

**REDAKCJA  
NAUKOWA**

**MACIEJ CYCOŃ  
TOMASZ JEDYNAK**

**KIERUNKI ROZWOJU  
UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH**

**PRZEGLĄD UBEZPIECZEŃ 2022**

FUNDACJA UNIwersYTETU EKONOMICZNEGO W KRAKOWIE



# **Kierunki rozwoju ubezpieczeń gospodarczych**

## **Przegląd Ubezpieczeń 2022/1**

redakcja naukowa

Maciej Cycoń

Tomasz Jedynak

Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Kraków, lipiec 2022

Recenzenci  
Dr Anna Dankiewicz  
Dr Robert Dankiewicz  
Dr hab. Robert Kurek, prof. UEW

ISBN 978-83-65907-70-7  
pdf online

Publikacja została wydana w ramach projektu „Kierunki rozwoju ubezpieczeń gospodarczych i społecznych” realizowanego przez Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management” oraz Katedrę Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń w latach 2021-2022.

Poszczególne rozdziały nie były przez Wydawcę zmieniane ani korygowane pod względem edytorskim i zostały zamieszczone w oryginalnej formie przygotowanej przez autora.

© Copyright by Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2022

Wydawnictwo:  
Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

## Spis treści

Wstęp .....	7
Rozdział 1 Determinanty konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce.....	10
1.1. Wprowadzenie .....	10
1.2. Istota konkurencyjności przedsiębiorstw .....	11
1.3. Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na rynku ubezpieczeniowym w Polsce .....	19
1.4. Innowacyjne rozwiązania w TUW.....	24
1.5. Podsumowanie .....	27
Literatura .....	28
Rozdział 2 <i>Bancassurance</i> jako kanał dystrybucji ubezpieczeń.....	31
2.1. Wprowadzenie .....	31
2.2. Przesłanki i cele powstawania grup bankowo – ubezpieczeniowych .....	32
2.3. <i>Bancassurance</i> jako forma współpracy bankowo – ubezpieczeniowej .....	35
2.3.1 Rodzaje powiązań w zakresie <i>bancassurance</i> .....	35
2.3.2 Analiza regulacji prawnych w obszarze <i>bancassurance</i> .....	39
2.3.3 Korzyści i zagrożenia wynikające z rozwoju <i>bancassurance</i> .....	42
2.4. Funkcjonowanie polskiego rynku <i>bancassurance</i> w latach 2015 – 2019.....	46
2.4.1 Metodyka badań .....	46
2.4.2 Kanały dystrybucji ubezpieczeń.....	47
2.4.3 Funkcjonowanie <i>bancassurance</i> w dziale I i II ubezpieczeń.....	49
2.5. Podsumowanie .....	58
Literatura .....	60
Rozdział 3 Broker ubezpieczeniowy jako dystrybutor ubezpieczeń.....	62
3.1. Wprowadzenie .....	62
3.2. Kanały dystrybucji ubezpieczeń.....	63
3.3. Podstawy działalności brokerskiej.....	67
3.4. Udział brokerów ubezpieczeniowych w dystrybucji ubezpieczeń.....	75
3.5. Świadomość społeczeństwa w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego w świetle wyników własnych badań ankietowych .....	80
3.6. Podsumowanie .....	89
Literatura .....	90
Rozdział 4 Ubezpieczenie jako metoda zarządzania ryzykiem cybernetycznym w działalności gospodarczej.....	92
4.1. Wprowadzenie .....	92
4.2. Problem cyberzagrożeń.....	94

---

4.2.1 Podstawowe definicje z zakresu cyberbezpieczeństwa .....	94
4.2.2 Rodzaje cyberzagrożeń .....	96
4.2.3 Skala i charakterystyka zjawiska cyberprzestępczości .....	99
4.3. Oferta ubezpieczycieli w zakresie ubezpieczeń cybernetycznych.....	103
4.3.1 Zakres ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych .....	103
4.3.2 Rozmiar rynku ubezpieczeń.....	105
4.3.3 Sposoby kalkulacji ryzyka .....	109
4.4. Porównanie ofert ubezpieczycieli na polskim rynku w zakresie ubezpieczenia cybernetycznego .....	113
4.5. Postawy polskich przedsiębiorców wobec cyberryzyka w świetle wyników badań zastanych	118
4.6. Podsumowanie .....	121
Literatura .....	122
Rozdział 5 Rozwój rynku ubezpieczeń kredytu w Polsce w latach 2003 – 2020 .....	126
5.1. Wprowadzenie .....	126
5.2. Ubezpieczenia kredytu – istota i klasyfikacja .....	127
5.3. Analiza rynku ubezpieczeń kredytu w Polsce .....	131
5.4. Podsumowanie .....	135
Literatura .....	136
Rozdział 6 Funkcjonowanie ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków na polskim rynku ubezpieczeniowym .....	138
6.1. Wprowadzenie .....	138
6.2. Teoretyczne i prawne podstawy podejmowania decyzji związanych z ubezpieczeniami NNW .....	139
6.2.1 Ubezpieczenia NNW w polskim prawie.....	141
6.2.2 Determinanty popytu na ubezpieczenia .....	144
6.3. Charakterystyka ofert polskich ubezpieczycieli w zakresie ubezpieczenia NNW .....	146
6.3.1 Porównanie ofert zakładów ubezpieczeń działających na polskim rynku .....	148
6.4. Skłonność do ubezpieczania się od następstw NWW świetle wyników własnych badań ankietowych .....	152
6.4.1 Opis przeprowadzonego badania .....	152
6.4.2 Weryfikacja hipotezy głównej .....	154
6.4.3 Hazard motywacyjny wśród ankietowanych.....	158
6.5. Podsumowanie .....	158
Literatura .....	161
Rozdział 7 Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce na przestrzeni lat 2016-2020.....	163
7.1. Wprowadzenie .....	163

---

7.2. Istota i rodzaje przestępczości ubezpieczeniowej.....	164
7.3. Problem przestępczości ubezpieczeniowej w latach 2016-2020 .....	168
7.4. Podsumowanie .....	179
Literatura .....	180
Rozdział 8 Przestępczość ubezpieczeniowa na przykładzie wybranych rodzajów ubezpieczeń w Polsce i w Europie.....	182
8.1. Wprowadzenie .....	182
8.2. Pojęcie przestępczości ubezpieczeniowej .....	183
8.3. Analiza przestępczości w ubezpieczeniach majątkowych i niektórych osobowych na przykładzie Polski i krajów Europy .....	185
8.3.1 Polska.....	185
8.3.2 Europa .....	190
8.4. Metody przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej .....	192
8.5. Podsumowanie .....	197
Literatura:.....	199
Rozdział 9 Wpływ zmian klimatycznych na odszkodowania w rolnictwie w Polsce w latach 1995-2019 .....	201
9.1. Wprowadzenie .....	201
9.2. Pojęcie zmian klimatycznych i ich znaczenie dla rolnictwa .....	202
9.3. Ryzyko w działalności rolniczej.....	207
9.3.1 Klasyfikacja ryzyka w rolnictwie .....	207
9.4. Ryzyka ubezpieczalne w rolnictwie .....	212
9.5. Rynek ubezpieczeń rolniczych w Polsce .....	213
9.5.1 Produkty ubezpieczeniowe .....	213
9.5.2 Rynek ubezpieczeń rolniczych.....	217
9.6. Podsumowanie .....	218
Literatura .....	219
Rozdział 10 Reasekuracja w zarządzaniu ryzykiem w branży ubezpieczeniowej.....	221
10.1. Wprowadzenie .....	221
10.2. Ryzyko w działalności zakładów ubezpieczeń .....	222
10.3. Reasekuracja – istota, funkcje, klasyfikacja.....	226
10.4. Reasekuracji na rynku ubezpieczeniowym w Polsce w latach 2016-2020 .....	230
10.5. Podsumowanie .....	237
Literatura .....	237
Spis tabel .....	240
Spis rysunków.....	242

## Wstęp

Ostatnie lata w światowej gospodarce charakteryzowała niespotykana dotąd zmienność warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Również branża ubezpieczeniowa doświadczała i nadal doświadcza wpływu zjawisk, takich jak postępująca cyfryzacja i digitalizacja oraz automatyzacja, przyspieszające zmiany klimatyczne, a także postępujące zmiany demograficzne. Na funkcjonowanie rynku ubezpieczeń oddziałuje również turbulentne otoczenie społeczno-gospodarcze, wytrącone ze stanu względnej równowagi na skutek pandemii COVID-19, a następnie zbrojnej agresji Federacji Rosyjskiej na Ukrainę. Obserwowane zjawiska powodują, że fundamentalnego znaczenia nabierają pytania dotyczące kierunków dalszego rozwoju rynku ubezpieczeń w aspektach, takich jak: funkcjonowanie strony popytowej i podażowej tego rynku, oferta produktowa, dystrybucja ubezpieczeń, zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej, zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym oraz pojawianie się nowych, nieznanych wcześniej rodzajów ryzyka.

Problemy i wyzwania wynikające z zasygnalizowanych wyżej okoliczności stanowiły inspirację do podjęcia badań prezentowanych w tej monografii. Badania te prowadzone były przez studentów Koła Naukowego Ubezpieczeń „Risk Management” oraz pracowników Katedry Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach projektu „Kierunki rozwoju ubezpieczeń gospodarczych i społecznych”. Poza przedkładaną monografią efektem wspomnianego projektu jest również druga publikacja pt. „Kierunki rozwoju systemów zabezpieczenia emerytalnego” napisana pod redakcją dr. Macieja Cyconia i dr. Tomasza Jedynek.

Niniejsza monografia składa się z dziesięciu rozdziałów, których problematyka koncentruje się wokół zagadnień związanych z funkcjonowaniem rynku ubezpieczeń gospodarczych w Polsce. Autorka rozdziału pierwszego podejmuje problematykę konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce, charakteryzując przy tym pozycje towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na polskim rynku ubezpieczeniowym oraz wskazując innowacyjne rozwiązania znajdujące się w ofercie produktowej polskich TUW. Rozdział drugi oraz rozdział trzeci poruszają zagadnienia związane z dystrybucją ubezpieczeń. Autorka rozdziału drugiego

szeroko omawia bancassurance jako kanał dystrybucji ubezpieczeń. W centrum rozważań prowadzonych w tym rozdziale znajdują się przesłanki i cele powstawania grup bankowo – ubezpieczeniowych, bancassurance jako forma współpracy bankowo-ubezpieczeniowej oraz funkcjonowanie polskiego rynku bancassurance. W rozdziale trzecim dokonano natomiast wszechstronnej charakterystyki brokera ubezpieczeniowego jako dystrybutora ubezpieczeń.

W trzech kolejnych rozdziałach dokonano szczegółowej analizy wybranych produktów ubezpieczeniowych. W związku z postępującą cyfryzacją i digitalizacją procesów gospodarczych, jako cel rozdziału czwartego przyjęto przedstawienie specyfiki sektora ubezpieczeń cybernetycznych i powszechności zastosowania tego typu rozwiązań w zarządzaniu cyberryzykiem w przedsiębiorstwach. Rozdział piąty traktuje o rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu w Polsce w latach 2003 – 2020. W rozdziale szóstym autorka omówiła podstawy funkcjonowania ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków oraz zbadała skłonność polskiego społeczeństwa do ubezpieczania się na wypadek materializacji ryzyk objętych tym ubezpieczeniem.

W rozdziałach siódmym oraz ósmym autorzy poruszają zagadnienie przestępczości ubezpieczeniowej, przy czym przedmiotem rozważań w rozdziale siódmym jest zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce, a rozdział ósmy uwzględnia również perspektywę europejską. Problematyka rozdziału dziewiątego koncentruje się na wpływie zmian klimatycznych na rolnictwo. Autor tego rozdziału, analizuje potencjalny wpływ globalnego ocieplenia na szkodowość produktów ubezpieczeniowych dedykowanych rolnictwu. Monografię zamyka rozdział traktujący o wykorzystaniu kontraktów reasekuracyjnych w zarządzaniu ryzykiem w branży ubezpieczeniowej.

Liczymy, że przekazywana w ręce czytelników monografia będzie stanowić wartościowe źródło wiedzy nie tylko dla studentów i ludzi nauki, ale również szerokiego grona praktyków zajmujących się problematyką ubezpieczeń. Wierzymy również, że publikacja będzie źródłem inspiracji dla kolejnych badań mających na celu zgłębienie złożonej problematyki funkcjonowania współczesnego rynku ubezpieczeniowego.

Przedkładana publikacja nie powstałaby bez wsparcia licznego grona osób. Poza autorami poszczególnych rozdziałów i redaktorami naukowymi, w badaniach, których efektem jest niniejsza książka brali również udział studenci z Koła Naukowego Ubezpieczeń „Risk Management”, których nie sposób wymienić tutaj wszystkich z imienia i nazwiska. Za okazane wsparcie



---

w procesie wydawniczym dziękujemy pracownikom Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Działu Strategii Marki Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ponadto szczególne podziękowania należą się recenzentom – prof. Robertowi Kurkowi z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz dr Annie Dankiewicz oraz dr. Robertowi Dankiewiczowi z Politechniki Rzeszowskiej.

*Maciej Cycoń*

*Tomasz Jedynak*

## Rozdział 1

# Determinanty konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce

Klaudia Żelichowska<sup>1</sup>

### 1.1. Wprowadzenie

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych powstawały oraz powstają zwykle w wyniku inicjatyw lokalnych, w grupach społecznych, które posiadają określony i wspólny interes gospodarczy<sup>2</sup>. TUW definiowany jest jako zakład ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności. W myśl tej zasady powinny nastąpić takie efekty jak<sup>3</sup>:

- ograniczenie hazardu i przestępczości ubezpieczeniowej,
- obniżenie ceny usługi ubezpieczeniowej poprzez minimalizację kosztów np. akwizycji, promocji, administracji,
- większy współudział członków-klientów w zarządzaniu towarzystwem,
- inny rozkład ryzyka ubezpieczeniowego,
- korzystna działalność w niszach rynkowych.

Współczesna gospodarka narzuca pewne normy czy standardy, którym powinny sprostać funkcjonujące na rynku podmioty. Nie ulega wątpliwości, że aby utrzymać, a jednocześnie rozwijać się na rynku, konieczne jest nie tylko podążanie za nowymi trendami, lecz także poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań, bez względu na rodzaj prowadzonej działalności. To właśnie konkurencyjność jest czynnikiem, który determinuje wśród podmiotów gospodarczych chęć rozwoju i poszukiwanie nowoczesnych rozwiązań. Konieczność dywersyfikacji czy wdrażania innowacyjnych koncepcji do prowadzonej działalności dotyczy także działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych wyróżnia

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

<sup>2</sup> M. Płonka., *Determinanty i strategie konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w gospodarce XXI wieku*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2007, nr 9, s. 118

<sup>3</sup> *Ibidem*.

niekomercyjny charakter prowadzonej przez nie działalności. Charakter ten wiąże się z silniejszą potrzebą wypracowywania skutecznych strategii konkurowania wśród podmiotów prowadzących działalność komercyjną.

Problem badawczy pracy może być przedstawiony w postaci następujących pytań: *Jak obecnie rozumiana jest konkurencyjność oraz jakie koncepcje przewagi konkurencyjnej mogą wykorzystywać podmioty gospodarcze działające na rynku? Jakie konkurencyjne rozwiązania mogą stosować towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, aby wzmocnić swoją pozycję? Jak zmieniała się pozycja poszczególnych T UW na rynku w latach 2016-2020? Jakie innowacje wprowadzają T UW do ofert? W ramach pytań sformułowano hipotezę zgodnie, z którą: W latach 2016-2020 wzrósł udział T UW na polskim rynku ubezpieczeniowym, mierzony składką przypisaną brutto. Aby zweryfikować postawioną hipotezę za główne cele opracowania przyjęto:*

- charakterystykę pojęcia konkurencyjności i innowacyjności oraz przedstawienie wybranych koncepcji i strategii pozwalających uzyskać przewagę konkurencyjną,
- omówienie istoty oraz podstaw prawnych działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych,
- analizę pozycji T UW w polskim rynku ubezpieczeń, mierzonej składką przypisaną brutto.
- przedstawienie innowacyjnych rozwiązań T UW na podstawie wybranych towarzystw.

Aby zrealizować powyższe cele w rozdziale wykorzystano krajowe oraz anglojęzyczne publikacje naukowe, akty prawne, a także analizy danych i raporty udostępniane przez Polską Izbę Ubezpieczeń oraz Komisję Nadzoru Finansowego.

## **1.2. Istota konkurencyjności przedsiębiorstw**

W literaturze istnieje kilka pojęć, które są blisko związane z obszarem konkurencyjności, takie jak: konkurencja, konkurencyjność oraz przewaga konkurencyjna.

Konkurencja jest rozumiana jako współzawodnictwo czy rywalizacja pomiędzy osobami, grupami jak również organizacjami, które są zainteresowane osiągnięciem tego samego celu<sup>4</sup>. Poziom zaangażowania zależy od rodzaju oferowanego produktu czy usługi, które stanowią przedmiot konkurencji, a także od struktury sektora oferującego produkt, struktury nabywców

---

<sup>4</sup> M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław 2017, s. 9.

produktów oraz instrumentów konkurowania. Konkurencja jest zbiorem działań, który prowadzi do wskazania najlepszego podmiotu gospodarczego oraz czy jego działania prowadzone są we właściwym, pożądanym przez rynek kierunku. Jednak w przypadku działalności ubezpieczeniowej nie zawsze możliwe jest uzyskanie takiego potwierdzenia ze względu na przyjęte kryterium oceny. Konkurencję można także rozumieć jako arenę, na której dane przedsiębiorstwa rywalizują o klienta we wskazanym sektorze gospodarczym<sup>5</sup>.

Konkurencyjność jest rozumiana jako wynik działania konkurencji, wskazuje w jaki sposób przedsiębiorstwa rywalizują na rynku o przychylność klientów<sup>6</sup>. Jest to zdolność przedsiębiorstwa do utrzymania się na rynku w taki sposób, aby umiejętnie rozwijać firmę i przy tym przeciwstawiać się innym podmiotom. Konkurencyjność definiuje się jako zdolność do rozwoju, osiągania korzyści, przewagi konkurencyjnej. Innymi słowy konkurencyjność to zdolność do dostarczenia odbiorcom właściwych produktów lub usług o odpowiedniej jakości, w określonym miejscu i czasie, by zaspokoić potrzeby klientów w sposób sprawniejszy oraz bardziej efektywny w stosunku do pozostałych przedsiębiorstw<sup>7</sup>.

W. Walczak definiuje konkurencyjność w ujęciu ogólnym jako odzwierciedlenie potencjału firmy, czyli zasobów, umiejętności i zdolności, które pozwalają zapewnić przewagę nad innymi przedsiębiorstwami, działającymi w tym samym sektorze rynkowym<sup>8</sup>.

Natomiast M. Stankiewicz określa konkurencyjność przedsiębiorstw jako system współtworzony przez cztery elementy<sup>9</sup>:

- potencjał konkurencyjności, czyli ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, które dają możliwość przedsiębiorstwu na zdobycie trwałej i trudnej do wyeliminowania przewagi konkurencyjnej nad konkurentami;

---

<sup>5</sup> *Ibidem*.

<sup>6</sup> K. Beyer, *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2012, nr 25, s. 241-254.

<sup>7</sup> M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw...* op. cit., s. 9.

<sup>8</sup> W. Walczak, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor” 2010, nr 5 (37), s. 5.

<sup>9</sup> M.J. Stankiewicz, *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8, s. 79.

- przewagę konkurencyjną, rozumianą jako efekt skutecznych i różnorodnych składników potencjału konkurencyjności, które pozwalają firmie generować atrakcyjną ofertę rynkową, zgodną z oczekiwaniami klientów oraz skuteczne instrumenty konkurowania;
- instrumenty konkurowania, czyli wykorzystywane w określonym celu narzędzia i metody budowania kapitału klientów i kreowania wartości firmy;
- pozycję konkurencyjną, uzyskany przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, analizowany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów.

Z kolei A. Zaorska rozpatruje konkurencyjność z punktu globalnego aspektu rynków, określając ją jako zdolność tworzenia i wykorzystywania przewagi konkurencyjnej nad innymi firmami krajowymi oraz zagranicznymi w efekcie prowadzenia działalności na rynku światowym w sposób jednolity<sup>10</sup>. Według A.J. Abbas, konkurencyjność to zdolność przedsiębiorstw do innowacji oraz elastyczności, która prowadzi do uzyskania przewagi konkurencyjnej<sup>11</sup>.

E. Szymanik wspomina, że konkurencyjność można rozpatrywać w dwu aspektach: pierwszym, mikro- oraz mezoekonomicznym, odwołującym się do pojęć takich jak: zysk, zdolność do sprzedaży, tworzenie dochodu. Drugi aspekt ma charakter ponadnarodowy, uzupełniający analizę o działanie na rynkach zagranicznych<sup>12</sup>.

Kolejne definicje konkurencyjności zawarte w literaturze przedmiotu przedstawia tabela 1.1.

**Tabela 1.1. Wybrane pojęcia konkurencyjności**

Autor	Definicja
S. Flejterski	Zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów konkurentów
W. Jakóbiak	Relatywna zdolność do forsowania własnego systemu celów, zamierzeń lub wartości
M. Lubiński	Zdolność firmy do zrównoważonego rozwoju w długim okresie oraz dążność do utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych
J. Maxwell	Generowanie korzyści ekonomicznych wskutek podnoszenia jakości kapitału ludzkiego
J. Misala	Zdolność różnych podmiotów działających na terenie danego kraju do osiągnięcia ze społecznego podziału pracy możliwie największych korzyści,

<sup>10</sup> A. Zorska, *Strategie korporacji transnarodowych w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 1998, nr 2, s. 7.

<sup>11</sup> A.J. Abbas, *Rethinking competitiveness*, „Advances in Competitiveness Research” 2000, nr 8, s. 4

<sup>12</sup> E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2016, nr 5 (953), s. 107-124.

	większych niż osiągnane przez partnerów w celu zwiększenia rozmiarów dochodu do podziału na terenie własnego kraju i coraz lepszego zaspokajania różnorodnych potrzeb klientów
A. Stabryła	Miara agregatywnej możliwości rywalizowania z innymi firmami o osiągnięcie lub utrzymanie określonej pozycji konkurencyjnej ze względu na kryteria rynkowe, finansowe, techniczno-użytkowe i organizacyjne
L. Tyson	Zdolność do wytwarzania wyrobów wytrzymujących międzynarodowy test konkurencyjności, podczas gdy obywatele kraju korzystają z trwale rosnącego standardu życia
P. Uri	Zdolność do tworzenia warunków uzyskania wyższych dochodów
R. Veliytah, S. Zahra	Zdolność firmy do dorównania liderom branży w zakresie standardów produktowych i organizacyjnych
T. Wattanapruttipaisan	Większa efektywność w produkcji oraz dostarczaniu produktów w porównaniu z konkurentami
K. Żukrowska	Zdolność dostosowania się podmiotów gospodarczych lub ich produkcji do zmieniających się warunków, pozwalająca utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych
W. Bieńkowski	Zdolność do sprostania konkurencji, wynikająca z akceptacji wyrobów przedsiębiorstwa
J. Bossak, W. Bieńkowski	Konkurencyjność firmy oceniamy przez porównanie korzyści z działalności gospodarczej z uzyskiwanymi przez konkurentów
J.F. Caudredo-Roura	Wygrywanie i uzyskiwanie korzyści na rynku o rosnącym natężeniu konkurencji
I. Dunbar, M. McDonald	Zbiór silnych stron organizacji i stopień jej zdolności do wykorzystania pojawiających się na rynku szans, będący oceną względnej w stosunku do konkurentów zdolności podmiotu do zaspokajania potrzeb klientów
F. Sigurdson	Zdolność do wytwarzania produktów umożliwiających sprostanie konkurencji międzynarodowej i jednocześnie utrzymanie oraz wzrost realnego PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2016, nr 5 (953), s. 107-124; D. Guzal-Dec, M. Zwoleńska-Ligaj, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa a otoczenie lokalne [w:] Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw*, red. M. Juchniewicz, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, 2006, s. 55; K. Kolterman *Innowacje technologiczne w procesie budowania przewagi konkurencyjnej MŚP*, Difin, Warszawa 2013, s. 46; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa, 2011, s.64-68.; O. Flak, G. Głód, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele, cz. 1*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, 2009, s. 34-38.

W literaturze wyróżnia się kilka koncepcji konkurencyjności. Do koncepcji klasycznych, które oparte są na analizie otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa oraz jej relacji z klientami, zalicza się<sup>13</sup>:

- koncepcję konkurencyjności kosztowej opartą na efektach wielkiej skali produkcji, specjalizacji, standaryzacji procesów i posiadanym doświadczeniu;
- przywództwo jakościowe oraz systemy sterowania jakością;
- konkurowanie bazujące na sile rynkowej przedsiębiorstwa, pozycja lidera oraz podmiotu dominującego na rynku;
- marketingowa koncepcja konkurencyjności;
- przywództwo kosztowe i dyferencjacje, oferowanie takiego produktu lub usługi, który różni się od już istniejących na rynku, a różnica jest dostrzegana przez rynek.

Najbardziej rozpowszechnioną w literaturze koncepcją klasyczną jest koncepcja bazy przewagi konkurencyjności omówionej przez M.E. Portera, w której podstawę tworzy poszukiwanie przewagi konkurencyjnej w sektorze gospodarki, gdzie funkcjonuje dane przedsiębiorstwo. Zgodnie z tą koncepcją, zwaną także koncepcją pięciu sił Portera, w każdym sektorze rynku wyróżnia się pięć czynników<sup>14</sup>:

- siła przetargowa dostawców - im mniej dostawców na rynku, tym wyższa siła przetargowa, oznacza to mniejszą konkurencję dla danego przedsiębiorstwa;
- siła przetargowa nabywców – im wyższa siła, tym nabywcy mogą wywierać większy wpływ na poziom cen w danym sektorze;
- groźba pojawienia się substytutów – pojawienie się substytutu (zamiennika) może sprawić, że podmiot będzie konkurować nie tylko z firmami z danego sektora, ale także z innym rynkiem;
- groźba pojawienia się nowych konkurentów, oznacza potencjalną konkurencję na rynku.

Ważne jest wzięcie pod uwagę nie tylko podmiotów już istniejących, ale także takich, które mogą poszerzyć swoją działalność;

---

<sup>13</sup> J. Bednarz, *Klasyczne a nowe teorie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw* [w:] H. Treder (red.), *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UG nr 30, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 112-122.

<sup>14</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2006, s. 63.

- rywalizacja między konkurentami, natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora – konieczne jest zastanowienie się nad metodami, które których używa konkurencja by przyciągnąć klientów, tak aby firma miała możliwość wprowadzenia metod, które zwalczą konkurencję.

Koncepcja nie uwzględnia zasobów przedsiębiorstwa ani ich możliwego wpływu na budowanie przewagi konkurencyjnej, jednak M.E. Porter na jej podstawie wyróżnił strategie, które mogą być pomocne przedsiębiorstwom i służyć im w celu budowania i wzmacniania przewagi. Wymienia się<sup>15</sup>:

- strategię zróżnicowania, tzw. przewagę dyferencjacji, opartą na możliwych sposobach wyróżnienia się na tle konkurentów, takimi jak: marka, jakość, technologia wykonania, oryginalny wzór wyrobu, niespotykane cechy produktu;
- strategię przywództwa kosztowego, polegającą na wytwarzaniu produktów lub usług po kosztach niższych niż konkurenci na rynku, otrzymana nadwyżka dochodów może służyć utrzymaniu oraz wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej;
- strategię koncentracji wynikającej ze skupienia przedsiębiorstwa na określonym sektorze gospodarczym, posługując się wąską specjalizacją rynkową np., obsługą wybranej grupy klientów, obszarem geograficznym, w ten sposób przedsiębiorstwo może lepiej zaopatrzyć dany sektor w przeciwieństwie do konkurencji.

W związku z dynamicznie zmieniającą się sytuacją rynkową zaczęto tworzyć nowe koncepcje konkurencyjności, ponieważ zauważono, że klasyczne koncepcje nie są wystarczające do poszukiwania nowych możliwości budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku. W tym celu wykorzystywano wiedzę z zakresu marketingu, przedsiębiorczości, teorii konkurencji, innowacji i technologii informacyjnej czy zmianę uwarunkowań rynkowych<sup>16</sup>.

Wybrane współczesne koncepcje konkurencyjności przedstawia tabela 1.2.

**Tabela 1.2. Wybrane nowe koncepcje konkurencyjności**

Koncepcja	Treść
Koncepcja szkoły zasobowej	Wyróżnia się dwie grupy zasobów mających wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstwa: - zasoby strategiczne, które przyczyniają się do tworzenia wartości dodanej przedsiębiorstwa

<sup>15</sup>*Ibidem.*

<sup>16</sup> M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby...* op. cit., s. 13.



	<p>- zasoby krytyczne, trudne do zastąpienia lub odtworzenia, tworzą potencjał strategiczny, który bezpośrednio oddziałuje na osiągnięcie długookresowej przewagi konkurencyjnej.</p> <p>Większe znaczenie przypisuje się cechom unikatowym, które wyróżniają każdy podmiot gospodarczy takie jak: kultura, struktura organizacyjna, marka oraz reputacja przedsiębiorstwa</p>
Koncepcja akumulacji zasobów	<p>Autorami są I. Dierickx, K. Cool. Przedsiębiorstwo posiada dwie grupy zasobów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- materialne, zwykle łatwe do nabycia;</li> <li>- niematerialne, które są tworzone przez podmiot gospodarczy w długiej perspektywie czasowej, takie jak: kapitał ludzki, reputacja na rynku, lojalność klientów, innowacyjność, potencjał badawczo-rozwojowy. Podmioty gospodarcze, które konkurują ze sobą na danym rynku, aby zdobyć przewagę konkurencyjną, mogą zacząć naśladować konkurentów oraz gromadzić podobne zapasy lub inne zasoby</li> </ul>
Koncepcja oparta na zasobach i kluczowych potencjałach	<p>Autorami są G. Hamel, C.H. Prahalad. W celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przez dane przedsiębiorstwo konieczną są odpowiednie zasoby oraz kluczowe kompetencje, które mają zasadnicze znaczenie dla rezultatów przedsiębiorstwa. Kompetencje muszą być trudne do odtworzenia i naśladowania przez inne podmioty gospodarcze oraz niemożliwe do zastąpienia przez inne dostępne zasoby. Specyficzne i unikatowe zasoby i kompetencje przedsiębiorstwa tworzą aktywa strategiczne, które pozwalają podmiotowi gospodarczemu uzyskać długookresową przewagę konkurencyjną. Zasoby strategiczne powinny być cenne, rzadkie, trudne do imitacji, dobrze zorganizowane</p>
Koncepcja kluczowych zdolności	<p>Autorem jest J. Kay. Dzięki kluczowym zdolnościom można uzyskać długookresową przewagę konkurencyjną. Zalicza się do nich:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- architekturę, czyli kontakty wewnątrz przedsiębiorstwa oraz relacje z jego otoczeniem, tj. wewnętrzne i zewnętrzne powiązania przedsiębiorstwa z pracownikami, klientami, dostawcami i konkurentami,</li> <li>- reputację, czyli sposób postrzegania firmy przez klientów, stanowiącą istotny instrument handlowy informujący klienta o firmie i jej produktach lub usługach,</li> <li>- innowacje, czyli zdolność do tworzenia doskonałych jakościowo produktów oraz poszukiwanie oszczędniejszych rozwiązań z zakresu technologii i zarządzania; innowacje mogą skutecznie wyróżnić przedsiębiorstwo wśród jego konkurentów, a tym samym stanowić źródło przewagi konkurencyjnej,</li> <li>- posiadane przez przedsiębiorstwo aktywa strategiczne</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Malewska, Wykorzystanie podejścia zasobowego do zarządzania strategicznego w polskich przedsiębiorstwach, [w:] red. P. Płoszajski, G. Bełza, Wybory strategiczne firm: nowe instrumenty analizy i wdrażania, Szkoła Główna Handlowa (SGH) w Warszawie, Warszawa 2006, s. 247-255; I. Dierickx, K. Cool, Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage, „Management Science” 1989, vol. 35, no. 12, pp. 1504-1511; G. Hamel, C.H. Prahalad, The core competencies of the Corporation, „Harvard Business Review” 1990, May-June, pp. 79-91; J. Kay, Podstawy sukcesu firmy, PWE, Warszawa 1996, s. 29; J. Macias, Nowe koncepcje przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw, „Przegląd Organizacji” 2008, nr 9, s. 11-14; J.B. Barney, Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, „Journal of Management” 1991, vol. 17, no. 1, s. 99-120; M. Kraszewska, K. Pujer, Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby budowania przewagi konkurencyjnej, Exante, Wrocław 2017, s. 13.

Nowe koncepcje konkurencyjności reprezentują różne aspekty, które dotyczą tego samego zagadnienia. Konkurencyjność jest pojęciem wielowymiarowym, natomiast ważne jest, aby przedsiębiorstwa chcące uzyskać przewagę konkurencyjną posiadały określone i konieczne zasoby oraz odpowiednie kompetencje. Ważna jest także umiejętność łączenia tradycyjnych oraz nowych koncepcji konkurencyjności, które będą dopasowane do specyfiki działalności, potrzeb przedsiębiorstwa, a także zmieniających się warunków rynkowych<sup>17</sup>.

Jednym z narzędzi konkurencyjności jest innowacyjność. Pojęcie innowacyjności pojawiło się już w 400 r. n.e. i oznaczało odnowienie bądź zmianę<sup>18</sup>. Pojęcie to pochodzi od słowa łacińskiego *innovare*, co oznacza odnowić. Wyraz ten interpretuje się jako nowość, celową zmianę w technice, organizacji, działalności gospodarczej<sup>19</sup>.

Wybrane interpretacje pojęcia innowacyjności zawiera Tabela 1.3.

**Tabela 1.3. Wybrane interpretacje pojęcia innowacyjności**

Autor	Interpretacja
J. Schumpeter	Istnieje pięć przypadków powiązań między elementami materialnymi a kapitałem ludzkim, z których powstaje pojęcie innowacji. Zalicza się do nich: utworzenie nowego produktu bądź wprowadzenie na rynek nowych towarów, które posiadają nowe właściwości; wdrożenie nowej metody produkcji; utworzenie nowego rynku zbytu; odnalezienie nowych źródeł surowców; stworzenie nowej organizacji
P.F. Drucker	Innowacja jest unikatowym instrumentem w rękach przedsiębiorstw, które otwiera nowe możliwości i wskazuje na niewykorzystane zasoby
M.E. Porter	Spożytkowanie nowych pomysłów, dzięki którym powstają korzyści ekonomiczne, ulepszenia technologiczne oraz zmodyfikowane metody produkcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Schumpeter, *Teorie rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960, s.104; P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s.29; E. Mazur-Wierzbicka, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Tarnów 2015, s. 99.

<sup>17</sup> M. Kraszewska, K. Pujer, *Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby ...* op.cit., s. 16.

<sup>18</sup> M. Leszczyński, *Innowacyjność gospodarki jako czynnik postrzegania państwa w środowisku międzynarodowym – casus Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacyjność wyzwaniem dla współczesnej gospodarki*, red. K. Pająk, CeDeWu, Warszawa 2016, s. 212.

<sup>19</sup> K.B. Matusiak, *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 111.

Jak można zauważyć sposoby definiowania innowacyjności są różne, jednakże co istotne mają wspólny mianownik, który utożsamia innowacyjność z nowymi możliwościami czy rozwiązaniami mogącymi usprawnić wszelkie działania podejmowane zarówno przez pojedyncze osoby, jak i funkcjonujące na rynku podmioty gospodarcze.

### 1.3. Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na rynku ubezpieczeniowym w Polsce

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych (TUW) można zdefiniować jako samoistną, specyficzną, dostosowaną do potrzeb działalności ubezpieczeniowej oraz nienastawioną na maksymalizację zysku osobę prawną typu korporacyjnego, opartą na wzajemnej pomocy członków w razie zajścia wypadku ubezpieczeniowego<sup>20</sup>.

Specyfikę TUW wyrażają takie właściwości jak<sup>21</sup>:

- niezarobkowy cel działalności;
- wartość społeczną (ubezpieczający jest zazwyczaj członkiem – współwłaścicielem towarzystwa);
- wolność członkostwa i autonomia w zarządzaniu i kontroli;
- zmniejszenie hazardu moralnego związanego z prowadzeniem działalności ubezpieczeniowej
- pełniejsze zaspokojenie potrzeb ubezpieczeniowych członków TUW na ochronę ubezpieczeniową pod względem zakresu usług, jakości oraz ceny;
- w większości narodowy charakter tej instytucji.

Istotą towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jest prowadzenie działalności w oparciu o ideę wzajemności, solidaryzmu społecznego. Realizowanie tego procesu możliwe jest w warunkach podejścia do ubezpieczonego jako do klienta i członka współwłaściciela zakładu ubezpieczeniowego. Ponadto, wspomniana idea ma na celu ograniczenie hazardu czy przestępczości wśród członków towarzystwa a także dbałość o ich interesy. Przejawia się ona w postaci realnej ochrony ubezpieczeniowej oraz składki na możliwie niskim poziomie, poprzez eliminację kosztów prowizji<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> A. Mituś, *Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej*, „Czasopismo Ekonomia Społeczna” Kraków 2008, nr 1 s. 18.

<sup>21</sup> M. Płonka, *Determinanty i strategie konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w gospodarce XXI wieku*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” Tarnów 2007, nr 9, s. 117.

<sup>22</sup> *Ibidem*.

TUW działają w oparciu o ustanowiony we własnym zakresie statut oraz odpowiednią podstawę prawną, którą stanowi Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11.09.2015 r.<sup>23</sup>. Statut TUW musi być sporządzany w formie aktu notarialnego, przed zarejestrowaniem konieczne jest jego zatwierdzenie przez organ nadzoru. Statut określa w szczególności<sup>24</sup>:

- nazwę i siedzibę towarzystwa;
- terytorialny zasięg działalności;
- liczbę członków zarządu i rady nadzorczej;
- zakres rzeczowy działalności z określeniem działu, grup i rodzajów ubezpieczeń oraz zakres działalności reasekuracyjnej;
- wysokość kapitału zakładowego;
- zasady wykorzystania nadwyżki bilansowej oraz sposób pokrycia strat;
- zasady umarzania udziałów;
- zasady uzyskania i utraty członkostwa oraz rodzaje członkostwa;
- sposób rozwiązania towarzystwa;
- zasady dokonywania ogłoszeń towarzystwa, w tym oznaczenie pisma do ogłoszeń;
- organ uprawniony do zatwierdzania ogólnych warunków ubezpieczenia.

W obecnych czasach TUW nie są zbyt powszechną formą prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, natomiast ich historia sięga nawet średniowiecza. Pierwsze formy takiej działalności związanych głównie z organizowaniem wzajemnej pomocy czy ubezpieczeniem od wypadków powstawały na Górnym Śląsku i dotyczyły działalności kas oraz spółek brackich<sup>25</sup>. W dwudziestoleciu międzywojennym towarzystw ubezpieczeń wzajemnych było więcej niż innych podmiotów działających na polskim rynku ubezpieczeniowym, wówczas TUW stanowiły około 66 % ogólnej liczby towarzystw ubezpieczeń<sup>26</sup>. Jednak po II wojnie światowej sytuacja TUW się zmieniła, ze względu na fakt, że większość towarzystw poddano likwidacji. Było to związane z pojawieniem się komunizmu oraz wprowadzeniem systemu monopolowego.

---

<sup>23</sup> Art.8, u.1 u.d.u.r. (Dz.U. 2015 poz.1844 z późn. zm.).

<sup>24</sup> *Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych*, Infor. (<https://www.infor.pl/prawo/encyklopedia-prawa/t/272226,Towarzystwo-ubezpieczen-wzajemnych.html>), dostęp: 9.02.2022 r.

<sup>25</sup> M. Szczepański, *Ubezpieczenia w logistyce*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2011, s. 12

<sup>26</sup> T. Sangowski, *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 49-50.

Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, będący zakładem upaństwowionym otrzymał wyłączność na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej<sup>27</sup>. Dopiero Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. dała możliwość ponownego funkcjonowania T UW<sup>28</sup>.

Obecnie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych stanowią niewielką część całego polskiego sektora ubezpieczeń. Na rynku działa 9 towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, co stanowi około 9 % wszystkich funkcjonujących zakładów ubezpieczeń w Polsce. Dwa spośród nich należą do działu I zajmującego się ubezpieczeniami na życie, natomiast pozostałe siedem należy do działu II, związanego z ubezpieczeniami majątkowymi oraz pozostałymi ubezpieczeniami osobowymi<sup>29</sup>.

Postępując się udziałem T UW w składce przypisanej brutto danego działu w latach 2016-2020, możliwe jest zbadanie pozycji towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na polskim rynku ubezpieczeń.

**Tabela 1.4. Udział poszczególnych T UW w składce przypisanej brutto w dziale I w latach 2016-2020 (w %)**

DZIAŁ I	2016	2017	2018	2019	2020
MACIF ŻYCIE T UW	0,088	0,083	0,086	-	-
T UW REJENT LIFE	0,070	0,070	0,080	0,083	0,086
AMERIGO ŻYCIE T UW	-	-	0,086	0,075	-
POLSKI GAZ T UW na ŻYCIE	-	-	-	-	0,001
<b>Suma</b>	<b>0,158</b>	<b>0,153</b>	<b>0,252</b>	<b>0,158</b>	<b>0,087</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Część II Informacje o zakładach ubezpieczeń [w:] *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń (lata 2016-2020)*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 9.02.2022 r.

Na podstawie analizowanych danych w Tabeli 1.4 można zaobserwować, że udział T UW mierzony składką przypisaną brutto w przypadku działu I jest niewielki i waha się pomiędzy 0,1 a 0,2 %. Malejąca tendencja udziału składki przypisanej brutto w dziale I ubezpieczeń może być spowodowana m.in. postawieniem w stan likwidacji dwóch towarzystw ubezpieczeń wzajemnych MACIF ŻYCIE T UW oraz AMERIGO ŻYCIE T UW. Od 2016 do 2018 widoczny był

<sup>27</sup> M. Szczęśniak, *Historia ubezpieczeń polskich po II wojnie światowej. Cz. 1. Okres monopolu ubezpieczeń państwowych*, „Monitor Ubezpieczeniowy” 2012, nr 51, s. 1.

<sup>28</sup> Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28.07.1990 r. (Dz. U. z 1996 r. Nr 11, poz. 62, z późn. zm.)

<sup>29</sup> *Ubezpieczenia w liczbach 2020*, Polska Izba Ubezpieczeń. (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/06/Ubezpieczenia-w-liczbach-2020.pdf>), dostęp: 10.02.2022 r.

niewielki wzrost udziału TUV zajmujących się ubezpieczeniami na życie, jednak z powodu zaprzestania działalności wyżej wymienionych TUV, w kolejnych dwóch latach udział ten zmalał.

**Tabela 1.5. Udział poszczególnych TUV w składce przypisanej brutto w dziale II w latach 2016-2020 (w %)**

DZIAŁ II	2016	2017	2018	2019	2020
CONCORDIA POLSKA TUV	1,135	1,066	0,993	-	-
TUV - CUPRUM	0,151	0,139	0,136	0,151	0,158
TUV SKOK	0,560	-	-	-	-
TUV TUV	2,077	1,849	1,571	1,383	1,458
TUZ TUV	0,810	0,549	0,496	0,603	0,815
TUV MEDICUM	0,001	0,009	0,015	0,016	-
TUV POLSKI ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH	0,429	1,017	1,361	1,621	1,484
SALTUS TUV	0,560	0,506	0,417	0,544	0,532
T.U.W. POCZTOWE	0,302	0,587	0,456	0,620	0,714
POLSKI GAZ TUV	-	0,285	0,244	0,273	0,329
<b>Suma</b>	<b>6,025</b>	<b>6,007</b>	<b>5,689</b>	<b>5,211</b>	<b>5,490</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Część II Informacje o zakładach ubezpieczeń [w:] *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń (lata 2016-2020)*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa (www.knf.gov.pl), dostęp: 9.02.2022 r.

Z danych przedstawionych w tabeli 1.5 wynika, że większy udział mierzony składką przypisaną brutto przypada TUV działającym w ramach działu ubezpieczeń majątkowych oraz pozostałych osobowych. W latach 2016-2020 udział składki przypisanej brutto kształtował się na poziomie od 5 do 6% w ramach ubezpieczeń działu II. Większy udział składki przypisanej brutto odnotowanych dla TUV działających w ramach ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w porównaniu do udziału TUV osiąganych w dziale ubezpieczeń na życie, może wynikać z większej liczebności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych działających na polskim rynku ubezpieczeniowym w ramach ubezpieczeń działu II. Dodatkowo, mniejszy udział TUV działu I w porównaniu do działu II może być spowodowany tym, że niektóre towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są na rynku usług ubezpieczeniowych od niedawna np. POLSKI GAZ TUV na ŻYCIE, którego udział stanowi 0,001%. Na udział TUV w całym sektorze wpłynęła także

rezygnacja z prowadzenia działalności ubezpieczeniowej, takich TUW jak: CONCORDIA POLSKA TUW, TUW SKOK, TUW MEDICUM. Zmiana udziału poszczególnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (mierzonego składką przypisaną brutto) na przestrzeni lat wpłynęła na udział TUW w całym sektorze, np. spadek udziału towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych TUW w latach 2016 – 2019. W badanym okresie niektóre z analizowanych towarzystw, wraz z upływem kolejnych lat, zanotowały wzrost udziału mierzonego składką przypisaną brutto. Przykładem jest TUZ TUW czy T.U.W. POCZTOWE, których udziały wzrosły w okresie 2019/2020. W latach 2016/2017 znaczny wzrost udziału w rynku, z poziomu około 0,4% do 1% odnotował TUW PZUW, którego udział w dalszym ciągu nie spada poniżej tego poziomu.

Korzystając z danych tabel 1.4 i 1.5 możliwe jest wskazanie udziału towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w całym sektorze, w okresie 2016-2020. Udział w kolejnych latach wyniósł:

- w 2016: 3,204 %
- w 2017: 3,700 %
- w 2018: 3,761 %
- w 2019: 3,526 %
- w 2020: 3,723 %

Widoczny jest wzrost udziału TUW od 2016 do 2018 roku, następnie w 2019 udział TUW zmalał, by w 2020 roku ponownie zwiększyć się. Patrząc z perspektywy całych pięciu lat, udział TUW w całym sektorze utrzymuje się pomiędzy 3 a 3,7 %, co wskazuje na w miarę stabilną pozycję.

Warto zaznaczyć, że oferta większości funkcjonujących towarzystw skierowana jest do ściśle określonej grupy odbiorców. TUW Rejent Life, które działa na polskim rynku ubezpieczeń od 1995 roku swoją działalnością ubezpieczeniową obejmuje jedynie notariuszy oraz ich małżonków. Stanowi to przesłankę do zakwalifikowania go jako małe Towarzystwo<sup>30</sup>.

Z kolei celem działalności nowo powstałego POLSKI GAZ TUW na ŻYCIE, będącego podmiotem zależnym od POLSKI GAZ TUW oraz stanowiącego część grupy kapitałowej jest „dostarczanie najlepszych rozwiązań w obszarze ubezpieczeń klientom tej grupy”<sup>31</sup>. Wspomniany POLSKI GAZ TUW zajmuje się ubezpieczaniem majątku grupy kapitałowej PGNiG<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych "REJENT-LIFE", (<https://rejentlife.com.pl/>) dostęp: 10.02.2022 r.

<sup>31</sup> Polski Gaz TUW, (<https://polskigaztuw.pl/>) dostęp: 10.02.2022 r.

<sup>32</sup> Pracownicze Programy Emerytalne, ([https://polskigaztuw.pl/pgtuwnz\\_oferta/](https://polskigaztuw.pl/pgtuwnz_oferta/)) dostęp: 10.02.2022 r.

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych CUPRUM rozpoczęło działalność ubezpieczeniową w 1994 roku w Lublinie jako drugie towarzystwo funkcjonujące w formule ubezpieczeń wzajemnych. Natomiast założycielami T UW były spółki grupy kapitałowej KGHM Polska Miedź SA, a jej pierwszymi członkami podmioty tej Grupy, lokalni przedsiębiorcy oraz odbiorcy i kooperanci Polskiej Miedzi<sup>33</sup>. Obecnie oferta T UW-CUPRUM, dotycząca świadczenia usług ubezpieczeniowych na zasadzie wzajemności, skierowana jest do dużych przedsiębiorstw i podmiotów gospodarczych różnych sektorów branżowych. Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych T UW zasięgiem swojej działalności obejmuje głównie środowiska rolnicze, samorządowe oraz kościelne<sup>34</sup>. T UW PZUW, podobnie jak T UW T UW, swoją ofertę kieruje do klientów korporacyjnych, w tym: podmiotów gospodarczych, medycznych, samorządów i instytucji administracji publicznej, uczelni oraz instytucji kościelnych<sup>35</sup>.

#### 1.4. Innowacyjne rozwiązania w T UW

Zgodnie z koncepcją kluczowych zdolności, która zaliczana jest do strategii konkurencyjności, dużą rolę na rynku odgrywają kontakty zarówno wewnętrzne jak i zewnętrzne w szczególności z pracownikami, klientami czy dostawcami. W przypadku T UW relacje z klientami, członkami są istotne, ponieważ w oparciu o nie tworzą się oraz działają towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. W przypadku działalności T UW nieodzowne relacje z klientami są bardzo ważne w prowadzonej działalności towarzystw, ze względu na istotny fakt, który wyróżnia towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych od zakładów ubezpieczeń działających w formie spółki akcyjnej. A mianowicie w przypadku T UW osoby ubezpieczające się są również współwłaścicielami towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych<sup>36</sup>. W konsekwencji osoby te mają możliwość współdecydowania o podejmowanych działaniach przez T UW, w szczególności w takich aspektach jak: polityka finansowa czy oferowane produkty ubezpieczeniowe. Relacyjny charakter z klientami w zakresie działalności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych wyraża się także w samym celu ich funkcjonowania. Działalność T UW sprowadza się do tego, aby oferować swoim członkom usługi ubezpieczeniowe w taki sposób, aby jak najbardziej dopasować je do potrzeb członków

<sup>33</sup> O firmie, (<https://tuw-cuprum.pl/o-firmie>) dostęp: 19.03.2022 r.

<sup>34</sup> O nas, (<https://tuw.pl/o-nas/>) dostęp: 19.03.2022 r.

<sup>35</sup> Kim jesteśmy? (<https://www.tuwpzuw.pl/>) dostęp: 19.03.2022 r.

<sup>36</sup> P. Gołąb, *Współczesne formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3, s. 98.



towarzystwa<sup>37</sup>. Innym charakterystycznym czynnikiem jest sposób postrzegania przedsiębiorstwa przez odbiorców, który pozwala na zdobywanie nowych klientów. Reputacja dla TUW stanowi swego rodzaju instrument handlowy, który pozwala na zwiększenie liczby członków towarzystwa, a tym samym poszerzenie działalności. Kolejną kluczową zdolnością, pozwalającą zdobyć przewagę konkurencyjną, jest tworzenie jakościowych produktów oraz poszukiwanie oszczędniejszych rozwiązań z zakresu technologii i zarządzania. W tym celu towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych decydują się na tworzenie nowych ofert czy skierowanie ich do nowych grup społecznych. Przejawia się to przede wszystkim w objęciu działalnością ubezpieczeniową jednostek indywidualnych, czy ubezpieczeniu instalacji fotowoltaicznych oraz tworzeniu nowych pakietów ubezpieczeniowych obejmujących odnawialne źródła energii<sup>38</sup>.

Innym podejściem do konkurencji jest koncepcja kluczowych zdolności. Dużą wagę przywiązuje się do zdobycia określonych zasobów strategicznych, które dają możliwość tworzenia wartości dodanej podmiotu czy zasobów krytycznych będących trudnym do odtworzenia. Zasoby krytyczne często są bezpośrednim czynnikiem wpływającym na zdobycie długookresowej przewagi konkurencyjnej. Kluczową rolę odgrywają także cechy unikatowe, które wyróżniają podmiot gospodarczy, szczególne znaczenie przypisuje się kulturze i strukturze organizacyjnej czy reputacji przedsiębiorstwa. W przypadku TUW odmienna struktura organizacyjna w stosunku do innych zakładów ubezpieczeniowych może stanowić czynnik, który wyróżnia się na rynku. Natomiast zasobem krytycznym towarzystw ubezpieczeń wzajemnych może być wyróżniający się produkt, w postaci ubezpieczeń rzeczy czy podmiotów, których wcześniej nie obejmowano ochroną<sup>39</sup>.

W badanym okresie większą uwagę skierowano na ubezpieczenia w sektorze energetycznym. Wspomniana wcześniej Grupa Kapitałowa PGNiG, tworząc POLSKI GAZ TUW, wprowadziła na polski rynek ubezpieczeń nowe rozwiązanie w postaci ubezpieczeń dedykowanych podmiotom należącym do sektora energetycznego, w szczególności branży gazowniczej<sup>40</sup>.

---

<sup>37</sup> *Ibidem*.

<sup>38</sup> J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996, s. 29

<sup>39</sup> K. Malewska, *Wykorzystanie podejścia zasobowego do zarządzania strategicznego w polskich przedsiębiorstwach*, [w:] red. P. Płoszajski, G. Bełza, *Wybory strategiczne firm: nowe instrumenty analizy i wdrażania*, Szkoła Główna Handlowa (SGH) w Warszawie, Warszawa 2006, s. 247-255.

<sup>40</sup> *JEDNOLITE SPRAWOZDANIE O WYPŁACALNOŚCI I KONDYCJI FINANSOWEJ na dzień 31 grudnia 2020 r. i za rok obrotowy zakończony tego dnia*, Grupa Polski Gaz Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych, ([https://polskigaztuw.pl/wpcontent/uploads/2021/05/SFCR2020\\_jednolity\\_grupa\\_PG\\_TUW.pdf](https://polskigaztuw.pl/wpcontent/uploads/2021/05/SFCR2020_jednolity_grupa_PG_TUW.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

POLSKI GAZ T UW prowadzi swoją działalność od 2016 roku i niezmiennie zajmuje pozycję lidera w kwestii oferowania produktów ubezpieczeniowych działu II w obszarze energetyki. Jest to m.in. efekt strategii konkurowania stosowanej przez POLSKI GAZ T UW, który dostarcza produkt ubezpieczeniowy do nowego środowiska. Grupa Kapitałowa PGNiG poszerzyła ofertę tworząc Towarzystwo wzajemne POLSKI GAZ T UW na ŻYCIE. Powstały w 2019 roku T UW, zasięgiem działalności obejmuje ubezpieczenia działu I. Innowacyjność towarzystwa POLSKI GAZ T UW podkreśla także oferowanie klientom takiego produktu jak ubezpieczenie typu Upstream, dotyczącego wydobycia złóż. Ubezpieczenie obejmuje głównie złoża gazu oraz ropy naftowej<sup>41</sup>.

Ponadto, kierując się ciągłymi zmianami na rynku oraz dopasowaniem do potrzeb środowiska, Grupa Kapitałowa PGNiG przewiduje rozwój POLSKI GAZ T UW oraz POLSKI GAZ T UW na ŻYCIE poprzez działania takie jak<sup>42</sup>:

- dalsza poprawa jakości obsługi sprzedażowej i posprzedażowej oraz utrzymanie wysokiego poziomu procesu likwidacji szkód,
- optymalizację kosztów ochrony ubezpieczeniowej dla Członków Związków Wzajemności Członkowskiej obu Towarzystw,
- poszerzenie oferty produktowej o nowe produkty ubezpieczeniowe, podążanie za rozwojem potrzeb rynku energetycznego m.in. w obszarze OZE,
- adresowanie bieżących potrzeb pracowników i innych interesariuszy Grupy Kapitałowej PGNiG S.A. poprzez wprowadzanie niekomercyjnych produktów nisko marżowych.

W Polsce coraz większą uwagę kieruje się na troskę o środowisko, chociażby poprzez używanie w większym stopniu, energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii. W związku ze wrastającymi cenami energii elektrycznej, używanie odnawialnych źródeł energii (OZE), może być dużo korzystniejsze<sup>43</sup>.

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych T UW, w swojej nowej ofercie skierowanej do podmiotów prowadzących działalność rolniczą, proponuje w ramach pakietu „Super Rolnik 2021” możliwość ubezpieczenia całej gamy mikro instalacji OZE<sup>44</sup>. Co istotne, zakres ubezpieczenia obejmuje ochronę szkód powstałych na skutek m.in.: działania deszczu nawalnego, gradu,

---

<sup>41</sup> *Ibidem*.

<sup>42</sup> *Ibidem*.

<sup>43</sup> *Aktualności*, (<https://www.tuw.pl/aktualnosci/wiecej/814.html>) dostęp: 11.02.2022 r.

<sup>44</sup> *Ibidem*.

silnego wiatru, śniegu i lodu, uwzględniając także i ryzyka przepięcia, powodzi, pożaru, uderzenia pojazdu czy upadku drzewa. Ochrona ubezpieczeniowa nie dotyczy tylko najpopularniejszych mikro instalacji, ale obejmuje także wszystkie dostępne w kraju OZE: energię wiatru, energię promieniowania słonecznego, energię aerotermalną, energię geotermalną, energię hydrotermalną, hydroenergię, energię fal, prądów i pływów morskich, energię otrzymywaną z biomasy, biogazu, biogazu rolniczego oraz z bioptynów<sup>45</sup>.

Kolejnym przykładem jest towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych PZUW, które oferuje klientom ubezpieczenie domowych instalacji fotowoltaicznych. Oferta skierowana jest nie tylko do korporacyjnych klientów, ale także do klientów indywidualnych<sup>46</sup>. TUV PZUW podkreśla, że pionierskim rozwiązaniem na rynku jest ubezpieczenie instalacji fotowoltaicznych od zniszczenia, uszkodzenia lub awarii<sup>47</sup>. Konsekwencją poszerzonej oferty jest zwiększająca się liczba klientów oraz wyższy poziom przypisu składki brutto osiągnięty przez firmę. Ponadto w związku z powyższymi zmianami TUV PZUW awansował na 11 pozycję wśród największych ubezpieczycieli na rynku non-life<sup>48</sup>.

## 1.5. Podsumowanie

Towarzystwa ubezpieczeniowe w Polsce działają na zasadzie wzajemności, której celem jest dbanie o interesy klientów oraz członków towarzystwa, przejawiające się np. w pełniejszej ochronie ubezpieczeniowej, dotyczącej zakresu, jakości czy ceny produktów ubezpieczeniowych. Oferta TUV często jest skierowana do określonych grup społecznych czy sektorów gospodarczych. Ponadto, tym co wyróżnia towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jest charakter prowadzonej działalności, która nie jest nastawiona na maksymalizację zysku. Tak, jak w przypadku wielu branż i rynków konkurencyjność odgrywa istotną rolę także na polskim rynku ubezpieczeń. W związku z tym istotne jest stosowanie odpowiednich strategii umożliwiających zdobycie przewagi konkurencyjnej, takich jak posługiwanie się umiejętnościami tworzenia nowych produktów (wprowadzanie innowacji), czy dbanie o reputację podmiotów.

---

<sup>45</sup> *Ibidem*.

<sup>46</sup> *Nowe ubezpieczenia instalacji fotowoltaicznych*. (<https://www.tuwpzuw.pl/nowe-ubezpieczenia-instalacji-fotowoltaicznych.html>), dostęp: 12.02.2022 r.

<sup>47</sup> *Ibidem*.

W Polsce towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych wprowadziły na rynek nową ofertę ubezpieczeniową obejmującą ubezpieczenia instalacji fotowoltaicznych czy produkt typu Upstream. Obecnie TUW przywiązują większą wagę do środowiska stąd na rynku pojawiają się produkty ubezpieczające OZE. Jednakże hipoteza została zweryfikowana w sposób negatywny. Pomimo aktualizacji ofert, w latach 2016-2020 udział TUW mierzony składką przypisaną brutto nie wzrósł i utrzymywał się na poziomie około 3%. Przyczyn można upatrywać w konkurencyjności innych podmiotów występujących na rynku ubezpieczeń, np. spółek akcyjnych, które oferują podobne produkty. W tym przypadku są to ubezpieczenia odnawialnych źródeł energii, które poza wspomnianymi towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych stanowią ofertę także spółek akcyjnych. Przykładem jest PZU SA, który proponuje produkt chroniący urządzenia wytwarzające energię z odnawialnych źródeł, dodatkowo zabezpieczający właścicieli instalacji fotowoltaicznych przed ryzykiem przerw lub obniżoną efektywnością w produkcji prądu. Ponadto, oferta skierowana jest zarówno do jednostek indywidualnych, np. gospodarstw domowych jak i małych, średnich przedsiębiorców<sup>49</sup>. Do przyczyn znikomego udziału TUW w odniesieniu do całego sektora ubezpieczeń, można zaliczyć bariery wejścia TUW na rynek. Wiąże się to z trudnościami pozyskania kapitału już na etapie rozpoczynania działalności, a pozyskany kapitał generuje wyższy koszt niż w przypadku spółek akcyjnych. Może to zniechęcająco wpływać na tworzenie nowych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych<sup>50</sup>.

