczenie na Życie i Krajowe Ubezpieczenie Ogniove. Na temat początków Warty zob. szerzej J. Adamowski, M. Jabłonowski, dz. cyt., s. 28, 29.

¹⁶ W wyniku kolejnej operacji podwyższenia kapitału w 1931 r. ukształtowała się struktura akcjonariatu Warty, która przetrwała aż do 1947 r.: PZUW posiadało 63,4% akcji, Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych w Poznaniu – 36,5%, drobne udziały pozostawały w rękach Wojewódzkiego Związku Komunalnego i Zakładu Ubezpieczeń na Życie w Poznaniu.

ubezpieczeń możliwości uzyskiwania gwarancji reasekuracyjnych w kraju¹⁷. W warunkach polskich do realizacji takich zamierzeń potrzebny był jednak kapitał publiczny. Inaczej niż w Niemczech nie można było przy tym zakładać, że nowo utworzona firma stanie się także znaczącym dostarczycielem usług reasekuracyjnych dla towarzystw zagranicznych. Warta, powstająca niemal pół wieku po rozpoczęciu działalności przez niezależnych reasekuratorów na Zachodzie i nieporównanie słabsza kapitałowo, nie miała szans stać się graczem globalnym. Głównym jej zadaniem stało się udzielanie ochrony reasekuracyjnej krajowym zakładom ubezpieczeń, w praktyce przede wszystkim tym o charakterze publicznym.

Myślenie o krajowym reasekuratorze jako instytucji, której najważniejszym zadaniem ma być zatrzymanie w kraju pieniędzy pochodzących ze składek ubezpieczeniowych, okaże się w polskich warunkach niezwykle trwałe. Zarówno przedstawiciele administracji gospodarczej, jak i osoby związane zawodowo z branżą ubezpieczeniową mówiły o tym, gdy Warta powstawała w latach dwudziestych. Myśl ta powróciła również po wojnie¹⁸. Artykułowano ją zresztą i później, w latach dziewięćdziesiątych, już w warunkach gospodarki rynkowej¹⁹. Konstatacja, że sposób myślenia o zadaniach towarzystwa reasekuracyjnego był w polskich warunkach (a może jest nadal?) przede wszystkim funkcją gospodarczej peryferyjności w stosunku do Zachodu i nie zmienia się mimo zmian ustrojowych, nie zwalnia od zadania pytania, po co w okresie, kiedy gospodarka była regulowana administracyjnie, a kraj odizolowany od świata, w ogóle prowadzono działalność reasekuracyjną. Wiadomo, że w przypadku ubezpieczyciela działającego w warunkach rynkowych reasekuracja ma go chronić przed kumulacją wypłat odszkodowań w przypadku katastrof naturalnych lub przed pojedynczymi wypłatami wysokich odszkodowań, które mogłyby zagrozić jego płynności finansowej. Pozwala też ograniczyć ponoszone przez ubezpieczyciela ryzyko, poprzez jego dywersyfikację. Stabilizuje ponadto wynik finansowy, dzięki wyrównaniu technicznemu portfela ubezpieczeń (czyli eliminacji zeń dużych, nietypowych obiektów). W opisywanym okresie uważano

¹⁷ Na temat sytuacji na polskim rynku reasekuracyjnym w momencie powstania Warty zob. J. T a u z o w s k i, dz. cyt., s. 279–305.

¹⁸ Zob. J. A n t o s i a k, *Przedmowa do drugiego wydania*, [w:] tenże, *Umowy reasekuracyjne. Ich podział i wzory*, Warszawa 1948.

¹⁹ Symptomatyczne, że 30 III 1995 r. sejm wydał specjalną rezolucję, w której wzywał rząd do przygotowania koncepcji powołania polskiego towarzystwa reasekuracyjnego („Monitor Polski”, nr 18 z 12 IV 1995 r., poz. 215). Polskie Towarzystwo Reasekuracyjne powstało ostatecznie, przy zaangażowaniu kapitałowym państwa, w 1996 r.

jednak, że składki ubezpieczeniowe płacone monopolistycznemu, państwowemu ubezpieczycielowi powinny tworzyć jednolity fundusz ubezpieczeniowy, pozwalający na wyrównanie strat wynikających ze zdarzeń losowych²⁰. Rozdrabnianie funduszu poprzez reasekurowanie niektórych ubezpieczeń za granicą nie miało więc sensu. W 1951 r. zakazano dużym przedsiębiorstwom państwowym ubezpieczania składników swojego majątku trwałego²¹. Przyjęto koncepcję, że rekompensata szkód powinna następować ze środków budżetowych. Ubezpieczeniem miały być objęte jedynie środki obrotowe²². Z samej swej istoty system budżetowego wyrównywania strat nie pozostawiał wiele miejsca dla działalności reasekuracyjnej. Funkcją ubezpieczeń miała być nie tyle ochrona interesów konkretnego podmiotu gospodarczego, ile krajowej gospodarki jako całości. W ówczesnym systemie gospodarczym odszkodowanie pieniężne niekoniecznie umożliwiało wyrównanie strat poniesionych w wyniku zdarzenia losowego. Uważano również, że nawet jeśli nastąpiła szkoda, decyzja o tym, czy odbudowywać zniszczony obiekt powinna zostać pozostawiona planiście. Było to zgodne z obowiązującą w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych koncepcją centralnego podejmowania decyzji w sprawach inwestycji, stanowiło też kolejny argument przemawiający co najmniej za ograniczeniem działalności reasekuracyjnej.

Do 1956 r. za istotną uznawano również fiskalną funkcję ubezpieczeń²³. Wynikało stąd między innymi stosowanie kryteriów klasowych

²⁰ M. Szcześniak, *Zarys dziejów ubezpieczeń na ziemiach polskich*, Warszawa 2003, s. 267. Na temat koncepcji „funduszu rezerwowego” zob. także P.P. Rogers, *The structure of Soviet insurance*, „The Journal of Risk and Insurance” 32, 1965, nr 2, s. 238. Obowiązujące w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych poglądy dotyczące roli ubezpieczeń w gospodarce socjalistycznej przedstawiają uchodzące wówczas za autorytatywne prace W.K. Rajchera, *Społeczno-historyczne typy ubezpieczeń*, Warszawa 1950 i F.W. Kon’sina, *Państwowe ubezpieczenia w ZSRR*, Warszawa 1951.

²¹ Uchwała Prezydium Rządu z 3 I 1951 r., w sprawie ubezpieczenia środków trwałych przedsiębiorstw przemysłu państwowego oraz przedsiębiorstw i jednostek budżetowych, „Monitor Polski” 1951, A-4, poz. 47.

²² S. Dmochowski, *W sprawie odrębnego zakładu ubezpieczeń własności państwowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1957, nr 2, s. 7. Na temat ewolucji poglądów dotyczących ubezpieczeń majątku państwowego w gospodarce centralnie planowanej zob. P.P. Rogers, *Gosstrakh. Ten years later*, „The Journal of Risk and Insurance” 47, 1980, nr 3, s. 539, 540; S. Dmochowski, *Ubezpieczenie mienia państwowego w gospodarce planowej*, Warszawa 1978; M. Domała, *Funkcje ubezpieczeń gospodarczych w okresie trzydziestolecia PRL*, „Studia Ubezpieczeniowe” 2, 1975, s. 10–13; W. Warkalło, *Dyskusja w nauce ZSRR i NRD w sprawie ubezpieczenia własności państwowej*, „Wiadomości PZU” 1956, nr 5, s. 24–27.

²³ W. Gornowski, *Ubezpieczenia w państwowym systemie finansowym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1952, nr 9, s. 131.

przy wymiarze składek w ubezpieczeniach obowiązkowych, czyli różnicowanie obciążeń w zależności od statusu społecznego ubezpieczonego²⁴. Do pełnienia tej funkcji reasekuracja nie była potrzebna. Można byłoby ją uznać wręcz za szkodliwą, ponieważ zawarte umowy reasekuracyjne zmuszałyby do stosowania taryf opartych o kalkulację wynikającą z przebiegu szkodowości. Innych reasekurator mógłby po prostu nie zaakceptować w obawie o wynik finansowy umowy.

Prowadzone na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych dyskusje na temat reasekuracji musiały naturalnie brać za punkt wyjścia stan rzeczy sprzed wojny. Wówczas wskaźniki zatrzymania składki na udziale własnym przez polskich ubezpieczycieli przedstawiały się nisko. Cedowano 70–80% składki, na ogół posługując się umowami kwotowymi. Na rynku działało wiele małych, słabych kapitałowo przedsiębiorstw. Firmy te musiały znaczną część przyjętej na siebie odpowiedzialności za szkody przenieść na partnerów zagranicznych, oddając im gros zebranych składek. Istotny był również fakt, że większość podmiotów działających w Polsce przed wojną stanowiły spółki z udziałem kapitału zagranicznego. Umowy reasekuracyjne z firmami-matkami bywały zatem formą transferu zysków. Umowy kwotowe zwiększały pojemność akceptacyjną towarzystw ubezpieczeniowych, czyli pozwalały im przyjmować ubezpieczenia, których sumy przekraczałyby normalnie ich możliwości kapitałowe. Nie poprawiały jednak wyrównania technicznego portfela. Dodatkowo, ponieważ rynek był rozdrobniony, a niski poziom zamożności ograniczał popyt na produkty ubezpieczeniowe, ubezpieczyciele borykali się z problemem wysokich, sięgających 50% zbieranej składki, kosztów administracyjnych i akwizycyjnych. Prowizje otrzymywane od reasekuratorów w zamian za odstępowany udział w ubezpieczeniach z reguły nie pokrywały tych kosztów²⁵.

