

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI

pod redakcją
Wandy Ronki-Chmielowiec



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Recenzenci: Jerzy Handschke, Jan Monkiewicz, Kazimierz Ortyński, Wanda Sułkowska,
Włodzimierz Szkutnik, Tadeusz Szumlicz, Stanisław Wieteska

Redaktor Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie www.ibuk.pl

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>
oraz w The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon [http://kangur.uek.krakow.pl/
bazy_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695- 191-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Formy zabezpieczenia emerytalnego w wybranych krajach europejskich	13
Teresa H. Bednarczyk: Działalność sektora ubezpieczeniowego a wzrost gospodarczy.....	23
Anna Bera, Dariusz Pauch: Programy edukacyjne jako instrument zwiększania świadomości ubezpieczeniowej w zakresie przestępczości ubezpieczeniowej	31
Jacek Białek: Ocena grupowa w analizie Otwartych Funduszy Emerytalnych.....	40
Sylwia Bożek: Czynności monitorujące i kontrolne w procesie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym	51
Anna Celczyńska: Należności od ubezpieczających z umów ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych.....	60
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problemy kalkulacji kosztów zakładów ubezpieczeń na tle powiązań w grupach finansowych	68
Dominika Cichońska: Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem w zakładach opieki zdrowotnej.....	78
Krystyna Ciuman: Zakłady ubezpieczeń a inne instytucje pośrednictwa finansowego w Polsce w latach 2005–2009.....	87
Tadeusz Czernik: O pewnym sformułowaniu zagadnienia ruiny	94
Teresa Czerwińska: Uwarunkowania polityki dywidend spółek ubezpieczeniowych.....	106
Robert Dankiewicz: Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego w Polsce	116
Beata Dubiel: Ubezpieczeniowe aspekty ryzyka ekologicznego	126
Roman Garbiec: Ryzyko starości jako element konstruowania systemów emerytalnych w Unii Europejskiej	135
Waldemar Glabiszewski: Znaczenie innowacji technologicznych w działalności ubezpieczeniowej	146
Łukasz Gwizdała: Możliwości analizy systemów bonus-malus w świetle procesów Markowa.....	156
Magdalena Homa: Kalkulacja składki w inwestycyjnych ubezpieczeniach na życie typu unit-linked	168
Beata Jackowska: Charakterystyka wybranych metod wyrównywania tablic trwania życia – wnioski dla zastosowań aktuarialnych	179

Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Grupowe ubezpieczenia na życie w sektorze MSP	190
Marietta Janowicz-Lomott: Produkty strukturyzowane w formie ubezpieczeń w Polsce.....	201
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: Próba zidentyfikowania czynników mających wpływ na wysokość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach komunikacyjnych w Polsce.....	213
Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Pobłocka: Ocena praktycznych metod szacowania rezerwy IBNR w ubezpieczeniach majątkowych	222
Piotr Kania: Specjalistyczne fundusze inwestycyjne otwarte jako forma zewnętrznego zarządzania ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi zakładów ubezpieczeń na życie	232
Robert Kurek: Uprawnienia organów nadzoru w zakresie kontroli wypłacalności – ujęcie w Solvency II.....	241
Jacek Lisowski: Rola biegłego rewidenta w ocenie gospodarki finansowej ubezpieczyciela – unormowania prawne	250
Jerzy Łańcucki: Przesłanki i kierunki zmian w regulacjach dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego	258
Krzysztof Łyskawa: Zagrożenie równowagi odszkodowania i szkody w obowiązkowych ubezpieczeniach mienia.....	267
Aleksandra Małek: Obowiązki banku jako ubezpieczającego w świetle Rekomendacji Dobrych Praktyk Bancassurance	277
Piotr Manikowski: Rynek ubezpieczeń w Polsce a cykle underwritingowe ..	286
Dorota Maśniak: Ubezpieczyciel jako główne ogniwo transgranicznego systemu ochrony ofiar wypadków drogowych	295
Artur Mikulec: Efektywność systemów emerytalnych krajów UE i EFTA w latach 2005–2008	305
Aniela Mikulska: Małe i średnie przedsiębiorstwa jako odbiorcy usług ubezpieczeniowych	316
Marek Monkiewicz: Jednolity rynek ubezpieczeniowy UE w warunkach globalnego kryzysu finansowego 2007–2009 – pomoc publiczna a wspólnotowe reguły konkurencji	325
Joanna Niżnik: Reforma systemów emerytalnych Ameryki Łacińskiej na przykładzie Chile i Argentyny	335
Magdalena Osak: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	344
Dorota Ostrowska: Kapitał międzynarodowy a dostęp do produktów ubezpieczeniowych strategicznych dla rozwoju gospodarki polskiej.....	352
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Polisa strukturyzowana jako forma inwestycji alternatywnej na rynku polskim.....	362
Renata Pajewska-Kwaśny: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. I	373

