

R A P O R T R O C Z N Y ' 9 2



Hestia[®]
insurance s.a.

SOPOCKIE TOWARZYSTWO UBEZPIECZENIOWE



Hestia

w mitologii greckiej bogini ogniska domowego - symbolu domu i rodziny, według Hezjoda najstarsza córka Rei i Kronosa. Poświęcone jej ogniska znajdowały się nie tylko w każdym domu, ale także w prytanejonach - siedzibach władz miejskich. Ważne dla całej Grecji były też ogniska w Delfach i Olimpie, skąd przenosili ogień

do swych przyszłych siedzib założyciele nowych kolonii. Hestii jako pierwszej oddawano cześć przy każdej ofierze. "Zaczynaj od Hestii" - mówiło popularne greckie przysłowie. Poświęcano jej także pierwszą i ostatnią ofiarę płynną ("libację") w czasie uczt i wymieniano jej imię jako pierwsze ze wszystkich imion boskich przy składaniu uroczystej przysięgi...

Spis treści

List Prezesa Zarządu	3
Hestia wczoraj, dziś, jutro	4
Sprawozdanie Zarządu	11
Wyniki finansowe.....	17
Opinia biegłego rewidenta ..	20
Rada Nadzorcza	22
Centrale, Przedstawicielstwa, Biura	24





zanowni Państwo,



wolnorynkowa gospodarka nie może funkcjonować bez sprawnego systemu ubezpieczeń. Hestia Insurance, pomimo młodego wieku, jest już jednym z uznanych i cenionych nie tylko przez fachowców towarzystw ubezpieczeniowych, które nie obawiają się konkurencji i rywalizacji nawet z największymi. Pamiętajmy, że trwałe przełamanie monopolu także i w tej dziedzinie służy nam wszystkim i wymusza lepszą jakość usług.

Do niedawna monopolistyczny rynek usług ubezpieczeniowych zmienia teraz swoje oblicze. Sukcesem w tej branży jest jednak nie tylko zdobyć klienta, ale przede wszystkim – utrzymać go i przekonać do własnej firmy.

Znajdujemy się dopiero na początku drogi, ale już stworzyliśmy solidne podstawy własnej działalności, które gwarantują dynamiczny rozwój firmy. Teraz czeka Hestię okres najtrudniejszy – długofalowy proces zdobywania wiarygodności i zaufania. Jednym z jego elementów jest właśnie publikacja corocznych raportów, w których zainteresowani mogą odnaleźć wszystkie niezbędne dane.

Mam przyjemność – w imieniu Zarządu – przedstawić Państwu pierwszy taki raport, zawierający między innymi zweryfikowany przez biegłego bilans na dzień 31 grudnia 1992, rachunek wyników oraz strukturę portfela ubezpieczeń. Rok 1992 Hestia Insurance skończyła na piątym miejscu w Polsce pod względem zbioru składek przypisanych brutto. Ponad osiemnastokrotny wzrost obrotów w porównaniu z rokiem 1991 stanowi wyzwanie dla zarządu, akcjonariuszy i pracowników. Spośród 27 zarejestrowanych i działających w Polsce towarzystw ubezpieczeniowych, Hestia Insurance wykazała się najbardziej dynamicznym rozwojem i największym przyrostem składek. Sytuacja ta stawia przed nami konieczność zasilenia kapitałowego, wynikającego z wymogów formalnych (podniesienie marginesu wypłacalności) i wychodzącego naprzeciw sugestiom naszych zachodnich partnerów reasekuracyjnych. Walne zgromadzenie akcjonariuszy podjęło już decyzję o podniesieniu kapitału spółki o dalsze 15 miliardów złotych poprzez wypuszczenie emisji akcji nowej serii.

Na rok 1993 planujemy prawie 3-krotne zwiększenie obrotów. Pociągnie to za sobą dalszy rozrost terenowych struktur, które objęły już swym zasięgiem cały kraj. W naszych przedstawicielstwach czekają na Państwa agenci, którzy reprezentują nie tylko nasze, ale także i Wasze interesy.

Raport, który przedstawiamy, jest jednym z elementów naszej otwartej polityki informacyjnej. Rzetelna i uczciwa informacja stanowi bowiem podstawę naszej działalności. Mam nadzieję, że ta lektura nie będzie czasem straconym i przekona Państwa do zawarcia bliższej znajomości z naszym towarzystwem.

Zapraszam do współpracy

Piotr Śliwicki

Prezes Zarządu



czoraj...

Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe Hestia Insurance zostało zarejestrowane jako spółka akcyjna 30 stycznia 1991 roku o kapitale akcyjnym 5 mld zł i zapasowym 1 mld zł przez następujących akcjonariuszy:

Bank Inicjatyw Gospodarczych SOPOT-BANK s.a., Sopot
Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego "Baltona", Gdynia
Morska Agencja Gdynia ,
Przedsiębiorstwo Usługowo-Produkcyjne "COMPLEX", Gdańsk
Morska Centrala Handlowa "Handlomor", Gdynia
Hestia sp. z o.o., Sopot
(późniejsi akcjonariusze to: Navimor, Gdańsk oraz
M&S Investment Group, Gliwice).

Faza koncepcyjna, czyli przygotowania do uruchomienia firmy i jej aktywnej działalności trwała ponad 6 miesięcy. Wzorowano się na rozwiązaniach sprawdzonych, od lat stosowanych na zachodnich rynkach. Pierwszą, historyczną polisę sprzedano w lipcu 1991, ubezpieczając gdańskie mieszkanie ówczesnego premiera Polski, Jana Krzysztofa Bieleckiego. Rok 1991 zamknięto wynikiem 9.400 mln zł składek

przypisanych brutto. Rok 1992 był okresem intensywnej rozbudowy towarzystwa i jej organizacyjnych struktur. W ciągu tego okresu Hestia Insurance zdobyła sobie ogólnopolską renomę, z przypisem składki 171,4 mld zł awansując na 5 miejsce w rankingu zarejestrowanych w Polsce towarzystw (wyłączając z tej konkurencji towarzystwa zajmujące się ubezpieczeniami na życie, które stanowią odrębną kategorię).



*D*ziś...

Hestia Insurance to nowoczesne, skomputeryzowane towarzystwo ubezpieczeniowe o zagranicznych zabezpieczeniach reasekuracyjnych, przystosowane do nowej sytuacji gospodarczej. W tej chwili Hestia dysponuje w skali całego kraju siecią 13

makro-przedstawicielstw oraz 360 agencji, dając zatrudnienie ponad 1500 pracownikom, współpracownikom, agentom i brokerom. Dzięki elastycznym, modyfikowanym warunkom ubezpieczeń udało się nam w pewnych dziedzinach przełamać dotychczasowe monopole (na Śląsku - na opracowanych przez nas zasadach ubezpieczyło się w Hestii blisko 50% kopalń, na Wybrzeżu - specjalizujemy się w ubezpieczeniach morskich). Byliśmy pierwszą firmą

ubezpieczeniową, która zareagowała na zagrożenia, związane z oszustwami ubezpieczeniowymi, tworząc sieć własnej policji (Działy Kontroli i Analiz), złożoną z wysokiej klasy fachowców. Nie zapominamy też o swoich społecznych powinnościach. Sponsorujemy znaczące wydarzenia artystyczne, kulturalne i sportowe; wspieramy fundację, placówki szkolne i opiekuńczo-wychowawcze, kluby, szpitale i przedszkola.





utro...

Zakończono przygotowania do kolejnej emisji akcji, dzięki której kapitał akcyjny ulegnie zwiększeniu do 23,1 mld zł. W dalszym ciągu rozbudowywać będziemy sieć swoich przedstawicielstw i agencji w oparciu o wysoko kwalifikowane kadry. Nie jesteśmy na rynku ubezpieczeniowym najwięksi, ale działamy sprawnie, szybko, nowocześnie. Nasza pozycja jest już na tyle silna i ugruntowana, aby poważnie myśleć o rywalizacji z największymi.