W latach pięćdziesiątych w praktyce światowego rynku reasekuracyjnego wciąż jeszcze najczęściej stosowano proporcjonalne formy reasekuracji. W działach ogniowym i morskim dominowały zdecydowanie umowy kwotowe i ekscedentowe. Tymczasem te typy umów oceniano w Polsce negatywnie, co wiązało się z przedstawionymi wyżej poglądami

²⁴ Zrózniczkowanie składek i odszkodowań w ubezpieczeniach przymusowych, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1949, nr 3, s. 3, 4; B. Fijałkowski, *Nowa wiejska taryfa budynkowa*, tamże, 1952, nr 3, s. 41, 42.

²⁵ R. Jabłonowski, *Ubezpieczenia przed wojną i obecnie*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1947, nr 1, s. 3–6; L. Strakowski, *Uwagi w sprawie reasekuracji*, tamże, nr 7, s. 6; Z. Szymański, *Działalność prywatnych zakładów ubezpieczeń na ziemiach polskich*, [w:] *150 lat ubezpieczeń w Polsce*, cz. 2, Warszawa 1960, s. 157; M. Szcześniak, dz. cyt., s. 241.

mi na sytuację w okresie międzywojennym. W dodatku, w warunkach państwowego monopolu ubezpieczeniowego przestał istnieć problem pojemności akceptacyjnej. Wiadomo było, że państwowy ubezpieczyciel przyjmie każde ryzyko, niezależnie od jego wysokości. Praktyki stosowane na światowym rynku reasekuracyjnym mogły być zatem traktowane jako nieodpowiadające potrzebom gospodarki socjalistycznej.

Państwowy monopol ubezpieczeniowy oraz szerokie stosowanie obowiązku ubezpieczeniowego dawały też możliwość uzyskania dobrego wyrównania portfela w wielu rodzajach ubezpieczeń oraz stosowania stawek pozwalających na osiągnięcie pozytywnego wyniku finansowego. Brak konkurencji i współpraca z administracją skarbową pozwalały na ograniczanie kosztów działalności ubezpieczeniowej. W końcu, jeśli mimo wszystko wyniki nie były satysfakcjonujące, można było zrezygnować z oferowania określonych produktów ubezpieczeniowych. Idea tworzenia jednolitego funduszu rezerwowego, przypisywanie ubezpieczeniom funkcji fiskalnej, możliwość uzyskania wyrównania technicznego portfela dzięki przymusowi ubezpieczeniowemu, swoboda decyzji państwowego ubezpieczyciela co do taryf, brak ograniczeń dotyczących wielkości akceptowanego ryzyka – wszystko to były czynniki skłaniające do wycofania się z prowadzenia reasekuracji biernej. Mimo wszystko jednak bezpośrednio po wojnie zakres reasekuracji zagranicznej pozostawał szeroki. Do 1948 r. PZUW reasekurowało portfele swoich ubezpieczeń morskich, ogniowych, kradzieżowych, NW, OC, auto-casco i transportowych. Następnie jednak zaczęto ograniczać korzystanie z ochrony reasekuracyjnej²⁶.

Reasekuracja a sytuacja płatnicza Polski

Konieczność utrzymania kontaktu z międzynarodowym rynkiem reasekuracyjnym wynikała jednak z ogólnego stanu gospodarki i potrzeb budżetu państwa. Polska znajdowała się w latach pięćdziesiątych w bardzo trudniej sytuacji płatniczej. W handlu zagranicznym zmniejszył się udział obrotów z państwami kapitalistycznymi, dominowały w dodatku rozliczenia clearingowe. Wpływy z eksportu w wolnych dolarach były niewielkie, wynosiły po dwadzieścia kilka milionów dolarów w latach 1950–1951 i po kilkanaście milionów w latach późniejszych. Wyłaty za

²⁶ Archiwum Akt Nowych (dalej cyt. AAN), Towarzystwo Reasekuracyjne Warta (dalej cyt. Warta), sygn. 17/5, bp.; zob. też J. Dylla, dz. cyt., s. 122, 123. Pierwsze po wojnie umowy reasekuracyjne zawarł PZUW z Gosstrachem. Zostały one następnie przejęte przez Wartę (AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 416, k. 1–19).

import dolarowy stale pozostawały wyższe, choć również stopniowo się zmniejszały. Obroty w funtach były niewiele wyższe od tych dolarowych. Wartość całego polskiego eksportu do państw II obszaru płatniczego nie przekraczała w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych 350 milionów dolarów rocznie. W konsekwencji państwo pozbywało się rezerw dewizowych, sprzedawane były zapasy złota, zadłużano się na rachunkach clearingowych. A mimo wszystko okresowo nie starczało wolnych dewiz na wykonywanie bieżących wypłat importowych²⁷.

Sytuacja płatnicza kraju sprawiała, że ważne stawało się zdobycie gwarancji na wyrównanie w dewizach przynajmniej niektórych strat spowodowanych wypadkami losowymi. Reasekuracja za granicą zawieranych w Polsce umów ubezpieczenia oraz działalność w zakresie reasekuracji czynnej wynikały zatem przede wszystkim ze względów dewizowych. Na łamach fachowych publikacji ubezpieczeniowych przedstawiano techniczne (czyli wynikające z oceny ryzyka) uzasadnienia dla reasekuracji statków morskich oraz towarów składowanych w magazynach, argumentując, że występuje tam kumulacja wartości, a z racji niewielkiej liczby obiektów i zróżnicowanych sum ubezpieczenia portfele tego typu ubezpieczeń są niewyrównane²⁸. W istocie jednak, podejmując decyzje dotyczące zakresu korzystania z ochrony reasekuracyjnej, nie kierowano się względami techniczno-ubezpieczeniowymi, lecz wspomnianym już wyżej brakiem rezerw dewizowych²⁹.

Stosunkowo najmniej kontrowersyjna okazywała się w związku z tym reasekuracja ubezpieczeń polskiej floty handlowej i dalekomorskich trawlerów rybackich. Polskie statki handlowe były intensywnie eksploatowane w czasie wojny. Embargo stosowane przez państwa zachodnie utrudniało zakup nowych jednostek za granicą. Ich budowa w kraju napotykała na trudności technologiczne, a w okresie planu sześćoletniego większość mocy wytwórczych polskich stoczni pochłaniała budowa statków na zamówienie radzieckie. Tonaż floty był w efekcie powiększany głównie poprzez zakup jednostek używanych, zbudowanych w czasie wojny albo nawet wcześniej. Remontowano także podnoszone z dna wraki. W efekcie stan techniczny polskich jednostek był zły,

²⁷ A. Jeziński, C. Leszczyńska, *Narodowy Bank Polski 1948–1970*, Warszawa 2001, s. 329–333; L.J. Jasiński, *Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*, Warszawa 2003, s. 150.

²⁸ E. Montalbetti, *Kilka uwag o działalności reasekuracyjnej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1957, nr 6, s. 3.

²⁹ Gdyby w istocie brano pod uwagę kwestię wyrównania portfela, to reasekurowane za granicą powinny być przede wszystkim największe zakłady przemysłowe.

co wpływało na zwiększenie wypadkowości³⁰. Zatonięcie statku mogło pociągnąć za sobą wydatki dewizowe na zakup nowej jednostki i ewentualne usunięcie wraku. Doprowadzenie do kolizji z obcym statkiem albo zniszczenie urządzeń w zagranicznym porcie również powodowało obowiązek pokrycia szkód w dewizach. Konsekwencją uszkodzenia polskiej jednostki na morzu mogła być też konieczność poniesienia kosztów akcji ratowniczej prowadzonej przez obce służby, leczenia szpitalnego członków załogi za granicą i ich powrotu do Polski, a także naprawy statku w zagranicznej stoczni. W grę wchodziły też wydatki na nieplanowane wyładowanie przewożonych towarów w obcym porcie lub utrata oczekiwanych wpływów dewizowych z opłat frachtowych. Dochodziła do tego również odpowiedzialność za ładunek: jeśli polskim statkiem wiezione były towary przeznaczone dla kontrahenta zagranicznego i uległy one zniszczeniu podczas transportu, szkodę trzeba było wynagrodzić w obcej walucie, gdy szkoda dotyczyła ładunku importowanego do Polski – występowała konieczność dokonania nowego zakupu za granicą. Polski armator albo dysponent ładunku mógł być również zmuszony do wypłaty swojego udziału w awarii wspólnej³¹.

Odpowiedzialność armatora wynikała z przepisów międzynarodowych. Kwestię odszkodowań za spowodowanie kolizji na morzu regulowała konwencja o ujednostajnieniu niektórych przepisów dotyczących zderzeń³². Problemu wynagrodzenia za akcję ratowniczą dotyczyła z kolei konwencja o ujednostajnieniu niektórych przepisów dotyczących niesienia pomocy i ratownictwa morskiego³³. W przypadku awarii wspólnej kwestię podziału jej kosztów rozstrzygano w oparciu o reguły Yorku i Antwerpii, niemające wprawdzie charakteru umowy międzynarodowej, ale powszechnie traktowane jako obowiązujące. Odpowiedzialność za przewożony ładunek wynikała przede wszystkim z konwencji brukselskiej o ujednostajnieniu niektórych zasad dotyczących konosamen-

³⁰ T. Łodykowski, *Polska polityka żegluga 1918–1995*, Gdańsk 1996, s. 86–90; H. Dehmel, *Gdynia-Ameryka Linie Żeglugowe S.A. 1930–1950*, Gdańsk 1969, s. 187, 188.

³¹ M. Trojanowski, *Ubezpieczenia a handel zamorski*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1947, nr 5, s. 10–13; J. Miller, *Ubezpieczenia transportowe w Polsce Ludowej*, tamże, 1949, nr 5, s. 68–71; F. Sobieska, M. Piotrowski, *Ubezpieczenia towarowe w handlu zagranicznym*, „Wiadomości PZU” 1956, nr 9–10, s. 11.