## Literatura

### Pismienictwo:

Abbas A.J., *Rethinking competitiveness*, „Advances in Competitiveness Research” 2000, nr 8.

Barney J.B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, vol. 17, no. 1.

Bednarz J., *Klasyczne a nowe teorie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw [w:]* red. H. Treder, *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego UG nr 30, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.

Beyer K., *Kapitał intelektualny jako podstawa przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2012, nr 25.

Dierickx I., Cool K., *Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage*, „Management Science” 1989, vol. 35, no. 12.

<sup>49</sup> PZU ubezpieczy instalacje fotowoltaiczne Polaków. (<https://media.pzu.pl/>); dostęp: 30.03.2022.

<sup>50</sup> M. Kamiński, Ubezpieczenia wzajemne a ubezpieczenia komercyjne, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2013, nr 2(15), s. 106.

- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992.
- Flak O., Głód G., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele, cz. 1*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Gołąb P., *Współczesne formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3.
- Guzal-Dec D., Zwolińska-Ligaj M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa a otoczenie lokalne, Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji [w:] Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw*, red. M. Juchniewicz, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, 2006.
- Hamel G., Prahalad C.H., *The core competencies of the Corporation*, „Harvard Business Review” 1990.
- Kamiński M., Ubezpieczenia wzajemne a ubezpieczenia komercyjne, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2013, nr 2(15).
- Kay J., *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996.
- Kolterman K., *Innowacje technologiczne w procesie budowania przewagi konkurencyjnej MŚP*, Difin, Warszawa 2013.
- Kraszewska M., Pujer K., *Konkurencyjność przedsiębiorstw sposoby budowania przewagi konkurencyjnej*, Exante, Wrocław, 2017.
- Leszczyński M., *Innowacyjność gospodarki jako czynnik postrzegania państwa w środowisku międzynarodowym – casus Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacyjność wyzwaniem dla współczesnej gospodarki*, red. K. Pająk, CeDeWu, Warszawa 2016.
- Macias J., *Nowe koncepcje przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2008, nr 9.
- Malewska K., *Wykorzystanie podejścia zasobowego do zarządzania strategicznego w polskich przedsiębiorstwach*, [w:] red. P. Płoszajski, G. Bełza, *Wybory strategiczne firm: nowe instrumenty analizy i wdrażania*, Szkoła Główna Handlowa (SGH) w Warszawie, Warszawa 2006.
- Matusiak K.B., *Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
- Mazur-Wierzbicka E., *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Tarnów 2015.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa, 2011.
- Mituś A., *Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej*, „Czasopismo Ekonomia Społeczna” Kraków 2008, nr 1.
- Płonka M., *Determinanty i strategie konkurencyjności towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w gospodarce XXI wieku*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2007, nr 9.
- Płonka M., *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, „Zeszyty Naukowe Polskie Towarzystwo Ekonomiczne” Kraków 2011, nr 11.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2006.
- Sangowski T., *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Schumpeter J., *Teorie rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.
- Stankiewicz M. J., *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8.
- Szczepański M., *Ubezpieczenia w logistyce*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2011.

Szczyński M., *Historia ubezpieczeń polskich po II wojnie światowej. Cz. 1. Okres monopolu ubezpieczeń państwowych*, „Monitor Ubezpieczeniowy” grudzień 2012, nr 51.

Szymanik E., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2016, nr 5 (953).

Walczak W., *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor” 2010, nr 5 (37).

Zorska A., *Strategie korporacji transnarodowych w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 1998, nr 2.

#### **Akty Prawne:**

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11.09.2015 r. (Dz.U. 2015 poz.1844).

#### **Źródła internetowe:**

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych, Infor. (<https://www.infor.pl/prawo/encyklopedia-prawa/t/272226,Towarzystwo-ubezpieczen-wzajemnych.html>); dostęp: 9.02.2022 r.

Ubezpieczenia w liczbach 2020, Polska Izba Ubezpieczeń. (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/06/Ubezpieczenia-w-liczbach-2020.pdf>); dostęp 10.02.2022 r.

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych” REJENT-LIFE”, (<https://rejentlife.com.pl/>); dostęp: 10.02.2022 r.

Polski Gaz TUW, (<https://polskigaztuw.pl/>), dostęp: 10.02.2022 r.

Pracownicze Programy Emerytalne, ([https://polskigaztuw.pl/pgtuwnz\\_oferta/](https://polskigaztuw.pl/pgtuwnz_oferta/)), dostęp: 10.02.2022 r.

Aktualności, (<https://www.tuw.pl/aktualnosci/wiecej/814.html>), dostęp: 11.02.2022 r.

Jednolite sprawozdanie o wypłacalności i kondycji finansowej na dzień 31 grudnia 2020 r. i za rok obrotowy zakończony tego dnia, Grupa Polski Gaz Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych. ([https://polskigaztuw.pl/wp-content/uploads/2021/05/SFCR2020\\_jednolity\\_grupa\\_PG\\_TUW.pdf](https://polskigaztuw.pl/wp-content/uploads/2021/05/SFCR2020_jednolity_grupa_PG_TUW.pdf)), dostęp: 10.02.2022 r.

Nowe ubezpieczenia instalacji fotowoltaicznych, (<https://www.tuwpzuw.pl/nowe-ubezpieczenia-instalacji-fotowoltaicznych.html>), dostęp: 12.02.2022 r.

O firmie, (<https://tuw-cuprum.pl/o-firmie>) dostęp: 19.03.2022 r.

O nas, (<https://tuw.pl/o-nas/>) dostęp: 19.03.2022 r.

Kim jesteśmy? (<https://www.tuwpzuw.pl/>) dostęp: 19.03.2022 r.

PZU ubezpieczy instalacje fotowoltaiczne Polaków, (<https://media.pzu.pl/>); dostęp: 30.03.2022.

## Rozdział 2

### ***Bancassurance* jako kanał dystrybucji ubezpieczeń**

Katarzyna Mróz<sup>1</sup>

#### **2.1. Wprowadzenie**

Rynek finansowy nieustannie się rozwija i ulega ciągłym zmianom. Stąd wszystkie podmioty na nim funkcjonujące, chcąc pozostać konkurencyjne, muszą stale poszerzać swoje oferty i szukać sposobów na dotarcie do nowych potencjalnych klientów, którzy są coraz bardziej świadomi, a ich potrzeby – precyzyjniej określone. Do podmiotów rynku finansowego należą także zakłady ubezpieczeń. By utrzymać silną pozycję wymaga się od nich innowacyjnych rozwiązań i skutecznych technik sprzedaży. Często jest konieczne działanie poza określonym schematem, poszerzenie swojej działalności czy ekspansja na inne obszary aktywności finansowej<sup>2</sup>. Konsekwencją takiego otwarcia się na inne dziedziny jest nawiązywanie współpracy towarzystw ubezpieczeniowych z bankami komercyjnymi. Tego rodzaju sojusze występują obecnie w wielu krajach. Do Polski dotarły w latach 90. dwudziestego wieku i stawały się coraz bardziej popularne wśród klientów banków<sup>3</sup>. Jednak od czasu wejścia *bancassurance* na polski rynek ubezpieczeń, zaszło wiele zmian, choćby postępująca globalizacja i cyfryzacja.

W związku z tym nasuwają się pytania badawcze, dotyczące poniższych rozważań: *Czy polskie regulacje prawne spełniają wymagania rynku bancassurance? Czy w obliczu zachodzących w Polsce i na świecie zmian współpraca bankowo-ubezpieczeniowa nadal jest popularnym i powszechnie wykorzystywanym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych? Jak prezentuje się kanał bancassurance na tle pozostałych, tradycyjnych, kanałów dystrybucji ubezpieczeń? Jakie są perspektywy rozwoju tego rodzaju współpracy na polskim rynku ubezpieczeniowym?* W ramach tak postawionych pytań sformułowano hipotezę badawczą, która

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Niniejszy rozdział został opracowany przez autorkę na podstawie pracy dyplomowej obronionej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w 2021 r.

<sup>2</sup> J. P. Gwizdała, *Perspektywy funkcjonowania koncepcji bancassurance w Polsce*, „Annales Universitatis Mariae Curie – Skłodowska, Sectio H” 2018, vol. LII, nr 1, s. 61-62.

<sup>3</sup> J. Gwizdała, Ł. Gwizdała, *Koncepcja bancassurance – perspektywy rozwoju na polskim rynku ubezpieczeń*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2011, nr 181, s. 52-53.

zakłada, że w latach 2015 – 2019 rola kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń rocznie malała.

Aby zweryfikować tak postawioną hipotezę badawczą za główne cele przyjęto:

1. Zidentyfikowanie korzyści oraz zagrożeń płynących ze współpracy bankowo-ubezpieczeniowej.
2. Analizę polskiego rynku ubezpieczeniowego pod kątem wykorzystywanych kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.
3. Ocenę szans rozwoju kanału *bancassurance* na polskim rynku ubezpieczeniowym.

Powyższe cele badawcze zrealizowano, dokonując przeglądu literatury przedmiotu, analizując akty prawne związane z przedmiotem rozważań, badając dane zawarte w raportach publikowanych przez Polską Izbę Ubezpieczeń oraz biuletynów wydawanych przez Komisję Nadzoru Finansowego.

## 2.2. Przesłanki i cele powstawania grup bankowo – ubezpieczeniowych

Obecnie przedsiębiorstwa funkcjonują w dobie globalizacji i postępu technicznego. Często więc, aby poprawić swoją konkurencyjność na rynku bądź się na nim utrzymać, decydują się na integrację z innymi podmiotami<sup>4</sup>. Taki trend nie ominął także polskiego sektora bankowego. Oprócz powiązań między podmiotami wewnątrz tego sektora, banki decydują się na integrację poza nim. Jedną z najczęściej wybieranych przez banki instytucji do realizacji tego typu przedsięwzięć są, tuż obok funduszy inwestycyjnych, firmy ubezpieczeniowe<sup>5</sup>. Wynika to z tego, że działalność tych podmiotów w gospodarce przenika się. W wielu przypadkach ich produkty uzupełniają się wzajemnie, jak w przypadku cesji polisy ubezpieczeniowej, która często stanowi formę zabezpieczenia kredytów. W innych przypadkach, mogą stanowić zaspokojenie tego samego rodzaju potrzeb, jak ubezpieczenie na życie i długoterminowa lokata bankowa<sup>6</sup>.

Jednym z głównych powodów, dla których banki komercyjne podejmują współpracę z zakładami ubezpieczeń, są zmiany zachodzące w popycie na usługi finansowe. Od pewnego czasu banki „przegrywają” w walce o oszczędności polskich gospodarstw domowych z polisami

<sup>4</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 7.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 7-8.



na życie oferowanymi przez ubezpieczycieli. Skutkuje to spadkiem wysokości kapitałów długoterminowych w bankach<sup>7</sup>. Wielu klientów banków komercyjnych poszukuje także nowych, alternatywnych do tradycyjnych depozytów bankowych, sposobów lokowania swoich oszczędności<sup>8</sup>.

Kolejną przyczyną powstawania związków bankowo-ubezpieczeniowych jest rosnący poziom konkurencji między podmiotami sektora finansowego. Banki komercyjne są obecnie zmuszone do konkutowania nie tylko z innymi bankami, ale także z różnymi instytucjami oferującymi usługi finansowe. Szczególnie silną konkurencję banki mogą odczuwać ze strony podmiotów zagranicznych oraz parabanków, które, dzięki wąskiej specjalizacji, lepiej znają swoich klientów i mogą bardziej elastycznie dopasowywać swoje produkty do ich potrzeb. Banki komercyjne muszą więc poprawić jakość oferowanych usług, przede wszystkim przez lepsze dostosowanie ich do potrzeb klientów oraz głębszą współpracę z nimi<sup>9</sup>. Będzie to możliwe do osiągnięcia dzięki współpracy z innymi podmiotami, spośród których doskonałym kandydatem do tego typu współpracy wydają się zakłady ubezpieczeniowe. Produkty przez nich oferowane łatwo połączyć z usługami bankowymi w spójną i atrakcyjną dla klienta ofertę. Można zatem zgodzić się z wnioskiem wysnutym przez J. Michalaka, który twierdził, że „zainteresowanie banków sprzedażą ubezpieczeń ma (...) charakter defensywny”<sup>10</sup>.

Współpraca bankowo-ubezpieczeniowa jest korzystna nie tylko dla banków, ale także dla zakładów ubezpieczeń. Jednym z większych atutów banków jest rozbudowana sieć placówek oraz częste kontakty z klientami. To sprawia, że banki mają o wiele większe możliwości dotarcia do klientów z nową ofertą niż zakłady ubezpieczeniowe. W takiej sytuacji banki mogą wspierać dystrybucję usług ubezpieczeniowych w swoich oddziałach<sup>11</sup>.

Główne przesłanki powstawania związków bankowo-ubezpieczeniowych można podzielić, według koncepcji J. Węclawskiego, na popytowe (zmieniające się wymagania klientów), podażowe (zaostarzająca się walka instytucji finansowych o oszczędności społeczeństwa) oraz

---

<sup>7</sup> M. Śliperski, *Związki banków z firmami ubezpieczeniowymi i perspektywy ich rozwoju w Polsce*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 1998, zeszyt 3,4, s. 223-224.

<sup>8</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 14.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 14-15.

<sup>10</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 15, [za:] J. Michalak, *Bancassurance – związki banków z firmami ubezpieczeniowymi*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1995, nr 1-3, s. 42.

<sup>11</sup> M. Śliperski, *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002, s. 23-24.

funkcjonalne (chęć wykorzystania efektów synergii w łączeniu działalności bankowej z ubezpieczeniową)<sup>12</sup>.

Inną koncepcję przyjmuje O. Kowalewski, który czynniki wpływające na powstawanie związków bankowo-ubezpieczeniowych dzieli na endogeniczne oraz egzogeniczne. Jako podstawowy czynnik endogeniczny wskazuje on możliwość wykorzystania efektów synergii w łączeniu zasobów banku i firm ubezpieczeniowych. Natomiast podawane przez niego czynniki egzogeniczne to m.in. zmiany preferencji w zakresie oszczędzania, wysoki potencjał wzrostu i niska popularność sektora ubezpieczeniowego oraz zmiany demograficzne, odnoszące się przede wszystkim do starzenia się społeczeństwa<sup>13</sup>.

Sam termin *bancassurance* powstał mniej więcej w latach osiemdziesiątych XX w. we Francji. Oznacza on związki bankowo-ubezpieczeniowe, jednak jego interpretacja pozostaje kwestią niejednoznaczną, gdyż równolegle funkcjonuje termin *assurbanking*. *Bancassurance* interpretuje się więc jako poszerzenie oferty bankowej o produkty ubezpieczeniowe, natomiast *assurbanking* jako sytuację odwrotną, w której to zakłady ubezpieczeniowe wchodziły w działalność bankową. Według J. Grygutisa z *assurbanking* mamy do czynienia w przypadku, gdy towarzystwo ubezpieczeniowe stoi na decydującej i dominującej pozycji we współpracy z bankiem. Natomiast Komisja Bankowa, która jest organem nadzoru nad francuskimi bankami, przyjmuje stanowisko, że określenie *assurbanking* stosowane jest w przypadku analizy związków bankowo-ubezpieczeniowych z perspektywy zakładu ubezpieczeń, a pojęcie *bancassurance* – w przypadku analizy z punktu widzenia banków<sup>14</sup>. Istnieje jednak także grupa autorów zajmujących się problematyką powiązań instytucji finansowych, którzy są zwolennikami określania wszelkich powiązań banków i zakładów ubezpieczeniowych jednym terminem – *bancassurance*<sup>15</sup>. R. Pajewska natomiast zaproponowała wprowadzenie do polskiej terminologii określeń *bankowość ubezpieczeniowa* jako odpowiednik pojęcia *bancassurance* oraz *ubezpieczenia bankowe* jako odpowiednik terminu *assurbanking*<sup>16</sup>.

<sup>12</sup> M. Śliperski, *Bancassurance – związki...*, op. cit., s. 24, [za:] J. Węclawski, *Konglomeraty finansowe – nowa tendencja w rozwoju bankowości*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 9.

<sup>13</sup> M. Śliperski, *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 15, [za:] O. Kowalewski, *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe. Definicje, historia rozwoju, przyczyny powstawania*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 10.

<sup>14</sup> M. Swacha-Lech, op. cit., s. 10-11.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 11.

<sup>16</sup> M. Swacha-Lech, op. cit., s. 11, [za:] R. Pajewska, *Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe*, [w]: *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2000, s. 361.

W związku z terminologią zaproponowaną przez M. Swacha-Lech, przyjmuje się następującą interpretację:

- *bancassurance* – działania podejmowane przez banki i zakłady ubezpieczeń, obejmujące powiązania o charakterze podmiotowym, w których stroną dominującą jest bank oraz powiązania o charakterze przedmiotowym, przy realizacji których bank angażuje swoje kanały dystrybucji do sprzedaży lub promocji produktów ubezpieczeniowych,
- *assurbanking* – działania podejmowane przez zakłady ubezpieczeń i banki, obejmujące powiązania o charakterze podmiotowym, w których stroną dominującą jest zakład ubezpieczeń oraz powiązania o charakterze przedmiotowym, przy realizacji których towarzystwo ubezpieczeń angażuje swoje kanały dystrybucji do sprzedaży lub promocji produktów bankowych<sup>17</sup>.

### **2.3. Bancassurance jako forma współpracy bankowo – ubezpieczeniowej**

#### **2.3.1 Rodzaje powiązań w zakresie *bancassurance***

W literaturze traktującej o *bancassurance* występuje wiele form, jakie mogą przybierać związki bankowo-ubezpieczeniowe. Jednak najbardziej pełna i spójna wydaje się być koncepcja M. Śliperskiego, zgodnie z którą współpraca między instytucjami bankowymi a ubezpieczeniowymi może przyjmować charakter bezkapitałowy lub kapitałowy. M. Swacha-Lech wprowadza dodatkowo zagadnienia o charakterze przedmiotowym oraz podmiotowym i łączy je z koncepcją Śliperskiego. Efektem tego jest teoria, według której podejście bezkapitałowe banku sprowadza się do nawiązania przez bank i zakład ubezpieczeniowy współpracy, która nie jest oparta o wzajemne udziały kapitałowe, więc ma charakter przedmiotowy, a podejście kapitałowe banku – do kooperacji opartej na zaangażowaniu kapitałowym banku w towarzystwie ubezpieczeniowym i może przyjmować postać tylko powiązań kapitałowych, wtedy współpraca ma charakter podmiotowy, lub też prowadzonej równolegle współpracy o charakterze przedmiotowym, wtedy jest to współpraca podmiotowa i równolegle prowadzona współpraca przedmiotowa<sup>18</sup>.

Za współpracę o charakterze przedmiotowym uznawane są związki, w których bank wykorzystuje swoje kanały dystrybucji. Wyróżnia się trzy formy współpracy, które mogą być

<sup>17</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 12.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 23-24.

podejmowane w zakresie podejścia bezkapitałowego: umowy promocyjne, porozumienia dystrybucyjne oraz cross-selling<sup>19</sup>.

W przypadku współpracy w ramach umowy promocyjnej bank w swoich placówkach promuje produkty ubezpieczeniowe partnera<sup>20</sup>. Promocja może przybierać formę aktywną lub bierną. W przypadku promocji biernej filar stanowi informowanie klientów banku o ofercie ubezpieczeniowej partnera. Może ona obejmować takie kanały dystrybucji jak np. ulotki, plakaty lub komunikaty wyświetlane na ekranach bankomatów, informujące o warunkach nabycia usług ubezpieczeniowych. Aktywna promocja wymaga zaangażowania pracowników instytucji bankowej. Działania, jakie obejmuje, to m. in. przyjmowanie, sprawdzanie i weryfikowanie dokumentów oraz wniosków koniecznych do zawarcia umowy ubezpieczenia lub pobudzenie kontaktu klienta banku z partnerem z wykorzystaniem baz danych tworzonych przez bank. Przy takiej formie współpracy kluczowe są wynagrodzenia oferowane pracownikom banku przez firmę ubezpieczeniową, ich intensywne szkolenia oraz ciągła obserwacja przebiegu oraz efektów umowy<sup>21</sup>.

Porozumienia dystrybucyjne w zakresie *bancassurance* sprowadzają się do wykorzystania bankowej sieci dystrybucji do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych<sup>22</sup>. W takiej sytuacji bank występuje jako agent zakładu ubezpieczeniowego i może sprzedawać produkty jednego lub kilku ubezpieczycieli<sup>23</sup>. Przykładem tego rodzaju współpracy może być AXA, która w 2014 r. zawarła z mBankiem umowę, według której bank ma wyłączność na sprzedaż swoim klientom ubezpieczeń majątkowych oraz ochronnych ubezpieczeń na życie. Umowa ta ma obowiązywać przez 10 lat<sup>24</sup>. Najchętniej obejmowanym porozumieniem dystrybucyjnym produktem ubezpieczeniowym są polisy na życie. Ma na to wpływ kilka czynników. Bankom łatwiej jest sprzedać ten produkt ze względu na jego oszczędnościowy charakter, jest on wysoce komplementarny w stosunku do produktów bankowych, a także jest znacznie „prostszy” produktem, w porównaniu do ubezpieczeń majątkowych. Warto dodać, że polisa na życie jest produktem substytucyjnym dla lokat bankowych. Stąd podpisując porozumienia dystrybucyjne,

---

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 25.

<sup>20</sup> A. Nowacka, *Bancassurance – alternatywny kanał dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne” 2015, t. XXI, s. 131.

<sup>21</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 26-27.

<sup>22</sup> *Ibidem*, s. 27.

<sup>23</sup> M. Sadurska, *Bancassurance jako sposób generowania efektów synergicznych na rynku bankowo-ubezpieczeniowym*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2019, t. 84, nr 1, s. 77.

<sup>24</sup> AXA i mBank biorą ślub, Puls Biznesu, ([www.pb.pl](http://www.pb.pl)), dostęp: 30.03.2021 r.

banki w pewien sposób zabezpieczają się przed odpływem wolnych środków społeczeństwa do sektora bankowego<sup>25</sup>.

Cross-selling to termin oznaczający sprzedaż jednej usługi, przy równoczesnym oferowaniu innej, najczęściej uzupełniającej, w zintegrowanej ofercie. Stosowane polskie odpowiedniki tej nazwy to: sprzedaż krzyżowa, sprzedaż łączna lub sprzedaż wzbudzona<sup>26</sup>. Partnerские przedsiębiorstwa tworzą pakiety usług finansowych w taki sposób, by nabycie usługi bazowej automatycznie wzbudzało popyt na usługę dodatkową<sup>27</sup>. Produkty wykorzystywane w sprzedaży krzyżowej mają za zadanie zwiększać lojalność klientów wobec banku lub poprawiać aktywa bądź pasywa banku. W przypadku produktów pro lojalnościowych są to zazwyczaj klasyczne umowy ubezpieczeń na życie, ale uzupełnione o różnego rodzaju umowy dodatkowe z użyciem produktów substytucyjnych, komplementarnych, ale także niezależnych. Zadaniem produktów mających poprawić aktywa banku jest ograniczenie ryzyka kredytowego. Są to np. ubezpieczenia na życie dodawane do oferty kredytów na zakup mieszkania lub samochodu, ale też dodawane do karty płatniczej ubezpieczenie od jej zagubienia. Natomiast produkty poprawiające pasywa banku mają za zadanie doprowadzać do wzrostu przeciętnej wielkości depozytu i wydłużenia jego terminu. Są to zazwyczaj ubezpieczenia na życie i/lub dożycie połączone z lokatami bankowymi. Celem tego połączenia jest przyciągnięcie do banku osób posiadających znaczne zasoby wolnych środków bądź też gotowych powierzyć je w ręce banku. Tego typu produkty mają więc uatrakcyjnić lokatę, by klient wybrał właśnie tę spośród analogicznych produktów dostępnych na rynku. Należy zaznaczyć, że sprzedaż wzbudzona opiera się na ciągłej analizie potrzeb klientów i próbach ich zaspokajania<sup>28</sup>.

Mówiąc o powiązaniach realizowanych w oparciu o współpracę podmiotową, wyróżnia się trzy główne typy: alianse strategiczne, przejęcie zakładu ubezpieczeń przez bank oraz utworzenie własnego towarzystwa ubezpieczeń przez bank.

Alianse strategiczne w ramach współpracy bankowo-ubezpieczeniowej mogą przyjmować różne formy. Pierwsza to nabycie mniejszościowych udziałów w firmie ubezpieczeniowej przez bank oznacza wykupienie określonej części udziałów partnera, w celu poprawienia swojej

---

<sup>25</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 27-28.

<sup>26</sup> A. Nowacka, *op. cit.*, s. 131.

<sup>27</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 28.

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 29-30.

konkurencyjności na rynku<sup>29</sup>. Kolejną formą aliansu to posiadanie przez bank pakietu strategicznego w firmie ubezpieczeniowej. Przyjmuje on różną wartość, zależną od wysokości udziałów wszystkich akcjonariuszy towarzystwa ubezpieczeniowego<sup>30</sup>. Ostatnią formą zaliczaną do aliansów strategicznych są spółki joint venture. Są to prawnie niezależne podmioty, finansowo podporządkowane dwóm lub więcej podmiotom dominującym – instytucjom posiadającym osobowość prawną. Podmioty te podejmują decyzje dotyczące strategii i rozwoju spółki. Banki i zakłady ubezpieczeń, które decydują się podjąć tego rodzaju współpracę, wyodrębniają część swoich zasobów finansowych, a następnie tworzą prawnie i organizacyjnie nowy podmiot, który ma realizować sprecyzowane cele. Udziały banku w spółce joint venture mogą być większościowe, mniejszościowe lub być równe udziałom ubezpieczeniowego partnera. Przyczyną podjęcia współpracy w takiej formie to m.in. obniżenie kosztów utworzenia nowego podmiotu oraz ryzyka dzięki rozłożeniu ich na dwóch właścicieli, wzajemne uzupełnianie się partnerów, a także efekty synergii w odniesieniu do połączonych kapitałów firmy ubezpieczeniowej oraz instytucji bankowej<sup>31</sup>.

Inną formą *bancassurance*, w której zakład ubezpieczeń jest zdominowany przez bank, jest przejęcie. Jest to zjawisko ekonomiczne polegające na nabyciu powyżej 50% wartości kapitału firmy, które jednak nie powoduje, że dana firma traci swoją osobowość prawną. Słuszne wydaje się więc przedstawienie przejęcia jako transakcji, w której jedno przedsiębiorstwo, zazwyczaj silniejsze ekonomicznie, nabywa pakiet akcji lub udziałów pozwalających na przejęcie kontroli nad inną, ale żadne z przedsiębiorstw nie traci osobowości prawnej<sup>32</sup>. Banki mają w takiej sytuacji dwie możliwości – przejęcie przyjazne lub wrogie. W pierwszym przypadku, zarządy ustalają wszelkie warunki dotyczące transakcji. Natomiast w drugim przypadku przejęcie odbywa się bez zgody przejmowanego podmiotu. Przejęcie pozwala na szybkie zdobycie pozycji na rynku i przewagi nad konkurentami. Bank przejmuje zakład ubezpieczeń, który ma już wyrobioną renomę, wypracowane kontakty z klientami oraz doświadczenie w prowadzeniu działalności<sup>33</sup>.

---

<sup>29</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 32, [za:] M. Romanowska, *Alianse strategiczne przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 87.

<sup>30</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 32.

<sup>31</sup> M. Śliperski, *Opłacalność wprowadzenia usług ubezpieczeniowych do banku*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 1999, nr 10, s. 37.

<sup>32</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 33-34.

<sup>33</sup> *Ibidem*, s. 35.

Ostatnią formą współpracy o charakterze podmiotowym jest utworzenie własnego towarzystwa ubezpieczeń przez bank. Taka strategia wiąże się z największym nakładem finansowym, długim czasem realizacji oraz wysokim stopniem ryzyka, ale może przynieść także duże korzyści. Pozwala ona bankom na uzyskanie pełnej niezależności w podejmowanych decyzjach, w zarządzaniu działalnością oraz finansami. Wyklucza także możliwość powstawania konfliktów pomiędzy podmiotami. Warto zaznaczyć, że tylko w taki sposób bank może całkowicie zabezpieczyć się przed odpływem wolnych środków finansowych społeczeństwa do sektora ubezpieczeń. Wybór strategii, pomiędzy przejściem a utworzeniem nowego podmiotu, musi być jednak poparty dokładnymi analizami i poprzedzony rozważeniem wszelkich korzyści i zagrożeń.

### 2.3.2 Analiza regulacji prawnych w obszarze bancassurance

Wykorzystywanie strategii *bancassurance* jako kanału dystrybucji ubezpieczeń rozwija się zdecydowanie szybciej niż następują zmiany w prawie dotyczącym tego zakresu. Polskie prawo w zakresie powiązań bankowo-ubezpieczeniowych nie jest dostosowane do praktyki. Świadczy o tym choćby fakt, że brak jest legalnej definicji *bancassurance*. Próbą uzupełnienia luk prawnych dotyczących tego zagadnienia była wydana przez Komisję Nadzoru Finansowego (w skrócie: KNF) w czerwcu 2014 r. *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*. Nie stanowi ona jednak źródła prawa powszechnie obowiązującego, gdyż KNF nie jest uprawniona do stanowienia prawa. Rekomendacja pozostaje więc regulacją dobrowolnie przyjmowaną przez banki i ubezpieczycieli<sup>34</sup>.

Celem powstania Rekomendacji U była poprawa jakości współpracy między bankami a zakładami ubezpieczeń w zakresie oferowania klientom produktów ubezpieczeniowych przez banki<sup>35</sup>, stąd wiele jej zapisów dotyczy klientów. Jeden z jej punktów wskazuje, że rola banku powinna zostać jednoznacznie określona – czy występuje on w roli pośrednika ubezpieczeniowego czy ubezpieczającego. Ma to znaczenie dla klientów, gdy są zmuszeni dochodzić swych roszczeń. Gdy rola banku jest precyzyjnie przedstawiona, nie ma wątpliwości do kogo klient

<sup>34</sup> D. Maśniak, *Ramy prawne bancassurance*, „Gdańskie Studia Prawnicze”, 2015, t. XXXIII, s. 286-287.

<sup>35</sup> *Rekomendacja U z czerwca 2014 r. dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014, s. 2.

powinien wystąpić<sup>36</sup>. Rekomendacja U nakłada na banki obowiązek dotyczący informowania o swoich ofertach w sposób rzetelny i zrozumiały przez klientów o każdym poziomie wiedzy ekonomicznej. Dodatkowo banki są zobowiązane do informowaniu o ryzyku, jakie wiąże się z zawarciem umów ubezpieczenia oraz do stosowania Karty Produktu do wszystkich ubezpieczeń, które są dystrybuowane przez bank w ramach strategii *bancassurance*. Dokument nakłada też na banki obowiązek opracowania polityki w zakresie współpracy z zakładami ubezpieczeń, która powinna określać m.in. rolę banku, zasady współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi, zasady rachunkowości oraz identyfikacji ryzyka<sup>37</sup>. Warto zaznaczyć, że banki zobowiązane są do zabezpieczania się przed ryzykiem. Obejmuje to takie czynności jak badanie liczby odmów i wyjaśnianie ich przyczyn, okresowe szkolenia pracowników oraz przeciwdziałanie *missellingowi*, czyli nieuczciwej sprzedaży, na którą składają się takie zachowania jak wprowadzanie konsumentów w błąd lub pomijanie istotnych informacji na temat produktu finansowego<sup>38</sup>.

Rekomendacja U niewątpliwie wpłynęła pozytywnie na stosunki klient-bank, na ochronę klientów oraz wzrost ich zaufania do rynku finansowego. Poziom świadomości i poinformowania klientów na temat produktów bankowo-ubezpieczeniowych oraz „czysto” ubezpieczeniowych, ale oferowanych przez banki, powinien zwiększyć się dzięki obowiązkom, jakie KNF nałożyła na banki w rekomendacji.

Zanim KNF przyjęła Rekomendację U, banki i ubezpieczyciele podjęli własną próbę regulacji rynku w zakresie *bancassurance*. Organizacje je reprezentujące, czyli Związek Banków Polskich oraz Polska Izba Ubezpieczeń, przyjęły rekomendacje dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance*, określanych jako I, II i III Rekomendacja<sup>39</sup>. Te rekomendacje również przyjmowane są dobrowolnie i w dowolnym momencie można z nich zrezygnować.

Inną prawną rewolucją, która dotknęła instytucji podejmujących współpracę w zakresie *bancassurance*, jest Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Stanowi ona implementację unijnej dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń (ang. *Insurance Distribution*

---

<sup>36</sup> E. Biel, A. Burz, *Czy Rekomendacja U rozwiązuje problemy na rynku bancassurance?*, [w:] *Współczesne problemy ubezpieczeń. Przegląd ubezpieczeń 2016*, red. M. Cycoń, T. Jedynek, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2016, s. 87-88.

<sup>37</sup> *Ibidem*, s. 88.

<sup>38</sup> *Nowe uprawnienia UOKiK w obszarze ochrony konsumentów po 17 kwietnia 2016 r.,- nieuczciwa sprzedaż (mis-selling)*, UOKiK, ([www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)), dostęp: 14.03.2021 r.

<sup>39</sup> D. Maśniak, *op. cit.*, s. 287.



Directive) na rynek polski. Swoim zakresem obejmuje wszystkie podmioty zaangażowane w sprzedaż produktów ubezpieczeniowych, w tym także banki<sup>40</sup>. Głównymi celami jej wprowadzenia było zwiększenie ochrony klientów zakładów ubezpieczeń oraz podniesienie jakości usług świadczonych przez pośredników ubezpieczeniowych.

Według ustawy dystrybutor ubezpieczeń powinien postępować „uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów”<sup>41</sup>. Z perspektywy konsumenta może to być najistotniejsza zmiana. Zobowiązuje ona do dokładnego poznania potrzeb klienta i zaproponowania najlepszego dla niego produktu oraz równoczesnego przedstawienia informacji o nim w sposób zrozumiały oraz przede wszystkim obiektywny. Ustawa wprowadza znormalizowany dokument zawierający informacje o ubezpieczeniach dla produktów innych niż ubezpieczenia na życie. Musi to być krótki, łatwy do przeczytania, przejrzysty tekst, napisany odpowiednio dużą czcionką<sup>42</sup>. W celu podniesienia jakości obsługi ustawa wprowadza także obowiązek corocznych szkoleń dystrybutorów ubezpieczeń<sup>43</sup>.

Wejście w życie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń utrudnia sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w kanale *bancassurance*, gdyż nakłada ona na banki obowiązek wdrożenia skomplikowanych regulacji<sup>44</sup>. Zwiększa także ilość dokumentów, które należy przygotować i przedstawić klientowi. Powstawanie kolejnych dokumentów ma służyć konsumentowi, by mógł dogłębnie zapoznać się ze wszelkimi szczegółami oferty i podjąć świadomą decyzję. Należy jednak zastanowić się, czy duża ilość dokumentów nie zniechęci potencjalnego klienta<sup>45</sup>. Zmiany wprowadzone przez ustawę w pewnym stopniu doprowadziły także do podwyższenia cen produktów ubezpieczeniowych, w związku z dodatkowymi kosztami, jakimi zostali obciążeni dystrybutorzy, np. kosztami szkoleń<sup>46</sup>.

W obecnej sytuacji obowiązki dystrybucyjne i informacyjne wynikają z różnych aktów prawnych, stąd niektóre pojęcia nadal pozostają niejednoznaczne, co może skutkować

---

<sup>40</sup> B. Mrozowska-Bartkiewicz, *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń przyniesie Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń?*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2016, nr 2, s. 111.

<sup>41</sup> Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2017 poz. 2486 z późn. zm.), w skrócie: u.d.u., art. 7. ust. 1.

<sup>42</sup> W. Kapica, *Zmiany na rynku ubezpieczeniowym. Znaczenie dla przedsiębiorców*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, ([www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)), dostęp: 31.03.2021.r.

<sup>43</sup> Art. 12. ust. 1. u.d.u.

<sup>44</sup> *Czy to już zmierzch ery bancassurance?*, ([www.alebanc.pl](http://www.alebanc.pl)), dostęp: 31.03.2021 r.

<sup>45</sup> *Raport Specjalny Bancassurance: Krajobraz po IDD*, ([www.alebanc.pl](http://www.alebanc.pl)), dostęp: 31.03.2021 r.

<sup>46</sup> W. Kapica, *op. cit.*, dostęp: 31.03.2021 r.

niejednolitym egzekwowaniem przepisów. Jednak wprowadzanie w zakresie prawnym zmiany dla klientów oznaczają bardziej efektywną ochronę oraz większą transparentność rynku ubezpieczeniowego. Natomiast dla dystrybutorów wiąże się ze zwiększonym zaufaniem ze strony konsumentów, a tym samym szansę na rozwój rynku<sup>47</sup>. Niestety wciąż brak jest regulacji, które byłyby starannie dostosowane do specyfiki rynku *bancassurance*. Do czasu zmian regulacji prawnych wszystkie podmioty związane ze współpracą bankowo-ubezpieczeniową, czyli zarówno banki, zakłady ubezpieczeń, jak i klienci, są zmuszeni do interpretacji norm prawnych, nie do końca dopasowanych do panujących praktyk<sup>48</sup>.

### 2.3.3 Korzyści i zagrożenia wynikające z rozwoju *bancassurance*

Różnorodne formy powiązań bankowo – ubezpieczeniowych tworzą nowe możliwości dla banków, które mogą z tej działalności czerpać rozmaite korzyści<sup>49</sup>, ale są także narażone na różnego rodzaju zagrożenia. Biorąc pod uwagę pozytywne skutki współpracy, dotyczą one trzech aspektów związanych z działalnością bankową: działalności operacyjnej, finansów oraz marketingu<sup>50</sup>.

W ramach działalności operacyjnej można wyróżnić następujące obszary współpracy: opracowanie produktu lub usługi, dystrybucję, sprzedaż oraz obsługę posprzedażową. W zakresie opracowania produktu bankowo-ubezpieczeniowego, banki korzystają z wiedzy i doświadczenia posiadanych przez zakłady ubezpieczeń, które, znając preferencje swoich klientów, są w stanie stworzyć atrakcyjną zintegrowaną ofertę. Kolejną korzyścią jest rozkład kosztów, ale także ponoszonego ryzyka, w przypadku powiązania w ramach spółek joint venture. Partnerzy dzielą się także uzyskiwanymi z tytułu współpracy przychodami. Gdy działalność *bancassurance* będzie prowadzona wystarczająco efektywnie, może ona wpłynąć pozytywnie także na sprzedaż produktów „czysto” bankowych. Atrakcyjna oferta bankowo-ubezpieczeniowa, która stanowi konkurencję dla innych propozycji dostępnych na rynku i przyciąga uwagę potencjalnych klientów, może zwiększyć zainteresowanie ofertą usług bankowych oferowanych przez daną jednostkę. W ramach sprzedaży i obsługi posprzedażowej występują korzyści w postaci wspólnego finansowania wdrażania nowych, często kosztownych, technologii

<sup>47</sup> *Raport Specjalny Bancassurance...*, op. cit., dostęp: 31.03.2021 r.

<sup>48</sup> D. Maśniak, op. cit., s. 300.

<sup>49</sup> M. Gajdek, *Bancassurance, nowe zjawisko we współczesnej bankowości*, „Journal of Modern Management Process”, 2016, vol. 1, nr 1, s. 22.

<sup>50</sup> M. Swacha-Lech, op. cit., s. 169.

informatycznych, tworzenia aplikacji lub też programów, których zadaniem jest usprawnienie sprzedaży i obsługi klienta.

Kolejne korzyści ze współpracy *bancassurance* banki odnoszą w zakresie finansów. Dotyczą one zarówno poprawy rentowności banków, jak i polepszenia płynności<sup>51</sup>. Istotną zaletą w tym zakresie jest możliwość wspólnego realizowania nowych inwestycji, ale także redukcja kosztów stałych związanych ze sprzedażą<sup>52</sup>. Jako przykład mogą posłużyć francuski bank Credit Agricole oraz jego zakład ubezpieczeń na życie Predica. Dzięki dystrybucji produktów ubezpieczeniowych swojej spółki córki bank obniża koszty jednostkowe, w bardziej efektywny sposób wykorzystuje personel, infrastrukturę techniczną oraz posiadane wartości niematerialne i prawne. Czerpie także korzyści finansowe z tytułu prowizji za sprzedaż ubezpieczeń oraz dywersyfikuje źródła swoich dochodów, a na jego płynność finansową pozytywnie wpływają regularne wpływy ze składek<sup>53</sup>.

Powyższy przykład pokazuje także korzyści z działalności *bancassurance* w zakresie marketingu. Na współpracy bankowo-ubezpieczeniowej korzystają klienci banków, co sprawia, że instytucja jest postrzegana pozytywnie dzięki współpracy z zakładem ubezpieczeń. Sprzyja to pozyskiwaniu nowych oraz zwiększeniu lojalności dotychczasowych klientów. Powiązanie z instytucją ubezpieczeniową pozwala także na oszczędności, gdyż wydatki ponoszone na reklamę i promocję oferowanych produktów i usług mogą zostać podzielone między partnerów.

Wszystkie opisane dotychczas korzyści często napędzają współpracę bankowo – ubezpieczeniową i decydują o jej przedsięwzięciu. W ramach podsumowania, zestawienie podstawowych korzyści osiąganych przez banki w ramach działalności *bancassurance* przedstawiono poniżej (tabela 2.1.).

**Tabela 2.1. Podstawowe korzyści osiągnięte przez bank w ramach działalności *bancassurance***

Obszar działalności	Korzyści osiągnięte dzięki <i>bancassurance</i>
Opracowanie produktu	dostęp do wiedzy i doświadczenia zakładu ubezpieczeniowego rozdział kosztów i ponoszonego ryzyka między partnerów
Dystrybucja	bardziej efektywne wykorzystanie personelu, infrastruktury technicznej oraz wartości niematerialnych i prawnych tworzenie nowoczesnych produktów bankowo-ubezpieczeniowych

<sup>51</sup> *Ibidem*, s. 171.

<sup>52</sup> M. Gajdek, *op. cit.*, s. 22.

<sup>53</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 171.

Sprzedaż i obsługa posprzedażowa	poprawa jakości oferowanych usług zwiększenie atrakcyjności oferty oraz zapewnienie klientom oszczędności czasu
Gospodarka finansowa	wspólne finansowanie wdrażania nowych technologii obniżenie poziomu kosztów ogólnych prowizja z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych dywersyfikacja źródeł dochodów łącznie możliwości finansowych obu instytucji dla realizacji określonych inwestycji
Marketing	promocja produktów ubezpieczeniowych przez wykorzystanie kanałów bankowych pozyskiwanie nowych i zwiększanie lojalności dotychczasowych klientów zwiększenie zaufania do banku poprawa opinii banku na tle konkurencji rynkowej wspólne wydatki na reklamę, promocję oraz badania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Swacha-Lech, *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 182.

Należy jednak podkreślić, że, biorąc pod uwagę wszystkie korzyści, jakie odnoszą z tytułu współpracy z zakładem ubezpieczeń banki, wciąż najbardziej na tego typu współpracy mogą skorzystać klienci, którzy otrzymują kompletną ofertę finansową w jednym miejscu. Oszczędzają tym samym swój czas, ale często też pieniądze, gdyż zakup pełnej oferty bywa korzystniejszy od odrębnego zakupu poszczególnych produktów bankowych oraz ubezpieczeniowych<sup>54</sup>.

Jako zagrożenia związane z procesem realizacji strategii *bancassurance*, idąc za M. Swachą-Lech, można wymienić: zagrożenia związane z kumulacją ryzyka, z doborem partnera, z organizacją *bancassurance*, z procesem zarządzania oraz wynikające ze zmian otoczenia<sup>55</sup>.

Jako pierwsze zostało wymienione zagrożenie związane z wprowadzeniem do instytucji bankowej dodatkowego ryzyka, na które narażona jest działalność partnera. Przy tego rodzaju współpracy oczywiste jest wprowadzanie ryzyka charakterystycznego dla innego sektora. Dodatkowym ryzykiem mogą być również inwestycje kapitałowe firmy ubezpieczeniowej, która może być w złej sytuacji finansowej. Wtedy mowa jest wyłącznie o ryzyku międzysektorowym. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku połączenia dwóch instytucji, w których dominują różne kapitały: w jednej instytucji – krajowy, w drugiej – zagraniczny. Przenoszenie obcego kapitału może wiązać się z przenoszeniem zaburzeń między rynkami finansowymi, a w sytuacjach

<sup>54</sup> E. Ratowska-Dziobiak, *Bancassurance jako forma aliansów strategicznych podmiotów na rynku finansowym*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” 2011, nr 1., s. 60.

<sup>55</sup>M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 183.

skrajnych nawet przenoszeniem kryzysów w skali międzynarodowej. Wtedy nazywa się to kumulacją ryzyka w aspekcie ponadnarodowym.

W kontekście zagrożenia związanego z wyborem partnera do współpracy, istotny jest wybór instytucji w odpowiedniej kondycji finansowej. Słaby partner może mieć zły wpływ na reputację banku wśród społeczeństwa. Niekorzystny wizerunek firmy ubezpieczeniowej, najpewniej przełoży się także na opinie o banku. Każde pogorszenie reputacji lub, w najgorszym wypadku, upadek zakładu ubezpieczeń, wpłynie na spadek zaufania publicznego do obu instytucji. Możliwy jest także scenariusz odwrotny. Choć w większości przypadków banki są kapitałowo silniejsze od partnerujących im towarzystw ubezpieczeniowych, należy pamiętać, że zbyt potężna firma ubezpieczeniowa może zaatakować pozycję partnera na rynku, a z czasem nawet przejąć bank. Stąd także takie ryzyko powinno zostać uwzględnione przy doborze partnera do współpracy.

Kolejne zagrożenie jest związane z potencjalnymi błędami popełnianymi na etapie wdrażania strategii *bancassurance*. Potknięcia mogą skutkować brakiem wystąpienia efektów synergii lub ich znacznie mniejszym zakresem, niż by tego oczekiwano. W najgorszym wypadku, koszty poniesione na wprowadzenie strategii w życie nie zwrócą się i partnerzy, zamiast zyskać, poniosą straty.

Zagrożenia związane z procesem zarządzania zazwyczaj wynikają z różnic kultur organizacyjnych w partnerskich instytucjach. Mogą one utrudniać zarządzanie podmiotami i finalnie prowadzić nawet do dezorganizacji oraz różnego rodzaju konfliktów, co może przełożyć się na problemy z opracowaniem wspólnej oferty oraz jej sprzedażą. Różnice kulturowe odnoszą się także do odmiennych cech pracowników banków oraz zakładów ubezpieczeń, które mogą wynikać z innego podejścia do sprzedaży w obu instytucjach. Z powodu agresywnej polityki sprzedaży oraz wysokich wynagrodzeń agentów ubezpieczeniowych, często są oni postrzegani negatywnie przez pracowników banku. Można nawet mówić o zazdrości personelu banku, która czasem doprowadza nawet do zjawiska „kanibalizmu”, czyli obaw przed nakłanianiem klientów przez agentów do wycofywania swoich depozytów z banków<sup>56</sup>. Innymi czynnikami, które

---

<sup>56</sup> M. Swacha-Lech, *op. cit.*, s. 185, [za:] M. Kumar, *Marketing and Distribution Channels in Bancassurance*, ([www.einsuranceprofessional.com](http://www.einsuranceprofessional.com)), dostęp: 31.03.2021 r.

utrudniają realizację strategii *bancassurance* są opór pracowników przed zmianami, ich nieodpowiednia motywacja oraz negatywne nastawienie wobec ubezpieczeń<sup>57</sup>.

Ostatni rodzaj zagrożeń wynika z przyczyn zewnętrznych, niezależnych od banku. Najistotniejszą grupą w tym zakresie są preferencje klientów, od których tak naprawdę zależy sukces bądź porażka danej współpracy bankowo-ubezpieczeniowej. Jak stwierdził J.K. Solarz „koronnym argumentem przeciwników oferowania łącznie usług finansowych jest konserwatyzm klientów, którzy chcą, aby bank był bankiem, zaś towarzystwo ubezpieczeniowe – ubezpieczycielem”<sup>58</sup>. W wielu społeczeństwach, choćby niemieckim, ludzie preferują niezależność i samodzielność, natomiast w innych wolą stawiać na wygodę oferowaną przez połączenie bankowości i ubezpieczeń. Schematy utrwalone w podświadomości społeczeństwa powodują, że tradycyjni pośrednicy finansowi wciąż zajmują silną pozycję, co blokuje rozwój współpracy bankowo-ubezpieczeniowej.

## 2.4. Funkcjonowanie polskiego rynku *bancassurance* w latach 2015 – 2019

### 2.4.1 Metodyka badań

Przeprowadzone badanie jest próbą przeanalizowania polskiego rynku ubezpieczeń, z perspektywy istotności *bancassurance* jako kanału dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Analiza ta ma na celu zweryfikowanie pozycji *bancassurance* na tle innych dostępnych kanałów sprzedaży ubezpieczeń, próbę wyciągnięcia wniosków dotyczących dalszego rozwoju współpracy bankowo – ubezpieczeniowej na polskim rynku ubezpieczeń, a także zweryfikowanie tezy o jej słabnącym znaczeniu jako sposobie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych oraz malejącej roli w rozwoju rynku ubezpieczeniowego w Polsce.

Analizie został poddany okres pięciu lat, tj. lata 2015 – 2019. Był to intensywny okres z punktu widzenia polskiego rynku *bancassurance*. Podmioty należące do tego rynku zaczęły wcielać w życie zmiany wprowadzone przez wydaną w 2014 r. Rekomendację U, która realnie zaczęła obowiązywać 31 marca 2015 r. Niedługo później została wprowadzona unijna Dyrektywa o dystrybucji ubezpieczeń (styczeń 2016 r.) oraz jej polska implementacja – Ustawa

---

<sup>57</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 185 [za:] M. Kumar, *Bancassurance: A SWOT Analysis*, ([www.einsuranceprofessional.com](http://www.einsuranceprofessional.com)), dostęp: 31.03.2021 r.

<sup>58</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance – sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 186 [za:] J.K. Solarz, *Konsolidowanie systemów bankowych*, Fundacja Edukacji i Badań Rynkowych, Warszawa 1993, s. 83.

o dystrybucji ubezpieczeń (grudzień 2017 r.). Równocześnie coraz bardziej popularne stawały się metody sprzedaży, które nie wymagają osobistego kontaktu z agentem lub też stawienia się w oddziale zakładu ubezpieczeń czy banku.

Wykorzystywane podczas analizy dane zostały zaczerpnięte z kwartalnych raportów i broszur „Ubezpieczenia w liczbach” publikowanych przez Polską Izbę Ubezpieczeń (w skrócie: PIU) oraz z publikowanych przez KNF Biuletynów Rocznych dotyczących rynku ubezpieczeń. W raportach publikowanych przez oba organy dostępne są dane zagregowane. Raporty są prowadzone zgodnie z podziałem wprowadzonym przez załącznik do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, na dział I, obejmujący ubezpieczenia na życie, oraz na dział II, dotyczący pozostałych ubezpieczeń osobowych i ubezpieczeń majątkowych.

#### **2.4.2 Kanały dystrybucji ubezpieczeń**

Wg ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, „dystrybucja ubezpieczeń oznacza działalność wykonywaną wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń polegającą na:

1. doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych,
2. zawieraniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń,
3. udzielaniu pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie”<sup>59</sup>.

Prawodawca wskazuje, że wyżej wymienione czynności może wykonywać wyłącznie dystrybutor ubezpieczeń. Wg tej samej ustawy dystrybutor ubezpieczeń to „zakład ubezpieczeń, agent ubezpieczeniowy, agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające lub broker ubezpieczeniowy”<sup>60</sup>.

KNF, w publikowanych przez siebie raportach na temat rynku ubezpieczeniowego, kanały dystrybucji ubezpieczeń dzieli na pięć grup: sprzedaż bezpośrednią, agentów

---

<sup>59</sup> Art. 4. ust. 1. u.d.u.

<sup>60</sup> Art. 3. ust. 1. pkt. 8. u.d.u.

ubezpieczeniowych, agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające, brokerów ubezpieczeniowych oraz inne kanały dystrybucji<sup>61</sup>. Pierwsza z wymienionych grup dotyczy zakładów ubezpieczeń i dystrybucji przez nie prowadzonej. Sprzedaż może odbywać się za pośrednictwem uprawnionego do takich czynności pracownika zakładu, ale także przez stronę internetową ubezpieczyciela lub telefonicznie, czy również w inny sposób związany bezpośrednio z zakładem ubezpieczeń.

Kolejne grupy dotyczą pośredników ubezpieczeniowych – agentów oraz brokerów. Broker ubezpieczeniowy „wykonuje czynności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w imieniu lub na rzecz klienta”<sup>62</sup>. Może być osobą fizyczną lub osobą prawną. Natomiast agent ubezpieczeniowy oraz agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające wykonują czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń<sup>63</sup>. Agentem ubezpieczeniowym, podobnie jak brokerem, może być osoba fizyczna lub prawna, ale także podmiot bez osobowości prawnej. Wśród osób prawnych, które mogą pełnić rolę agenta, można wskazać m.in. banki oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe.

Obecnie świat stale się zmienia, a razem z nim musi zmieniać się także branża ubezpieczeniowa. Obecnie obowiązujący (stan na koniec 2019 r.) udział poszczególnych kanałów w dystrybucji ubezpieczeń przedstawia poniższy wykres (rysunek 2.1.). Jednak w strukturze udziałów można spodziewać się zmian na przełomie najbliższych lat, co może wynikać głównie z coraz większej świadomości konsumentów. Współczesny klient chce czuć się ważny, być dobrze poinformowany i dokonywać świadomych wyborów. Stąd agenci ubezpieczeniowi często zamieniają się w doradców i przewodników po niezrozumiałym dla wielu osób świecie ubezpieczeń. Zmienia się także sposób pracy agentów – coraz częściej pracują oni z domów, wszystkie konieczne formalności załatwiają zdalnie. Wiele zakładów ubezpieczeń umożliwia korzystanie ze swojej oferty za pośrednictwem Internetu czy telefonu, bez konieczności stawiania się w oddziale. Również banki podążają za swoimi ubezpieczeniowymi partnerami – coraz bardziej popularna staje się możliwość zakupu produktów ubezpieczeniowych także w aplikacji bankowej.

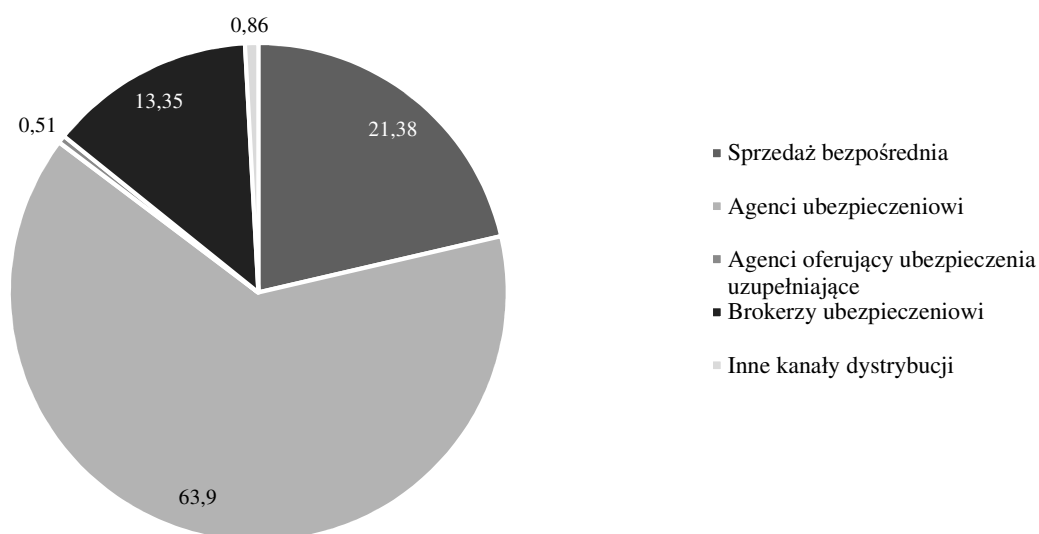
---

<sup>61</sup> *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń*, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.

<sup>62</sup> Art. 4. ust. 4. u.d.u.

<sup>63</sup> Art. 4. ust. 3. u.d.u.





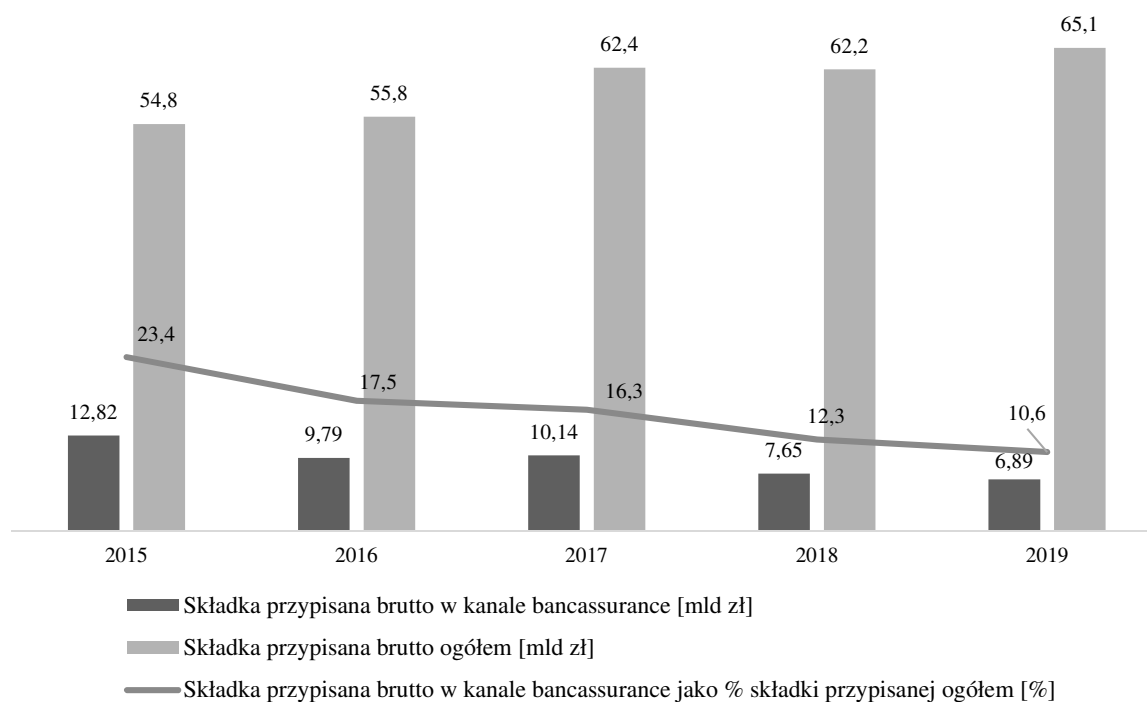
**Rysunek 2.1. Udział poszczególnych kanałów w dystrybucji ubezpieczeń działów I i II ogółem [%]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń*, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 06.05.2021.

Biorąc pod uwagę, jak wybuch pandemii zmienił funkcjonowanie świata, można spodziewać się wzrostu istotności wszelkich kanałów dystrybucji niewymagających wychodzenia z domu. Początkowo ze względu na bezpieczeństwo i wprowadzone obostrzenia, potem być może ze względu na wygodę i oszczędność czasu, społeczeństwo nauczyło się, że niepotrzebny jest bezpośredni kontakt z drugim człowiekiem, by wykupić polisę czy dokonać formalności związanych z likwidacją szkód i odszkodowaniem. Osoby, które nigdy wcześniej nie korzystały z rozwiązań cyfrowych, w pewien sposób zostały do tego zmuszone przez panujące na świecie okoliczności. W tym momencie jeszcze bardziej rośnie rola agentów ubezpieczeniowych, którzy stają się swego rodzaju łącznikiem pomiędzy ludźmi wykluczonymi cyfrowo, a zakładami ubezpieczeń.

### 2.4.3 Funkcjonowanie *bancassurance* w dziale I i II ubezpieczeń

Jako pierwsze zostaną poddane analizie skumulowane wyniki osiągnięte przez zakłady ubezpieczeń, zarówno z działu I, jak i działu II. Na poniższym wykresie (rysunek 2.2) przedstawione zostały podstawowe parametry dotyczące składki przypisanej brutto w okresie 2015 – 2019.