Jutro zaczyna się dziś...



foto: B. Nieznalski

"Działając na mocy art. 432 i 433 Kodeksu Handlowego w związku z par. 6 Statutu Spółki, Walne Zgromadzenie podwyższa kapitał akcyjny Spółki o kwotę: 15.000.000.000-zł (słownie: piętnaście miliardów złotych) tj. do kwoty 23.100.000.000-zł (słownie: dwadzieścia trzy miliardy sto milionów złotych), poprzez emisję nowych akcji imiennych Seria C o wartości nominalnej 5.000.000-zł (słownie: pięć milionów złotych) każda akcja."

(fragment uchwały Walnego Zgromadzenia STU Hestia Insurance S.A.
z dnia 30 kwietnia 1993)



foto: W. Węgrzyn

*S*prawozdanie Zarządu

z działalności STU
Hestia Insurance SA
w roku 1992

SYTUACJA GOSPODARCZA I FINANSOWA

Rok 1992 był pierwszym pełnym rokiem działalności STU Hestia Insurance S.A. W omawianym okresie Towarzystwo zebrało 171,401.8 mln zł składek przypisanych brutto, z czego 27,472.6 mln zł (16% składek przypisanych) zostało przekazanych reasekuratorowi. Po uwzględnieniu kwoty podwyższającej rezerwę składek (29,506.4 mln zł), wielkość składek na udziale własnym wyniosła 114,422.8 mln zł. W porównaniu z 1991 rokiem Towarzystwo zwiększyło obroty ponad 18 razy. Fakt ten postawił przed Hestią Insurance wymagania kapitałowe i organizacyjne. Odszkodowania i świadczenia na udziale własnym wyniosły 75,906.4 mln zł (66% składek na udziale własnym). Na kwotę tę składają się odszkodowania i świadczenia wypłacone na udziale własnym (51,425.4 mln zł) oraz przyrost rezerw na odszkodowania i świadczenia (24,481.0 mln zł). Koszty działalności ubezpieczeniowej na udziale własnym wyniosły 48,383.7 mln zł

(42% składek na udziale własnym) w tym: koszty akwizycji 42,456.8 mln zł, koszty administracyjne 23,256.2 mln zł, otrzymane prowizje reasekuracyjne 6,936.0 mln zł oraz rozliczone w czasie koszty akwizycji 10,393.3 mln zł. Łącznie powyższe odszkodowania i koszty wyniosły 108% składek na udziale własnym, co dało w efekcie ujemny wynik techniczny (po uwzględnieniu innych kosztów technicznych na udziale własnym w kwocie 118.8 mln zł) - 9,986.1 mln zł.

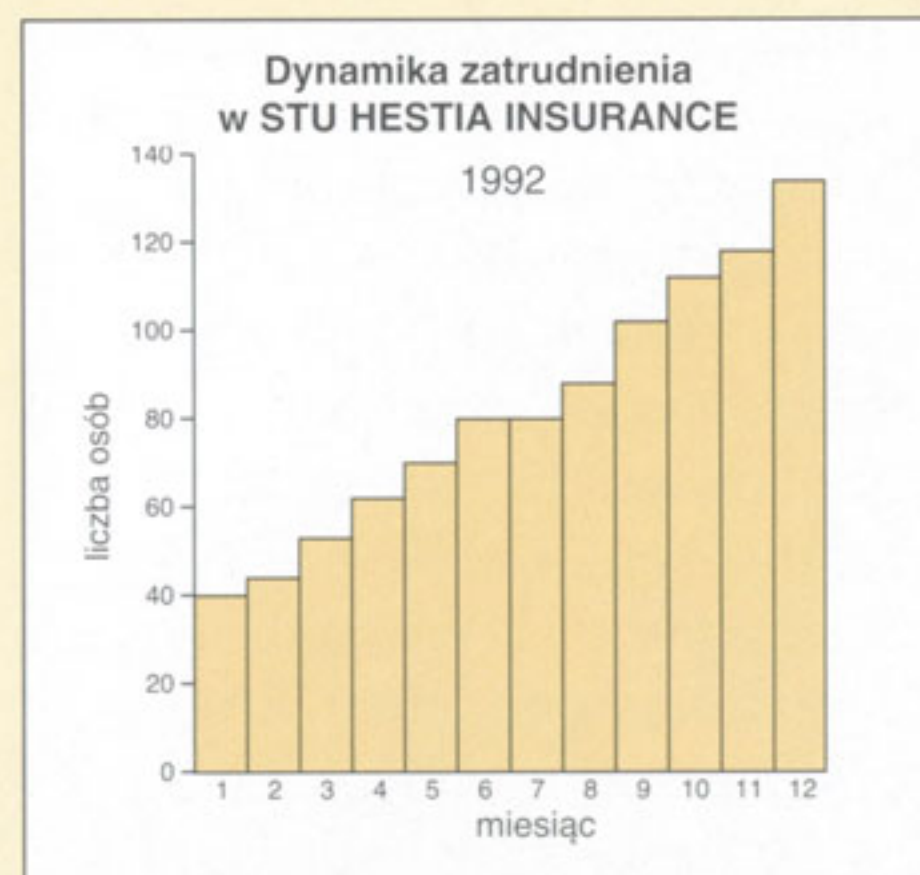
Na ujemny wynik techniczny złożyły się przede wszystkim następujące elementy:

- a/ konieczność utworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, których przyrost jest szczególnie dynamiczny i niezbędny w początkowym okresie rozwoju każdej firmy ubezpieczeniowej,
- b/ stosunkowo wysokie koszty administracyjne, co wynika z rozwoju firmy oraz konieczność inwestowania w tworzącą się sieć przedstawicielstw,
- c/ wysokie koszty pozyskania ubezpieczeń; jest to konsekwencją przyjętego przez Towarzystwo planu tworzenia



sieci akwizycyjnej opartej o zewnętrzne podmioty, co w konsekwencji powoduje odpowiednio wyższe koszty poprzez stawki prowizyjne. Uwzględniając przychody z lokat (głównie długoterminowe lokaty bankowe) oraz inne przychody i salda wyników, strata netto roku obrotowego wynosi 1,767.3 mln zł.

Bilans Hestii Insurance zamknął się sumą bilansową 113,800.6 mln zł. Aktywa składają się w 34.3% z lokat oraz 44.4% należności, łącznie pozycje te stanowią 78.7% aktywów. Po stronie pasywów największy udział mają fundusz techniczno-ubezpieczeniowy - 52.2% oraz rozliczenia międzyokresowe - 26.2%. Oprócz wielokrotnego przyrostu obrotów, rozwój Towarzystwa charakteryzował się wzrostem ilości placówek terenowych (w 1992 otworzono 8 przedstawicielstw w miastach wojewódzkich) oraz zwiększonym zatrudnieniem etatowym (z 40 do blisko 150 osób).



Poczynione inwestycje wymagały także przedsięwzięć promocyjnych i pozyskania pośredników ubezpieczeniowych. Wszystkie te

działania pochłonęły znaczną część wydatków inwestycyjnych i trudno jest oczekiwać natychmiastowego zwrotu tych nakładów. Powstawanie nowych firm ubezpieczeniowych, trudna sytuacja na rynku ubezpieczeniowym po upadku Westy oraz problemy finansowe dużych przedsiębiorstw państwowych stwarzają dodatkowe problemy w walce konkurencyjnej.