³² Przystąpienie przez Polskę do konwencji: Ustawa z 18 III 1937 r. o zatwierdzeniu zgłoszonych przez Rząd przystąpień do konwencji o ujednostajnieniu niektórych przepisów, dotyczących niesienia pomocy i ratownictwa morskiego oraz do konwencji o ujednostajnieniu niektórych przepisów, dotyczących zderzeń, podpisanych w Brukseli 23 IX 1910 r., Dz.U., 1937, nr 25, poz. 162.

³³ Tekst konwencji: Dz.U., 1938, nr 101, poz. 672.

tów³⁴. Niewypłacenie odszkodowania za wyrządzone szkody mogło skutkować aresztowaniem statku. Trudno było zatem uchylić się od odpowiedzialności. Dlatego ubezpieczenia morskie musiały być reasekurowane za granicą³⁵. Warta uzyskiwała dla nich ochronę przede wszystkim na rynku londyńskim.

O wiele gorętsze dyskusje niż reasekuracja ubezpieczeń morskich budziła reasekuracja ubezpieczeń ogniowych. Zastanawiano się, czy w ogóle z niej nie zrezygnować. Ostatecznie zdecydowano się jedynie ograniczyć jej zakres. Od 1950 r. w dziale ogniowym reasekurowano wyłącznie ubezpieczenia składów towarów importowanych bądź przeznaczonych na eksport. Decyzja o takim kształcie umów reasekuracyjnych zapadła w PKPG. Sprawą najistotniejszą dla osób zarządzających gospodarką była wspomniana już kwestia braku rezerw dewizowych. W listopadzie 1949 r. dyrektor Zbigniew Augustowski pisał w notatce przeznaczonej dla Hilarego Minca: „W naszej sytuacji, w której nie posiadamy rezerwowych zasobów zagranicznych środków płatniczych, reasekuracja jest gwarantem ich dopływu w wypadku nagłego, nieplanowanego, spowodowanego szkodą zapotrzebowania na nie”³⁶. Problem widziano jednak szerzej, a u podstaw rozumowania leżały, jak się zdaje, obawy o gospodarcze, a zapewne i polityczne konsekwencje zniszczenia w wyniku zdarzenia losowego dóbr, których i bez tego brakowało. Augustowski pisał więc dalej: „Ewentualne spalenie się składów z bawełną czy wełną, zbożem, mięsem, skórą lub butami, wywoła natychmiastową konieczność uzupełnienia braków i to z reguły w drodze importu, nawet jeśli w grę wchodzi artykuł wytwarzany całkowicie w kraju i z krajowych surowców. W takich wypadkach decydujące znaczenie ma okres czasu, w jakim szkoda może być wyrównana”³⁷.

Zarząd Warty lojalnie przeprowadził zmianę warunków umowy ogniowej, polegającą na wyłączeniu z niej budynków, a ograniczeniu jedynie do towarów magazynowanych, pomimo że nie była to zmiana korzystna dla towarzystwa. Oznaczała odejście od akceptowanych na międzynarodowych rynkach standardów konstruowania umów. Zmniejszyła też kwotę składek otrzymywanych od PZUW i cedowanych na-

³⁴ Tekst konwencji: Dz.U., 1937, nr 33, poz. 258. Ustawa z 20 II 1936 r. w sprawie ratyfikacji konwencji międzynarodowych: 1) dotyczącej konosamentów i 2) dotyczącej ograniczenia odpowiedzialności właścicieli statków morskich, Dz.U., 1936, nr 15, poz. 139.

³⁵ Do 1956 r. część ryzyka odpowiedzialności cywilnej armatora ubezpieczana była w angielskich klubach armatorskich, a jedynie część pokryta wystawianą przez PZUW (PZU) polisą cargo.

³⁶ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 540, k. 8.

³⁷ Tamże, k. 9.

stępnie retrocesjonariuszom. Powodowało to negatywne reakcje zagranicznych partnerów³⁸. Przede wszystkim jednak Warta zwalczała koncepcję całkowitego zarzucenia reasekuracji ogniowej, używając zresztą nieraz argumentów o wątpliwej jakości, jak ten, iż dzięki pozytywniejszej ochronie można obniżyć stawki ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw uspołecznionych³⁹. Dodawano do tego jeszcze tezę, jakoby finansowe zaangażowanie zachodnich reasekuratorów w ubezpieczenia polskiego majątku powstrzymywało zachodnich sabotażystów przed zamachami na polskie przedsiębiorstwa⁴⁰. Gwoli ścisłości należy odnotować, że nawet w latach pięćdziesiątych argument ten nie był traktowany poważnie. Kierownictwo Warty było zainteresowane tym, aby nie rezygnować z reasekuracji ubezpieczeń ogniowych z kilku powodów. Nie godziło się na ograniczenie zakresu działalności przedsiębiorstwa. Posiadanie umowy ogniowej ułatwiało też akwizycję za granicą składki z tytułu reasekuracji czynnej. Przede wszystkim zaś zwiększało możliwości uzyskania ochrony reasekuracyjnej dla cechujących się wysoką szkodowością ubezpieczeń polskiej floty. Udział w potencjalnie zyskowej umowie ogniowej mógł być traktowany jako karta przetargowa w negocjacjach z zachodnimi partnerami.

Kontrowersje dotyczące reasekuracji wiązały się z faktem, że Warta zatrzymywała na udziale własnym nie więcej niż kilka–kilkanaście procent zbieranych składek. Wskaźnik zatrzymania wprawdzie rósł, ale przy zbiorze składek, który już w 1952 r. przekroczył 28,5 mln zł, działalność towarzystwa powodowała powstawanie znacznych należności dewizowych dla partnerów zagranicznych. Składka reasekuracyjna brutto należna partnerom Warty z tytułu umów ogniowych wynosiła w latach 1952–1955 blisko milion dolarów rocznie, a we wcześniejszym okresie była jeszcze wyższa (w 1949 r., a więc bezpośrednio przed podjęciem decyzji o ograniczeniu zakresu reasekuracji ogniowej, osiągnęła 3,7 mln dolarów). Składka cedowana na podstawie umów casco morskiego wynosiła 1–1,5 mln dolarów rocznie. Składka należna za umowy cargo również znacznie przekraczała milion dolarów rocznie. Do tych kwot dochodziły jeszcze należności dla reasekuratorów wynikające z umów fakultatywnych (głównie casco), wynoszące od kilkuset tysięcy do 1,5 mln dolarów rocznie. Od składki brutto należy odliczyć wypłaca-

³⁸ AAN, Warta, sygn. 17/5, bp.

³⁹ W warunkach gospodarki rynkowej kierownictwa towarzystw ubezpieczeniowych rozumują nieraz nieco podobnie, posiadanie ochrony reasekuracyjnej bywa dla nich argumentem na rzecz obniżania stawek ubezpieczeniowych, co oczywiście spotyka się z negatywną reakcją reasekuratorów.

⁴⁰ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 540, k. 12.

ną Warcie 25-, czasem trzydziestokilkuprocentową prowizję oraz koszty odszkodowań. Część zobowiązań wobec reasekuratorów rozliczano w ramach umów clearingowych, zatem faktyczne transfery za granicę były znacznie mniejsze. Mimo wszystko jednak obliczano, że w okresie 1946–1952 zysk zagranicznych towarzystw reasekuracyjnych wyniósł 1 919 762 dolarów z umów ogniowych i 35 628 dolarów z umów cargo. Pomimo poniesionej w tym okresie przez reasekuratorów straty 897 194 dolarów z umów casco morskiego, uważano, że reasekuracja bierna jest znacznym obciążeniem dla budżetu⁴¹.

Na różne sposoby starano się je łączyć. W 1952 r. udało się np. wprowadzić do umowy casco morskiego prawo do zatrzymywania przez Wartę części należnej retrocesjonariuszom składki jako depozytu. Natychmiast zresztą wybuchł spór o to, komu przypisać zasługę – urzędnikom ministerialnym czy kierownictwu Warty⁴². Wspominana wyżej decyzja, aby wyłączyć z umowy ogniowej budynki, a reasekurować jedynie towary w magazynach również wynikała z dążenia do powstrzymania odpływu dewiz z kraju⁴³. Oczekiwanie, że wpływy z reasekuracji biernej przewyższą w dłuższym okresie odprowadzaną z jej tytułu składkę świadczyło po prostu o niezrozumieniu przez ministerialnych decydentów mechanizmów rynkowych. Pracownicy Warty, jak się wydaje, lepiej od urzędników rozumieli, że nie można kupować sobie bezpieczeństwa i jednocześnie uzyskiwać z tego dochodu. Jednak dopiero w okresie odwilży politycznej pisano wprost, że zyski można osiągać z eksportu usług reasekuracyjnych. W przypadku reasekuracji biernej bilans długookresowy musi być korzystny dla zagranicznych reasekuratorów. Ci bowiem odszkodowania wypłacone w jednym roku zrekompensują sobie w kolejnych.

Analizując w 1953 r. działalność reasekuracyjną PZU i Warty, specjalizujący się w matematyce ubezpieczeniowej prof. Aleksander Weryha zwracał uwagę na brak logiki całego przedsięwzięcia. Nie było jasne, na jakiej podstawie zachówek, czyli maksymalna kwota odszkodowania, którą PZU było zobowiązane wypłacić samodzielnie nim zadziała ochrona reasekuracyjna z tytułu ubezpieczeń od ognia towarów w magazynach, określony został na 100 tys. dolarów. Prawdopodobnie wynikało to po prostu z przekonania osób decydujących w sprawach gospodarczych, że strata powyżej tej kwoty byłaby już silnie odczuwalna z punktu widzenia bilansu płatniczego. Wątpliwości budził też zakres rzeczowy

⁴¹ AAN, Warta, sygn. 17/24, k. 80.