**Rysunek 2.2. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w działach I i II**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance, 2015-2019*, PIU, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 27.04.2021 oraz *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń, 2015-2019*, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.

W 2015 r. całkowita wartość składki przypisanej brutto zgromadzonej przez zakłady ubezpieczeń działów I i II wyniosła 54,8 mld zł. Największy udział w dystrybucji ubezpieczeń mieli agenci ubezpieczeniowi – wyniósł on ponad 65% całej zgromadzonej w danym roku kwoty<sup>64</sup>. Za pośrednictwem banków, które również należą do grupy agentów ubezpieczeniowych, udało się zgromadzić ponad 12,8 mld zł. Stanowi to 23,4% całkowitej wartości składki przypisanej brutto.

2016 r. wiązał się ze zwiększeniem całkowitej wartości składki przypisanej brutto do kwoty ponad 55,8 mld zł. Znacząco jednak spadła wartość kwoty zgromadzonej za pośrednictwem kanału *bancassurance*. W 2016 r. wyniosła ona 9,79 mld zł, co stanowi około 76% kwoty zgromadzonej rok wcześniej. Jednocześnie jest to 17,5% całkowitej wartości składki przypisanej brutto osiągniętej w tym roku.

Rok 2017 przyniósł kolejny wzrost wartości składki przypisanej brutto. Całkowita wartość składki wyniosła ponad 62 mld zł. Kwota zgromadzona za pośrednictwem banków, mimo

<sup>64</sup> *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń, 2015*, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.

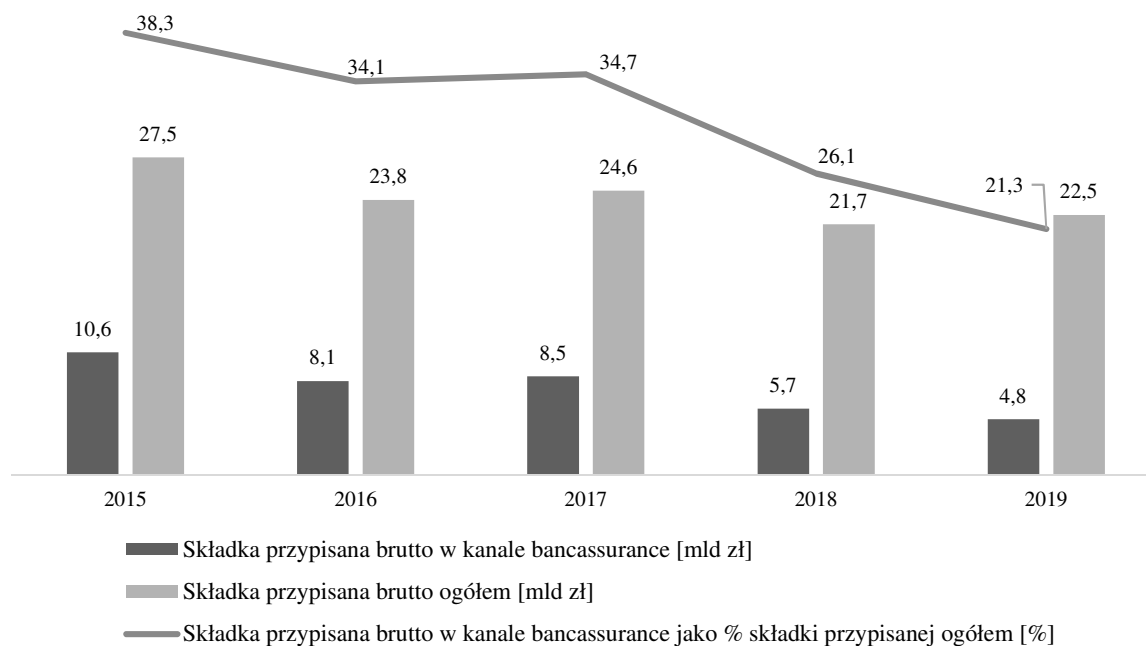
wartościowego wzrostu do ponad 10 mld zł, zaliczyła udziałowy spadek. W całkowitej kwocie składki przypisanej brutto jej udział spadł do wielkości 16,3%.

Po wzrostach z 2017 r., 2018 był rokiem spadkowym. Wszystkie dotychczas analizowane wartości odnotowały spadek w stosunku do poprzedniego roku – zarówno wartość składki przypisanej brutto (do kwoty 62,2 mld zł), jak i składka przypisana osiągnięta za pośrednictwem *bancassurance*. Był to dotkliwy spadek. Ich wartość wyniosła niewiele ponad 7,6 mld zł, co stanowiło jedynie 75% wartości osiągniętej w roku 2017. W stosunku do całkowitej składki przypisanej brutto było to zaledwie 12,3%.

Ostatni poddawany analizie rok 2019 to ponowny wzrost całkowitej zgromadzonej składki do kwoty 65,1 mld zł. Jest to najwyższa wartość składki przypisanej brutto jaka wystąpiła w analizowanym okresie. Kolejny spadek natomiast odnotowała wartość ubezpieczeń dystrybuowanych przez banki. Składka przez nie zgromadzona wyniosła jedynie 6,89 mld zł, co stanowiło zaledwie 10,6% całkowitej wartości składki.

Na przełomie badanego 5-letniego okresu, wartość składki zgromadzonej za pośrednictwem banków spadła o ponad 46%, podczas gdy całkowita wartość składki przypisanej brutto zakładów ubezpieczeń działów I i II wzrosła o prawie 19%. Również powyższy wykres jasno pokazuje, jak wartość składki przypisanej brutto uzyskanej za pośrednictwem kanału *bancassurance* z roku na rok malała, mimo stałych wzrostów całkowitej wartości składki przypisanej brutto uzyskanej ogółem. Stąd widać wyraźny spadek udziału kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń.

Warto przyrzeć się także każdemu działowi odrębnie, by sprawdzić, czy rodzaj oferowanych produktów ubezpieczeniowych ma wpływ na to, jaki jest udział kanału *bancassurance* w dystrybucji ubezpieczeń. Poniżej został przedstawiony wykres dla działu I (rysunek 2.3.), obejmującego ubezpieczenia na życie, który pokazuje jak na przestrzeni analizowanego okresu, zmieniały się wartości składki przypisanej brutto w tym sektorze.



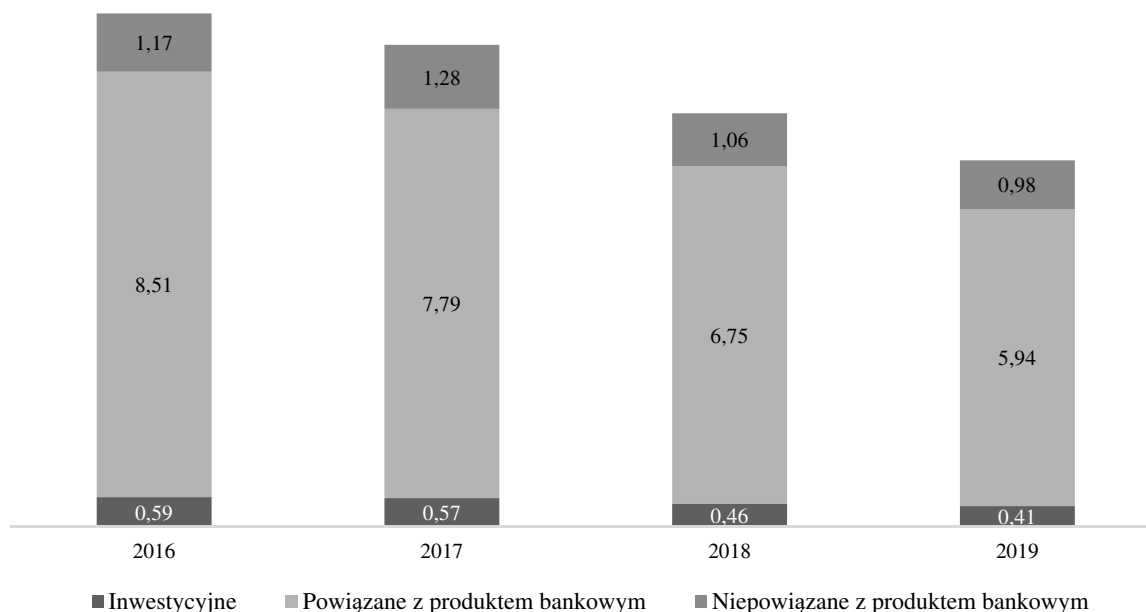
**Rysunek 2.3. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w dziale I**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance, 2015-2019*, PIU, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 27.04.2021 oraz *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń, 2015-2019*, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.

Na powyższym wykresie (rysunek 2.3.) wyraźnie widać spadek procentowego udziału składki przypisanej osiągniętej w kanale *bancassurance* w wartości całkowitej składki przypisanej brutto dla tego działu ogółem. Na przestrzeni pięciu lat spadek osiągnął wartość aż 17 p. W trakcie badanego okresu spadały zarówno wartości składki przypisanej ogółem, jak i składki przypisanej w kanale *bancassurance*. Jednak to spadek wartości składek gromadzonych za pośrednictwem banków przebiegał w znacznie szybszym tempie, stąd dużo mniejszy ich udział w ogólnej sumie składek na końcu analizowanego okresu, niż na jego początku.

Średni procentowy udział składek z kanału *bancassurance* w składkach zgromadzonych przez zakłady ubezpieczeń działu I ogółem wynosi 30,9%. Jest to dość wysoki wskaźnik, mimo znacznego spadku na przestrzeni lat. Może to wynikać z faktu, iż polisy na życie często są sprzedawane jako produkty substytucyjne do produktów bankowych, np. lokat oszczędnościowych, lub jako produkty komplementarne, np. polisa na życie służąca jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego. Nawiązuje do tego poniższy wykres (rysunek 2.4.), z którego jasno wynika, że zdecydowanie największy udział w liczbie sprzedanych za pośrednictwem kanału *bancassurance* ubezpieczeń mają produkty ubezpieczeniowe powiązane z produktami bankowymi.

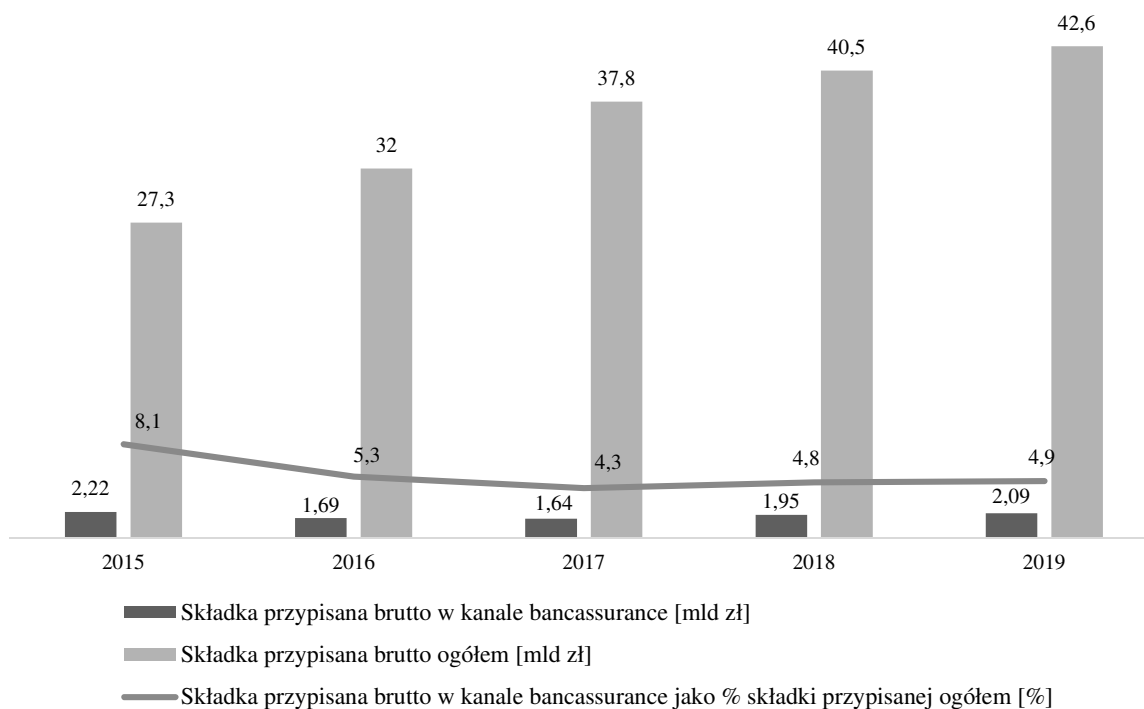
Znikomy jest udział produktów inwestycyjnych. Istotny jest udział produktów niepowiązanych z produktami bankowymi, jednak wynosi on w każdym z badanych lat około 13% i nie wykazuje tendencji wzrostowej. Stąd nie są spodziewane gwałtowne zmiany w strukturze sprzedawanych za pośrednictwem kanału *bancassurance* ubezpieczeń na życie.



**Rysunek 2.4. Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance przez zakłady ubezpieczeń działu I [mln szt.]**

Źródło: Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance, IV kwartał 2019, PIU, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.

Kolejny wykres (rysunek 2.5.) przedstawia podstawowe dane dotyczące składki przypisanej brutto dla działu II, obejmującego pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe. Jest to wykres skonstruowany analogicznie do wykresu opisującego ubezpieczenia działu I (rysunek 2.4).



**Rysunek 2.5. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w dziale II**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance, 2015-2019*, PIU, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 28.04.2021 oraz *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń, 2015-2019*, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 28.04.2021.

Pierwsza obserwacja, jaką można wysnuć na podstawie wykresu, to stały wzrost składki przypisanej ogółem. W porównaniu do składki przypisanej zgromadzonej przez zakłady ubezpieczeń działu I, jej wartości dla działu II są znacznie wyższe. Jest to tendencja odwrotna do zależności panujących w Europie Zachodniej. Część ekspertów uważa, że za taki trend odpowiadają ubezpieczenia obowiązkowe, takie jak np. polisy OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, co ma odzwierciedlenie w tym, że to właśnie na ubezpieczenia samochodowe polskie społeczeństwo przeznaczają najwięcej środków<sup>65</sup>.

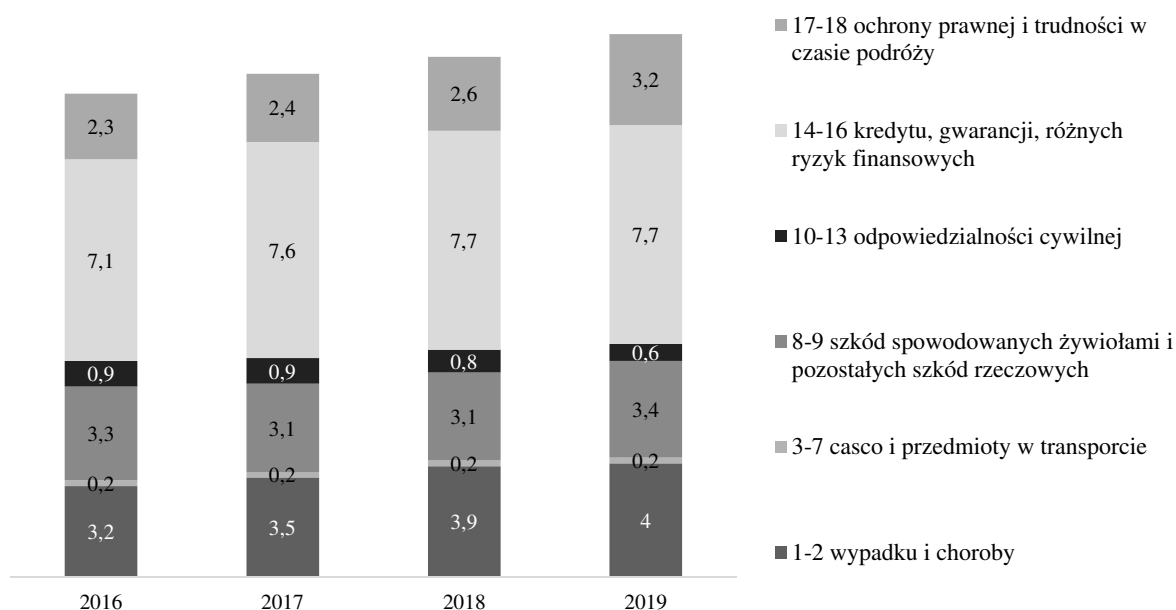
Kolejna obserwacja, jaka zwraca uwagę na powyższym wykresie, to stosunkowo niewielkie wartości składki przypisanej w kanale *bancassurance*, a tym samym ich niewielki udział w składce przypisanej ogółem. Średni procentowy udział składki zgromadzonej za pośrednictwem banków w składce przypisanej ogółem dla okresu badanych pięciu lat, wynosi niespełna 5,5%. Gwoli przypomnienia, dla działu I było to ponad 30%. Widać w tym aspekcie ogromną różnicę, która może wynikać z tego, iż bankom znacznie trudniej jest sprzedawać

<sup>65</sup> Czy świadomość ubezpieczeniowa Polaków przestała rosnąć?, ([www.superpolisa.pl](http://www.superpolisa.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.

ubezpieczenia majątkowe, które nie są tak dobrze dopasowane do produktów bankowych, jak ubezpieczenia na życie. Ubezpieczenia majątkowe są także „trudniejszymi” produktami od polis na życie.

Wartość składki przypisanej w kanale *bancassurance* na przełomie pięciu lat utrzymywała się na względnie stałym poziomie. W każdym roku mieściła się w przedziale od 1,6 do 2,25 mld zł. Jednak w kontekście stałego wzrostu składki przypisanej ogółem, oznacza to ciągły spadek procentowego udziału tego kanału w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

Dla dokładniejszej analizy sprzedanych ubezpieczeń działu II, poniższy wykres (rysunek 2.6) przedstawia ich strukturę wg podziału na grupy, które wprowadził załącznik do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Jest to podział na 18 grup, które dla większej czytelności wykresu zostały dobrane w bardziej obszerne podgrupy.



**Rysunek 2.6. Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale *bancassurance* przez zakłady ubezpieczeń działu II [mln szt.]**

Źródło: Raport PIU – Polski Rynek Bancassurance, IV kwartał 2019, PIU, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.

W strukturze sprzedaży ubezpieczeń działu II za pośrednictwem kanału *bancassurance*, zdecydowanie dominują ubezpieczenia najściślej związane z działalnością bankową i finansową. Są to ubezpieczenia grup 14 – 16, czyli ubezpieczenia kredytu, gwarancje ubezpieczeniowe oraz ubezpieczenia ryzyk finansowych, np. niewystarczającego dochodu

czy nieprzewidzianych wydatków handlowych<sup>66</sup>. Na mniej więcej stałym poziomie utrzymuje się liczba sprzedanych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, w tym m. in. ubezpieczenie OC wynikające z posiadania pojazdu lądowego. W dużej liczbie sprzedawane są w bankach także ubezpieczenia casco, m. in. ubezpieczenia AC. Wysoka sprzedaż tych ubezpieczeń wynika z bogatej oferty banków w tej kwestii – coraz większa ilość banków decyduje się na wprowadzenie tego rodzaju produktu do swojej oferty w ramach współpracy z zakładem ubezpieczeń.

Poniżej zaprezentowane zostały dwie tabele przedstawiające strukturę procentową składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji ubezpieczeń (tabela 2.2 oraz tabela 2.3). Zebrane są dane dla dwóch lat – początkowego i końcowego roku badanego okresu. Wynika z nich, że na przełomie pięciu lat, w obydwu działach ubezpieczeń, wzrosło znaczenie sprzedaży bezpośredniej. W dziale I niepodzielnie dominującą formą sprzedaży bezpośredniej jest sprzedaż za pośrednictwem pracowników. W dziale II zmniejszył się udział pracowników w dystrybucji ubezpieczeń. Stało się to na rzecz sprzedaży zdalnej – za pośrednictwem telefonu i Internetu. Taka zmiana nastąpiła jeszcze przed wybuchem pandemii, która prawdopodobnie tylko zwiększy siłę tego rodzaju zmiany. Stąd można spodziewać się utrzymania trendu w takim kierunku.

Agenci ubezpieczeniowi wciąż stanowią dominującą grupę w strukturze składki przypisanej brutto. W dziale II nieznacznie umocnili swoją pozycję. Natomiast w dziale I stracili na sile na rzecz omówionej wcześniej sprzedaży bezpośredniej. W grupie agentów ubezpieczeniowych znajdują się przedmiot zainteresowania badań – banki. W dziale I znacząco spadł ich udział w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych – o ponad 10 p. p. na przełomie zaledwie pięciu lat. Należy też zaznaczyć, że w 2015 r. banki zgromadziły największy odsetek składki przypisanej brutto z ubezpieczeń na życie. Tym bardziej spadek jest bardzo gwałtowny. W dziale II natomiast miał miejsce nieznaczny wzrost znaczenia banków w sprzedaży ubezpieczeń. Finalnie jednak, biorąc pod uwagę obydwa działy łącznie, udział banków w strukturze składki przypisanej brutto spadł o 7,65 p. p. Na uwagę zasługuje także wzrost udziału w tej strukturze pozostałych osób prawnych, czyli osób prawnych, niebędących bankami, ani Spółdzielczymi Kasami Oszczędnościowo – Kredytowymi (w skrócie: SKOK). Mogą to być np. spółki

---

<sup>66</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.), w skrócie: u.d.u.r., Załącznik Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń.



kapitałowe, spółdzielnie lub stowarzyszenia. Udział brokerów ubezpieczeniowych w strukturze składki przypisanej brutto wzrósł w dziale I, jednak zmniejszył się w dziale II. W ogólnym rozrachunku dało to wzrost udziału o kilka punktów procentowych. Spadkowi w obydwu działach uległ udział innych kanałów dystrybucji ubezpieczeń.

**Tabela 2.2. Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji (2015 r.) [%]**

Rodzaj kanału dystrybucji	Dział I	Dział II	Ogółem
<i>Sprzedaż bezpośrednia</i>	29,25	10,47	19,98
Pracownik	26,76	6,16	16,59
Internet	0,00	0,73	0,36
Telefon	0,00	0,87	0,43
Inny	2,49	2,72	2,60
<i>Agenci</i>	65,79	64,97	65,39
Osoby fizyczne	17,51	40,28	28,76
Banki	29,64	3,82	16,88
SKOKi	0,17	0,00	0,09
Pozostałe osoby prawne	18,14	16,15	17,16
Podmioty bez osobowości prawnej	0,33	3,26	1,78
Inni	0,00	1,46	0,00
<i>Brokerzy</i>	2,51	18,57	10,44
<i>Inne kanały dystrybucji</i>	2,44	5,98	4,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń*, 2015, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 28.04.2021 r. oraz D. Wieczorek, *Rynek Bancassurance rok po wejściu w życie przepisów o dystrybucji ubezpieczeń*, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.

**Tabela 2.3. Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji (2019 r.) [%]**

Rodzaj kanału dystrybucji	Dział I	Dział II	Ogółem
<i>Sprzedaż bezpośrednia</i>	36,68	13,66	21,38
Pracownik	35,81	5,53	15,68
Internet	0,00	1,61	1,07

Telefon	0,00	1,59	1,06
Inny	0,86	4,93	3,56
<i>Agenci</i>	<i>58,93</i>	<i>66,40</i>	<i>63,90</i>
Osoby fizyczne	19,88	33,43	28,89
Banki	19,55	4,02	9,23
SKOKi	0,12	0,02	0,05
Pozostałe osoby prawne	19,03	24,46	22,64
Podmioty bez osobowości prawnej	0,34	4,47	3,08
Inni	0,00	0,77	0,00
<i>Brokerzy</i>	<i>4,31</i>	<i>17,91</i>	<i>13,35</i>
<i>Inne kanały dystrybucji</i>	<i>0,09</i>	<i>1,25</i>	<i>0,86</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń*, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 28.04.2021 r. oraz D. Wieczorek, *Rynek Bancassurance rok po wejściu w życie przepisów o dystrybucji ubezpieczeń*, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.

## 2.5. Podsumowanie

Poddając obserwacji wnioski płynące z analizy danych dotyczących polskiego rynku ubezpieczeń, łatwo zauważyć tendencje odnoszące się do kanału *bancassurance*. Rokrocznie traci on na znaczeniu, co potwierdza hipotezę postawioną we wprowadzeniu do rozważań. Nawet w sytuacji, gdy rosła liczba sprzedanych ubezpieczeń oraz wartość składki przypisanej brutto zgromadzonej przez zakłady ubezpieczeń, wciąż mały udział kanału *bancassurance*, a tendencja wzrostowa wydawała się nie dotyczyć produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez banki. Na znaczeniu zyskują obecnie zdalne metody sprzedaży ubezpieczeń – przez Internet i telefon. Jak zostało wspomniane wcześniej, banki również wprowadzają już możliwość zakupu polis ubezpieczeniowych w swoich aplikacjach mobilnych, jednak potencjalni klienci mogą nie być do końca świadomi dostępności takiej oferty. A w przypadku, gdy ktoś podjął decyzję o zakupie ubezpieczenia, bardziej oczywistym krokiem w takiej sytuacji wydaje się wejście na stronę internetową zakładu ubezpieczeń, niż banku. W obecnej rzeczywistości jest to jedna z wygodniejszych dróg do nabycia ubezpieczenia. Prawdopodobnie jej znaczenie będzie w ciągu najbliższych lat rosnąć, co sprawia, że Internet może w przyszłości wywołać wiele zmian w strukturze sprzedaży ubezpieczeń według kanałów dystrybucji.

Aby współpraca bankowo – ubezpieczeniowa mogła rozwijać się w Polsce kluczowa wydaje się poprawa jakości obsługi klienta. Sugeruje się prowadzenie strategii skoncentrowanej na konsumencie i zaspokojeniu jak największej liczby jego potrzeb. Kluczowa dla instytucji finansowych jest jak najwyższa lojalność klienta, stąd trzeba zrobić wiele, by klienta zdobyć i go utrzymać<sup>67</sup>.

Prognozy dotyczące kanału *bancassurance* nie są optymistyczne. Wartość składki przypisanej brutto spada, a wprowadzenie w życie rozwiązań narzucanych przez KNF generuje koszty, którymi pośrednio obciążeni są konsumenci. Mimo innowacyjnych propozycji i nowoczesnych sposobów obsługi klienta, banki i zakłady ubezpieczeń muszą mierzyć się z ogromnymi barierami, choćby stale zmieniającymi się regulacjami prawnymi. Jednak *bancassurance* nadal jest rynkiem, który ma duży potencjał do rozwoju w Polsce. Jeśli uda się zmierzyć z przeszkodami prawnymi oraz przekonać do swojej oferty sceptycznie nastawione społeczeństwo, Polska może zacząć zmierzać w kierunku podobnym do Francji czy Hiszpanii, gdzie *bancassurance* odpowiada za około 70% całkowitej wartości składki przypisanej brutto<sup>68</sup>.

Współpraca bankowo-ubezpieczeniowa jest korzystna dla obu jej stron. Pozwala na osiągnięcie wielu celów. Z perspektywy banków, jest szansą na dywersyfikację oferty oraz zwiększenie dochodów. Dla zakładów ubezpieczeniowych może oznaczać dotarcie do większej liczby klientów, a co za tym idzie zwiększenie wielkości otrzymywanych składek oraz zwiększenie swojej konkurencyjności na rynku ubezpieczeniowym. Współpraca między bankami a towarzystwami ubezpieczeniowymi jest korzystna także z perspektywy klientów. Oznacza dla nich redukcję opłat, wyższą jakość oferowanych usług finansowych oraz dostęp do wielu produktów rynków finansowego i kapitałowego w jednym miejscu i czasie, a co za tym idzie większą wygodę i oszczędność czasu<sup>69</sup>.

Patrząc na doświadczenia innych krajów europejskich, choćby Niemiec czy Włoch, najbardziej efektywnym sposobem na rozwinięcie rynku *bancassurance* jest rozwój połączeń kapitałowych, w ramach których np. tworzone są holdingi. Wymagałoby to jednak wielu zmian w strukturach zarówno banków, jak i zakładów ubezpieczeń. Warto także skoncentrować się na szczególnej grupie klientów, która korzysta z usług *private banking*. Są to konsumenci

<sup>67</sup> M. Śliperski, *Bancassurance. Związki...*, op. cit., s. 172.

<sup>68</sup> J. P. Gwizdała, *Perspektywy...*, op. cit., s. 64-68.

<sup>69</sup> E. Ratowska-Dziobiak, *op. cit.*, s. 57-59.

wykupujący polisy ubezpieczeniowe o wysokich sumach ubezpieczeniowych, jednak stosunkowo nielojalni. Sposobem na zwiększenie ich lojalności może być przygotowanie dla nich specjalnych ofert, łączących zarówno produkty ubezpieczeniowe, jak i bankowe. Kolejny pomysł to, wzorując się na Stanach Zjednoczonych, wprowadzenie dodatkowych korzyści dla klientów decydujących się na zakup produktów łączonych, np. przywilejów podatkowych.

Na podstawie powyższych rozważań można wysnuć wniosek, że oferta bardziej atrakcyjna dla konsumenta jest jednocześnie bardziej złożona i generuje wyższe koszty dystrybucji. Natomiast oczywiste jest, że przychody z tytułu sprzedaży danego produktu powinny pokrywać wszelkie koszty z nim związane. To z kolei prowadzi do konkluzji, że najważniejszy w bankowym kanale dystrybucji jest nie produkt, ale sama dystrybucja – do kogo dotrzeć i jak zminimalizować związany z tym koszt.

Najważniejsze zadanie stojące przed bankami i zakładami ubezpieczeń to nieustanne starania o przyniesienie jak największych korzyści – obu współpracującym ze sobą podmiotom, ale przede wszystkim klientom, gdyż to od ich preferencji zależy popyt na usługi z zakresu współpracy bankowo – ubezpieczeniowej. A wysoki poziom tego popytu może zapewnić rozwój kanału *bancassurance* na polskim rynku ubezpieczeń.

## Literatura

### Pismnictwo:

- Biel E., Burz A., *Czy Rekomendacja U rozwiązuje problemy na rynku bancassurance?*, [w:] *Współczesne problemy ubezpieczeń. Przegląd ubezpieczeń 2016*, red. M. Cycoń, T. Jedynak, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2016.
- Gajdek M., *Bancassurance, nowe zjawisko we współczesnej bankowości*, „Journal of Modern Management Process”, 2016, vol. 1, nr 1.
- Gwizdała J. P., *Perspektywy funkcjonowania koncepcji bancassurance w Polsce*, „Annales Universitatis Mariae Curie – Skłodowska, Sectio H” 2018, vol. LII, nr 1.
- Gwizdała J., Gwizdała Ł., *Koncepcja bancassurance – perspektywy rozwoju na polskim rynku ubezpieczeń*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, 2011, nr. 181.
- Jedynak T., *Istota, funkcje, zasady i klasyfikacja ubezpieczeń*, [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.
- Kowalewski O., *Grupy bankowo-ubezpieczeniowe. Definicje, historia rozwoju, przyczyny powstawania*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 10.
- Maśniak D., *Ramy prawne bancassurance*, „Gdańskie Studia Prawnicze”, 2015, t. XXXIII.
- Michalak J., *Bancassurance – związki banków z firmami ubezpieczeniowymi*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1995, nr 1-3.

- Mrozowska-Bartkiewicz B., *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń przyniesie Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń?*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2016, nr 2.
- Nowacka A., *Bancassurance – alternatywny kanał dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, 2015, t. XXI.
- Pajewska R., *Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe*, [w]: *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2000.
- Romanowska M., *Alianse strategiczne przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Solarz J. K., *Konsolidowanie systemów bankowych*, Fundacja Edukacji i Badań Rynkowych, Warszawa 1993.
- Swacha-Lech M., *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Śliperski M., *Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa 2002.
- Śliperski M., *Bancassurance w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- Ratowska-Dziobiak E., *Bancassurance jako forma aliansów strategicznych podmiotów na rynku finansowym*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” 2011, nr 1.
- Sadurska M., *Bancassurance jako sposób generowania efektów synergicznych na rynku bankowo-ubezpieczeniowym*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2019, t. 84, nr 1.
- Śliperski M., *Opłacalność wprowadzenia usług ubezpieczeniowych do banku*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych” 1999, nr 10.
- Śliperski M., *Związki banków z firmami ubezpieczeniowymi i perspektywy ich rozwoju w Polsce*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 1998, zeszyt 3,4.
- Węclawski J., *Konglomeraty finansowe – nowa tendencja w rozwoju bankowości*, „Bank i Kredyt” 1994, nr 9.

#### **Akty prawne:**

- Rekomendacja U z czerwca 2014 r. dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2017 poz. 2486 z późn. zm.).

#### **Źródła internetowe:**

- AXA i mBank biorą ślub, Puls Biznesu, ([www.pb.pl](http://www.pb.pl)), dostęp: 30.03.2021 r.
- Bancassurance: A SWOT Analysis, M. Kumar, ([www.einsuranceprofessional.com](http://www.einsuranceprofessional.com)), dostęp: 31.03.2021 r.
- Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń, 2015, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.
- Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń, 2019, KNF, ([www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)), dostęp: 27.04.2021 r.
- Czy świadomość ubezpieczeniowa Polaków przestała rosnąć?, ([www.superpolisa.pl](http://www.superpolisa.pl)), dostęp: 28.04.2021 r.
- Czy to już zmierzch ery bancassurance?, ([www.alebanks.pl](http://www.alebanks.pl)), dostęp: 31.03.2021 r.
- Marketing and Distribution Channels in Bancassurance, M. Kumar, ([www.einsuranceprofessional.com](http://www.einsuranceprofessional.com)), dostęp: 31.03.2021 r.
- Nowe uprawnienia UOKiK w obszarze ochrony konsumentów po 17 kwietnia 2016 r.,- nieuczciwa sprzedaż (mis-selling), UOKiK, ([www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl)), dostęp: 14.03.2021 r.
- Raport Specjalny Bancassurance: Krajobraz po IDD, ([www.alebanks.pl](http://www.alebanks.pl)), dostęp: 31.03.2021 r.
- Zmiany na rynku ubezpieczeniowym. Znaczenie dla przedsiębiorców, W. Kapica, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, ([www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)), dostęp: 31.03.2021 r.

## Rozdział 3

### Broker ubezpieczeniowy jako dystrybutor ubezpieczeń

Sylwia Słobodzian<sup>1</sup>

#### 3.1. Wprowadzenie

Dnia 1 października 2018 r. weszła w życie Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń regulująca kwestie związane z pośrednictwem ubezpieczeniowym<sup>2</sup>. Ustawa została przygotowana w celu przystosowania polskiego prawa do Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń<sup>3</sup>. Wśród dystrybutorów ubezpieczeń wyróżnia się brokera ubezpieczeniowego. Może nim zostać osoba fizyczna lub prawna, która otrzyma uprzednio zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Jego rolą jest pośredniczenie w zawieraniu umowy korzystnej dla klienta, pozostając przy tym niezależnym od zakładu ubezpieczeniowego<sup>4</sup>. Główne problemy niniejszego opracowania naukowego sprowadzają się do pytań badawczych związanych z wyżej wymienionym pośrednikiem ubezpieczeniowym i brzmią następująco: *Czym charakteryzuje się zawód brokera ubezpieczeniowego? Jak kształtuje się udział brokerów ubezpieczeniowych w strukturze kanałów dystrybucji? Jaka jest świadomość Polaków w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego?*

W ramach tak postawionych pytań zostały sformułowane hipotezy badawcze, zgodnie z którymi:

1. Na przestrzeni lat 2009-2019 udział brokerów ubezpieczeniowych w dystrybucji ubezpieczeń zmniejszał się.

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Niniejszy rozdział został opracowany przez autorkę na podstawie pracy dyplomowej obronionej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w 2021 r.

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U. 2017 poz. 2486 z późn. zm.), w skrócie u.d.u.

<sup>3</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Dz.Urz. UE L 26 z 02.02.2016, s. 19) – IDD.

<sup>4</sup> J. Witkowska, *Marketing usług ubezpieczeniowych*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, red. E. Kucka, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 126.

## 2. Społeczeństwo polskie posiada niski poziom świadomości w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego.

Cele badawcze pozwalające na weryfikację wyżej wymienionych hipotez to analiza rynku ubezpieczeniowego w Polsce oraz zbadanie świadomości społeczeństwa polskiego w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego. Dążąc do realizacji celów badawczych wykorzystano przegląd literatury przedmiotu, analizę aktów prawnych i danych zastanych publikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Przeprowadzono również badanie ankietowe, w którym respondenci odpowiadali na pytania związane z zawieraniem przez nich umów ubezpieczenia, znajomości pojęcia zawodu brokera ubezpieczeniowego oraz oceniali poziom świadomości ubezpieczeniowej własnej i obywateli polskich ogółem. Na podstawie wyników ankiety wykonano test niezależności chi kwadrat, aby zbadać, czy istnieje zależność pomiędzy płcią respondenta lub jego wykształceniem, a wcześniejszą stycznością z pojęciem brokera ubezpieczeniowego.

### 3.2. Kanały dystrybucji ubezpieczeń

Dzisiejszy, pełen technologii świat rozwija się w bardzo szybkim tempie, co za tym idzie w sektorze ubezpieczeniowym również pojawia się coraz więcej różnorodnych usług. Obok podstawowych produktów znanych od lat, można spotkać się z zupełnie nowymi i nieznanymi dotąd ubezpieczeniami, których wykup mógłby bardzo ułatwić trudne sytuacje, gdy przez zdarzenie losowe traci się znaczną część swojego majątku, co więcej brakuje funduszy, aby naprawić szkody i móc ponownie cieszyć się stanem majątkowym sprzed wypadku. Kiedy klienci nie mają wystarczającej wiedzy na temat produktów ubezpieczeniowych, mogą zwrócić się do specjalistów z tej dziedziny, żeby dowiedzieć się, co oznacza treść umowy oraz jaka ochrona ubezpieczeniowa zostanie zapewniona po jej zawarciu. Ubezpieczenie można zakupić korzystając z usług zakładu ubezpieczeń i osób tam zatrudnionych lub przy pomocy pośredników ubezpieczeniowych<sup>5</sup>. W publikacjach KNF kanały dystrybucji ubezpieczeń dzielone są na:

- sprzedaż bezpośrednią dokonywaną przez pracowników zakładów ubezpieczeń lub przez nowocześniejsze formy, jakimi są telefon lub Internet,
- pośrednictwo ubezpieczeniowe – agentów i brokerów ubezpieczeniowych,

---

<sup>5</sup> M. Dominiak, *Organizacja działalności prywatnych zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, s. 264.

- inne kanały dystrybucji<sup>6</sup>.

Dystrybucja ubezpieczeń definiowana jest jako działalność sprowadzającą się do wykonywania przez dystrybutora następujących czynności:

- występowanie z propozycją, namawianie potencjalnych klientów do zdecydowania się na zawarcie umowy czy też wszelkie inne czynności poprzedzające zawarcie umowy,
- zawieranie polisy w imieniu towarzystwa ubezpieczeniowego, bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń lub w imieniu bądź na rzecz klienta,
- pomaganie jako pośrednik ubezpieczeniowy w administrowaniu polisami lub też ich wykonaniu.

W art. 4 u.d.u. pojawiła się również informacja dotycząca dystrybucji ubezpieczeń przez stronę internetową. Należy jednak odróżnić strony internetowe pozwalające przy ich pomocy na doprowadzenie do zawarcia umowy od stron służącym reklamowaniu czy też porównywaniu produktów ubezpieczeniowych. Tylko w przypadku stron internetowych umożliwiających zawieranie umów ubezpieczeniowych można mówić o dystrybucji ubezpieczeń<sup>7</sup>. Za dystrybutorów ubezpieczeń uważa się zakłady ubezpieczeń, agentów ubezpieczeniowych, agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające i brokerów ubezpieczeniowych<sup>8</sup>.

Zaczynając od zakładów ubezpieczeń i sprzedaży bezpośredniej warto zaznaczyć, że aby o niej mówić musi być spełniony warunek w postaci kontaktu klienta z towarzystwem ubezpieczeniowym, na przykład poprzez jego pracownika osobiście lub w formie zdalnej poprzez otrzymanie poczty, sprzedaż internetową lub rozmowę telefoniczną. Dzięki któremuś z tych działań klient decyduje się na zakup ubezpieczenia i w ten sposób dochodzi do dystrybucji bezpośredniej. Zakłady ubezpieczeń posiadają swoje oddziały, do których można przyjść, gdy ktoś planuje zakup ubezpieczenia i porozmawiać z pracownikami. Eetatowi pracownicy otrzymują wynagrodzenie w postaci pensji, czasem też dodatkową prowizję na przykład za dobre wyniki sprzedażowe. Z biegiem czasu pojawia się coraz więcej możliwości, aby zakupić produkt ubezpieczeniowy bez wychodzenia z domu. Pierwszy z nich to użycie telefonu, a drugi Internetu. Na stronach internetowych znajduje się wiele informacji dotyczących samego zakładu jak i jego oferty. Internet pozwala na zakup ubezpieczenia w każdym czasie, nie czekając na

---

<sup>6</sup> *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2019*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 03.01.2021 r.

<sup>7</sup> u.d.u., art. 4 ust. 1 i 2.

<sup>8</sup> u.d.u., art. 3 ust. 1 pkt 8.



otwarcie oddziału. W momencie nasuwających się pytań czy wątpliwości można skontaktować się z dostępnym online konsultantem. Zakłady ubezpieczeń nie ponoszą wysokich kosztów stosując ten kanał dystrybucji ubezpieczeń. Pośrednicy ubezpieczeniowy również używają Internetu, żeby reklamować swoje usługi<sup>9</sup>.

Dzięki pośrednikom ubezpieczeniowym oraz bancassurance istnieje możliwość wyboru dystrybucji pośredniej. Pośrednicy ubezpieczeniowi sprzedają najwięcej ubezpieczeń spośród wszystkich kanałów dystrybucji. Agent ubezpieczeniowy podpisuje umowę agencyjną z towarzystwem ubezpieczeniowym<sup>10</sup>. Jeśli agent wybrał jeden zakład ubezpieczeń, z którym współpracuje, to jest nazywany agentem wyłącznym i ten zakład ubezpieczeń odpowiada za popełnione przez niego błędy, lecz jeśli tych zakładów jest więcej niż jeden, to określany jest mianem multiagenta i musi samodzielnie wykupić ubezpieczenie OC, z którego będą rekompensowane straty towarzystwa ubezpieczeniowego oraz ubezpieczonego. Stara się on powiększyć grono klientów zakładu ubezpieczeń, jest obecny przy zawieraniu polis, a także w trakcie ich trwania. Agenci przodują w sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych oraz tradycyjnych, takich jak OC pojazdów mechanicznych, Autocasco (AC), Assistance, NNW czy ubezpieczeń domu i mieszkania<sup>11</sup>. Agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające to osoba, która pracuje w inny sposób niż jako dystrybutor, a dystrybucja ubezpieczeń to dla niej dodatkowa działalność.

Następny pośrednik nazywany jest brokerem ubezpieczeniowym<sup>12</sup>. Broker nie współpracuje z konkretnym zakładem ubezpieczeń, dla niego najważniejszy powinien być interes klienta. Brokerzy są specjalistami w sprzedaży ubezpieczeń majątkowych i działają zwykle w imieniu nabywców instytucjonalnych. Starają się oni znaleźć jak najlepsze oferty ubezpieczeniowe dopasowane do potrzeb swoich klientów. Oprócz pośredników wymienionych w Ustawie o dystrybucji ubezpieczeń istnieje kilka jednostek, które mimo wykonywania działalności w odrębnej dziedzinie mają prawo do sprzedaży niektórych ubezpieczeń. Przykładowo biura podróży proponują czasem zakup ubezpieczeń turystycznych. Składki nie mogą jednak przekroczyć progu 500 tysięcy Euro rocznie, w przeciwnym wypadku musieliby posiadać prerogatywy pośrednika ubezpieczeniowego<sup>13</sup>.

---

<sup>9</sup> J. Witkowska, *Marketing usług...*, s. 116-117.

<sup>10</sup> u.d.u., art. 3 ust. 1 pkt 2.

<sup>11</sup> M. Dominiak, *Organizacja działalności...*, s. 266-267.

<sup>12</sup> u.d.u., art. 3.ust. 1 pkt 1 i 5.

<sup>13</sup> M. Dominiak, *Organizacja działalności...*, s. 267.

Nietypowym zjawiskiem jest bancassurance, chociażby ze względu na to, że ciężko znaleźć normy prawne, które wystarczająco regulują tę formę sprzedaży ubezpieczeń. Polega on na współpracy zakładów ubezpieczeń z bankami w celu umożliwienia bankom sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Banki mogą dzięki temu uwzględniać w swojej ofercie dodatkowo ubezpieczenia, na przykład związane z ochroną ubezpieczeniową karty płatniczej. W przypadku zgubienia własnej karty, klient nie musi obawiać się, że korzysta z niej inna osoba płacąc za swoje zakupy lub wypłacając gotówkę z bankomatu. Poza łączeniem produktów bankowych z ubezpieczeniowymi banki mogą również sprzedawać same ubezpieczenia na przykład nieruchomości lub na życie. Łącząc usługi bankowe z ubezpieczeniowymi instytucje ponoszą niższe koszty niż ponosiłby je działając tylko i wyłącznie samodzielnie. Można wyodrębnić trzy sposoby na sprzedaż przez bank ubezpieczeń. Pierwszym sposobem jest powiadamianie klientów, iż mogą oni wykupić ubezpieczenie w danym zakładzie ubezpieczeń. Drugi z nich odnosi się do sprawowania obowiązku agenta ubezpieczeniowego przez pracowników banku na zasadach umowy agencyjnej. Trzecim jest pełnienie roli ubezpieczającego płacącego składki ubezpieczycielowi, a klienci banku stają się ubezpieczonymi, od których bank pobiera środki. Jest to wtedy ubezpieczenie grupowe pozwalające ograniczyć wysokość składki<sup>14</sup>. Połączenie usług bankowych z ubezpieczeniowymi przynosi zysk zarówno zakładom ubezpieczeń, jak i bankom. Banki mogą powiększyć zakres swoich usług i usatysfakcjonować tym swoich klientów, którzy za jednym razem mogą wykupić produkty bankowe i ubezpieczeniowe poświęcając na to zdecydowanie mniej czasu. Towarzystwom ubezpieczeniowym zwiększa się w ten sposób znacząco sprzedaż<sup>15</sup>. Przechodząc do kwestii prawnych w 2009 r., w 2010 r. i w 2012 r. wydano trzy rekomendacje w sprawie dobrych praktyk utworzonych przez Związek Banków Polskich z pomocą PIU. W 2014 r. powstała kolejna rekomendacja, tym razem wydana przez KNF. Na ich podstawie wiadomo, o czym należy zawiadamiać klientów oraz że bank musi się zdecydować, czy wybrać rolę ubezpieczającego, czy pośrednika. Kwestie związane z udzielaniem informacji zostały też uregulowane w dyrektywie Unii Europejskiej IDD oraz w Ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Na podstawie dyrektywy IDD pośrednicy

<sup>14</sup> J. Witkowska, *Marketing usług...*, s. 130-132.

<sup>15</sup> M. Dominiak, *Organizacja działalności...*, s. 269.

ubezpieczeniowi muszą przechodzić co roku minimum 15-godzinne szkolenie<sup>16</sup>. Banki w oparciu o rekomendację KNF muszą przekazywać klientom karty produktu<sup>17</sup>

### 3.3. Podstawy działalności brokerskiej

Zgodnie z definicją zawartą w u.d.u. dany podmiot można uznać za brokera ubezpieczeniowego w przypadku, gdy jest osobą fizyczną lub prawną, która otrzymała zezwolenie wydane przez organ nadzoru (KNF) na wykonywanie działalności brokerskiej. Podmiot ten musi również zostać wpisany do rejestru brokerów ubezpieczeniowych<sup>18</sup>.

Jak widać, aby zostać brokerem ubezpieczeniowym, należy spełnić szereg wymagań, dzięki temu brokerów można uznać za dystrybutorów z szeroką wiedzą specjalistyczną oraz najlepszymi kompetencjami. Broker nie może nawiązywać stosunków umownych z innymi dystrybutorami ani być w posiadaniu ich akcji, o ile nie są one dopuszczone do obrotu giełdowego. Nie jest dozwolone wykonywanie zarówno czynności brokerskich, jak i agencyjnych równocześnie. Broker działa na korzyść klienta, a nie zakładów ubezpieczeń, dążąc do maksymalizacji tych korzyści<sup>19</sup>. Najważniejsze wartości, którymi powinien kierować się w swoich działaniach według art. 7 u.d.u. to: uczciwość, rzetelność, profesjonalizm<sup>20</sup>. Warto zwrócić uwagę na to, iż w art. 17 IDD w języku angielskim przymiotnik rzetelnie został wyjaśniony jako *fairly*, czyli sprawiedliwie, a w języku francuskim jako *impartiale*, co oznacza bezstronnie<sup>21</sup>. Są to co prawda niewielkie różnice, mimo to mogą one mieć znaczenie przy wykładni prawa<sup>22</sup>.

Przechodząc do czynności brokerskich, warto podkreślić, że brokerzy mający siedzibę lub stałe miejsce zamieszkania w jednym z krajów UE, mogą świadczyć swoje usługi ponadto w innych krajach należących do UE. Wśród czynności brokerskich wyodrębnić można doprowadzanie do zawarcia umowy ubezpieczeniowej wraz z wcześniejszym przygotowaniem, branie udziału w wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz angażowanie się w sprawy związane

---

<sup>16</sup> IDD.

<sup>17</sup> T. Bednarczyk, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe*, [w:], *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2016, s. 141-143.

<sup>18</sup> u.d.u., art. 3 ust. 1 pkt 5.

<sup>19</sup> M. Orlicki, *Aksjologia dystrybucji ubezpieczeń – kryteria uznawania działań dystrybutora za zgodne z prawem i etyczne*, [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych*, red. B. Gnela, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017, s. 25-26.

<sup>20</sup> u.d.u., art. 7 ust. 1.

<sup>21</sup> IDD, art. 17.

<sup>22</sup> E. Bagińska, *Wpływ klauzul generalnych na proces zawierania umowy ubezpieczenia w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 3.1, s. 8.

z odszkodowaniami, a także kontrolowanie czynności brokerskich<sup>23</sup>. Broker nie musi samodzielnie wykonywać czynności brokerskich, lecz musi dowodzić osobami, którym to zleca oraz monitorować je. Osoby te są zobligowane spełniać 5 pierwszych warunków dotyczących uzyskania zezwolenia przez osobę fizyczną zawartych w art. 34 u.d.u.<sup>24</sup>. Organizowanie i nadzorowanie czynności brokerskich to działalność brokerska<sup>25</sup>. Broker zyskując nowego klienta rozpoczyna swoją pracę od audytu ubezpieczeniowego, aby dowiedzieć się, jakie klient ma obecnie zawarte umowy ubezpieczeniowe, jakie ryzyko szczególnie zagraża jemu oraz jego zatrudnieniu i składnikom majątku. Po pierwszym etapie tworzony jest program ubezpieczeniowy, ustala się zapotrzebowanie klienta na ochronę ubezpieczeniową. Kolejnym etapem jest wysyłanie zapytań ofertowych, tak zwanych slipów brokerskich, do ubezpieczycieli. Później następuje analiza ofert oraz ocena, która z nich byłaby najodpowiedniejsza dla klienta, w tym celu broker tworzy rekomendację i przekazuje ją klientowi, do którego należy ostateczny wybór. Istnieją dwa rodzaje brokerów ze względu na zakres kompetencji – broker pośrednik oraz broker pełnomocnik. Broker pierwszego rodzaju tylko pośredniczy w zawarciu umowy, natomiast drugi może sam podpisać umowę ubezpieczeniową w imieniu klienta. Kiedy umowa jest już podpisana, broker wciąż służy pomocą w przypadku, gdy klientowi przysługuje roszczenie. Oprócz tego broker monitoruje czas trwania umowy ubezpieczeniowej, aby nie dopuścić do sytuacji, w której klientowi nie przysługuje ochrona ubezpieczeniowa ze względu na nieprzedłużenie polisy lub niezawarcie innej. Broker poza udzielaniem pomocy ubezpieczającemu, może pomagać również uposażonym oraz ubezpieczonym<sup>26</sup>.

Broker powinien działać na korzyść klienta, lecz jednocześnie istotnymi dla niego kwestiami są własne interesy oraz wynagrodzenie, dlatego aby podejmować odpowiednie działania niezwykle ważne okazują się normy etyczne zawarte w Kodeksie Etyki Zawodowej Brokera<sup>27</sup>. Wykonując swoje zadania z założenia opiera się na nabytych kompetencjach twardych, które stale doskonali i tego samego wymaga od pracowników. Ponadto dobiera zaufanych ubezpieczycieli charakteryzujących się dobrą sytuacją finansową oraz przedstawia klientowi

---

<sup>23</sup> T. Bednarczyk, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe...*, s. 135-136.

<sup>24</sup> u.d.u., art. 34 ust. 4 pkt 1 lit. a-e.

<sup>25</sup> M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza pośredników ubezpieczeniowych: studium publicznoprawne*, Difin, Warszawa 2017, s. 82.

<sup>26</sup> J. Witkowska, *Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, Dom Organizatora, Toruń 2008, s. 71.

<sup>27</sup> *Kodeks Etyki Zawodowej Brokera*, Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, [www.polbrokers.pl](http://www.polbrokers.pl), dostęp: 15.03.2021 r.

zwyczaje panujące w branży ubezpieczeniowej. Względem zakładu ubezpieczeń zobowiązany jest, aby precyzyjnie przekazywać im informacje dotyczące ryzyk klienta oraz nie popierać bezpodstawnych wniosków o wypłacenie świadczeń. W stosunku do swoich kolegów należy postępować w sposób uczciwy oraz kulturalny, zachowując przy tym tajemnicę zawodową, a także dobre imię zawodu broker<sup>28</sup>.

Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego nie jest unormowane prawnie, forma wynagrodzenia brokerskiego została samodzielnie wykształcona na rynku. Jedynie w art. 7 u.d.u. zostało wspomniane o wynagrodzeniu dystrybutorów ubezpieczeniowych. Dzięki temu wiadomo, że sposób wynagrodzenia pośrednika nie może stać w sprzeczności z obowiązkiem działania zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta. Zakazuje się ustalania wynagrodzeń, które mogłyby skłonić pośrednika do proponowania klientowi polisy innej niż optymalna<sup>29</sup>. Z reguły za wynagrodzenie brokerskie uznawana jest prowizja nazywana kurtażem, którą broker otrzymuje od zakładu ubezpieczeń wybranego przez klienta. Wyroki sądów dotyczące wynagrodzenia brokerskiego potwierdzają, iż kurtaż jest słusznym sposobem wypłaty środków. Wynagrodzenie należy się brokerowi za to, że dzięki niemu zakład ubezpieczeń nabył nowego klienta poprzez zawarcie polisy. Ubezpieczyciel uzgadnia z brokerem wysokość kurtażu, proponuje ją sam broker w zapytaniu ofertowym skierowanym do zakładu ubezpieczeń lub zakład ubezpieczeniowy w swojej ofercie. Warto dodać, że kurtaż zwolniony jest z podatku od wartości dodanej (VAT). Klient ma prawo do zapłaty brokerowi wynagrodzenia uzupełniającego za jego usługi, między innymi za udział brokera w procesie likwidacji szkód<sup>30</sup>. Wynagrodzenie uzupełniające nazywane jest honorarium. Mimo, iż brokerzy działają w interesie klienta i mogłoby się wydawać, że to na klientach powinien spoczywać obowiązek całkowitego wynagradzania brokerów, to wiele osób nie byłoby wtedy w stanie pokryć pełnych kosztów. Wielu z nich musiałoby wybierać brokera, uwzględniając cenę za jego usługi jako najistotniejszy czynnik, tracąc przy tym możliwość wyboru brokera z większą skutecznością i doświadczeniem. Firma KPMG w 2015 r. zbadała, czym kierują się Polacy przy zakupie ubezpieczenia. Badania wykazały, że

---

<sup>28</sup> J. Michalak, *Etyka zawodowa w działalności ubezpieczeniowej i pośrednictwa ubezpieczeniowego*, [w:] *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, red. T. Sangowski, SAGA Printing, Poznań 2000, s. 286-289.

<sup>29</sup> u.d.u., art. 7 ust. 2.

<sup>30</sup> M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza...*, s. 84-85.

główną przyczyną wyboru danego ubezpieczenia jest jego niska cena, więc gdyby klienci mieli na tej samej podstawie wybierać brokera, utrudniałoby to dostęp do najlepszych brokerów<sup>31</sup>.

Jednym z obowiązków informacyjnych brokera ubezpieczeniowego, wynikającym z art. 32 u.d.u. jest poprzedzające zawarcie umowy ubezpieczeniowej powiadomienie klienta o sposobie wynagrodzenia za świadczone usługi. Podstawowe jego formy to honorarium od klienta, prowizja, będąca częścią kwoty składki ubezpieczeniowej lub zestawiony system wynagrodzeń. W sytuacji, gdy brokerowi przysługuje wynagrodzenie w formie honorarium, należy też podać jego wysokość lub przynajmniej metodę, na podstawie której zostało ono wyliczone. Broker ubezpieczeniowy ma ogólne obowiązki informacyjne polegające na przekazaniu klientowi informacji związanych z firmą, w obrębie której działa, wpisem do rejestru brokerów, zezwoleniem na wykonywanie działalności. Druga grupa obowiązków informacyjnych składa się z obowiązków dotyczących konfliktów interesów, w przypadku gdy broker jest w posiadaniu akcji lub udziałów ubezpieczyciela, dzięki czemu jest uprawniony do minimum 10% głosów na walnym zgromadzeniu, bądź zgromadzeniu wspólników. W sytuacji, gdy broker jest osobą prawną nakazuje się informować o akcjach lub udziałach brokera, które posiada ubezpieczyciel, jeśli uprawniają go do co najmniej 10% głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników<sup>32</sup>. Powyższe obowiązki mają na celu zapobieganie zachęcania brokera do zakazanego subiektywizmu. Klient powinien wiedzieć, że przysługuje mu prawo składania reklamacji lub skargi i rozwiązywania sporów poza sądem. Wszelkie informacje co do zasady przekazuje się w formie papierowej, nie obciążając przy tym klienta dodatkowymi kosztami. Informacje powinny być spisane w języku urzędowym państwa, w którym dochodzi do zawarcia umowy lub w innym, uzgodnionym przez strony umowy, bez użycia specjalistycznych zwrotów, które mogłyby być niezrozumiałe dla klienta. Ubezpieczyciel powinien uświadamiać brokera w zakresie wskaźnika kosztów dystrybucji, aby ten następnie mógł zawiadomić o tym swojego klienta<sup>33</sup>. Obowiązki informacyjne dzielą się na obowiązki o charakterze prywatnoprawnym – w związku z zawartą umową oraz publicznoprawnym – uregulowane ustawą. Rekomendacja jest ciężka do dopasowania do konkretnej grupy. Według M. Szaraniec

---

<sup>31</sup>Jeden klik od ubezpieczenia – czy Polacy są gotowi na kanały cyfrowe? Oczekiwania i zachowania konsumentów cyfrowych a skuteczne strategie ubezpieczycieli, KPMG, [www.assets.kpmg](http://www.assets.kpmg), dostęp: 26.02.2021 r., s. 41.

<sup>32</sup>u.d.u., art. 32 ust. 1 pkt 1-3 i 5-7.

<sup>33</sup> M. P. Ziemiak, Wynagrodzenie pośrednika ubezpieczeniowego w kontekście ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia wybrane, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 2.4, s. 44-46.

„Rekomendacja jest obowiązkiem informacyjnym o charakterze mieszanym, gdyż wynika ona zarówno z umowy brokerskiej (jest istotą brokerstwa), ale jest też obowiązkiem informacyjnym o charakterze publicznoprawnym.”<sup>34</sup>. Niektórzy klienci zgłaszają się do brokerów z wybraną wcześniej ofertą, aby broker tylko pomógł w jej negocjowaniu lub nie wymagają rekomendacji, ponieważ sami posiadają doskonałą wiedzę i potrzebują tylko znalezienia polis przez brokera. W sytuacji, kiedy broker posiada pełnomocnictwo do zawarcia umowy oraz decyduje o wyborze zakładu ubezpieczeń, składa obligatoryjnie sprawozdanie końcowe<sup>35</sup>.