PRZEBIEG UBEZPIECZEŃ I SZKODOWOŚCI

Ze względu na krótki okres funkcjonowania Hestii Insurance na rynku ubezpieczeniowym, nie można wyciągać zbyt daleko idących wniosków jeśli chodzi o kształtowanie się szkodowości w poszczególnych grupach ryzyk. Można jednak dostrzec pewne, ukształtowane w 1992 roku tendencje. Zdecydowanie najwyższą szkodowość zanotowano w ubezpieczeniach casco (ponad 170%). Stosunkowo wysoką szkodowość zanotowaliśmy w ubezpieczeniach finansowych (90%). Szkodowość w ubezpieczeniach mienia od ognia, kradzieży i innych zdarzeń wyniosła 51.9% i stanowi wielkość, która pozwala na osiągnięcie pozytywnego wyniku technicznego z zawieranych ubezpieczeń. W pozostałych grupach ryzyk zanotowano następujące wielkości szkodowości: oc - 25.4%,

cargo - 11.9%, NW - 32.2%. Przeciętna szkodowość w 1992 roku wyniosła 58%.

KAPITAŁY WŁASNE

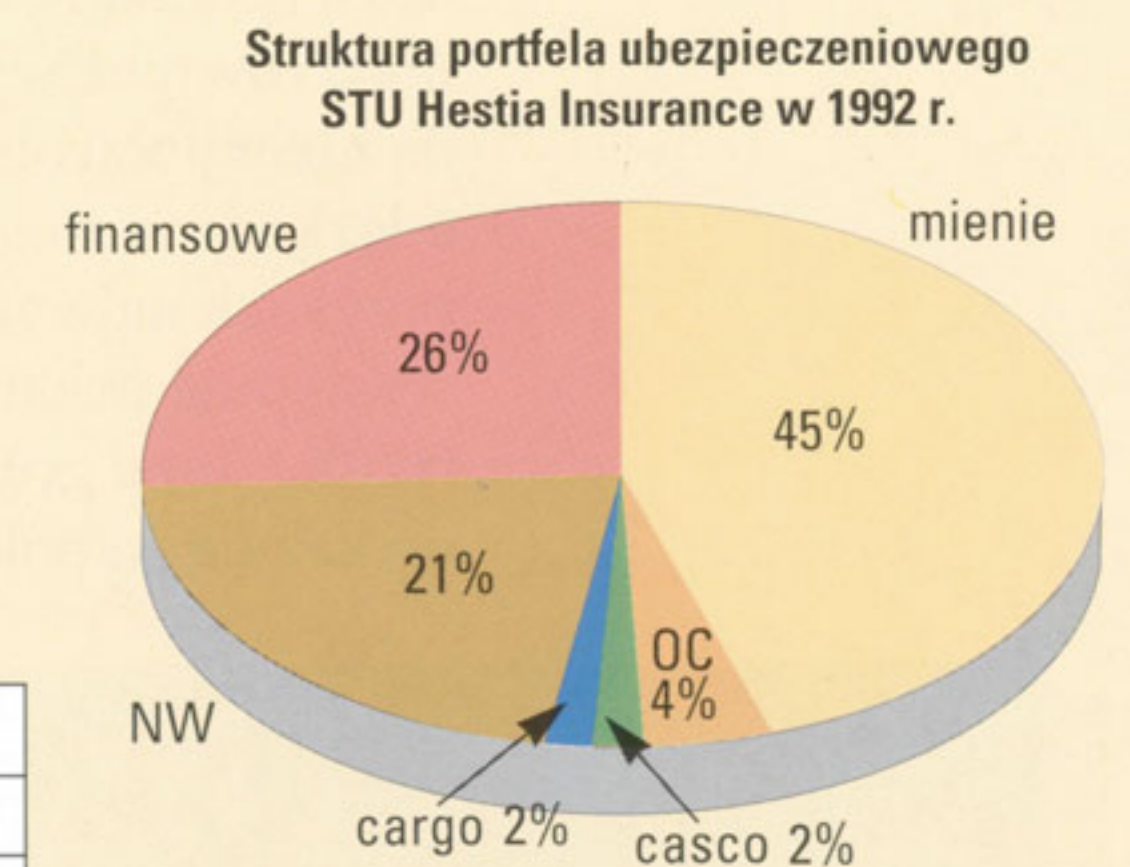
W 1992 roku nastąpiło podniesienie kapitału akcyjnego Hestii Insurance do 8,100 mln zł. Akcje drugiej emisji zostały objęte przez dotychczasowych akcjonariuszy.

STRUKTURA PORTFELA UBEZPIECZEŃ

W 1992 roku miał miejsce prawie 20-krotny wzrost składki przypisanej brutto. Największy przyrost nastąpił w zakresie ubezpieczeń mienia od szkód elektrycznych. Łącznie składka przypisana z tytułu zawartych umów ubezpieczenia mienia od ognia, kradzieży i innych zdarzeń losowych wzrosła 13-krotnie, natomiast ilość ryzyk 9-krotnie. Świadczy to o tym, iż średnia składka z jednego ryzyka w 1992 r. była większa aniżeli w 1991. Dynamiczny, 44-krotny wzrost składki przypisanej nastąpił

Struktura portfela ubezpieczeń			
	składka przypisana		
Ryzyko	1992	1991	zmiana
mienie	45.2%	63.7%	-18.5%
oc	4.1%	3.5%	0.6%
casco	2.1%	1.8%	0.3%
cargo	1.6%	4.2%	2.6%
NW	21.0%	15.5%	5.5%
finansowe	25.6%	10.6%	15.0%
morskie	0.4%	0.8%	-0.4%
RAZEM	100.0%	100.0%	

w zakresie ubezpieczeń finansowych. Był to nowy produkt Hestii, wprowadzony na rynek w 1991 r. Struktura portfela ubezpieczeń uległa jednej zasadniczej zmianie, polegającej na wzroście udziału składek z ubezpieczeń finansowych (przyrost o 11 punktów procentowych) i spadku udziału ubezpieczeń mienia od ognia, kradzieży i innych zdarzeń losowych (zmniejszenie o 14 punktów procentowych). Udział składek z pozostałych ubezpieczeń wahał się w podobnych granicach jak w 1991 r.





ODSZKODOWANIA

W 1992 roku STU Hestia z tytułu zawartych umów ubezpieczenia wypłaciła łącznie w postaci odszkodowań (bez kosztów likwidacji) kwotę 48,131.4 mln zł, z czego 17,901.7 mln zł (37.2%) przypadło na ubezpieczenia finansowe, 15,647.0 mln zł (32.5%) przypadło na ubezpieczenie mienia od ognia, kradzieży i innych zdarzeń losowych, natomiast 11,536.8 mln zł (24%) to wypłaty z tytułu zawartych umów ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków. Na pozostałe grupy przypadło 6.3% ogólnych wypłat. Obciążenia z tytułu wypłat w grupie finansowej zmniejsza kwota 1,885.9 mln zł zainkasowanych regresów. Jednak szkodowość w tej kategorii ryzyka jest stosunkowo duża (ponad 90%), na co wpływ mają również wysokie rezerwy na nie wypłacone odszkodowania. W pozostałych ryzykach najwyższa szkodowość występuje w kategorii "casco" (170%). Inne grupy ubezpieczenia wykazują współczynnik



szkodowości poniżej 60%. Ogółem przeciętna szkodowość w skali całej firmy wynosi 58%.

LOKATY KAPITAŁOWE

Towarzystwo lokowało środki finansowe głównie na długoterminowych rachunkach bankowych. Powyższe stanowią 96% lokat ogółem. Są to w zależności od potrzeb lokaty roczne i 3-miesięczne. Pozostałe 4% lokat stanowią: pożyczka hipoteczna, nieruchomości oraz nabyte akcje w innych spółkach.