⁴² Tamże, k. 19; AAN, Ministerstwo Finansów, sygn. 2/27, bp.

⁴³ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 540, k. 7.

ochrony. Z jednej strony nie reasekurowano na przykład importowanych maszyn, z drugiej – w praktyce wydzielenie z całego portfela ubezpieczeniowego PZU jedynie tych magazynowanych towarów, których utrata oznaczałaby wydatki dewizowe, okazywało się trudne. W rezultacie obejmowano ochroną reasekuracyjną również inne, odprowadzając w konsekwencji za granicę zawyżoną składkę⁴⁴. Zgłaszane przez Weryhę zastrzeżenia z pewnością nie były pozbawione słuszności. Jeśli konsekwentnie trzymać się przyjętej logiki, że reasekuracja powinna służyć ochronie państwa przed wydatkami dewizowymi, to faktycznie należałoby reasekurować ubezpieczenia maszyn pochodzących z importu albo takich, które w razie awarii przyszłoby odkupywać za dewizy. Należałoby jednak również ubezpieczać, a następnie reasekurować i to nie tylko od ognia i innych zdarzeń losowych, ale również od przerwy w działalności, zakłady prowadzące produkcję eksportową, a w zasadzie wszystkie te przedsiębiorstwa, których odbudowa wymagałaby wydatków dewizowych. Trzeba byłoby ubezpieczać od ognia i reasekurować polskie mienie za granicą. Należałoby wprowadzić ubezpieczenia i reasekurację kredytów eksportowych. Należałoby zapewne objąć ochroną reasekuracyjną przynajmniej niektóre transporty lądowe oraz samoloty komunikacyjne LOT-u. Wreszcie, prócz floty handlowej i trawlerów dalekomorskich, należałoby ewentualnie reasekurować także ubezpieczenia kutrów rybackich operujących na Bałtyku. Powyższą listę można byłoby zapewne jeszcze wydłużyć. Niektóre z wymienionych rodzajów ubezpieczeń, jak choćby ubezpieczenia lotnicze czy ubezpieczenia kredytów eksportowych, zostały objęte ochroną reasekuracyjną po 1956 r. Gdy w latach sześćdziesiątych Polska stała się eksporterem gotowych obiektów przemysłowych, również i one były ubezpieczane przez Wartę i reasekurowane za granicą. Wraz z rozwojem turystyki motorowej i w związku z wejściem Polski do systemu Zielonej Karty, reasekurować zaczęto ubezpieczenia OC kierowców za szkody spowodowane za granicą⁴⁵. Przed 1956 r. celem polityki państwa było jednak jedynie zapewnienie sobie elementarnego poziomu zabezpieczenia przed szkodami mogącymi zaowocować wydatkami dewizowymi. Świadectwem tego może być zresztą nie tylko ograniczanie zakresu reasekuracji ogniowej, ale również decyzje dotyczące floty. Gdy niekorzystny przebieg ubezpieczeń prowadził do podwyższania stawek, decydowano się raczej na rezygnację z pełnego ubezpieczenia najstarszych jednostek, po to, aby nie

⁴⁴ AAN, Warta, sygn. 17/24, k. 84–86.

⁴⁵ *50-lecie Warty...*, s. 13–23; J. Adamowski, M. Jabłonowski, dz. cyt., s. 78.

doprowadzać do wzrostu wydatków w walutach obcych⁴⁶. Warto byłoby w tym kontekście postawić pytanie o skłonność osób odpowiedzialnych wówczas za politykę gospodarczą do podejmowania ryzyka. Nie tylko analiza decyzji dotyczących umów reasekuracyjnych zdaje się wskazywać, że była ona wysoka.

Polityczne uwarunkowania działalności reasekuracyjnej

Prowadzenie transakcji reasekuracyjnych traktowane było jako zło konieczne, również ze względu na to, że oznaczało konieczność kontaktów z „wrogimi” środowiskami polskich emigrantów. Może to zilustrować donos. W czerwcu 1950 r. funkcjonariusz zajmującego się ochroną gospodarki IV Departamentu Ministerstwa Bezpieczeństwa Publicznego pisał: „Obiekty przejmowane przez PZUW jako ubezpieczone przechodzą długą drogę reasekuracji. Obiekt mający być ubezpieczony zostaje opracowany przez specjalne Towarzystwo Reasekuracyjne Warta, które działa w oparciu o kapitał państwowy. Opracowany już przez Wartę obiekt zostaje przekazany do właściwej reasekuracji ob. PISTLOWI w Londynie, który za czynności pośrednika otrzymuje prowizję. PISTEL i cały jego aparat manipulacyjny jest nawskrośc [!] reakcyjny. Rola PZUW w tym wypadku sprowadza się do finansowania tej reakcji. Departament VII podsuwa myśl, by całą tą działalność przekazać attachatowi finansowemu w Londynie co nie spowodowałoby specjalnych przeciwników ze strony angielskich reasekuratorów”⁴⁷. Hugon Pistel w latach 1909–1918 służył w marynarce austriackiej. Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości na krótko wstąpił do Polskiej Marynarki Wojennej, szybko jednak odszedł do rezerwy. W latach 1921–1932 pracował w Ministerstwie Przemysłu i Handlu jako zastępca dyrektora departamentu marynarki handlowej i naczelnik wydziału żeglugi. Od 1930 r. był udziałowcem Towarzystwa Ubezpieczeń Morskich „Gdynika”. Po odejściu z MPiH został wicedyrektorem przedsiębiorstwa Żegluga Polska. Zmobilizowany w 1939 r., znalazł się na Zachodzie. Służył w Kierownictwie Marynarki Wojennej, od początku 1942 r. uzyskał tam urlop bezpłatny⁴⁸. Jeszcze w czasie wojny założył w Londynie spółkę Polish

⁴⁶ AAN, Ministerstwo Finansów, sygn. 2/27, bp.

⁴⁷ Instytut Pamięci Narodowej, Ministerstwo Bezpieczeństwa Publicznego, sygn. 1250, k. 115.

⁴⁸ *Kadry morskie Rzeczypospolitej*, t. 2: *Polska Marynarka Wojenna*, cz. 1: *Korpus Oficerski 1918–1947*, red. J. K. Sawicki, Gdynia 1996, s. 410.

United Insurance Brokers (później nazywała się ona Pistel & Co), pośredniczącą w ubezpieczeniu statków polskiej marynarki handlowej. Działalność tę kontynuował po wojnie⁴⁹.

Na londyńskim rynku reasekuracyjnym trudno byłoby działać bez pośrednictwa brokera, co wynikało z obowiązujących tam zwyczajów. Piszący przywołaną powyżej notatkę funkcjonariusz UB mógł tego po prostu nie wiedzieć. Odsunięcie prywatnej spółki, w której zatrudnieni byli w dodatku emigranci, od spraw związanych z reasekuracją polskiego portfela ubezpieczeniowego uważane było za sprawę istotną nie tylko przez władze bezpieczeństwa. Polecenia w tej sprawie płynęły do Warty również z PKPG. Umowa z firmą Hugona Pistla została wypowiedziana z początkiem 1951 r. Zastąpiono ją spółką brokerską założoną przez Gdynia–Ameryka Linie Żeglugowe. Kontynuowała ona działalność w Londynie również wówczas, gdy w miejsce GAL powołano Polskie Linie Oceaniczne i Polską Żeglugę Morską. Nie pełniła wszystkich funkcji, jakie zazwyczaj powierza się brokerowi ubezpieczeniowemu, przede wszystkim nie regulowano za jej pośrednictwem sald wynikających z umów reasekuracyjnych. To charakterystyczne, ponieważ w warunkach rynkowych ograniczenie kosztów związanych z prowadzeniem korespondencji, sporządzaniem rachunków i dokonywaniem przelewów pieniężnych na rzecz każdego z retrocesjonariuszy z osobna byłoby jedną z podstawowych zalet korzystania z usług brokera. W latach pięćdziesiątych od oszczędności ludzkiej pracy i redukcji kosztów administracyjnych ważniejsze było bezpieczeństwo obrotu dewizowego. Warta obawiała się przekazywania pieniędzy na rachunki GAL. Uważano bowiem, że mogłyby one zostać zablokowane w związku ze zobowiązaniami GAL wynikającymi z działalności innej niż brokerska (biuro GAL pełniło funkcję agenta morskiego, załatwiając wszelkie formalności związane z zawijaniem i postojem polskich statków w angielskich portach). Utworzenie w ramach przedsiębiorstwa żeglugowego komórki brokerskiej niosło za sobą komplikacje. Przede wszystkim GAL borykał się z zarzutem, że ową spółkę obciąża kosztami generowanymi w ramach swojej podstawowej działalności. Przedstawiciele Warty chcieli wglądu w dokumenty GAL, aby zweryfikować otrzymywane od tej firmy informacje o kosztach działalności brokerskiej; dokumentów tych nie otrzymywali.

O ile funkcjonariusze UB, a w znacznej mierze również pracownicy administracji, wystawiali brokerom cenzurki *stricte* polityczne, o tyle już przedstawiciele Warty niuansowali swoje oceny. W dużo większym

⁴⁹ AAN, Warta, sygn. 14/5, k. 2, 3.

stopniu brali pod uwagę kryteria merytoryczne. Wrogie wobec polskiej rzeczywistości komentarze pracowników spółek brokerskich były odnotowywane w sprawozdaniach pracowników Warty z podróży zagranicznych. Nie one jednak stanowiły główną ich treść. Jeśli pojawiały się zarzuty wobec brokerów, dotyczyły one raczej problemów, jakie mają miejsce również w gospodarce rynkowej. Chodziło zatem o nie dość szybkie ściąganie od zagranicznych partnerów Warty ich udziałów w wypłaconych przez towarzystwo odszkodowaniach albo o nie dość energiczne pozyskiwanie umów kontralimentacyjnych dla Warty. Konflikty rodziły się też w związku z podejrzeniami pracowników Warty o preferowanie przez Pistla, a potem GAL tego lub innego angielskiego towarzystwa reasekuracyjnego. Bardzo charakterystyczne były również oskarżenia wobec brokerów o próby utrzymania monopolu wiedzy reasekuracyjnej, tj. o niechęć do szkolenia delegowanych przez Wartę bądź PZUW (PZU) praktykantów.

