

**Dorota Korenik**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## W POSZUKIWANIU ROZWIĄZAŃ SPRZYJAJĄCYCH ZWIĘKSZENIU ZAINTERESOWANIA POLAKÓW UBEZPIECZENIAMI ZDROWOTNYMI

---

**Streszczenie:** W opracowaniu określono pożądane kierunki rozwoju rynkowych instrumentów finansowych w Polsce, sprzyjających realizacji indywidualnych potrzeb ochrony zdrowia. Uwagę skoncentrowano na przedstawieniu luk rynku finansowego, które ograniczają możliwości Polaków do korzystania z oferty prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych.

**Słowa kluczowe:** ochrona zdrowia, zapobiegliwość indywidualna, rynkowe instrumenty finansowe.

### 1. Wstęp

Zasadniczym celem opracowania jest wskazanie pożądanych, niektórych kierunków rozwoju polskiego rynku finansowego w kontekście zwiększenia zapobiegliwości Polaków w zakresie finansowania własnych wydatków na opiekę zdrowotną. Autorka mniej odwołuje się do warunków oczywistych wzrostu zainteresowania nabywaniem produktów rynku ubezpieczeń zdrowotnych, tj. o charakterze makroekonomicznym (dobra koniunktura gospodarcza i łącząca się z nią lepsza sytuacja dochodowa gospodarstw domowych) czy społeczno-kulturowym (wykształcona wysoka kultura korzystania z produktów ubezpieczeniowych) oraz do filozofii przyjętej przez państwo (rola państwa w gospodarce). Natomiast wskazuje na niektóre luki rynku finansowego, które ograniczają skłonność i możliwości Polaków do korzystania z oferty ubezpieczeń zdrowotnych.

Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto dwuetapowy tok postępowania. W pierwszej kolejności nakreślono obraz obecnego zainteresowania Polaków ubezpieczeniami prywatnymi, w tym ubezpieczeniami zdrowotnymi, odwołując się do przeprowadzonych na zlecenie największych ubezpieczycieli w Polsce w 2008 r.<sup>1</sup> Następnie wskazano na istniejące i praktykowane za granicą rozwiązania produktowe (instrumenty rynku finansowego), które można postrzegać jako mające wysoki

---

<sup>1</sup> *Finanse dla Ziemi*, [www.gb.pl](http://www.gb.pl) (stan z 20 kwietnia 2009).

potencjał dla wyzwolenia większej niż dotychczas indywidualnej inicjatywy Polaków w zakresie zapewnienia sobie właściwej (wystarczającej) opieki zdrowotnej.

## **2. Zainteresowanie Polaków ubezpieczeniami w szczególności ubezpieczeniami zdrowotnymi w świetle wyników badań z 2008 r.**

Badaniem zostały objęte osoby w wieku 20-55 lat, będące członkami gospodarstw domowych z miesięcznymi dochodami *per capita* powyżej 600 zł netto. Tak określona grupa obejmuje 7,9 mln dorosłych Polaków. Badanie zostało zrealizowane z pomocą komputerowych wywiadów bezpośrednich (CAP). Łącznie w czterech kolejnych badaniach prowadzonych w każdym kwartale 2008 r. wzięło udział ponad 4 tys. respondentów.

Z badań przeprowadzonych na zlecenie największych ubezpieczycieli w Polsce wynika, że jedynie 14% Polaków korzystało w 2008 r. z indywidualnych ubezpieczeń na życie. Najpopularniejsze jest ubezpieczenie ochronne (53%) oraz ochronno-inwestycyjne (37%). 6% użytkowników takiego ubezpieczenia rozważa rezygnację z niego z powodu pogarszającej się sytuacji ekonomicznej kraju i własnej. Jednocześnie prawie jedna trzecia respondentów nie wyklucza zakupu indywidualnego ubezpieczenia na życie w 2009 r.

Główną motywacją Polaków do zakupu ubezpieczenia na życie jest zabezpieczenie rodziny na wypadek śmierci (78%) oraz zabezpieczenie siebie w razie ciężkiej choroby (50%) lub kalectwa (45%). Powodami, dla których Polacy najczęściej nie decydują się na kupno ubezpieczenia na życie, są względy finansowe (38%) oraz niezastanawianie się nad możliwością ubezpieczenia (29%).

Stosunkowo rzadko Polacy traktują ubezpieczenie jako możliwość zapewnienia sobie komfortu opieki medycznej. Jedynie 4% badanych posiada dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne i zaledwie 12% ankietowanych osób, nieposiadających obecnie takiego ubezpieczenia, zamierza w perspektywie dwóch lub więcej lat je wykupić. Nieco więcej, bo 15% ankietowanych, wyraża zainteresowanie wykupieniem w przyszłości ubezpieczenia szpitalnego.