REZERWY TECHNICZNO-UBEZPIECZENIOWE

Głównym celem tworzenia rezerw jest maksymalne zabezpieczenie interesów klientów naszego Towarzystwa, w związku z czym proces budowania rezerw będzie kontynuowany w roku 1993 do momentu stabilizacji obrotów firmy na jeszcze wyższym poziomie. Rezerwę składek na koniec 1992 r. ustalono metodą indywidualną dla ubezpieczeń mienia od ognia, kradzieży i innych zdarzeń losowych, ubezpieczeń oc, casco i cargo. Dla ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków oraz finansowych zastosowano metodę ryczałtową (jako procent składki przypisanej). Rezerwę na nie wypłacone odszkodowania określono na podstawie danych od likwidatorów, metodą szczegółową.

REASEKURACJA

Rok 1992 był pierwszym rokiem aktywnej działalności reasekuracyjnej. Umowy obligatoryjne dotyczyły następujących grup ubezpieczeń:

- mienia (ogień, kradzież, szkody elektryczne)
- odpowiedzialności cywilnej
- motoryzacji (oc+auto-casco)
- ubezpieczeń morskich (cargo+casco morskie)

Partnerami reasekuracyjnymi STU Hestia Insurance w w/w umowach były głównie firmy krajowe. Udział reasekuratora w odszkodowaniach za cztery kwartały wynosi 1,129 mln zł. Reasekuratorzy uczestniczą w ryzyku do momentu wygaśnięcia polisy, a więc maksymalnie do 31.12.93 r. W związku z tym można się spodziewać, że udział reasekuratorów w wypłacie odszkodowań wzrośnie. Główną grupą ryzyk reasekurowanych było mienie - 80% całości.

Sopot 31 marca 1993

Zarząd STU Hestia Insurance w składzie:

Prezes Zarządu
Piotr Śliwicki

Wiceprezes d/s ubezpieczeń
i reasekuracji
Witold Janusz

Wiceprezes d/s finansowych
i organizacyjnych
Grzegorz Szatkowski





Wyniki finansowe

BILANS NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 1992 R.

Bilans STU Hestia Insurance został opracowany w oparciu o przepisy Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 27 grudnia 1990 r. w sprawie zasad rachunkowości ubezpieczeniowej i sprawozdawczości finansowej oraz zasad obliczania wyniku finansowego ubezpieczycieli (Dz. U. Nr 6/91, poz. 23).

Bilans STU Hestia zamyka się sumą bilansową 113,800,587,032 zł (w 1991 r. 12,117,237,769 zł).

Poszczególne pozycje aktywów i pasywów wykazano w bilansie przy zachowaniu następujących zasad:

- wartości niematerialne i prawne ujęto według cen ich nabycia lub poniesionych na nie kosztów po zmniejszeniu o umorzenie,
- nieruchomości wykazano według cen ich nabycia zmniejszonych o umorzenie,
- pożyczki hipoteczne udzielone przez STU Hestia oraz akcje i udziały nabyte przez Towarzystwo ujęto według cen nabycia lub wartości nominalnej,
- terminowe wkłady pieniężne w bankach oraz środki pieniężne w obrocie ustalono według wartości nominalnej,
- należności i roszczenia jak również zobowiązania wykazano według wartości ustalonej przy ich powstaniu,

- rzeczowe składniki majątku wykazano zgodnie z ich wartością początkową pomniejszoną o umorzenie,
- kapitały i fundusze własne określono zgodnie z postanowieniami Statutu,
- fundusze i rezerwy techniczne ustalono na podstawie obowiązujących w STU Hestia regulaminów tworzenia i sposobu wykorzystywania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

	1992		1991		
	Wartość (w mln zł)	%	Wartość (w mln zł)	%	1992/ 1991
AKTYWA	113,800.6	100%	12,117.2	100%	9.4
Aktywa zmniejsz. fund. własne	0.0	0.0%	20.0	0.2%	0.0
Wartości niematerialne i prawne	486.1	0.4%	648.1	5.3%	0.7
Lokaty	39,025.3	34.3%	1,000.0	8.3%	39.0
Należności i roszczenia	50,490.5	44.4%	3,508.1	29.0%	14.4
Rzeczowe składniki majątku	5,265.1	4.6%	575.1	4.7%	9.2
Środki pieniężne w obrocie	6,373.0	5.6%	2,893.2	23.9%	2.2
Przedpłaty i rozliczenia m-okr	10,393.3	9.1%	855.3	7.1%	12.2
Wynik finansowy	1,767.3	1.6%	2,617.4	21.6%	0.7
PASYWA	113,800.6	100%	12,117.2	100%	9.4
Kapitały i fundusze własne	6,482.6	5.7%	6,000.0	49.5%	1.1
Fundusze i rezerwy techniczne	59,483.4	52.3%	5,495.9	45.4%	10.8
Zobowiązania	18,007.1	15.8%	589.4	4.9%	30.6
Przychody przyszłych okresów	29,827.5	26.2%	31.9	0.3%	935.0



Na dziewięciokrotny wzrost sumy bilansowej największy wpływ miały następujące pozycje aktywów i pasywów:

- 1) lokaty – zwiększyły się o 38,025.3 mln zł (ponad 39-krotnie), na co składały się poniższe pozycje:
 - nieruchomości: 257.0 mln zł,
 - pożyczka hipoteczna: 1,500 mln zł,
 - akcje: łącznie 596.5 mln zł,
 - lokaty terminowe w bankach: łącznie: 36,671.9 mln zł.

Polityka inwestycyjna w roku 1992 polegała głównie na lokowaniu wkładów terminowych w bankach, oferujących najkorzystniejsze warunki oprocentowania i zapewniających bezpieczeństwo ulokowanych środków pieniężnych.

	Wartość (w mln zł)
Składki przypisane brutto	171,403.8
Udział reas. w składkach	27,472.6
Zmiany st. rezerw skl. na udz. własnym	29,506.4
Składki na udziale własnym	114,422.8
Odszkodowania i świadczenia wypłacone	52,554.7
Udział reas. w odszk. i świadc. wypł.	1,129.2
Odszk. i św. wypłacone na udz. wł.	51,425.7
Zmiany stanu rez. na odszk. na udz. wł.	24,481.0
Odszk. i świadczenia na udz. własnym	75,906.4
Koszty akwizycji	42,456.8
Koszty administracyjne	23,256.2
Otrzymane prowizje reas.	6,936.0
Rozliczone w czasie koszty akwizycji	10,393.3
Koszty dział. ubezp. na udziale własnym	48,383.7
Inne koszty techniczne na udz. własnym	118.8
WYNIK TECHNICZNY	-9,986.1
Przychody z lokat	7,349.2
Koszty działalności lokacyjnej	-56.3
Inne przychody	1,304.8
Zyski nadzwyczajne	27.6
Straty nadzwyczajne	-406.4
ZYSK/STRATA NETTO ROKU OBR.	-1,767.3

- 2) należności i roszczenia – przyrost do 50,490.5 mln zł (prawie 14-krotny). Na wysoki poziom należności miały wpływ trzy składniki: rozkładanie zapłaty składki na raty, przesunięcia czasowe w rozliczeniach składki z pośrednikami.
- 3) przedpłaty i rozliczenia międzyokresowe – przyrost 12-krotny. Na końcową kwotę 10,393.3 mln zł składają się zapłacone i rozliczane w czasie koszty akwizycji.
- 4) rzeczowe składniki majątku – przyrost 9.1 krotny do kwoty 5,265.1 mln zł.
- 5) środki pieniężne w obrocie – wzrost do 6,373.0 mln zł (2.2 – krotny).
- 6) rozliczenia międzyokresowe – wzrost do 29,827.5 mln zł (935-krotny)
- 7) zobowiązania – zwiększenie do 18,007.1 mln zł (30.6 – krotnie). Główną pozycję stanowią tu zobowiązania wobec reasekuratora – 15,666.9 mln zł.
- 8) rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – przyrost do 59,483.4 mln zł (10.8-krotnie). Główną przyczyną zwiększenia funduszy techniczno-ubezpieczeniowych był znaczny przyrost obrotów w 1992 r.

