
ANNALS OF THE POLISH ASSOCIATION OF AGRICULTURAL AND AGRIBUSINESS ECONOMISTS

ROCZNIKI NAUKOWE
STOWARZYSZENIA EKONOMISTÓW ROLNICTWA I AGROBIZNESU

Received: 09.10.2023
Acceptance: 26.11.2023
Published: 06.12.2023
JEL codes: G22, G5

Annals PAAAE • 2023 • Vol. XXV • No. (4)

License: Attribution 3.0 Unported (CC BY 3.0)

DOI: 10.5604/01.3001.0053.9505

ALDONA STANDAR¹, JOANNA ZIELIŃSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Polska

WYBRANE DETERMINANTY ZAKUPU UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE W OPINII RESPONDENTÓW

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie, zakup ubezpieczeń, czynniki determinujące skłonność do ubezpieczenia, pandemia, Polska

ABSTRAKT. Celem głównym badań była ocena wybranych determinant zakupu ubezpieczeń na życie. Podmiotem badań były pełnoletnie osoby fizyczne, a przedmiotem ubezpieczenia na życie. Źródłem danych był przede wszystkim materiał pierwotny pozyskany w latach 2022-2023, dzięki badaniu ankietowemu (uzyskano 104 odpowiedzi). Dane przetworzono wykorzystując testy statystyczne chi-kwadrat oraz nieparametryczną analizę wariancji Kruskala-Wallisa. Badanie krzyżowe objęło analizę odpowiedzi w przekroju: płeć, wykształcenie, miejsce i miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym. Wymienione determinanty różnicowały odpowiedzi w sposób statystycznie istotny. W wyniku przeprowadzonych badań dowiedziono, że aż 81% ankietowanych osób miało jedno ubezpieczenie. Liczba indywidualnych polis tylko nieznacznie przekraczała grupową formę ubezpieczenia. Co ważne w gronie ubezpieczonych byli zarówno stali klienci (ubezpieczenie powyżej 5 lat), jak i nowi (1 rok lub do 1 roku). Na składkę badani przeznaczali stosunkowo niewielkie kwoty, ale byli zadowoleni z tej ochrony. Czynnikiem mającym wpływ na zakup tych ubezpieczeń były: chęć zabezpieczenia najbliższych w razie ich śmierci, ogólne poczucie bezpieczeństwa, sam fakt posiadania ochrony oraz wsparcie w razie choroby i niezdolności do pracy.

¹ Corresponding author: aldona.standar@up.poznan.pl

WSTĘP

Termin „ryzyko” jest jednym z najczęściej stosowanych pojęć w języku potocznym. W literaturze nie ma określonej, ścisłej i uniwersalnej definicji ryzyka. Jednak można je zdefiniować jako „zdarzenie, które może wystąpić, ale nie musi” [Ronka-Chmielowiec 2016, s. 11]. Ryzyko występuje w sytuacji, gdy staje się przed problemem zmuszającym do podjęcia decyzji, ale również wtedy, gdy podejmuje się decyzję, nie będąc zmuszanym do tego przez sytuację zewnętrzną. Należy zauważyć, że ryzyko towarzyszy wszystkim przejawom życia człowieka [Monkiewicz 2000]. Ryzyko może mieć różne źródło pochodzenia, może dotyczyć różnych obszarów życia i obejmować różny okres. Znaczący przedmiot prezentują bogatą jego klasyfikację. Można przyjąć, że praktycznie każda decyzja podejmowana przez ludzi jest decyzją podejmowaną w warunkach ryzyka lub niepewności. Skutki tych decyzji mogą mieć mniej lub bardziej istotne konsekwencje z perspektywy ekonomicznej, zdrowotnej lub społecznej.

Jedną z metod zarządzania ryzykiem jest metoda ubezpieczeniowa. Należy ją zaliczyć do instrumentów finansowej kontroli i transferu ryzyka. Jednak trzeba zaznaczyć, że samo ubezpieczenie nie redukuje ani nie eliminuje ryzyka, a jedynie może to ryzyko rekompensować, pokrywając straty wynikającego z jego realizacji. Dlatego, obok ubezpieczenia wyróżnia się wiele innych metod zarządzania ryzykiem, takich jak unikanie ryzyka, zatrzymanie ryzyka i repartycja start [Monkiewicz 2000]. Samo ubezpieczenie może być definiowane jako instytucja mająca za zadanie znieść lub przynajmniej zredukować ciężar pewnych zdarzeń losowych, których groźba wystąpienia towarzyszy człowiekowi w każdym momencie jego życia. Zdarzenia te mogą mieć zarówno charakter negatywny (np. śmierć), jak i mogą wiązać się z wywołaniem lub zwiększeniem potrzeb finansowych (np. urodzenie dziecka) [Ronka-Chmielowiec 2016].

Początki ubezpieczeń na życie widoczne były już w starożytności, jednak dopiero w średniowieczu upowszechniły się zrzeczenia osób w postaci m.in. gildii kupieckich i bractw. Zrzeczenia te bazowały na zasadzie wzajemności, a ich celem było wspólne dzielenie się ryzykiem oraz otrzymanie hipotetycznych rekompensat strat [Pisarewicz i in. 2020]. W Polsce ubezpieczenia na życie zaczęły się rozwijać w XIX wieku, przy czym w każdym zaborze rozwój ten następował inaczej. Pierwszy polski prywatny zakład ubezpieczeń prowadzący ubezpieczenia na życie, Towarzystwo Wzajemnych Ubezpieczeń, założono w 1860 roku w Krakowie [Stroiński 2003]. Zgodnie z *Ustawą z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej*, ubezpieczenia klasyfikuje się w ramach dwóch działów. Ubezpieczenia na życie znajdują się w dziale I, który obejmuje pięć grup ubezpieczeń:

- 1) ubezpieczenia na życie;
- 2) ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci;

- 3) ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także ubezpieczenia na życie, w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe;
- 4) ubezpieczenia rentowe;
- 5) ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeżeli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4” [Dz.U. 2015.1844].