Monika Papież: Analiza przyczynowości na rynku ubezpieczeń życiowych w latach 2003–2010	383
Agnieszka Pawłowska: Ubezpieczenie <i>business interruption</i> w zarządzaniu ryzykiem przerw w działalności gospodarczej	394
Krzysztof Piasecki: Rozmyte zbiory probabilistyczne w rachunku aktuarnym	402
Piotr Pisarewicz: Rola funduszy inwestycyjnych w rozwoju programów emerytalnych w USA	409
Ryszard Pukała: Procesy integracyjne rynków ubezpieczeniowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej	416
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medical savings account as a funding mechanism for health	426
Grażyna Sordyl: Rola i działalność holenderskiego funduszu gwarancyjnego (College voor Zorgverzekeringen CVZ) w obszarze prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych	435
Ewa Spigarska: Sprawozdanie finansowe zakładu ubezpieczeń a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w świetle wprowadzanych zmian	445
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organizacja audytu wewnętrznego w zakładach ubezpieczeń w świetle <i>Solvency II</i> oraz standardów audytu	454
Anna Szkarłat-Koszalka: Instrumenty systemu rachunkowości a kontrola bezpieczeństwa finansowego ubezpieczyciela	463
Tomasz Szkutnik: Funkcje łączące w agregacji ryzyka ubezpieczyciela	472
Włodzimierz Szkutnik: Ryzyko uruchomienia rezerw katastroficznych	483
Anna Szymańska: Czynniki determinujące wybór ubezpieczyciela na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych OC	494
Ilona Tomaszewska: Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II	507
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Świadomość ubezpieczeniowa oraz skłonność do ryzyka studentów	515
Stanisław Wanat: Modelowanie zależności w kontekście agregacji kapitałowych wymogów wypłacalności w <i>Solvency II</i>	525
Stanisław Wieteska: Adaptacja zakładów ubezpieczeń majątkowych do likwidacji skutków efektu cieplarnianego na terenie Polski	537
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statystyczna ocena wpływu przekraczania prędkości na liczbę wypadków drogowych w Polsce	547

Summaries

Katarzyna Barczuk, Ewa Łukasik: Forms of retirement security in selected European countries	22
Teresa H. Bednarczyk: The activity of insurance sector vs. economic growth.....	30
Anna Bera, Dariusz Pauch: Educational programs as an instrument to increase awareness of the crime of insurance cover	39
Jacek Bialek: Group evaluation of open pension funds	50
Sylvia Bożek: Monitoring and control activities in the risk management process of an insurance company.....	59
Anna Celczyńska: Accounts receivable from motor vehicle owners insured under third party insurance agreements	67
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Problems of cost calculation of insurance companies against the background of connections in financial groups .	77
Dominika Cichońska: The role of insurance in risk management in health care facilities	86
Krystyna Ciuman: Insurance companies versus other financial intermediaries in Poland in the years 2005–2009.....	93
Tadeusz Czernik: An alternative formulation of ruin problem.....	105
Teresa Czerwińska: Determinants of the dividend policy in the insurance companies	115
Robert Dankiewicz: Determinants of development of trade credit insurance market in Poland	125
Beata Dubiel: Insurance aspects of ecological risk	134
Roman Garbiec: The risk of old age as the component of constructing the pension systems in the European Union	145
Waldemar Glabiszewski: The importance of technological innovations in the insurance sector.....	155
Łukasz Gwizdała: The capabilities of analyzing bonus-malus systems in the light of Markov processes	167
Magdalena Homa: Correct calculation of net premium in unit-linked investment insurance	178
Beata Jackowska: Characterization of selected methods of the graduation of life tables in the perspective of their actuarial applications	189
Beata Jackowska, Tomasz Jurkiewicz, Ewa Wycinka: Group life insurance in the SME sector.....	200
Marietta Janowicz-Lomott: Structured products in the form of insurance in Poland	212
Anna Jędrzychowska, Ewa Poprawska: An attempt to identify the factors having influence on the gross written premium in motor insurance in Poland	221

Tomasz Jurkiewicz, Agnieszka Poblocka: Evaluation of practical methods of estimation of incurred but not reported reserves in non-life insurance..	231
Piotr Kania: Specialized open-end investment funds as an external management form of investment funds of life insurance companies.....	240
Robert Kurek: Powers of supervision authorities regarding solvency control – Solvency II perspective.....	249
Jacek Lisowski: The role of the auditor in assessing the financial management of the insurer – legal norms	257
Jerzy Łańcucki: Regulations on insurance mediation – stressing premises and directions of change	266
Krzysztof Łyskawa: Threat of compensation balance and damages in compulsory property insurance	276
Aleksandra Malek: Duties of a bank acting as an coverage buying entity in the context of Recommendations on the Bankassurance Activity.....	285
Piotr Manikowski: The insurance market in Poland and underwriting cycles	294
Dorota Maśniak: Insurer as a major link in a cross-border system for protection of victims of road accidents – the role of co-operation of private and public entities.....	304
Artur Mikulec: Effectiveness of pension systems in EU and EFTA countries in the years 2005–2008.....	315
Aniela Mikulska: Small and medium-sized companies as recipients of insurance services	324
Marek Monkiewicz: Single insurance market in the EU and global financial crisis 2007–2009 – public intervention and Community competition rules.....	334
Joanna Niżnik: The reform of pension systems in Latin America. The Chilean and Argentinean models.....	343
Magdalena Osak: Medical savings account as a funding mechanism of health care.....	351
Dorota Ostrowska: The access to the insurance products strategic for the development of Polish economy in reference to the international capital..	361
Anna Ostrowska-Dankiewicz: Structured policy as a form of alternative investment on Polish market.....	372
Renata Pajewska-Kwaśny: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part I.....	382
Monika Papież: Causality analysis on the life insurance market in the period 2003–2010	393
Agnieszka Pawłowska: Business interruption insurance implementation in risk management for interrupted activities	401
Krzysztof Piasecki: Probabilistic fuzzy sets in the actuarial calculation	408
Piotr Pisarewicz: Mutual funds role in retirement programs' development in the USA.....	415