Dyrektywa IDD stanowi, że brokerzy są objęci obowiązkiem doskonalenia zawodowego. W Polsce obowiązek ten został uwzględniony w art. 12 u.d.u., który nakazuje aby czas szkoleń wynosił przynajmniej 15 godzin w ciągu roku, lecz w ciągu jednego dnia można uczestniczyć w szkoleniach maksymalnie 8 godzin. Obowiązek szkoleniowy powstaje z pierwszym dniem roku kalendarzowego następującym po roku wpisania danej osoby do rejestru brokerów. W pierwszym szkoleniu należy wziąć udział wcześniej niż 1,5 roku od momentu wpisania do rejestru brokerów. Uczestnicząc w szkoleniu e-learningowym trzeba zdać test, który również może zostać przeprowadzony w formie elektronicznej. Po zakończeniu szkolenia przygotowuje się dokument potwierdzający, że takie szkolenie miało miejsce. Za wystawienie dokumentu odpowiedzialny jest podmiot, który organizował szkolenie<sup>36</sup>.

Broker ubezpieczeniowy musi wypełniać swoje obowiązki, gdyż w każdej chwili jego działalność wraz ze stanem majątkowym mogą zostać poddane kontroli przez organ nadzoru KNF. Przeprowadzając kontrolę KNF otrzymuje informacje o danym podmiocie, dzięki którym może przyczynić się do usprawnienia funkcjonowania polskiego rynku ubezpieczeń. Broker udostępnia podczas kontroli inspektorom dokumenty oraz dane, a także składa wyjaśnienia i przekazuje informacje związane z działalnością brokerską i gospodarką finansową, jeśli otrzyma takie polecenie. Za utrudnienie w przeprowadzaniu kontroli lub wniesienie sprzeciwu wobec kontroli KNF ma prawo do wymierzenia sankcji<sup>37</sup>, której maksymalna wysokość została podana w art.83 u.d.u.

Za działalność niezgodną z prawem grozi brokerowi wydanie przez KNF decyzji administracyjnej, w wyniku której następuje utrata uzyskanego zezwolenia, nakaz usunięcia

<sup>34</sup> M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza...*, s. 169-171.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 178-179.

<sup>36</sup> u.d.u., art. 12 ust. 1-3 i 7-8.

<sup>37</sup> M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza...*, s. 315-316.

nieprawidłowości lub kara finansowa. Broker ma prawo do wnioskowania o ponowne rozpatrzenie sprawy, a następnie wniesienie skargi do sądu administracyjnego, jeśli podaje w wątpliwość treść aktów administracyjnych<sup>38</sup>.

Broker ubezpieczeniowy ma obowiązek posiadać ubezpieczenie OC, na podstawie którego wypłacane jest odszkodowanie za szkody powstałe przez brokera w czasie wykonywania działalności brokerskiej<sup>39</sup>. Obowiązek ten ciąży na brokerze najpóźniej od dnia składania wniosku o wydanie zezwolenia na wykonywanie działalności brokerskiej. Najniższa dopuszczalna suma gwarancyjna ubezpieczenia OC w czasie jednego roku to 1 250 618 euro na jedno zdarzenie lub 1 875 927 euro na wszystkie zdarzenia<sup>40</sup>. Kolejnym obowiązkiem nałożonym na brokera jest sporządzanie sprawozdań z działalności biorąc pod uwagę okres od 1 stycznia do 31 grudnia. Jednostki pieniężne w sprawozdaniu należy zaokrąglić do pełnych złotych. Sprawozdanie dostarcza się organowi nadzoru za pomocą darmowego formularza elektronicznego, który znajduje się na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego. Termin składania wniosków kończy się ostatniego dnia marca w roku następnym<sup>41</sup>.

W 2016 r. weszło w życie rozporządzenie UE dotyczące ochrony danych osobowych<sup>42</sup>. Następnie stworzono polską ustawę sektorową, która zaczęła obowiązywać 4 maja 2019 r.<sup>43</sup>. Nie wymuszała ona zmian w Ustawie o dystrybucji ubezpieczeń, dlatego jeśli chodzi o pośredników ubezpieczeniowych istotniejsze jest zwrócenie uwagi na samo rozporządzenie UE. W art. 9 RODO pojawił się zakaz przetwarzania danych zarówno biometrycznych, jak i genetycznych jako danych wrażliwych<sup>44</sup>. Obecnie jedną z form weryfikacji osób stosowaną przez pośredników ubezpieczeniowych przy pomocy telefonów jest weryfikacja odciskiem palców lub rozpoznawaniem twarzy, na którą potrzebują zgody od ubezpieczonych, w RODO nie ma innej

---

<sup>38</sup> *Ibidem*, s. 318.

<sup>39</sup> J. Pokrzywniak, *Broker ubezpieczeniowy - ubezpieczający - ubezpieczyciel Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz - Poznań 2005, s. 83.

<sup>40</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 maja 2018 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej (Dz.U. 2018 poz. 1085).

<sup>41</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 lutego 2019 r. w sprawie sprawozdania z działalności brokerskiej (Dz.U 2019 poz. 329).

<sup>42</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), w skrócie: RODO.

<sup>43</sup> Ustawa z dnia 21 lutego 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz. U. 2019, poz. 730).

<sup>44</sup> RODO, art. 9.



podstawy, która by regulowała tę kwestię<sup>45</sup>. Na podstawie art. 32 u.d.u. broker ubezpieczeniowy nie może ujawniać oraz przekazywać informacji dotyczących ubezpieczeń, w których wszedł w posiadanie podczas wykonywania czynności brokerskich<sup>46</sup>. Broker może przetwarzać dane osobowe na potrzeby marketingu bezpośredniego zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. f RODO, jeśli „przetwarzanie jest niezbędne do celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów realizowanych przez administratora lub przez stronę trzecią, z wyjątkiem sytuacji, w których nadrzędny charakter wobec tych interesów mają interesy lub podstawowe prawa i wolności osoby, której dane dotyczą, wymagające ochrony danych osobowych, w szczególności gdy osoba, której dane dotyczą, jest dzieckiem.” lub gdy podmiot zgodzi się na przetwarzanie jego danych<sup>47</sup>. Po zawarciu umowy brokerskiej, broker staje się administratorem danych swoich klientów. W celu użycia danych znajdujących się w systemie informatycznym brokera, należy zawrzeć z nim umowę powierzenia dokonać uprzednio stosownych upoważnień.

Istnieje wiele czynników, dzięki którym można uznać zawód agenta ubezpieczeniowego i brokera za podobne. Zarówno broker jak i agent ubezpieczeniowy stanowią pośredni kanał dystrybucji ubezpieczeń. Agent może być osobą fizyczną, osobą prawną, a nawet w przeciwieństwie do brokera może być tak zwaną ułomną osobą prawną, czyli jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej. KNF jest organem nadzoru pośrednio kontrolującym działalność agentów, rola bezpośredniego nadzoru należy do zakładu ubezpieczeń<sup>48</sup>. Aby zostać agentem jako osoba fizyczna wymagane jest posiadanie: pełnej zdolności do czynności prawnych, rękojmi należytego wykonywania czynności agencyjnych, minimum średniego wykształcenia, informacji o niekaralności, zaświadczenia o zdaniu egzaminu przeprowadzonego przez zakład ubezpieczeń. W przypadku osób prawnych wystarczy, że wymogi te zostaną spełnione przez połowę członków zarządu. Identyczne wymagania stosuje się do spółek będących ułomnymi osobami prawnymi<sup>49</sup>.

Broker i agent jako pośrednicy ubezpieczeniowi zostają wpisani do jawnego rejestru prowadzonego przez KNF, upoważniającego ich do prowadzenia działalności w Polsce oraz innym kraju unijnym. Główną różnicą między tymi dwoma zawodami jest to, że agent jest zależnym

---

<sup>45</sup> J. Byrski, *Przetwarzanie danych osobowych przez pośredników ubezpieczeniowych*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 3.2, s. 26-27.

<sup>46</sup> u.d.u., art. 32 ust. 1 pkt 3.

<sup>47</sup> J. Byrski op. cit., s. 29.

<sup>48</sup> T. Bednarczyk, *Pośrednictwo ubezpieczeniowe...*, s. 130-131.

<sup>49</sup> u.d.u., art. 19 ust. 1 i ust. 3 pkt 2-3.

pośrednikiem związanym z zakładem ubezpieczeń umową agencyjną. W związku z zawartą umową agencyjną agent ma obowiązek ciągle pośredniczyć przy zawieraniu polis „na rzecz” zleceniodawcy lub zawierać je w imieniu zleceniodawcy, jeśli posiada odpowiednie umocowanie<sup>50</sup>. Jest on przedstawicielem tego zakładu, działa więc w jego interesie i wymaga się od niego lojalności względem ubezpieczyciela, broker natomiast nie jest reprezentantem żadnego zakładu i od niego wymagana jest lojalność wobec klienta<sup>51</sup>.

Po spełnieniu wymogów agent wykonuje czynności agencyjne sprowadzające się do zdobywania klientów, przygotowania do zawierania polis, brania udziału w zarządzaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz organizowania i kontrolowania czynności agencyjnych, zwane działalnością agencyjną. Agent może zlecić osobie fizycznej wykonanie czynności agencyjnych w jego imieniu<sup>52</sup>. Przygotowywanie do zawierania polis przez agenta opiera się na przeprowadzeniu analizy wymagań i potrzeb oraz informowaniu o produkcie ubezpieczeniowym, podczas gdy broker dodatkowo świadczy również pomoc doradczą<sup>53</sup>.

Odpowiedzialność cywilną za szkody powstałe w wyniku czynności agencyjnych wykonywanych przez agenta ponosi zakład ubezpieczeń, natomiast w przypadku multiagenta agent samodzielnie odpowiada za szkody i ma obowiązek posiadać ubezpieczenie OC agenta ubezpieczeniowego od dnia, w którym zawarł umowę agencyjną z drugim towarzystwem ubezpieczeniowym tego samego działu<sup>54</sup>. Jeśli chodzi o kwestię wynagrodzenia została ona uregulowana prawnie w art. 758<sup>1</sup>k.c.<sup>55</sup>. Zgodnie z tym artykułem agent otrzymuje wynagrodzenie w formie prowizji. Dopuszczalne jest jednak wypłacanie wynagrodzenia w innej formie, jeśli zostanie to zaznaczone w umowie.

Zarówno na brokera, jak i agenta nałożony został obowiązek informacyjny, aby zapobiegać zjawisku asymetrii informacji, jednak można dostrzec różnice między obowiązkiem tych dwóch pośredników. Agent zobligowany jest do przekazywania faktów związanych z ofertą ubezpieczeń klientowi zachowując bezstronność i obiektywizm, podczas gdy broker pełni rolę doradcy, czyli pokazuje klientowi, na co uważać decydując się na umowę z konkretnym

<sup>50</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 poz. 93 z późn. zm.), art. 758 ust. 1.

<sup>51</sup> M. Dominiak, *Organizacja działalności...*, s. 266.

<sup>52</sup> M. Szaraniec, *Działalność gospodarcza...*, s. 79-80.

<sup>53</sup> M. Fras, D. Maśniak, B. Kucharski, K. Malinowska, M. Szaraniec, *Fras Mariusz i in.m Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Lex System informacji prawnej, art. 4.

<sup>54</sup> M. Płonka, *Instytucje polskiego rynku ubezpieczeniowego*, [w:] Ubezpieczenia, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2007, s. 144.

<sup>55</sup> k.c., art. 758<sup>1</sup>.

towarzystwem ubezpieczeniowym, a także wyraża swoją opinię. Sam klient również musi udzielić informacji brokerowi, gdy ten przeprowadza analizę jego już zawartych umów i stara się zapoznać z zagrażającymi mu ryzykami. Multiagent może mieć w umowie agencyjnej z zakładem ubezpieczeń nakaz brania pod uwagę ofert tego zakładu jako pierwszych szukając określonych warunków umowy. Dopiero, gdy nie będzie żadnych odpowiadających klientowi warunków w tym zakładzie, może on zaproponować klientowi ofertę innego towarzystwa ubezpieczeniowego. Klient może być nieświadomy, że multiagent ma ustalone z góry, aby działać w ten sposób<sup>56</sup>. Od agenta oraz multiagenta w przeciwieństwie do brokera nie wymaga się udzielania rekomendacji, czyli określenia, która oferta byłaby dla klienta najlepszym rozwiązaniem, informują oni tylko, które z ofert są zgodne z zapotrzebowaniem klienta na ochronę ubezpieczeniową na podstawie przeprowadzonej wcześniej analizy potrzeb i wymagań<sup>57</sup>. Nie mogą też negocjować warunków umów z ubezpieczycielem oraz modyfikować ich treści. Agenci mogą przedstawiać tylko oferty jednego zakładu ubezpieczeń, a multiagenci większej ilości, lecz największą dowolność w tym obszarze posiada broker<sup>58</sup>. Następnym obowiązkiem agenta jest uczestnictwo w szkoleniu zawodowym w wymiarze minimum 15 godzin w ciągu roku, przy czym maksymalnie 8 godzin w ciągu jednego dnia. Tak samo jak w przypadku brokera obowiązek ten jest opisany w art. 12 u.d.u.<sup>59</sup>.

### 3.4. Udział brokerów ubezpieczeniowych w dystrybucji ubezpieczeń

Rysunek 3.1. przedstawia jak kształtowała się liczba wydawanych zezwoleń na wykonywanie działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń w latach 2009-2019. Zgodnie z wykresem najmniejsza liczba wydanych zezwoleń wynosiła 57 w pierwszym badanym roku. Do roku 2011 liczba zezwoleń gwałtownie rosła osiągając liczbę 108 i do roku 2013 r. utrzymywała ten sam poziom. W 2014 r. zaliczyła spadek, lecz w 2015 r. osiągnęła najwyższą wartość. Do tak gwałtownego wzrostu wydawanych zezwoleń w 2015 r. przyczyniło się wejście w życie 10 sierpnia 2014 r. Ustawy z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych, w tym do wykonywania działalności brokerskiej<sup>60</sup>. Dzięki tej

<sup>56</sup> E. Bagińska op. cit., s. 14, 15.

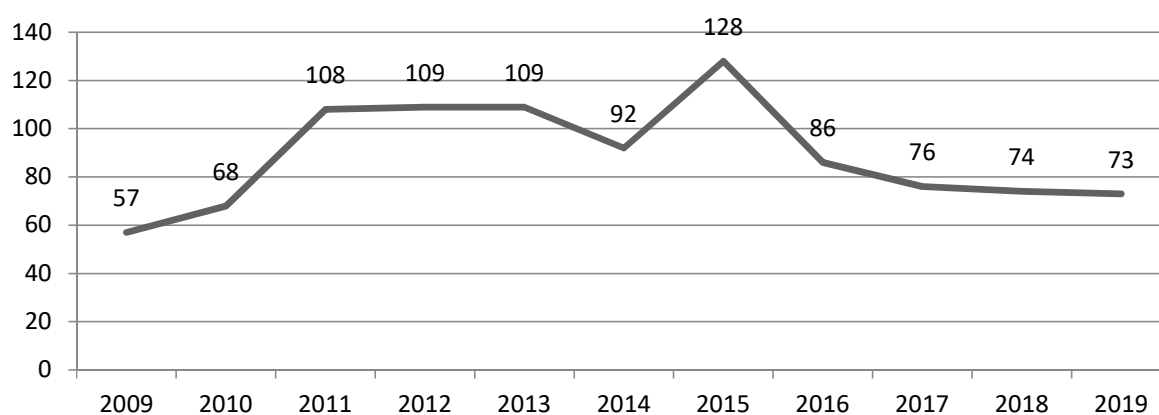
<sup>57</sup> *Ibidem*, s. 18.

<sup>58</sup> J. Pokrzywniak, *Multiagent w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 2.2, s. 18.

<sup>59</sup> u.d.u., art. 12.

<sup>60</sup> Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych (Dz.U. 2014 poz. 768 z późn. zm.).

Ustawie można m.in. uzyskać zwolnienie z egzaminu brokerskiego od Komisji Egzaminacyjnej dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych w przypadku ukończenia w Rzeczypospolitej Polskiej studiów wyższych lub zagranicznych studiów wyższych uznawanych w Rzeczypospolitej Polskiej za równorzędne, jeżeli zakresem kształcenia obejmują one zakres tematów egzaminu dla brokerów ubezpieczeniowych. W następnym roku zostało wydanych aż o 32,8% mniej zezwoleń. Od tego czasu liczba wydawanych zezwoleń systematycznie spadała z roku na rok.

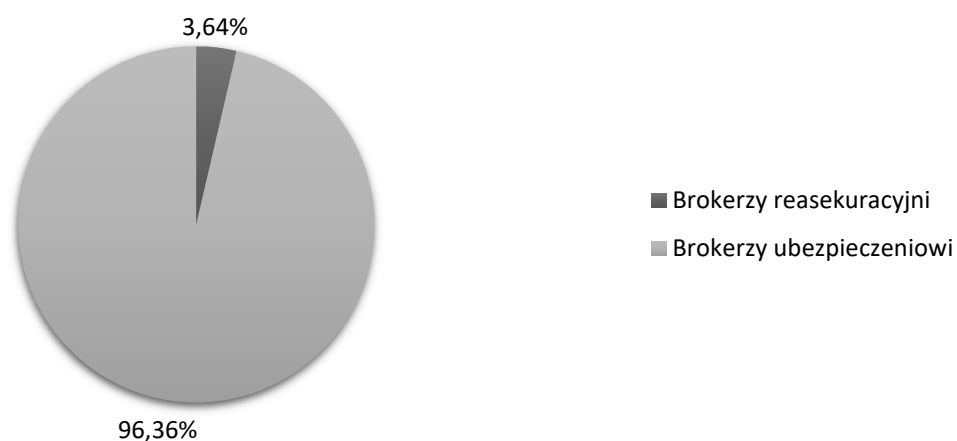


**Rysunek 3.1. Liczba wydanych zezwoleń w latach 2009-2019**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie rynku brokerskiego*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

Rysunek 3.2. obrazuje strukturę brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych zarejestrowanych do końca 2019 roku. Z danych przedstawionych na wykresie wynika, że na rynku zdecydowanie dominują brokerzy ubezpieczeniowi. Spośród 1458 wszystkich brokerów zaledwie 53 podmioty to brokerzy reasekuracyjni, którzy pośredniczą w zawieraniu umów reasekuracyjnych między towarzystwem ubezpieczeniowym a reasekuratorem<sup>61</sup>.

<sup>61</sup> *Broker reasekuracyjny*, Empe Broker, [www.empe-broker.pl](http://www.empe-broker.pl), dostęp: 2.04.2021.



### Rysunek 3.2. Udział procentowy zarejestrowanych brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie rynku brokerskiego*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

Tabela 3.1. wskazuje, iż wśród pośredników ubezpieczeniowych agenci ubezpieczeniowi przodują w zawieraniu umów ubezpieczeniowych. W 2009 roku przy zawieraniu polis ubezpieczeniowych dotyczących ubezpieczeń na życie zaangażowanych było łącznie 40 943 agentów. Ich udział w stosunku do ogółu pośredników wynosił aż 94,1%. Dane zostały złączone z różnych towarzystw ubezpieczeniowych, więc istnieje możliwość, że niektórzy pośrednicy powtarzają się. Liczba agentów pośredniczących przy zawieraniu umów w roku 2011 spadła o 16,7% w porównaniu z rokiem 2010. Następnie tendencja wzrostowa utrzymywała się aż do 2016 r., kiedy to zmalała o 6,1% od roku poprzedniego. Ostatni spadek liczby agentów w badanym okresie odnotowano w 2019 r., liczba 38 244 jest o 0,6% niższa niż 38 456. Liczba brokerów zniżała się do 2012 r., później aż do 2017 r. rosła. W 2018 r. jej wartość zwiększyła się o 4,3%, lecz w 2019 r. ponownie się obniżyła o 2,0% uzyskując 9% udział w łącznej liczbie pośredników uczestniczących w zawieraniu umów ubezpieczeniowych.

**Tabela 3.1. Liczba agentów ubezpieczeniowych oraz brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych z działu I**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Agent	38 516	40 940	34 113	35 816	36 940	37 573	38 659	36 314	37 421	38 456	38 244
Broker	2 427	2 338	2 018	2 680	2 925	3 140	3 556	3 797	3 707	3 865	3 788

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn roczny Rynek Ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

Na podstawie danych liczbowych zawartych w tabeli 3.2. można zauważyć, że liczba podmiotów pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych dotyczących pozostałych ubezpieczeń osobowych oraz ubezpieczeń majątkowych w roku 2009 wynosiła 61 048 i podobnie jak przy zawieraniu umów ubezpieczenia na życie zdecydowana większość (87,2%) to agenci ubezpieczeniowi. Najwięcej agentów w analizowanym okresie pośredniczyło przy zawieraniu umów w 2017 r., a brokerów w 2010 r. Spadek liczby agentów porównując z rokiem poprzednim nastąpił w 2018 r. o 1,1%, a potem jeszcze o 5,4% w roku następnym. Liczba brokerów pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych z działu II dynamicznie wzrastała oraz malała. W 2011 r. spadła o 16,1%, a w 2012 r. wzrosła o 7,1%, następnie znów obniżała się do 2014. W 2015 r. zwiększyła się o 10,8%, w kolejnych latach wciąż osiągała spadki i wzrosty. Ostatecznie na przestrzeni lat jej wartość podniosła się do 9 265, lecz jej udział w pośrednictwie ogółem wyniósł 12,4%.

**Tabela 3.2. Liczba agentów ubezpieczeniowych oraz brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych z działu II**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Agent	53 210	55 782	59 387	59 410	60 215	61 140	67 154	67 902	70 280	69 512	65 750
Broker	7 838	10 556	8 854	9 479	8 612	8 597	9 524	9 444	9 967	9 233	9 265

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn roczny Rynek Ubezpieczeń*, Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

Tabela 3.3. wskazuje, że agenci ubezpieczeniowi odgrywają największą rolę w pozyskiwaniu składki przypisanej brutto w dziale I ubezpieczeń na życie. W 2009 r. ich udział wyniósł 62,5%, drugie miejsce zajęły kanały dystrybucji bezpośredniej takie jak telefon, Internet i pracownicy zakładów ubezpieczeń (32,4%). Brokerzy pozyskali 3,3% składki przypisanej brutto o wartości 543 mln zł. W analizowanym okresie brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni zbierali coraz więcej składki przypisanej brutto, w 2019 r. za ich pośrednictwem zebrano 916 mln zł, co stanowiło 4,3% składki ogółem. Etatowi pracownicy zakładów ubezpieczeń

zyskali na popularności podczas kryzysu finansowego w 2008 r. oraz zaraz po nim, gdy klienci odczuli jego negatywne skutki<sup>62</sup>. Od tego czasu zakłady ubezpieczeń przy pomocy kanałów bezpośrednich zbierali do roku 2013 coraz więcej składki. Ich udział w 2013 r. wyniósł 40,2% składki ogółem. Później za pośrednictwem tych kanałów pozyskiwano coraz mniejszą wartość składki. W 2019 r. agenci zebrali najmniejszą wartość składki ze wszystkich analizowanych lat, a przez to również wartość składki ogółem w tym roku była najniższa. Do agentów ubezpieczeniowych zalicza się również banki, które odgrywają szczególną rolę w sprzedaży ubezpieczeń działu I. Udział innych kanałów dystrybucji w składce przypisanej brutto jest niewielki.

**Tabela 3.3. Składka przypisana brutto w dziale I z podziałem na kanały dystrybucji w latach 2009-2019 (mln zł)**

Wyszczególnienie	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sprzedaż bezpośrednia	9793	10987	10999	10489	12582	9470	8052	7756	7615	7689	7803
Agenci	18883	15697	17781	22916	17767	18499	18110	15337	16181	13166	12538
Brokerzy	543	516	613	585	577	690	692	727	762	835	916
Inne kanały dystrybucji	996	2645	2439	2387	339	7	672	26	4	13	18
Razem	30214	29844	31832	36377	31264	28667	27525	23846	24561	21702	21275

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn roczny Rynek Ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

Tabela 3.4. przedstawia wartość składki przypisanej brutto z podziałem na kanały dystrybucji, które przyczyniły się do jej uzyskania.

**Tabela 3.4. Składka przypisana brutto w dziale II z podziałem na kanały dystrybucji w latach 2009-2019 (mln zł)**

Wyszczególnienie	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sprzedaż bezpośrednia	3746	3454	3983	3956	4182	3963	2814	3308	5051	5577	5769
Agenci	13494	15326	16096	16385	16456	16304	17453	20619	26065	27317	28033
Brokerzy	3267	3496	4223	4998	5234	5199	4989	5594	6066	6783	7563
Inne kanały dystrybucji	532	462	678	546	404	625	1607	2257	354	533	526
Razem	21060	22739	24980	25886	26276	26090	26863	31838	37535	40210	42217

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn roczny Rynek Ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

<sup>62</sup> M. Penczar, M. Liszewska, *Rozwój kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych w Polsce na tle trendów europejskich*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, t. 2 nr 5, s. 224.

Składka przypisana brutto ogółem w dziale II wzrosła w analizowanym okresie i w 2019 r. jej wartość wyniosła 42 417 mln zł, czyli prawie dwa razy więcej niż wartość składki przypisanej brutto w dziale I. Wartość składki pozyskiwanej przez brokerów zwiększała się uzyskując w 2019 r. wartość 7 563 mln zł oraz 17,9% udział w składce przypisanej brutto ogółem. W innych krajach udział brokerów w dystrybucji jest większy, jednak Polska podobnie do innych krajów rozwijających się odnotowuje tendencje rosnącą w tym aspekcie. Analogicznie sytuacja wygląda ze składką przypisaną brutto zebraną przez agentów, jej wartość również ulega zwiększeniu, jednak jej udział w składce ogółem jest zdecydowanie większy niż brokerów. Udział kanału bezpośredniego składki przypisanej brutto działu II kształtował się na zdecydowanie niższym poziomie niż w dziale I, mimo to odnotowano wzrost w wartości składki przypisanej brutto w dziale II zebranej za pomocą sprzedaży bezpośredniej w analizowanych latach. Może to wynikać z wdrażania nowych technologii, aby zwiększyć satysfakcję klientów dzięki samoobsłudze i zaspokajać ich potrzeby przez Internet. Coraz większa część społeczeństwa posiada obecnie dostęp do Internetu i chętnie korzysta z tego kanału świadczenia usług ubezpieczeniowych. Udział pozostałych kanałów dystrybucji wciąż pozostał minimalny.

### **3.5. Świadomość społeczeństwa w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego w świetle wyników własnych badań ankietowych**

Badanie własne zostało przeprowadzone w formie ankiety internetowej przy użyciu Formularza Google. Ankieta składała się z 18 pytań, w tym 14 pytań to pytania jednokrotnego wyboru, 3 wielokrotnego wyboru, przy czym w jednym z nich można było wpisać własną odpowiedź. Jedno pytanie było pytaniem otwartym. Badanie zostało przeprowadzone w terminie dwóch tygodni (1.04-15.04.2021 r.) i wzięło w nim udział 201 pełnoletnich respondentów. Wykorzystany został nielosowy dobór próby.

W badaniu ankietowym wzięły udział 163 kobiety (81,1%) oraz 38 (18,9%) mężczyzn. Uczestnicy badania zostali sklasyfikowani ze względu na wiek na trzy grupy wiekowe: od 19 do 30 lat, od 31 do 51 lat oraz osoby posiadające co najmniej 51 lat. Największa część badanych to kobiety w wieku 19-30 lat, ich udział procentowy w liczbie respondentów ogółem wyniósł 69,7%. Kobiet, które mają minimum 51 lat było tyle samo, co mężczyzn w wieku 31 lat lub wyższym, co zostało pokazane w tabeli 3.1.

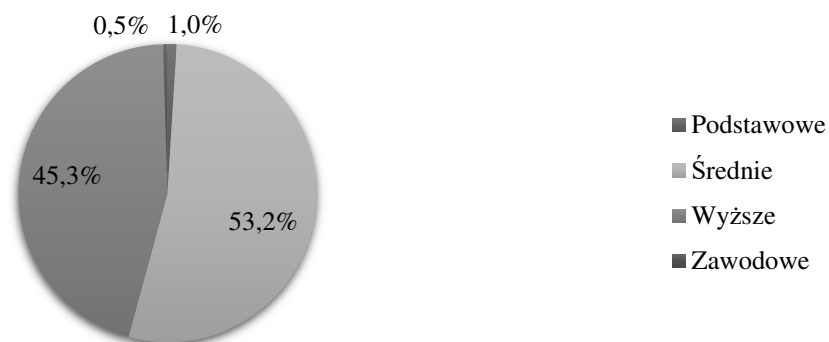


**Tabela 3.5. Płeć oraz wiek respondentów**

Wyszczególnienie	Wiek:
<b>Kobieta</b>	<b>163</b>
Od 19 do 30 lat	140
Od 31 do 50 lat	15
Od 51 lat	8
<b>Mężczyzna</b>	<b>38</b>
Od 19 do 30 lat	30
Od 31 do 50 lat	4
Od 51 lat	4
<b>Suma końcowa</b>	<b>201</b>

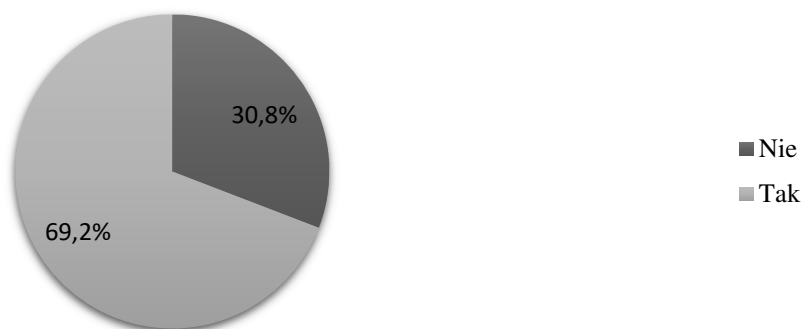
Źródło: badanie własne.

Największa grupa respondentów uzyskała wykształcenie średnie (53,2%). Drugą pozycję pod względem liczebności zajmują osoby z wykształceniem wyższym (45,3%). Jeden respondent posiada wykształcenie zawodowe (0,5%), a pozostałych dwóch wykształcenie podstawowe (1,0%).

**Rysunek 3.3. Wykształcenie respondentów**

Źródło: badanie własne.

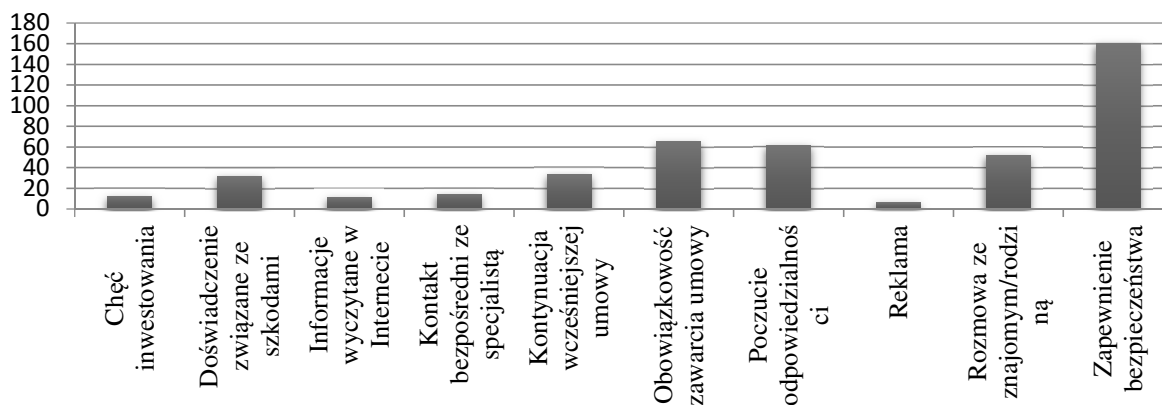
Rysunek 3.4. zawiera dane związane z zawieraniem umów ubezpieczeniowych przez respondentów. Z 201 odpowiadających 139 osób oznajmiło, że zawierało kiedykolwiek umowę ubezpieczenia (69,2%). Jest to zdecydowana większość uczestników badania, dzięki czemu można stwierdzić, iż znaczna część ankietowanych posiada własne doświadczenie jako klient zakupujący ubezpieczenie, korzystając z co najmniej jednego kanału dystrybucji.



**Rysunek 3.4. Zawieranie umów ubezpieczenia przez respondentów**

Źródło: badanie własne.

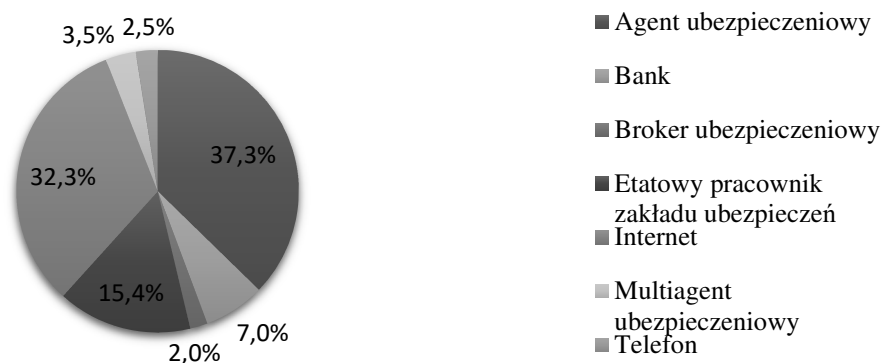
Następne pytanie brzmiało następująco: „Co zmotywowało lub zmotywowałoby Pana/Panią do zawarcia umowy ubezpieczenia?”. Respondenci byli proszeni o wybór trzech najważniejszych czynników, które przyczyniają się do tego, iż zdecydowali się w przeszłości na zawarcie lub mogliby zawrzeć w przyszłości polisę ubezpieczeniową. Wyniki zostały ukazane na rysunku 3.5. Najistotniejszym powodem, aby zawrzeć umowę ubezpieczenia dla 160 osób okazało się zapewnienie bezpieczeństwa. Na drugim miejscu znalazła się obowiązkowość zawarcia umowy, a zaraz za nią poczucie odpowiedzialności. Ze względu na temat tej pracy warto zwrócić uwagę na dwa powody zawierania umów ubezpieczenia: informacje wyczytane w Internecie oraz kontakt z pracownikiem zakładu ubezpieczeń lub pośrednikiem ubezpieczeniowym. Podobna ilość respondentów uważa je za ważne czynniki przy podejmowaniu decyzji o nabyciu ubezpieczenia. Było to odpowiednio 14 i 11 ankietowanych.



**Rysunek 3.5. Motywacja do zawarcia umowy ubezpieczenia**

Źródło: badanie własne.

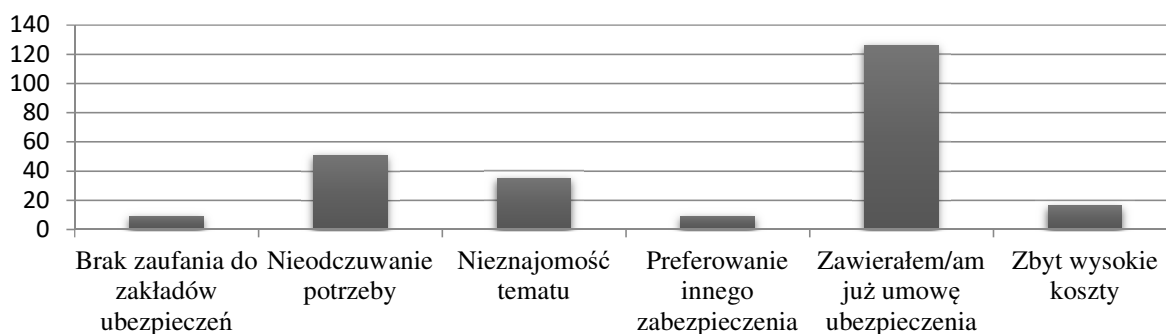
W badaniu ankietowym największą popularnością wśród kanałów dystrybucji ubezpieczeń cieszy się agent ubezpieczeniowy (37,3%). Następnym przodującym kanałem jest Internet (32,3%). Najmniej osób wskazało na brokera ubezpieczeniowego (2,0%).



**Rysunek 3.6. Wybór kanału dystrybucji ubezpieczeń**

Źródło: badanie własne.

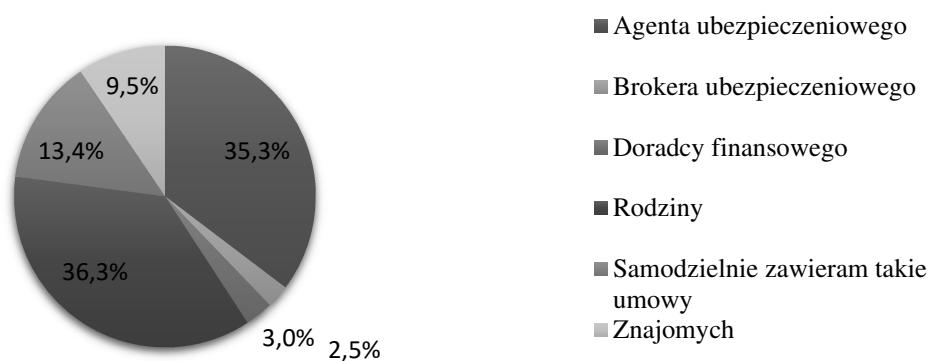
Na rysunku 3.7 zostały zobrazowane powody, przez które respondenci dotychczas nie zdecydowali się na zawarcie umowy ubezpieczenia. Wśród respondentów, którzy nie zawierali dotychczas żadnej umowy ubezpieczenia, największa część grupy deklaruje, że powodem ku temu jest nieodczuwanie takiej potrzeby. Z kolei 35 osób jest zdania, że nie zdecydowało się na skorzystanie z usług ubezpieczeniowych ze względu na nieznaną tematu. Na tej podstawie można stwierdzić, że więcej umów ubezpieczeniowych byłoby zawieranych, jeśli edukacja ubezpieczeniowa byłaby na wyższym poziomie. Z odpowiedzi wynika, że 16 uczestników badania uznaje za główną z przyczyn zbyt wysokie koszty związane z posiadaniem produktów ubezpieczeniowych. Tylko 9 osób nie ma zaufania do zakładów ubezpieczeń i dokładnie tyle samo dorosłych preferuje inną formę zabezpieczenia się przed ryzykiem.



**Rysunek 3.7. Powody niezawarcia umowy ubezpieczenia**

Źródło: badanie własne.

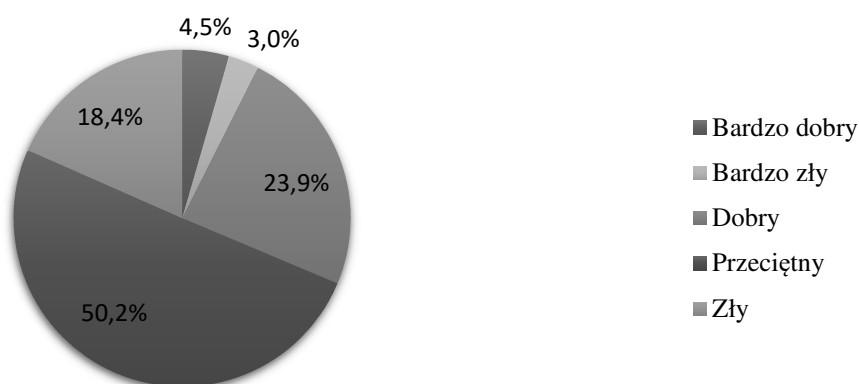
Rysunek 3.8. informuje, iż respondenci najchętniej korzystają z porad rodziny oraz agenta ubezpieczeniowego w kwestii doboru produktów ubezpieczeniowych (36,3%). Dla 13,4% ankietowanych zbędna jest konsultacja w sprawie zawarcia umowy z innymi. Ankietowani w liczbie 19 osób podawali, że idą po poradę do znajomych 9,5%, a około 3% kontaktuje się z doradcą finansowym lub zasięga opinii brokera ubezpieczeniowego.



**Rysunek 3.8. Pomoc w zawieraniu umów ubezpieczenia**

Źródło: badanie własne.

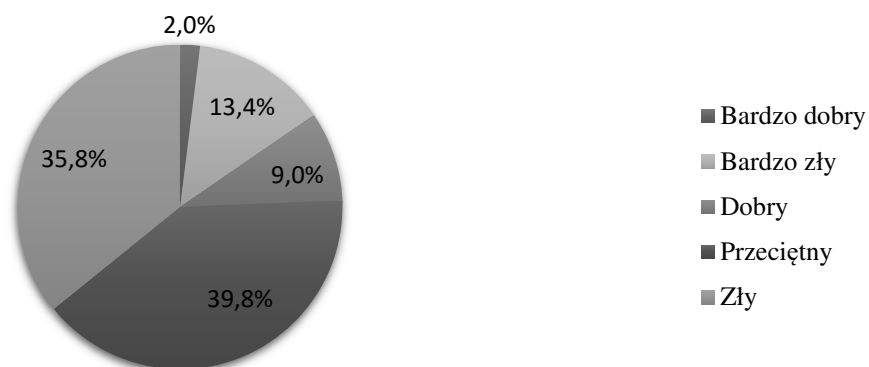
W związku z tym, że badanie dotyczy świadomości społeczeństwa w obszarze dystrybucji ubezpieczeń w następnym pytaniu respondenci zostali zapytani o własną ocenę poziomu swojej świadomości ubezpieczeniowej. Wyniki zostały ukazane na rysunku 3.9. 101 osób, czyli około 50% całej przebadanej grupy uważa, że posiada przeciętny poziom świadomości ubezpieczeniowej. Spośród 201 ankietowanych 21,4% oceniło swój poziom świadomości na niższy od przeciętnego, a 28,4% na wyższy od przeciętnego.



**Rysunek 3.9. Ocena własnego poziomu świadomości ubezpieczeniowej**

Źródło: badanie własne.

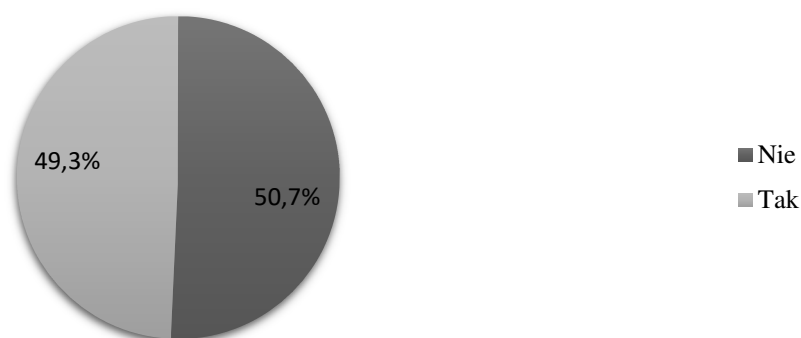
39,8% badanych uważa, że w Polsce jest przeciętny poziom edukacji ubezpieczeniowej, natomiast 35,8% twierdzi, że poziom polskiej edukacji ubezpieczeniowej jest zły, a 13,4% ocenia tę edukację za bardzo złą. Pozostałe 22,4% to odpowiednio: 9% odpowiedzi – poziom dobry oraz 2% - poziom bardzo dobry.



**Rysunek 3.10. Ocena poziomu edukacji ubezpieczeniowej w Polsce**

Źródło: badanie własne.

Pytanie numer 13 miało na celu sprawdzenie, ile osób miało kiedykolwiek styczność z pojęciem broker ubezpieczeniowy. Wniosując z odpowiedzi ankietowanych niewiele ponad połowa z nich nie słyszała nigdy o pośredniku ubezpieczeniowym takim jak broker (50,7%). Prawie 100 osób spotkało się z tym zawodem (49,3%), co pokazuje rysunek 3.11.



**Rysunek 3.11. Podział respondentów, na tych, którzy słyszeli lub nie słyszeli o brokerze ubezpieczeniowym**

Źródło: badanie własne.

W celu zbadania, czy istnieje zależność pomiędzy dwoma zmiennymi jakościowymi – stycznością z pojęciem brokera ubezpieczeniowego i płcią respondenta zastosowano test

niezależności chi-kwadrat. Jako poziom istotności uznano  $\alpha = 0,05$ , a hipotezy określono następująco:

Hipoteza zerowa  $H_0$  = Płeć respondenta nie ma wpływu na styczność z pojęciem brokera ubezpieczeniowego (zmienne są niezależne),

Hipoteza alternatywna  $H_1$  = Płeć respondenta ma wpływ na styczność z pojęciem brokera ubezpieczeniowego (zmienne nie są niezależne).

Wyliczona wartość chi kwadrat wyniosła: 2,38, a stopnie swobody 1. Statystyka teoretyczna wynosi 3,841, czyli jest większa od wyliczonej, zatem na poziomie istotności  $\alpha = 0,05$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej na korzyść hipotezy alternatywnej. Nie istnieje zależność między płcią respondenta a stycznością z pojęciem brokera ubezpieczeniowego.

Następnie zbadano, czy istnieje zależność między stycznością z pojęciem brokera ubezpieczeniowego a wykształceniem ankietowanego. Sformułowane hipotezy znajdują się poniżej:

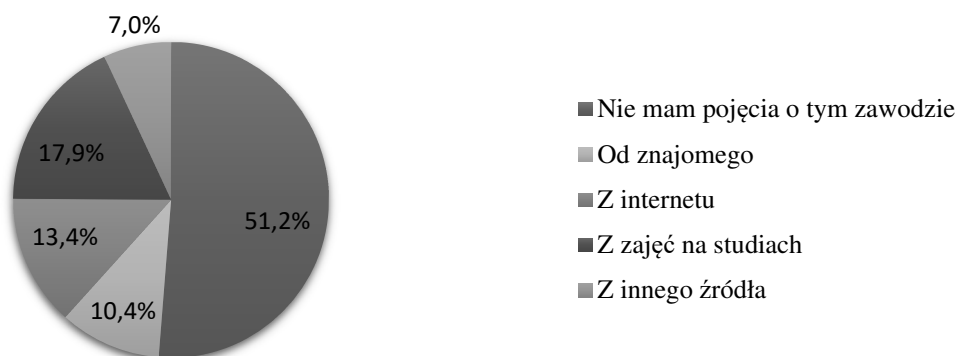
Hipoteza zerowa  $H_0$  = Wykształcenie ankietowanego nie ma wpływu na styczność z pojęciem brokera ubezpieczeniowego (zmienne są niezależne),

Hipoteza alternatywna  $H_1$  = Wykształcenie ankietowanego ma wpływ na styczność z pojęciem brokera ubezpieczeniowego (zmienne nie są niezależne).

Wyliczona wartość chi kwadrat wyniosła: 3,95 przy trzech stopniach swobody i poziomie istotności równym 0,05, natomiast wartość statystyki teoretycznej to 7,815. Statystyka teoretyczna jest większa od obliczonej, co oznacza, że na poziomie istotności  $\alpha = 0,05$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej na korzyść hipotezy alternatywnej. Można przyjąć wnioski, iż zależność między wykształceniem ankietowanego a stycznością z pojęciem brokera ubezpieczeniowego nie jest istotna statystycznie przy podanym wyżej poziomie istotności.

Kolejne pytanie stanowiło uzupełnienie poprzedniego. Respondenci zostali spytani, skąd posiadają wiedzę na temat brokera ubezpieczeniowego, co ilustruje rysunek 3.12. Dla 51,2% osób biorących udział w pojęcie brokera ubezpieczeniowego jest nieznaną. Wiele osób przyswoiło informacje o brokerze na zajęciach podczas studiów (17,9%), dowiedziało się o tym zawodzie korzystając z Internetu (13,4%) lub od znajomego (10,4%). Pozostałe odpowiedzi

zostały zaliczone do grupy nazwanej „Z innego źródła” ze względu na mnogość propozycji. Uczestnicy badania mogli samodzielnie dopisywać odpowiedzi, pojedyncze osoby podały do wiadomości, iż zasięgnęły tej wiedzy w pracy, z książki, z telewizji, ze szkoły średniej albo z wieloletniej praktyki zawodowej.



**Rysunek 3.12. Źródło wiedzy na temat zawodu broker ubezpieczeniowy**

Źródło: badanie własne.

Na pytanie 15 trzeba było samodzielnie udzielić swobodnej odpowiedzi, ponieważ przybrało ono formę pytania otwartego. Tabela 3.6. wskazuje, iż spośród 201 odpowiedzi 80 można było uznać za poprawne, 96 było niepełnych, natomiast 25 osób opisało błędnie zawód brokera ubezpieczeniowego<sup>63</sup>.

**Tabela 3.6. Pojęcie brokera ubezpieczeniowego**

Odpowiedź	Ilość
Poprawna	80
Niepełna	96
Błędna	25
Suma końcowa	201

Źródło: badanie własne.

Pytanie 16, którego graficzne zobrazowanie znajduje się na rysunku 3.13. służyło sprawdzeniu, czy respondenci są w stanie odróżnić zawody pośredników ubezpieczeniowych. Mieli

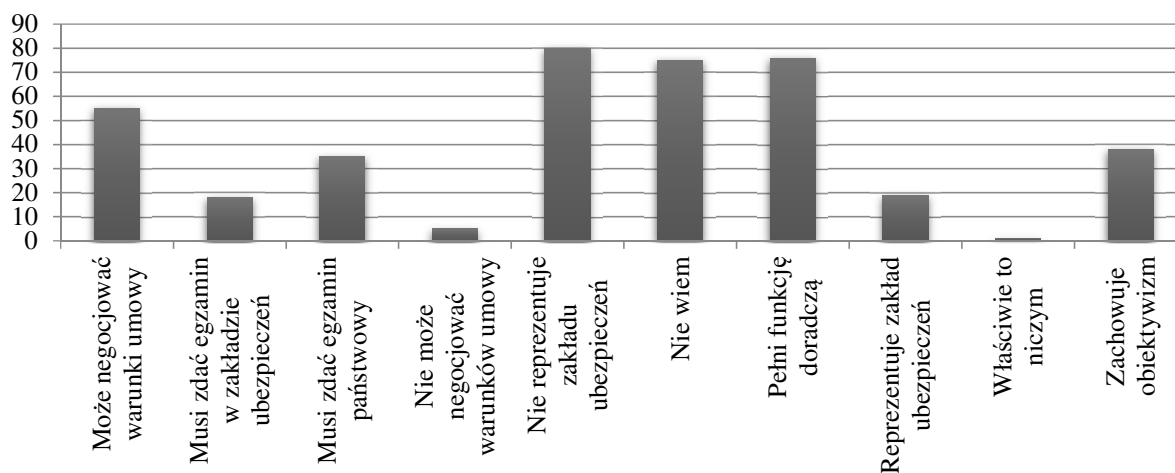
<sup>63</sup> Odpowiedzi zostały uznawane za poprawne lub niepełne na podstawie następujących kryteriów:

-za odpowiedź niepełną uważa się odpowiedzi, w których respondent wskazał jedną prawdziwą cechę, głównie były to odpowiedzi, iż broker jest pośrednikiem, doradcą lub sprzedawcą ubezpieczeniowym,

-do poprawnych odpowiedzi wliczano odpowiedzi posiadające dwie cechy charakteryzujące brokera np. dodatkowo było dopisane, iż broker działa w imieniu klienta, szuka najkorzystniejszego ubezpieczenia w różnych zakładach ubezpieczeniowych lub jest niezależny od towarzystwa ubezpieczeniowego.

Pozostałe odpowiedzi zostały zaliczone do błędnych odpowiedzi.

oni wskazać co najwyżej 4 odpowiedzi charakteryzujące brokera ubezpieczeniowego. Według 80 osób broker nie reprezentuje żadnego zakładu, a 76 ankietowanych wskazało, iż pełni on funkcję doradczą. Wśród odpowiadających było też 75 osób, które nie wiedziały, czym broker różni się od agenta, a jedna osoba zaznaczyła, że między tymi dwoma zawodami właściwie nie ma różnic. Reszta wyników kształtowała się następująco: 55 odpowiedzi na to, iż broker może negocjować warunki umowy, 35 wskazań, iż musi zdać egzamin państwowy, a 18, że wystarczy, aby zdał egzamin organizowany przez zakład ubezpieczeń. Zdaniem 38 osób broker zachowuje obiektywizm, dla 19 osób prawidłową cechą brokera jest reprezentowanie konkretnego towarzystwa ubezpieczeniowego, natomiast dla 5 zakaz negocjowania warunków umowy. Przedstawiona analiza prowadzi do następującej konkluzji: większość osób, która uważała, iż zna różnice pomiędzy tymi dwoma zawodami rzeczywiście była w stanie wskazać prawidłowe odpowiedzi, co oznacza, że potrafią odróżnić zawód brokera od agenta ubezpieczeniowego. Można z tego wywnioskować, że zawód brokera ubezpieczeniowego jest stosunkowo znany wśród społeczeństwa.

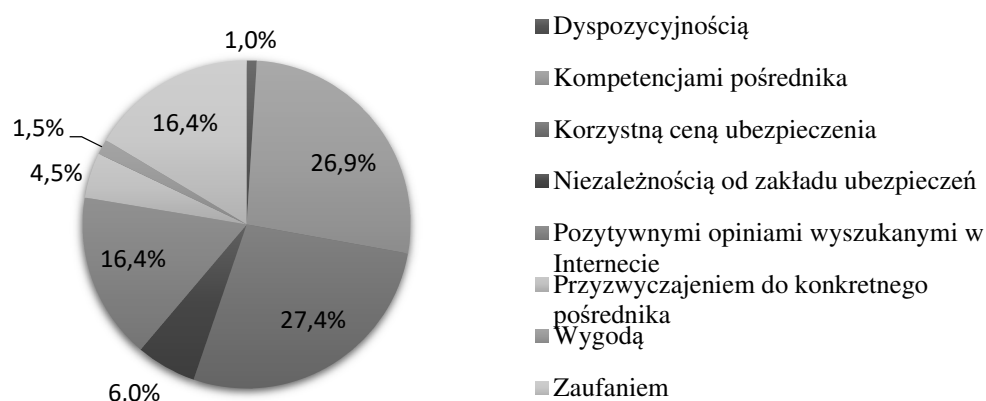


**Rysunek 3.13. Różnice między brokerem a agentem ubezpieczeniowym**

Źródło: badanie własne.

Ostatni analizowany aspekt przedstawiony na diagramie 5.12. dotyczył czynników wpływających na wybór pośrednika ubezpieczeniowego.





**Rysunek 3.14. Czynniki wpływające na wybór pośrednika ubezpieczeniowego**

Źródło: badanie własne.

W badaniu wzięło udział 55 osób, które uważają korzystną cenę ubezpieczenia za najważniejszą kwestię przy wyborze pośrednika ubezpieczeniowego (27,4%). Drugim najczęściej wybieranym czynnikiem okazały się kompetencje pośrednika (26,9%). Trzecie miejsce przypadło zaufaniu oraz pozytywnym opiniom wyszukany w Internecie (16,4%). Dla 12 ankietowanych o wyborze pośrednika ubezpieczeniowego decyduje jego niezależność od zakładu ubezpieczeń (6%), natomiast 9 osób korzysta z usług pośrednika kierując się przyzwyczajeniem. Najmniej istotna przy wyborze pośrednika według badań są dyspozycyjność oraz wygoda.

### 3.6. Podsumowanie

W rozdziale czwartym została przeprowadzona analiza pozioma danych z Raportów o stanie rynku brokerskiego oraz Biuletynów rocznych Rynku Ubezpieczeń przy użyciu wskaźników dynamiki o podstawie zmiennej. Badanie wykazało, iż hipoteza sformułowana w następujący sposób: „*Na przestrzeni lat 2009-2019 udział brokerów ubezpieczeniowych w dystrybucji ubezpieczeń zmniejszył się*” została zweryfikowana negatywnie. Brokerzy zarówno w dziale I, jak i w dziale II w badanym okresie zbierali coraz większą część składki przypisanej brutto. W dziale I udział liczby brokerów pośredniczących przy zawieraniu umowy ubezpieczeniowej wśród łącznej liczby pośredników wzrósł z 5,9% do 9,1%. Mimo to usługi agentów ubezpieczeniowych dominują wśród pośredników, a także innych kanałów dystrybucji ubezpieczeń.

Drugim problemem poruszonym w opracowaniu naukowym jest świadomość społeczeństwa w obszarze zawodu brokera ubezpieczeniowego. Wyniki ankiety służyły weryfikacji hipotezy postawionej we wstępie pracy: „*Spółeczeństwo posiada niski poziom świadomości w obszarze brokera ubezpieczeniowego.*” Nie ma jednak podstaw do potwierdzenia tej hipotezy. Z

badania wynika, iż znaczna część respondentów zawierała w swoim życiu chociaż jedną umowę ubezpieczenia, natomiast prawie połowa odpowiadających miała styczność z pojęciem broker ubezpieczeniowy. Zaskakujące jest, że aż 80 odpowiedzi na 201 w pytaniu otwartym dotyczącym tego pojęcia można było uznać za w pełni poprawne. Można również wywnioskować, iż osoby deklarujące znajomość różnic pomiędzy brokerem a agentem ubezpieczeniowym rzeczywiście poprawnie różnicują te zawody.

Uzyskane wyniki badań własnych wskazują, iż również wśród respondentów agent ubezpieczeniowy jest najczęściej wybieranym kanałem dystrybucji ubezpieczeń. Na usługi brokera ubezpieczeniowego respondenci decydują się najrzadziej.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Bagińska E., *Wpływ klauzul generalnych na proces zawierania umowy ubezpieczenia w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 3.1.
- Bednarczyk T., *Pośrednictwo ubezpieczeniowe*, [w:], *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2016.
- Byrski J., *Przetwarzanie danych osobowych przez pośredników ubezpieczeniowych*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 3.2.
- Dominiak M., *Organizacja działalności prywatnych zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
- Fras M., Maśniak D., Kucharski B., Malinowska K., Szaraniec M., Fras M., *Dystrybucja ubezpieczeń. Komentarz*, Lex System informacji prawnej.
- Michalak J., *Etyka zawodowa w działalności ubezpieczeniowej i pośrednictwa ubezpieczeniowego*, [w:] *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, red. T. Sangowski, SAGA Printing, Poznań 2000.
- Orlicki M., *Aksjologia dystrybucji ubezpieczeń – kryteria uznawania działań dystrybutora za zgodne z prawem i etyczne*, [w:] *Dystrybucja usług ubezpieczeniowych*, red. B. Gnela, M. Szaraniec, Difin, Warszawa 2017.
- Penczar M., Liszewska M., *Rozwój kanałów dystrybucji usług ubezpieczeniowych w Polsce na tle trendów europejskich*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, t. 2 nr 5.
- Płonka M., *Instytucje polskiego rynku ubezpieczeniowego*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2007.
- Pokrzywniak J., *Broker ubezpieczeniowy - ubezpieczający - ubezpieczyciel Stosunki zobowiązaniowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz - Poznań 2005.
- Pokrzywniak J., *Multiagent w ustawie o dystrybucji ubezpieczeń*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 2.2.
- Szaraniec M., *Działalność gospodarcza pośredników ubezpieczeniowych: studium publicznoprawne*, Difin, Warszawa 2017.
- Witkowska J., *Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych*, Dom Organizatora, Toruń 2008.
- Witkowska J., *Marketing usług ubezpieczeniowych*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, red. E. Kucka, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2009.

Ziemiak M. P., *Wynagrodzenie pośrednika ubezpieczeniowego w kontekście ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Zagadnienia wybrane*, „Wiadomości ubezpieczeniowe” 2019, nr 2.4.

#### **Akty prawne:**

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Dz.Urz. UE L 26 z 02.02.2016, s. 19).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 lutego 2019 r. w sprawie sprawozdania z działalności brokerskiej (Dz.U 2019 poz. 329).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 maja 2018 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej (Dz.U. 2018 poz. 1085).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), w skrócie: RODO.

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U. 2017 poz. 2486 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 poz. 93 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 21 lutego 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz. U. 2019, poz. 730).

Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych (Dz.U. 2014 poz. 768 z późn. zm.).

#### **Źródła internetowe:**

*Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 03.01.2021 r.

*Raport o stanie rynku brokerskiego*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009-2019, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl), dostęp: 16.04.2021 r.

*Broker reasekuracyjny*, Empe Broker, [www.empe-broker.pl](http://www.empe-broker.pl), dostęp: 2.04.2021 r.

*Jeden klik od ubezpieczenia – czy Polacy są gotowi na kanały cyfrowe? Oczekiwania i zachowania konsumentów cyfrowych a skuteczne strategie ubezpieczycieli*, KPMG, [www.assets.kpmg](http://www.assets.kpmg), dostęp: 26.02.2021 r.

*Kodeks Etyki Zawodowej Brokera*, Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, [www.polbrokers.pl](http://www.polbrokers.pl), dostęp: 15.03.2021 r.

## Rozdział 4

# Ubezpieczenie jako metoda zarządzania ryzykiem cybernetycznym w działalności gospodarczej

Gabriela Kawula<sup>1</sup>

### 4.1. Wprowadzenie

Pomimo, iż wszechobecna współcześnie digitalizacja ma swoje korzyści dla społeczeństwa, przynosi ona również nowe zagrożenia. Od lat wzrasta liczba incydentów bezpieczeństwa w przestrzeni cyfrowej. Każdy incydent to ryzyko naruszenia poufności danych użytkowników sieci – kradzieży danych osobowych, środków pieniężnych - nierzadko na szali jest nawet ludzkie życie (np. w wyniku ataku na szpital lub placówki z nim współpracujące).