Ubezpieczenia na życie „stają się coraz ważniejszą częścią gospodarki, należą do jednego z najszybciej rozwijających się i zmieniających się sektorów na świecie” [Krymarys 2014, s. 35]. W Polsce wielkość ogółem składki przypisanej brutto ogółem w latach 2012-2021 wahała się między 62 mld zł a 71 mld zł. W 2012 roku wysokość składki w dziale I wynosiła 42 mld zł, a w 2021 roku 22 mld zł. W tym czasie liczba czynnych umów działy I ubezpieczeń ulegała wahaniom. Najwięcej czynnych umów odnotowano w 2017 roku, było to 12 359 tys. umów, z kolei najmniej czynnych umów odnotowano w 2013 roku, było ich wówczas 9904 tys. Mimo tych wahań, w analizowanych latach liczba czynnych umów w dziale I wzrosła – w 2021 roku była ona wyższa o 16% w porównaniu do 2012 roku. W latach 2012-2013 roku największy udział w ogólnej wartości składki przypisanej brutto działy I miała składka pochodząca z ubezpieczeń grupy 1., a więc ubezpieczeń na życie. W kolejnych latach była to składka grupy 3., tj. ubezpieczenia na życie związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz ubezpieczenia na życie, w których świadczenia zakładu ubezpieczeń są ustalane na podstawie określonych indeksów lub innych wartości bazowych [PIU 2021, KNF 2012-2021].

Ubezpieczenia na życie pełnią różne funkcje. Mają one przede wszystkim zagwarantować osobom bliskim dla ubezpieczonych środki finansowe niezbędne do życia w przypadku śmierci ubezpieczonych. Ponadto, w ofertach towarzystw znajdują się specjalne polisy łączące zalety ubezpieczenia z jednoczesną możliwością gromadzenia (np. ubezpieczenie na życie i dożycie) i dyskontowania zysków z oszczędności (ubezpieczenie z funduszem kapitałowym), które działaniem zbliżone jest do tradycyjnych lokat bankowych [Pajewska-Kwaśny, Tomaszewska 2012]. Ubezpieczenia na życie są uważane za najmniej kosztowną umowę, chroniącą członków rodziny ubezpieczonego przed utratą dochodu, np. w przypadku spłaty kredytu hipotecznego i śmierci współwłaściciela nieruchomości. Jego posiadanie jest wymogiem zabezpieczenia tego kredytu. Ubezpieczenia posagowe, kolejne w dziale I, mają natomiast na celu zapewnienie dzieciom finansowego wsparcia w momencie, gdy wchodzi one w dorosłe życie (np. pokrycie kosztów studiów, zakupu mieszkania). Do tego działy zaliczane są także ubezpieczenia rentowe, funkcjonujące poza systemem obowiązkowych ubezpieczeń społecznych. Są to ubezpieczenia dobrowolne, gwarantujące okresowe lub dożywotnie świadczenia w zamian za stałą składkę [Dz.U. 2015.1844, Sangowski 2000, Wierzbicka 2008, Kucka 2009].

Cechą charakterystyczną typowych ubezpieczeń na życie jest możliwość ubezpieczenia indywidualnego lub grupowego przez zakłady pracy [Wicka, Świstak 2016]. Ponieważ te produkty ubezpieczeniowe zaspokajają najważniejsze potrzeby ubezpieczających, posiadają zarówno funkcje ochronne, jak i oszczędnościowe, ich analiza jest niezwykle ważna, szczególnie w tak burzliwym, popandemicznym okresie.

Analizując literaturę przedmiotu można zauważyć, że uwarunkowań codziennych decyzji upatruje się zarówno w cechach osobowościowych ubezpieczającego, jak i w czynnikach zewnętrznych, dotyczących skutków potencjalnych decyzji, dostępu do informacji itd. [Forlicz, Rólczyński 2018, s. 135]. Cytując Aleksandrę Wicką i Milenę Leśniewską [2017, s. 219], badacze zajmujący się tą tematyką, do czynników mających wpływ na skłonność do zawierania umów zaliczyli m.in.: poziom edukacji [D. Truett, L. Truett 1990, Hammond i in. 1967], wiek, efekt kohorty [Chen i in. 2001], przyzwyczajenia konsumentów, cykl życia gospodarstwa domowego i np. pracę zawodową żony [Ferber, Lee 1980, Duker 1969]. Adam Śliwiński [2011] podaje, że gospodarstwa domowe, w których kobiety pracowały zawodowo wykazywały mniejszą skłonność do ubezpieczenia niż gospodarstwa, w których zajmowały się one prowadzeniem domu. W teorii, wraz ze wzrostem oszczędności wzrasta również popyt na ubezpieczenia na życie [Bednarczyk i in. 2011]. Eleonora Ratowska-Dziobiak [2014] dodaje jeszcze niezwykle ważną koniunkturę gospodarki, istotną w przypadku ubezpieczeń na życie – rozwój rynku nieruchomości (ubezpieczenie jest zabezpieczeniem kredytu). Oprócz dochodu i koniunktury, ważne dla zakupu ubezpieczeń są również poziom inflacji i stóp procentowych [Segodi, Sibindi 2022]. Z kolei Anna Jańska i Arleta Kędra [2019] dowiodły, że cechy samego produktu ubezpieczeniowego są bardziej istotne niż kwestie związane ze procesem sprzedaży. Należy podkreślić, że czynniki te mogą, w zależności od sytuacji, działać jak stymulanty, destymulanty lub też mieć obojętny wpływ na popyt na ubezpieczenia. Jak zwraca uwagę Jarosław Przybytniowski z zespołem [2021], COVID-19 to nowe i realne zagrożenia, które sprawiło, że wiele osób zaczęło doceniać ubezpieczenia na życie. Pandemia przyczyniła się do zmiany klasyfikacji tego, co jest ważne, a co ważniejsze i w efekcie spowoduje jeszcze większy wzrost zainteresowania ubezpieczeniami na życie [Przybytniowski i in. 2021].