Zdecydowana większość Polaków mających ubezpieczenie nabyła je bezpośrednio u ubezpieczyciela (86%). Prawie połowa nabywców (49%) wybrała umówienie się z agentem, a ponad jedna trzecia (37%) – zakup w oddziale towarzystwa. Jak wynika z badania, Polacy nadal nie darzą zainteresowaniem form sprzedaży w systemie *direct*. Internet nie jest wiarygodny dla 55% badanych, natomiast telefon dla 63%. Jedynie 27% ankietowanych dopuszcza możliwość zakupu ubezpieczenia przez Internet, a 23% przez telefon. Do korzystania z zakupu ubezpieczenia w systemie *direct* zachęcają w największym stopniu niski koszt ubezpieczenia, wygoda i szybkość.

Na podstawie badania określony został profil demograficzny posiadaczy ubezpieczeń. Mający lub zamierzający nabyć ubezpieczenia ochronne to głównie

osoby zamężne/zonate, rodziny bez dzieci lub z jednym dzieckiem, osoby lepiej wykształcone, posiadające stałą pracę, robotnicy wykwalifikowani, pracownicy handlu i usług, pracownicy umysłowi, osoby częściej korzystające z Internetu oraz niemające oszczędności. Najwięcej posiadaczy ubezpieczeń na życie mieszka w województwach: śląskim, mazowieckim, małopolskim i łódzkim. 21% żyje w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców, 32% – na wsi, a tylko 4% respondentów pochodzi z Warszawy.

Niewątpliwie należy zgodzić się z opinią wyrażoną przez rzecznika prasowego (B. Zduńczyk-Skup) ING Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie SA, że<sup>2</sup>: „Polacy są niedoubezpieczeni. Można to jednoznacznie stwierdzić, porównując nasze społeczeństwo z krajami Unii Europejskiej, gdzie udział ubezpieczeń w PKB jest 2,5 razy większy niż w Polsce. Jednak z badań prowadzonych przez ING wynika, że zainteresowanie ubezpieczeniami ochronnymi będzie rosło”.

### **3. Wybrane innowacyjne instrumenty rynku finansowego w kontekście realizowania potrzeby zabezpieczenia indywidualnego, w szczególności w zakresie ochrony zdrowia**

Bez wątpienia alternatywą dla instrumentów ubezpieczeń indywidualnych są obecnie różne instrumenty oszczędnościowe rynku papierów wartościowych (głównie bezpieczne papiery wartościowe, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych) lub bankowego (lokaty bankowe i depozyty oszczędnościowe). Trzeba mieć na względzie, że własna zapobiegliwość Polaków, ujawniająca się w uczestnictwie na rynkach finansowych, nie ogranicza się jedynie do wyboru, który instrument oszczędzania z pobudek zabezpieczenia środków na wypadek różnych zdarzeń losowych, w tym zdrowotnych, wybrać w ramach dysponowanych środków pieniężnych. Równie ważne musi być pytanie, jak można zwiększyć pulę środków, którą można by przeznaczyć na cele zabezpieczenia prywatnego, nie odwołując się do prostego, lecz nie zawsze możliwego rozwiązania, jakim jest zwiększenie źródła dochodów (np. z pracy najemnej, działalności gospodarczej). Czy istnieją instrumenty rynku finansowego, kryjące w sobie potencjał dla zwiększenia puli środków pieniężnych, które gospodarstwo domowe mogłoby przeznaczyć na zabezpieczenie finansowe różnych potrzeb, w tym związanych z opieką zdrowotną?

Jednym z większych, nadal nie rozwiązanych problemów trapiących polskie gospodarstwa domowe (w tym młode), jest problem mieszkaniowy. Potrzeba posiadania własnego mieszkania, domu zwykle się łączy z popytem na bankowy kredyt mieszkaniowy. Obsługa długu bankowego wynikającego z umowy kredytowej pochłania pokaźną część dyspozycyjnego budżetu domowego. I dotyczy to osób zamieszkałych nie tylko w większych miastach, z których wywodzi się największa

---

<sup>2</sup> M. Dygas, *Mądry Polak...*, „Gazeta Bankowa” 2009, nr 16, s. 34.

część klientów ubezpieczycieli. Logiczne wydaje się poszukiwanie na rynku finansowym takich instrumentów, które pozwalają na bardziej racjonalne pogodzenie różnych potrzeb finansowych: wydatków na nabycie mieszkania/domu, wydatków na zabezpieczenie różnych zdarzeń losowych, także zdrowotnych. Warty rozważenia, rozpropagowania i skłonienia instytucji finansowych (działających na rynkach kredytu mieszkaniowego/hipotecznego) do sprzedaży jest chociażby tzw. odwrócony kredyt hipoteczny.

Istotą tego instrumentu jest umożliwienie realizacji żądanej stopy konsumpcji gospodarstwu domowemu, posiadającym znaczne aktywa w formie nieruchomości, ale nie posiadającym aktywów finansowych<sup>3</sup>. Realizacja odwrotnego kredytu hipotecznego polega na zapożyczeniu się pod zastaw na przykład domu, który może być przejęty przez bank dopiero po śmierci kredytobiorcy. Z badań<sup>4</sup> wynika, że powyżej 60. roku życia większy odsetek ludzi posiada prawo własności do zajmowanej nieruchomości niż w przypadku innych grup wiekowych.