Dynamiczny rozwój technologii sprawił, że jeszcze w 2013 roku ryzyko cybernetyczne zajmowało dwunaste miejsce w rankingu najważniejszych ryzyk biznesowych firmy Allianz, w 2022 zajmuje miejsce pierwsze<sup>2</sup>. Współcześnie kwestia ataku wymierzonego w firmę to już nie pytanie „czy?” ale raczej „kiedy?” do takiego wydarzenia dojdzie<sup>3</sup>. Na baczności muszą się mieć wszelkiego typu przedsiębiorstwa, niezależnie od ich rozmiaru czy branży, w której działają. Dotyczy to każdego etapu prowadzenia działalności gospodarczej, także podczas procesów fuzji i przejęć<sup>4</sup>. Cyberprzestępcy najczęściej wyczekują błędu użytkownika systemu, który choćby przez, zdawać by się mogło, niewinne kliknięcie w link sam zaprosi intruza wewnątrz

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

<sup>2</sup> AGCS, *Allianz Risk Barometer*, 2022, (<https://www.agcs.allianz.com/news-and-insights/reports/allianz-risk-barometer.html>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>3</sup> Marsh, Microsoft, Kivu, CMS; *The Changing Face of Cyber Claims 2021*, 2021, (<https://www.marsh.com/pl/pl/services/cyber-risk/insights/the-changing-face-of-cyber-claims-2021.html>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 11.

<sup>4</sup> Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), *Managing the impact of increasing interconnectivity: trends in cyber risk*, 2020, (<https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/AGCS-Cyber-Risk-Trends-2020.pdf>), dostęp: 27.02.2022 r., s. 11.

sieci organizacji. W większości przypadków droga infekcji złośliwym oprogramowaniem od pojedynczego komputera do całej sieci jest już prosta<sup>5</sup>.

Jako iż branża ubezpieczeniowa ma w zakresie cyberbezpieczeństwa kluczową rolę do odegrania, w tym rozdziale skupiono się na kwestii ochrony ubezpieczeniowej przedsiębiorstw przed zagrożeniami cybernetycznymi. Podejście do problemu od strony podmiotów prowadzących działalność gospodarczą wynika z faktu oferowania na polskim rynku głównie tego rodzaju usługi. Na dzień dzisiejszy produkt ubezpieczeniowy skierowany do osób fizycznych występuje w Polsce w znikomej ilości, jako że sektor ten jest w początkowej fazie rozwoju. Ze względu na stały rozwój branży ubezpieczeń cybernetycznych spodziewać się można lepszej dostępności wspomnianych rozwiązań w przyszłości<sup>6</sup>.

Zważając na powyższe spostrzeżenia został określony problem badawczy, który można zawrzeć w następujących pytaniach:

- czym są zagrożenia cybernetyczne?
- jaki jest poziom zagrożenia cybernetycznego we współczesnym świecie?
- co powinno zawierać ubezpieczenie cybernetyczne?
- czym charakteryzuje się rynek ubezpieczeń cybernetycznych w Polsce i na świecie?
- jakie przeszkody napotykają zakłady ubezpieczeń podczas kalkulacji ryzyka?
- jaka jest świadomość przedsiębiorstw w zakresie cyberbezpieczeństwa w kraju i za granicą?

Z wyznaczonego problemu badawczego wynika główny cel badań, którym jest przedstawienie specyfiki sektora ubezpieczeń cybernetycznych i powszechności zastosowania tego typu rozwiązania w zarządzaniu cyberryzykiem w firmie – aby go osiągnąć sformułowano cele szczegółowe, będące jego integralną częścią:

1. Zdefiniowanie i przedstawienie skali ryzyka cybernetycznego.
2. Scharakteryzowanie polskiego rynku ubezpieczeń od ryzyk cybernetycznych.
3. Zidentyfikowanie barier rozwoju rynku ubezpieczeń cybernetycznych.

---

<sup>5</sup> S. Cook, *Malware statistics and facts for 2022*, 2022, (<https://www.comparitech.com/antivirus/malware-statistics-facts/>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>6</sup> J. Rudden, *Global cyber insurance market size in 2020, with forecasts from 2021 to 2026*, 2022, (<https://www.statista.com/statistics/1190800/forecast-cyber-insurance-market-size/>), dostęp: 04.03.2022 r.

Aby zrealizować powyższe cele badawcze w artykule dokonano przeglądu literatury oraz aktów prawnych, przeanalizowano również raporty branżowe przedsiębiorstw i organizacji działających w obszarze sektora ubezpieczeniowego.

Struktura niniejszego opracowania odpowiada wskazanym celom badawczym. Pracę otwiera przegląd definicji kluczowych dla pełnego zrozumienia omawianego obszaru badań. Następnie, na bazie raportów branżowych, dokonano próby oszacowania skali zagrożenia cybernetycznego. Po zidentyfikowaniu strat powodowanych przez cyberincydenty, przeprowadzono analizę rynku cyberubezpieczeń. Dopelnieniem prezentowanych rozważań jest omówienie świadomości przedsiębiorstw wobec tytułowego ryzyka na przestrzeni lat za pomocą badań zastanych. Podsumowanie zawiera najistotniejsze wnioski sformułowane w ramach badań.

## 4.2. Problem cyberzagrożeń

### 4.2.1 Podstawowe definicje z zakresu cyberbezpieczeństwa

Sam przedrostek *cyber* powstał od przymiotnika *cybernetyczny*<sup>7</sup>, według słownika języka polskiego jako część wyrazu złożonego wskazuje na powiązanie zagadnienia z informatyką, czy też Internetem<sup>8</sup>. *Cyberzagrożenie* jest definiowane jako „zagrożenie mające związek z korzystaniem ze środków komunikacji elektronicznej”<sup>9</sup>. Według ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa, zagadnienie to jest nieodzownie powiązane z *cyberincydentem*<sup>10</sup>. Zagrożenie cybernetyczne jest interpretowane przez ustawodawcę jako możliwość materializacji wyżej wymienionego incydentu. *Cyberincydent* odnosi się do działań użytkownika sieci

<sup>7</sup> M. Berdel-Dudzińska *Pojęcie cyberprzestrzeni we współczesnym polskim porządku prawnym*, „Przegląd Prawa Publicznego”, 2012, nr. 2.

<sup>8</sup> *Cyber*, Słownik Języka Polskiego PWN, (<https://sjp.pwn.pl/sjp/cyber;2553911.html>), dostęp: 05.02.2022 r..

<sup>9</sup> *Cyberzagrożenie*, Słownik Języka Polskiego (SJP), (<https://sjp.pl/cyberzagro%C5%BCenie>), dostęp: 05.02.2022 r.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (DZ.U. 2018 poz. 1560 z późn. zm.) (nazywana dalej UKSC) (art. 2.) jest implementacją tzw. Dyrektywy NIS.

Dyrektywa NIS zobowiązuje wszystkie państwa członkowskie do zagwarantowania minimalnego poziomu krajowych zdolności w dziedzinie bezpieczeństwa teleinformatycznego. Przejawia się m.in. w obowiązku utworzenia przez państwa członkowskie UE co najmniej jednego zespołu reagowania na incydenty bezpieczeństwa komputerowego (CSIRT) (w Polsce powstały 3 CSIRT: MON, NASK i GOV – różnią się podmiotami prowadzącymi ich działalność (więcej w art. 4 UKSC), ponadto dyrektywa NIS ustanowiła wymogi bezpieczeństwa i zgłaszania incydentów dla operatorów usług kluczowych i dostawców usług cyfrowych

operatorzy usług kluczowych – w ramach NIS są to podmioty z sektorów: energetyka, bankowość, transport, infrastruktura rynków finansowych, służba zdrowia, zaopatrzenie w wodę pitną i jej dystrybucja oraz infrastruktura cyfrowa – polski ustawodawca oprócz wymienionych w zakres ustawy włączył także administrację publiczną oraz sektor telekomunikacyjny według UKSC, jako usługę kluczową rozumiemy „usługę, która ma kluczowe znaczenie dla utrzymania krytycznej działalności społecznej lub gospodarczej”.

komputerowej, które mogą mieć niekorzystny wpływ na system informatyczny lub na informacje przetwarzane w tym systemie (NSC<sup>11</sup>). Tego typu wydarzenie narusza zasady, czy też procedury bezpieczeństwa<sup>12</sup>. Z kolei *cyberbezpieczeństwo* zdefiniowano jako „odporność systemów informacyjnych na działania naruszające poufność, integralność, dostępność i autentyczność przetwarzanych danych lub związanych z nimi usług oferowanych przez te systemy”<sup>13</sup>.

Na koniec pojęcie, będące w bezpośrednim obrębie rozważań, czyli *cyberryzyko*, tudzież *ryzyko cybernetyczne*. Według UKSC stanowi ono kombinację prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzenia niepożądanego (w tym przypadku incydentu cybernetycznego) i jego konsekwencji (podobnie w FSB<sup>14</sup>). Naturalnie nie jest to jedyna interpretacja ryzyka występującego w badanym obszarze, G. Strupczewski w swoim artykule zatytułowanym *Defining cyber risk* podał aż 20 definicji tego pojęcia pochodzących z różnych źródeł<sup>15</sup>. W jego opinii, najbardziej precyzyjne jest wyjaśnienie cyberryzyka proponowane w publikacji zatytułowanej *A taxonomy of operational cyber security risks* autorów J.J. Cebula i L.R. Young (2010)<sup>16</sup>. Ich zdaniem powinno się je interpretować jako: „ryzyko operacyjne w sferze zasobów informacyjnych i technologicznych organizacji, którego negatywne skutki mogą oddziaływać na poufność, dostępność i integralność informacji lub systemów informatycznych”. Druga część budzi pewne powiązania z przywołaną wcześniej definicją cyberbezpieczeństwa, jest to właściwie ryzyko jego naruszenia. Podobnie zidentyfikowała to zagadnienie organizacja Geneva Association<sup>17</sup>.

Łatwo więc zauważyć, że wszystkie te zagadnienia łączą się ze sobą i tworzą nieodzowną całość. Przygotowany zakres definicji jest minimum kluczowym dla klarowności omawianych zagadnień. Nie jest to kompletna baza wiedzy, jako iż istnieje wiele definicji, zarówno przytoczonych, jak i tych pominiętych, rozumianych w szerszym, jak i węższym znaczeniu<sup>18</sup>.

<sup>11</sup> *Słownik kluczowych pojęć z zakresu cyberbezpieczeństwa* (NSC 7298 wer. 1.0), Warszawa, 2021, pełnomocnik rządu ds. Cyberbezpieczeństwa, s. 86.

<sup>12</sup> Financial Stability Forum (FSB), *Cyber Lexicon*, 2018 (<https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P121118-1.pdf>) dostęp: 05.03.2022 r., s. 9.

<sup>13</sup> UKSC.

<sup>14</sup> FSB, *op. cit.*, s. 9.

<sup>15</sup> G. Strupczewski, *Defining cyber risk*, „Safety Science” 2021, vol. 13.

<sup>16</sup> J.J. Cebula, L.R. Young, *A taxonomy of operational cyber security risks*, Technical Note CMU/SEI-2010-TN-028, Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, 2010, s. 1.

<sup>17</sup> The Geneva Association, *Ten key questions on cyber risk and cyber risk insurance*, 2016, (<https://www.genevaassociation.org/research-topics/cyber-and-innovation/ten-key-questions-cyber-risk-and-cyber-risk-insurance>), dostęp: 27.02.2022 r., s. 10.

<sup>18</sup> Więcej na ten temat w: G. Strupczewski, *Defining...*, *op.cit.* oraz

## 4.2.2 Rodzaje cyberzagrożeń

Kolejnym etapem zgłębiania poruszanej terminologii jest omówienie poszczególnych typów zagrożeń w cyberprzestrzeni. Przedstawiona poniżej tabela 4.1. prezentuje wybrane techniki stosowane przez cyberprzestępców, opisane na podstawie dokumentu *Słownik kluczowych pojęć z zakresu cyberbezpieczeństwa*, będącego jednym z opracowań Narodowych Standardów Cyberbezpieczeństwa (NSC) stworzonych na podstawie standardów amerykańskiego *National Institute of Science and Technology (NIST)*<sup>19</sup>.

**Tabela 4.1. Wyjaśnienie terminologii naruszeń cyberbezpieczeństwa**

Terminologia angielska	Terminologia polska	Definicja
Phishing	Wyłudzenie informacji	Atak ma na celu uzyskanie od użytkownika danych osobowych tudzież innych poufnych informacji (takich jak hasła). Cyberprzestępca, stosując techniki socjotechniczne, ma na celu zachęcenie użytkownika do skorzystania z usług oferowanych na stronie, do której link załącza, i podanie danych do logowania. Wyróżnia się również „smishing”, w którym do wyłudzeń wykorzystuje się krótkie wiadomości tekstowe (SMS).
Spear Phishing Attacks	Ataki spersonalizowanego wyłudzenia informacji	Bardziej wyrafinowana forma phishingu. Haker posiada informację na temat potencjalnej ofiary, które pozwalają mu na stworzenie scenariusza dopasowanego do jej lub jego sytuacji, przez co prawdopodobieństwo, iż użytkownik w niego uwierzy wzrasta.
Spoofing	Spoofing	Klasa ataków, podczas których wysyłający fałszuje swój adres w celu podszycia się pod użytkownika mającego dostęp do systemu, albo nakłaniania uprawnionego użytkownika do nieprawidłowych zachowań w systemie (poprzez udawanie osoby mu bliskiej lub członka władz). Może przyjąć formę spoofingu telefonicznego.
Distributed Denial Of Service (DDoS)	Rozproszony atak odmowy usług	Ataki blokujące, prowadzone przy jednoczesnym wykorzystaniu wielu źródeł ataku – komputerów połączonych w sieć, zwykle w postaci botnet <sup>a</sup> . Za pomocą sieci komputerów haker wysyła ogromną ilość zapytań lub prób połączeń z systemem, który w rezultacie ulega przeciążeniu i zablokowaniu (w najlepszym wypadku spowolnieniu) dostępu do zasobów.
Denial Of Service (DoS)	Odmowa świadczenia usługi	Od techniki DDoS różni się tym, iż nie jest stosowane rozproszenie źródeł ataku. Cel jest identyczny jak poprzednio - uniemożliwienie lub znaczne spowolnienie dostępu do zasobów uprawnionym podmiotom.

M.G. Cains, L. Flora, D. Taber, Z. King, D.S. Henshel, *Defining Cyber Security and Cyber Security Risk within a Multidisciplinary Context using Expert Elicitation*, 2021, (<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/risa.13687>), dostęp: 27.03.2022 r.

<sup>19</sup> NSC 7298, *op. cit.*



		Typ malware (terminologia angielska)	Typ malware (terminologia polska)	Opis
Malware	Oprogramowanie złośliwe	Spyware	Oprogramowanie szpiegujące	<p>Oprogramowanie instalowane w systemie informatycznym w celu zbierania informacji na temat osób lub organizacji bez ich wiedzy. Obserwują one każdy krok szpiegowanego, mogą tak dowiedzieć się np. o procedurach dostępu do kont bankowych czy odwiedzanych witrynach internetowych.</p> <p>Podtypami spyware są: scumware, adware, stealware, keyloggers (rejestratory klawiszy).</p>
		Trojan Horse	Koń trojański - trojan	<p>Oprogramowanie, które zdawać by się mogło, ma użytkowy charakter jednak posiada również ukryte funkcje szkodliwe (np. szpiegujące). Nie posiada zdolności samoistnej replikacji.</p>
		Ransomware	Ransomware	<p>Rodzaj szkodliwego oprogramowania, powodującego utratę dostępności informacji, za przywrócenie której atakujący żąda od zaatakowanego okupu.</p>
		Virus	Wirus	<p>Fragment kodu programu, przenoszony za pomocą zainfekowanego pliku, zdolny do samodzielnego replikowania się w sieciach komputerowych, stanowiący oprogramowanie złośliwe.</p>

		Worm	Robak	Robaki działają podobnie jak wirusy, jednak nie potrzebują tzw. nosicieli, czyli zainfekowanych plików, również potrafią się samodzielnie kopiować.
		Scareware	Scareware	Rodzaj złośliwego oprogramowania generującego fałszywe komunikaty o zagrożeniu systemu i składające atakowanego do zainstalowania oprogramowania przeciwdziałającego temu pozornemu zagrożeniu, które w istocie jest <i>malware</i> 'm.
		Złośliwe oprogramowanie jest ulepszane każdego dnia, gwarantując mu łatwiejsze rozpowszechnianie, bądź dopasowanie do ofiary oraz techniki maskowania go w systemie.		

<sup>a</sup> Sieć składająca się z komputerów zainfekowanych oprogramowaniem złośliwym (tzw. *zombi*) wykonujących polecenia i działających na rzecz nieuprawnionej osoby, zwykle hakera.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Słownik kluczowych pojęć z zakresu cyberbezpieczeństwa* (NSC 7298 wer. 1.0), Warszawa, 2021, pełnomocnik rządu ds. Cyberbezpieczeństwa, s. 94, 178, 196, 209, 228 - 229, 230, 247, 252, 255.

Podanej klasyfikacji nie można uznać za wyczerpującą, bez wątplenia można wyróżnić wiele innych rodzajów cyberzagrożeń, szczególnie biorąc pod uwagę ich dynamiczny rozwój. Nie można też stwierdzić, iż atak ogranicza się do zastosowania jednego rodzaju techniki. Przewodzący często łączą różne formy ze sobą np. atak *DoS/DDoS* może być połączony z rozsyłaniem złośliwego oprogramowania (*malware*).

W powszechnym mniemaniu atakujący system firmy funkcjonuje jako osoba trzecia, spoza tego przedsiębiorstwa. Trzeba mieć jednak na uwadze, iż źródłem ataku może być pracownik firmy, który umyślnie działa na jej niekorzyść (np. wykrada dane finansowe klientów). Takie ataki były bardziej powszechne w latach ubiegłych (2018<sup>20</sup> i wcześniej<sup>21</sup>), gdy nie

<sup>20</sup> PwC, *Cyber-ruletka po polsku. Dlaczego firmy w walce z cyberprzestępcami liczą na szczęście*, 2018, (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/publikacje/2018/cyber-ruletka-po-polsku-raport-pwc-gsiss-2018.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 7.

<sup>21</sup> PwC, *W obronie cyfrowych granic*, 2016, (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/raport-pwc-gsiss-cyberzagrozenia-2016.pdf>), dostęp: 28.02.22, s. 10.

przywiązywano odpowiedniej uwagi monitorowaniu zachowań pracowników (w 2015 jedynie 30% polskich firm sprawdzała co robią osoby tam zatrudnione<sup>22</sup>). Aktualnie wskazuje się na następującą zależność: ataki zewnętrzne powodują największe koszty, natomiast najczęstsze są wewnątrz pomyłki (błędy ludzkie)<sup>23</sup>.

Na podstawie tabeli 4.2. można zauważyć, że do najczęściej spotykanych zarówno w Polsce<sup>24</sup> jak i na świecie<sup>25,26,27</sup> rodzajów zagrożeń można zaliczyć: malware (szczególnie wzrasta znaczenie *ransomware*<sup>28,29,30</sup>), phishing i ataki DDoS/DoS. Co więcej, jak wynika z raportu *The Changing Face of Cyber Claims 2021*, ataki z użyciem złośliwego oprogramowania odpowiadały za 80 proc. szkód cybernetycznych zgłoszonych w Europie kontynentalnej w 2020 roku<sup>31</sup>.

**Tabela 4.2. Klasyfikacja typów zagrożeń według częstotliwości i powodowanego kosztu**

Kryterium częstotliwości	Kryterium kosztu
1. Phishing	1. Malware – ransomware
2. Malware - ransomware	2. Phishing
3. DoS/DDoS	3. DoS/DDoS

Źródło: zaczerpnięte z EIOPA, *Cyber risk for insurers – challenges and opportunities*, 2019, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities\\_enf](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities_enf)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 12.

#### 4.2.3 Skala i charakterystyka zjawiska cyberprzestępczości

Analizując liczbę incydentów związanych z cyberbezpieczeństwem należy pamiętać, iż wiele z nich nadal pozostaje niezauważonych lub ich wykrycie zajmuje dużo czasu. Jak

<sup>22</sup> PwC, *W obronie...*, op. cit., s. 11.

<sup>23</sup> AGCS, *Managing...*, op. cit., s. 2.

<sup>24</sup> KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. COVID-19 przyspiesza cyfryzację firm*, 2021, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2021/04/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-2020-covid-19-przyspiesza-cyfryzacje-firm.html>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>25</sup> ENISA, *ENISA THREAT LANDSCAPE 2021*, 2021, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-2021>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>26</sup> CERT NASK, *Raport roczny z działalności CERT Polska*, 2020, ([https://cert.pl/uploads/docs/Raport\\_CP\\_2020.pdf#page=12](https://cert.pl/uploads/docs/Raport_CP_2020.pdf#page=12)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 13.

<sup>27</sup> ENISA, *Przegląd roczny*, 2020, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/report-files/ETL-translations/pl/etl2020-a-year-in-review-ebook-en-pl.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 7.

<sup>28</sup> Marsh, Microsoft, Kivu, CMS, op. cit., s. 2.

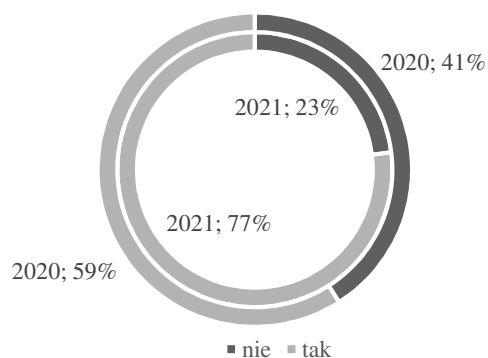
<sup>29</sup> AGCS, *Managing...*, op. cit., s. 2.

<sup>30</sup> Sonicwall, *Sonicwall cyber threat report. Cyber threat intelligence for navigating business reality*, 2021, ([https://www.techdata.com/techsolutions/security/files/sonicwall/SonicWall\\_Cyber-Threat-Report-2021.pdf](https://www.techdata.com/techsolutions/security/files/sonicwall/SonicWall_Cyber-Threat-Report-2021.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 35.

<sup>31</sup> Marsh, Microsoft, Kivu, CMS, op. cit. s. 2.

zaznaczono w raporcie ENISA z 2020 potrzeba średnio 6 miesięcy, by wykryć naruszenie bezpieczeństwa danych<sup>32</sup>.

Większość z badań statystycznych wskazuje tendencję wzrostową ilości cyberataków<sup>33</sup> jak i innych naruszeń bezpieczeństwa<sup>34</sup> na przestrzeni lat<sup>35,36</sup>. Negatywny wpływ na cyberbezpie-



czeństwo miała z pewnością pandemia COVID-19, która przyspieszyła transformację cyfrową społeczeństwa i przedsiębiorstw. Okazała się ona dla wielu wyzwaniem w zapewnieniu odpowiedniej ochrony użytkowników oraz przechowywanych danych – zwiększyła podatność na ataki, obluźowała zabezpieczenia systemu<sup>37,38,39</sup>. Jak widać na wykresie kołowym (rysunek 4.1.), coraz więcej osób odpowiedzialnych w firmach za cyberbezpieczeństwo dostrzegło zwiększoną częstotliwość ataków cybernetycznych w 2021 roku (w porównaniu do roku poprzedniego).

**Rysunek 4.1. Rezultat ankiety przeprowadzonej przez firmę Ernst & Young na grupie dyrektorów ds. cyberbezpieczeństwa zapytanych o to, czy dostrzegają wzrost liczby ataków w ostatnich 12 miesiącach**

<sup>32</sup> ENISA, *Najważniejsze incydenty w UE i na świecie, 2020*, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/report-files/ETL-translations/pl/etl2020-incidents-ebook-en-pl.pdf>), dostęp: 05.03.2022 r. s. 9.

<sup>33</sup> Check Point Research, *Raport Bezpieczeństwa 2022, 2022*, (<https://research.checkpoint.com/2022/2022-security-report-software-vendors-saw-146-increase-in-cyber-attacks-in-2021-marking-largest-year-on-year-growth/>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>34</sup> AGCS, *Managing...*, *op. cit.*, s. 2.

<sup>35</sup> CERT NASK, *op. cit.*, s. 13.

<sup>36</sup> CSIRT GOV, *Raport o stanie bezpieczeństwa cyberprzestrzeni RP w 2020 roku, 2021*, (<https://csirt.gov.pl/cer/publikacje/raporty-o-stanie-bezpi/974,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa-cyberprze-strzeni-RP-w-2020-roku.html>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 11.

<sup>37</sup> ENISA *THREAT LANDSCAPE ...*, s. 4.

<sup>38</sup> AGCS, *Managing ...*, *op. cit.*, s. 4.

<sup>39</sup> Ernst & Young, *Cybersecurity: how do you rise above the waves of a perfect storm? EY Global Information Security Survey 2021, 2021*, ([https://www.ey.com/en\\_vn/ey-global-information-security-survey-2021](https://www.ey.com/en_vn/ey-global-information-security-survey-2021)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 6.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ernst & Young, *Cybersecurity: how do you rise above the waves of a perfect storm? EY Global Information Security Survey 2021*, , 2021, ([https://www.ey.com/en\\_vn/ey-global-information-security-survey-2021](https://www.ey.com/en_vn/ey-global-information-security-survey-2021)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 6.

Pandemia skutkowała przeniesieniem części lub całości działalności do Internetu, w tym zmianę trybu pracy na zdalny. Na cyberataki były szczególnie wrażliwe podmioty, które nie były gotowe na tego typu przemianę tzn. nie posiadały odpowiednio ukształtowanej infrastruktury zabezpieczeń z zakresu IT, czy też nie przeszkoliły pracowników w kwestiach cyberbezpieczeństwa. To też było przyczyną wzrostu częstotliwości ataków, wywołanych ludzkim błędem (zarówno zwykłych użytkowników systemu, nie przykładających odpowiedniej staranności w przestrzeganiu zasad bezpieczeństwa jak i niedociągnięć profesjonalistów odpowiedzialnych za infrastrukturę zabezpieczeń – błędy konfiguracyjne) w 2020 i 2021 roku. Pomimo upływu czasu, w 2021 roku wciąż tylko 40% firm zadeklarowało posiadanie odpowiednich strategii pracy zdalnej, natomiast 36% sądzi, że posiada odpowiedni poziom gotowości w zakresie bezpieczeństwa danych<sup>40</sup>.

Jeżeli chodzi o kwotę strat spowodowanych cyberprzestępczością, konkretne kwoty różnią się w obrębie różnych badań. Tendencja jest jednak wyraźna - straty te są coraz większe<sup>41,42,43</sup>. W 2018 w Polsce 44% podmiotów badanych przez firmę PwC odniosło takowe straty<sup>44</sup>. Firma McAfee oraz organizacja CSIS<sup>45</sup> oszacowały, że w 2020 roku światowa gospodarka była narażona na utratę ok. 945 mld dolarów amerykańskich z powodu cyberprzestępczości (wzrost o ponad połowę w porównaniu z rokiem 2018)<sup>46</sup>.

**Tabela 4.3. Sektory najczęściej atakowane przez cyberprzestępców**

Świat	Polska
administracja publiczna dostawcy usług cyfrowych	media sektor finansowy

<sup>40</sup> AON, *Balancing risk and opportunity through better decisions*, 2021, ([https://www.aon.com/2021-cyber-security-risk-report?utm\\_source=region&utm\\_medium=EMEA&utm\\_campaign=2021-cyber-security-risk-report](https://www.aon.com/2021-cyber-security-risk-report?utm_source=region&utm_medium=EMEA&utm_campaign=2021-cyber-security-risk-report)), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>41</sup> McAfee & CSIS, *New McAfee Report Estimates Global Cybercrime Losses to Exceed \$1 Trillion*, 2020, (<https://ir.mcafee.com/news-releases/news-release-details/new-mcafee-report-estimates-global-cybercrime-losses-exceed-1/>) dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>42</sup> J. Johnson, *Average cost per data breach in the United States 2006-2020*, 2021, (<https://www.statista.com/statistics/273575/average-organizational-cost-incurred-by-a-data-breach/>) dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>43</sup> S. Morgan, *Cybercrime To Cost The World \$10.5 Trillion Annually By 2025 Cybersecurity Ventures*; 2020. (<https://cybersecurityventures.com/cybercrime-damage-costs-10-trillion-by-2025/>) dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>44</sup> PwC, *Cyber-ruletka ...*, *op. cit.*, s. 5.

<sup>45</sup> The Center of Strategic and International Studies

<sup>46</sup> McAfee & CSIS, *op. cit.*

sektor publiczny służba zdrowia sektor finansowy transport edukacja, sektor badawczy	handel hurtowy i detaliczny infrastruktura cyfrowa osoby fizyczne poczta i usługi kurierskie administracja publiczna
--	--

<sup>a</sup> Zaczynając od sektora najczęściej dotykanego atakiem, kolejno.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ENISA, *ENISA THREAT LANDSCAPE 2021*, 2021, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-2021>), dostęp: 28.02.2022 r, s. 13., J. Johnson, *Cyber espionage: most targeted industries 2020*, 2021, (<https://www.statista.com/statistics/221293/cyber-crime-target-industries/>), dostęp: 28.02.2022 r. oraz CERT NASK, *Raport roczny z działalności CERT Polska, 2020*, ([https://cert.pl/uploads/docs/Raport\\_CP\\_2020.pdf#page=12](https://cert.pl/uploads/docs/Raport_CP_2020.pdf#page=12)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 26.

Tabela 4.3. przedstawia istotne różnicę w sektorach atakowanych przez hakerów w Polsce w porównaniu do tendencji światowych. Warto zaznaczyć, że w naszym kraju odnotowuje się zdecydowanie mniej ataków na służbę zdrowia (ok. 1% zaobserwowanych incydentów) oraz transport (niepełna 0,3%), większe znaczenie mają natomiast ataki skierowane w media, handel, czy osoby fizyczne.

Trendem, który jest zauważalny w obszarze cyberprzestępczości jest „komercjalizacja” cyberataków. Polega ona na tym, że przestępcy sprzedają opracowane przez nich oprogramowanie złośliwe innym, przez co zaawansowane narzędzia cyberataków są łatwiejsze do zdobycia<sup>47,48</sup>. Jest to jeden z wielu czynników upowszechniających tego rodzaju przestępczość, zaraz obok anonimowości i względnie niskim odsetku złapanych sprawców ataku.

Głównym celem cyberataków jest niemalże zawsze osiągnięcie zysku. Oprócz korzyści finansowych cyberprzestępcy swoją działalność motywują chęcią pozyskania następujących zasobów<sup>49</sup>:

- wartości niematerialnych przedsiębiorstwa, tajemnic handlowych (patenty, itp.);
- tajemnic państwowych, wojskowych;
- infrastruktury serwerowej – jej przejęcie ma na celu wykorzystanie na własną korzyść (np. wydobycia kryptowalut – tzw. *cryptojacking*);
- danych uwierzytelniających – aby uzyskać dostęp do systemu, danych w nim zawartych bądź podszyć się za innego użytkownika systemu.

<sup>47</sup> AGCS, *Managing ...*, op. cit., s. 6.

<sup>48</sup> W ramach omawianego problemu można natknąć się na sformułowania typu Phishing-as-a-Service (w skrócie PhaaS) itp..

<sup>49</sup> *Najważniejsze incydenty ...*, op. cit., s. 15.

Atak może być również zdeterminowany czynnikami takimi jak chęć rozwoju umiejętności hakowania czy zemsty na podmiocie, który zdaniem hakera wyrządził mu krzywdę. Dla niektórych atak hakerski będzie dobrym kanałem rozprzestrzeniania propagandy politycznej, dezinformacji. Przez niską skuteczność ścigania cyberprzestępców sprawcy dokonują cyberataków nawet dla rozrywki<sup>50</sup>.

### 4.3. Oferta ubezpieczycieli w zakresie ubezpieczeń cybernetycznych

#### 4.3.1 Zakres ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych

Modelowe ubezpieczenie powinno rekompensować wszelkie poniesione w wyniku wypadku straty, którymi w badanym przypadku są negatywne skutki zdarzeń cybernetycznych. Tabela 4.4. przedstawia główne kategorie szkód ponoszonych przez przedsiębiorstwa w wyniku incydentu cybernetycznego.

**Tabela 4.4. Straty odnoszone wskutek ataku cybernetycznego**

Nazwa	Objaśnienie
przerwa w działalności przedsiębiorstwa	przejawia się w postaci utraconych zysków, które firma osiągnęłaby gdyby nie incydent, którym zaatakowano jej systemy (w literaturze anglojęzycznej tzw. Business Interruption), oddzielnie rozważa się również przerwę w działalności przedsiębiorstwa na skutek ataku na naszego kontrahenta (dostawcy, klienta) (tzw. Contingent Business Interruption) (opóźnienie w dostawach czy płatnościach opóźnia inne procesy produkcyjne w firmie niedotkniętej bezpośrednio atakiem)
utrata danych i oprogramowania	kategoria ta obejmuje również powiązane koszty rekonstrukcji i/lub wymiany i/lub reprodukcji danych/oprogramowania które zostało zgubione, zainfekowane, skradzione, usunięte, bądź zaszyfrowane
koszty finansowe	skradzione środki pieniężne, ale także koszty udowodnienia winy podmiotom trzecim
okup lub wymuszenie/szantaż	wymagany przez cyberprzestępców np. za oddanie wykradzionych danych
utrata wartości intelektualnych	wartości intelektualne to będące w posiadaniu przedsiębiorstwa patenty, wzory przemysłowe, znaki towarowe, tajemnice handlowe, itp.
koszty reakcji na incydent	koszty analityków informatycznych, utrzymania reputacji (koszty PRu), notyfikacji o incydencie klientom oraz odpowiednich organów (wymagane np. przez RODO <sup>51</sup> )

<sup>50</sup> G. Strupczewski, *Rola państwa w rozwoju rynku ubezpieczeń cybernetycznych*, wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2020, s. 62.

<sup>51</sup> RODO (Rozporządzenie Ogólne o Ochronie Danych Osobowych) stosowane jest od 25 maja 2018 roku jak w całej Unii Europejskiej (GDPR - General Data Protection Regulation) nakłada na firmy działające na terenie UE obowiązek: informowania władz i klientów o wycieku danych, wcześniejszej zgody klienta na przetwarzanie jego danych osobowych, wyjaśnienia jak i po co będą używane, usunięcia danych na życzenie klienta (tzw. prawo do bycia zapomnianym), powołania inspektora danych osobowych dla firm przetwarzających ich dużą ilość. Z rozporządzeniem związane są również kary za nieprawidłowe zarządzanie danymi.

kompensata naruszenia prywatności klientów lub poufności danych, które powierzono przedsiębiorstwu	odpowiedzialność cywilna ubezpieczonego względem osób trzecich (w tym pracowników) z tytułu naruszenia prywatności (w szczególności przepisów o ochronie danych osobowych) oraz niezapewnienia poufności danych (zwłaszcza informacji handlowych – umów)
koszty naruszenia bezpieczeństwa sieci	kompensata szkód wyrządzonym podmiotom trzecim w związku z przeniknięciem do ich systemu cyberzagrożenia, które wniknęło do sieci przez obserwowane przedsiębiorstwo
straty wizerunkowe	utrata klientów, ich zaufania do firmy
koszty regulacyjne i prawne	koszty ochrony prawnej w związku z wnoszonymi pozwami przeciw przedsiębiorstwu po wystąpieniu incydentu, koszty regulacyjne wynikające z wymagań rządowych/ regulacyjnych w obszarze cyberbezpieczeństwa
grzywny i kary	nałożone na firmę w wyniku przegranego procesu
ochrona prawna	wynagrodzenie prawników
pomoc psychologiczna	pomoc i wsparcie psychologiczne dla ofiary po wydarzeniu cybernetycznym wprowadzającym do obiegu szkodliwe informacje na temat ubezpieczającego bez jego zgody
szkody materialne	uszkodzenie maszyn, infrastruktury technicznej, serwerowni
straty osobowe	ponoszone gdy w wyniku cyberataku pracownik doznał uszczerbku na zdrowiu lub życiu
odpowiedzialność cywilna za działalność medialną	roszczenia osób trzecich, które poniosły szkodę w wyniku działalności multimedialnej ubezpieczonego (zniesławienia, naruszenia praw autorskich, plagiatu, niesłusznego oskarżenia) po np. zhakowaniu konta społecznościowego firmy
straty z tytułu naruszenia bezpieczeństwa płatności	pokrycie kosztów naruszenia standardów PCI związanych z bezpieczeństwem kart płatniczych, a także ponownej certyfikacji - jeśli firma akceptuje płatność kartą

Źródło: opracowanie własne na podstawie CRO Forum, *Concept Paper on a proposed categorisation methodology for cyber risk*, 2016, ([https://www.thecroforum.org/wp-content/uploads/2016/06/ZRH-16-09033-P1\\_CRO\\_Forum\\_Cyber-Risk\\_web-2.pdf](https://www.thecroforum.org/wp-content/uploads/2016/06/ZRH-16-09033-P1_CRO_Forum_Cyber-Risk_web-2.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 20 – 21 oraz G. Strupczewski, *Rola państwa w rozwoju runku ubezpieczeń cybernetycznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2020, s. 87.

Naturalnie istnieją czynniki ograniczające wypłatę odszkodowania przez zakład ubezpieczeń, w tabeli 4.5. przedstawiono najczęściej stosowane wyłączenia zawarte w umowach ubezpieczenia. Czasem wyłączeniu podlegają również tzw. *non-malicious threats*<sup>52</sup>, szkody powstałe w wyniku przerwania połączenia sieciowego, koszty odzyskania danych, dla których nie sporządzano kopii zapasowej, lub niektóre rodzaje zagrożeń (np. *ransomware*).

<sup>52</sup> Pojęcie funkcjonujące w literaturze angielskojęzycznej, jest nieco szersze niż samo określenie błędu ludzkiego, zawiera zarówno je (niepożądane działanie użytkownika, błędna konfiguracja chmury, słabe hasło, nienadzorowane urządzenia, niezabezpieczone dokumenty/informacje), jak i fizyczne katastrofy których skutkiem jest zniszczenie infrastruktury IT (nieumyślne uszkodzenie kabli, utrata połączenia z Internetem, pożar, a także katastrofy naturalne – powódzie, trzęsienia ziemi).



**Tabela 4.5. Typowe wyłączenia stosowane w umowie ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych**

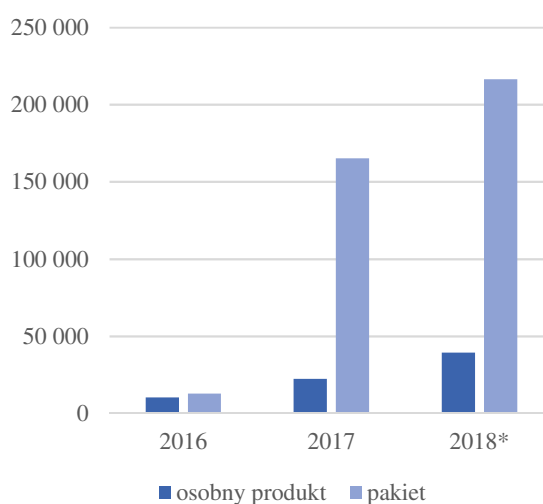
szkody powstałe w wyniku:
działania umyślnego lub braku zachowania należytej staranności
działań wojennych, strajków, zamieszek społecznych, aktów terroryzmu (jeżeli chodzi o cyberterroryzm to już zależy od ubezpieczyciela)
działania energii jądrowej, skażenia radioaktywnego, promieniowania elektromagnetycznego, zanieczyszczenia
awarii, wstrzymania lub zakłócenia w dostawie prądu, mediów, sygnału satelitarnego lub usług telekomunikacyjnych dostarczanych przez zewnętrznych usługodawców, znajdujących się poza bezpośrednią kontrolą operacyjną ubezpieczonego
błędów programistycznych – czyli błędów podczas tworzenia lub rozwoju oprogramowania lub systemu operacyjnego
korzystania z nielegalnego lub nielicencjonowanego oprogramowania (czasem też nieaktualizowanego)
szkody rzeczowej – czyli fizycznego uszkodzenia, utraty lub zniszczenia rzeczy (np. procesorów) w tym utraty możliwości korzystania z tych rzeczy
zajęcia, konfiskaty, żądania wydania, zniszczenia lub uszkodzenia systemu teleinformatycznego w wyniku decyzji lub działań organu administracji publicznej - rządowej lub samorządowej, lub sił zbrojnych jakiegokolwiek państwa
szkody osobowe - związane ze śmiercią, uszkodzeniem ciała, rozstrojem zdrowia
problemy z działaniem infrastruktury osoby trzeciej lub w świadczeniu usług przez osobę trzecią tzw. CBI (Contingent Business Interruption)
pożaru, uderzenia pioruna, wybuchu, działania samolotu, siły uderzenia lub innego zagrożenia naturalnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie poprzednio wymienionych OWU oraz raportu EIOPA, *Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies*, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 18.

### 4.3.2 Rozmiar rynku ubezpieczeń

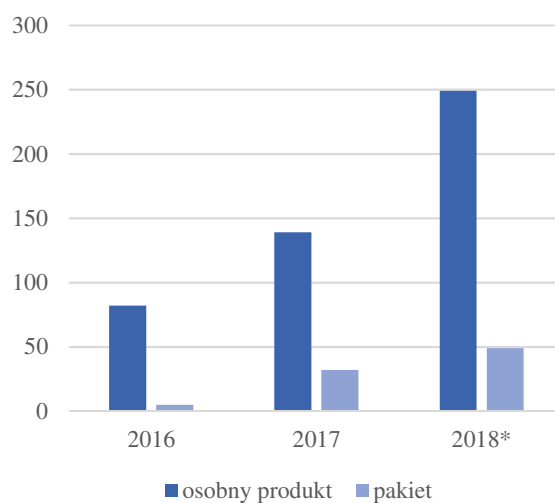
Nowe regulacje, zwiększona świadomość i częstsze występowanie cyberincydentów sprawia że ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych staje się coraz popularniejsze. Na rysunku 4.2. oraz 4.3. zaprezentowano rezultat ankiety Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych przeprowadzonej na 20 grupach ubezpieczeniowych z krajów europejskich<sup>53</sup>.

<sup>53</sup> Przebadano zakłady z następujących krajów: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Niderlandy, Włochy, Norwegia, Hiszpania, Szwecja i Wielka Brytania.



**Rysunek 4.2. Liczba podpisanych umów ubezpieczenia**

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIOPA, Cyber risk for insurers – challenges and opportunities, 2019, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities_en)), dostęp: 28.02.22, s. 17.



**Rysunek 4.3. Składka przypisana brutto (w milionach euro)**

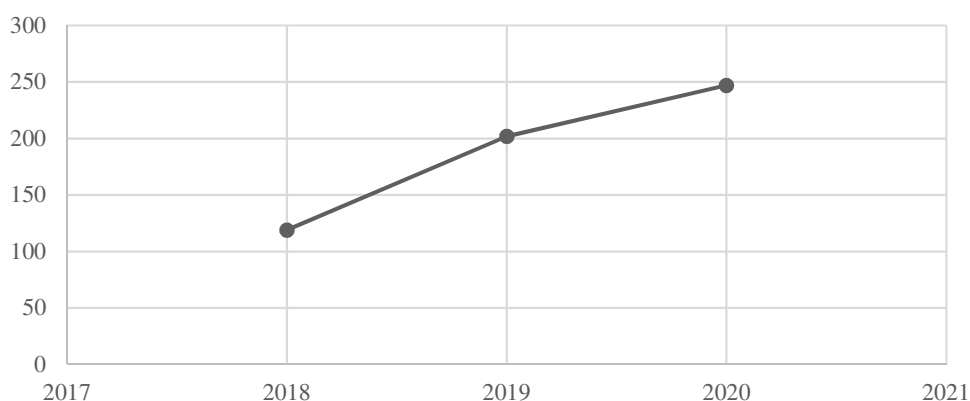
\* przy założeniu że składka przypisana brutto w grupie, która nie miała dostępnych danych za 2018 pozostaje na takim poziomie, jak w roku 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIOPA, Cyber risk for insurers – challenges and opportunities, 2019, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 17.

Jak widać na powyższych wykresach, jeszcze w 2016 liczba ubezpieczeń proponowanych w formie osobnego produktu była na takim samym poziomie co tradycyjnych pakietów poszerzonych o ryzyko cybernetyczne. W następnych latach różnica się powiększyła. Może być to uzasadnione tym, że adaptacja istniejących produktów jest szybsza i prostsza niż tworzenie

nowego, wyspecjalizowanego produktu (aczkolwiek niekoniecznie doskonała pod względem odpowiedniej kalkulacji ryzyka)<sup>54</sup>.

W 2016 roku do AGCS zgłoszono 77 roszczeń z tytułu cyberbezpieczeństwa, a w pierwszych trzech kwartałach 2020 roku wpłynęło już 770 zgłoszeń, a więc już dziesięć razy więcej<sup>55</sup>. Na podstawie przedstawionych danych oraz rysunku 4.4. łatwo zauważyć, że liczba roszczeń wzrasta, podobnie jak liczba cyberincydentów<sup>56</sup>.



#### Rysunek 4.4. Średnia kwartalna liczba roszczeń zgłaszanych do zakładu ubezpieczeń

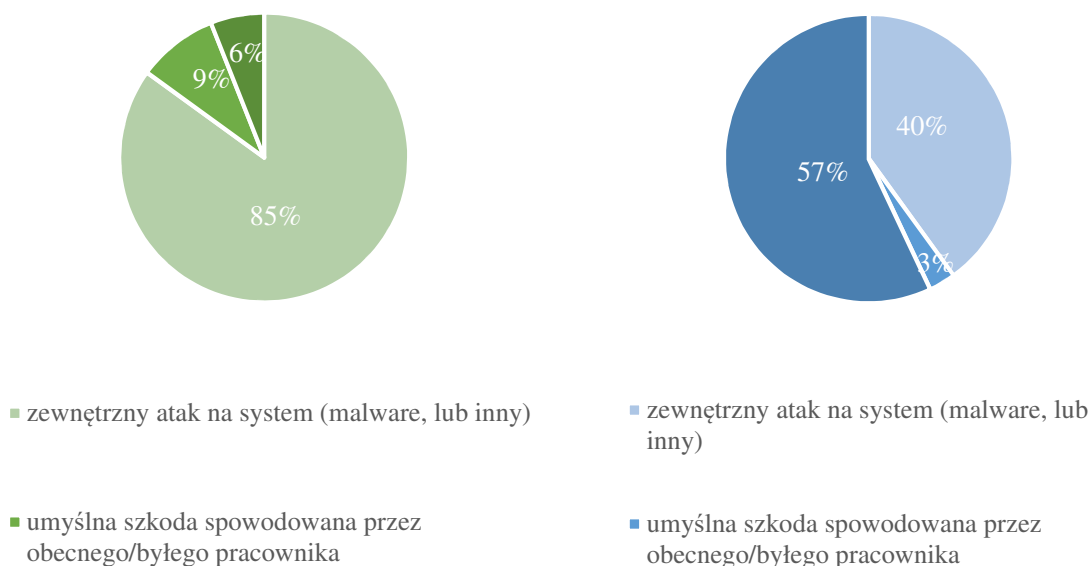
Źródło: zaczerpnięte z AGCS, *Managing the impact of increasing interconnectivity: trends in cyber risk, 2020*, (<https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/AGCS-Cyber-Risk-Trends-2020.pdf>) dostęp: 27.02.2022 r., s. 2.

W celu zrozumienia specyfiki rynku ubezpieczeń cybernetycznych warto przeanalizować roszczenia podmiotów w związku z wystąpieniem wypadku ubezpieczeniowego. Poniższe wykresy (rysunek 4.5.) potwierdzają zaobserwowaną w poprzednim podrozdziale zależność – najczęściej zgłaszaną przyczyną strat jest nieumyślne działanie wewnętrzne, jednak ataki te wyróżniają się z zasady niskim kosztem finansowym ponoszonym przez spółkę. Z kolei najkosztowniejsze w skutkach są zewnętrzne ataki na system, które występują rzadziej.

<sup>54</sup> EIOPA, *Cyber risk for insurers – challenges and opportunities*, 2019 ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities_en)) dostęp: 28.02.2022 r., s. 17.

<sup>55</sup> W całym roku 2020 zebrano 982 zgłoszeń.

<sup>56</sup> W badaniu przeanalizowano 1736 roszczeń ubezpieczeniowych związanych z cyberbezpieczeństwem. Ich wartość opiewała na 660 mln EUR, które dotyczyły AGCS i innych instytucji ubezpieczeniowych w latach 2015-2020.



#### Rysunek 4.5. Przyczyna strat według wartości i ilości roszczeń

Źródło: zaczerpnięte z AGCS, *Managing the impact of increasing interconnectivity: trends in cyber risk, 2020*, (<https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/AGCS-Cyber-Risk-Trends-2020.pdf>), dostęp: 27.02.2022 r., s. 2.

Jako że ubezpieczyciele muszą dopasowywać swoją ofertę do zmieniających się zagrożeń, na obszarze Europy kontynentalnej można wyróżnić następujące trendy<sup>57</sup>:

- gwałtowny wzrost stawek ubezpieczeniowych (czyli cen ochrony)<sup>58,59</sup>;
- zaostrzone warunki, które muszą spełniać podmioty aby uzyskać produkt - ubezpieczenie jest przyznawane firmom o wysokim stopniu zabezpieczenia przed cyberprzestępczością<sup>60</sup>;
- ograniczanie ekspozycji na coraz częstsze przestępstwa związane z ransomware;
- ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, np. wprowadzanie sublimitów ochrony dla cyberryzyk czy zwiększanie udziałów własnych, fransyz<sup>61</sup>;

<sup>57</sup> Marsh, Microsoft, Kivu, CMS, *op. cit.*, s. 1.

<sup>58</sup> S&P Global Ratings, *Cyber Risks In A New Era: Reinsurers Could Unlock The Cyber Insurance Market*, 2021, (<https://www.spglobal.com/ratings/en/research/articles/210929-cyber-risks-in-a-new-era-reinsurers-could-unlock-the-cyber-insurance-market-12118547>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>59</sup> The Geneva Association, *Insuring Hostile Cyber Activity: In search of sustainable solutions*, 2022, (<https://www.genevaassociation.org/research-topics/cyber/insuring-hostile-cyber-activity-search-sustainable-solutions-research-report>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 11.

<sup>60</sup> Marsh, Microsoft, Kivu, CMS, *op. cit.*, s. 1.

<sup>61</sup> R. Skubińska, *Ataki cybernetyczne wyzwaniem dla ubezpieczycieli*, 2021, (<https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/ataki-cybernetyczne-wyzwaniem-dla-ubezpieczycieli/>), dostęp: 28.02.22.

- niskie limity sumy ubezpieczenia – w Polsce ok. 5 mln zł.

Szacuje się, że do 2026 r. wartość światowego rynku cyberubezpieczeń ma wzrosnąć do ok. 28 mld dolarów, co stanowi niemal czterokrotność wyceny z 2020 (był wówczas wart 7 mld dolarów amerykańskich). Trzeba jednak zaznaczyć że badania światowego rynku ubezpieczeń od ryzyk cybernetycznych opiera się w dużej mierze na badaniu rynku amerykańskiego, który jest największym i najlepiej rozwiniętym pod względem tego produktu (obejmował ok. 90% globalnego rynku w 2016<sup>62,63</sup>).

#### 4.3.3 Sposoby kalkulacji ryzyka

Jednym z kryteriów ubezpieczalności ryzyka jest fakt powodowania przez niego szkód, które są mierzalne i definitywne. Ocena strat, na które naraża się zakład ubezpieczeń, zobowiązując się do ochrony przed danym zdarzeniem losowym jest niezbędna do ustalenia ceny takowej ochrony. Kluczowymi czynnikami uwzględnianymi podczas kalkulacji są: rozmiar firmy, sektor w którym działa, zachowanie klientów, doświadczenie/historia strat, suma ubezpieczeniowa, zastosowane zabezpieczenia, procesy IT, zakres oczekiwanej ochrony.

Stosowane przez zakłady ubezpieczeń modele różnią się między sobą, dlatego poziom dopasowania danych teoretycznych, które otrzymaliśmy w wyniku szacunku, do faktycznych może różnić się w obrębie sektora<sup>64</sup>. Wyróżnia się modele ilościowe i jakościowe. W metodach ilościowych, ryzyku nadaje się numeryczną wartość za pomocą specjalnych narzędzi, do których wprowadza się zebrane dane statystyczne o incydentach naruszających bezpieczeństwo. Jednakże, jak w przypadku każdej estymacji statycznej, niereprezentatywna próbka danych może spowodować słabą adekwatność otrzymanych rezultatów.

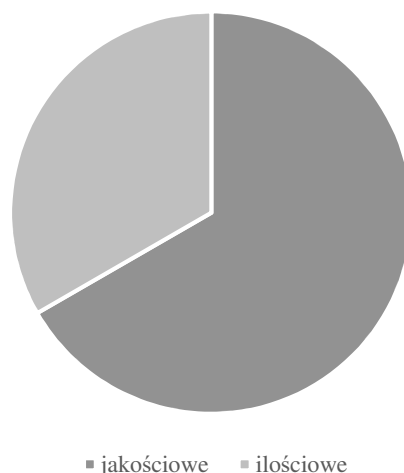
---

<sup>62</sup> PwC, *W obronie...*, *op.cit.*

<sup>63</sup> OECD Publishing, *Enhancing the Role of Insurance in Cyber Risk Management*, 2017, ([https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management\\_9789264282148-en#page64](https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management_9789264282148-en#page64)), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>64</sup> Głównymi różnicami między nimi są: metodologia; typ i liczba parametrów, które zawierają; złożoność modelu; poziom dostosowania modelu do oceny ryzyka cybernetycznego, które niewątpliwie różni się od tradycyjnych.

Techniki jakościowe są bardziej popularne, co zademonstrowano choćby w wyniku badania organizacji EIOPA przywoływanego na rysunku 4.6.<sup>65</sup> Ta powszechność wynika z prostoty i w konsekwencji niższej ceny. Rezultatem oceny jest zakwalifikowanie ryzyka do jednej z kategorii w skali wysokie/ średnie/ niskie, a więc dokładność takiej klasyfikacji jest o wiele słabsza. Ocenę opiera się na odpowiedziach badanej grupy na opracowane przez ekspertów ankiety, kwestionariusze<sup>66</sup>.



**Rysunek 4.6. Użycie poszczególnych modeli szacowania ryzyka do wyceny ochrony ubezpieczeniowej**

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIOPA, Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 15.

Złożony charakter zagrożeń cybernetycznych sam w sobie jest niemałym wyzwaniem. Do tego dołącza trudność w przypisaniu odpowiedzialności za zaistniały incydent, określenie, czy działanie było celowe, czy też nie oraz ustalenie momentu samej szkody (tzw. *triggers*), która pociągałaby zakład ubezpieczeń do odpowiedzialności. Nawet to wyliczenie nie wymienia wszystkich przeszkód, napotykanych przez ubezpieczycieli w związku z tytułowym ubezpieczeniem. Inne obawy wymieniane przez podmioty ubezpieczeniowe przedstawione są w tabeli 4.6., opracowanej na podstawie raportu EIOPA. Problemy ubezpieczycieli zaczynają się już właściwie na samym starcie, podczas wyceny ekspozycji na ryzyko, powiązanej z wyceną swoich usług.

<sup>65</sup> Badaniem objęto europejskie zakłady ubezpieczeń oraz reasekuracyjne w Europie (Szwajcarii, Francji, Włoszech, Niemczech i Wielkiej Brytanii).

<sup>66</sup> L. Ming-Chang, *Information Security Risk Analysis Methods and Research Trends: AHP and Fuzzy Comprehensive Method*, „International Journal of Computer Science & Information Technology” (IJCSIT) 2014, vol.6, No.1, s. 29-45.

**Tabela 4.6. Obawy rynkowe dotyczące ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych wymieniane przez zakłady ubezpieczeń w ramach pytania otwartego**

Nr.	Odpowiedź
1.	zbyt szeroki zakres ochrony, który bierze na siebie ubezpieczyciel
2.	brak zrozumienia ryzyka underwritingowego dla tego typu produktów przez brokerów oraz underwriterów
3.	problemy w poprawnym oszacowaniu ryzyka
4.	brak wykwalifikowanych underwriterów specjalizujących się w obszarze ubezpieczalności ryzyk cybernetycznych
5.	ryzyko wyznaczenia za niskiej ceny (niedoszacowania ryzyka) – który w mojej ocenie może być powiązany z szerokim zakresem ochrony
6.	brak danych historycznych
7.	niewystarczające informacje dotyczące ryzyka
8.	systematyczna natura dotkliwych w skutkach wydarzeń
9.	niepoprawne adresowanie ryzyk <i>non-affirmative</i>
10.	brak zrozumienia przez klientów własnych zagrożeń, na które są narażeni
11.	brak odpowiedniego pokrycia reasekuracji

Źródło: opracowanie własne na podstawie EIOPA, *Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies*, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 22, zaczynając od najczęściej wymienianego (1) do najrzadziej (11).

Jako iż sektor ubezpieczeń od ryzyk cybernetycznych jest względnie młodym, często wymienianą przeszkodą w poprawnej kalkulacji ryzyka jest brak danych historycznych<sup>67</sup>. Powiązanym z nim problemem, ale nie wskazywanym bezpośrednio przez odpowiadających, jest obawa przed pełną transparentnością danych odnoszących się do zdarzeń cybernetycznych, mających miejsce u ubezpieczanego z powodu możliwych implikacji reputacyjnych (utrata zaufania klientów). Stwarza to problem asymetrii informacji, zakłady ubezpieczeń mogą być narażone na ryzyko, o którym nie mają pojęcia. Z drugiej strony, nawet jeśli więcej informacji byłoby dostępnych – pojawia się pytanie jak szybko staną się one bezużyteczne ze względu na dynamiczny rozwój technologii<sup>68</sup>.

<sup>67</sup> European Cyber Security Organisation (ESCO), *Financial services, epayments and insurance sector report. Cyber security for the finance and insurance sector*, 2018, (<https://ecs-org.eu/documents/publications/5fdb25077e039.pdf>), dostęp 28.02.2022 r., s. 11.

<sup>68</sup> Eling M., Wirfs J.H., *Cyber Risk: Too Big to Insure? Risk Transfer Options for a Mercurial Risk Class*, Wydawnictwo Uniwersytetu w St. Gallen, St. Gallen, 2016.

Zaś brak jednoznacznej, spójnej terminologii przysparza kłopotów obu stronom umowy ubezpieczenia. Ubezpieczeni, mogą z tego powodu doświadczyć niemiłej niespodzianki gdy dojdzie do wypadku, który okaże się nieobjętym w ramach ochrony ubezpieczeniowej (problemem tzw. iluzji ubezpieczenia).

W literaturze branżowej funkcjonuje określenie „cichego” ryzyka (ang. *silent* lub *non-affirmative*). Pojęcie to odnosi się do ekspozycji na ryzyko, które nie jest jednoznacznie zawarte ani wykluczone z umowy ubezpieczenia. Takie ryzyko może być zilustrowane zainfekowaniem systemu GPS złośliwym oprogramowaniem, skutkującym wypadkami samochodowymi, bądź innych pojazdów<sup>69</sup>. Powszechnym podejściem do szacunku ekspozycji na „ciche” ryzyka jest budowanie scenariuszy, a następnie wykonywanie tzw. *stress test* istniejących portfolio. Najczęściej używanym scenariuszem jest ryzyko ataku cybernetycznego na obiekty infrastruktury elektroenergetycznej. Kluczowe parametry zawarte w *stress test*ach uwzględniają np. liczbę polis dotkniętych jednym atakiem, szacowany czas naprawy szkody, wpływ ataku na biznes, aktywa na które wpłynęło to zdarzenie, profile geograficzne<sup>70</sup>.

Dywersyfikacja ryzyka jest podstawową zasadą ograniczania zjawiska nagromadzenia większej ilości odszkodowań, do których wypłacenia zmuszony jest ubezpieczyciel w danym momencie. Taki scenariusz określa się mianem akumulacji ryzyka. Każde powiązanie między firmami (ich skorelowanie), czyli np. posiadanie tych samych dostawców usług cyfrowych (powszechnie stosowanych systemów operacyjnych<sup>71</sup>, chmury<sup>72,73</sup> itp.) sprawia, że owe niebezpieczeństwo rośnie. To z kolei może skutkować bankructwami zakładów ubezpieczeń, niebędących w stanie poradzić sobie z taką ilością wypłat.

Zaprezentowane w tym podrozdziale ograniczenia utrudniają poprawną estymację i wycenę ryzyka, które hamuje rozwój rynku ubezpieczeń cybernetycznych<sup>74</sup>. Czynniki

---

<sup>69</sup> EIOPA, *Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies*, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 16.