METODYKA BADAŃ I MATERIAŁ ŹRÓDŁOWY

Celem głównym badań była ocena wybranych determinant zakupu ubezpieczeń na życie. Dane pochodzą ze źródeł literaturowych, raportów Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU), Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) i badań własnych. Badanie o charakterze pilotażowym prowadzono od 25 listopada 2022 roku do 1 czerwca 2023 roku. Kwestionariusz ankietowy skierowano do pełnoletnich osób fizycznych. Zastosowano wygodny dobór próby. Wykorzystując narzędzie Google Forms, drogą elektroniczną zebrano 104 odpowiedzi, które poddawano dalszym analizom.

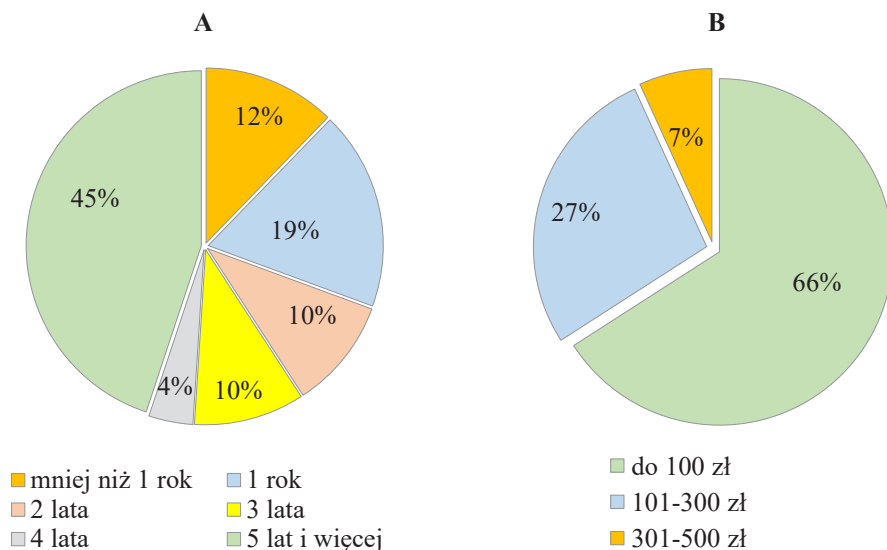
Wśród respondentów dominowały kobiety, które stanowiły 78% ogółu ankietowanych osób. Wszyscy respondenci znajdowali się między 20. a 61. rokiem życia. Przeważały osoby z wykształceniem wyższym (53%), mieszkające w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców (41%) i na wsi (23% ogółu). Najczęściej osoby te były zatrudnione na umowę o pracę (41%), a ich miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym wynosił 1501-3000 zł i 3001-4000 PLN (po 32% wskazań).

W celu sprawdzenia, czy wybrane determinanty miały istotny wpływ na zakup ubezpieczeń na życie wykorzystano test – odpowiedni do liczby grup zmiennej zależnej i skali odpowiedzi. W przypadku dwóch lub więcej grup porównawczych mierzonych na skali nominalnej był to test chi-kwadrat, natomiast w przypadku więcej niż dwóch grup na skali porządkowej – nieparametryczny test ANOVA rang Kruskala-Wallisa [Stanisz 2006]. Obliczenia wykonano w programie Statistica.

Badanie krzyżowe objęło analizę odpowiedzi w przekroju: płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania (wieś, miasto: do 20 tys. mieszkańców, 20-100 tys., 100-500 tys., powyżej 500 tys.) oraz miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym (poniżej 1500 zł, 1500-3000 zł, 3000-4000 zł, 4000-5000 zł, powyżej 5000 zł). Najważniejsze wyniki zaprezentowano w formie graficznej, a statystycznie istotne różnice zestawiono w tabeli 1.

WYNIKI BADAŃ

Spśród 104 respondentów ubezpieczenie na życie miało 57% badanych osób, 12% planowało zakup, a pozostałe osoby nie posiadały ani nie planowały zakupu. Aż 81% ogólnej liczby osób mających umowę ubezpieczenia na życie wykupiła 1 polisę, 13% dwie, a trzy polisy miały jedynie 2 osoby. Z kolei, zakup czterech i więcej polis zadeklarowała tylko 1 osoba. Większość respondentów (53%) posiadało indywidualną ochronę ubezpieczeniową, grupowe ubezpieczenie wykupiły pozostałe ankietowane osoby. Tak duży udział grupowej formy zakupu wynikał z łatwości wykonania transakcji i korzystniejszych warunków ubezpieczenia. Dzieje się tak dlatego, że ubezpieczenie zawierane jest w zakładach pracy i pracodawca odpowiada za potrącanie składki, co jest ułatwieniem dla pracownika, ale przede wszystkim, co ważne, to on pertraktuje warunki umowy z zakładem ubezpieczeń. Siła negocjacyjna pracodawcy jest zupełnie inna niż indywidualnej osoby. Warto podkreślić, że coraz częściej ubezpieczyciele oferują ubezpieczenia na życie połączone z ubezpieczeniem zdrowotnym. Taką opcję wybrało ponad 2/3 ankietowanych. Porównując ofertę odrębnego ubezpieczenia zdrowotnego z możliwością dokupienia go do ubezpieczenia na życie, zdecydowanie tańszym rozwiązaniem było wykupienie oferty dwóch produktów, często również z możliwością promocyjnego objęcia ubezpieczeniem współmałżonka i dzieci.