RACHUNEK WYNIKÓW

Rachunek wyników zamyka się stratą w wysokości 1,767.3 mln zł. Wynik ten jest przede wszystkim spowodowany koniecznym wzrostem rezerw techniczno-ubezpieczeniowych (wynikającym ze znacznego przyrostu składki) oraz nakładami inwestycyjnymi,

związanymi z dynamicznym rozwojem firmy i jej struktur w całej Polsce. Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe zamknęły się na koniec 1992 r. kwotą 59,483.4 mln zł, z czego 34,332.9 mln zł przypadało na rezerwę składek i rezerwę na pokrycie ryzyk niewygaśłych oraz 25,150.5 mln zł przypadało na rezerwę na nie wypłacone odszkodowania i świadczenia.

MARGINES WYPŁACALNOŚCI

Obliczony zgodnie z załącznikiem do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 14 grudnia 1990 r. margines wypłacalności wynosi:

$$MW1 = (120,000 \cdot 18\% + 51,401.8 \cdot 16\%) \cdot (51,425.4 + 24,481.0) / (52,554.7 + 29,047.7 - 669.5)$$

$$MW1 = 27,972.0 \text{ mln zł.}$$

Wysokość środków własnych obliczona na podstawie par.1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 14 grudnia 1990 r. wynosi (dane w mln zł):

- aktywa: 113,800.6 pomniejszone o fundusze i rezerwy techniczne: 59,483.4
- zobowiązania: 18,007.1
- wartości niematerialne i prawne: 486.1
- przedpłaty i rozliczenia



międzyokresowe: 10,393.3
- strata netto roku obrotowego: 1,767.3
- środki własne: 23,663.4 mln zł.

PRZEWIDYWANE KIERUNKI ROZWOJU

Hestia Insurance planuje osiągnąć blisko trzykrotny wzrost składki przypisanej w 1993 r. Jeśli chodzi o strukturę ubezpieczeń, to nadal powinny dominować ubezpieczenia mienia przemysłowego oraz ubezpieczenia grupowe NW. Ze względu na wysoką szkodowość, Towarzystwo planuje ograniczyć zawieranie ubezpieczeń finansowych oraz poprawić jakość sprzedawanego produktu. Również ubezpieczenia komunikacyjne, a szczególnie auto casco nie będą stanowiły dominującego ryzyka w portfelu Hestii Insurance w 1993 r. Towarzystwo będzie dążyło do skrócenia spływu składek, aby możliwie szybko i optymalnie lokować środki zdeponowane przez klientów. W roku 1992 Hestia spełniała wymogi kapitału gwarancyjnego, a w związku z przewidywaną emisją akcji III serii środki własne ulegną dalszemu zwiększeniu.



OPINIA BIEGŁEGO REWIDENTA

dla Rady Nadzorczej S.T.U. "Hestia Insurance" S.A. w Sopocie

I. Przeprowadziłem badanie sprawozdania finansowego Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeniowego "Hestia Insurance" Spółka Akcyjna w Sopocie, ul. Reja 13/15, obejmującego:

- bilans sporządzony na dzień 31.12.1992 r., który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę zł 113.800.587.032,- i zamyka się stratą netto zł 1.767.265.132,-
- techniczny rachunek wyników za okres 1992 r., wykazujący ujemny wynik techniczny w kwocie zł 9.986.098.900,-
- ogólny rachunek wyników za okres 1992 wykazujący stratę netto roku obrotowego w wysokości zł 1.767.265.132,-
- wykaz lokat kapitałowych na dzień 31.12.1992 r.
- zestawienie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych na dzień 31.12.1992 r.
- rozliczenie środków własnych i obcych na dzień 31.12.1992 r. wykazujące stan:

• kapitałów i funduszy własnych	23.663.397 tys. zł
• funduszu ubezpieczeniowego	59.484.408 tys. zł
• zobowiązań	18.007.107 tys. zł
- księgi rachunkowe stanowiące podstawę do sporządzenia w/w sprawozdań.

II. Badanie przeprowadziłem stosownie do przepisów Ustawy z dnia 19.10.1991 r. o badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych oraz biegłych rewidentach i ich samorządzie (Dz. U. nr 111, poz. 480 oraz z 1992 nr 4 poz. 85) oraz tymczasowych norm badania rocznych sprawozdań finansowych ustalonych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

III. Moim zdaniem sprawozdanie zostało sporządzone zgodnie z przepisami rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 27 grudnia 1990 roku w sprawie zasad rachunkowości ubezpieczeniowej i sprawozdawczości finansowej oraz zasad obliczenia wyniku finansowego ubezpieczycieli (Dz. U. z 1991 r. nr 6 poz. 23), z zachowaniem ciągłości ksiąg rachunkowych. Odzwierciedla ono prawidłowo i rzetelnie wynik działalności gospodarczej za rok 1992 oraz sytuację majątkową i finansową badanej jednostki. Zakładając, że działalność gospodarcza będzie kontynuowana, zwracam uwagę na występujący na dzień 31 grudnia 1992 roku niedobór kapitału, który powinien być w jak najkrótszym czasie uzupełniony.

Czesław Babnis

Biegły Rewident

Sopot, dnia 31 marca 1993



„Rada Nadzorcza obowiązana jest wykonywać stały nadzór nad działalnością spółki w całym zakresie jej działania, a w szczególności dokonywać badania zamknięć bilansowych, sprawozdań Zarządu co do podziału zysków i strat oraz składać Walnemu Zgromadzeniu coroczne sprawozdanie z wyników tych Badań.”

(Statut STU Hestia Insurance S.A., 26.1)

SKŁAD RADY NADZORCZEJ STU HESTIA INSURANCE S.A.

Przewodniczący: dr Jerzy ZAJADŁO (Uniwersytet Gdański)

Wiceprzewodniczący: Jerzy Figarski

Wiceprzewodniczący: dr Krzysztof Piotr ŁABENDA (Bank PKO SA)

Członkowie:

prof. dr hab. Zdzisław BRODECKI (Uniwersytet Gdański)

Jerzy KOBYLIŃSKI (Solidarność Chase Bank)

Janusz ŁĘGOWSKI (Morska Agencja – Gdynia)

prof. dr hab. Jerzy MŁYNARCZYK (Uniwersytet Gdański)



Szanowni Państwo,

rola Rady Nadzorczej w firmie, działającej w tak ważnej i delikatnej materii jak ubezpieczenia, wydaje się szczególnie istotna. Z jednej strony - dla naszych akcjonariuszy - mamy stanowić rękojmię harmonijnego i racjonalnego rozwoju towarzystwa, z drugiej zaś - zagwarantować klientom poczucie bezpieczeństwa i stabilności prawnej oraz finansowej. Dlatego też skład Rady Nadzorczej STU Hestia Insurance s.a. nie jest przypadkowy - zaprosiliśmy do współpracy wybitnych teoretyków z dziedziny prawa, jak i doświadczonych praktyków z zakresu finansów, bankowości i gospodarki morskiej. Z tego składu odczytacie Państwo również pewne preferencje w ogólnej „filozofii ubezpieczeniowej” naszej firmy.

Od początku działalności Towarzystwa Rada Nadzorcza wykonywała swoje podstawowe działania poprzez cykliczną ocenę bieżących sprawozdań Zarządu, zarówno w zakresie sytuacji finansowej, kierunków polityki reasekuracyjnej, rozwijania nowatorskich form ubezpieczeń, jak i perspektyw dalszego rozwoju Hestii Insurance. W minionym roku Rada czuwała także nad rozwojem kadrowym naszego Towarzystwa, rozszerzając skład Zarządu o Wiceprezesa d/s Finansowych i Wiceprezesa d/s Ubezpieczeń i Reasekuracji.