<sup>70</sup> EIOPA, *Understanding...*, *op. cit.*, s. 19.

<sup>71</sup> Statista Research Department, *Global market share held by operating systems for desktop PCs, from January 2013 to December 2021, 2022*, (<https://www.statista.com/statistics/218089/global-market-share-of-windows-7/>), dostęp: 05.03.2022 r.

<sup>72</sup> AGCS, *Managing ...*, *op. cit.*, s. 4.

<sup>73</sup> The Geneva Association, *Cyber Insurance as a Risk Mitigation Strategy*, 2018, ([https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf\\_public/cyber\\_insurance\\_as\\_a\\_risk\\_mitigation\\_strategy.pdf](https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/cyber_insurance_as_a_risk_mitigation_strategy.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 13.

<sup>74</sup> EIOPA, *Understanding...*, *op.cit*, s. 24.



te wymuszają ostrożne podejście do underwritingu i taryfikacji ubezpieczeń. Jak już wspomniano, sektor powinien podejmować działania zmierzające ku lepszej ocenie ryzyka i kolekcji danych. W tym celu konieczna jest współpraca ubezpieczycieli, stowarzyszeń branżowych, regulatorów, nadzorców i innych podmiotów rynku ubezpieczeniowego i informatycznego. Efektem takiego międzynarodowego dialogu może być stworzenie szerokiej, globalnej bazy danych o zaistniałych cyberincydentach<sup>75</sup>.

#### 4.4. Porównanie ofert ubezpieczycieli na polskim rynku w zakresie ubezpieczenia cybernetycznego

Podpunkt ten ma na celu analizę polskiego rynku ubezpieczeń chroniących przed skutkami incydentów cybernetycznych, a także zobowiązań wynikających z naruszenia przepisów dotyczących prywatności (RODO). Przedmiotem ubezpieczenia w tego typu produkcie mogą być dane znajdujące się w zasobach firmy, jej system komputerowy oraz odpowiedzialność cywilna podmiotu wobec osób trzecich w związku z gromadzeniem, posiadaniem i przetwarzaniem danych oraz funkcjonowaniem jej systemów informatycznych. To objaśnienie jest szczególnie ważne w celu poprawnego rozróżnienia produktu, aby nie mylić go z ubezpieczeniem sprzętu elektronicznego, które niekoniecznie obejmuje dane na nim zawarte i najczęściej dotyczy szkód rzeczowych. Ubezpieczenie cybernetyczne może, ale zazwyczaj nie zawiera tego typu strat.

W obrębie rynku ubezpieczeń od ryzyk cybernetycznych można natrafić na produkty oferowane przez różne zakłady ubezpieczeń. Analizę skupiono na największych zakładach ubezpieczeń z działu II (pierwszych dziesięciu według składki przypisanej brutto), które zaprezentowano w tabeli 4.7.

**Tabela 4.7. Struktura działu II według składki przypisanej brutto (w %)**

Lp.	Zakład ubezpieczeń	2020
1.	PZU SA	29,4%
2.	ERGO HESTIA SA	15,3%
3.	WARTA SA	14,6%
4.	AXA UBEZPIECZENIA SA	4,7%
5.	COMPENSA SA	4,5%

<sup>75</sup> EIOPA, *Cyber Risk for Insurers...*, op. cit., s. 4.

6.	ALLIANZ POLSKA SA	4,1%
7.	GENERALI SA	4,1%
8.	INTERRISK SA	3,1%
9.	UNIQA SA	2,7%
10.	LINK4 SA	2,5%
11.	POZOSTAŁE	14,9%

Źródło: raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń za rok 2020, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/raport-roczny-piu-2020-online/>), dostęp: 28.03.2022 r., s. 139.

W wyniku analizy powyższych podmiotów pod kątem oferowania przez nie osobnego produktu ubezpieczenia cybernetycznego jego występowanie można stwierdzić u czterech z dziesięciu podmiotów (40%), w tym dwóch największych. Tymi podmiotami są: PZU SA, ERGO HESTIA SA, ALLIANZ POLSKA SA oraz GENERALI SA. Omawiany produkt znajduje się także w ofercie mniejszych podmiotów, często zagranicznych, specjalizujących się w tego rodzaju ochronie i tym samym, niemających dużego udziału w rynku (np. Leadenhill, Findia<sup>76</sup>, Colonnade). Zawężenie badania do produktu ubezpieczenia, funkcjonującego na zasadzie oddzielnego artykułu służy ułatwieniu identyfikacji. Może być on również dostarczany na rynek w formie pakietów dla firm<sup>77</sup>.

Na początku tego podrozdziału przedstawiono na jakie straty narażone są przedsiębiorstwa w związku z wystąpieniem cyberincydentu. Z przyczyn praktycznych, wiadomo iż ubezpieczyciele nie są w stanie ochronić firmy przed wszystkimi z tych zagrożeń. Skutkiem tego pewne szkody często nie są uwzględniane w ubezpieczeniu od ryzyk cybernetycznych, co ukazano w tabeli 4.8. Oprócz tego, odpowiedzialność ubezpieczyciela jest ograniczona z góry określoną w umowie sumą, dlatego też w przypadku jej przekroczenia niemożliwym jest pokrycie całości strat.

<sup>76</sup> Findia to polski przedstawiciel CNA Hardy i coverholder Lloyd's.

<sup>77</sup> Jak np. w Warta SA – zawarte jest w ubezpieczeniu członków władz w formie ubezpieczenia kosztów zdarzenia kryzysowego, przy czym określono je jako atak prowadzący do odmowy dostępu (DoS).

**Tabela 4.8. Rodzaje strat pokrywanych przez ubezpieczenie na rynku globalnym**

Zazwyczaj zawarte w umowie ubezpieczenia	Zazwyczaj niebędące w zakresie ochrony ubezpieczeniowej
<ul style="list-style-type: none"> <li>– koszty reakcji na incydent;</li> <li>– koszty ochrony prawnej, porady;</li> <li>– nałożonych kar i grzywien;</li> <li>– kompensaty naruszenia prywatności danych;</li> <li>– utraty danych i/lub oprogramowania;</li> <li>– strat w wyniku zakłócenia/przerwy w działalności przedsiębiorstwa (utrata zysku);</li> <li>– odpowiedzialności medialnej;</li> <li>– okupu<sup>a</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– straty na życiu lub zdrowiu człowieka (w tym pomocy psychologicznej);</li> <li>– kradzieży własności intelektualnej;</li> <li>– straty wizerunkowe;</li> <li>– kradzieży środków finansowych.</li> </ul>

<sup>a</sup> Według OECD zakłady ubezpieczeń w większości pokrywają także straty związane z błędem systemu bezpieczeństwa, inne źródło podaje, że takie kryterium zawarte jest w mniej niż połowie produktów na rynku. Źródło: opracowanie własne na podstawie Cambridge Centre for Risk Studies, Risk Management Solutions, Inc., *Managing cyber insurance accumulation risk*, 2016, (<https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/crs-rms-managing-cyber-insurance-accumulation-risk.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 12 i OECD Publishing, *Enhancing the Role of Insurance in Cyber Risk Management*, 2017, ([https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management\\_9789264282148-en#page64](https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management_9789264282148-en#page64)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 62.

W praktyce, omawiany typ ubezpieczenia, jak już wspomniano, może być oferowany w postaci osobnego produktu lub uzupełnienia istniejących już, tradycyjnych pakietów dla firm. Ogółem, rozwiązania „szyte na miarę”, dostosowane do prowadzonej działalności, są oferowane dużym firmom, a produkt standaryzowany, a tym samym najczęściej tańszy – małym i średnim podmiotom. Zależności te przedstawiono w tabeli 4.9.

**Tabela 4.9. Zróżnicowanie produktu ubezpieczenia cyber z uwagi na rozmiar ubezpieczonego przedsiębiorstwa**

Małe i średnie firmy	Duże korporacje
Produkt standaryzowany, masowy	Dopasowany produkt
Potrzeba lepszego zrozumienia zagrażających ryzyk	Większa świadomość zagrożeń
Outsourcingowane systemy IT	Własne systemy IT, większy budżet na rozwój zabezpieczeń
Tendencja do stosowania w umowach wyłączeń, takich jak kary, szkody fizyczne	

Źródło: zaczerpnięte z EIOPA, *Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies*, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r., s. 10.

Analizując produkty standaryzowane czołowych zakładów ubezpieczeń, działających na polskim rynku, ich zawartość w dużej mierze pokrywa się z sytuacją obserwowaną na rynku światowym (tabela 4.7.)<sup>78</sup>. Zakres ubezpieczenia oferowany przez wspomnianych ubezpieczycieli przedstawia tabela 4.10. Podpunkty nieobjęte w poniższej tabeli nie zawierają się w zakresie odpowiedzialności ubezpieczycieli (np. straty osobowe).

**Tabela 4.10. Zawartość ubezpieczenia oferowanego przez PZU, Allianz, Generali i Ergo Hestię**

Szkody zawarte w umowie każdego z badanych ubezpieczycieli	Szkody zawarte w umowie niektórych zakładów ubezpieczeń
[koszty] przywrócenia, odtworzenia danych utraconych; [koszty] odblokowania dostępu do danych; [koszty] porady prawnej; wydatki na rzecz public relations – ochrony wizerunku firmy; [koszty] notyfikacji klientów wymaganej przez RODO; [koszty] informatyki śledczej; [koszty] kar administracyjnych w związku z RODO; [koszty] naruszenia standardów PCI DDS; [koszty] odpowiedzialności za naruszenie prywatności i zachowanie poufności; [koszty] odpowiedzialności za bezpieczeństwo w sieci; [koszty] odpowiedzialności medialnej; [koszty] postępowania sądowego i kar administracyjnych osób trzecich; utrata zysku, wyższe kosztów działalności <sup>a</sup> .	koszty zakupu nowego sprzętu elektronicznego; szkody wyrządzone na danych w chmurze obliczeniowej; zwrot kosztów zapłaconego okupu; kradzież środków finansowych (zhakowanego konta bankowego i dokonania przelewu).

<sup>a</sup> Istnieją ograniczenia co do długości okresu rekompensaty zysku, maksymalnie to zazwyczaj 3 miesiące.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ogólnych Warunków Ubezpieczenia firm: Generali (CyberRED), PZU S.A. (Ubezpieczenie od Ryzyk Cybernetycznych), STU (Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń) ERGO Hestia S.A., (Ubezpieczenie od Ryzyk Cybernetycznych), TUiR Allianz Polska S.A. (Cyber Protect)

Podobnie jak na całym świecie, przedstawione produkty zawierają liczne ograniczenia takie jak udział własny czy franszyza redukcyjna. Szczegółowe porównanie zawartości omawianego produktu ubezpieczenia oferowanego na polskim rynku przedstawiono w tabeli 4.11. Zakres terytorialny oferowanych produktów obejmuje cały świat.

<sup>78</sup> Zakres odpowiedzialności może różnić się pomiędzy pakietami oferowanymi przez ubezpieczyciela jak ma to miejsce np. w Ergo Hestii.

**Tabela 4.11. Porównanie zakresów wariantów ubezpieczenia cybernetycznego w czterech największych zakładach ubezpieczeniowych działu II**

Zdarzenie cybernetyczne	Ergo He- stia		Al- lianz	PZU	Gene- rali
Atak komputerowy	+	+	+	+	+
Naruszenie bezpieczeństwa danych	-	+	+	-	+
Błąd ludzki	-	+	+	+	-
<b>SEKCJA I (ubezpieczenie danych elektronicznych)</b>					
Przywrócenie danych	+	+	+	+	+
Odtworzenie danych	+	+	+	+	+
Zakup nowego oprogramowania	-	+	+	+	+
Odblokowanie dostępu do danych	+	+	+	+	+
Zakres terytorialny cały świat	+	+	+	+	+
Dane w chmurze obliczeniowej	-	+	+	+	-
<b>SEKCJA II (koszty dodatkowe)</b>					
Porada prawna	+	+	+	+	+
Public relations (ochrona dobrego imienia)	-	+	+	+	+
Notyfikacja klientów (RODO)	+	+	+	+	+
Poszukiwanie sprawcy szkody	-	+	-	+	+
Kary administracyjne (RODO)	+	+	+	+	+
Okup/wymuszenie	-	+	+	+	+ <sup>a</sup>
Zakup nowego sprzętu elektronicznego	-	+	-	-	-
PCI DDS	+	+	+	+	+
<b>SEKCJA III (odpowiedzialność cywilna)</b>					
Odpowiedzialność za naruszenie prywatności i zachowanie poufności (RODO)	+	+	+	+	+
Odpowiedzialność za bezpieczeństwo w sieci	-	+	+	+	+
Informatyka śledcza	-	+	+	+	+
Działalność multimedialna	+	+	+	+	+
Postępowania i kary administracyjne osób trzecich	-	+	+ <sup>b</sup>	+	+

SEKCJA IV (utrata zysku) <sup>c</sup>					
Utrata zysku brutto	-	+	+	+	+
Zwiększone koszty działalności	-	+ <sup>d</sup>	-	+	-
<b>Ograniczenia</b>	sublimity, franszyza redukcyjna (5000zł)		sublimity, udział własny, możliwe franszyzy	Udział własny	sublimity, udział własny

<sup>a</sup> Jeżeli właściwy państwowy organ ścigania uzna to za jedyny, skuteczny sposób rozwiązania problemu oraz po przedłożeniu dokumentu potwierdzającego, że zapłata nastąpiła za uprzednim uzgodnieniem ze wspomnianym organem ścigania.

<sup>b</sup> Tylko w ramach RODO.

<sup>c</sup> Maksymalny okres odszkodowawczy wynosi zazwyczaj 3 miesiące, chyba że umówiono się inaczej.

<sup>d</sup> Tylko niezbędne wydatki, nie obejmuje np. braku kapitału niezbędnego do odtworzenia zniszczonych danych, opłat transportowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ogólnych Warunków Ubezpieczenia firm: Generali (CyberRED), PZU S.A. (Ubezpieczenie od Ryzyk Cybernetycznych, STU (Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń) ERGO Hestia S.A., (Ubezpieczenie od Ryzyk Cybernetycznych), TUIR Allianz Polska S.A. (Cyber Protect)

#### 4.5. Postawy polskich przedsiębiorców wobec cyberryzyka w świetle wyników badań zastanych

Niewątpliwie, z biegiem lat świadomość polskich przedsiębiorstw w zakresie cyberbezpieczeństwa uległa znacznej poprawie. W 2015 30% pracowników firm nie wiedziało nawet, w które obszary angażuje się dyrektor do spraw bezpieczeństwa teleinformatycznego (CISO). Biorąc pod uwagę kryteria bezpieczeństwa informacji jedynie 8% przebadanych firm zakwalifikowano wówczas jako dojrzałe<sup>79,80</sup>. W 2017 ponad połowa spółek (59%) nie zatrudnia kierownika lub dyrektora do spraw bezpieczeństwa.

W 2015 budżety firm przeznaczone na bezpieczeństwo informacji stanowiły w Polsce 10% ogólnego budżetu, w porównaniu do 19% na świecie. Jak widać na rysunku 4.7. ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych posiadało wówczas 8% firm w Polsce i 59% na świecie<sup>81</sup>. W 2018 r.

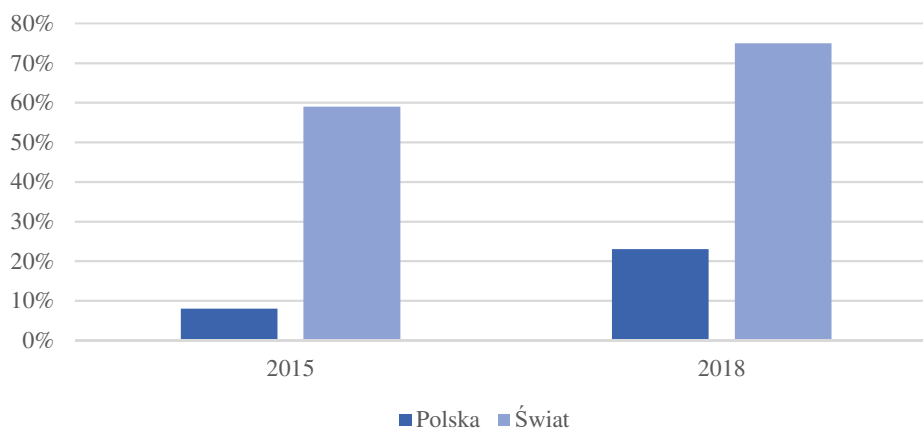
<sup>79</sup> PwC, *Cyber-ruletka...*, op. cit., s. 31.

<sup>80</sup> Wymagania dojrzałości: wdrożone systemy: SIEM, Anty APT, IPS/IDS, SOC; budżet bezpieczeństwa równy min. 10 % wydatków na IT; zespół cybersecurity składający się z min. 2 osób; raportowanie o stanie bezpieczeństwa bezpośrednio do zarządu; utworzone stanowiska dyrektora/ kierownika ds. cyberbezpieczeństwa.

Najbardziej dojrzałe firmy pochodzą z branż sektora finansowego, telekomunikacji, energetyki oraz produkcji przemysłowej, co nie dziwi, jako iż są najbardziej narażone na negatywne skutki cyberataku. Od czasu implementacji dyrektywy NIS były również odgórnie zobowiązane do wprowadzenia odpowiednich rozwiązań bezpieczeństwa.

<sup>81</sup> PwC, *W obronie...*, op. cit., s. 18.

na świecie był to odsetek 75%<sup>82</sup>, a w Polsce 23%<sup>83</sup>. Polskie firmy korzystały także ze wsparcia przy obsłudze cyberataków od innych podmiotów niż zakłady ubezpieczeniowe (27%)<sup>84</sup>.



#### Rysunek 4.7. Odsetek firm, posiadających polisę ubezpieczeniową chroniącą przed skutkami incydentu cybernetycznego w Polsce i na świecie

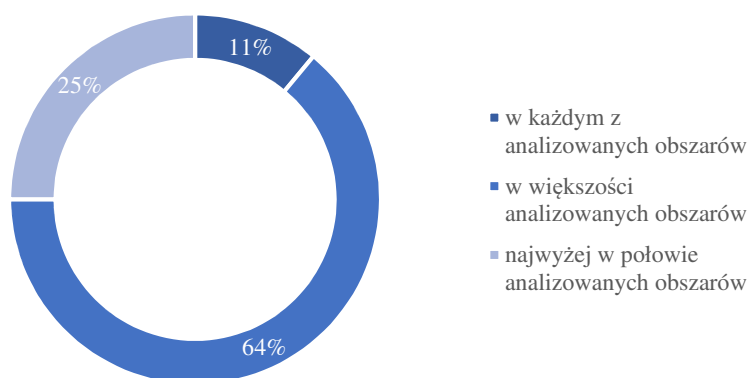
Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Rudden, *Share of organizations with cyber liability insurance worldwide 2011-2018*, 2022, (<https://www.statista.com/statistics/422463/ownership-of-cyber-liability-insurance/>), dostęp: 28.02.22, KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W obronie przed cyberatakami*, 2019, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2019/04/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-obronie-przed-cyberatakami.html>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 18, oraz PwC, *W obronie cyfrowych granic*, 2016, (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/raport-pwc-gsiss-cyberzagrozenia-2016.pdf>), dostęp 28.02.2022 r., s. 18.

Na rysunku 4.7. przedstawiono deklarowaną przez firmy dojrzałość systemu zabezpieczeń. W opinii ankietowanych najlepiej rozwiniętym obszarem jest ochrona przed złośliwym oprogramowaniem oraz zabezpieczenie styku z siecią internetową. Deklarowano również osiągnięcie dojrzałości w kwestii reagowania na incydenty bezpieczeństwa oraz planowania zapewnienia ciągłości działania. Podobnie jak w poprzedniej edycji badania, w najmniejszym stopniu zabezpieczone są działania związane z zarządzaniem bezpieczeństwem urządzeń mobilnych. Programy podnoszenia świadomości pracowników w zakresie bezpieczeństwa zakwalifikowano jako obszary zagrożone ryzykiem niedofinansowania.

<sup>82</sup> J. Rudden, *Share of organizations with cyber liability insurance worldwide 2011-2018*, 2022, (<https://www-statista.com/statistics/422463/ownership-of-cyber-liability-insurance/>), dostęp: 28.02.2022 r.

<sup>83</sup> KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W obronie przed cyberatakami*, 2019, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2019/04/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-obronie-przed-cyberatakami.html>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 18.

<sup>84</sup> *Ibidem*.



**Rysunek 4.8. Dojrzałość obszarów zabezpieczeń polskich firm**

Źródło: KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W kierunku rozwiązań chmurowych.*, 2020, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/06/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-kierunku-rozwiazan-chmurowych.html>), dostęp: 28.02.2022 r.

Bariery w sprawowaniu odpowiedniej ochrony przed atakami w firmach (na podstawie raportów EY, KPMG<sup>85,86</sup> i PwC):

- brak odpowiedniego budżetu, i powiązany z tym pogląd o za wysokiej cenie ubezpieczenia
- brak wykwalifikowanych pracowników, trudności w ich znalezieniu i utrzymaniu w firmie

Co więcej, jak zauważono w badaniu firmy KPMG na problem zbyt małego budżetu najczęściej zwracają uwagę mniejsze firmy, podczas gdy te duże mają trudności w znalezieniu wyspecjalizowanych w tym obszarze pracowników i ich utrzymaniu w firmie<sup>87</sup>. Według najnowszych badań przeważa problem znalezienia odpowiednio wykształconej kadry<sup>88</sup>.

W większości firm temat cyberzagrożeń wciąż nie znajduje się odpowiednio wysoko w agendzie zarządów. W Polsce (58%) jeszcze mniej firm niż na świecie (83%) klasyfikuje cyberbezpieczeństwo jako kluczową kompetencję dla własnej działalności<sup>89</sup>. Połączenie ciągle udoskonalanych technik cyberprzestępczości z zaniedbywaną przez firmy kwestią cyberbezpieczeństwa, sprawia że luka w zabezpieczeniach staje się coraz większa. Osoby odpowiedzialne za cyberbezpieczeństwo już nawet nie kryją, że kwestią czasu jest materializacja

<sup>85</sup> KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. COVID-19 ...*, op. cit.

<sup>86</sup> KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W kierunku rozwiązań chmurowych.*, 2020, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/06/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-kierunku-rozwiazan-chmurowych.html>), dostęp: 28.02.2022 r., s. 18.

<sup>87</sup> KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. COVID-19 ...*, op. cit.

<sup>88</sup> *Ibidem*.

<sup>89</sup> PwC, *Cyber-ruletka...*, op. cit., s. 25.



zagrożeń, czyli strat których można by uniknąć inwestując w zabezpieczenia. 43% ankietowanych przez EY oficerów ds. bezpieczeństwa informacji (CISO) nigdy dotąd nie martwiło się w takim stopniu o zdolność ich firm do odpierania cyberzagrożeń<sup>90</sup>.

Działania firm niestety niejednokrotnie koncentrują się jedynie na wymaganym minimum, na osiągnięciu zgodności z regulacjami prawnymi. Dla ich dobra wprowadzane są nowe przepisy prawa regulujące kwestie cyberbezpieczeństwa, głównie za pośrednictwem UE, zmuszając je do udoskonalania systemu zabezpieczeń<sup>91,92</sup>.

#### 4.6. Podsumowanie

W ostatnich latach polskie przedsiębiorstwa stały się bardziej świadome ryzyk cybernetycznych, jednakże nie brak na rynku podmiotów, które istnienie wspomnianego ryzyka bagatelizują. Niestety brak bardziej aktualnych i publicznie dostępnych raportów o powszechności zawierania polis ubezpieczeniowych w Polsce, tym samym nie jest możliwe uwzględnienie wpływu pandemii na wybór tego rozwiązania. Na bazie badań z lat wcześniejszych zauważalna jest ogromna różnica w powszechności stosowania omawianego produktu ubezpieczenia w polskich firmach w porównaniu do statystyk światowych.

W opracowaniu skupiono się na kwestii zarządzania ryzykiem cybernetycznym za pomocą ubezpieczenia, jednakże rozwiązanie to powinno być ostatnim krokiem w budowaniu bezpieczeństwa cybernetycznego firmy. Nie zastąpi ono podstawowych zabezpieczeń systemu, zwłaszcza, biorąc pod uwagę coraz większe restrykcje ubezpieczycieli podczas procesu akceptacji umów. W części zawierającej omówienie metod kalkulacji ryzyka i problemów napotykanym podczas tego procesu, podkreślono, iż może być ono często niedoszacowane, a wiele podmiotów ostrzega przed zbyt dużą ilością takich produktów w portfelu ubezpieczycieli.

Kierunek działań podejmowanych w celu poprawy cyberbezpieczeństwa sieci wyznacza niejako analiza najczęściej występujących zagrożeń. Jak wskazywano podczas analizy skali cyberprzestępczości, błędy ludzkie są najczęstszymi źródłami zagrożeń. Taki stan rzeczy ma swoje korzyści, gdyż tego typu przyczyny cyberincydentów można łatwo ograniczyć.

---

<sup>90</sup> EY, *op. cit.*, s. 7.

<sup>91</sup> W trakcie procesu legislacyjnego jest nowelizacja UKSC, NIS2 (poszerzająca katalog podmiotów zobowiązanych do zgłaszania incydentów), DORA (Digital Operational Resilience Act).

<sup>92</sup> A. Wachowska, A. Elmerych, *Dyrektywa NIS 2: jakie zmiany wprowadzi dla cyberbezpieczeństwa na rynku wewnętrznym UE?*, 2021, (<https://www.parp.gov.pl/component/content/article/72054:dyrektywa-nis-2-jakie-zmiany-wprowadzi-dla-cyberbezpieczenstwa-na-ryнку-wewnetrznym-ue>), dostęp: 28.02.2022 r.

Budowanie świadomości pracowników, przeprowadzanie odpowiednich szkoleń, nauka wychwytywania podejrzanych wydarzeń w systemie firmy mogłyby wpłynąć na poprawę sytuacji. Skuteczniejszą ochronę firmy zapewnia także monitorowanie najnowszych osiągnięć w zakresie technik ataków hakerskich. Taka ocena aktualnych zagrożeń pozwala przygotować odpowiednią strategię obrony przed wydarzeniami cybernetycznymi.

Europejski rynek ubezpieczeń cybernetycznych jest nadal stosunkowo mały, ale ma duży potencjał wzrostu. W rozwoju zakładom ubezpieczeń w tym obszarze przeszkadza głównie: brak danych historycznych, asymetria informacji, ryzyko kumulacji strat, i trudności w technicznym ustaleniu odpowiedzialności ubezpieczyciela. Owe trudności wynikają z konieczności potwierdzenia losowości wypadku ubezpieczeniowego. Jako iż uszkodzeniu ulegają często wartości niematerialne wycena przedmiotu ubezpieczenia bywa również problematyczna.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Cebula J.J., Young, L.R., *A taxonomy of operational cyber security risks*, Technical Note CMU/SEI-2010-TN-028, Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University, 2010.
- Berdel-Dudzińska M., *Pojęcie cyberprzestrzeni we współczesnym polskim porządku prawnym*, „Przegląd Prawa Publicznego” 2012, nr. 2.
- Eling M., Wirfs J.H., *Cyber Risk: Too Big to Insure? Risk Transfer Options for a Mercurial Risk Class*, wydawnictwo uniwersytetu w St. Gallen, St. Gallen 2016.
- Ming-Chang L., *Information Security Risk Analysis Methods and Research Trends: AHP and Fuzzy Comprehensive Method*, „International Journal of Computer Science & Information Technology” (IJCSIT) 2014, vol.6, nr. 1.
- Strupczewski G., *Defining cyber risk*, „Safety Science” 2021, vol. 135.
- Strupczewski G., *Rola państwa w rozwoju rynku ubezpieczeń cybernetycznych*, wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2020.

### Akty prawne

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego oraz Rady z dnia 6 lipca 2016 w sprawie środków na rzecz wysokiego, wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii Europejskiej (DIRECTIVE (EU) 2016/1148).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).
- Słownik kluczowych pojęć z zakresu cyberbezpieczeństwa* (NSC 7298 wer. 1.0), Warszawa, 2021, pełnomocnik rządu ds. Cyberbezpieczeństwa.
- Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (DZ.U. 2018 poz. 1560 z późn. zm.).

### Źródła internetowe:

- AGCS, *Allianz Risk Barometer*, 2022, (<https://www.agcs.allianz.com/news-and-insights/reports/allianz-risk-barometer.html>), dostęp: 28.02.2022 r.

- AGCS, *Managing the impact of increasing interconnectivity: trends in cyber risk*, 2020, (<https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/AGCS-Cyber-Risk-Trends-2020.pdf>), dostęp: 27.02.2022 r.
- AON, *Balancing risk and opportunity through better decisions*, 2021, ([https://www.aon.com/2021-cyber-security-risk-report?utm\\_source=region&utm\\_medium=EMEA&utm\\_campaign=2021-cyber-security-risk-report](https://www.aon.com/2021-cyber-security-risk-report?utm_source=region&utm_medium=EMEA&utm_campaign=2021-cyber-security-risk-report)), dostęp: 28.02.2022 r.
- Cambridge Centre for Risk Studies, Risk Management Solutions, Inc., *Managing cyber insurance accumulation risk*, 2016 (<https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/crs-rms-managing-cyber-insurance-accumulation-risk.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Check Point Research, *Raport Bezpieczeństwa 2022*, 2022, (<https://research.checkpoint.com/2022/2022-security-report-software-vendors-saw-146-increase-in-cyber-attacks-in-2021-marking-largest-year-on-year-growth/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- CERT NASK, *Raport roczny z działalności CERT Polska*, 2020, ([https://cert.pl/uploads/docs/Raport\\_CP\\_2020.pdf#page=12](https://cert.pl/uploads/docs/Raport_CP_2020.pdf#page=12)), dostęp: 28.02.2022 r.
- Cook S., *Malware statistics and facts for 2022*, 2022 (<https://www.comparitech.com/antivirus/malware-statistics-facts/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- CRO (Chief Risk Officers) Forum, *Concept Paper on a proposed categorisation methodology for cyber risk*, 2016, ([https://www.thecroforum.org/wp-content/uploads/2016/06/ZRH-16-09033-P1\\_CRO\\_Forum\\_Cyber-Risk\\_web-2.pdf](https://www.thecroforum.org/wp-content/uploads/2016/06/ZRH-16-09033-P1_CRO_Forum_Cyber-Risk_web-2.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r.
- CSIRT GOV, *Raport o stanie bezpieczeństwa cyberprzestrzeni RP w 2020 roku*, 2021, (<https://csirt.gov.pl/cer/publikacje/raporty-o-stanie-bezpi/974,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa-cyber-przestrzeni-RP-w-2020-roku.html>), dostęp: 28.02.2022 r.
- EIOPA, *Cyber risk for insurers – challenges and opportunities*, 2019, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities\\_enf](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/cyber-risk-insurers-challenges-and-opportunities_enf)), dostęp: 28.02.2022 r.
- EIOPA, *Understanding Cyber Insurance – A Structured Dialogue with Insurance Companies*, 2018, ([https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/document-library/report/understanding-cyber-insurance-structured-dialogue-insurance-companies_en)), dostęp: 28.02.2022 r.
- ENISA, *ENISA THREAT LANDSCAPE 2021*, 2021, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-2021>), dostęp: 28.02.2022 r.
- ENISA, *Najważniejsze incydenty w UE i na świecie*, 2020, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/report-files/ETL-translations/pl/etl2020-incidents-ebook-en-pl.pdf>), dostęp: 05.03.2022 r.
- ENISA, *Przegląd roczny*, 2020, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/report-files/ETL-translations/pl/etl2020-a-year-in-review-ebook-en-pl.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- ENISA, *Sektorowa i tematyczna analiza zagrożeń*, 2020, (<https://www.enisa.europa.eu/publications/report-files/ETL-translations/pl/etl2020-sectorial-threat-analysis-ebook-en-pl.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Ernst & Young, *Cybersecurity: how do you rise above the waves of a perfect storm? EY Global Information Security Survey 2021*, 2021, ([https://www.ey.com/en\\_vn/ey-global-information-security-survey-2021](https://www.ey.com/en_vn/ey-global-information-security-survey-2021)), dostęp: 28.02.2022 r.
- European Cyber Security Organisation (ESCO), *Financial services, epayments and insurance sector report. Cyber security for the finance and insurance sector*, 2018, (<https://ecs-org.eu/documents/publications/5fdb25077e039.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Financial Stability Forum (FSB), *Cyber Lexicon*, 2018, (<https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P121118-1.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Johnson J., *Average cost per data breach in the United States 2006-2020*, 2021, (<https://www.statista.com/statistics/273575/average-organizational-cost-incurred-by-a-data-breach/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Johnson J., *Cyber espionage: most targeted industries 2020*, 2021, (<https://www.statista.com/statistics/221293/cyber-crime-target-industries/>), dostęp: 28.02.2022 r.

- KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. COVID-19 przyspiesza cyfryzację firm*, 2021, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2021/04/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-2020-covid-19-przyspiesza-cyfryzacje-firm.html>), dostęp: 28.02.2022 r.
- KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W kierunku rozwiązań chmurowych.*, 2020, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/06/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-kierunku-rozwiazan-chmurowych.html>), dostęp: 28.02.2022 r.
- KPMG, *Barometr cyberbezpieczeństwa. W obronie przed cyberatakami*, 2019, (<https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2019/04/raport-barometr-cyberbezpieczenstwa-w-obronie-przed-cyberatakami.html>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Marsh, Microsoft, Kivu, CMS; *The Changing Face of Cyber Claims 2021*, 2021, (<https://www.marsh.com/pl/pl/services/cyber-risk/insights/the-changing-face-of-cyber-claims-2021.html>), dostęp: 28.02.2022 r.
- McAfee & CSIS, *New McAfee Report Estimates Global Cybercrime Losses to Exceed \$1 Trillion*, 2020, (<https://ir.mcafee.com/news-releases/news-release-details/new-mcafee-report-estimates-global-cyber-crime-losses-exceed-1/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Morgan S. „Cybercrime To Cost The World \$10.5 Trillion Annually By 2025 Cybersecurity Ventures”; 2020, (<https://cybersecurityventures.com/cybercrime-damage-costs-10-trillion-by-2025/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- OECD Publishing, *Enhancing the Role of Insurance in Cyber Risk Management*, 2017, ([https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management\\_9789264282148-en#page64](https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/enhancing-the-role-of-insurance-in-cyber-risk-management_9789264282148-en#page64)), dostęp: 28.02.2022 r.
- PwC, *Cyber-ruletka po polsku. Dlaczego firmy w walce z cyberprzestępcami liczą na szczęście*, 2018, (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/publikacje/2018/cyber-ruletka-po-polsku-raport-pwc-gsiss-2018.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- PwC, *Global digital trust insights*, 2022, ([https://www.pwc.com/us/en/services/consulting/cybersecurity-risk-regulatory/library/global-digital-trust-insights.html?WT.mc\\_id=CT1-PL50-DM2-TR1-LS2-ND30-PR5-CN\\_DTI2022-](https://www.pwc.com/us/en/services/consulting/cybersecurity-risk-regulatory/library/global-digital-trust-insights.html?WT.mc_id=CT1-PL50-DM2-TR1-LS2-ND30-PR5-CN_DTI2022-)), dostęp: 28.02.2022 r.
- PwC, *W obronie cyfrowych granic*, 2016, (<https://www.pwc.pl/pl/pdf/raport-pwc-gsiss-cyberzagrozenia-2016.pdf>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Rudden J., *Global cyber insurance market size in 2020, with forecasts from 2021 to 2026*, 2022, (<https://www.statista.com/statistics/1190800/forecast-cyber-insurance-market-size/>), dostęp: 04.03.2022 r.
- Rudden J., *Share of organizations with cyber liability insurance worldwide 2011-2018*, 2022, (<https://www.statista.com/statistics/422463/ownership-of-cyber-liability-insurance/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- S&P Global Ratings, *Cyber Risks In A New Era: Reinsurers Could Unlock The Cyber Insurance Market*, 2021, (<https://www.spglobal.com/ratings/en/research/articles/210929-cyber-risks-in-a-new-era-reinsurers-could-unlock-the-cyber-insurance-market-12118547>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Skubińska R., *Ataki cybernetyczne wyzwaniem dla ubezpieczycieli*, 2021, (<https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/bankowosc/ataki-cybernetyczne-wyzwaniem-dla-ubezpieczycieli/>), dostęp: 28.02.2022 r.
- Sonicwall, *Sonicwall cyber threat report. Cyber threat intelligence for navigating business reality*, 2021, ([https://www.techdata.com/techsolutions/security/files/sonicwall/SonicWall\\_Cyber-Threat-Report-2021.pdf](https://www.techdata.com/techsolutions/security/files/sonicwall/SonicWall_Cyber-Threat-Report-2021.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r.
- Statista Research Department, *Global market share held by operating systems for desktop PCs, from January 2013 to December 2021*, 2022, (<https://www.statista.com/statistics/218089/global-market-share-of-windows-7/>), dostęp: 05.03.2022 r.
- The Geneva Association, *Cyber Insurance as a Risk Mitigation Strategy*, 2018, ([https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf\\_public/cyber\\_insurance\\_as\\_a\\_risk\\_mitigation\\_strategy.pdf](https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/cyber_insurance_as_a_risk_mitigation_strategy.pdf)), dostęp: 28.02.2022 r.

- 
- The Geneva Association, *Insuring Hostile Cyber Activity: In search of sustainable solutions*, 2022, (<https://www.genevaassociation.org/research-topics/cyber/insuring-hostile-cyber-activity-search-sustainable-solutions-research-report>), dostęp: 28.02.2022 r.
- The Geneva Association, *Ten key questions on cyber risk and cyber risk insurance*, 2016, (<https://www.genevaassociation.org/research-topics/cyber-and-innovation/ten-key-questions-cyber-risk-and-cyber-risk-insurance>), dostęp: 27.02.2022 r.
- Wachowska A., Elmerych A., *Dyrektywa NIS 2: jakie zmiany wprowadzi dla cyberbezpieczeństwa na rynku wewnętrznym UE?*, 2021, (<https://www.parp.gov.pl/component/content/article/72054:dyrektywa-nis-2-jakie-zmiany-wprowadzi-dla-cyberbezpieczenstwa-na-rynku-wewnetrznym-ue>), dostęp: 28.02.2022 r.

## Rozdział 5

### Rozwój rynku ubezpieczeń kredytu w Polsce w latach 2003 – 2020

Bartosz Buta<sup>1</sup>

#### 5.1. Wprowadzenie

Polski sektor finansowy stale zmienia się i rozwija. Rynek ubezpieczeń nie pozostaje obojętny na te zmiany i również uczestniczy w procesie zwanym finansjalizacją, oferując coraz to więcej usług zarówno dla klientów detalicznych jak i przedsiębiorstw. Co prawda ubezpieczenia finansowe nie stanowią obecnie istotnej części rynku, a na ich temat powstało dotychczas relatywnie niewiele publikacji, niemniej jednak dla wielu podmiotów są kluczowym elementem prowadzenia działalności. Jedną z grup ubezpieczeń składającą się na ubezpieczenia finansowe są ubezpieczenia kredytu. Znajomość ich istoty oraz ich praktyczne wykorzystanie może poprawić kondycję finansową w zakresie płynności i rentowności przedsiębiorstw. Ubezpieczenia kredytu stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla przedsiębiorstw, które chcą uchronić się przed ryzykiem braku spłaty należności ze strony kontrahentów ustalając zasady kredytowania odbiorców lub same chcą wykluczyć sytuację, w której brak środków na dochowanie wierzytelności doprowadzi do powstawania długów i złej reputacji wśród dostawców. Odpowiednia polityka kredytowa firmy może nie tylko uchronić przedsiębiorstwo przed utratą płynności, ale również poprawić jego wyniki finansowe. Stosowanie odpowiednich narzędzi takich jak ubezpieczenia kredytu może usprawnić wiele procesów w przedsiębiorstwie.

Celem niniejszej pracy jest dokonanie analizy zmian na polskim rynku ubezpieczeń kredytu na przestrzeni ostatnich 17 lat oraz próba odpowiedzi na pytanie, na to jak będzie się on kształtował w przyszłości. W artykule sformułowano hipotezę badawczą stanowiącą, że ubezpieczenia kredytu zajmują niszową pozycję na rynku ubezpieczeń, ale jednocześnie posiadają one duży potencjał do dalszego rozwoju. W celu zweryfikowania hipotezy dokonano przeglądu literatury w postaci publikacji naukowych oraz przeprowadzono krytyczną analizę raportów

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

i sprawozdań organów nadzorujących ten rynek, a także podmiotów zajmujących się tematyką ubezpieczeniową.

## 5.2. Ubezpieczenia kredytu – istota i klasyfikacja

Ubezpieczenia kredytu są jednym z rodzajów ubezpieczeń finansowych, które pokrywają ryzyko niewykonania lub niewłaściwego wykonania zobowiązania umownego, przy czym ochronie podlega tylko interes strony, na rzecz której świadczenie ma być spełnione (wierzyciel)<sup>2</sup>. W wąskim ujęciu w skład ubezpieczeń finansowych wchodzi dwie grupy działu drugiego ubezpieczeń gospodarczych:

Grupa 14. Ubezpieczenia kredytu, w tym:

- 1) ogólnej niewypłacalności;
- 2) kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego.

Grupa 15. Gwarancja ubezpieczeniowa:

- 1) bezpośrednia;
- 2) pośrednia.<sup>3</sup>

Natomiast w ujęciu szerokim funkcjonuje również trzecia grupa:

Grupa 16. Ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych, w tym:

- 1) ryzyka utraty zatrudnienia;
- 2) niewystarczającego dochodu;
- 3) złych warunków atmosferycznych;
- 4) utraty zysków;
- 5) stałych wydatków ogólnych;
- 6) nieprzewidzianych wydatków handlowych;
- 7) utraty wartości rynkowej;
- 8) utraty stałego źródła dochodu;
- 9) pośrednich strat handlowych poza wyżej wymienionymi;
- 10) innych strat finansowych.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> J. Kukielka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2003, s. 18.

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.)

<sup>4</sup> *Ibidem*.

W literaturze częściej spotyka się opracowania, które korzystają z wąskiego ujęcia ubezpieczeń finansowych m.in. ze względu na ogólność grupy 16, w której ciężko znaleźć cechę wspólną z definicją ubezpieczeń finansowych stanowiącą, że dotyczą strat wynikających z niewywiązania się przez kontrahenta z zaciągniętych zobowiązań<sup>5</sup>.

Przed zdefiniowaniem pojęcia ubezpieczenia kredytu należy zdefiniować przedmiot tych ubezpieczeń jakim jest kredyt. Otóż kredyt pieniężny jest zarezerwowanym dla banków określeniem pożyczki pieniężnej, przy której dochodzi do kreacji pieniądza<sup>6</sup>. W innej definicji możemy przeczytać, że kredyt pieniężny jest stosunkiem ekonomicznym, w którym wierzyciel (kredytodawca) daje do dyspozycji dłużnika (kredytobiorcy) określoną ilość środków pieniężnych, z określonym terminem zwrotu i określoną ceną w postaci oprocentowania<sup>7</sup>. Wbrew definicji kredytu pieniężnego nie jest to jedyny „kredyt”, który może podlegać ubezpieczeniu w ramach ubezpieczenia kredytu. Kredyt kupiecki (handlowy) jest potoczną nazwą na sprzedaż z odroczonym terminem płatności, w której dłużnik zobowiązuje się do zapłaty wierzycielowi w późniejszym terminie niż data zawarcia umowy i przekazanie towaru, czy wykonanie usługi. Kredyt w rozumieniu ubezpieczeń odnosi się więc nie tylko do produktu bankowego, ale do wszystkich transakcji kredytowych, w których istnieje rozdział czasowy między terminami wykonania świadczeń przez strony<sup>8</sup>. Zatem ubezpieczenie kredytu sprowadza się do zapewnienia przez zakład ubezpieczeniowy pokrycia strat majątkowych, wywołanych u kredytodawców, z powodu nieotrzymania od kredytobiorców w sytuacjach określonych w umowie ubezpieczenia należności za udzielony kredyt<sup>9</sup>.

Ubezpieczenia kredytu można podzielić na kryteria, które przedstawia tabela 5.1.

**Tabela 5.1. Klasyfikacja ubezpieczeń kredytu**

Kryterium	Klasyfikacja
Długość trwania kredytu	– Kredyt krótkoterminowy – Kredyt średnioterminowy – Kredyt długoterminowy
Forma (rodzaj) polisy	– W formie polisy obrotowej

<sup>5</sup> J. Kukielka, D. Poniewierka, *op. cit.*, s. 21.

<sup>6</sup> S. Owsiak, *Finanse*, Polskie wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa 2015, s. 79.

<sup>7</sup> M. Wiatr, P. Niedziółka, *Bankowość korporacyjna*. [w:] *Świat bankowości*, red. M. Zalewska, Difin SA, Warszawa 2018, s. 154.

<sup>8</sup> Kukielka J., Poniewierka D., *op. cit.*, s. 20.

<sup>9</sup> J. Lisowski, *Ubezpieczenia kredytu*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmieleniec, C.H.Beck, Warszawa 2016



	– W formie polisy indywidualnej
Forma kredytu	– Kredyt dostawcy – Kredyt odbiorcy
Geograficzne pochodzenie kredytobiorcy	– Krajowe (domestic, home) – Zagraniczne (export) – Mieszane (łącznie) (comprehensive)
Liczba ubezpieczanych (ryzyka)	– Pojedynczy odbiorcy (specific account insurance, one risk or debtor policy) – Najwięksi pojedynczy odbiorcy (top 10, top 20) – Część obrotu według określonego kryterium – Cały obrót (whole turnover policy)
Metoda naliczania składki	– Z dołu na podstawie obrotu kredytowego (turnover basis) – Z góry (stała) (fixed basis)
Moment wysłania towarów	– Ryzyko produkcji (przekredytowane) – Ryzyko kredytu
Możliwość pomocy publicznej/OECD/KE/Unia Berneńska	– Ryzyko rynkowe – Ryzyko nierynkowe
Podmiot ubezpieczający	– Dostawcy – Odbiorcy na rzecz dostawcy
Podmiot ubezpieczony (korzystający z ochrony)	– Dostawcy – Kredytodawcy (np. jednostka finansująca dostawcę)
Przyczyny powstania ryzyka	– Od ryzyka handlowe – Od ryzyka niehandlowego
Rodzaj odbiorcy (kontrahenta)	– Odbiorcy prywatni – Odbiorcy publiczni
Rodzaje limitów	– Na bazie limitów nazwanych – Na bazie limitów nienazwanych (automatycznych) – Na bazie limitów mieszanych
Rodzaje pokrycia	– Proporcjonalne (relacja udziału własnego do pokrycia ubezpieczyciela) – Nieproporcjonalne: Nadwyżka szkodowości (excess of loss insurance) Szkody katastroficzne (catastrophe insurance) Dodatkowe pokrycie ponad limity ustanowione przez tego samego lub innego ubezpieczyciela (top-up cover)
Ubezpieczany produkt	– W pełni krajowy produkt (100%) – Przeważająco krajowy produkt (ponad 50%)

	– „Wsad” krajowy w obcym kontrakcie eksportowym
Wielkość dostawcy	– Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) – Duże przedsiębiorstwa – Globalne przedsiębiorstwa

Źródło: J. Lisowski, *Ubezpieczenia kredytu*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmieleniec, C.H.Beck, Warszawa 2016

Jak można zauważyć spektrum przedmiotu ubezpieczeń kredytu jak i podmiotów, które i na rzecz których są zawierane ubezpieczenia jest bardzo szerokie. Jest to jeden z powodów, dla których należy rozróżnić ubezpieczenia finansowe od reszty ubezpieczeń. O ile każde ubezpieczenie jest nieco inne, grupa ubezpieczeń finansowych posiada wyjątkowo wiele różnic, z których najistotniejsze to: wynik działalności ubezpieczeniowej jest mocno skorelowany z cyklem koniunkturalnym, praktycznie każda umowa jest zindywidualizowana do potrzeb klienta, ubezpieczyciel stale monitoruje umowę ubezpieczenia, regres ubezpieczeniowy jest zasadą<sup>10</sup>.

Na zaistnienie szkody w ubezpieczeniach kredytu wpływa szereg ryzyk, do których poza wymienionymi w Tabeli 5.1 można zaliczyć:

- ryzyko polityczne,
- ryzyko społeczne,
- ryzyko katastroficzne,
- ryzyko aktów terroru,
- ryzyko kursowe,
- ryzyko wydatków handlowych i pośrednie,
- ryzyko inwestycji<sup>11</sup>.

Nie sposób jest wypisać wszystkich ryzyk, które towarzyszą transakcjom kredytowym, natomiast możliwe jest pogrupowanie części z nich. Z tego powodu w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw kluczowe jest określenie polityki kredytowej zarówno wobec odbiorców jak i korzystanie z usług dostawców z odpowiednią polityką kredytową dla prowadzonej działalności gospodarczej. Związane z tym jest ustalenie długości okresu kredytowego, oceny wiarygodności kredytowej, polityki windykowania należności i wielkości opustów<sup>12</sup>. Ubezpieczenia

<sup>10</sup> J. Kukiełka, D. Poniewierka, *op. cit.*, s. 40-42.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 265-270

<sup>12</sup> J. Czekał, Z. Dressler, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1998, s. 146.

kredytu, często pomijane w zarządzaniu kapitałem obrotowym mogą pomóc w maksymalizacji zysku i wartości przedsiębiorstwa, które to są głównymi celami w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Ubezpieczenia finansowe (w tym ubezpieczenie kredytu) traktowane są jako ważny instrument zarządzania finansami przedsiębiorstwa, ponieważ dotyczą nie tylko ochrony ubezpieczeniowej na wypadek wystąpienia niekorzystnego typu zdarzeń, ale pełnią również funkcję doradczą w momencie przyjmowania do ubezpieczenia danego ryzyka przez ubezpieczyciela, który przeprowadza analizę różnego rodzaju czynników (faktorów) tego ryzyka i powiadamia o tym klienta<sup>13</sup>. Z uwagi na dużą synergię popytową pomiędzy bankiem a zakładami ubezpieczeniowym powstało określenie bancassurance, które opisuje współpracę banków z towarzystwami mającą za zadanie oferowanie dla wspólnych klientów produktów bankowych i ubezpieczeniowych<sup>14</sup>. Dodatkowo takie aspekty jak przejmowanie ryzyka finansowego (głównie kredytowego) oraz transferowanie ryzyka ubezpieczeniowego, zacieśniają więź między bankami i zakładami ubezpieczeń przyczyniając się do obniżania kosztów pozyskania kapitału i zwiększa popyt na inne usługi finansowe<sup>15</sup>. W 2020 roku udział bancassurance w składce ubezpieczeń życiowych wyniósł 17,7%<sup>16</sup>.

### 5.3. Analiza rynku ubezpieczeń kredytu w Polsce

Pomimo długiej historii ubezpieczeń tego typu w Europie i na świecie, na polskim rynku ubezpieczeń pierwsza firma zajmująca się ubezpieczeniami kredytu pojawiła się w dopiero w 1957 roku<sup>17</sup>. Od tego czasu po wielu zmianach w 2020 roku na rynek ubezpieczeń w Polsce składało się 59 zakładów ubezpieczeń, z których 26 zakładów funkcjonowało w Dziale I, a 33 w Dziale II. Z najnowszej analizy statystycznej GUSu „Polski rynek ubezpieczeniowy 2018” wartość aktywów zakładów ubezpieczeń wyniosła 192,1 mld zł i spadła o 2,3% w porównaniu z poprzednim rokiem. Aktywa te stanowiły 7,2% aktywów rynku finansowego<sup>18</sup>. Stosunkowo

<sup>13</sup> A. Grzebieniak, *Ubezpieczenia finansowe*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, red. E. Kucka, Olsztyn 2009, s. 255.

<sup>14</sup> J. Gwizdała, *Rozwój bancassurance w Polsce w latach 2007-2009*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2010, nr 3.

<sup>15</sup> T. Bednarczyk, *Sektor ubezpieczeń a rozwój systemu finansowego*, „Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2011, nr 175, s. 27.

<sup>16</sup> *Ubezpieczenia w liczbach 2020* PIU 2021

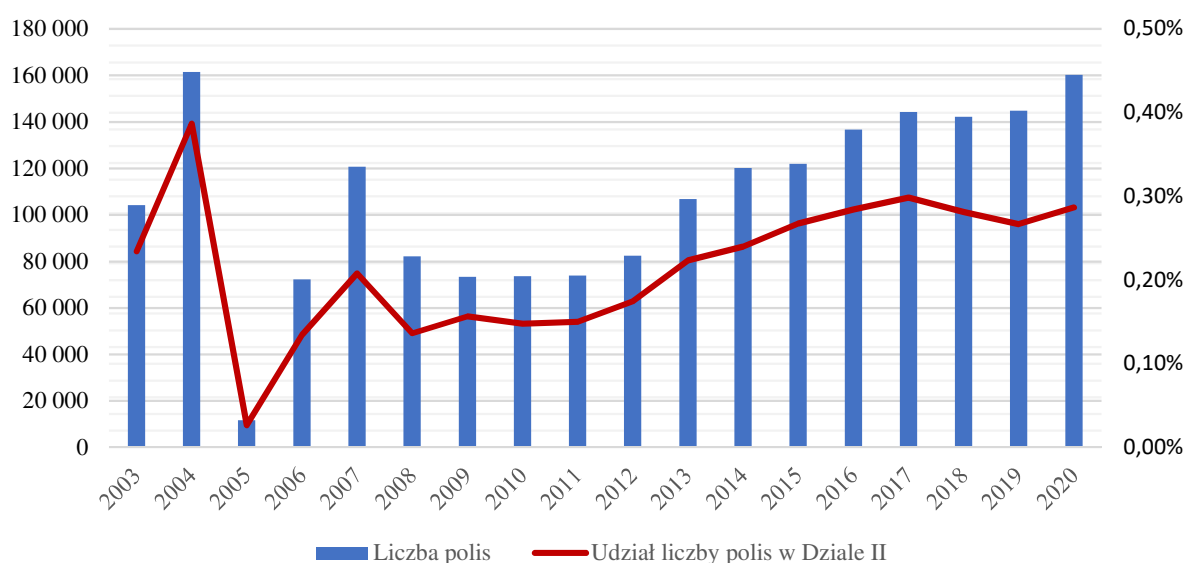
<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/06/Ubezpieczenia-w-liczbach-2020.pdf>, dostęp: 11.03.2022 r.

<sup>17</sup> J. Kukiełka, D. Poniewierka, *op. cit.*, s. 27.

<sup>18</sup> *Polski rynek ubezpieczeniowy 2018* GUS 2019

[https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/11/8/1/polski\\_rynek\\_ubezpieczeniowy\\_2018.pdf](https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/11/8/1/polski_rynek_ubezpieczeniowy_2018.pdf), dostęp: 11.03.2022 r.

równy podział działalności zakładów ubezpieczeń pomiędzy dwa działy jest dobrym odzwierciedleniem równego podziału rynku pod względem aktywów (106,7 mld w Dziale I oraz 97 mld w Dziale II)<sup>19</sup>. Spośród zakładów ubezpieczeń prowadzących swoją działalność w Dziale II 28 posiada odpowiednie zezwolenia w zakresie udzielania ubezpieczeń kredytu<sup>20</sup>. Ten stosunkowo duży udział działalności świadczących usługi w 14 grupie reprezentuje niewielki udział tych ubezpieczeń na tle ogółu. Mimo, że 85% zakładów ubezpieczeń oferuje ubezpieczenia kredytu, nadal stanowią one niewielki udział w ubezpieczeniach działu II.



**Rysunek 5.1. Liczba polis dla grupy 14 w latach 2003-2020**

Źródło: opracowanie własne na Biuletynów rocznych. Rynek ubezpieczeniowy (2003-2020)

Liczba polis w ubezpieczeniach kredytu wystawionych w latach 2008 – 2017 stale rośnie co porównując z relatywną stagnacją dla polis na całym rynku ubezpieczeń (współczynnik zmienności dla lat 2008 – 2017 wyniósł 8,3%), zwiększa udział grupy 14 w rynku ubezpieczeń działu II. W 2017 roku pomimo dalszego wzrostu liczby polis wystawionych w ramach ubezpieczeń kredytu, okazało się, że w innych grupach wzrost ten był jeszcze większy co spowodowało spadek udziału ubezpieczeń kredytu w ogóle ubezpieczeń Działu II. Coraz większa liczba polis na rynku ubezpieczeń kredytu, która podwoiła się na przestrzeni ostatnich 10 lat zdecydowanie pozytywnie wpływa na rozwój rynku. Pozwala to przewidywać kontynuację stałego

<sup>19</sup> *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.*, NBP, Warszawa 2021

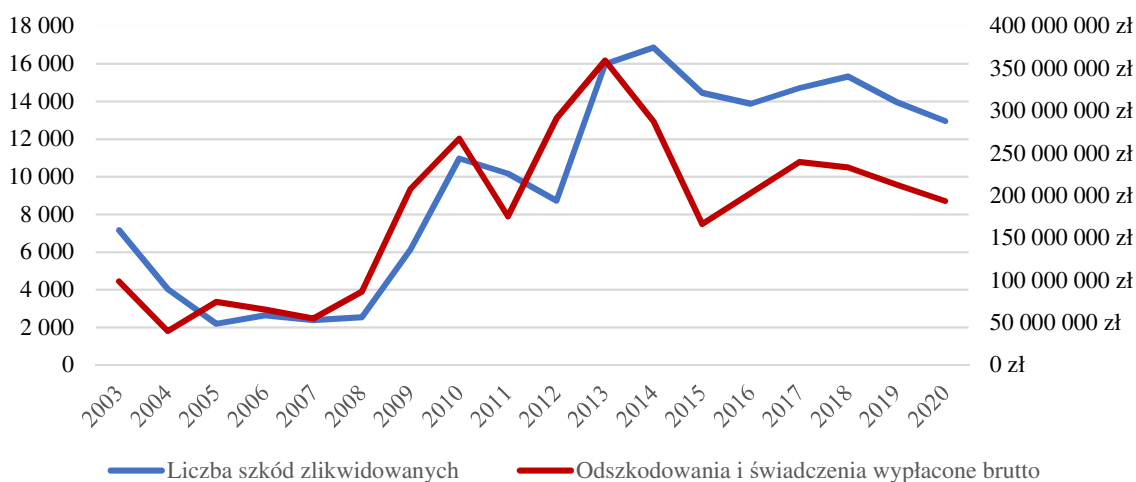
<https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2020.pdf>

<sup>20</sup> *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2020*, KNF

[https://www.knf.gov.pl/publikacje\\_i\\_opracowania/dane\\_statystyczne/ubepieczeniowy?articleId=74968&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne/ubepieczeniowy?articleId=74968&p_id=18), dostęp: 11.03.2022 r.

wzrostu liczby polis w przyszłości, o ile koniunktura gospodarcza nie zmusi ubezpieczycieli do zaostrzenia warunków udzielania polisy, a także nie zniechęci podmiotów do zawierania umów ubezpieczenia.

Wzrost ilościowy na rynku ubezpieczeń kredytu pozwala na szybszy rozwój jakościowy tej grupy ubezpieczeń. Na podstawie cech charakteryzujących te ubezpieczenia opisanych w poprzednim punkcie zauważyć można, że zindywidualizowane podejście do klienta tworzy możliwości wysokiej specjalizacji zakładów ubezpieczeniowych w zakresie oferowanych usług. Jest to również dobra informacja dla rynku pracy w tychże ubezpieczeniach oraz rozwoju technologii. Dodatkowo, oferowanie nowych produktów nowym grupom klientów (MŚP, factorzy, banki) i świadczenie dodatkowych usług pozwala ubezpieczycielom rozwijać działalność, co odzwierciedlają m.in. coraz większy wzrost składki przypisanej brutto i rosnąca liczba zawartych umów ubezpieczenia<sup>21</sup>. Jeśli procesów powtarzających się jest dużo, motywacja do ich usprawnienia zwiększa się, dzięki czemu zakłady ubezpieczeń bardziej prawdopodobnie przeznaczą część nakładów na zautomatyzowanie monotonicznych procesów.