Rysunek 1. Struktura odpowiedzi dla długości ochrony ubezpieczeniowej (A) i wielkość środków przeznaczana na zakup ubezpieczenia na życie (B)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego

Analizując dane przedstawione na rysunku 1, można stwierdzić, że ankietowani najczęściej mają ochronę ubezpieczeniową na dłużej niż 5 lat (45% wskazań), po kilku respondentów zaznaczyło odpowiedzi 4, 3 i 2 lata, natomiast aż 31% osób kupiło ją niedawno – 1 rok temu lub mniej niż 1 rok (rysunek 1A). Płeć i wykształcenie w sposób statystycznie istotny wpłynęły na długość ubezpieczenia. Test chi-kwadrat dowiódł zdecydowanie częstszego wyboru 5-letniej opcji ochrony ubezpieczeniowej i większego udziału kobiet oraz osób z wyższym wykształceniem (tabela 1). Znaczenie wykształcenia dla zakupu ubezpieczeń dowiedli wcześniej Dale Truett i Lila Truett [1990] oraz John Hammond z zespołem [1967].

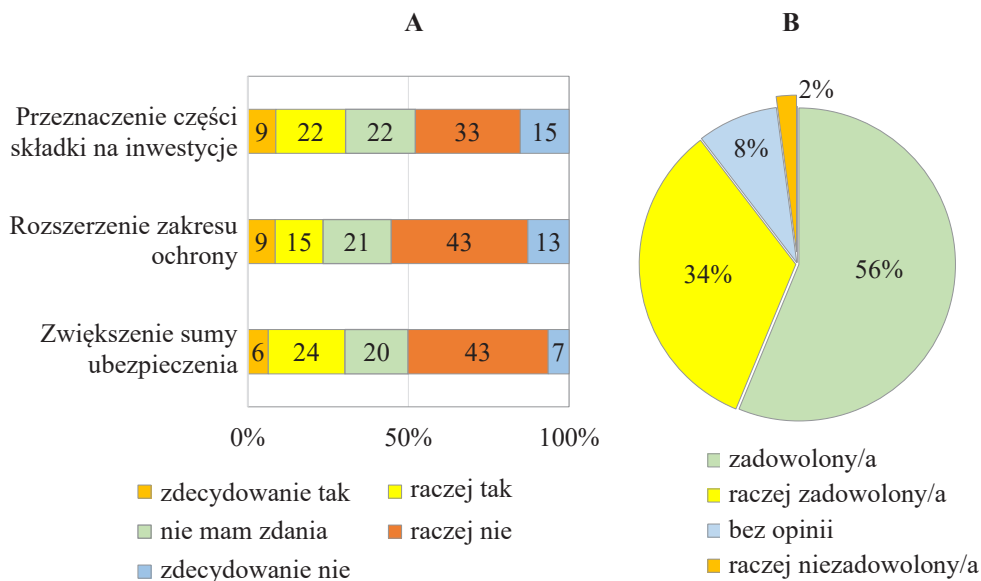
Aż 66% ankietowanych osób wydawała na ubezpieczenie na życie średnio na miesiąc do 100 zł, kilkanaście osób płaciło do 300 zł, a tylko 3 badane osoby wykupiły szeroką ochronę ubezpieczeniową, płacąc za nią od 300 do 500 zł (rysunek 1B). Należy dodać, że kilka badanych osób nie wiedziało lub też nie chciało przyznać, jakie kwoty wydatkuje na tę ochronę. Odpowiedź do 100 zł zaznaczyły przede wszystkim kobiety mieszkające w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców, których miesięczny dochód netto na osobę w gospodarstwie domowym kształtował się od 3 do 4 tys. zł. Statystyka chi-kwadrat nie potwierdziła jednak statystycznie istotnych różnic (tabela 1).

Nawiązując do budżetu przeznaczanego na ubezpieczenia, ankietowanych zapytano, czy są w stanie go zwiększyć w zamian za pewne udogodnienia. Większość ankietowanych

Tabela 1. Statycznie istotne wyniki analiza chi-kwadrat oraz Kruskala-Wallisa dla odpowiedzi związanych z ubezpieczeniami na życie

Odpowiedź	Determinanty	Przekrój	Wartość statystyki	Poziom istotności
Jak długo posiada Pan/Pani ubezpieczenie?				
5 lat i więcej	płeć, wykształcenie	kobiety, wyższe	$\chi^2 = 13,01$ $\chi^2 = 13,01$	0,04 0,04
W jakich sytuacjach Pana/Pani polisa ubezpieczenia na życie zapewnia ochronę?				
Na wypadek śmierci	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 37,06$	0,00
Poważne zachorowanie	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 27,52$	0,00
Niezdolność do pracy	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 17,03$	0,00
Pobyt w szpitalu	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 19,17$	0,01
Uszczerbek na zdrowiu	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 37,06$	0,00
Zdarzenie życiowe (urodzenie dziecka, śmierć rodziców)	wykształcenie	wyższe	$\chi^2 = 13,78$	0,03
Pobyt w szpitalu	miejsce zamieszkania	miasto > 500 tys. mieszkańców	$\chi^2 = 17,22$	0,03
Pobyt w szpitalu	miejsce zamieszkania	wieś	$\chi^2 = 17,23$	0,03
W jakim stopniu podane czynniki miały wpływ na zakup przez Pana/Panią ubezpieczenia				
Wymóg zabezpieczenia kredytu hipotecznego	miejsce zamieszkania	miasta 20-100 tys.	KW = 11,33	0,02
Niska składka	miejsce zamieszkania	miasta 100-500 tys.	KW = 8,46	0,08
Chęć zabezpieczenia najbliższych w razie mojej śmierci	dochód	4-5 tys. zł	KW = 12,28	0,02
Możliwość uzyskania finansowego wsparcia w razie niezdolności do pracy	wykształcenie	wyższe	KW = 7,35	0,06
Możliwość uzyskania finansowego wsparcia w razie choroby	płeć, wykształcenie	kobiety, średnie	KW = 3,91 KW = 9,20	0,05 0,03
Chęć zgromadzenia środków na przyszłość	dochód	4-5 tys. zł	KW = 9,04	0,06
Poczucie bezpieczeństwa wynikające ze świadomości posiadania ubezpieczenia	wykształcenie	wyższe	KW = 10,52	0,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego



Rysunek 2. Struktura odpowiedzi dla oceny zmian w polisie w zamian za wyższą składkę (A) i stopień zadowolenia z posiadanej polisy (B)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego

była negatywnie nastawiona do takiego pomysłu i w przypadku każdej ze wskazanych propozycji zmian przeważały opinie zdecydowanie nie i raczej nie.

Najwyższy odsetek pozytywnych opinii dotyczył płacenia wyższej składki w zamian za zwiększenie sumy ubezpieczenia oraz przeznaczenia części środków na inwestycje. Płacenie wyższej składki w zamian za rozszerzenie zakresu ochrony spotkało się z mniejszym zainteresowaniem (rysunek 2A). Może to wynikać z tego, że każdy ubezpieczyciel oferuje różne warianty ubezpieczenia i tylko od kupującego zależy, co nabędzie. Można przypuszczać, że respondenci mogą chcieć rozszerzyć ochronę o ryzyka nieubezpieczalne lub trudno ubezpieczalne, jak np. ubezpieczenie wystąpienia chorób genetycznych, nowotworów itd. Respondenci mieli więc odmienne zdanie względem zmian, które mogliby dokonać w umowie, gdyż byli zadowoleni z posiadanej polisy. Aż 56% respondentów podzielało taką opinię, a kolejnych 34% było raczej zadowolonych (rysunek 2B).

Najczęściej ochronę ubezpieczeniową respondenci powierzyli największemu ubezpieczycielowi na rynku PZU (45%). Różnica pomiędzy PZU a pozostałymi graczami na rynku była duża – firmy Generali i Warta, które zajęły kolejne miejsca, wskazane były przez kilku respondentów, a tylko jedna ankietowana osoba wybrała któregoś z pozostałych

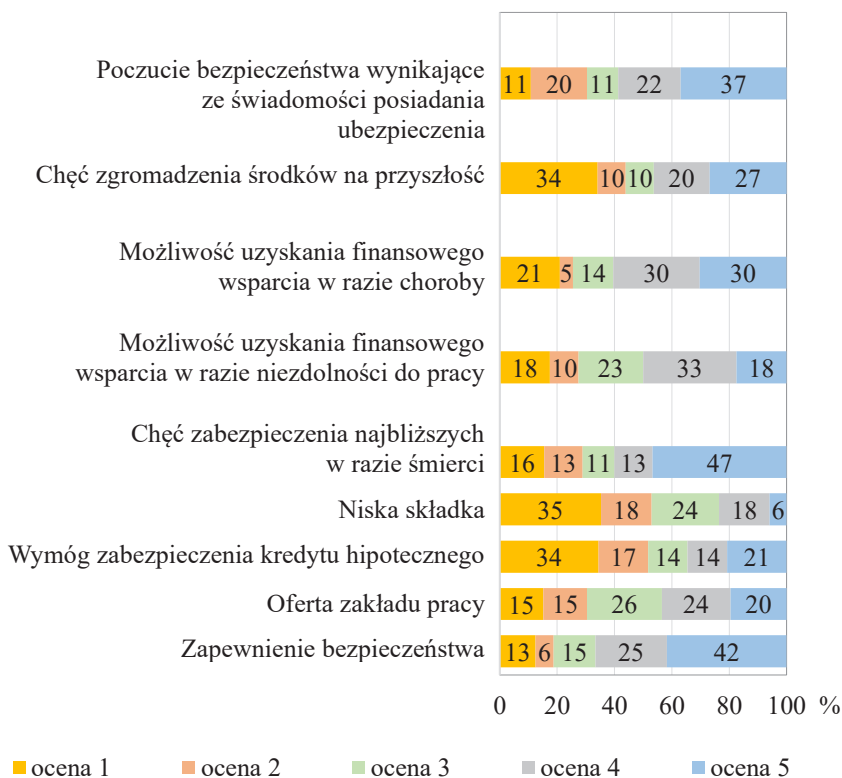
ubezpieczycieli (Nationale-Nederlanden, Allianz, Ergo Hestia, Aviva, Uniqa, InterRisk i broker ubezpieczeniowy Mentor). W badaniu wzięły również osoby, które nie pamiętały lub nie wiedziały, w jakim zakładzie ubezpieczeniowym posiadają polisę. PZU wybierały znacznie częściej kobiety, jednak nie na tyle, aby wynik był statycznie istotny względem mężczyzn. Pozostałe cechy charakterystyczne dla respondentów także nie oddziaływały na badany wybór. Na podstawie tych wyników można stwierdzić, że najpopularniejszym zakładem ubezpieczeń na polskim rynku jest PZU, co może wynikać z długoletniej historii tegoż zakładu ubezpieczeń.