Staraliśmy się także i myślę, że nam się to udało - wypracować bardziej partnerski niż w innych firmach model współpracy z Zarządem, nie zaniedbując swojej podstawowej funkcji kontrolnej. Rada Nadzorcza w sposób aktywny i twórczy włączyła się w prace nad stworzeniem nowoczesnego systemu ubezpieczeń, elastycznego i przystosowanego do nowej sytuacji gospodarczej. Rok 1992 dowiódł, że działania te przyniosły wymierne efekty finansowe dla nas i naszych klientów. Bezpieczna polityka finansowa, zagraniczne zabezpieczenia reasekuracyjne, rozwijanie nowoczesnych form ubezpieczeń - wszystko to zaowocowało w minionym roku dynamicznym, ale kontrolowanym rozwojem sieci przedstawicielstw, znacznym przyrostem składek oraz opanowaniem kolejnych segmentów ubezpieczeniowego rynku. Te sukcesy nie byłyby możliwe bez wykształconej, wysoko wykwalifikowanej kadry. Pragnę więc w imieniu całej Rady serdecznie podziękować członkom Zarządu i wszystkim pracownikom za ich dotychczasową pracę i zaangażowanie

Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jerzy Zajadło
dr Jerzy Zajadło

**CENTRALA
BIURA ZARZĄDU**

81-875 Sopot
ul. M. Reja 13/15
tel. (0-58) 51-20-13, 51-32-05 w. 2113
fax (0-58) 51-20-14, tlx 054212 hest pl
komertel 39-12-18-26

**BIURO UBEZPIECZEŃ
MORSKICH**

81-963 Gdynia
ul. Pułaskiego 8, pok. 44, II p.
tel. (0-58) 27-22-17
tel./fax (0-58) 20-60-70, 27-22-16
telex 054109 bumg pl



PRZEDSTAWICIELSTWA

82-300 Elbląg
ul. Hetmańska 28
tel./fax (0-50) 260-01
dyrektor Stanisław Sionek

44-100 Gliwice
ul. Pszczyńska 89
tel. (0-32) 32-28-27
38-81-30/31, 30-81-01
dyrektor Małgorzata Makulska

75-604 Koszalin
ul. Zwycięstwa 137-139
tel. (0-94) 27-921 (9) w. 161 do 163
dyrektor Tomasz Żmuda

31-038 Kraków
ul. Starowiślna 13 a
tel. (0-12) 21-74-91,
fax (0-12) 22-77-25
dyrektor Piotr Kasprzykowski

90-063 Łódź
ul. Piotrkowska 148/150, XI p.
tel. (0-42) 36-38-33,
wew. 2506, 2508
36-60-78, tel./fax (0-42) 37-28-06
dyrektor Jacek Ciepłucha

10-959 Olsztyn
ul. Kopernika 46 a
tel. (0-89) 23-70-21,
tel./fax (0-89) 23-67-94
dyrektor Piotr Schubert

61-763 Poznań
ul. Wroniecka 17
tel. (0-61) 52-76-84,
tel./fax (0-61) 52-76-82
dyrektor Anna Samecka

26-600 Radom
ul. Kilińskiego 15/17,
tel. 225-64, 211-01
dyrektor Piotr Wojcieszek

70-656 Szczecin
ul. Energetyków 3/4
tel. (0-91) 350-61, wew. 343, 344
dyrektor Elżbieta Michalska

00-108 Warszawa
ul. Zielna 37, tel. (0-22) 20-50-47 do 49
20-15-85, komertel 39121139
dyrektor Jan Legęć

50-141 Wrocław
pl. Nowy Targ 28,
tel. (0-71) 44-54-21
tel./fax (0-71) 384-85
dyrektor Barbara Chmielewicz

35-036 Rzeszów
ul. Dąbrowskiego 33A
tel./fax (0-17) 425-27
dyrektor Bożena Rzepka

foto: B. Nieznalski



UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE I OSOBOWE LUDNOŚCI, m. in.:

- Ubezpieczenie budynków i mieszkań oraz mienia ruchomego.
- Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków.
- Ubezpieczenie kosztów leczenia i następstw nieszczęśliwych wypadków podczas pobytu za granicą.
- Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej.
- Ubezpieczenie komunikacyjne (AC, OC i NW).

UBEZPIECZENIA PRZEMYSŁOWE, USŁUGOWE I HANDLOWE, m. in.:

- Kompleksowe ubezpieczenia sklepów, biur oraz przedsiębiorstw przemysłowych, usługowych i handlowych.
- Kompleksowe ubezpieczenie organizacji społecznych, wyznaniowych i zawodowych.
- Ubezpieczenia ładunków w transporcie lądowym i lotniczym.

UBEZPIECZENIA KAPITAŁOWE, m. in.:

- Ubezpieczenie spłat ratalnych i leasingu.
- Ubezpieczenie należności celno-podatkowych

UBEZPIECZENIA MORSKIE, m. in.:

- Ubezpieczenie ładunków w transporcie morskim i kombinowanym.
- Kompleksowe ubezpieczenie jachtów i kutrów rybackich.
- Ubezpieczenie casco jednostek pływających.
- Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków członków załóg jednostek pływających.
- Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźników, spedytorów, przedsiębiorstw rzeczoznawczo-kontrolnych.