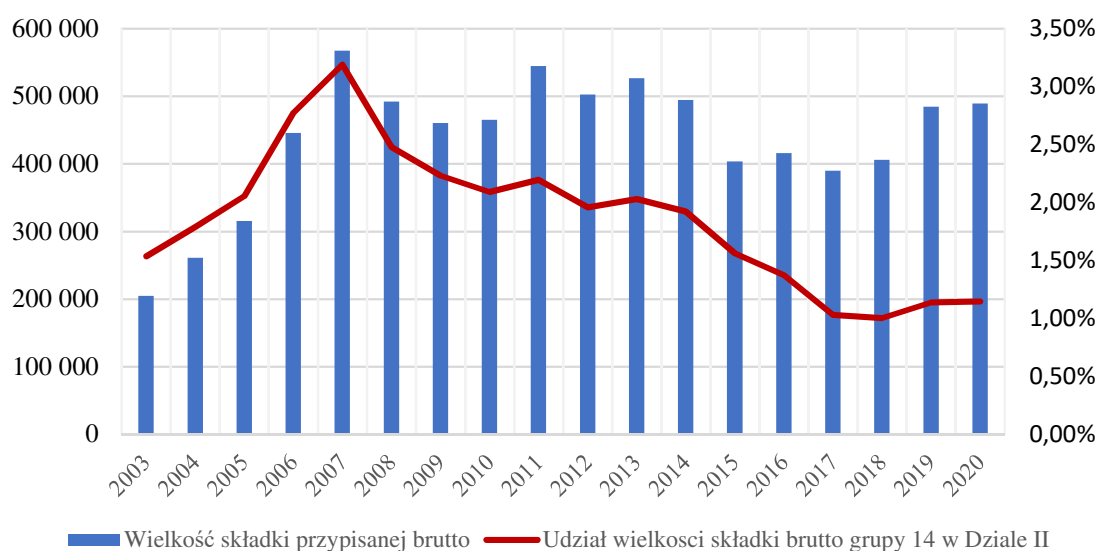
**Rysunek 5.2 Liczba szkód zlikwidowanych oraz odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto dla grupy 14 (2003-2020)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletynów rocznych. Rynek ubezpieczeniowy (2003-2020)

W czasie dołączania Polski do Unii Europejskiej szkodowość na rynku ubezpieczeń kredytu spadła o ponad 200%, ciężko jest ocenić, czy zaszedł w tym przypadku związek przyczynowo skutkowy niemniej jednak faktem jest pozytywny wpływ tego wydarzenia na rozwój rynku

<sup>21</sup> Lisowski J., *Rozwój ubezpieczeń kredytu kupieckiego a akcesja Polski do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2011, nr 207, s. 90-117

ubezpieczeń (analiza wielkości przypisu składki w roku wstąpienia Polski do Wspólnoty Europejskiej wskazuje na jej wzrost zarówno w dziale I, jak i II)<sup>22</sup>. Kryzys finansowy z lat 2008 i 2009 odcisnął swoje piętno na całym sektorze finansowym i nie inaczej było w przypadku rynku ubezpieczeń kredytu. Wszeghobecne wówczas bankructwa i postępowania upadłościowe doprowadziły do wzrostu zarówno liczby szkód jak i wielkości odszkodowań i świadczeń wypłaconych w tym czasie. Warto zauważyć, że przedstawione wartości w tabeli są nominalne i nie jest uwzględniona ani inflacja, ani rozwój rynku, które mogłyby spłaszczyć przebieg wykresu, ponieważ statystycznie rzecz ujmując przy wzroście polis rośnie też liczba szkód. Od roku 2018 rynek ubezpieczeń kredytu wygląda na stosunkowo ustabilizowany z niewielką tendencją spadkową zarówno w zakresie liczby szkód jak i wypłaconych odszkodowań wraz ze świadczeniami co prawdopodobnie jest spowodowane przypadającym na ten czas lokalnym szczytem w cyklu koniunkturalnym polskiej gospodarki. Tendencja spadkowa działa tutaj na korzyść głównie ubezpieczycieli, którzy odnotowując mniejsze wartości zarówno liczby szkód zlikwidowanych, a także wielkości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto, mogą rozlokować zaoszczędzone w ten sposób pieniądze w innych miejscach co może pozytywnie wpłynąć na ich rozwój.



**Rysunek 5.3. Składki przypisane brutto dla grupy 14 (w tys. zł)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletynów rocznych. Rynek ubezpieczeniowy (2003-2020)

<sup>22</sup> D. Sługocka, M. Podstawka, *Rynek ubezpieczeń w Polsce rok po wejściu do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2006, vol., nr 59, s. 61

Dynamika składki przypisanej brutto, której zmiany przedstawia rysunek 5.3 odnotowywała znaczny wzrost w latach 2003-2007. Zwiększanie się przypisanej składki brutto zostało gwałtownie zahamowane przez ogólnoświatowy kryzys finansowy i mimo, iż Polska gospodarka odczuła jego skutki relatywnie słabo na tle świata, to nadal były na tyle istotne, żeby zaburzyć rozwój ubezpieczeń kredytu. Osłabienie wskaźników ekonomicznych podmiotów gospodarczych spowodowało pogorszenie ich zwyczajów płatniczych, czego konsekwencją było zmniejszenie zaangażowania ubezpieczycieli w ochronę obarczonych ryzykiem wierzytelności<sup>23</sup>. Zakłady zajmujące się ubezpieczeniami kredytu szczególnie ucierpiały, dla zobrazowania jak dotkliwa była sytuacja, największy podmiot na rynku ubezpieczeń kredytu, czyli Euler Hermes, pomimo wzrostu składki o 3,2 proc. wynik techniczny spadł o 91 proc., a wynik finansowy o 79,5 proc w roku 2008<sup>24</sup>. W pierwszym kwartale 2020 roku ubezpieczenia kredytu były na czwartym miejscu pod względem dynamiki składki przypisanej brutto na tle pozostałych grup z działu II i utrzymały pozycję z analogicznego czasu rok wcześniej<sup>25</sup>. Mimo, że dynamika wzrostu wielkości składki przypisanej brutto przez ostatnie 13 lat odczuła zarówno wzrosty jak i spadki, to w ostatnich kilku latach wydaje się, że kształtuje się tendencja wzrostowa, która może utrzymać się w następnych latach.

#### 5.4. Podsumowanie

Polski rynek ubezpieczeń kredytu jest stosunkowo młodym uczestnikiem polskiego i światowego sektora ubezpieczeń. Wobec takiego stanu rzeczy istnieje duże pole do rozbudowy ilościowej i jakościowej. Dołączenie Polski do Unii Europejskiej wprowadziło nowe standardy i konkurencję, które przyspieszyły rozwój niszowej wówczas grupy ubezpieczeniowej. Liczba polis grupy 14 stale rośnie i rośnie też jej udział w dziale II ubezpieczeń. Ubezpieczenia kredytu oferują nie tylko produkt, ale również usługi, które znacząco mogą przysłużyć się udoskonalaniu polityki kredytowej przedsiębiorstw i na dłuższą metę poprawić płynność i rentowność. Kryzys finansowy, mimo dużego wpływu na ubezpieczenia kredytu, opóźnił jedynie ich rozwój i mimo, że doprowadził do osiągnięcia gorszych wyników nie zdusił potencjału. Wiele

<sup>23</sup> A. Becella, *Kierunki rozwoju ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce*, „Studia Oeconomica Posnaniensia” 2015, vol. 3, no. 2

<sup>24</sup> J. Lisowski, *Wpływ kryzysu finansowego na rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 1.

<sup>25</sup> *Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2020 roku UKNF 2020*  
[https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_I\\_kw\\_2020\\_70388.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_I_kw_2020_70388.pdf), dostęp: 11.03.2022 r.

przedsiębiorstw postawionych w trudnej sytuacji nie było w stanie spłacać wierzytelności co nadwyrężyło zakłady ubezpieczeniowe i pomimo wzrostu wielkości, odszkodowania i świadczenia od dwóch lat maleją tworząc okazję do zagospodarowania nakładów w rozbudowę grupy 14 działu II. Obecnie po wielu latach od tego dewastującego wydarzenia rynek ubezpieczeń kredytu jest w stabilnej sytuacji o bardzo pozytywnej tendencji. Wzrost liczby polis, malejące odszkodowania i świadczenia oraz stabilna wielkość składki przypisanej brutto pozwalają przewidywać dobry czas na rozwój rynku ubezpieczeń kredytu.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Czekaj J., Dressler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1998
- Grzebieniak A., *Ubezpieczenia finansowe*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, red. E. Kucka Olsztyn 2009
- Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2003
- Lisowski J., *Ubezpieczenia kredytu*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmieleniec, C.H.Beck, Warszawa 2016
- Lisowski J., *Wpływ kryzysu finansowego na rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 1.
- Owsiak S., *Finanse*, Polskie wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa 2015
- Wiatr M., Niedziółka P., *Bankowość korporacyjna* [w:] *Świat bankowości*, red. M. Zalewska, Difin SA, Warszawa 2018
- Becella A., *Kierunki rozwoju ubezpieczenia kredytu kupieckiego w Polsce*, „Studia Oeconomica Posnaniensia” 2015, vol. 3, no. 2
- Bednarczyk T., *Sektor ubezpieczeń a rozwój systemu finansowego*, „Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2011, nr 175
- Gwizdała J., *Rozwój bancassurance w Polsce w latach 2007-2009*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2010, nr 3.
- Lisowski J., *Rozwój ubezpieczeń kredytu kupieckiego a akcesja Polski do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2011, nr 207
- Sługocka D., Podstawka M., *Rynek ubezpieczeń w Polsce rok po wejściu do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2006, vol., nr 59

### Akty prawne:

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844)

### Źródła internetowe:

Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2020, KNF

[https://www.knf.gov.pl/publikacje\\_i\\_opracowania/dane\\_statystyczne/ubepieczeniowy?articleId=74968&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne/ubepieczeniowy?articleId=74968&p_id=18), dostęp: 11.03.2022 r.

Polski rynek ubezpieczeniowy 2018 GUS 2019

[https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/11/8/1/polski\\_rynek\\_ubezpieczeniowy\\_2018.pdf](https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/11/8/1/polski_rynek_ubezpieczeniowy_2018.pdf), dostęp: 11.03.2022 r.



---

Raport o stanie sektora ubezpieczeń po I kwartale 2020 roku UKNF 2020

[https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_I\\_kw\\_2020\\_70388.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_I_kw_2020_70388.pdf), dostęp: 11.03.2022 r.

Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r., NBP, Warszawa 2021

<https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2020.pdf>, dostęp: 11.03.2022 r.

Ubezpieczenia w liczbach 2020 PIU 2021

<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/06/Ubezpieczenia-w-liczbach-2020.pdf>, dostęp: 11.03.2022 r.

## Rozdział 6

# Funkcjonowanie ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków na polskim rynku ubezpieczeniowym

Julia Podobińska<sup>1</sup>

### 6.1. Wprowadzenie

Współcześnie na polskim rynku ubezpieczeniowym istnieje cała gama produktów pozwalających na zabezpieczenie się przed wieloma rodzajami ryzyka. Gdy każdego dnia ludzie stawiają czoła różnym, nie zawsze spodziewanym, wyzwaniom, których następstwa mogą okazać się zbyt kosztowne do poniesienia, to właśnie wspomniane produkty ograniczają skutki negatywnych zdarzeń losowych. Rozdział ten podejmie zagadnienia związane z ubezpieczeniami następstw nieszczęśliwych wypadków. Sytuacje ich występowania są powszechne i dotyczą każdego. Polacy podejmując decyzje o przystąpieniu do takiego ubezpieczenia, kierują się wieloma subiektywnymi powodami, jednak często, jak każde decyzje dotyczące wydatkowania majątku, te odnośnie ubezpieczania się są również uwarunkowane różnymi niezależnymi od chęci czynnikami. Charakterystycznymi dla zbiorowości Polaków są w wielu przypadkach kwestie wieku, czy też kwestie sytuacji finansowej.

Problem badawczy niniejszej pracy został przedstawiony w formie pytań: *jakie są prawne uregulowania ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków? Czym charakteryzuje się oferta zakładów ubezpieczeń w zakresie ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków? Co powoduje podjęcie decyzji o ubezpieczeniu się bądź nie od następstw nieszczęśliwych wypadków? Czy skłonność do ubezpieczania się od następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW) jest związana z wiekiem osoby ubezpieczającej?.* Jako główną hipotezę badawczą przyjęto stwierdzenie, że *osoby do trzydziestego roku życia rzadziej decydują się na ubezpieczenie NNW niż osoby od nich starsze.* Hipotezą pomocniczą jest natomiast stwierdzenie, że *osoby młodsze (tu: do 30 roku życia) nie decydują się tak często na wykupienie ubezpieczenia NNW z przyczyn*

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

*finansowych*. Analizując wskazaną problematykę, jako cele badawcze postanowiono przyjąć: przedstawienie prawnych zagadnień tego typu ubezpieczeń, pojęcia ich przymusowości w szczególnych sytuacjach, tematyki motywacji ubezpieczeniowej i czynników wpływających na skłonność do ubezpieczania się, jak i przeanalizowanie decyzji ubezpieczeniowych Polaków w zakresie ochrony od następstw nieszczęśliwych wypadków.

Zrealizowaniu przedstawionych celów i sprawdzeniu postawionych hipotez posłużyła analiza związanych z tematyką aktów prawnych i literatury, jak i ofert wybranych zakładów ubezpieczeniowych w zakresie powyższych ubezpieczeń. Miało również miejsce badanie ankietowe pełnoletnich mieszkańców Polski na temat ich decyzji odnośnie ubezpieczania swojej osoby od NNW przeprowadzone w dniach 24 stycznia do 4 lutego 2022 r. za pośrednictwem formularza internetowego oraz weryfikacja czy frakcja osób ubezpieczonych od następstw nieszczęśliwych wypadków w grupie osób do lat 30 jest mniejsza od tych w grupie powyżej tego wieku.

## **6.2. Teoretyczne i prawne podstawy podejmowania decyzji związanych z ubezpieczeniami NNW**

Jako sposoby manipulacji ryzykiem, literatura przedmiotu wyróżnia kontrolę ryzyka, do której zalicza się unikanie ryzyka, prewencję szkodową, kontrolę szkód i transfer ryzyka oraz finansowanie ryzyka, na które składa się zatrzymanie ryzyka (aktywne i pasywne), repartycja strat i ubezpieczenie<sup>2</sup>. Wspomniane jako ostatnie ubezpieczenie jest instrumentem gospodarczym, którego głównym celem jest wyeliminowanie bądź ograniczanie skutków zdarzeń losowych, wpływających negatywnie na zasobność poszczególnych podmiotów. Ubezpieczenie pełni również wiele funkcji w gospodarce wolnorynkowej<sup>3</sup>. Jedną ze wskazywanych jest funkcja redystrybucyjna, która polega na przeniesieniu odpowiednich części zgromadzonego w postaci składek ubezpieczeniowych dochodu osoby ubezpieczającej w czasie, co powoduje niezmiennosc stanu majątkowego osoby dotkniętej wypadkiem ubezpieczeniowym<sup>4</sup>. Przeniesienie to następuje na czas, kiedy następstwa wypadku spowodowały koszty, które zakład ubezpieczeń w danej umowie ubezpieczenia zobowiązał się pokryć. W przypadku ubezpieczeń

---

<sup>2</sup> G. Strupczewski, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*, [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 33-36.

<sup>3</sup> T. Jedynak, *Istota, funkcje, zasady i klasyfikacja ubezpieczeń*, [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 57.

<sup>4</sup> B. Hadyniak, *Ubezpieczenia jako narzędzie gospodarcze*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń. Tom I - mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2000, s. 69.

NNW wypadkiem ubezpieczeniowym, czyli zdefiniowanym w ogólnych warunkach ubezpieczenia lub w umowie ubezpieczenia zdarzeniem, którego zajście zobowiązuje ubezpieczyciela do wypłaty świadczenia wskazanego w umowie ubezpieczenia<sup>5</sup>, jest sytuacja nieszczęśliwego wypadku. Polska Izba Ubezpieczeń podaje, w swoim *Słowniku pojęć*, definicję nieszczęśliwego wypadku jako zdarzenia, w wyniku którego ubezpieczony (rozumiany jako osoba, na rzecz której świadczona jest przez ubezpieczyciela – zakład ubezpieczeń - ochrona ubezpieczeniowa) stracił zdrowie lub życie. Zdarzenie to musi być nagłe i niezależne od woli ubezpieczonego oraz wywołane przyczyną zewnętrzną<sup>6</sup>. Nagłość tego zdarzenia objawia się przez fakt, że powstały w ten sposób stan chorobowy zagrażający życiu lub zdrowiu wymaga udzielenia natychmiastowej pomocy medycznej<sup>7</sup>. Osoba poszkodowana przez wspomniane zdarzenie go nie oczekiwała ani nie spodziewała się jego powstania. Przyczyna zewnętrzna wywołująca wspomniane zdarzenie nie jest ustawowo definiowana w polskim prawie. W orzecznictwie sądów powszechnych i Sądu Najwyższego odnośnie wypadków przy ubezpieczeniach NNW przyjmuje się definicje z orzecznictwa sądów odnośnie spraw pracowniczych o wypadkach przy pracy, w przypadku których następują identyczne przesłanki. Przyczyna zewnętrzna rozumiana jest wtedy, jako każdy czynnik pochodzący spoza organizmu poszkodowanego, zdolny - w istniejących warunkach - wywołać szkodliwe skutki, w tym także doprowadzić do pogorszenia się stanu zdrowia lub zgonu<sup>8</sup>. W sytuacji wypadku istotne jest, by przyczyna zewnętrzna była przyczyną sprawczą, nie musi być ona natomiast przyczyną wyłączną. Istnienie przyczyny wewnętrznej nie wyklucza jednak przyjęcia, że zdarzenie nastąpiło na skutek czynnika zewnętrznego<sup>9</sup>. W związku z czym nieszczęśliwym wypadkiem jest potknięcie się o niezauważoną nierówność chodnika, powodujące złamanie kończyny uniemożliwiającej poruszanie się. Jest nim jednak też, spowodowane nadmiernym wysiłkiem fizycznym, pęknięcie tętniaka aorty doprowadzające do masywnego krwotoku wewnętrznego powodującego śmierć ubezpieczonego. Wysiłek ten spowodował uszkodzenie organu wewnętrznego ubezpieczonego dotkniętego schorzeniem samoistnym i przyśpieszył lub pogorszył istniejący stan chorobowy, dlatego jako

<sup>5</sup> *Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/letter/w/>), dostęp: 15.03.2022 r.

<sup>6</sup> *Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/letter/n/>), dostęp: 15.02.2022 r.

<sup>7</sup> *Ogólne warunki ubezpieczeń komunikacyjnych PZU Auto ustalone uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/264/2017 z dnia 14 września 2017 r. ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/215/2018 z dnia 6 lipca 2018 r.*, (<https://www.pzu.pl/fileserver/item/1513435>), dostęp: 16.03.2022 r.

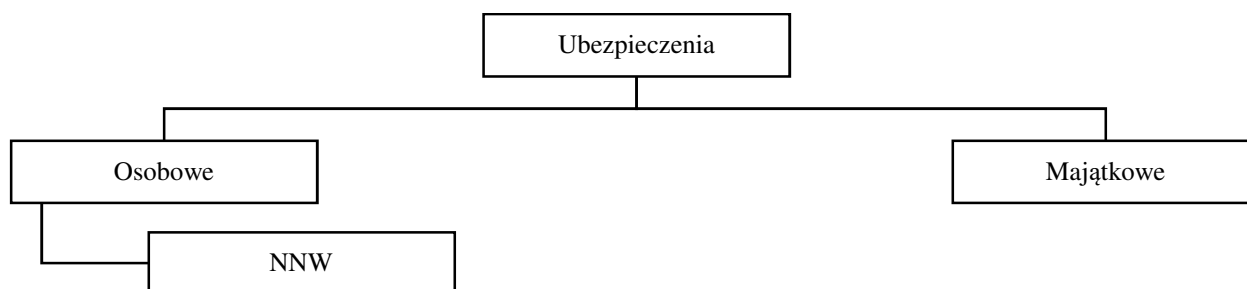
<sup>8</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 sierpnia 1999 r., II UKN 87/99, OSNP Nr 20/2000, poz. 760.

<sup>9</sup> Uzasadnienie wyroku Sądu Okręgowego we Wrocławiu z dnia 9 czerwca 2020 r., II Ca 112/20.

przyczyna sprawcza pozwala na zaklasyfikowanie opisanego zdarzenia jako nieszczęśliwy wypadek.

### 6.2.1 Ubezpieczenia NNW w polskim prawie

Klasyfikacja ubezpieczeń, dokonywana przez kodeks cywilny na osobowe i majątkowe, pozwala na przyporządkowanie ubezpieczeń następstw NW do pierwszej kategorii (Rysunek 6.1).



**Rysunek 6.1. Klasyfikacja ubezpieczeń według kodeksu cywilnego**

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 Nr 16 poz. 93, z późn. zm.)

Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń w Załączniku do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej<sup>10</sup> wskazuje, że produkty związane z następstwami nieszczęśliwych wypadków mogą być oferowane przez zarówno zakłady ubezpieczeń prowadzące swą działalność w dziale pierwszym, jak i z działalnością w dziale drugim. W przypadku działu I (ubezpieczenia na życie), jest to grupa 5, czyli ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeżeli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1–4. Głównymi ubezpieczeniami tej grupy są te obejmujące następstwa nieszczęśliwych wypadków<sup>11</sup>. Wskazywane przez kodeks cywilny ich konsekwencje to: uszkodzenia ciała, rozstrój zdrowia lub śmierć wskutek nieszczęśliwego wypadku<sup>12</sup>. Ubezpieczenia NNW istnieją również na rynku, jako dopełnienia innych oferowanych produktów przez zakłady ubezpieczeń prowadzące działalność w dziale I, m.in. ubezpieczenia na wypadek śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku, ubezpieczenia na wypadek trwałego uszczerbku na zdrowiu ubezpieczonego spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem czy ubezpieczenia na wypadek

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844, z późn. zm.).

<sup>11</sup> W. Sułkowska, *Ubezpieczenia na życie*, [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 213.

<sup>12</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z późn. zm), art. 829. § 1.

trwałego inwalidztwa spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem<sup>13</sup>. W dziale II (pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe) ubezpieczenia NNW to grupa 1, czyli ubezpieczenia wypadku, w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej<sup>14</sup>. W tym przypadku są to zarówno oddzielne produkty, jak i część pakietu w połączeniu z innymi ubezpieczeniami takimi jak na przykład OC posiadaczy pojazdów mechanicznych wraz z ubezpieczeniem następstw nieszczęśliwych wypadków kierowcy i pasażerów pojazdu mechanicznego<sup>15</sup>.

Ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków, jako ubezpieczenia niemajątkowe, na mocy dyspozycji do art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, nie mogą być ubezpieczeniami obowiązkowymi, choćby prawo przewidywało obowiązek zawierania takich ubezpieczeń<sup>16</sup>. Dlatego literatura przyjmuje, że tego typu ubezpieczenia są ubezpieczeniami „przymusowymi”, a zatem stanowią odrębną kategorię od ubezpieczeń obowiązkowych *sensu stricto*<sup>17</sup>. Przymus ubezpieczeniowy został zdefiniowany jako wymuszona powinność posiadania ochrony ubezpieczeniowej<sup>18</sup>. Ubezpieczenia NNW noszą znamiona „przymusowych” dla różnych grup osób.

Ustawa z dnia 25 czerwca 2010 r. o sporcie obowiązuje klub sportowy, będący członkiem polskiego związku sportowego, bądź sam polski związek sportowy w przypadku zawodnika kadry narodowej, do objęcia zawodników uczestniczących we współzawodnictwie sportowym organizowanym przez polski związek sportowy oraz zawodników kadry narodowej obowiązkowym ubezpieczeniem od następstw nieszczęśliwych wypadków w uprawianym sporcie<sup>19</sup>. Sportowcy to jednak niejedyna grupa objęta obowiązkowo tym ubezpieczeniem. Równie powszechne jest ubezpieczenie wolontariuszy na podstawie ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Wolontariuszowi, rozumianemu jako

<sup>13</sup> W. Sułkowska, *op. cit.*, s. 214.

<sup>14</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844, z późn. zm.).

<sup>15</sup> G. Strupczewski, *Charakterystyka wybranych ubezpieczeń majątkowych*, [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s.157.

<sup>16</sup> Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. 2003 nr 124 poz. 1152, z późn. zm.), art. 3.

<sup>17</sup> E. Kowalewski, W. Mogilski, M. Ziemiak, *Stan prawny ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce [wykaz z komentarzem]*, Polska Izba Ubezpieczeń ([https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/analizy%20i%20raporty/PIU\\_UMK\\_ubezpieczenia%20obowiazkowe\\_raport.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/analizy%20i%20raporty/PIU_UMK_ubezpieczenia%20obowiazkowe_raport.pdf)), dostęp: 16.02.2022 r., s. 6.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 25 czerwca 2010 r. o sporcie (Dz.U. 2010 nr 127 poz. 857, z późn. zm.), art. 38.

osoba fizyczna, która ochotniczo i bez wynagrodzenia wykonuje świadczenia na zasadach określonych w ustawie, wykonującemu wspomniane świadczenia przez okres nie dłuższy niż 30 dni, korzystający zobowiązany jest zapewnić ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków<sup>20</sup>. Sytuacja wykonywania świadczeń przez okres powyżej 30 dni jest uregulowana przez ustawę z dnia 30 października 2002 r. o zaopatrzeniu z tytułu wypadków lub chorób zawodowych powstałych w szczególnych okolicznościach. Wtedy, gdy wolontariusz wykonuje świadczenie i nastąpi wypadek uzasadniający przyznanie świadczenia, za który uważa się nagłe zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, powodujące uraz lub śmierć, zostanie ono wypłacone w ramach świadczeń z budżetu państwa<sup>21</sup>. W analizie ustaw E. Kowalewski, W. Mogilski i M. Ziemiak wymieniają szereg zawodów i służb mundurowych, które na podstawie odpowiednich ustaw i rozporządzeń obowiązują do posiadania ubezpieczeń od następstw nieszczęśliwych wypadków<sup>22</sup>. Są to m.in. funkcjonariusze Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego oraz Agencji Wywiadu na podstawie art. 85a ustawy z dnia 24 maja 2002 r. o Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego oraz Agencji Wywiadu (Dz. U. 2002 nr 74, poz. 676 z późn. zm.), funkcjonariusze Straży Granicznej delegowani do pełnienia służby w kontyngencji Straży Granicznej oraz pracownicy zatrudnieni w kontyngencji Straży Granicznej na podstawie art. 147i ustawy z dnia 12 października 1990 r. o Straży Granicznej (Dz. U. 1990 nr 78, poz. 462 z późn. zm.), żołnierze zawodowi skierowani do służby za granicą na podstawie art. 24 ustawy z dnia 11 września 2003 r. o służbie wojskowej żołnierzy zawodowych (Dz. U. 2003 nr 179, poz. 1750 z późn. zm.). Oprócz służb mundurowych ubezpieczeniem od następstw nieszczęśliwych wypadków muszą zostać objęci na podstawie ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2004 nr 99, poz. 1001 z późn. zm.) między innymi bezrobotni odbywający szkolenie w instytucji szkoleniowej ze skierowania starosty, czy odbywający studia podyplomowe finansowane z Funduszu Pracy przez starostę, na podstawie art. 56a ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny wykonawczy (Dz. U. 1997nr 90, poz. 557 z późn. zm.) skazani, wykonujący nieodpłatną, kontrolowaną pracę na cele społeczne oraz pracę społecznie użyteczną, czy też na podstawie art. 32 ust. 6 ustawy z dnia 13 października

<sup>20</sup> Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873, z późn. zm.), art. 2, 46.

<sup>21</sup> Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o zaopatrzeniu z tytułu wypadków lub chorób zawodowych powstałych w szczególnych okolicznościach (Dz.U. 2002 nr 199 poz. 1674, z późn. zm.), art. 2.

<sup>22</sup> E. Kowalewski, W. Mogilski, M. Ziemiak, *op. cit.*

1995 r. Prawo łowieckie (Dz. U. 1995 nr 147, poz. 713 z późn. zm.) członkowie Polskiego Związku Łowieckiego. Ubezpieczenia te, nie będąc obowiązkowymi zgodnie z ustawą o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, nie wywołują skutków prawnych w sferze ubezpieczeń obowiązkowych i przepisy powyższej ustawy nie mają do nich zastosowania, posiadają jedynie cechy przymusu na płaszczyźnie prawa publicznego<sup>23</sup>.

### 6.2.2 Determinanty popytu na ubezpieczenia

Na ostateczną decyzję o objęciu siebie i swoich bliskich ochroną ubezpieczeniową ma wpływ wiele czynników, które mogą oddziaływać na nią w sposób pozytywny bądź negatywny (Tabela 6.1). Pierwszą, wymienianą w literaturze, grupą czynników kształtujących popyt na ubezpieczenia są czynniki ekonomiczne<sup>24</sup>. Należą do nich między innymi dochody do dyspozycji (rozumiane jako dochody z pracy gospodarstw domowych pomniejszone o podatki bezpośrednie płacone państwu oraz powiększone o płatności transferowe otrzymywane od państwa<sup>25</sup>), dochód permanentny (rozumiany jako dochód względnie stały, ustalony jako przeciętna wartość dochodu uzyskiwanego w dłuższym okresie bądź w ciągu całego życia<sup>26</sup>), cena ubezpieczeń czy stopa bezrobocia. Następnie wymienia się czynniki demograficzne takie jak wielkość populacji, urbanizacja czy struktura wiekowa oraz pozaekonomiczne czynniki społeczno- kulturowe. Zalicza się do nich awersję do ryzyka czy edukację. Ostatnia grupa czynników to czynniki strukturalne, do których zaliczyć można rozwój finansowy, system prawny bądź ryzyko polityczne.

**Tabela 6.1. Czynniki kształtujące popyt na ubezpieczenia**

Zmienna	Efekt
<b>Czynniki ekonomiczne</b>	
Dochody do dyspozycji	Pozytywny
Dochody permanentne	Pozytywny
Cena ubezpieczeń	Negatywny
Stopa bezrobocia	Negatywny

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 83.

<sup>24</sup> T. Bednarczyk, *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2011, nr 4, s. 89.

<sup>25</sup> R. Milewski, *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 344.

<sup>26</sup> M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, New York 1957.



Czynniki demograficzne	
Wielkość populacji	Pozytywny
Urbanizacja	Pozytywny (z wyjątkami)
Struktura wiekowa	Niejednoznaczny
Czynniki społeczno- kulturowe	
Awersja do ryzyka	Niejednoznaczny
Edukacja	Pozytywny
Czynniki strukturalne	
Rozwój finansowy	Pozytywny
System prawny	Niejednoznaczny
Ryzyko polityczne	Negatywny

Źródło: T. Bednarczyk w *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 4/2011, Polska Izba Ubezpieczeń ([https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4\\_2011/bednarczyk.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4_2011/bednarczyk.pdf)) na podstawie J.F. Outreville, *The Relationship Between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for a Review of the Literature*, “Working Paper” 2011, No.12.

Podstawowy czynnik ekonomiczny, czyli dochód do dyspozycji ma pozytywny wpływ na decyzje odnośnie ubezpieczania się. Jego wysokość wyjaśnia wiele zachowań finansowych, których efektem jest zakup ubezpieczeń bądź jego brak. Im wyższe jego wartości *ceteris paribus*, tym jego posiadacze są bardziej skłonni do zakupu ubezpieczeń<sup>27</sup>. Niskie dochody mogą eliminować gospodarstwa domowe z rynku ubezpieczeń dobrowolnych<sup>28</sup>, bowiem gdy cena ubezpieczenia, zgodnie z klasyczną teorią ekonomii, wzrasta *ceteris paribus*, spada popyt na ubezpieczenia. Czynniki pozaekonomiczne, takie jak system prawny mogą różnorodnie wpływać na decyzje ubezpieczeniowe. T. Bednarczyk wskazuje, że w przypadku ubezpieczeń działu II, większy zakres ubezpieczeń obowiązkowych stwarza lepsze bodźce do ich rozwoju<sup>29</sup>. Ubezpieczenia NNW nie są ubezpieczeniami obowiązkowymi, jednak noszą znamiona ubezpieczeń „przymusowych” w niektórych sytuacjach. Wspomniana „przymusowość” jest wtedy pozytywną determinantą popytu na ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków. Pozytywne determinanty tworzą sprzyjające warunki wpływające na wysoki popyt na ubezpieczenia. Mogą one prowadzić do rozwoju ich oferty i rynków, jak i prowadzić do większej skali hazardu motywacyjnego. Hazard ten, zwany też duchowym bądź psychologicznym, a także

<sup>27</sup> T. Bednarczyk, *op. cit.*, s. 90.

<sup>28</sup> T. Bednarczyk, K. Bielawska, B. Jackowska, E. Wycinka, *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019, s. 85.

<sup>29</sup> T. Bednarczyk, *Ekonomiczne i instytucjonalne...*, s. 95.

pokusą zaniedbania, bierze się z podświadomej skłonności do wypadków. Ta zaś spowodowana jest świadomością posiadania ubezpieczenia, a co za tym idzie swego rodzaju nonszalanckim podejściem do ewentualności nastąpienia szkody<sup>30</sup>. Hazard duchowy może skutkować w postawach motywacyjnych wyrażających niedbalstwo, obojętność wobec zagrożeń bądź w przypadku ubezpieczeń majątkowych obniżenie staranności w stosunku do ubezpieczonego mienia. Postawa ta może wystąpić u każdego ubezpieczonego, ponieważ nie jest postawą wrodzoną tylko wtórną<sup>31</sup>. Jest to czynnik istotny z punktu widzenia zakładów ubezpieczeń i wymaga podejmowania działań w kierunku „wymuszenia” zachowań prewencyjnych ubezpieczonych. Dla ubezpieczonych ważne jest uświadomienie sobie faktu, że świadomość posiadania ubezpieczenia wpływa na obniżenie staranności<sup>32</sup>.

### 6.3. Charakterystyka ofert polskich ubezpieczycieli w zakresie ubezpieczenia NNW

Ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków mogą występować w różnych formach. Jako, że mogą być oferowane przez zakłady ubezpieczeń działające w obu działach, niektóre zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia mogą się różnić. Najczęściej spotykane są oferty ubezpieczeń NNW kierowców oraz indywidualne NNW. Często też nabywane są tak zwane „szkolne NNW” (dział II), a w dziale I należy podkreślić dużą popularność ubezpieczeń na wypadek śmierci spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem.

Ubezpieczenia dodatkowe do ubezpieczeń z grup 1-4 działu I mogą uzupełniać ochronę ubezpieczeniową wynikającą z ubezpieczenia podstawowego, zwanego życiowym. W zależności od reguł przyjętych przez ubezpieczyciela, ubezpieczenia dodatkowe mogą być zawierane albo wyłącznie wraz z podstawowym, albo także w trakcie trwania okresu ubezpieczenia bez ograniczeń odnośnie terminu, albo przykładowo raz w roku w tzw. rocznicę polisy. Sytuacja rozwiązania umowy podstawowej, na przykład poprzez jej wypowiedzenie bądź odstąpienie od niej, skutkuje rozwiązaniem wszystkich umów dodatkowych. Taki mechanizm nie działa jednak w odwrotną stronę<sup>33</sup>. W ubezpieczeniach na wypadek śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku najczęściej suma ubezpieczenia dodatkowego wynosi tyle samo, co w przypadku ubezpieczenia podstawowego, zatem w przypadku wystąpienia powyższego wypadku

<sup>30</sup> I. Kwiecień, *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 15.

<sup>31</sup> G. Strupczewski, *Ryzyko...*, s. 18.

<sup>32</sup> I. Kwiecień, *op. cit.*, s. 15.

<sup>33</sup> W. Sułkowska, *op. cit.*, s. 213.

ubezpieczeniowego, wypłacane jest świadczenie w wysokości dwukrotności sumy ubezpieczenia<sup>34</sup>. Konsekwencje wypadku w ubezpieczeniu na wypadek trwałego uszczerbku na zdrowiu spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem są oceniane jako procent stopnia trwałego uszczerbku na zdrowiu. Oparte są one na podstawie szczegółowych tabel norm medycznych. Kwotę świadczenia natomiast stanowi część sumy ubezpieczenia, która odpowiada ustalonemu wcześniej procentowi stopnia uszczerbku. W szczególnych sytuacjach świadczenie może być wyższe od sumy ubezpieczenia. Ma to miejsce na przykład, gdy ubezpieczony w wyniku nieszczęśliwego wypadku stał się niezdolny do samodzielnej egzystencji<sup>35</sup>. Natomiast ubezpieczenia na wypadek trwałego inwalidztwa spowodowanego nieszczęśliwym wypadkiem uwzględniają przede wszystkim stopień inwalidztwa, a świadczenie stanowi procent sumy ubezpieczenia odpowiadającej przypisanemu w tabeli, zawartej w ogólnych warunkach ubezpieczenia, danemu uszkodzeniu ciała. Tabela skonstruowana jest tak, żeby uwzględniać związek między uszkodzeniem ciała a stopniem zdolności do pracy<sup>36</sup>.

Jednym z bardziej powszechnych ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków oferowanych przez zakłady ubezpieczeń prowadzące działalność w grupach działu II jest ubezpieczenie NNW kierowcy i pasażerów pojazdu mechanicznego. W jego zakres wchodzi ochrona odnośnie następstw nieszczęśliwych wypadków w związku z ruchem pojazdu mechanicznego. Okolicznościami, które prowadzą do powstania wypadku objętego ochroną ubezpieczeniową mogą być między innymi:

- ruch pojazdu,
- wsiadanie i wysiadanie z pojazdu,
- przebywanie w pojeździe w przypadku jego zatrzymania lub postoju na trasie jazdy,
- naprawa pojazdu na trasie jazdy,
- załadunek i rozładunek pojazdu bądź przyczepy zespolonej z pojazdem (jeżeli ubezpieczony był w bezpośredniej styczności z pojazdem w momencie wypadku).

Suma ubezpieczenia jest kwotą nieprzekraczającą limitu podanego w ogólnych warunkach ubezpieczenia i jest określana przez zakład ubezpieczeń w porozumieniu z ubezpieczającym<sup>37</sup>. Świadczenie wynosi 100% sumy ubezpieczenia, jeżeli nastąpi śmierć w wyniku nieszczęśliwego

---

<sup>34</sup> *Ibidem*.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 214.

<sup>36</sup> *Ibidem*.

<sup>37</sup> G. Strupczewski, *Charakterystyka...*, s. 157-158.

wypadku, bądź ustalony procent sumy ubezpieczenia odpowiadający uszczerbkowi na zdrowiu w przypadku trwałego uszczerbku na zdrowiu. Poza tym możliwy jest zwrot kosztów (w ramach ustalonych limitów) leczenia, transportu zwłok, przejazdów do lekarzy czy zakupu sprzętu medycznego takiego jak protezy czy środki pomocnicze<sup>38</sup>. Ubezpieczenie to jest często sprzedawane w ramach pakietu z OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, autocasco czy też assistance.

Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków również często oferowane jest jako tak zwane ubezpieczenie NNW szkolne. Obejmuje ono ochroną ubezpieczeniową (tak jak większość innych ubezpieczeń NNW indywidualnych) na terenie całego kraju przez cały rok (365 dni w roku po 24 godziny na dobę) w każdej sytuacji, nie tylko w trakcie, gdy dziecko znajduje się na terenie placówki szkolnej (jak mogłoby wynikać z potocznej nazwy produktu). Według danych Polskiej Izby Ubezpieczeń w roku szkolnym 2018/2019 ubezpieczonych od następstw nieszczęśliwych wypadków było cztery miliony uczniów<sup>39</sup>. Ubezpieczenie to, jako jedno z pierwszych, którym młodzi ludzie są najczęściej objęci, może pełnić funkcję dydaktyczną. W związku z tym, że aż 70% wypadków przytrafia się w domu bądź jego okolicy, a najczęstszymi ich poszkodowanymi są właśnie dzieci<sup>40</sup>, ubezpieczenie NNW to bardzo dobra okazja do pokazania dzieciom jak działają ubezpieczenia i dlaczego ważny jest transfer ryzyka kosztów na ubezpieczyciela w razie wypadku<sup>41</sup>.

### 6.3.1 Porównanie ofert zakładów ubezpieczeń działających na polskim rynku

W tabeli 6.2 zestawiono ze sobą pięć przykładowych ofert ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków wybranych zakładów ubezpieczeń działających na polskim rynku ubezpieczeniowym. Zostały porównane ubezpieczenia grupowe, kierowcy i pasażerów, indywidualne i na wypadek śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku (Tabela 6.2).

---

<sup>38</sup> *Ibidem*, s. 158.

<sup>39</sup> *NNW warto mieć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/pliki/nnw-warto-miec/>), dostęp: 18.02.2022 r.

<sup>40</sup> *Ibidem*.

<sup>41</sup> D. Fal, *NNW szkolne – docerimy dobry produkt*, Polska Izba Ubezpieczeń, 2020 (<https://piu.org.pl/blogpiu/nnw-szkolne-docenmy-dobry-produkt/>), dostęp 18.02.2022 r.

**Tabela 6.2. Porównanie ofert ubezpieczeń NNW wybranych zakładów ubezpieczeń na rynku polskim - stan na 1.03.2022 r.**

Nazwa zakładu ubezpieczeń	Nazwa ubezpieczenia	Zakres ubezpieczenia	Podstawowe wyłączenia odpowiedzialności
<b>Ubezpieczenie NNW grupowe</b>			
Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA	<i>Grupowe Ubezpieczenie Następstw Nieszczęśliwych Wypadków Grono</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>wskazane zdarzenia będące następstwami NNW</li> <li>zabór, zniszczenie lub uszkodzenie bagażu podróжного ubezpieczonego wskutek rozboju</li> <li>zawał serca lub udar mózgu ubezpieczonego, niezależnie od przyczyny, która je wywołała</li> </ol>	<p>Nieszczęśliwe wypadki oraz ich następstwa powstałe m.in.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>jako bezpośredni lub pośredni rezultat aktów terroryzmu, działań wojennych, działań zbrojnych, zamieszek,</li> <li>w wyniku świadomego i dobrowolnego uczestnictwa ubezpieczonego w aktach przemocy, chyba, że udział ubezpieczonego w aktach przemocy wynikał z wykonywania czynności służbowych, stanu wyższej konieczności lub obrony koniecznej,</li> <li>jako wynik wyczynowego lub zawodowego uprawiania sportu przez ubezpieczonego w tym treningów</li> </ol>
<b>Ubezpieczenie NNW kierowcy i pasażerów</b>			
UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń SA	<i>Ubezpieczenie Następstw Nieszczęśliwych Wypadków Kierowcy i Pasażerów</i>	<p>Następstwa nieszczęśliwych wypadków w postaci śmierci lub trwałego inwalidztwa kierowcy lub pasażerów pojazdu. Liczba osób przewożonych w pojeździe nie może przekroczyć liczby osób, określonej w dowodzie rejestracyjnym pojazdu. NW powstałe w związku z:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>ruchem pojazdu,</li> <li>wysiadaniem lub wsiadaniem do pojazdu,</li> <li>zatrzymaniem, postojem lub naprawą pojazdu na trasie jazdy,</li> <li>załadunkiem, rozładunkiem lub wyładunkiem pojazdu,</li> <li>pożarem lub wybuchem pojazdu</li> </ol>	<p>Zakres ubezpieczenia nie obejmuje m.in. wypadków:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>spowodowanych przez ubezpieczonego, jeżeli w chwili wypadku prowadził pojazd w stanie nietrzeźwości lub w stanie po użyciu alkoholu</li> <li>spowodowanych przez ubezpieczonego, jeżeli w chwili wypadku nie posiadał uprawnień do prowadzenia pojazdu</li> <li>spowodowanych wskutek usiłowania popełnienia lub popełnienia przestępstwa przez ubezpieczonego, powstałych wskutek napaści lub wrogich działań obcych sił zbrojnych</li> </ol>
Towarzystwo Ubezpieczeń i	<i>Ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków w</i>	Następstwa nieszczęśliwych wypadków, powstałe u ubezpieczonych w	<p>NNW powstałe m.in.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>w wyniku użytkowania pojazdu podczas rajdów, wyścigów,</li> </ol>

Reasekuracji „WARTA” S. A	<i>związku z ruchem pojazdu</i>	<p>związku z ruchem ubezpieczonego pojazdu, jak i:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. w związku z wsiadaniem do ubezpieczonego pojazdu lub wysiadaniem z ubezpieczonego pojazdu,</li> <li>2. bezpośrednio przy załadunku lub rozładunku ubezpieczonego pojazdu,</li> <li>3. w wyniku pożaru lub wybuchu ubezpieczonego pojazdu.</li> </ol> <p>Według OWU NNW są: trwałe uszczerbek na zdrowiu, rozstrój zdrowia, całkowita niezdolność do pracy, śmierć</p>	<p>pokazów, konkursów albo innych zorganizowanych imprez sportowych lub turystycznych,</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. w wyniku m.in. działań wojennych, stanu wyjątkowego,</li> <li>3. podczas ruchu ubezpieczonego pojazdu, jeżeli kierowca nie posiadał wymaganych przepisami prawa uprawnień do kierowania ubezpieczonym pojazdem, chyba że nie miało to wpływu na powstanie nieszczęśliwego wypadku,</li> <li>4. w związku z popełnieniem lub usiłowaniem popełnienia przez ubezpieczonego przestępstwa lub samobójstwa albo samookaleczenia,</li> <li>5. w odniesieniu do pasażera pojazdu w wyniku działań tego pasażera będącego w stanie nietrzeźwości albo po użyciu alkoholu, środków odurzających (itp.) jeżeli działanie to miało wpływ na powstanie lub rozmiar NNW</li> </ol>
<b>Ubezpieczenie NNW indywidualne</b>			
Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna	<i>PZU NNW</i>	<p>ZU ponosi odpowiedzialność z tytułu wypadków ubezpieczeniowych, które zaszły w okresie ubezpieczenia zarówno na terytorium RP, jak i poza granicami RP. Przedmiotem umowy ubezpieczenia są następstwa wypadku ubezpieczeniowego lub sam fakt wystąpienia wypadku. Podstawowy zakres ubezpieczenia obejmuje: następstwa nieszczęśliwego wypadku; następstwa ataku epilepsji albo omdlenia z przyczyny innej niż choroba przewlekła, jeżeli w wyniku tego ataku albo tego omdlenia doszło do obrażeń ciała</p>	<p>NNW które zaszły m.in.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. w stanie nietrzeźwości lub po użyciu środków odurzających, substancji psychotropowych (itp.) chyba że nie miało to wpływu na zajście wypadku ubezpieczeniowego;</li> <li>2. w wyniku zatrucia spowodowanego spożyciem alkoholu lub użyciem środków odurzających (itp.)</li> <li>3. podczas kierowania przez ubezpieczonego pojazdem silnikowym, jeżeli ubezpieczony nie posiadał uprawnień do kierowania danym pojazdem, chyba że nie miało to wpływu na zajście wypadku ubezpieczeniowego</li> </ol>
<b>Ubezpieczenie na wypadek śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku</b>			
PZU Życie SA	<i>Dodatkowe indywidualne ubezpieczenie na wypadek śmierci</i>	Zakres ubezpieczenia obejmuje śmierć ubezpieczonego spowodowaną	<p>NNW, który powstał m.in.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. wskutek działań wojennych, czynnego uczestnictwa ubezpieczonego</li> </ol>

	<i>spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem</i>	nieszczęśliwym wypadkiem w okresie ochrony	<p>w aktach terroru lub masowych ruchach społecznych;</p> <p>2. wskutek popełnienia lub usiłowania popełnienia czynu, który wypełnia ustawowe znamiona umyślnego przestępstwa;</p> <p>3. gdy ubezpieczony prowadził pojazd i nie miał uprawnień do prowadzenia pojazdu, które są określone w przepisach prawa, lub był po użyciu alkoholu, po użyciu narkotyków, środków odurzających, substancji psychotropowych</p> <p>4. wskutek samookaleczenia się lub usiłowania popełnienia przez ubezpieczonego samobójstwa</p>
--	--	--	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ogólnych Warunków Ubezpieczeń Następstw Nieszczęśliwych Wypadków Grono NR 3/12 przyjętych Uchwałą Zarządu z dnia 14.12.2016 dla Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA; OWU zatwierdzonych Uchwałą Zarządu nr 3/22/12/2020 z 22 grudnia 2020 r. dla UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń SA; OWU NNW w związku z ruchem pojazdu (tekst jednolity z uwzględnieniem Aneksu Nr 1/2013 oraz Nr 1/2015) dla Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji „WARTA” S.A.; OWU PZU NNW ustalone uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/423/2016 z dnia 24 października 2016 r. ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/215/2018 z dnia 6 lipca 2018 r; Ogólnych Warunków Dodatkowego indywidualnego ubezpieczenia na wypadek śmierci spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem ustalone uchwałą nr UZ/206/2020 z dnia 5.10.2020 roku Zarządu PZU Życie SA

Ubezpieczenia NNW różnią się między sobą przede wszystkim zakresem odpowiedzialności i rodzajem wyłączeń. Różnice występują zarówno pomiędzy tymi oferowanymi przez zakłady ubezpieczeń z różnych działów, jak i wewnątrz tego samego działu. Oferowane przez zakłady ubezpieczeń z działu drugiego ubezpieczenia grupowe są przykładem rozszerzania odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń o ryzyka niezwiązane bezpośrednio z nieszczęśliwymi wypadkami. Są to na przykład zawał serca czy udar mózgu niezależnie od przyczyny. Natomiast te związane z komunikacją (kierowcy i pasażerów czy w związku z ruchem pojazdów) obejmują nieszczęśliwe wypadki tylko w jej zakresie i nie charakteryzują się rozszerzaniem odpowiedzialności. Podobnie skonstruowane są ubezpieczenia będące dodatkiem do ubezpieczeń życiowych. Związane są przeważnie tylko z jednym skutkiem wypadku np. śmiercią. Analizowane rodzaje ubezpieczeń NNW posiadają też różne wyłączenia odpowiedzialności. Przeważnie dotyczą one działań wojennych, terrorystycznych, świadomego i dobrowolnego uczestnictwa ubezpieczonego w aktach przemocy, bycia w stanie nietrzeźwości, bądź nieposiadania uprawnień do wykonywanych określonych czynności.

## 6.4. Skłonność do ubezpieczania się od następstw NWW świetle wyników własnych badań ankietowych

### 6.4.1 Opis przeprowadzonego badania

Na potrzeby niniejszego rozdziału przeprowadzono w dniach od 22 stycznia 2022 r. do 4 lutego 2022 r. badanie ankietowe. Zostało ono zrealizowane przy użyciu formularza internetowego platformy Google. Składał się on z 3 do 5 pytań (liczba różniła się w zależności od udzielonych na nie odpowiedzi) odnośnie tematu ubezpieczeń NNW i 4 pytań o charakterze demograficznym (tj. metryczki). Pytania miały głównie charakter zamknięty, jednak te związane z przesłankami podejmowania decyzji dopuszczały wielokrotny wybór, jak i samodzielną odpowiedź (miały charakter otwarty). W badaniu udział wzięło 210 osób zamieszkujących obszar całej Polski z różnych przedziałów wiekowych i o różnej sytuacji finansowej czy wykształceniu. W celu określenia wieku ankietowanych ustalono następujące przedziały: od 18 do 19 lat, od 20 do 25 lat, od 26 do 30 lat, od 31 do 35 lat, od 36 do 45 lat, od 46 do 59 lat oraz powyżej 60 roku życia. Największą grupę ankietowanych stanowiły osoby z przedziału od 20 do 25 lat, 38,1% wszystkich ankietowanych, następnie osoby z przedziału od 36 do 45 lat, 18,6% badanych. Do zbadania postawionej hipotezy podzielono ankietowanych na szersze przedziały wiekowe: od 18 do 30 lat i od 31 wzwyż. Oba te przedziały mają podobną liczebność. Pierwszy to 108 ankietowanych a drugi to 102 ankietowanych. Strukturę społeczno-ekonomiczną ankietowanych przedstawiono w tabeli 6.3.

**Tabela 6.3. Struktura społeczno-ekonomiczna ankietowanych w badaniu na temat decyzji ubezpieczeniowych związanych z ubezpieczeniami NNW na przełomie stycznia i lutego 2022 r.**

Wiek	18 - 19	20 - 25	26 - 30	31 - 35	36 - 45	46 - 59	60 i więcej
	6	80	22	21	39	34	8
	2,9%	38,1%	10,5%	10%	18,6%	16,2%	3,8%
108 ankietowanych – 51,4%				102 ankietowanych – 48,6%			
Miejsce zamieszkania	Wieś	Miasto do 20 tysięcy	Miasto od 20 do 100 tys.		Miasto powyżej 100 tys.		
	17	19	27		147		
	8,1%	9%	12,9%		70%		
Sytuacja finansowa	Bardzo słaba		Słaba	Średnia		Dobra	Bardzo dobra
	4		11	85		92	18
	1,9%		5,2%	40,5%		43,8%	8,6%
Wykształcenie	Podstawowe		Zawodowe		Średnie		Wyższe
	3		11		106		90
	1,4%		5,2%		50,5%		42,9%

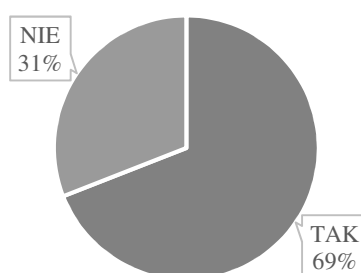
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego



Zbadano strukturę zamieszkania ankietowanych. Przeważającą grupę stanowiły osoby zamieszkujące miasta o liczbie ludności powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Było to 147 osób stanowiące 70% wszystkich ankietowanych. Zamieszkujący miasta do 20 tysięcy mieszkańców i od 20 do 100 tysięcy mieszkańców stanowili odpowiednio 19 osób czyli 9% i 27 osób czyli 12,9% badanych. Osoby zamieszkujące na terenach wiejskich to 17 ankietowanych stanowiących 8,1% ogółu. Istotnym pytaniem odnośnie danych społeczno ekonomicznych było subiektywne określenie swojej sytuacji finansowej. Jako dobrą bądź bardzo dobrą określiło ją 110 badanych stanowiących 52,4% ogółu. Osoby oceniające swoją sytuację finansową na średnią to 40,5% wszystkich ankietowanych. Najmniej liczną grupę stanowiły osoby o sytuacji finansowej słabej, bądź bardzo słabej - łącznie było to 15 osób stanowiących 7,1% badanych. Zadano również pytanie odnośnie wykształcenia. Ponad połowa badanych (50,5%) posiada średnie wykształcenie, niewiele mniej, bo 42,9% posiada wykształcenie wyższe. Łącznie zawodowe bądź podstawowe wykształcenie reprezentuje 6,6% respondentów.

Ankietowanym zadano pytanie „Czy posiadają Państwo aktualnie wykupione ubezpieczenie NNW?”. Osoby, które odpowiedziały twierdząco to 69% badanej próby (Rysunek 6.2). Osobom, które zaprzeczyły, zadano pytanie „Czy kiedykolwiek posiadali Państwo wykupione ubezpieczenie NNW?”. Na nie twierdząco odpowiedziało 38,5% osób nieposiadających aktualnie wykupionego ubezpieczenia NNW (Rysunek 6.3).

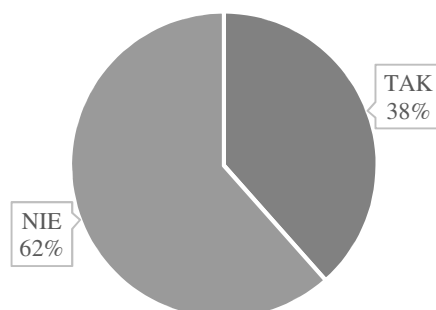
Czy posiadają Państwo aktualnie wykupione ubezpieczenie NNW?



**Rysunek 6.2. Posiadanie wykupionego ubezpieczenia NNW na dzień przeprowadzenia badania przez ankietowanych**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Czy kiedykolwiek posiadali Państwo wykupione ubezpieczenie NNW?  
(pytanie zadane tylko osobom, które na poprzednie odpowiedziały przecząco)



**Rysunek 6.3. Posiadanie w przeszłości wykupionego ubezpieczenia NNW przez ankietowanych**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Z powyższych rysunków można zauważyć, że większość, a dokładniej około 80% wszystkich badanych miała kiedykolwiek wykupione ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków w przeciągu swojego życia.

#### 6.4.2 Weryfikacja hipotezy głównej

Główną hipotezę badawczą określono jako stwierdzenie, że osoby do trzydziestego roku życia rzadziej decydują się na ubezpieczenie NNW niż osoby od nich starsze. Dzięki badaniu ankietowemu otrzymano dwie duże próby (powyżej 100 ankietowanych). Do weryfikacji hipotezy posłużono się testem istotności dla dwóch wskaźników struktury w populacji. Przyjęto układ hipotez taki, że  $H_0$  oznacza, iż odsetek osób ubezpieczonych od NNW wśród osób od 18 do 30 roku życia jest taki sam jak wśród osób od 31 roku życia, a  $H_1$  oznacza, iż odsetek osób ubezpieczonych od NNW wśród osób od 18 do 30 roku życia jest mniejszy niż wśród osób od 31 roku życia. Opisany układ hipotez wygląda następująco:

$H_0: p_1 = p_2, H_1: p_1 < p_2$ , gdzie  $p_1$  to wskaźnik struktury ubezpieczonych w próbie osób od 18 do lat 30, a  $p_2$  to wskaźnik struktury ubezpieczonych w próbie osób od lat 31. Wynoszą one odpowiednio 0,6 i 0,78 (w próbie osób od 18 do lat 30, ubezpieczeni od NNW stanowią 60% ogółu, natomiast w próbie osób powyżej lat 31, ubezpieczeni od NNW stanowią 78% ogółu). Przyjęto poziom istotności  $\alpha = 0,05$ . Wartość krytyczna wyniosła:  $-1,64$ , a wartość statystyki

testowej<sup>42</sup> wyniosła:  $-2,86$ . P-value wynosi:  $0,002$ , a zatem jest mniejsze niż każdy inny konwencjonalny poziom istotności. W związku z tym, następuje odrzucenie hipotezy zerowej na rzecz alternatywnej, a zatem odsetek osób ubezpieczonych wśród osób od 18 do 30 roku życia jest mniejszy niż wśród osób powyżej 31 roku życia. Osoby do trzydziestego roku życia rzadziej decydują się na ubezpieczenie NNW niż osoby od nich starsze.

Na podstawie przeprowadzonych badań, zauważono związek między wiekiem osoby ubezpieczającej się, a faktem bycia obecnie objętym ochroną ubezpieczeniową. Różnica wskaźników struktury w badanej próbie wyniosła 18 punktów procentowych. Jednak mimo tej różnicy w próbie, liczba osób w populacji osób od 18 do 30 roku życia ubezpieczonych nadal jest znacząca i stanowi więcej niż połowę<sup>43</sup>.

Za podjęciem decyzji o ubezpieczeniu lub jej brakiem stoją różne powody. Ankietowani ubezpieczający się zostali poproszeni o podanie co najmniej jednej przyczyny zakupu polisy. Spośród nich najwięcej osób wskazało, że „nie chce się skupiać na kontroli ryzyka, woli żyć spokojniej” i było to 31% aktualnie posiadających wykupione ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków. 21,4% ubezpiecza się, bo „uważa, że to najdogodniejsza dla nich metoda manipulacji ryzykiem (sposób postępowania lub zachowania się wobec ryzyka ubezpieczeniowego)”, a nie mniej, bo 20,7% „ubezpiecza się z przyzwyczajenia, "bo tak", "bo tak wypada"". Całkiem liczną grupę stanowiły osoby ubezpieczone, ponieważ ktoś (klub sportowy, organizator wolontariatu itp.) im je zapewnia -, stanowiło to 17,9% badanych. 11,7% nie planowało się ubezpieczyć, ale zostało do tego zachęcanych przez bliską im osobę. Niewiele mniej, bo 11% zdecydowało się na zakup ubezpieczenia NNW, ponieważ było im ono potrzebne np. do praktyk studenckich. Pojawiały się jednostkowe odpowiedzi takie jak: „prowadzę ryzykowny styl życia”, „był to sposób ulokowania wolnych środków pieniężnych, na które nie miałam (miałem) innego pomysłu”, a także „ubezpieczenie zapewnił zakład pracy”, bądź zostało wykupione przez rodziców ankietowanego. Wskazany został również jako powód obecność ubezpieczenia NNW w pakiecie z OC/AC lub kartą kredytową. Wspomniane powody

<sup>42</sup> Statystyka testowa  $u$  została określona:  $u = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\frac{\hat{p}(1-\hat{p})}{n}}}$ , gdzie  $n$  wyrażone jest jako iloraz iloczynu liczebności prób i sumy liczebności prób, a  $\hat{p}$  wyrażone jest jako wskaźnik struktury w całej zbadanej próbie.

<sup>43</sup>  $H_0: p_1 = 0,5, H_1: p_1 > 0,5, \alpha = 0,05$ , wartość krytyczna =  $1,64$ ,  $u = \frac{p_1 - 0,5}{\sqrt{\frac{0,5(1-0,5)}{108}}} = 2,08$ , zatem na ustalonym poziomie istotności prawdziwa jest hipoteza, że wskaźnik struktury ubezpieczonych wśród osób do 30 roku życia jest większy niż 50% ich populacji.