Głównym czynnikiem wpływającym na podjęcie przez respondentów decyzji o zawarciu polisy ubezpieczenia na życie była chęć zabezpieczenia najbliższych w razie ich śmierci. Aż 47% osób uznało, że był to czynnik, który zdecydowanie wpłynął na ich decyzję o zakupie ubezpieczenia na życie. Jednak wśród ankietowanych znalazły się również osoby, które uznały, że ten czynnik zdecydowanie nie wpłynął na ich decyzję i osoby takie stanowiły 16% ogólnej liczby osób posiadających ubezpieczenie na życie. W przypadku tej determinanty potwierdził się statystycznie istotny wpływ posiadanego dochodu przez respondenta. Można to uznać za oczywiste, że szczególną potrzebę zabezpieczenia najbliższych odczuwają ci, których stać na zakup szerokiej ochrony ubezpieczeniowej. Bardzo duży wpływ na podjęcie decyzji o zakupie ubezpieczenia na życie wywierało również ogólne zapewnienie bezpieczeństwa i aż 42% osób uznało go za bardzo silny, a 25% za silny (rysunek 3).

Innym, stosunkowo ważnym czynnikiem, który pozytywnie wpłynął na decyzje o zakupie polisy ubezpieczenia na życie było poczucie bezpieczeństwa wynikające ze świadomości posiadania ubezpieczenia. Był on tak bardzo ważny, szczególnie dla ludzi z wyższym wykształceniem, że wynik tej grupy statystycznie istotnie odbiegał od pozostałych. Wśród ankietowanych 37% osób dało mu notę 5, z kolei 22% osób pozytywnie oceniło jego wpływ na zakup polisy ubezpieczenia na życie. Wyniki te potwierdziły wskazaną przez m.in. Dale'a Truett'a i Lila Truett'a [1990] oraz Johna Hammond'a z zespołem [1967] zależność między poziomem edukacji a skłonnością do ubezpieczenia.

Kolejnym, istotnym czynnikiem była możliwość uzyskania finansowego wsparcia w razie choroby. Spośród ankietowanych 30% osób oceniło go bardzo wysoko, a kolejnych 30% wysoko. Test Kruskala-Wallisa potwierdził statystycznie istotny wpływ dwóch przekrojów. Szczególną uwagę poświęcają mu kobiety i osoby ze średnim wykształceniem (tabela 1).

Czynnikami, które miały także wpływ na podjęcie przez respondentów decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia na życie były: chęć zgromadzenia środków na przyszłość, wymóg zabezpieczenia kredytu hipotecznego i możliwość uzyskania finansowego wsparcia w razie niezdolności do pracy. Chęć zgromadzenia środków na



Rysunek 3. Czynniki mające wpływ na zakup ubezpieczenia na życie

Skala ocen 1-5, gdzie: 1 – oznacza czynnik nieważny, 2 – ważny w bardzo małym stopniu, 3 – ważny w średnim stopniu, 4 – ważny w dużym stopniu, 5 – ważny w bardzo dużym stopniu

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego

przyszłość jest szczególnie ceniona przez najbogatszych. Ci respondenci mogą przeznaczyć na oszczędności i inwestycje największą część swoich dochodów. Na zależność pomiędzy stanem finansów a skłonnością do ubezpieczenia uwagę w swoich badaniach zwrócili m.in. Teresa Bednarczyk [2011] oraz Mmakgabo Segodi i Athenia Sibindi [2022] (rysunek 3).

Należy uznać za interesujące, że wymóg zabezpieczenia kredytu był istotnie bardziej ceniony przez mieszkańców średnich miast, a niezdolność do pracy przez najbardziej wykształconą grupę respondentów (tabela 1).

Poza katalogiem czynników wymienionych w kwestionariuszu, ankietowani mogli wskazać inne, które miały wpływ na ich decyzje o zawarciu umowy ubezpieczenia. Wśród nich znalazły się m.in. przykład w rodzinie, zagrożenie w pracy, bezpieczeństwo finansowe i nagły wypadek osoby z rodziny. W związku z tym można uznać, że społeczeństwo

podejmując decyzje o zakupie ubezpieczenia na życie kieruje się przede wszystkim zapewnieniem bezpieczeństwa swoim bliskim, a dopiero później sobie (rysunek 3).

Omówione czynniki ubezpieczenia znalazły odzwierciedlenie w zakresie ochrony ubezpieczeniowej wybieranej przez respondentów. Aż 91% ankietowanych osób w umowach zabezpieczyło członków swoich rodzin na wypadek śmierci oraz uszczerbku na zdrowiu. W 87% umów zapewniono wypłatę świadczenia na wypadek poważnego zachorowania, a 85% umów zawierało rekompensatę za pobyt w szpitalu. Zabezpieczenie siebie i rodziny w sytuacji niezdolności do pracy wskazało 79% respondentów, a w związku ze zdarzeniem życiowym, np. urodzeniem dziecka, śmiercią rodziców – 68%. Na tej podstawie można stwierdzić, że polisy ubezpieczenia na życie oferowane na polskim rynku ubezpieczeniowym nie różnią się znacząco od siebie. Osoby z wyższym wykształceniem statystycznie istotnie częściej wybierali najszerszy zakres ochrony, o czym świadczy wynik przeprowadzonego testu chi-kwadrat. Z kolei, miejsce zamieszkania w sposób istotny statystycznie różnicowało odpowiedzi dla umowy dotyczącej pobytu w szpitalu, która okazała się bardzo ważna dla respondentów mieszkających w największych miastach oraz na obszarach wiejskich. Należy uznać za zaskakujące, że wielkość budżetu gospodarstwa domowego nie oddziaływała na zakres wybranej ochrony (tabela 1).