Ryszard Pukała: Integration processes of insurance markets in Middle and Eastern Europe.....	425
Małgorzata Rutkowska-Podolowska, Nina Szczygiel: Medyczne konto oszczędnościowe jako mechanizm finansowania ochrony zdrowia	434
Grażyna Sordyl: The Role and Activity of the Dutch Guarantee Fund (College voor Zorgverzekeringen CVZ) in the area of private health insurance	444
Ewa Spigarska: Financial statement of insurance company vs. International Standards of Financial Reporting in the light of changes.....	453
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz, Maria Kiedrowska: Organization of internal auditing in insurance companies in the light of Solvency II and audit standards	462
Anna Szkarłat-Koszalka: Instruments of accounting system vs. control of financial security of an insurer.....	471
Tomasz Szkutnik: Copula functions in the aggregation of insurer risk	482
Włodzimierz Szkutnik: The risk of using catastrophic reserves	493
Anna Szymańska: Factors determining the choice of the insurer on the CR automobile insurance market.....	506
Iłona Tomaszewska: Prospects of development of traditional and innovative forms of insurance sales in Poland – part II	513
Damian Walczak, Agnieszka Żołądkiewicz: Students' insurance awareness and risk seeking	524
Stanisław Wanat: Modeling of dependencies in the context of the aggregation of solvency capital requirements in Solvency II	536
Stanisław Wieteska: Property insurance companies adaptation process to reduce the impact of greenhouse effect in Poland	546
Ewa Wycinka, Mirosław Szreder: Statistical analysis of speeding as a factor affecting car accidents in Poland	556

Renata Pajewska-Kwaśny

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PERSPEKTYWY ROZWOJU TRADYCYJNYCH I NOWATORSKICH FORM SPRZEDAŻY UBEZPIECZEŃ W POLSCE – CZ. I

Streszczenie: W ostatnim dziesięcioleciu na polskim rynku ubezpieczeń zanotowano olbrzymie przeobrażenia w zakresie kreowania i wykorzystania kanałów dystrybucji. Mimo że tradycyjne kanały sprzedaży dominują w strategiach sprzedaży, to jednak coraz więcej uwagi zakłady ubezpieczeń poświęcają wykorzystaniu nowych, alternatywnych kanałów do kontaktu z klientem zarówno obecnym, jak i potencjalnym. Analizując strukturę polskiego rynku ubezpieczeń, należy mieć na względzie przede wszystkim uwarunkowania historyczne. Przez wiele dziesięcioleci działalność ubezpieczeniowej zasady funkcjonowania wyznaczało PZU.

Słowa kluczowe: agent ubezpieczeniowy, broker, sprzedaż *direct*, kanał dystrybucji, strategia sprzedaży.

1. Wstęp

Podjmując się zadania analizy dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, można powołać się na stwierdzenie profesora Tadeusza Szumlicza zawarte w artykule „W sprawie kształtowania popytu na ochronę ubezpieczeniową” [Szumlicz 2011], w którym wysuwa – jak sam twierdzi – uogólniające stwierdzenie, że to kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw, a przede wszystkim sytuacja materialna gospodarstw domowych determinuje popyt na rynku ubezpieczeniowym. Zwraca przy tym uwagę na znaczenie innych, równie ważnych czynników kreujących popyt na ochronę ubezpieczeniową, jak: awersja do ryzyka i przezorność ubezpieczeniowa, oferta ubezpieczeń, koszty ochrony ubezpieczeniowej, świadomość ubezpieczeniowa, zaufanie do ubezpieczycieli, polityka ubezpieczeniowa państwa, gwarancje dla ochrony ubezpieczeniowej czy reprezentacja interesów na rynku ubezpieczeń. Wszystkie wymienione czynniki niewątpliwie wpływają na poziom kształtowania się popytu na ochronę ubezpieczeniową, jednakże popyt ten w bardzo dużym stopniu determinowany jest podażą.

Niniejszy artykuł stanowi pierwszą część szerszego, dwuczęściowego opracowania. Jego celem jest sprawdzenie, jak w ostatnich latach postępowały zmia-

ny w sposobie i profilu sprzedaży ubezpieczeń w Polsce, które kanały zyskiwały, a które traciły na znaczeniu. Próba odpowiedzi na pytanie o rolę poszczególnych kanałów w procesie pozyskiwania składki w przyszłości została omówiona w drugiej części artykułu „Perspektywy rozwoju tradycyjnych i nowatorskich form sprzedaży ubezpieczeń w Polsce – cz. II”, autorstwa dr Ilony Tomaszewskiej.

2. Kanały dystrybucji – zagadnienia teoretyczne

Kanałem dystrybucji określa się zbiór organizacji – współuczestników dostarczania i sprzedaży produktów i usług na rynku [Czubała 2001].

Zgodnie z możliwościami przewidzianymi w ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym¹ zakłady ubezpieczeń mogą wykorzystywać w sprzedaży następujące kanały dystrybucji:

- sprzedaż bezpośrednią – pracownicy etatowi zakładów ubezpieczeń,
- sprzedaż agencyjną – agenci ubezpieczeniowi (osoby fizyczne, osoby prawne i współpracujące z agentem osoby fizyczne wykonujące czynności agencyjne),
- sprzedaż za pośrednictwem brokerów ubezpieczeniowych,
- sprzedaż za pośrednictwem telefonu i Internetu.

Najczęściej spotykany podział kanałów dystrybucji dotyczy charakteru powiązań usługodawcy z klientem, w którym rozróżnia się kanały dystrybucji bezpośrednie oraz pośrednie [Styś (red.) 2003].