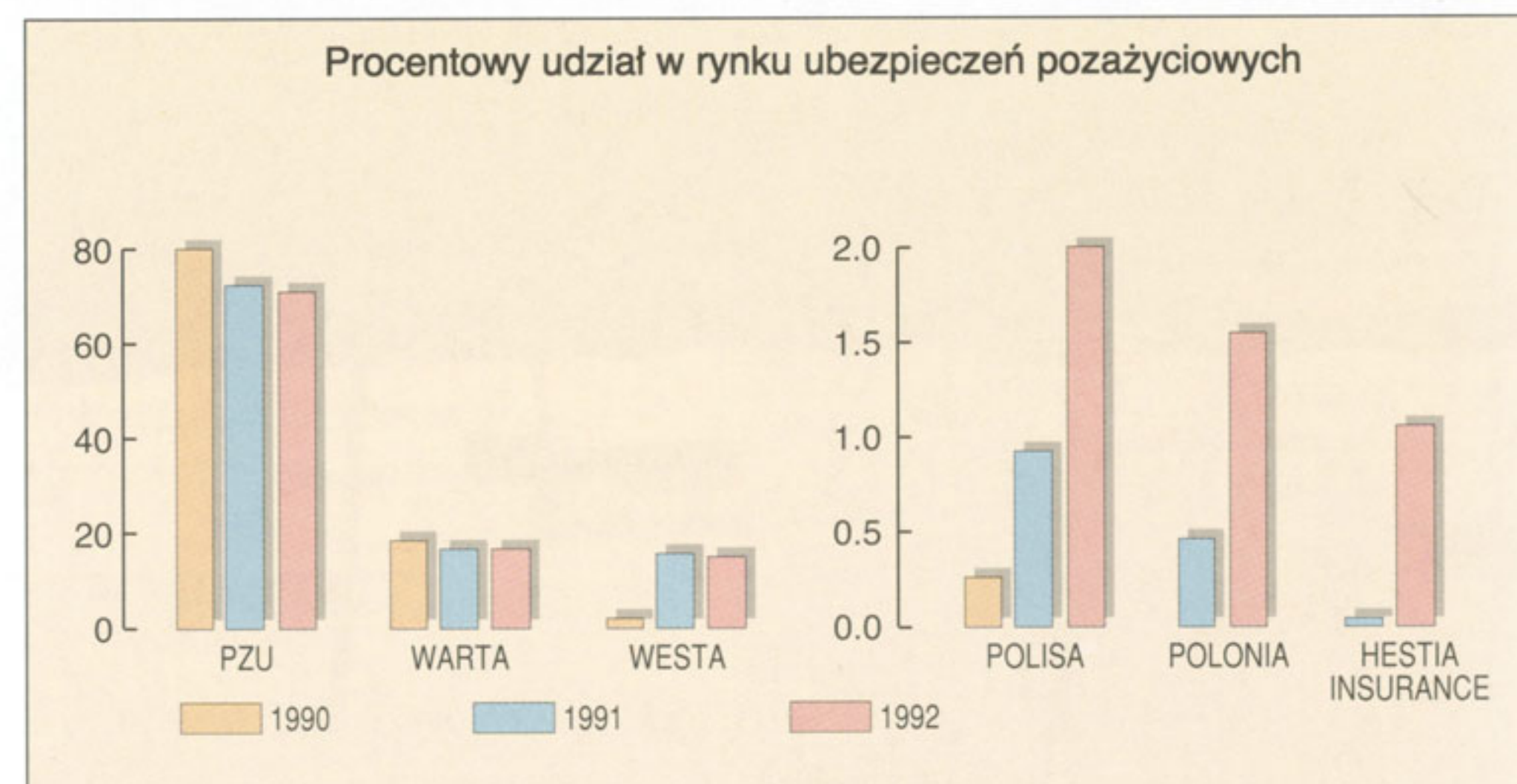
foto: W. Węgrzyn



Wyniki polskich firm ubezpieczeniowych za 1992 rok

W 1992 roku działalność ubezpieczeniową prowadziło 27 firm: 3 jednostki państwowe, 24 prywatne (w tym 7 z udziałem kapitału zagranicznego).

Dane w mld zł												
Firma (data uzysk. zezwoleń)	Składka brutto			Rezerwa składki			Odszkodowania wypłacone			Rezerwa szkód		
	1991	1992	wzrost	1991	1992	wzrost	1991	1992	wzrost	1991	1992	wzrost
PZU 1.01.1992	8274,4	9963,9	14%	1247,5	1792,5	44%	5883,6	7876,1	34%	4046,1	4489,0	11%
WARTA wrzesień 1920	1659,7	1977,3	19%	408,3	490,8	20%	879,9	1648,9	87%	1647,3	1893,1	15%
POLISA 9.11.1988	115,6	298,8	158%	31,4	115,6	268%	36,8	136,2	270%	14,6	37,4	156%
POŁOWIA 12.02.1990	51,0	231,0	353%	10,2	74,7	632%	7,4	59,5	704%	4,6	27,7	502%
HESTIA INSURANCE 29.12.1990	9,4	171,4	1723%	4,8	46,7	873%	1,1	52,6	4682%	0,7	29,0	4043%



President's statement

The preparation, again, which led to the commencement of the activities of the company, took more than six months. The company was organized in 1991, but its activities began only two years later. During this time, the company has been working on the market for only two years. However, it has managed to establish a strong position in the market, which is a testament to the quality of its services and the dedication of its staff.

The company's success is due to its commitment to providing high-quality services to its clients. It has a strong network of agents and a reputation for reliability and accuracy. The company's financial performance is also a testament to its success, with a record of steady growth and a strong balance sheet.

In 1993, we intend our turnover to rise almost three times. This is a testament to the company's growth and the dedication of its staff. We are confident that we will continue to grow and provide high-quality services to our clients.

We present this annual report as part of our information policy, which is a commitment to transparency and accountability. We believe that our clients have the right to know how their money is being managed and how the company is performing.

Our record of successful growth, we have taken a major step forward in the development of our branch network. In our offices, which can be found in all major cities, our agents are ready to provide quality service for our clients. We present this annual report as part of our information policy, which is a commitment to transparency and accountability.

Reliable and accurate information to be a firm basis for our activities. Our record of successful growth, we have taken a major step forward in the development of our branch network. In our offices, which can be found in all major cities, our agents are ready to provide quality service for our clients. We present this annual report as part of our information policy, which is a commitment to transparency and accountability.

company on the Polish market. However, we are fast, modern and efficient. Our policy is strong enough to withstand the most serious competition in the insurance market. Our clients are our priority.

President, Chief



We have shares. We are branches. We are present.

President's statement

A market economy cannot function properly without an efficient insurance system. Despite having been on the market for only two years, Hestia Insurance is already positioned among well-recognized insurance companies, and can effectively compete with even the biggest and most well-established insurers. Thus, we hope that the process of breaking existing monopolies will result in a higher quality service.

The market of insurance services, which, until recently, was monopolized by a few state-owned companies, has now gained new dynamics. However, in the insurance business, growth is based not only on winning new contracts but mainly on establishing long-term relationship with the client and earning his loyalty.

We are a new entrant on the market, but we have already built a solid base for our activities, which guarantees a smooth and steady development of our company. Nonetheless, we have still a long way to go to gain complete confidence and credibility in the eyes of our clients. We believe that publishing annual reports, where all those concerned may find essential data about our company, will contribute to this process.

I have great pleasure in presenting, on behalf of the Board, our first annual report, which includes the balance sheet at 31 December 1992 and the profit and loss account for the year ended 31 December 1992, both audited by a certified accountant, as well as the structure of our insurance portfolio. In 1992, Hestia Insurance was the fifth largest insurance company in Poland, based on gross written premiums. We increased our turnover by more than eighteen times as compared with the previous year, and this poses a new challenge for the Hestia team and stimulates our dedication to improved service. There are 27 insurance companies on the market. It is Hestia, though, which can claim the most dynamic development and the most rapid growth of premiums. The situation calls for an increase in the share capital of the company, which is connected with the legal solvency requirements and in line with suggestions made by our Western reinsurers. The General Meeting of Shareholders has already agreed to increase the share capital by zł 15 bn with a new issue of shares.

In 1993 we intend our turnover to rise almost three times. This will entail a further development of our branch network. In our offices, which can be found in all major Polish cities, our agents are ready to provide quality service for our clients.

We present this annual report as part of our information policy, since we consider reliable and accurate information to be a firm basis for our activities. We hope that with our record of successful growth, we have taken a major step forward in encouraging new clients to approach our company.

Piotr Ślipicki

President, Chief Executive Officer

Past...

Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe Hestia Insurance was registered as a joint stock company on 30 January 1991. It had an initial capital of zł 5 bn. The owners of the initial issue of shares were:
SOPOT — BANK S. A., Sopot
BALTONA, Gdynia
MORSKA AGENCJA GDYNIA, Gdynia
COMPLEX, Gdańsk
HANDLOMOR, Gdynia
HESTIA sp. z o.o., Sopot
Then followed new shareholders:
NAVIMOR, Gdańsk,
M&S Investment Group, Gliwice.

The preparation stage, which led to the commencement of the activities by the company, took more than six months. The company was organized following the examples of well-established Western insurers. The first historic policy was sold to Jan Krzysztof Bielecki, the then Prime Minister of Poland, in July 1991. The policy covered his Gdańsk flat. At the end of 1991 the gross written premiums amounted to zł 9.4 bn. The year 1992 was a time of rapid growth and development of the company's structures. During that period, Hestia Insurance became recognized as a well-established company on the Polish insurance market. With the gross written premium of zł 171.4 bn, it was ranked as the fifth largest insurance company registered in Poland, (excluding companies dealing in life assurance, which form a separate category on the insurance market).

Present ...

Hestia Insurance is a modern, computerised insurance company well-adapted to the new economic conditions and reinsured with Western companies. At present, Hestia's network comprises 13 branches and 360 agencies, which employ 1500 workers, agents and brokers. Thanks to our flexible, tailor-made conditions of insurance, we have managed to break several long-established monopolies, (e.g., in Silesia 50% of coal mining enterprises took out insurance with our company, and in the coastal area, we

specialize in marine insurance). We were the first insurance company to actively respond to insurance offence and fraudulent claims by setting up an insurance police division, (the Departament of Insurance Control), which employs highly qualified staff. We do not forget about our commitment to the community. We give significant financial support to cultural and sporting events, as well as donating to educational foundations, schools, kindergartens, clubs and hospitals.