Ankietowani, którzy myśleli o zawarciu umowy ubezpieczenia, a ostatecznie nie zdecydowali się na jej podpisanie, wśród przyczyn takiej decyzji wskazywali przede wszystkim to, że nie było ich stać i że w ostatecznym rozrachunku uznali to za zbędne. Nieco mniej osób za przyczynę takiej decyzji podało brak satysfakcjonującej oferty. Na tej podstawie można uznać, że mimo szerokiej oferty zakładów ubezpieczeń, nie każda osoba jest w stanie znaleźć odpowiadające jej ubezpieczenie, a co za tym idzie, wciąż jest miejsce na to, aby rozwijać polski rynek ubezpieczeniowy

WNIOSKI

Celem głównym badań była ocena wybranych determinant zakupu ubezpieczeń na życie. Uwagę skupiono na ubezpieczeniach na życie, jako najważniejszej produkcie ubezpieczeniowym. Ubezpieczenie w wersji podstawowej pełni charakter ochronny, ale może również pełnić charakter oszczędnościowy. Zabezpiecza przed wieloma ryzykami, np. śmiercią, niezdolnością do pracy, ciężką chorobą, a dodatkowo pozwala na przeznaczanie części środków na inwestycje. W związku z tym, za pozytywne można uznać duży odsetek respondentów (57%), którzy zakupili ten produkt. Ci, którzy nie posiadali takiej ochrony, zwracali uwagę na to, że ich nie stać na zakup lub nie potrzebują tego produktu.

Aż 81% ankietowanych posiadało jedno ubezpieczenie. Liczba polis indywidualnych tylko nieznacznie przekraczała grupową formę ubezpieczenia, która na ogół bywa szersza

i tańsza od tej pierwszej opcji. Co ważne, w gronie ubezpieczonych byli zarówno stali klienci (ubezpieczenie powyżej 5 lat), jak i nowi (1 rok lub do 1 roku). Na tej podstawie można też wnioskować, że pandemia nie wpłynęła istotnie na zakup tych produktów, bowiem nie zauważono wzrostu zainteresowania tymi produktami od 3 lat. Na składkę badani przeznaczali raczej stosunkowo niskie kwoty, ale byli zadowoleni z tej ochrony i w mniejszym stopniu myśleli o zmianie zakresu oferty i sumy ubezpieczenia. Respondenci byli zazwyczaj tradycjonalistami, gdyż odsetek polis wykupywanych w PZU był wyższy niż udział tej firmy w zebranej składce działu 1.

Badanie ankietowe pozwoliło uzyskać unikalne informacje odnośnie czynników wpływających na zakup tych ubezpieczeń. Przede wszystkim istotne były: chęć zabezpieczenia najbliższych w razie ich śmierci, ogólne poczucie bezpieczeństwa, sam fakt posiadania ochrony i wsparcia w razie choroby i niezdolności do pracy. Zdecydowanie rzadziej wskazywano za ważne posiadanie takiego ubezpieczenia jako wymóg zabezpieczenia kredytu hipotecznego. Wspomniane czynniki łączą się z najważniejszymi i podstawowymi umowami zawieranymi w ramach tego ubezpieczenia. Należy uznać za interesujące, że stosunkowo nisko oceniono czynnik związany z inwestowaniem, pomimo że w strukturze polis ubezpieczeniowych działu 1 dominuje ubezpieczenie na życie z funduszem kapitałowym.

Zarówno analizowane czynniki, jak i wcześniejsze wyniki poddano analizie krzyżowej. Należy uznać za interesujące, że chęć zabezpieczenia rodziny po swojej śmierci oraz zabezpieczenie swojej przyszłości statystycznie istotnie częściej wskazywali najbogatsi respondenci, których stać na szeroką ochronę ubezpieczeniową. Ponadto mogli oni przeznaczyć część oszczędności na inwestycje. Na niezdolność do pracy i chorobę statystycznie częściej uwagę zwracały wykształcone osoby, których trud zdobycia tego wykształcenia może być zniweczony przez wspomniane nieszczęścia. Czynnik związany z chorobą przyświecał również w większym stopniu kobietom. Za zaskakujące można uznać to, że miejsce zamieszkania respondenta w sposób statystycznie istotny oddziaływało na dwa tylko czynniki, tj.: wymóg zakupu ubezpieczenia w związku z kredytem hipotecznym oraz niską składkę.

BIBLIOGRAFIA

- Bednarczyk Teresa H. 2011. Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń (Economic and institutional factors behind the growth of insurance). *Wiadomości Ubezpieczeniowe* 4: 85-106.
- Chen Renbao, Kie Ann Wong, Hong Chew Lee. 2001. Age, period and cohort effect on life insurance purchases in the U.S. *The Journal of Risk and Insurance* 68 (2): 303-327.
- Duker Jacob M. 1969. Expenditure for life insurance among working-wife families. *Journal of Risk and Insurance* 36: 525-533. DOI: 10.2307/251159.
- Ferber Robert, Lucy Chao Lee. 1980. Acquisition and accumulation of life insurance in early married life. *Journal of Risk and Insurance* 4: 713-734. DOI: 10.2307/252292.
- Forlicz Maria, Tomasz Rólczyński. 2018. Skłonność do ubezpieczania się w warunkach niepewności w zależności od wysokości potencjalnej straty (Dependence of propensity to buy insurance policies in conditions of uncertainty on the value of potential loss). *Studia Ekonomiczne* 366: 135-144.
- Hammond John D., David B. Houston, Eugene R. Melander. 1967. Determinants of household life insurance premium expenditures: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance* 34 (3): 397-408. DOI:10.2307/250854.
- Jańska Anna, Arleta Kędra. 2019. Factors determining the purchase of insurance products. *Econometrics. Advances in Applied Data Analysis* 23 (1): 19-28. DOI: 10.15611/ead.2019.1.02.
- KNF (Komisja Nadzoru Finansowego, The Polish Financial Supervision Authority). 2012-2021. *Sprawozdania statystyczne KNF, 2012-2021*, https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne, access: 12.09.2023.
- Krymarys Iwona. 2014. Instytucjonalizacja ubezpieczeń na życie w Polsce (Institutionalization of life insurance in Poland). *Przedsiębiorstwo & Finanse* 4 (II): 35-49.
- Kucka Elżbieta. 2009. *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne* (Economic and social insurance). Olsztyn: UWM.
- Monkiewicz Jan (ed.). 2000. *Podstawy ubezpieczeń. Tom I mechanizmy i funkcje* (Insurance fundamentals. Volume I. Mechanisms and functions). Warszawa: POLTEXT.
- Pajewska-Kwaśny Renata, Ilona Tomaszewska. 2012. Wpływ regulacji podatkowych na atrakcyjność produktów finansowych (Impact of tax regulations on financial products attractiveness). *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Szkoła Główna Handlowa* 119: 139-160.
- Pisarewicz Piotr, Anna Gierusz, Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska, Agnieszka Pobłocka. 2020. *Produkty ubezpieczeniowe* (Insurance products). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