Relacje Warty z retrocesjonariuszami i brokerami nabierały szczególnego charakteru również z innego powodu: jeśli towarzystwo nie regulowało na czas rachunków, wśród jej londyńskich partnerów pojawiały się domysły na temat „braku dewiz w NBP”. Na tego typu pogłoski reagowano nerwowo i bardzo starano się unikać jakichkolwiek opóźnień. O powodowanie plotek nieraz oskarżano właśnie brokerów, którzy nie dość energicznie rozwiązywali problemy związane z bilansowaniem płatności pochodzących z różnych umów retrocesyjnych. Prawdą jest, że w tym okresie, przy istniejących w wielu krajach ograniczeniach w obrocie dewizowym, opóźnienia w płatnościach nie były niczym nadzwyczajnym. Rozrachunki były zresztą trudnym problemem technicznym, dla zobrazowania jego skali wystarczy powiedzieć, że np. z tytułu reasekuracji czynnej w 1952 r. Warta prowadziła rozrachunki w 90 walutach, a płatności realizowała w 13⁵⁰. Skala skomplikowania rozliczeń reasekuracji biernej była znacznie większa. Prawdą jest i to, że firmy z krajów bloku wschodniego cenione były na rynku reasekuracyjnym m.in. właśnie za to, że płaciły prędko i bez mnożenia pytań. Ich kierownictwa zdawały sobie sprawę, że w ich przypadku ociąganie się byłoby natychmiast poczytane jako wyraz trudności płatniczych kraju.

Czynniki polityczne prowadziły do drastycznego ograniczenia w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych możliwości kontaktu ze światem zachodnim. Jednakże nawet w okresie, kiedy polskie granice były praktycznie zamknięte, pracownicy Warty mieli możliwość podróżowania na Zachód. Mogli uczestniczyć w corocznych spotkaniach przedstawicieli

⁵⁰ Tamże, sygn. 17/24, k. 23.

towarzystw reasekuracyjnych, bywali na posiedzeniach International Union of Marine Insurers, do której Warta należała. Co roku jesienią odbywali także podróże, podczas której negocjowali warunki umów reasekuracyjnych na kolejny rok. Oczywiście, grupa tych, którzy odbywali służbowe podróże za granicę, liczyła raptem kilka osób. Kierownictwo Warty zdawało sobie sprawę, że możliwości osobistych kontaktów z zachodnimi towarzystwami reasekuracyjnymi są niedostateczne. Tym m.in. tłumaczyło trudności w pozyskiwaniu od nich udziałów w umowach reasekuracji czynnej⁵¹. W 1948 r. przerwano kontakty z państwowym ubezpieczycielem jugosłowiańskim, by wznowić je w 1957 r. Również towarzystwa amerykańskie wycofały się z umów Warty w 1947 r., a powróciły w 1957 r.⁵² Ograniczenia polityczne krępowały zatem swobodę wyboru przez przedsiębiorstwo swoich zagranicznych partnerów, nie eliminowały go jednak z zagranicznych rynków. Mimo wszystko przez cały omawiany w niniejszym tekście okres ważnym partnerem handlowym Warty pozostało towarzystwo Swiss Re. W Londynie utrzymywano kontakty z syndykatami Lloyd'a oraz m.in. z United Re, będącym wówczas czwartym lub piątym pod względem udziału w rynku reasekuratorem ryzyka morskiego, a także z dużymi firmami brokerskimi, jak Willis, Faber & Dumas, Leslie & Godwin czy Bleichroeder, Bing & Co. W sprawach dotyczących ubezpieczeń morskich kontaktowano się również ze spółką kontrolowaną przez wielkie przedsiębiorstwo armatorskie Andrew Weir & Company.

Problem stanowiło jednak przekazywanie zachodnim firmom reasekuracyjnym informacji na temat ubezpieczonego mienia w warunkach obsesji przestrzegania tajemnicy państwowej. Jeszcze w 1949 r. z umów wykreślono obowiązek sporządzania border, czyli szczegółowych zestawień polis ubezpieczeniowych chronionych daną umową reasekuracyjną. Ich przygotowywanie było pracochłonne, nie wydaje się jednak, aby to chęć oszczędzenia pracy personelowi PZUW i Warty zdecydowała o takim rozwiązaniu⁵³, tym bardziej że po 1956 r. obowiązek przygotowywania border przywrócono. W pierwszej połowie lat pięćdziesiątych Warta w ograniczonym stopniu korzystała z umów reasekuracji fakultatywnej, przy zawieraniu których retrocedent domaga się szczególnie precyzyjnych informacji o konkretnej umowie ubezpieczenia. Mimo wszystko nie można było jednak żądać od zagranicznego partnera zaangażowania się w umowę bez jakichkolwiek możliwości oszacowania

⁵¹ Tamże, k. 22.

⁵² J. Dylla, dz. cyt., s. 125, 126.

⁵³ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 540, k. 3, 4.

związanego z tym ryzyka. Oznaczało to konieczność udzielania mu przynajmniej najbardziej podstawowych danych. Nie ma śladów tego, aby retrocedenci Warty podnosili problem niedoboru informacji. Najpewniej więc przynajmniej w podstawowym zakresie ich oczekiwania były spełniane. Niewykluczone też, że opory łagodziło zaufanie, jakie Warta miała szanse pozyskać dzięki długiej obecności na rynku.

Uczestnictwo firm z bloku wschodniego w światowych operacjach ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych przez wiele dziesięcioleci było traktowane podejrzliwie przez zachodnich obserwatorów. W zachodnioeuropejskich i amerykańskich czasopismach fachowych i w prasie ekonomicznej wyrażano przypuszczenie, że ich działalność służyć może szpiegostwu gospodarczemu, np. pozyskiwaniu informacji o ważnych obiektach przemysłowych. Zakładane na Zachodzie spółki-córki państwowych ubezpieczycieli ze Związku Radzieckiego i państw od niego zależnych posądzano również o skryte finansowanie partii komunistycznych oraz o próby przejmowania kontroli nad przedsiębiorstwami zarządzającymi instalacjami technicznymi o znaczeniu strategicznym (np. rafineriami ropy naftowej, rurociągami), wreszcie, o działania popierające eksport na Wschód artykułów objętych zachodnim embargiem⁵⁴. Sądono również, że reasekuratorzy z Europy Wschodniej i ZSRR ściśle ze sobą współpracują i koordynują swoją działalność. Niewiele z tych przypuszczeń znajduje materialne potwierdzenie. W pierwszych latach po wojnie pisano o możliwości stworzenia poolu reasekuracyjnego państw demokracji ludowej, ale pomysł ten nigdy nie został zrealizowany⁵⁵. W 1948 r. odbyły się dwie narady przedstawicieli wschodnioeuropejskich zakładów ubezpieczeń, później jednak nie kontynuowano ich aż do 1959 r.⁵⁶

Rzeczywiście, wschodnioeuropejscy reasekuratorzy wykorzystywali możliwości, jakie otwierały się przed nimi w krajach o gospodarce rynkowej: radziecki Ingostrach posiadał utworzoną w 1925 r. w Londynie firmę Black See and Baltic General Insurance. Była ona spółką prawa angielskiego. Wystawiała polisy ubezpieczeniowe w tych przypadkach, kiedy zachodni nabywca dóbr pochodzących z któregoś z państw bloku wschodniego nie akceptował polisy oferowanej przez tamtejszego państwowego ubezpieczyciela. Również PZU korzystało w takich sytuacjach

⁵⁴ P.J. Best, *Some notes on the Soviet foreign insurance system*, „The Journal of Risk and Insurance” 34, 1967, nr 3, s. 449.

⁵⁵ J. Antosia k, *Pool reasekuracyjny*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1948, nr 2, s. 17; artykuł był kontynuowany w dwóch następnych numerach czasopisma.

⁵⁶ J. Michalak, *Współpraca zakładów ubezpieczeń i reasekuracji krajów socjalistycznych*, „Studia Ubezpieczeniowe” 1975, s. 317–331.

z usług Black Sea (choć współpracowało również z syndykatami Lloyda). Black Sea ubezpieczało również radzieckie mienie za granicą i prowadziło działalność reasekuracyjną. W Hamburgu od 1927 r. funkcjonował odpowiednik tej firmy dla rynku niemieckiego – Schwarzmeer und Ostsee.