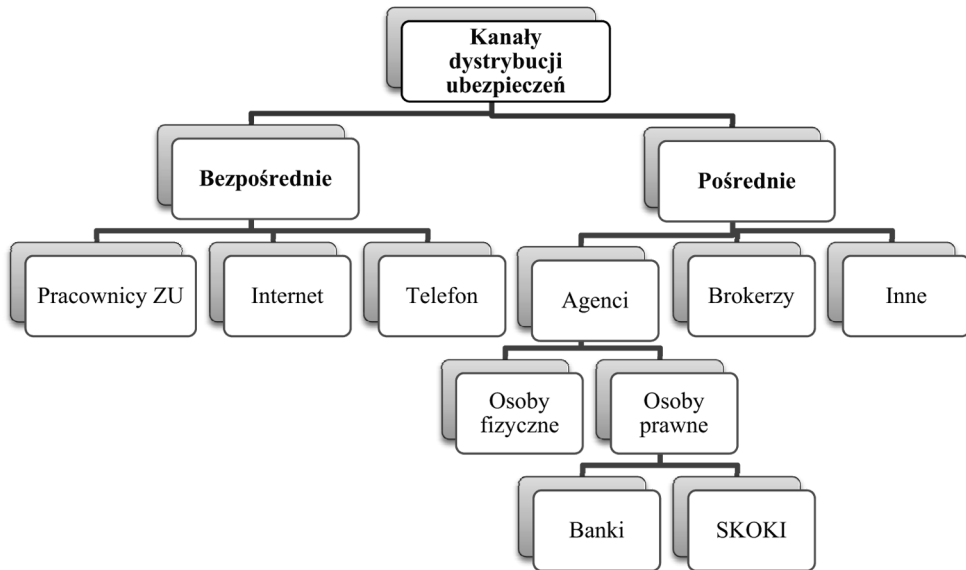
Kanał bezpośredni, jak sama nazwa wskazuje, polega na bezpośredniej formie kontaktu z odbiorcą finalnym. Wśród zalet kanału bezpośredniego można wymienić: kontrolę nad procesem sprzedaży, elastyczność w dostosowaniu się do potrzeb klienta, prostszy przepływ informacji czy płatności w kanale, możliwość budowania lojalności konsumentów. Za wady tego sposobu dystrybucji uznaje się zaś wysokie koszty organizacji i utrzymania (mając na myśli pracowników etatowych) oraz ograniczony zakres penetracji rynku.

Kanał pośredni charakteryzuje się natomiast obniżonymi kosztami oraz mniejszym ryzykiem, a przy tym pełniejszą penetracją rynku. Jako wady wskazuje się: brak kontroli nad rynkiem ostatecznego odbiorcy, zniekształcenie przepływów strumieni oraz możliwe konflikty między uczestnikami kanałów.

Kanały bezpośrednie w działalności ubezpieczeniowej dzielą się na te, które oparte są na sprzedaży przez etatowych pracowników, oraz na mediach, tj. Internecie i telefonie. Wśród form pośrednich rozróżnia się agentów (w tym banki) oraz brokerów (rys. 1).

Dystrybucja przez Internet i telefon jest ze sobą silnie powiązana. Klienci szukający oferty w Internecie cenią sobie możliwość kontaktu telefonicznego. Oba kanały doskonale się uzupełniają. Wspólnie stanowią o sile elektronicznego kanału

¹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowych (DzU nr 124, poz. 1154 z późn. zm.).



Rys. 1. Kanały dystrybucji ubezpieczeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Monkiewicz (red.) 2002, s. 383].

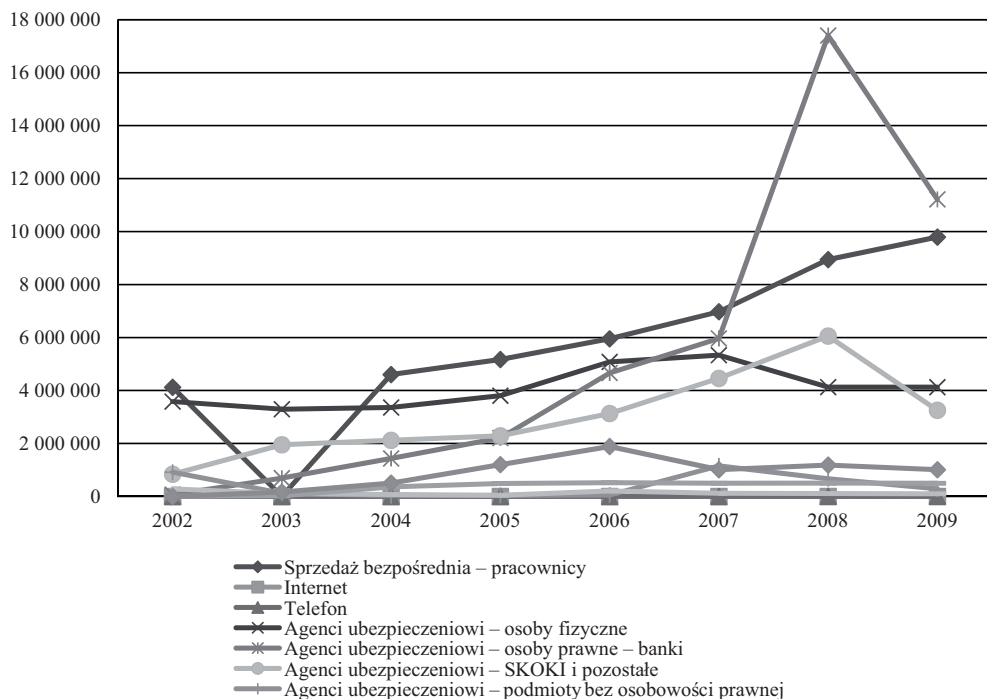
bezpośredniego. Internet może być wykorzystany zarówno w ramach działań w kanale *direct*, jak i jest narzędziem wykorzystywanym przez agentów czy brokerów w codziennej pracy. Ze względu na silny rozwój współpracy instytucji finansowych ubezpieczenia pojawiły się w ofercie banków internetowych.