- PIU (Polska Izba Ubezpieczeń, Polish Chamber of Insurance). 2021. *Raport roczny PIU 2021* (PIU annual report 2021), <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2023/01/Raport-roczny-PIU-2021.pdf>, access: 12.09.2023.
- Przybytniowski Jarosław W., Andrzej Grzebieniak, Wioletta M. Pacholarz. 2021. *Wybrane aspekty ubezpieczeń gospodarczych w Polsce i na świecie w dobie pandemii COVID-19* (Selected aspects of business insurance in Poland and the world in the era of the COVID-19 pandemic). Olsztyn: Instytut Badań Gospodarczych. DOI: 10.24136/eep.mon.2021.7.
- Ratowska-Dziobiak Eleonora. 2014. Struktura popytu na usługi ubezpieczeniowe w Polsce (w oparciu o badania własne) (Structure of demand for insurance services in Poland (in the light of own research)). *Gospodarka w Praktyce i Teorii* 2 (35): 69-92.
- Ronka-Chmielowiec Wanda (ed.). 2016. *Ubezpieczenia* (Insurance). Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Sangowski Tomasz. 2000. *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych* (Vademecum of business insurance). Poznań: Wydawnictwo Saga Printing.
- Segodi Mmakgabo Pinkie, Athenia Bongani Sibindi. 2022. Determinants of life insurance demand: empirical evidence from BRICS countries. *Risks* 10 (4): 73. DOI: 10.3390/risks10040073.
- Stanisz Andrzej. 2006. *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. Tom 1. Statystyki podstawowe* (An accessible statistics course using STATISTICA PL with examples from medicine. Volume 1. Basic statistics) Kraków: Statsoft.
- Stroiński Eugeniusz. 2003. *Ubezpieczenia na życie teoria i praktyka* (Life insurance theory and practice). Warszawa: POLTEXT.
- Śliwiński Adam. 2011. Popyt na ubezpieczenia na życie w świetle badań światowych (The determinants of demand for life insurance in the light of world's research). *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 175: 150-160.
- Truett Dale B., Lila J. Truett 1990. The demand for life insurance in Mexico and the United States: a comparative study. *Journal of Risk and Insurance* 2: 321-328.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej* (Act of September 11, 2015 on insurance and reinsurance activity). Journal of Laws, 2015.1844.
- Wicka Aleksandra, Leśniewska Milena. 2017. Nastawienie rolników do ubezpieczeń (Farmer's attitude towards life insurance). *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*. XIX (4): 218-223.
- Wicka Aleksandra, Jarosław Świstak. 2016. Ubezpieczenia na życie w latach 2005-2014 (Life insurance in the period 2005-2014). *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* 16 (65): 100-113.
- Wierzbicka Ewa. 2008. *Ubezpieczenia osobowe* (Personal insurance). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

SELECTED DETERMINANTS OF LIFE INSURANCE PURCHASE ACCORDING TO RESPONDENTS

Key words: life insurance, propensity to buy insurance, determinants of insurance purchase, pandemic, Poland

ABSTRACT. The main purpose of the study was to evaluate selected determinants of life insurance purchase. The subjects of the study were adult individuals, while the subjects were life insurance. The source of data was primarily primary material obtained in 2022-2023 through a questionnaire survey. (104 responses were received). Data were processed using χ^2 statistical tests and Kruskal-Wallis nonparametric analysis of variance. Cross-tabulation included analysis of responses by gender, education, place, and monthly net income per person in the household. The mentioned determinants differentiated the responses in a statistically significant way. The results proved that as many as 81% of respondents had one insurance policy. The number of individual insurance policies only slightly exceeded the group form of insurance. Importantly, among the insured there were both old customers (insurance for more than 5 years) and new customers (1 year or up to 1 year). Respondents spend relatively low amounts on premiums but are satisfied with this protection. Factors influencing the purchase of these insurances were the desire to protect relatives in case of death, a general sense of security, the fact of having protection itself, and support in case of illness or invalidity.

AUTHOR

ALDONA STANDAR, PHD

ORCID: 0000-0001-8491-5360

Poznań University of Life Sciences

Faculty of Economics

e-mail: aldona.standar@up.poznan.pl

JOANNA ZIELIŃSKA. MSC

Student Poznań University of Life Sciences

Proposed citation of the article:

Standar Aldona, Joanna Zielińska. 2023. Wybrane determinanty zakupu ubezpieczeń na życie w opinii respondentów. *Annals PAAAE XXV* (4): 391-405.