W działalności Warty nie widać zbyt ścisłych związków z innymi reasekuratorami z Europy Wschodniej. Współpracowano z First Bohemian Reinsurance Bank, ale były to kontakty zadzierzgnięte jeszcze w okresie międzywojennym⁵⁷. Utrzymywano relacje handlowe również z Ingostrachem, a także m.in. z towarzystwem reasekuracyjnym Bulgaria oraz z Black and Baltic Sea. Od tej ostatniej firmy uzyskiwano m.in. informacje o obowiązujących na rynku londyńskim stawkach ubezpieczeń morskich. Przychylniejszym okiem patrzono na tych angielskich brokerów reasekuracyjnych, którzy współpracowali również z Black and Baltic Sea. Trudno jednak mówić o bardzo bliskich związkach Warty z tą firmą⁵⁸. Podobnie było z innymi przedsiębiorstwami z krajów bloku radzieckiego. Co roku Warta otrzymywała z Ministerstwa Skarbu (Finansów) instrukcję, aby zwiększać udział towarzystw z krajów demokracji ludowej w swoich umowach reasekuracyjnych. W praktyce jednak nakaz ten nie był w pełni realizowany. Decyzje firm z „bratnich” krajów o zaangażowaniu się w konkretne umowy podejmowane były według reguł handlowych. Boleśnie przekonała się o tym zresztą sama Warta. Jednym z ważniejszych problemów polskiego handlu zagranicznego w okresie powojennym była tzw. Polish Coal Warrant, czyli zwyżka stawek ubezpieczeniowych przy transporcie polskiego węgla do państw o ciepłym klimacie. Zwyżka wprowadzona została przez Joint Hull Committee, stowarzyszenie ubezpieczycieli ryzyka morskiego, jeszcze przed II wojną światową, w reakcji na szkody spowodowane samozapłonem węgla na pokładach statków⁵⁹. Po wojnie podwyższone stawki ubezpieczeniowe zaczęto stosować również do węgla dolnośląskiego, który w okresie międzywojennym im nie podlegał. Z polskiej strony podejmowano bardzo zdecydowane działania, aby je obniżyć⁶⁰. Ponieważ jednak przez dłuższy czas nie przynosiły one oczekiwanego skutku, przedstawiciele Warty wybrali się do Moskwy i zaproponowali

⁵⁷ First Bohemian był jedną z najstarszych firm reasekuracyjnych na świecie, powstał w 1872 r.

⁵⁸ AAN, Warta, sygn. 14/5, k. 18; tamże, sygn. 17/30, k. 19.

⁵⁹ O zasadach ustalania stawek ubezpieczeniowych casco morskiego zob. L. Strąkowski, R. Tobiasz, *Ustalanie stawek za ubezpieczenie statków morskich*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1958, nr 1, s. 13–16.

⁶⁰ AAN, Ministerstwo Skarbu, sygn. 540, k. 24.

radzieckiemu Ingostrachowi retrocesję tego ryzyka. W trakcie rozmów polska delegacja poinformowała Rosjan również o wysokości stawek zaproponowanych przez towarzystwa działające na rynku londyńskim. Odpowiedzią Ingostrachu było wobec tego także zaoferowanie stawek podwyższonych, choć nieco korzystniejszych niż stawki rynku londyńskiego⁶¹. Polakom nie pozostało wobec tego nic innego jak powrócić do negocjacji w Londynie, które przyniosły w końcu stopniowe złagodzenie restrykcji.

Wszystko wskazuje na to, że również w innych przypadkach Ingostrach oceniał umowy, w których uczestnictwo proponowała mu Warta wedle kryteriów handlowych. Warta reagowała na decyzje Rosjan również w sposób charakterystyczny dla normalnych reakcji biznesowych: gdy Ingostrach w 1952 r. zmniejszył swój udział w umowie casco morskiego, Warta zredukowała jego udział w zyskowej umowie ogniowej⁶². Podobnie wyglądały stosunki z innymi ubezpieczycielami z krajów socjalistycznych. W 1952 r. Warta wypowiedziała np. umowę reasekuracji ubezpieczeń upraw od gradobicia zawartą z partnerem z Czechosłowacji. Podobnie postąpiono z umową z ubezpieczycielem bułgarskim. Zarząd Warty odnotowywał, że propozycje reasekuracyjne nadchodzące z krajów demokracji ludowej dotyczą ubezpieczeń bardziej ryzykownych, takich, dla których nie udało się uzyskać ochrony reasekuracyjnej na Zachodzie⁶³. Sama Warta, cedując ubezpieczenia przekazane jej przez PZUW (PZU), postępowała zresztą tak samo.

Handlowe podejście Warty do stosunków z ubezpieczycielami i reasekuratorami z krajów socjalistycznych mogło wynikać z faktu, że towarzystwu udało się zachować zdobyty w poprzednich dekadach kapitał wiedzy i kulturę organizacyjną. Po wojnie do pracy w Warcie nie powróciła już większość jej przedwojennych pracowników. Ich miejsce zajęli jednak głównie ludzie mający doświadczenie ubezpieczeniowe – dawni pracownicy PZUW bądź towarzystw prywatnych. Ideologia nie odgrywała w ich codziennej pracy decydującej roli⁶⁴. Nadzorującym Wartę urzędnikom również nie zależało na tym, aby towarzystwo zaczęło kierować się względami politycznymi, zamiast orientacją na przysparzanie państwu dewiz.

⁶¹ Tamże, k. 32–38.

⁶² AAN, Ministerstwo Finansów, sygn. 2/27, bp.

⁶³ AAN, Warta, sygn. 17/24, k. 8, 13.

⁶⁴ J. Adamowski, M. Jabłonowski, dz. cyt., s. 81; zob. też M. Brzostek, *Ludzie, którzy wnieśli duży wkład do rozwoju ubezpieczeń w Polsce, cz. 2: Okres 1915–1984*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1988, nr 10, s. 13–23.

Gry z rynkiem

Jednym z zadań stawianych przed Wartą było dostarczanie państwu dewiz poprzez operacje reasekuracji czynnej. Oznaczało to, że Warta przyjmowała na siebie odpowiedzialność z tytułu ubezpieczeń obiektów położonych na terytorium innych krajów czy też ładunków lub statków należących do obcych przewoźników. W związku z tymi umowami poddawała się również jurysdykcji obcych sądów. Jej istnienie jako spółki prawa handlowego wynikało z obawy o to, aby skarb państwa nie został zmuszony do pokrywania zobowiązań wynikających z tych umów. Istnienie formalnie niezależnego podmiotu zajmującego się reasekuracją otwierało jednak również możliwość podejmowania specyficznych gier z partnerami zagranicznymi. Można to prześledzić na kilku przykładach.

Wymowne są zmiany postanowień umów reasekuracyjnych zawieranych przez Wartę z PZUW (PZU). Przy normalnych relacjach rynkowych Warta zabiegałaby o to, aby warunki finansowe umowy z ubezpieczycielem bezpośrednim były dla niej jak najkorzystniejsze. Pertraktacje dotyczyłyby zapewne wysokości prowizji reasekuracyjnej, którą ubezpieczyciel otrzymuje za odstępowane reasekuratorowi polisy. Toczyłyby się pewnie również wokół udziału ubezpieczyciela w zysku, należnego mu w przypadku korzystnego dla reasekuratora przebiegu umowy. W tym przypadku o normalnych rozmowach handlowych nie było mowy. Warta nie oponowała na przykład wobec podwyższania prowizji płaconych ubezpieczycielowi. Wprowadzała po prostu odpowiednie poprawki do swoich umów retrocesyjnych, czyli przenosiła koszty podwyżek na swoich zagranicznych partnerów. Barięrami były tu warunki finansowe umów obowiązujące na rynkach światowych.

Gra Warty z rynkiem zachodnim toczyła się również wokół ważnego dla polskiej gospodarki w latach pięćdziesiątych problemu ubezpieczeń polskich statków pływających do Chin. Rozliczenia handlowe z Chinami prowadzone były w dolarach, stąd ich szczególna atrakcyjność w sytuacji płatniczej, w jakiej znajdowała się Polska. Z inicjatywy amerykańskiej Chiny objęte zostały embargiem handlowym, a z racji operacji marynarki amerykańskiej i tajwańskiej u ich wybrzeży sytuacja, która tam panowała, bliska była warunkom wojennym⁶⁵. Statki płynące do Chin narażone były na konfiskatę przez władze Tajwanu. Mimo wiążą-

⁶⁵ E.G. Moise, *Modern China*, London 1994, s. 134–136; M. Gawron, *Stosunki chińsko-amerykańskie*, [w:] *Chiny w stosunkach międzynarodowych*, red. K. Iwańczuk, A. Ziętek, Lublin 2003, s. 118.

cego się z tym ryzyka, latem 1950 r. polskie jednostki rozpoczęły regularną żeglugę do Chin. Bazą linii żeglugowej obsługującej ten kierunek stała się Gdynia. Przez Gdynię do Chin płynęły nie tylko ładunki polskie, ale również pochodzące z państw Europy Zachodniej, ponieważ tamtejsi przedsiębiorcy nie zawsze ściśle przestrzegali zakazu handlu z Chinami. Na linię chińską kierowano statki obsługujące inne połączenia, nawet jeśli ich charakterystyka techniczna nie odpowiadała warunkom, jakie powinny spełniać jednostki udające się w długie rejsy na Daleki Wschód. Dzięki zawieranim przez Wartę umowom retrocesyjnym znaczna część ryzyka wynikającego z ubezpieczeń statków podróżujących do Chin przenoszona była na działające na rynku londyńskim towarzystwa reasekuracyjne. Dlatego w umowach ubezpieczenia między armatorem a PZUW (PZU) musiały obowiązywać stawki wyznaczone przez komitet porozumiewawczy londyńskich ubezpieczycieli. Były one następnie przenoszone do umów reasekuracyjnych zawieranych między PZUW (PZU) a Wartą i umów retrocesyjnych między Wartą a jej partnerami zachodnimi.

Ryzyko wojny, przez które rozumiano także szkodę doznaną przez armatora w wyniku konfiskaty jednostki w związku z działaniami zbrojnymi, było wyłączone ze standardowych warunków ubezpieczenia, na jakich zawierano umowy casco statków morskich. Można było ubezpieczyć takie ryzyko osobno, ale stawki żądane w Londynie za takie rozszerzenie ochrony były wysokie. Warta zabiegała o ich obniżenie. Wystąpienie ze względów taktycznych firmował jednak armator. Podstawą działań Warty uczyniono jego memoriał wystosowany do PZUW, w którym protestował przeciwko wysokości stawek ubezpieczeniowych. W rzeczywistości treść owego dokumentu ustalono na naradzie, w której uczestniczyli przedstawiciele wszystkich zainteresowanych instytucji, a inicjatorem całej akcji było Ministerstwo Żeglugi, dążące po prostu do obniżenia wydatków dewizowych państwa⁶⁶. Spór między armatorem a ubezpieczycielem i reasekuratorem był zatem w tym wypadku pozorowany, aby wzmocnić pozycję negocjacyjną Warty. Administracyjny nakaz obniżenia ceny ubezpieczenia przełożono na język zrozumiały dla przedsiębiorców działających w warunkach rynkowych: posłużono się argumentem, że ubezpieczyciel i reasekurator znaleźli się pod presją armatora nieakceptującego wysokich stawek.