Kwota kredytu jest określana na podstawie ceny rynkowej nieruchomości, a wartość kredytu z punktu widzenia banku rośnie w czasie i jest określona przez stopę procentową. Istnieje ryzyko przekroczenia wartości nieruchomości przez wartość kredytu z punktu widzenia banku, co ma miejsce powyżej punktu przecięcia krzywej określającej cenę nieruchomości z krzywą określającą wartość kredytu. Jeśli stopa wzrostu wartości nieruchomości jest mniejsza niż stopa oprocentowania udzielonego kredytu, odpowiadające krzywe w pewnym momencie się przetną. Zazwyczaj na położenie punktu przecięcia ma wpływ długość życia, stopa procentowa, wzrost wartości nieruchomości. Takie ryzyko spowalnia wzrost rynku odwrotnego kredytu hipotecznego. W USA istniejący wzrost częściowo jest stymulowany przez oferowanie przez rząd USA kredytodawcom ubezpieczenia od przekroczenia wartości nieruchomości przez wartość kredytu w przypadku kredytu nabywanego przez niezamożnych emerytów. W Australii istnieją różne opcje odwrotnych kredytów hipotecznych: na przykład w ramach kredytów oferowanych przez australijską firmę Bluestone możliwe jest przekazanie w spadku do 20% przyszłej wartości nieruchomości. Natomiast w ramach kredytów oferowanych przez towarzystwo XCapital Health dostępna jest opcja zamieszkania w domu opieki lub/i zapewniona jest w pewnym stopniu opieka zdrowotna. Sekurytyzacja odwrotnych kredytów hipotecznych stanowiłaby dodatkowy bodziec do rozwoju tego rynku.

---

<sup>3</sup> D. McCarthy, O. Mitchell, J. Piggott, *Asset Rich and Cash Poor in Singapore? Retirement Provision in a National Defined Contribution Pension Fund*, „Journal of Pension Finance and Economics” 2002, nr 1, s. 197-222; A. Creighton, H. Jin, J. Piggott, E. Valdez, *Longevity Insurance: A Missing Market*, „The Singapore Economic Review”, Special Issue 2005, no 1, s. 417-435.

<sup>4</sup> O. Mitchell, J. Piggott, *Unlocking Home Equity In Japan*, „Journal of the Japanese and International Economies” 2004, no 4, s. 466-505.

## 4. Zakończenie

W ogólności tzw. odwrócony kredyt hipoteczny ma potencjał dla wyzwolenia dyspozycyjnych środków pieniężnych, które gospodarstwo domowe, rozwiązując swój problem mieszkaniowy, może przeznaczyć na potrzeby w zakresie indywidualnego zabezpieczenia wydatków związanych z ochroną zdrowia. Niewątpliwie ograniczenie się do tzw. odwróconego kredytu hipotecznego nie stanowi wystarczającego rozwiązania ograniczonych środków pieniężnych, które można przeznaczyć na potrzeby zabezpieczenia finansowego różnych potrzeb indywidualnych. Zwłaszcza nieodzowne staje się uwzględnienie przydatności rynku finansowego dla rozwiązywania problemów finansowych gospodarstw domowych w kontekście znacznie szerszym, tj. zjawiska starzejącego się społeczeństwa. Wyzwaniem staje się ustawienie pracy instytucji finansowych, działania rynku finansowego, na którym dostępne są wyrafinowane instrumenty, tak by rynek finansowy stał się mechanizmem współrozwiązującym problemy zabezpieczenia indywidualnego w warunkach starzenia się społeczeństw.

## Literatura

- Creighton A., Jin H., Piggott J., Valdez E., *Longevity Insurance: A Missing Market*, „The Singapore Economic Review”, Special Issue 2005, no 1, s. 417-435.
- Dygas M., *Mądry Polak...*, „Gazeta Bankowa” 2009, nr 16, s. 34.
- Finanse dla Ziemi*, www.gb.pl (stan z 20 kwietnia 2009).
- McCarthy D., Mitchell O., Piggott J., *Asset Rich and Cash Poor in Singapore? Retirement Provision in a National Defined Contribution Pension Fund*, „Journal of Pension Finance and Economics” 2002, no 1, s. 197-222.
- Mitchell O., Piggott J., *Unlocking Home Equity In Japan*, „Journal of the Japanese and International Economies” 2004, no 4, s. 466-505.

### IN SEARCH OF FAVOURABLE SOLUTIONS FOR MORE INTEREST OF THE POLISH IN USING PRIVATE HEALTH INSURANCE

**Summary:** The article describes desirable directions of development of financial market instruments in Poland which are favourable to the realization of individual needs of health protection. Attention is directed to the presentation of loopholes of the financial market which limit the chances of the Poles to use the offer of private health insurance.