Wybór odpowiednich kanałów dystrybucji jest bardzo istotnym elementem kształtowania strategii funkcjonowania towarzystw ubezpieczeniowych [Payne 1997]. Mogą one zdecydować się na jeden, ściśle zdefiniowany kanał lub na korzystanie z większej ich liczby. Niezależnie od wybranej strategii dystrybucji nie mogą jednak pozostać obojętne wobec rosnącej siły sieci internetowej. Najlepszym tego przykładem jest strategia sprzedaży przyjęta przez TU Link4, który w momencie powstania, czyli w 2003 r., zakładał sprzedaż ubezpieczeń tylko poprzez kanał telefoniczny. Dopiero w czerwcu 2009 r. Towarzystwo uruchomiło sprzedaż przez Internet, ze względu na coraz powszechniejsze wykorzystanie kanału on-line w zakupie ubezpieczeń przez klientów, a obecnie planuje sprzedaż poprzez sieć agencyjną.

3. Analiza kanałów dystrybucji ubezpieczeń na rynku polskim

Od początku XXI w. na polskim rynku ubezpieczeń zanotowano olbrzymie przeobrażenia w zakresie kreowania i wykorzystania kanałów dystrybucji. Mimo że tradycyjne kanały sprzedaży dominują w strategiach sprzedaży, to jednak coraz więcej uwagi zakłady ubezpieczeń poświęcają wykorzystaniu nowych, alternatyw-

nych kanałów do kontaktu z klientem zarówno obecnym, jak i potencjalnym. Polską specjalnością jest szczególnie duża aktywność multiagentów. Kanał ten rozwinął się zwłaszcza w drugiej połowie lat 90. Wzmoczone rozszerzanie dotychczasowego zakresu działania przez agentów było m.in. efektem „kuszenia” nowych ubezpieczycieli, którzy wchodząc na polski rynek, dążyli do szybkiej rozbudowy sieci sprzedaży. Dzięki atrakcyjnym prowizjom szybko pozyskiwali doświadczoną kadre pośredników ubezpieczeniowych, którzy działalność wyłączną zamieniali na multiagencyjną. Tendencja ta utrzymała się praktycznie do dziś.



Rys. 2. Wykorzystanie poszczególnych kanałów dystrybucji w dziale I w Polsce wg składki przypisanej brutto w latach 2002–2009

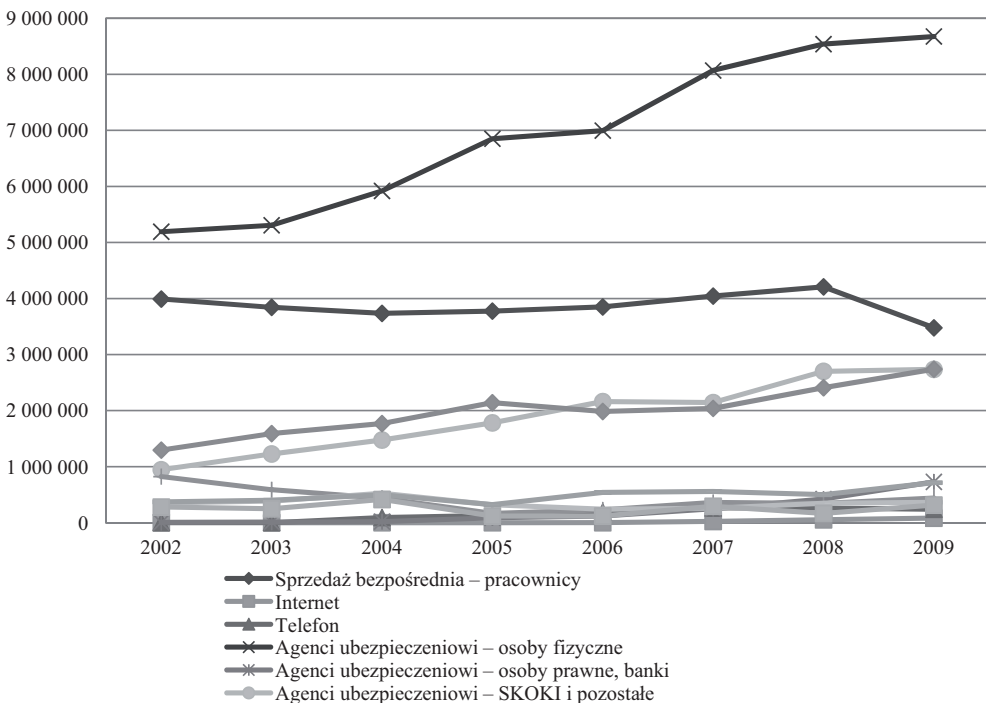
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Struktura zebranej składki przy wykorzystaniu poszczególnych kanałów dystrybucji jest odmienna w zależności od działu ubezpieczeń. W ubezpieczeniach na życie (dział I) najbardziej popularnym kanałem są agenci ubezpieczeniowi – jako osoby fizyczne oraz kanał *bancassurance*. Gdyby wyłączyć z analizy rok 2008, który był specyficzny pod względem sprzedaży produktów, tzw. antybelek², moż-

² Krótkoterminowa polisa ubezpieczenia na życie oferowana za pośrednictwem banków, jako alternatywa dla lokaty, gdzie nie nalicza się podatku od zysków kapitałowych.

na zauważyć zblizoną tendencję w rozwoju wszystkich kanałów dystrybucji w tym dziale ubezpieczeń. Zauważalny lekki trend rosnący w pozyskaniu składki przez poszczególne kanały wynika głównie z ogólnej tendencji wzrostowej na całym rynku ubezpieczeniowym.