Władze Tajwanu skonfiskowały dwa polskie statki: w październiku 1953 r. „Pracę”, a w marcu następnego roku „Prezydenta Gottwalda”. Gra z rynkiem reasekuracyjnym toczyła się również wokół tego wyda-

⁶⁶ AAN, Warta, sygn. 17/30, k. 6–8.

rzenia. Po pierwsze, trzeba było udawać wobec reasekuratorów, którzy wypłacili swoje udziały w odszkodowaniach (w przypadku „Pracy” oznaczało to dla nich kwotę 337 tys. funtów, a w przypadku „Prezydenta Gottwalda” 753 tys.), że prawnym dysponentem statków stał się ich ubezpieczyciel, czyli PZU. Po drugie, należało tworzyć przynajmniej pozory, że PZU czyni starania o ich odzyskanie. W warunkach gospodarki rynkowej ubezpieczyciel po wypłacie odszkodowania wszedłby w prawa właściciela ubezpieczonych jednostek i starałby się je odzyskać, aby przynajmniej częściowo wyrównać sobie stratę. Reasekurator zaś i retrocedenci partycypowaliby w ewentualnych odzyskach. W rzeczywistości decyzji dotyczących statków nie podejmowało oczywiście PZU, lecz Ministerstwo Żeglugi. W dodatku starań o odzyskanie jednostek nie prowadzono specjalnie energicznie. Ich konfiskata została wykorzystana przez polskie władze państwowe do werbalnych ataków na Tajwan i Stany Zjednoczone. Przede wszystkim jednak po otrzymaniu odszkodowań od londyńskich reasekuratorów uznano, że statki były ubezpieczone powyżej swojej wartości, w tej sytuacji ich odzyskanie byłoby nieopłacalne. Poza tym w grę wchodziły zastrzeżenia natury politycznej: nie chciano prowadzić rozmów z przedstawicielami tajwańskich władz⁶⁷.

W przypadku handlu z Chinami reasekuracja służyła w jakimś sensie ochronie gospodarki przed ryzykiem politycznym. Na otwarcie regularnej żeglugi do Chin zdecydowano się zapewne tyleż ze względów politycznych, co z chęci poprawy bilansu płatniczego. Reasekuracja oznaczała przeniesienie znacznej części podwyższonego ryzyka wynikającego z sytuacji na Dalekim Wschodzie na zachodnie towarzystwa reasekuracyjne. Dla Warty ryzykowne kontakty z Chinami stawały się szansą: na przełomie 1951 i 1952 r. weszła w życie umowa Warty z Chińskim Ludowym Towarzystwem Ubezpieczeń. Warta reasekurowała ładunki importowane do Chin. Maksymalne odszkodowanie, jakie mogła wypłacić na podstawie tej umowy wynosiło 133 tys. dolarów⁶⁸. Była to najwyższa gwarancja udzielona przez Wartę w reasekuracji czynnej. Wziąwszy pod uwagę, że całość składki z reasekuracji czynnej zagranicznej pozyskanej przez Wartę w 1951 r. wyniosła 705 tys. dolarów brutto, a więc przed odliczeniem odszkodowań i prowizji, umowę należy uznać za ryzykowną. Z drugiej strony trudno się dziwić, że mały gracz światowego rynku reasekuracyjnego zaakceptował ryzyko trudne do przyjęcia dla jego największych uczestników.

⁶⁷ Tamże, sygn. 17/54, k. 3, 29, 30.

⁶⁸ Tamże, sygn. 17/24, k. 11.

Aby gry z rynkiem zachodnim były możliwe, należało utrzymać działające na nim podmioty w przekonaniu, że w polskich realiach ubezpieczający, ubezpieczyciel i reasekurator działają niezależnie od siebie i dysponują swobodą podejmowania decyzji oraz środkami niezbędnymi do ochrony swoich interesów ekonomicznych, a odpowiednie instytucje w bezstronny sposób rozstrzygają ewentualne spory między nimi. Przykładem może być postępowanie Warty w sprawie szkód w urządzeniach elektrycznych powstałych w zakładach przemysłu ciężkiego. Nadzorujące je ministerstwo zgłosiło roszczenia na początku 1952 r. Dotyczyły one wypadków z lat 1948–1949, o których wcześniej w ogóle nie informowano ubezpieczyciela, albo takich, za które PZUW wypłaciło już odszkodowanie, ale ministerstwo uznało, że jego wysokość nie pokrywa w pełni poniesionych strat. Komisja arbitrażowa uznała roszczenia za przedawnione. Mimo tego rozważano, czy nie uda się uzyskać odszkodowań od zagranicznych reasekuratorów uczestniczących w umowach ogniowych 1948 i 1949 r. Warta ostrzegała wówczas, że szkody niezgłoszone na czas zostaną przez reasekuratorów odrzucone, a w sprawie tych znanych wcześniej, w odniesieniu do których zakwestionowana została wysokość przyznanego odszkodowania, należałoby najpierw uzyskać orzeczenie komisji arbitrażowej, uznające roszczenia ministerstwa⁶⁹. Jak pokazuje ten przykład, Warta posiadała na tyle dużą autonomię, aby odwozić ministerialnych urzędników od działań, które oznaczałyby jawne pogwałcenie zapisów umów i zwyczajów panujących na rynku reasekuracyjnym. Ufano wiedzy jej pracowników na temat zasad, których należy przestrzegać w relacjach z zagranicznymi partnerami handlowymi. Z drugiej jednak strony towarzystwo nie uchylało się od współpracy w przedsięwzięciach mających tworzyć fikcję pozwalającą na wykorzystanie reguł postępowania obowiązujących na Zachodzie do uzyskania korzyści finansowych.

Fakt, że na rynku zachodnim obowiązywały inne reguły gospodarowania niż w kraju, rodził praktyczne kłopoty zarówno dla Warty, jak i dla PZU. Sumy ubezpieczenia polis podlegających reasekuracji wyznaczone były przez ubezpieczyciela w dolarach. Nie nadawał się do tego jednak oficjalny kurs, wynoszący 4 zł za dolara. Ceny ubezpieczanych od ognia towarów w magazynach okazałyby się w efekcie jego stosowania znacznie wyższe od cen obowiązujących na rynkach światowych. Sumy ubezpieczenia byłyby zatem niezwykle wysokie. W praktyce, stosując system różnych przeliczników dla różnych grup towarowych, posługiwano się kursem od 20 do 120 zł za dolara. W rozliczeniach we-

⁶⁹ AAN, Ministerstwo Finansów, sygn. 2/27, bp.

wewnętrznych owych współczynników nie uwzględniano. Okazywało się zatem, że suma ubezpieczenia polisy dolarowej odpowiada jedynie niewielkiej części złotówkowej wartości zmagazynowanych towarów. Na pozostałą część PZU wystawiało więc polisę ubezpieczeniową w złotych, która nie była już objęta umową reasekuracyjną. Miało to zapewnić przedsiębiorstwom uspołecznionym otrzymanie odszkodowania odpowiadającego księgowej wartości utraconych dóbr⁷⁰.

Problemy Warty wynikały również z prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej. Przeprowadzona w październiku 1950 r. reforma pieniężna znacznie poprawiła wyniki finansowe przedsiębiorstwa za ten rok. Zobowiązania Warty wobec partnerów zagranicznych zostały bowiem przeliczone według kursu 1 nowy złoty za 100 starych, a należności krajowe (czyli w praktyce płacona przez PZUW składka reasekuracyjna) według relacji 3 nowe złote za 100 starych⁷¹. Warto jednak zauważyć, że zarząd dla własnych potrzeb przygotował również bilans, w którym zastosowano jednolity przelicznik, po to, aby uzyskać bardziej przejrzysty obraz stanu finansowego firmy. Problem nie sprowadzał się jednak wyłącznie do dodatkowej pracy związanej z przygotowaniem dwóch wersji bilansu. Reforma walutowa skomplikowała również stosunki Warty z jej zachodnimi retrocesjonariuszami. W wyniku zmiany oficjalnego kursu złotówki wobec dolara trzykrotnie wzrosły bowiem roszczenia Warty związane z kosztami napraw statków w polskich stocznicach⁷². Umowy reasekuracyjne mogły na dobrą sprawę funkcjonować niezależnie od tego, na jakim poziomie został ustalony kurs dolara w stosunku do złotówki, pod warunkiem jednak, że zachowana była zasada, aby wypłacane przez reasekuratora odszkodowania przeliczać po tym samym kursie, co otrzymywaną przez niego składkę. Spory wybuchwały wtedy, gdy tak jak w sprawie wspomnianych wyżej kosztów remontów reguła ta została złamana.

Wnioski

Decyzje podejmowane w Polsce w latach 1949–1956 w sprawie reasekuracji wynikały z ówczesnego poziomu rozwoju międzynarodowego rynku ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego. Ubezpieczyciele bezpośredni nie mieli jeszcze wówczas doświadczenia wielkich strat, jakie

⁷⁰ Jeden z przykładów takiego rozwiązania zob. AAN, Warta, sygn. 17/24, k. 88.

⁷¹ Tamże, sygn. 17/5, bp.