Future

We have already finished preparing the next issue of shares. Thus our share capital will increase to zł 23.2 bn. We are still planning to develop our network of branches and representative offices employing our present highly qualified staff. We are not the largest

company on the Polish market. However, we are fast, modern and efficient. Our position is strong enough to consider serious competition with the „giants” of the insurance market.
Our future starts now...

Profit & loss account

	Zl m	%
Gross written premiums	171,401.8	100.0%
Premiums ceded to reinsurer	27,472.6	16.0%
Change in premium reserve	29,506.4	17.2%
Net premiums	114,422.8	66.8%
Gross claims paid (incl. loss settl. costs)	52,554.7	30.7%
Claims paid by reinsurer	1,129.2	0.7%
Change in claims reserve	24,481.0	14.3%
Net claims	75,906.4	44.3%
Commissions for agents	42,456.8	24.8%
Administration costs	23,256.2	13.6%
Reinsurance commissions	6,936.0	4.0%
Deferred commissions for agents	10,393.3	6.1%
Net costs	48,383.7	28.2%
Other technical costs	118.8	0.1%
TECHNICAL RESULT	-9,986.1	-5.8%
Investment income	7,349.2	
Investment expenditures	56.3	
Other income	1,304.8	
Balance of extraordinary items	378.9	
LOSS	-1,767.3	

For the accounting year 1992 the company reported a loss of 1.7 bn mainly due to the high costs, which had to be incurred while establishing the company and entering the market. The growth of Hestia Insurance also required rapid building of technical reserves, which influenced the profit & loss account.

Structure of risk portfolio

GROSS WRITTEN PREMIUMS			
Risk	1992	1991	change
property	45.2%	63.7	-18.5%
general third party liability	4.1%	3.5%	0.6%
motor	2.1%	1.8%	0.3%
cargo	1.6%	4.2%	-2.6%
personal accident	21.0%	15.5%	5.5%
financial risks	25.6%	10.6%	15.0%
marine	0.4%	0.8%	-0.4%
TOTAL	100.0%	100.0%	

The structure of the portfolio has changed mainly in two insurance categories reflecting the rise of the share of financial risks insurance (by 15%) and the diminishing importance of fire, robbery and other property insurance (decrease by 18.5%). The shares by of the remaining risks were relatively stable.

However, it should be noticed that property insurance is still our main business.

B

alance sheet

The balance sheet of Hestia Insurance SA prepared in accordance with the accounting standards set in the Ordinance of the Ministry of Finance of December 27, 1990.

	1992		1991		
	Zl m	%	Zl m	%	1992/ 1991
ASSETS	113,800.6	100.0%	12,117.2	100.0%	9.4
SHARE CAPITAL NOT PAID	0.0	0.0%	20.0	0.2%	0.0
INTANGIBLE ASSETS	486.1	0.4%	648.1	5.3%	0.75
INVESTMENTS	39,025.3	34.3%	1,000.0	8.3%	39.03
ACCOUNTS RECEIVABLE	50,490.5	44.4%	3,508.1	29.0%	14.39
FIXED ASSETS	5,265.1	4.6%	575.1	4.7%	9.16
CASH IN HAND & AT BANK	6,373.0	5.6%	2,893.2	23.9%	2.2
PREPAYMENTS & DEFERRED CHARGES	10,393.3	9.1%	855.3	7.1%	12.15
LOSS FROM CURRENT YEAR	1,767.3	1.6%	2,617.4	21.6%	0.68
LIABILITIES	113,800.6	100.0%	12,117.2	100.0%	9.4
OWNER'S EQUITY	6,482.6	5.7%	6,000.0	49.5%	1.08
TECHNICAL RESERVES	59,483.4	52.3%	5,495.9	45.4%	10.82
ACCOUNTS PAYABLE	18,007	15.8%	589.4	4.9%	30.55
ACCRUALS	29,827.5	26.2%	31.9	0.3%	935.03

For the accounting year 1992 the company reported a loss of 1.7 bn mainly due to the high costs, which had to be incurred while establishing the company and entering the market. The growth of Hestia Insurance also required rapid building of technical reserves, which influenced the profit & loss account.

C

laims

In 1992 „Hestia Insurance” S. A. paid Zl 48,131.4 m of claims (excluding liquidation costs). The structure of the paid claims was as follows

- financial risks insurance — Zl 17,901.7 m (37.2%)
- fire, theft and other property insurance — Zl 15,647.0 m (32.5%)
- personal accident insurance — Zl 11,536.8 m (24%)

Losses in the remaining categories of insurance amounted to 6.3% of the total claims.

The company managed to recover Zl 1,885.9 m through subrogation in financial risks sector. Nevertheless, the loss ratio in this category of risk was comparatively high and exceeded 90%. This is partially due to high provisions for unpaid claims.

The highest loss ratio was in motor insurance — 170%.
The other groups of insurance had an average loss ratio of 60%.
The average loss ratio for the whole company amounted to 58%.

The 1992 Balance Sheet footings (totals) amount to Zl 113,800.6 m. They rose eleven times on the previous year, when it reached Zl 12,117.2 m. The growth resulted mostly from the changes in the following items in assets and liabilities:

- investments — rose by Zl 38,025.3 m. and they consisted of:

real estate: — Zl 257.0 m
mortgage: — Zl 1,500 m
securities: — Zl 596.5 m
bank term deposits: — Zl 36,671.9 m

Investment policy in 1992 was, first of all, geared to depositing money into term accounts with banks that offered the most favorable conditions, i.e., the highest rates of interest and high security of deposits.

- receivables — increased to Zl 50,490.5 m. The high level of receivables was caused by two factors: premium were often paid in installments and there were some

delays in settling accounts with agents.

- prepayments and deferred charges — they represent prepaid and deferred acquisition costs (Zl 10,393.3 m).
- fixed assets — amounted to Zl 5,265.1 m. This is due to the purchase of real estate (a house) and it also represents the value of the equipment at the end of 1992 — Zl 2,492.2 m
- cash and current bank account — rose to Zl 6,373.0 m.
- accruals (deferred income) — rose to Zl 29,827.5 m. This item consists of the gross premiums written in 1992 for risks starting on 1 January 1993.
- accounts payable — rose to Zl 18,007.1 m. The main element here is the reinsurance premium.
- funds and technical reserves — rose to Zl 59,483.4 m mainly due to the substantial growth of the turnover in 1992.

Balance Sheet

The 1992 Balance Sheet of Hestia Insurance S.A. is presented in the accompanying table. The balance sheet is prepared in accordance with the Ordinance of the Minister of Finance of 1992 on the accounting of insurance companies.

Losses in the remaining categories of insurance amounted to 6.3% of the total claims.

The company managed to recover Zł 1,882.9 m through subrogation in financial risks sector. Nevertheless, the loss ratio in this category of risk was comparatively high and exceeded 90%.

Assets		Liabilities	
ASSETS	6 008 862	LIABILITIES	6 008 862
FIXED ASSETS	1 592.0	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
CASH	0.373	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
PREPAYMENT	3 393.3	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
DEFERRED CHARGES	3 393.3	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
LOSS FROM CURRENT ACCOUNT	3 393.3	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
YEARLY	3 393.3	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
LIABILITIES	6 008 862	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
OWNER'S EQUITY	6 008 862	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
TECHNICAL RESERVE	6 008 862	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
ACCOUNTS PAYABLE	6 008 862	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0
ACCUMULATED	6 008 862	DETERMINED LIABILITIES	1 592.0

factor: premium were often paid in installments and there were some

Wydawca – Biuro Promocji STU Hestia Insurance S.A.

81-875 Sopot ul. M. Reja 13/15

Opracowanie graficzne: Wiesław Grubba

W tekście wykorzystano zdjęcia z albumu „Sopot” (Przekaz 1993)