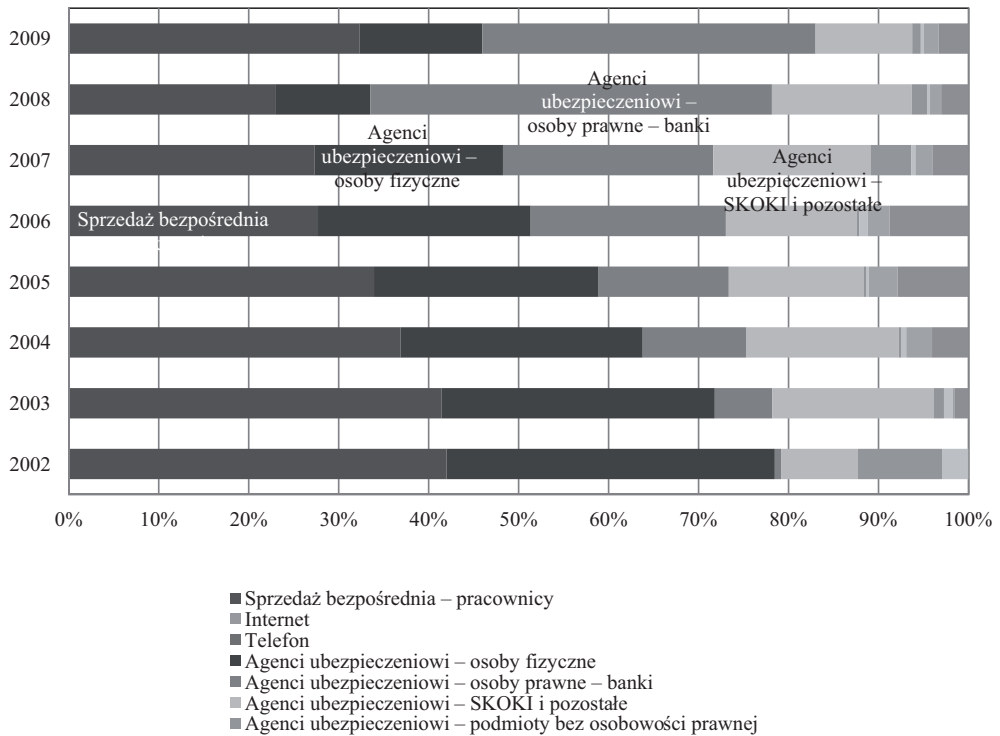
Rynek ubezpieczeń majątkowych (dział II) zdominowany jest przez ubezpieczenia komunikacyjne oraz ubezpieczenia mienia. Specyfika ta ma odzwierciedlenie w wykorzystaniu poszczególnych kanałów dystrybucji. Na obraz ten nakłada się również struktura podmiotowa polskiego biznesu. Skoro blisko 99% liczby wszystkich podmiotów gospodarczych stanowią mikro i małe przedsiębiorstwa, działające w przeważającym stopniu jako osoby fizyczne, ich kontakt z ubezpieczycielem odbywa się przede wszystkim poprzez agenta ubezpieczeniowego. Stąd w dziale II głównymi kanałami dystrybucji ubezpieczeń są kanały tradycyjne: sprzedaż przez pracowników etatowych oraz przez agentów ubezpieczeniowych.



Rys. 3. Wykorzystanie poszczególnych kanałów dystrybucji w dziale III w Polsce wg składki przypisanej brutto w latach 2002–2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Wydaje się jednak, że dopiero głębsza analiza udziału wartości składki pozyskanej za pośrednictwem poszczególnych kanałów w składce ogółem daje prawdziwy obraz rozwoju poszczególnych form sprzedaży.



Rys. 4. Struktura składki ubezpieczeniowej pozyskiwanej przez poszczególne kanały dystrybucji w dziale I w Polsce w latach 2002–2009

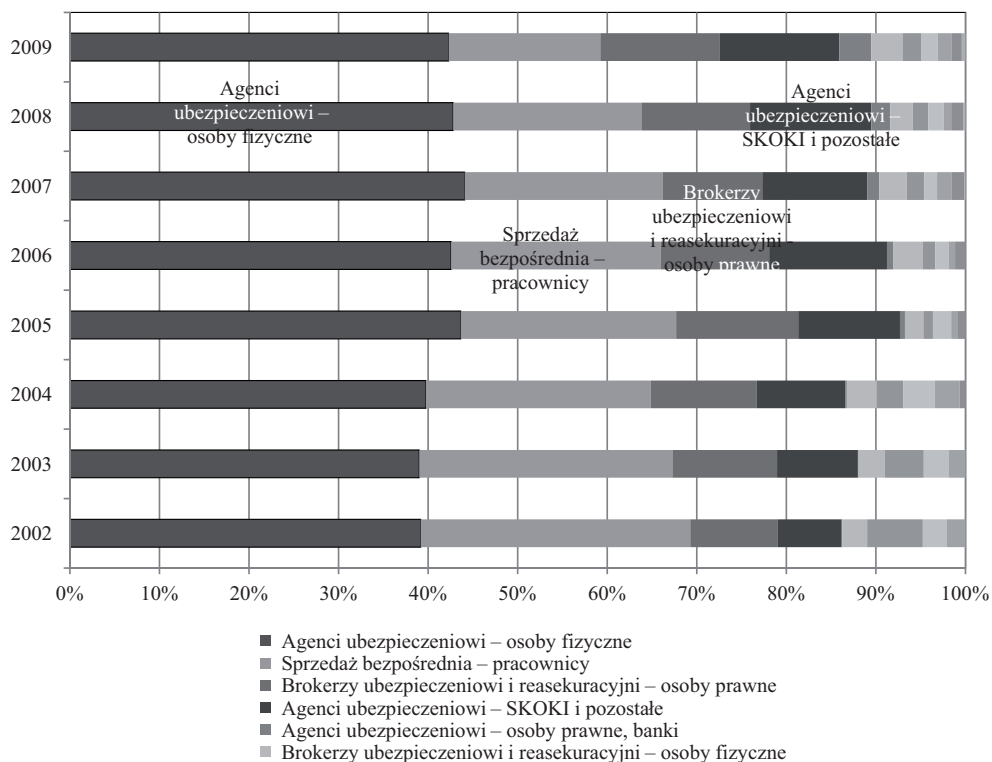
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Dystrybucja ubezpieczeń na życie w Polsce opiera się obecnie przede wszystkim na kanale *bancassurance* (banki i SKOK-i), który w 2009 roku wygenerował składkę w wysokości ponad 11,2 mld zł, co odpowiada blisko 48% zebranej składki w dziale I. Wskazuje to na rozwój strategii biznesowych zakładów ubezpieczeń w oparciu o model *bancassurance*. Banki bardzo intensywnie sprzedają zarówno polisy na życie o charakterze ochronnym, jak i inwestycyjne.