⁷² AAN, Ministerstwo Finansów, sygn. 14/21, bp.

mogły spowodować roszczenia wynikające z ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, ze szkód polegających na zanieczyszczeniu środowiska albo spowodowanych przez kontakt z substancjami szkodliwymi dla zdrowia. Największymi zagrożeniami wydawały się w związku z tym katastrofy morskie. Wiedziano, że potencjalnie mogą one pociągnąć za sobą konieczność wypłaty odszkodowań liczonych w dziesiątkach milionów dolarów. Doświadczenia kilku dziesięcioleci rozwoju rynku reasekuracyjnego kazały również upatrywać źródeł wielkich szkód w katastrofach naturalnych. Szczególnie mocno do wyobraźni fachowców w dziedzinie ubezpieczeń przemawiał przypadek trzęsienia ziemi w San Francisco w 1906 r. i pożaru, który następnie strawił znaczną część miasta. Przez wiele dziesięcioleci zdarzenie to stanowiło punkt odniesienia dla światowego rynku ubezpieczeniowego. To właśnie w oparciu o nie próbowano przewidywać scenariusze przyszłych katastrof. W tej sytuacji trudno się dziwić, że również w Polsce największych potencjalnych zagrożeń upatrywano właśnie w ubezpieczeniach związanych z żeglugą morską i ogniowych. Fakt, że te rodzaje ubezpieczeń chronione były umowami reasekuracyjnymi, wynikał zatem po części z obowiązujących ówczesnie standardów oceny ryzyka ubezpieczeniowego.

Stosunkowo wąski zakres korzystania z ochrony reasekuracyjnej za granicą był jednak również efektem występujących w latach pięćdziesiątych tendencji do autarkizacji gospodarki. Nie jest przypadkiem, że po 1956 r., kiedy polskie stosunki gospodarcze z Zachodem uległy ożywieniu, rozszerzył się też zakres korzystania z usług reasekuracyjnych. Istotniejszą rolę w gospodarce zaczęły odgrywać również ubezpieczenia bezpośrednie związane z obrotem dewizowym. Efektem było rozszerzenie działalności Warty⁷³. Polskie rozwiązania dotyczące korzystania z ochrony reasekuracyjnej były podobne do przyjętych w innych krajach socjalistycznych. Nie wszędzie istniała odrębna firma reasekuracyjna. Reasekuracją mógł zajmować się także wyodrębniony dział państwowego ubezpieczyciela, prowadzący osobną rachunkowość. Regułą było jednak to, że reasekurację ograniczono do tych rodzajów ubezpieczeń, w których mogły powstać szkody dewizowe⁷⁴. Z tego m.in. powodu współpraca między firmami reasekuracyjnymi z Europy Wschodniej była stosunkowo luźna. Czasami można było ją wykorzystać, aby poprawić swoją pozycję negocjacyjną wobec partnerów zachodnich. Stało się tak choćby w przypadku opisanych tu rozmów w sprawie

⁷³ W okresie prac nad nową ustawą ubezpieczeniową zrodził się też projekt likwidacji Warty i przekazania reasekuracji do PZU; AAN, Warta, sygn. 15/10, k. 11, 12.

⁷⁴ Por. *Ubezpieczenia państwowe w krajach socjalistycznych*, red. E.W. Kolonin, Warszawa 1984, s. 159, 160, 199, 200, 235, 236.

stawek za ubezpieczenia transportów morskich polskiego węgla. Nie podjęto jednak na serio próby stworzenia alternatywnego systemu reasekuracyjnego, mimo że pojawiały się takie wstępne projekty. Ubezpieczyciele z Europy Wschodniej przynajmniej w ograniczonym zakresie korzystali z ochrony reasekuracyjnej na Zachodzie. W pewnym okresie wyjątkiem był sam Związek Radziecki. Ingostrach zajmował się reasekuracją czynną. Z kupowanej na zachodnich rynkach ochrony biernej w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych Rosjanie korzystali sporadycznie⁷⁵. Dopiero w kolejnych dziesięcioleciach zakres korzystania z zagranicznych usług reasekuracyjnych nieco się rozszerzył⁷⁶.

Przypadek Warty pokazuje, że nawet w warunkach izolacji ekonomicznej od Zachodu możliwe było wykorzystanie kapitału wiedzy fachowej i kontaktów zdobytych jeszcze w okresie międzywojennym. Obecność na zachodnim rynku wymuszała dostosowanie się do obowiązujących tam reguł. Z tego właśnie powodu trzeba było co najmniej maskować bezpośrednio podporządkowanie przedsiębiorstwa administracji państwowej, przekazywać partnerom żądane przez nich informacje, utrzymywać zbliżone do obowiązujących na rynkach zachodnich zasady taryfikacji i oceny ryzyka.

Poprawa pozycji Warty na międzynarodowym rynku reasekuracyjnym, na którą liczono w pierwszych latach po wojnie, okazała się niemożliwa. Skala jej operacji, tak jak w okresie międzywojennym, przedstawiała się skromnie w porównaniu z wielkimi eksporterami usług reasekuracyjnych. Obecność na rynku otwierała jednak przed przedsiębiorstwem pewne możliwości. Wspólne działania ubezpieczającego, PZUW (PZU) i Warty pozwalały niejednokrotnie bądź na przerzucenie strat wynikających z wypadków losowych za granicę bądź na ograniczanie kosztów kupowanej ochrony. Sytuacja na rynku w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych była korzystna dla towarzystw poszukujących ochrony reasekuracyjnej. Wzrastało wprawdzie zapotrzebowanie na zabezpieczenie przed szkodami o wielkich rozmiarach, jednocześnie jednak zaostrzała się konkurencja pomiędzy reasekuratorami. W Europie wynikało to z tego, że swoją nadszarpniętą w wyniku wojny pozycję rynkową odbudowywały towarzystwa niemieckie, a w Stanach Zjednoczonych z tego, że firmy zajmujące się wcześniej wyłącznie ubezpieczeniami bezpośrednimi, uznając, że ten rynek jest już nasycony, coraz częściej

⁷⁵ P.P. Rogers, *A survey of insurance in the USSR*, „The Journal of Insurance” 30, 1963, nr 2, s. 274.

⁷⁶ J. Siren, A. Sultanov, *Russian insurance industry and its future challenges*, Lappeenranta 2004 (Lappeenranta University of Technology, Northern Dimension Centre, 11), s. 20.

zaczynały oferować również usługi reasekuracyjne⁷⁷. Opisane powyżej sukcesy Warty we wprowadzaniu zmian do umów trzeba widzieć w kontekście takiej właśnie sytuacji rynkowej.

Nie ma nic dziwnego tym, że w systemie ścisłej kontroli państwa nad gospodarką Warta w swojej działalności realizowała cele wyznaczone przez państwo. Zachowywała jednak przy tym pewną autonomię. Kierownictwo firmy w takim zakresie, jak było to możliwe, starało się ograniczać ryzyko ponoszone przez przedsiębiorstwo w związku z koniecznością dostosowania się do zaleceń politycznych. Decyzje o zakresie korzystania z reasekuracji za granicą zapadały poza Wartą, choć z jej przedstawicielami konsultowano się przy ich podejmowaniu. Poza Wartą decydowano też np. o zaangażowaniu polskiej floty w żeglugę do Chin. Rezygnacja z części składki ogniowej otrzymywanej od PZUW w związku ze zmianą kształtu umowy albo faktyczne powstrzymanie się od działań dla odzyskania zatrzymanych przez władze Tajwanu statków to przykłady sytuacji, w których interes firmy ustępował ogólniejszym celom polityki państwa. Działalność Warty nie była jednak całkowicie podporządkowana polityce. Pomimo ministerialnych zaleceń, w doborze reasekuratorów uczestniczących w umowach biernych postępowano zgodnie z utartą praktyką handlową, zachowano standardy oceny ryzyka przy przyjmowaniu umów reasekuracji czynnej, a oceniając działalność brokerów, również na pierwszy plan wysuwano kwestie merytoryczne. Przy wszystkich różnicach wydaje się, że linia postępowania władz Warty przypominała tę, stosowaną przez niemieckich ubezpieczycieli w okresie rządów narodowych socjalistów, a opisaną przez Geralda Feldmana w jego książce na temat towarzystwa Allianz: działać na rzecz osiągnięcia celów wytyczonych przez władze państwowe, ale jednocześnie nie rezygnować z dobrych praktyk handlowych, aby nie narażać przedsiębiorstwa na dodatkowe straty⁷⁸. Zapewne dlatego, realizując zalecenia państwowe, Warta odnotowywała pozytywny wynik finansowy.

⁷⁷ E. Montalbetti, *Bieżące problemy i osiągnięcia światowej reasekuracji*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1957, nr 2, s. 10–14.

⁷⁸ G.D. Feldman, *Allianz and the German insurance business 1933–1945*, Cambridge 2001, s. 166.

Mariusz Jastrząb

Reinsurance in a Closed Economy. The Activity of the Warta Company
in the Years 1949–1956

(Summary)

The article is based on documents concerning the Warta Insurance Company and the ministries supervising it. The author intended to discover the reasons why at a time when the Polish economy was closed the state authorities decided that enterprises dealing with reinsurance should continue to exist and maintain trade contacts with their Western counterparts, and to find out how the objectives of reinsurance activity were defined in an economy aiming at autarchy. Moreover, the purpose of the article is to describe the grounds decisive for the range of benefiting from reinsurance protection and the form of reinsurance contracts.

Warta was part of a competitive international market and, at the same time, found itself under strict state control. Hence, the article also considers the limits of the company's autonomy and its possible impact on the decisions made by the authorities. The necessity of realising tasks designated by the state comprised a risk factor. The author discusses the strategies applied by the firm for reducing this hazard.

Mariusz Jastrząb – Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa;
e-mail: jastrzab@kozminski.edu.pl