Warto podkreślić, że wzrost aktywności banków na rynku ubezpieczeń życiowych odbywa się na ogół kosztem udziału pracowników i agentów ubezpieczeniowych, których rola w sprzedaży ubezpieczeń na życie stopniowo spada. Na koniec 2009 roku agenci ubezpieczeniowi odpowiadali za ok. 14% zebranej składki w dziale I, podczas gdy jeszcze w 2002 roku – za 37% składki. Rola agentów w przyszłości będzie coraz mocniej ewoluować w stronę sprzedaży polis dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta, na wyższe niż standardowe sumy ubezpieczenia.

W przypadku pracowników zakładów ubezpieczeń, drugiego co do wielkości kanału dystrybucji polis życiowych, udział w zebranej składce z tytułu ubezpieczeń życiowych obniżył się w ciągu badanych siedmiu lat z 42 do 33%.

Dysproporcje w wykorzystaniu poszczególnych kanałów dystrybucji w dziale II mają odzwierciedlenie w strukturze pozyskiwanej składki. Potwierdza się dominujące znaczenie kanału agencyjnego i bezpośredniego (pracownicy) oraz brokerskiego. Od sześciu lat coraz bardziej zauważalny jest udział sektora bankowego w wartości pozyskiwanej składki.



Rys. 5. Struktura składki ubezpieczeniowej pozyskiwanej przez poszczególne kanały dystrybucji w dziale II w Polsce w latach 2002–2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Dominującym kanałem dystrybucji ubezpieczeń działu II jest kanał agencyjny, który od kilku lat utrzymuje wysoki udział w zebranej składce na poziomie 42–44% (w 2009 roku – 42,3%). Z roku na rok spada udział składki pozyskanej przez pracowników (ok. 17% udział w dziale II) na rzecz kanałów bankowego i brokerskiego. Dane dotyczące wartości składki przypisanej brutto pozyskanej przez pracowników etatowych wyraźnie wskazują na wypieranie tej formy sprzedaży przez pozostałe kanały dystrybucji. Tylko w roku 2009 pracownicy etatowi pozyskali ponad 13 proc. mniej składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczeń działu II, niż miało to miejsce w roku 2008.

Od kilku lat zauważalny jest właśnie wzrost udziału sektora bankowego w wartości pozyskiwanej składki działu II. Na koniec 2009 roku banki pozyskały ok. 17% przypisu składki, wobec 7% w 2002 roku.

Coraz większego znaczenia w dystrybucji ubezpieczeń majątkowych na polskim rynku nabierają brokerzy, którzy zebrali ok. 17% składki.

Analizując strukturę polskiego rynku ubezpieczeń, należy mieć na względzie przede wszystkim uwarunkowania historyczne. Przez wiele dziesięcioleci działalność ubezpieczeniowej zasady funkcjonowania wyznaczało PZU. Spuścizna ta widoczna jest do dziś.

Nowe formy sprzedaży pojawiły się dość późno i trudno im jest zdominować tradycyjne kanały dystrybucji. Niewątpliwie do rozwoju nowych form dystrybucji przyczyniły się innowacyjne strategie kapitału zagranicznego na rynku ubezpieczeń oraz specyficzne uwarunkowania prawne charakterystyczne dla polskiej gospodarki. Rozwój niektórych kanałów był dodatkowo stymulowany pojawieniem się specyficznych produktów o charakterze quasi-ubezpieczeniowym, jako odpowiedź na ograniczenia fiskalne.

4. Analiza porównawcza polskiego rynku z wybranymi rynkami europejskimi

Ze względu na fakt, iż na polskim rynku ubezpieczeń zainwestowane jest ok. 77% kapitału zagranicznego³, model dystrybucji polis ubezpieczeniowych stanowi konglomerat wielu strategii stosowanych na poszczególnych rynkach krajów, skąd pochodzi kapitał inwestorów. Dlatego też na rynku polskim, mimo jego specyfiki, model dystrybucji ubezpieczeń znajduje podobieństwa w innych krajach europejskich. Analiza strategii dystrybucji ubezpieczeń na wybranych rynkach europejskich pozwala wyodrębnić kilka modeli rynkowych. Wśród nich najbardziej charakterystyczny jest:

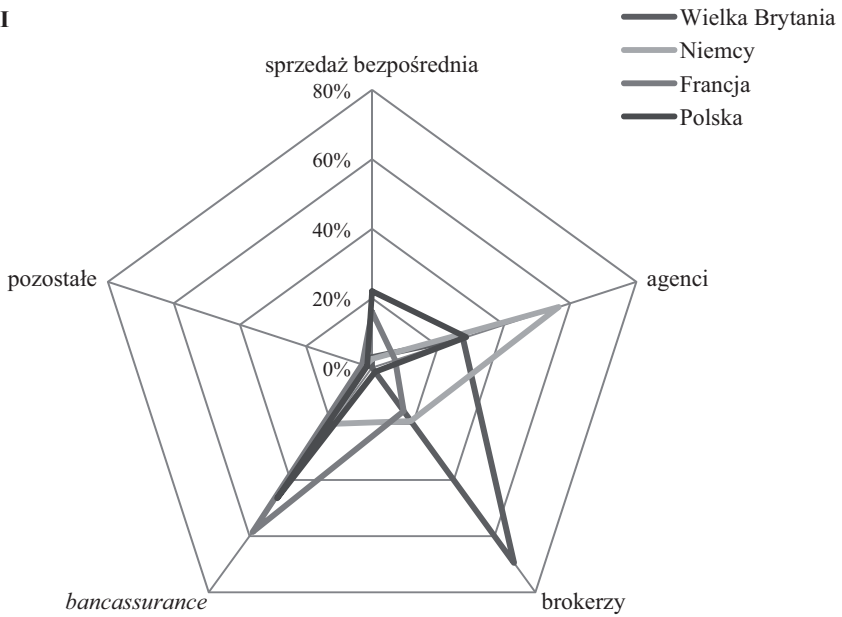
- model rynku brytyjskiego (z dominującym znaczeniem brokerów),
- model rynku francuskiego (z dużym znaczeniem kanału bankowego, głównie w sprzedaży ubezpieczeń życiowych)
- oraz model rynku niemieckiego (z istotną rolą agentów).

Struktura kanałów sprzedaży ubezpieczeń na życie w Polsce zbliżona jest do tej, jaka występuje na rynku francuskim. Na obu rynkach dominujące znaczenie ma bowiem sprzedaż za pośrednictwem banków oraz sprzedaż bezpośrednia. Jednocześnie niewielką rolę w sprzedaży ubezpieczeń odgrywają brokerzy.

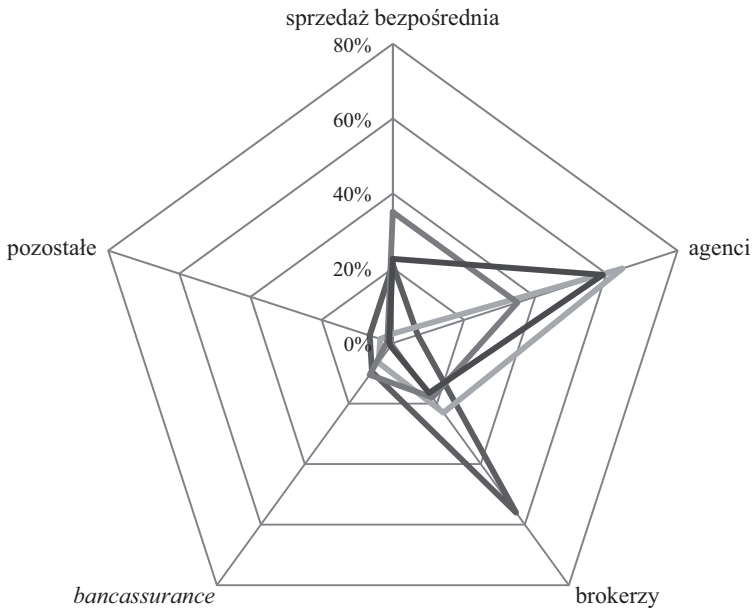
Z odmienną sytuacją mamy do czynienia na rynku ubezpieczeń działu II. Bardzo duży udział agentów w sprzedaży ubezpieczeń sprawia, że rynek polski zbliżony jest pod względem struktury kanałów dystrybucji do rynku niemieckiego.

³ www.piu.org.pl z 15 lipca 2011.

Dział I



Dział II



Rys. 6. Model dystrybucji ubezpieczeń w Polsce na tle wybranych modeli europejskich w 2008 roku

Źródło: opracowanie własne na podst. danych CEA Statistics no. 42 *European Insurance In Figures*, November 2010, Annex I, s. 48.

5. Zakończenie

Zmiany zachodzące w skali światowej nie pozostały bez wpływu na polski rynek ubezpieczeń i strategię dystrybucji. Wejście zagranicznych towarzystw ubezpieczeń na rynek polski przyczyniło się do dywersyfikacji kanałów pozyskiwania składki ubezpieczeniowej. Wysoka jakość oferowanych produktów, *know-how* przyczyniły się do tego, że Polacy, zarówno przedsiębiorcy, jak i osoby prywatne, częściej niż przed kilkunastoma laty sięgają po ten instrument zabezpieczający.

Polscy konsumenci coraz chętniej korzystają z ubezpieczeń w sieci i w nowych formach komunikacji, mimo dużego przywiązania do sieci agentów. Coraz częściej deklarują chęć zakupu ubezpieczenia, zazwyczaj prostych produktów komunikacyjnych przez Internet oraz intensywnie szukają informacji i możliwości komunikacji w tym kanale z ubezpieczycielem.

Literatura

- Czubała A. [2001], *Dystrybucja produktów*, PWE, Warszawa.
European Insurance In Figures, CEA Statistics no. 42, November 2010, www.cea.eu.
Monkiewicz J. (red.) [2002], *Podstawy ubezpieczeń*, t. III: *Przedsiębiorstwo*, Poltext, Warszawa.
Payne A. [1997], *Marketing usług*, PWE, Warszawa.
Styś A. (red.) [2003], *Marketing usług*, PWE, Warszawa.
Szumlicz T. [2011], *W sprawie kształtowania popytu na ochronę ubezpieczeniową*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 1.
Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowych (DzU nr 124, poz. 1154 z późn. zm.).
www.piu.org.pl
www.knf.gov.pl

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TRADITIONAL AND INNOVATIVE FORMS OF INSURANCE SALES IN POLAND – PART I

Summary: In the last decade the Polish insurance market recorded a huge transformation in the creation and use of distribution channels. Although the traditional sales channels dominate in the sales strategies, insurance companies devote more and more attention in using new, alternative channels for current and potential customers. Primarily historical conditions should be considered while analyzing the structure of the Polish insurance market. For many decades PZU, the main Polish insurer, has determined the rules of insurance business.

Keywords: insurance agents, broker, direct sale, distribution channel, sales strategy.