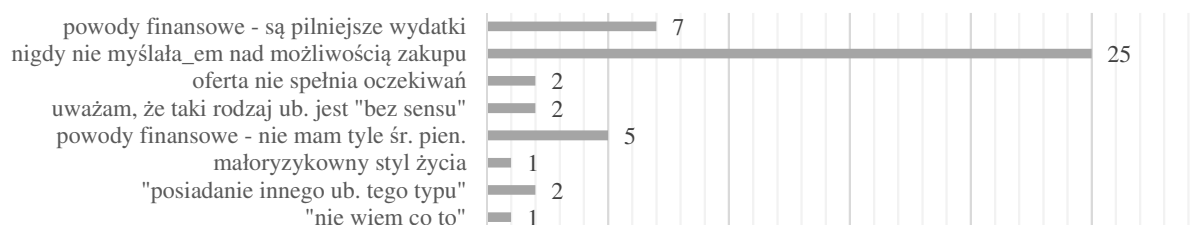
wskazywane przez ankietowanych wraz z ilością odpowiedzi zostały zaprezentowane na poniższym rysunku 6.4.



**Rysunek 6.4. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie posiadania ubezpieczenia NNW przez ankietowanych**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Osoby, które ani obecnie, ani nigdy w przeszłości nie zdecydowały się na zakup ubezpieczenia NNW zapytano o powód takich decyzji. Zdecydowana większość, bo aż 62,5% badanych tym pytaniem odpowiedziała, że nigdy nie myślała nad możliwością takiego ubezpieczenia. W sumie 30% wskazuje powody finansowe - łącznie rozumiane (inne pilniejsze wydatki jak i brak ogólnie wystarczających środków pieniężnych). Pojawiają się jednostkowe odpowiedzi takie jak oferta niespełniająca oczekiwań, stwierdzenie, że taki rodzaj ubezpieczenia „nie ma sensu”, ocena, że prowadzony przez ankietowanego styl życia jest mało ryzykowny, posiadanie „innego ubezpieczenia tego typu” czy też brak wiedzy co to za produkt ubezpieczeniowy (jego opis definicja zostały podane na początku ankiety). Wspomniane powody, w związku z którymi ankietowani nie zdecydowali się na zakup ubezpieczenia NNW wraz z ilością odpowiedzi zostały zaprezentowane na rysunku 6.5.

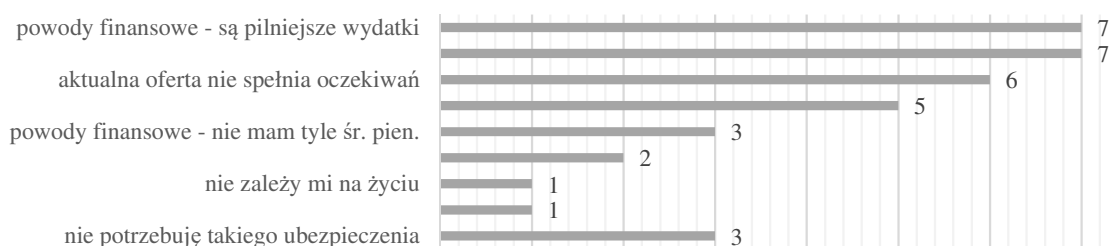


**Rysunek 6.5. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie nieposiadania kiedykolwiek ubezpieczenia NNW przez ankietowanych**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Trzecią grupę ankietowanych stanowią osoby, które odpowiedziały, że aktualnie nie posiadają wykupionego ubezpieczenia NNW, ale posiadały je kiedyś w przeszłości. Zostały one

poproszone o wskazanie co najmniej jednej przyczyny, dlaczego obecnie nie zdecydowały się na ubezpieczenie. Ponad jedna czwarta badanych powyższym pytaniem, czyli 28% tych osób, wskazuje powody finansowe rozumiane jako fakt, iż mimo posiadania funduszy, uważa że koszt takiego ubezpieczenia jest stosunkowo zbyt wysoki i ma bardziej pilne wydatki. Taki sam odsetek ankietowanych podkreśla również fakt, że kiedyś byli objęci takim ubezpieczeniem, bo ktoś (organizator wolontariatu, klub sportowy) je zapewniał, a teraz ta podstawa wygasła. 24% uważa, że aktualna oferta na rynku nie spełnia ich oczekiwań, ale równocześnie nie mają złych doświadczeń z ubezpieczaniem się w przeszłości, 20% natomiast przyznaje, że chciało się ubezpieczyć, ale zapomniało. Pojawiają się jednostkowe odpowiedzi takie jak: nieposiadania takiej ilości środków pieniężnych, aby wykupić ubezpieczenie, wygaśnięcie podstawy do ubezpieczenia w zakładzie pracy, stwierdzenie, że ankietowanemu nie zależy na życiu i nie chce „pchać w to pieniędzy”, informacja o tym, że potrzebuje się tego ubezpieczenia tylko w trakcie podróży oraz przekonanie, że się takiego ubezpieczenia nie potrzebuje (Rysunek 6.6).



**Rysunek 6.6. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie nieposiadania ubezpieczenia NNW na dzień przeprowadzenia badania przez ankietowanych**

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego

Jako hipotezę pomocniczą postawiono stwierdzenie, że osoby przed 30 rokiem życia rzadziej decydują się na ubezpieczenie NNW, a przyczyną tego jest niekorzystna sytuacja finansowa. Spośród wszystkich ankietowanych, którzy wskazali swoją sytuację finansową jako słabą bądź bardzo słabą (15 badanych), osoby do 30 roku życia stanowią ich zdecydowaną większość (11 badanych w tym wieku). Jednak aż 9 osób z 11 posiada, mimo słabej sytuacji finansowej aktualnie wykupione ubezpieczenie NNW. Jako przyczynę nieubezpieczenia się (obecnie bądź ogólnie), jako „powody finansowe” wśród osób do 30 roku życia wskazało 14 osób (z 43 nie posiadających obecnie ubezpieczenia NNW). Wśród osób powyżej 31 roku życia jest to 7 osób do 22 nieubezpieczonych. Wskaźniki struktury osób wskazujących przyczyny finansowe jako powód ich nieubezpieczenia się w obu zankietowanych przedziałach wiekowych są podobne

i wynoszą około 32%. Niecała jedna trzecia badanych w młodszym przedziale wiekowym nie pozwala twierdzić, że podstawową przyczyną mniejszego ubezpieczania się ankietowanych osób do 30 roku życia są powody finansowe (nie jest to powód przynajmniej połowy badanych osób)<sup>44</sup>. Większy procent ankietowanych w tym wieku wskazuje fakt niemyślenia o możliwości takiego ubezpieczenia w ogóle (37%). Jednak mimo ogólnych niskich wartości, szeroko rozumiane przyczyny finansowe są nadal jedną z bardziej licznych odpowiedzi i nie należy lekceważyć czynnika dochodów, jako determinanty popytu na ubezpieczenia następstw nieszczęśliwych wypadków wśród ludzi młodych.

### 6.4.3 Hazard motywacyjny wśród ankietowanych

Wśród 170 ankietowanych, którzy kiedykolwiek byli ubezpieczeni od następstw nieszczęśliwych wypadków, 34,1% odpowiedziało twierdząc na pytanie „Czy posiadając wykupione ubezpieczenie uważają Państwo, że dbają i zważają na ostrożność wobec zagrożeń mniej niż w sytuacji braku trwającej ochrony ubezpieczeniowej?”. Jedno pytanie w skali całego problemu pokusy zaniedbania i lekceważącego podejścia do ewentualnej szkody może wydawać się niewystarczające, jednak już u ponad jednej czwartej populacji można zaobserwować cechę prowadzącą do późniejszych niestarannych zachowań wobec zagrożeń<sup>45</sup>. Co więcej, na pytanie „Czy zdarzyło się Państwu w trakcie trwania ochrony ubezpieczeniowej zachować w sposób ryzykowny (pod względem możliwości zajścia nieszczęśliwego wypadku), nie zważając na konsekwencje?” odpowiedziało twierdząc 25 osób, czyli 14,7% tych, którym to pytanie zadano. Powyższe dane pozwalają twierdzić, że problem hazardu duchowego, mimo że może nie dotyczyć większości ubezpieczających się Polaków, jest czymś obecnym i na co należy zwracać uwagę.

### 6.5. Podsumowanie

Jako całkiem powszechne w polskim społeczeństwie, ubezpieczenia NNW pozwalają na zabezpieczenie się przed kosztownymi skutkami wystąpienia nieszczęśliwych wypadków.

---

<sup>44</sup> Przeprowadzone badania miały charakter pilotażowy, dlatego zebrana próba nie jest wystarczająca do statystycznej weryfikacji hipotezy przy pomocy użytego wcześniej sposobu.

<sup>45</sup>  $H_0: p_0 = 0,25, H_1: p_0 > 0,25, \alpha = 0,05$ , wartość krytyczna = 1,64,  $u = \frac{p_0 - 0,25}{\sqrt{\frac{0,25(1-0,25)}{170}}} = 2,75$ , zatem na ustalonym poziomie istotności prawdziwa jest hipoteza, że wskaźnik struktury osób, które „mają potencjał” do pokusy zaniedbania jest większy niż 25% populacji.

Zgodnie z badaniami PIU utrata zdrowia była i jest jedną z największych obaw Polaków. Aż 80% respondentów obawia się ryzyka utraty sprawności<sup>46</sup>, a NW mogą właśnie do niej prowadzić. Na rynku można znaleźć produkty zarówno uzupełniające dotychczas posiadane ubezpieczenia jak i osobne oferty. Polacy mają możliwość wyboru ubezpieczenia w wielu zakładach ubezpieczeń działających na terenie kraju - zarówno w tych prowadzących działalność w dziale I jak i w tych z działu II.

Analiza ofert wybranych zakładów pozwoliła na porównanie warunków umów. W zależności od zakresu ubezpieczenia mogą one obejmować bądź nie konkretne rodzaje ryzyk związanych z nieszczęśliwymi wypadkami. Ubezpieczenia związane z komunikacją ograniczają się tylko do sytuacji pośrednio związanych z m.in. ruchem pojazdu, a te oferowane przez zakłady ubezpieczeń z działu pierwszego np. tylko sytuacji śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku. Ubezpieczenia grupowe mogą być często rozszerzone o inne ryzyka niezwiązane bezpośrednio z nieszczęśliwym wypadkiem. Przeanalizowana oferta ubezpieczeniowa w większości pozwala na wybranie dopasowanego do potrzeb ubezpieczającego produktu i jej zakres jest zróżnicowany. Zauważalną jednak przeszkodą w zapoznawaniu się z ofertami może być umieszczanie zbyt wielu opcji produktów podobnych sobie w jednym OWU. Taka sytuacja powoduje pewne niejasności i zawiłości, gdyż ogólne warunki umowy powinny być przejrzyste i nieskomplikowane, tak by każdy, kto się z nimi zapozna, znalazł w nich odpowiedzi na istotne dla siebie pytania.

Ubezpieczenia NNW to jednak nie tylko produkty, które Polki i Polacy wybierają dobrowolnie, chcąc się zabezpieczyć przed skutkami NW, to również ubezpieczenia, które pewne grupy społeczne zobowiązane są posiadać. Skala przymusu posiadania ubezpieczeń NNW nie jest tak duża jak ubezpieczeń obowiązkowych (np. OC posiadaczy pojazdów mechanicznych), ale obejmuje nie mniej istotne i potrzebujące go grupy, jak wolontariusze, sportowcy, członkowie Polskiego Związku Łowieckiego czy niektóre służby mundurowe.

Popularność tych ubezpieczeń jest całkiem spora, o czym może świadczyć prawie 70% ankietowanych, którzy aktualnie są nimi objęci. Przeprowadzone badania pozytywnie zweryfikowały postawioną hipotezę - wykazały, że osoby młode, czyli osoby do 30 roku życia, rzadziej niż osoby od nich starsze są ubezpieczone od następstw nieszczęśliwych wypadków. Różnica

---

<sup>46</sup> *Mapa ryzyka Polaków*, Polska Izba Ubezpieczeń, 2021 (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/07/Mapa-ryzyka-Polakow-2021.07.12.pdf>), dostęp: 19.02.2022 r.

w procencie ubezpieczonych wynosiła 18 punktów procentowych. Mimo dużej różnicy, wysokie i tak wartości liczby młodych ubezpieczonych cieszą. Przyczyn tego zjawiska jest sporo, począwszy od indywidualnych decyzji każdego ubezpieczonego, przez brak świadomości finansowo-ubezpieczeniowej i niemyślenie o tym rodzaju ubezpieczenia, próby zatrzymania ryzyka, nietrafione oferty aż po czynniki finansowe. Niewystarczające dochody czy pilniejsze wydatki, to problemy, z którymi musi się zmagać część młodych ludzi. Czasem, mimo niekorzystnej sytuacji finansowej, zakup ubezpieczenia jest możliwy, jednak to właśnie niskie dochody są jedną z ważniejszych (choć nie dotyczącą całego młodego społeczeństwa) determinant niższego popytu na ubezpieczenia NNW młodych Polaków przed trzydziestym rokiem życia. Należy jednak dodać, iż zarówno nieposiadający charakteru losowego dobór próby, jak i jej liczebność nie gwarantują wysokiej reprezentatywności badań. Przeprowadzone prace badawcze miały charakter pilotażowy i stanowią przyczynek do dalszych i bardziej pogłębionych badań w przyszłości.



## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Bednarczyk T., *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2011, nr4.
- Bednarczyk T., Bielawska K., Jackowska B., Wycinka E., *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019
- Hadyniak B., *Ubezpieczenia jako narzędzie gospodarcze*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń, Mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2000
- Friedman M., *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, New York 1957
- Jedynak T., *Istota, funkcje, zasady i klasyfikacja ubezpieczeń* [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013
- Kwiecień I., *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010
- Milewski R., *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999
- Outreville J.F., *The Relationship Between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for a Review of the Literature*, “Working Paper” 2011, No.12.
- Outreville J.F., *The Relationship Between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for a Review of the Literature*, “Working Paper” 2011, No.12.
- Strupczewski G., *Charakterystyka wybranych ubezpieczeń majątkowych* [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013
- Strupczewski G., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem* [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013
- Sułkowska W., *Ubezpieczenia na życie* [w:] *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013

### Akty prawne:

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93, z późn. zm)
- Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o Straży Granicznej (Dz. U. 1990 nr 78, poz. 462, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 13 października 1995 r. Prawo łowieckie (Dz. U. 1995 nr 147, poz. 713, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. - Kodeks karny wykonawczy (Dz. U. 1997 nr 90, poz. 557, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. 2003 nr 124 poz. 1152, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 24 maja 2002 r. o Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego oraz Agencji Wywiadu (Dz. U. 2002 nr 74, poz. 676, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o zaopatrzeniu z tytułu wypadków lub chorób zawodowych powstałych w szczególnych okolicznościach (Dz.U. 2002 nr 199 poz. 1674, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 11 września 2003 r. o służbie wojskowej żołnierzy zawodowych (Dz. U. 2003 nr 179, poz. 1750, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2004 nr 99, poz. 1001, z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 25 czerwca 2015 r. o sporcie (Dz.U. 2010 nr 127 poz. 857, z późn. zm.)

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844, z późn. zm.)

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 sierpnia 1999 r., II UKN 87/99, OSNP Nr 20/2000, poz. 760.

Uzasadnienie wyroku Sądu Okręgowego we Wrocławiu z dnia 9 czerwca 2020 r., II Ca 112/20.

#### **Źródła internetowe:**

Fal D., *NNW szkolne – doceniemy dobry produkt*, Polska Izba Ubezpieczeń 2020, (<https://piu.org.pl/blogpiu/nnw-szkolne-doceniemy-dobry-produkt/>), dostęp: 18.02.2022 r.

Kowalewski E., Mogiński W., Ziemiak M., *Stan prawny ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce [wykaz z komentarzem]*, Polska Izba Ubezpieczeń, ([https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/analizy%20i%20raporty/PIU\\_UMK\\_ubezpieczenia%20obowiazkowe\\_raport.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/analizy%20i%20raporty/PIU_UMK_ubezpieczenia%20obowiazkowe_raport.pdf)), dostęp: 16.02.2022 r.

*Mapa ryzyka Polaków*, Polska Izba Ubezpieczeń 2021, (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/07/Mapa-ryzyka-Polakow-2021.07.12.pdf>), dostęp: 19.02.2022 r.

*NNW warto mieć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/pliki/nnw-warto-miec/>), dostęp: 18.02.2022 r.

*Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/letter/n/>), dostęp: 15.02.2022 r.

*Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń, (<https://piu.org.pl/letter/w/>), dostęp: 15.03.2022 r.

*Ogólne warunki ubezpieczeń komunikacyjnych PZU Auto ustalone uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/264/2017 z dnia 14 września 2017 r. ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/215/2018 z dnia 6 lipca 2018 r.*, (<https://www.pzu.pl/fileserver/item/1513435>), dostęp: 16.03.2022 r.

*Ogólne Warunki Ubezpieczeń Następstw Nieszczęśliwych Wypadków Grono NR 3/12 przyjęte Uchwałą Zarządu z dnia 14.12.2016 dla Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych SA*, ([https://www.aviva.pl/content/dam/aviva-public/pl/ubezpieczenia/ubezpieczenia-na-zycie/nowa-perspektywa/pomoc-po-wypadku/nnw-grono/140061\\_OWU\\_Grono.pdf](https://www.aviva.pl/content/dam/aviva-public/pl/ubezpieczenia/ubezpieczenia-na-zycie/nowa-perspektywa/pomoc-po-wypadku/nnw-grono/140061_OWU_Grono.pdf)), dostęp: 18.02.2022 r.

*Ogólne Warunki Dodatkowego Indywidualnego Ubezpieczenia na wypadek śmierci spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem ustalone uchwałą nr UZ/206/2020 z dnia 5 października 2020 roku Zarządu PZU Życie SA*, (<https://www.pzu.pl/fileserver/item/1532313>), dostęp: 18.02.2022 r.

*OWU NNW w związku z ruchem pojazdu (tekst jednolity z uwzględnieniem Aneksu Nr 1/2013 oraz Nr 1/2015) dla TUIR „WARTA” S.A.*, ([https://www.warta.pl/documents/dokumenty\\_archiwalne/samochod/WARTA\\_OWU\\_NNW\\_C4273\\_DLA\\_UMOW\\_ZAWARTYCH\\_OD\\_02.02.2016\\_DO\\_12.03.2018.pdf](https://www.warta.pl/documents/dokumenty_archiwalne/samochod/WARTA_OWU_NNW_C4273_DLA_UMOW_ZAWARTYCH_OD_02.02.2016_DO_12.03.2018.pdf)), dostęp: 18.02.2022 r.

*OWU PZU NNW ustalone uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/423/2016 z dnia 24 października 2016 r. ze zmianami ustalonymi uchwałą Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej nr UZ/215/2018 z dnia 6 lipca 2018 r.*, (<https://www.pzu.pl/fileserver/item/1513529>), dostęp: 18.02.2022 r.

*OWU zatwierdzone Uchwałą Zarządu nr 3/22/12/2020 z 22 grudnia 2020 r. dla UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń SA* ([https://www.uniqa.pl/dokumenty/1830\\_0421U\\_z.pdf](https://www.uniqa.pl/dokumenty/1830_0421U_z.pdf)), dostęp: 18.02.2022 r.

## Rozdział 7

# Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce na przestrzeni lat 2016-2020

Aleksandra Ciężkowska<sup>1</sup>

### 7.1. Wprowadzenie

Działalność ubezpieczeniowa, podobnie jak każda inna aktywność mogąca przynosić korzyści finansowe, wiąże się ze zjawiskami oszustw i prób nieuczciwego wzbogacenia się. Przestępczość ubezpieczeniowa stanowi współcześnie jedno z poważniejszych zagrożeń dla prawidłowego funkcjonowania zakładów ubezpieczeń. Bezpośrednio wpływa zarówno na kondycję finansową przedsiębiorstwa, jak i na kształtowanie się relacji z klientami.

Wykrywanie przestępstw ubezpieczeniowych jest zadaniem trudnym i złożonym, niewątpliwie jednak zjawiska te mają niebagatelne znaczenie chociażby ze względu na koszty, których przysparzają stronom umowy ubezpieczenia i całemu społeczeństwu. Stąd konieczne jest ciągłe monitorowanie tego typu praktyk oraz zapobieganie im poprzez dobór odpowiednich metod.

W niniejszym opracowaniu podjęta zostanie próba odpowiedzi na następujące pytania: *Czym jest i co obejmuje przestępczość ubezpieczeniowa? Jak zmieniła się skala przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce na przestrzeni lat 2016-2020? Czy zakłady ubezpieczeń poczyniły postępy w przeciwdziałaniu przestępczości ubezpieczeniowej w badanym okresie?*

Przestępczość ubezpieczeniowa w badanym okresie wzrosła, a metody jej przeciwdziałania są na coraz bardziej zaawansowanym poziomie. Aby zweryfikować powyższą hipotezę za główne cele opracowania przyjęto:

1. Zdefiniowanie istoty i podanie rodzajów przestępczości ubezpieczeniowej
2. Analizę problemu przestępczości ubezpieczeniowej w latach 2016-2020

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Na potrzeby opracowania przyjęto definicję przestępczości ubezpieczeniowej opartą na literaturze przedmiotu jak i przepisach kodeksu karnego. W artykule dokonano przeglądu literatury przedmiotu, a także analizy danych zawartych w raportach Polskiej Izby Ubezpieczeń obejmujących lata 2016-2020 i w statystykach policyjnych.

## 7.2. Istota i rodzaje przestępczości ubezpieczeniowej

Zdefiniowanie pojęcia przestępstwa ubezpieczeniowego przysparza badaczom trudności, ponieważ w literaturze przedmiotu nie uzgodniono jednej i właściwej formuły. Ze względu na przynależność Polski do Comité Européen des Assurances - Europejskiego Komitetu Ubezpieczeń w Paryżu oraz na rangę tejże instytucji, za jedną z wiarygodniejszych można uznać zaproponowaną przez komitet definicję następującej treści: przestępstwem ubezpieczeniowym jest żądanie bezpodstawnego odszkodowania albo otrzymanie takiego odszkodowania drogą oszustwa<sup>2</sup>.

Polska Izba Ubezpieczeń za przestępstwo ubezpieczeniowe uznaje działanie skutkujące uszczupleniem, zarządzanego przez ubezpieczycieli, funduszu ubezpieczeniowego polegające najczęściej na doprowadzeniu do wypłaty nienależnego świadczenia, zawyżeniu świadczenia lub zaniżeniu należnej składki ubezpieczeniowej; koszty przestępczości ubezpieczeniowej ponoszą w znacznej części ubezpieczeni przez zawyżenie składek ubezpieczeniowych<sup>3</sup>.

Z kolei wśród opracowań polskich autorów jasno zarysował się podział na węższy i szerszy zakres definicji przestępstwa ubezpieczeniowego. Otóż część badaczy pojmuje owe zjawisko jako wszelkie czyny, które bezprawnie naruszają interesy ubezpieczyciela. I tak T. Rydzek twierdzi, że przestępstwem ubezpieczeniowym jest każdy czyn karalny godzący w jakikolwiek sposób (bezpośredni czy pośredni) w interesy zakładów ubezpieczeń i całego rynku ubezpieczeniowego<sup>4</sup>. Podobnie E. Kędra uważa przestępstwo ubezpieczeniowe za „społecznie szkodliwy, bezprawny, zawiniony, karalny zamach na majątkowe i niemajątkowe dobra ubezpieczone, czyniący w nich podlegającą kompensacji szkodę, oraz zamach na wszelkie inne dobra prawne ubezpieczyciela”<sup>5</sup>. Zawężeniem definicji jest pogląd odnoszący przestępstwa

<sup>2</sup>W. Sułkowska *Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2000, s. 178.

<sup>3</sup> *Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 21.02.2022 r.

<sup>4</sup>T. Rydzek, *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, „Prawo Asekuracyjne” 1996, nr 2, s. 70.

<sup>5</sup>E. Kędra, *Oszustwa asekuracyjne i inne przestępstwa na szkodę ubezpieczycieli cz. II*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1996, nr 7–9 s. 20.

ubezpieczeniowe do czynów polegających na bezpodstawnym wyłudzeniu świadczeń bądź odszkodowań od ubezpieczyciela. Nie obejmuje on już bowiem wszystkich sytuacji wpływających na szkodę ubezpieczyciela, a jedynie zwraca uwagę na szkody o charakterze czysto materialnym związane bezpośrednio z kwestią wypłaty odszkodowania. W tej grupie znaleźli się Cz. Prętki, którego zdaniem za przestępstwo ubezpieczeniowe uznaje się „żądanie bezpodstawnego odszkodowania lub otrzymanie takiego odszkodowania drogą oszustwa” oraz<sup>6</sup> W. Jarocho uważający przestępstwo ubezpieczeniowe za „bez<sup>7</sup>

Odnosząc się do rozwiązań legislacyjnych, oszustwo ubezpieczeniowe jest regulowane przede wszystkim przez art. 298 k.k., który opisuje oszustwo asekuracyjne. Zgodnie z nim „Kto, w celu uzyskania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia, powoduje zdarzenie będące podstawą do wypłaty takiego odszkodowania, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5<sup>8</sup>. Jednakże jak zauważa K. Buczkowski w sytuacji, gdy oszukańcze zabiegi doprowadzą do wypłaty nienależnego odszkodowania, sprawca odpowiadać będzie nie na podstawie art. 298 §1 k.k., lecz art. 286 §1 k.k.<sup>9</sup>, a więc w związku z zajęciem oszustwa zwykłego. Z treści art. 298 k.k. płynie też wniosek, że będzie ono dotyczyło jedynie przypadków, w którym rzeczywiście doszło do danego wypadku. Taki pogląd reprezentuje m.in. M. Bojarski podkreślając, że „upozorowanie wypadku będącego podstawą do wypłaty umówionej sumy pieniężnej, reny lub innego świadczenia z tytułu umowy ubezpieczenia osobowego, leży poza zakresem penalizacji art. 298.(...) takie zachowanie sprawcy podpada już pod usiłowanie oszustwa z art. 286 k.k.<sup>10</sup>. Co więcej oszustwo asekuracyjne wymaga, aby sprawca działał w celu osiągnięcia korzyści majątkowej dla siebie lub innej osoby, ale oprócz uzyskania nienależnego odszkodowania (wola), musi mieć ponadto świadomość możliwości uzyskania takiego odszkodowania<sup>11</sup>. Należy wspomnieć, że ustawodawca dopuszcza stosowanie klauzuli niekaralności i tak „pomimo braku akceptacji dla zachowania sprawcy dopuszcza się wyrażenie przez niego czynnego żalu<sup>12</sup>. Instytucja ta w trakcie postępowania ma niebagatelne znaczenie, gdyż

<sup>6</sup>E. Otocka, *Przestępczość ubezpieczeniowa w Polsce. Formy wyłudzeń*, „Acta Universitas Lodzianis Folia Oeconomica” 2008, tom 222 Ubezpieczenia majątkowo-osobowe, s. 63-74.

<sup>7</sup>W. Jarocho, *Przestępczość na rynku ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 2002, s. 36.

<sup>8</sup>Art. 298 Ustawa z dnia 6.06.1997 r. Kodeks karny (Dz.U. z 2021 r. poz. 2345 z późn. zm.)

<sup>9</sup>K. Buczkowski, *Oszustwo asekuracyjne jako jeden z przejawów przestępczości ubezpieczeniowej*, Wolters Kluwer SA, Warszawa 2015, s. 63.

<sup>10</sup>M. Bojarski (w:) *Kodeks karny. Komentarz*, red. M. Filar, Warszawa 2010, s. 1230.

<sup>11</sup>K. Buczkowski, *Oszustwo asekuracyjne ...*, s. 72.

<sup>12</sup>D. Gajdus, *Czynny żal w polskim prawie karnym*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 1984, s. 49.

wpływa na złagodzenie kary dla przestępcy. Jej zastosowanie jest możliwe tylko, gdy spełnione zostaną wymienione przez A. Pyka warunki tj.:

1. zapobieżenie przez sprawcę wypłacie odszkodowania,
2. dobrowolny charakter takiego zachowania,
3. podjęcie działania przed wszczęciem postępowania karnego<sup>13</sup>.

Równoczesne wystąpienie powyższych wymogów pozwala na zasadność odwoływania się do art. 298 §2 i w konsekwencji uniknięcia podlegania karze określonej w tymże artykule.

Rozważając krótko różnicę pomiędzy artykułami 298 i 286 k.k. należy podkreślić, że w literaturze zwraca się uwagę przede wszystkim na etap zaawansowania działań sprawy. A. Marek dostrzega, że art. 298 k.k. opisuje stadium przygotowania, a wraz ze złożeniem wniosku o odszkodowanie rozpoczyna się stadium usiłowania przestępstwa z art. 286 k.k.<sup>14</sup>. Podobnie twierdzi J. Skorupka: „Przestępstwo art. 298 §1 k.k. różni się od klasycznego oszustwa brakiem znamienia skutku (w postaci niekorzystnego rozporządzenia mieniem) oraz brakiem znamienia korzyści majątkowej, jako celu działania sprawcy.<sup>15</sup> Owe rozróżnienie ma znaczenie przede wszystkim ze względu na przewidywane kary. Ustawodawca bowiem za czyny sążone z punktu widzenia zajścia oszustwa zwykłego (art. 286 k.k.) przewiduje surowszą niż w przypadku oszustwa z art. 298, karę pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8<sup>16</sup>.

Z punktu widzenia prawa oszustw ubezpieczeniowych mogą podejmować się różne podmioty. Za czyn może odpowiadać zarówno ten, kto jest stroną umowy ubezpieczenia, jak i każdy inny, kto powoduje zdarzenie będące podstawą do wypłaty odszkodowania<sup>17</sup>. Wyróżnia się przypadki prób wyłudzeń dokonywanych przez ubezpieczających, ale także ubezpieczonych i uprawnionych do odszkodowania. W praktyce dochodzi również do sytuacji, w których sprawcą zdarzenia jest osoba trzecia działająca we własnym imieniu bądź na czyjeś zlecenie. Coraz częściej w przestępczość ubezpieczeniową są zaangażowani sami pracownicy zakładów ubezpieczeń. Mają oni szeroki dostęp do poufnych danych, możliwość ingerencji w tajną dokumentację i nadużyć w zakresie swoich uprawnień. Proceder stał się również przedmiotem działania zorganizowanych grup przestępczych, których skoordynowane zachowanie

<sup>13</sup>A. Pyka, *Oszustwo asekuracyjne*, „Monitor Prawniczy” 1999, nr 9, s. 16.

<sup>14</sup>A. Marek, *Prawo karne. Zagadnienia teorii i praktyki*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 1997, s. 570.

<sup>15</sup>J. Skorupka *Uwagi porównawcze na temat cywilnej i karnej ochrony praw majątkowych ubezpieczycieli*, „Prokuratura i Prawo” 2000, nr 2, s. 48.

<sup>16</sup>Art. 286. k.k.

<sup>17</sup>M. Kulik, *Kodeks karny: Komentarz*, red. M. Mozgawa, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 695.

skutecznie maskuje uprzednią znowę uczestników zdarzenia. W praktyce jednak zdarza się, iż najczęściej sprawca będzie zarówno ubezpieczającym, jaki i ubezpieczonym oraz uprawnionym do otrzymania wypłacanego odszkodowania<sup>18</sup>.

Podejmując próby analizy zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej należy mieć na uwadze, że zjawisko to jest częścią tzw. czarnej strefy, która z natury jest trudno mierzalna i celowo ukrywana przez jej uczestników. Z tegoż względu wszelkie dostępne dane na temat przestępczości były i pozostaną obarczone nieuchronnym błędem. W publikacjach mówi się także o ciemnej liczbie oszustw, a więc takich, które umknęły uwadze pracowników zakładów ubezpieczeń. Liczba ta wielokrotnie przekracza wartość ujawnionej przestępczości ubezpieczeniowej<sup>19</sup>. W tym miejscu należy również podkreślić, że zakłady ubezpieczeń to instytucje zaufania publicznego, które ze szczególną troską chronią informacje mogące mieć niekorzystny wpływ na wizerunek firmy. Fakt ten dodatkowo uszczupla zbiory pozyskiwanych danych.

Trudności w klasyfikacji przestępstw ubezpieczeniowych wynikają z niewypracowania jednolitej definicji zagadnienia. O ostatecznym kształcie podziału decyduje wybór konkretnej definicji. Punktem wyjścia do analizy przestępczości ubezpieczeniowej powinno być wprowadzenie podziału ubezpieczeń zgodnego z klasyfikacją prawną. Zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 r. dzieli się na dział I – ubezpieczenia na życie i dział II pozostałe ubezpieczenia majątkowe i osobowe<sup>20</sup>. Podział ten ma istotny wpływ również na zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej i nie powinien być lekceważony. Różnią się bowiem typy, metody i szeroko pojęte możliwości wyłudzeń, a w konsekwencji skala tzw. fraudów<sup>21</sup> w obydwu działach<sup>22</sup>.

Polska Izba Ubezpieczeń stosuje w swoich analizach podział mający na celu rozdzielenie czynów podlegających definicji przestępczości ubezpieczeniowej według Insurance Europe od innych zdarzeń. I tak PIU dzieli przestępstwa ubezpieczeniowe na czyny w obszarze wypłaty świadczeń, czyny polegające na zatajeniu informacji bądź podaniu fałszywej przez

<sup>18</sup>K. Buczkowski, *Oszustwo asekuracyjne...*, s. 63.

<sup>19</sup>Na podstawie: M. Płonka, *Potencjalne obszary i metody zarządzania ryzykiem przestępczości na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych*, [w:] *Rynek ubezpieczeniowy, zapobieganie przyczynom przestępczości*, red. M. Płonka, B. Oręziak, Marcin Wielec, Wydawnictwo Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2021, s. 16.

<sup>20</sup>Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2015 poz. 1844).

<sup>21</sup>Słowo *Fraud* wywodzi się z języka angielskiego i oznacza upozorowane działanie celowo wykorzystywane do oszukiwania ludzi, zwłaszcza w celu zdobycia pieniędzy, (<https://dictionary.cambridge.org>), dostęp: 8.03.2022 r.

<sup>22</sup>Załącznik do Ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.) *Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń*.

ubezpieczającego (art. 815 k.c.) oraz czyny pojawiające się w procesach sprzedaży i obsługi ubezpieczeń. Te ostatnie dzielą się na przywłaszczenie składek, zawarcie umowy w celu wyłudzenia świadczenia, przestępstwa przeciwko dokumentom oraz nadużycia stwierdzone w innych obszarach oraz zawarcie umowy w celu wyłudzenia prowizji<sup>23</sup>.

### 7.3. Problem przestępczości ubezpieczeniowej w latach 2016-2020

Istotą umowy ubezpieczenia jest zobowiązanie ubezpieczyciela do wypłaty odszkodowania lub innego świadczenia pieniężnego w razie zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego podlegającego ochronie ubezpieczeniowej. Ceną jaką ubezpieczający płaci za tę usługę jest składka ubezpieczeniowa.

Przestępczość ubezpieczeniowa zaburza ten mechanizm zarówno z punktu widzenia ubezpieczyciela, który wypłaca ponad to co powinien, jak i ubezpieczającego, który płaci wyższe składki. Wynika to wprost z zasady równowartości składek i świadczeń (tzw. zasady składki sprawiedliwej). Zgodnie z treścią reguły składka płacona przez poszczególnych ubezpieczonych powinna być zależna od oceny ich indywidualnego ryzyka<sup>[00]</sup>.<sup>24</sup> Sztucznie zawyżana częstotliwość konkretnych zdarzeń sprawia, że ryzyko wnoszone przez ubezpieczającego i jednocześnie ponoszone przez ubezpieczyciela zwiększa się. W konsekwencji wprost proporcjonalnie do wzrostu liczby odnotowanych przypadków rośnie cena ochrony ubezpieczeniowej na okoliczność ich wystąpienia. W związku z tym powstały osobne regulacje prawne mające na celu przeciwdziałanie przestępczości ubezpieczeniowej. Aby umowa ubezpieczenia mogła być skuteczna, wypadek ubezpieczeniowy, poza tym, że musi być precyzyjnie określony w Ogólnych Warunkach Umowy, musi również spełniać wymogi zdarzenia losowego. I tak w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej znajduje się zapis, zgodnie z którym, zdarzenie losowe to niezależne od woli ubezpieczającego lub ubezpieczonego zdarzenie przyszłe i niepewne, którego wystąpienie powoduje uszczerbek w dobrach osobistych lub w dobrach majątkowych albo zwiększenie potrzeb majątkowych po stronie ubezpieczającego lub innej osoby objętej ochroną ubezpieczeniową.<sup>[00]</sup><sup>25</sup>

<sup>23</sup>Na podstawie P. Majewski, *Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku w związku z działalnością zakładów ubezpieczeń – członków Polskiej Izby Ubezpieczeń* ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa 2017 r., s. 6, dostęp: 23.02.2022 r..

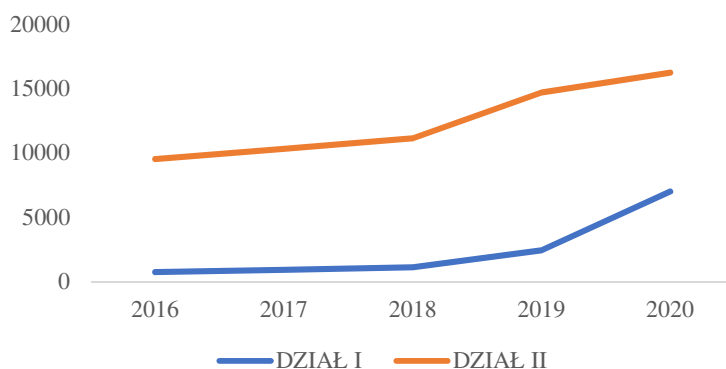
<sup>24</sup>E. Spigarska *Zasady kalkulacji składki ubezpieczeniowej w zakładach ubezpieczeń*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2007, nr 4, s. 79-85.

<sup>25</sup>Art.3 ust.57, u.d.u.r.



W kodeksie cywilnym jest zapis, iż o ile nie umówiono się inaczej, suma pieniężna wypłacona przez ubezpieczyciela z tytułu ubezpieczenia nie może być wyższa od poniesionej szkody<sup>26</sup>. Zasada zakazu wzbogacania się na szkodzie, którą opisuje tenże artykuł, abstrahując od zasad etycznych, przekreśla legalność jakichkolwiek prób wyłudzeń ubezpieczeniowych.

W Polsce badania nad przestępczością ubezpieczeniową prowadzi Polska Izba Ubezpieczeń. Izba jest ustawową organizacją samorządu branżowego działającą od 1990 r. Reprezentuje wszystkie zakłady ubezpieczeń działające w Polsce<sup>27</sup>. Corocznie zbiera od zakładów ubezpieczeń dane na temat zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej i na tej podstawie przeprowadza analizę zjawiska w skali kraju. Raporty publikowane przez PIU pozwalają nie tylko na ocenę rozmiarów przestępczości ubezpieczeniowej na przestrzeni kolejnych lat, ale także na monitorowanie postępów czynionych przez zakłady ubezpieczeń w zakresie stosowania odpowiednich technik i metod służących skutecznemu zapobieganiu procederowi. Z analizy raportów PIU wynika, że na przestrzeni lat 2016-2020 znacząco wzrosła liczba wykrytych oszustw ubezpieczeniowych. W dziale I liczba odnotowanych przez pracowników zakładów ubezpieczeń oszustw wzrosła z 738 w 2016 roku do 6994 w 2020 roku, co stanowi dziesięciokrotny przyrost. Natomiast w dziale II liczba ta na przestrzeni badanych lat wzrosła z 9 515 do 16 231, co stanowi prawie dwukrotny przyrost, co potwierdza rysunek 7.1.<sup>28</sup>



**Rysunek 7.1. Liczba odnotowanych czynów na szkodę zakładów ubezpieczeń w dziale I i II w latach 2016-2020**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, *Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku... i kolejnych raportów z lat 2016–2020*, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

<sup>26</sup>Art. 824<sup>1</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz. U. z 2020 poz.1740 z późn. zm.).

<sup>27</sup>Strona oficjalna Polskiej Izby Ubezpieczeń, [www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl), dostęp: 21.02.2022 r.

<sup>28</sup> *Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku... i kolejnych raportów z lat 2016–2020*, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

Porównując wyniki w obydwu działach przedstawione na rysunku 7.1. zauważalna jest przewaga wykrytych przestępczości w dziale pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (16 231 wykryte przypadki w 2020 r.) porównując do ubezpieczeń na życie (6994 wykryte przypadki w 2020 r.). Szukając przyczyn owej dysproporcji należy się odwołać do specyfiki ubezpieczeń z obydwu tych grup. Do Działu I zalicza się zgon ubezpieczonego, zgon ubezpieczonego na skutek nieszczęśliwego wypadku (NW), poważne zachorowanie, trwałe inwalidztwo lub uszczerbek na skutek NW, niezdolność do pracy, leczenie szpitalne lub operacyjne, narodziny dziecka (narodziny martwego dziecka), śmierć rodzica, teścia, współmałżonka, dziecka i inne. Do Działu II zalicza się: OC komunikacyjne, Auto Casco, OC rolników, od kradzieży z włamaniem (biznes), od ognia i innych żywiołów (biznes), ubezpieczenia mieszkań i domów, turystyczne i assistance, NNW, inne OC, kredytu, finansowe, D&O, gwarancja ubezpieczeniowa i inne<sup>29</sup>.

Przy wypłacie odszkodowań ubezpieczyciele niejednokrotnie muszą domniemywać dobrą wolę przeciwnej strony umowy przy wyjaśnianiu okoliczności zajścia wypadku ubezpieczeniowego. Przy ubezpieczeniach z działu I zakładom ubezpieczeń bardzo trudno podważyć spełnienie kryteriów wymagalnych do tego, aby umowę ubezpieczenia można było uznać za skuteczną. Równocześnie przy ubezpieczeniach na życie nie ma obowiązku notyfikacji ryzyka, a więc i ten fakt stwarza szerokie pole do różnego rodzaju nadużyć, które przy zachowaniu pewnej konsekwencji działania, oszustom bardzo łatwo tuszować. Problematiczna jest także kwestia pobytów w placówkach szpitalnych, gdyż niejednokrotnie pacjenci przebywają w nich dłużej niż byłoby to wskazane. Spory symulujących potrzebę przedłużenia pobytu w placówce leczniczej z ubezpieczycielami kończą się zazwyczaj wygraną tych pierwszych, gdyż to sam pacjent teoretycznie ma najlepszy ogląd swojego samopoczucia<sup>30</sup>.

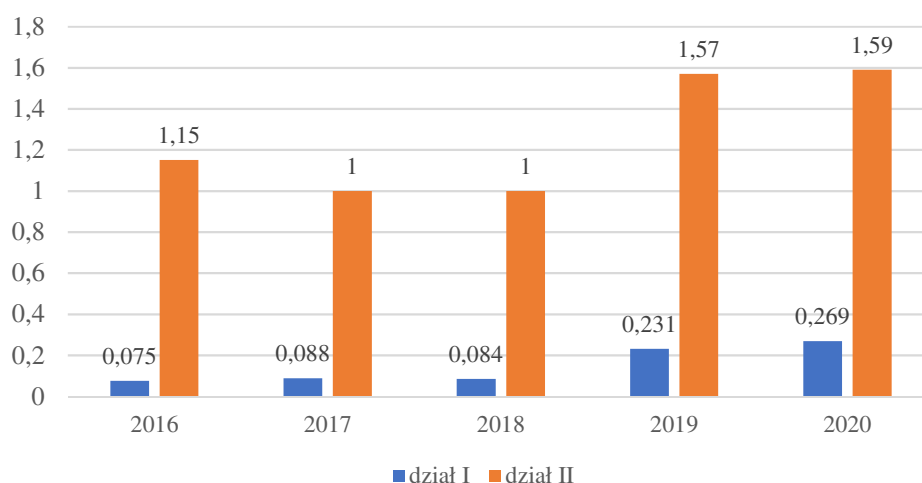
Inaczej sytuacja kształtuje się w dziale II. Udaremnienie oszustw dotyczących ubezpieczeń komunikacyjnych, ogniowych czy kradzieżowych jest o tyle mniej skomplikowane, że przeważnie na miejscu zdarzenia bardzo szybko pojawiają się organy śledcze np. policja. Ponadto okoliczności powstania szkód można ocenić w sposób dużo bardziej obiektywny niż w dziale I.

<sup>29</sup> K. Dąbek, A. Kamiński *Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce na przestrzeni lat 2012-2015*, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 488 *Finanse*, s. 11-20.

<sup>30</sup> R. Połec *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Arche, Sopot 2021 r.

Ubezpieczyciel, który podejrzewa, że jest oszukiwany, w uzasadnieniu odwołać się może do rozleglejszego i łatwiej dostępnego materiału dowodowego.

Obok skali wykrywalności przestępstw ubezpieczeniowych istotna jest również analiza przestępstw ubezpieczeniowych pod kątem wartości wyłudzonych świadczeń i odszkodowań. Dla zakładów ubezpieczeń motywacją do aktywnego zaangażowania się w zwalczanie przestępczości ubezpieczeniowej powinien być przede wszystkim jej ujemny wpływ na wynik finansowy i rentowność zakładu (jako przedsiębiorstwa) nastawionego w swojej działalności na zysk, a także na kształtowanie silnej pozycji wizerunkowej zarówno w oczach klientów, udziałowców oraz konkurencji. Problem staje się coraz większy, czego dowodzą dane na rysunku 7.2.



**Rysunek 7.2. Uśredniony dla całego rynku udział przestępczości ubezpieczeniowej w świadczeniach/odszkodowaniach wypłacanych ogółem w dziale I w latach 2016-2020 (w %)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku... i kolejnych raportów z lat 2016–2020, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

Dane pochodzące z lat 2016–2020 ujęte na rysunku 7.2. świadczą o zauważalnym wzroście udziału wykrytej przestępczości ubezpieczeniowej w świadczeniach wypłacanych ogółem. Z jednej strony jest to konsekwencja wypracowania skuteczniejszych metod walki z oszustami i identyfikowania większej ilości prób wyłudzeń. Z drugiej natomiast tendencja wzrostowa powinna przyczynić się do zwiększenia świadomości ubezpieczycieli na temat skali zjawiska i rangi problemu.

W dziale I udział wyłudzonych świadczeń w świadczeniach ogółem wzrósł z 0,075% w 2016 do 0,269% w 2020 r., natomiast w dziale II udział wyłudzonych odszkodowań

w odszkodowaniach ogółem wzrósł z poziomu 1,15% w 2016 r. do 1,59% w 2020 r. Na wyniki badań i drastyczną zmianę zwykłą po 2018 roku w obydwu działach prawdopodobnie najbardziej wpłynęło wdrożenie przez Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny Zintegrowanej Platformy Identyfikacji i Weryfikacji Zjawisk Przystępczości Ubezpieczeniowej oraz Bazy Danych Ubezpieczeniowych. Celem stworzenia pierwszego narzędzia z wymienionych było stworzenie e-usług publicznych wspierających zapobieganie przystępczości ubezpieczeniowej, w szczególności usług identyfikacji i weryfikacji zjawisk związanych z przystępczością ubezpieczeniową<sup>31</sup>. Konsekwencją wprowadzenia w życie platformy miał być m.in. wzrost świadomości w zakresie przystępczości ubezpieczeniowej, a także wzrost efektywności ścigania przystępstw ubezpieczeniowych. Baza Danych ma natomiast w założeniu stanowić przestrzeń do swobodnego przepływu informacji między ubezpieczycielami na temat zawieranych umów ubezpieczenia. Początkowo UFG prowadził zbiory informacyjne dotyczące wyłącznie ubezpieczeń komunikacyjnych. Od 2016 roku trwały intensywne prace nad rozszerzeniem zakresu informacji gromadzonych w BDU. W 2017 r. uruchomiono program pilotażowy, w którym wzięło udział sześć firm posiadających 70% udział<sup>32</sup> w rynku<sup>33</sup>. Dzięki temu ubezpieczyciele mogą użyć BDU do pozyskania informacji na temat zawieranych umów ubezpieczenia, wypłaconych odszkodowań i świadczeń, szkód z datami zdarzeń, zgonów a także umów zawieranych na to samo ryzyko. Stopień zaawansowania prac nad innowacjami w bazie danych UFG pokrywa się z rosnącą linią trendu analizowanych danych, co niejako świadczyć może na korzyść efektywności narzędzia.

Nie ma wątpliwości co do tego, iż wyłudzenia odszkodowań, bądź też próby wyłudzeń są to działania nielegalne. Z tego względu organy śledcze mają obowiązek ścigania takich występów celem ochrony społeczeństwa i przedsiębiorców przed skutkami niemoralnych praktyk. Jak sądzi M. Melezini informacje zawarte w danych statystycznych dotknięte są licznymi brakami i mankamentami inie mogą być traktowane jednoznacznie jako rezultat rzeczywistego stanu przystępczości<sup>33</sup>. Jakość sporządzanych statystyk to w pewnym sensie funkcja zaangażowania organów śledczych w ściganie przystępstw ubezpieczeniowych.

<sup>31</sup> P. Herman ZPiWZPU - Zintegrowana Platforma Identyfikacji i Weryfikacji Zjawisk Przystępczości Ubezpieczeniowej ([www.gov.pl](http://www.gov.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

<sup>32</sup> Na podstawie: Raport roczny UFG za 2017 r., Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny 2018, ([https://www.ufg.pl/UCMServlet3/ucmservlet3?dDocName=UCM\\_UFG\\_342314](https://www.ufg.pl/UCMServlet3/ucmservlet3?dDocName=UCM_UFG_342314)) dostęp: 22.02.2022 r.

<sup>33</sup> M. Melezini, *Punitywność wymiary sprawiedliwości karnej w Polsce w XX wieku, Temida 2*, Białystok 2003, s. 203.

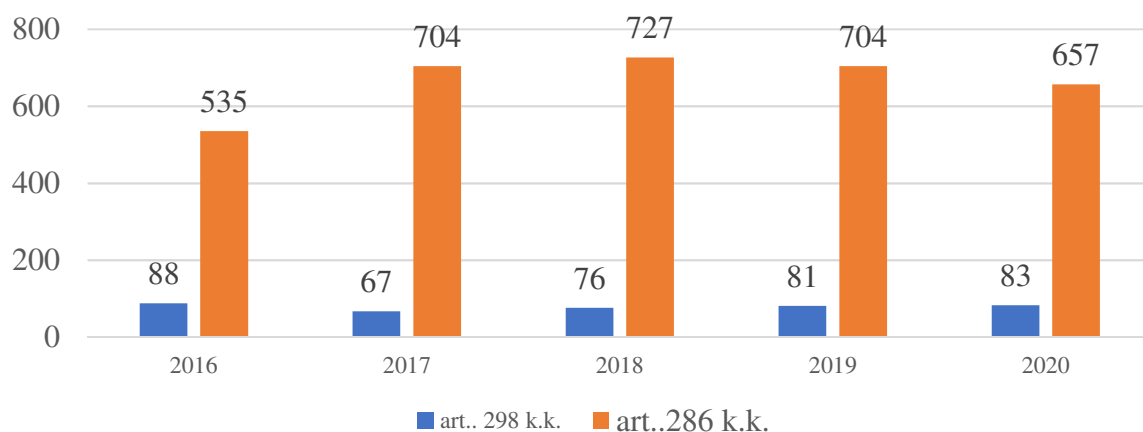
Z treści artykułu 304 §1 k.p.k. wynika, że społeczny obowiązek zawiadomienia prokuratora lub Policji o przestępstwie ściganym z urzędu spoczywa na każdym, kto dowiedział się o jego popełnieniu.<sup>34</sup> W Polsce, ze względu na brak karalności niezastosowania się do tego przepisu (wyjątek stanowią jedynie instytucje państwowe i samorządowe, które w związku ze swoją działalnością dowiedziały się o popełnieniu przestępstwa ściganego z urzędu<sup>35</sup>) niejednokrotnie przestępstwa ubezpieczeniowe nie są zgłaszane co skutkuje upowszechnianiem się przyzwolenia społecznego na taki proceder. Co więcej katalog możliwych przestępstw ubezpieczeniowych jest rozległy i różnorodny. Możliwości oszustw pojawiają się bowiem niemal równocześnie z objęciem ofertą ubezpieczeniową kolejnych segmentów rynku. Czynniki te wpływają na trudności w zbieraniu rzetelnych danych, na których podstawie powstać by mógł rzeczywisty obraz skali zjawiska ściganej przestępczości ubezpieczeniowej. Mimo wszystko, traktując znależytą ostrożnością dostępne dane, można zauważyć pewne prawidłowości.

Analizując statystyki policyjne graficznie przedstawione na rysunku 7.3 wyraźnie widać, że liczba prowadzonych postępowań przygotowawczych związanych z przestępczością ubezpieczeniową kształtuje się w kolejnych latach na podobnym poziomie. W 2016 r. były to łącznie 623 postępowania a w 2020 r. odnotowano ich 740, przy czym był to spadek w porównaniu z rokiem ubiegłym. Ponadto podkreślić należy, że dominującą część ogółu od ok. 9% do 11% stanowią oszustwa zwykłe wymierzone przeciwko ubezpieczycielom. Dane te nie są optymistyczne i wymagają znacznej poprawy, albowiem mają fundamentalne znaczenie w czynieniu postępów w walce z przestępczością ubezpieczeniową. Rysunek 7.3 zawiera szczegółowe dane na temat całego badanego okresu.

---

<sup>34</sup> Ustawa z 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2021, poz. 534 ze zm.).

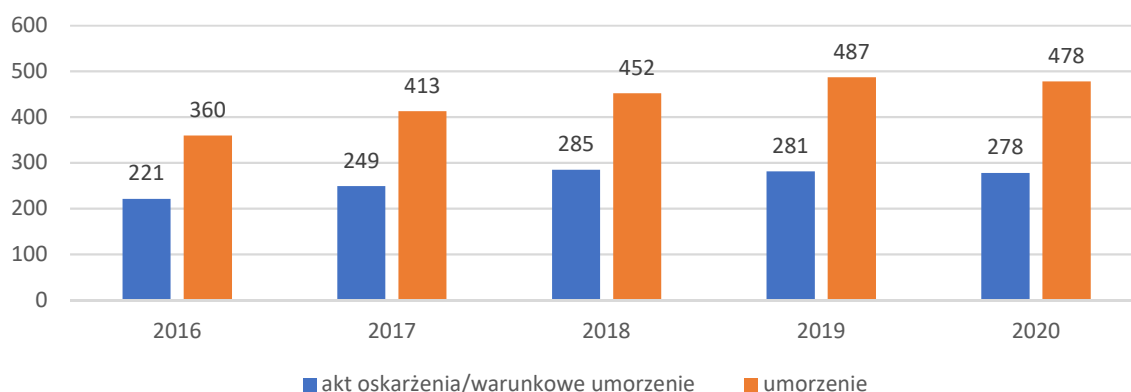
<sup>35</sup> Ibidem.



**Rysunek 7.3. Liczba wszczętych postępowań przygotowawczych w rozbiu o czyn z art. 298 k.k. i art. 286 §1 i 3 k.k.**

Źródło: R. Połeć, *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Arche, Sopot 2021 r., s. 41.

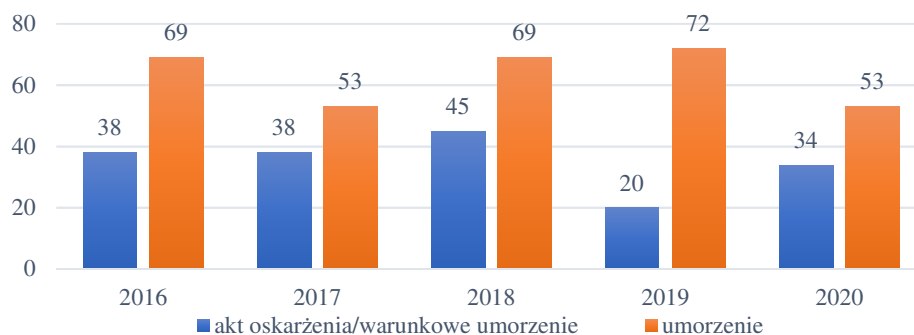
Idąc krok dalej, warto zwrócić uwagę również na sposób zakończenia postępowań karnych prowadzonych w związku z podejrzeniem popełnienia przestępstwa ubezpieczeniowego. Dane takie jak zilustrowane na rysunku 7.4. i rysunku 7.5. mają zwykle deterministyczne znaczenie przy podejmowaniu decyzji o wniesieniu powództwa przez ubezpieczyciela w związku z podejrzeniem działania na jego szkodę. Pozwalają one bowiem szacować szansę powoda na wygraną w sądzie. Postępowań karnych prowadzonych za czyn w ramach art. 286.1 i 3 k.k. jest zdecydowanie więcej w porównaniu z postępowaniami za czyn z art. 298 k.k. W obu jednak przypadkach prawie dwukrotnie więcej umorzonych aniżeli kończących się aktem oskarżenia lub warunkowym umorzeniem. W statystykach policyjnych nie ma rozróżnienia pomiędzy aktem oskarżenia i warunkowym umorzeniem, tym samym trudno jest określić jaka część spośród tych postępowań zakończyła się aktem oskarżenia, a jaka warunkowym umorzeniem. Jeśli przyjąć hipotetycznie, że dzielą się one po połowie, to można założyć, że zdecydowana większość kończy się umorzeniem, a jedynie około 20% aktem oskarżenia każdym badanym roku.



**Rysunek 7.4. Sposób zakończenia postępowań karnych prowadzonych o czyn z art. 286 §1 i 3 k.k. na podstawie statystyk policyjnych**

Źródło: R. Połeć, *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Arche, Sopot 2021 r., s. 45.

Podobnie sytuacja wygląda w przypadku postępowań karnych dotyczących czynu z art. 298 k.k, które zawarte są na rysunku 7.5. Postępowań tych jest jednak znacznie mniej w porównaniu z postępowaniami karnymi o czyn z art. 286 § 1 i 3 k.k. Mimo to, statystyki policyjne świadczą, iż postawienie aktu oskarżenia nie stanowi znaczącego udziału w całości postępowań z tego tytułu, co mocno zniechęca do rozpoczynania sporów sądowych na tym tle.



**Rysunek 7.5. Sposób zakończenia postępowań karnych prowadzonych o czyn z art. 298 k.k.**

Źródło: R. Połeć, *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Arche, Sopot 2021 r., s. 44.

Podsumowując i uśredniając wyroki dla stron wnoszących akt oskarżenia nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że postępowania sądowe to obok możliwości wygranej czas i pieniądze, stanowiące dodatkowy koszt dla przedsiębiorstwa. Może się okazać, że wydatki na środki prawne są niewspółmiernie duże w porównaniu do potencjalnych korzyści. Ponadto wrażliwa jest kwestia zaufania publicznego do instytucji, która reprezentuje stronę postępowania w licznych aktach sądowych. Z tegoż względu przestępstwa

ubezpieczeniowe stanowią bardzo atrakcyjną metodę wyłudzeń dla oszustów, którzy stosunkowo niewiele ryzykując, mogą się bardzo wzbogacić.

Na podstawie corocznych publikacji PIU można również ocenić strukturę przestępstw ubezpieczeniowych. Charakteryzuje się ona stabilnością w czasie, gdyż w obydwu tych działach na przestrzeni 5 lat czołówka trzech najpowszechniejszych ryzyk wykorzystywanych przy wyłudzeniach nie ulega zmianom. W tabeli 7.1 przedstawiony został udział rodzajów ryzyk wykorzystywanych do oszustw w ubezpieczeniach na życie. Największy udział ma leczenie szpitalne lub operacje, następnie zgon ubezpieczonego i w dalszej kolejności trwałe inwalidztwo lub uszczerbek na skutek NW. W tabeli ujęty został uśredniony z pięciu lat procentowy udział wymienionych rodzajów wyłudzeń w wyłudzeniach ogółem.

**Tabela 7.1. Uśredniony udział wymienionych rodzajów wyłudzeń w wyłudzeniach ogółem w dziale I na przestrzeni lat 2016-2020**

Rodzaj wyłudzenia	Udział (w %)
Leczenie szpitalne lub operacje	45,92 %
Zgon ubezpieczonego	26,06 %
Trwałe inwalidztwo lub uszczerbek na skutek NW	10,78 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Izba Ubezpieczeń, *Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku... i kolejnych raportów z lat 2016–2020*, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

Pochylając się nad obszarami, w których zakłady ubezpieczeń odnotowują największe straty związane z przestępczością ubezpieczeniową rozważyć należy szczególnie leczenie szpitalne i operacje. P. Majewski zauważa, że wyłudzenia przeważnie dokonywane są prostymi metodami opierającymi się na fałszerstwach dokumentacji medycznej lub wystawianiu polis ze wsteczną datą, już po śmierci osoby ubezpieczonej<sup>36</sup>.

W dziale II jak pokazano w tabeli 7.2. do obszarów, w których najczęściej dochodzi do przestępstw ubezpieczeniowych należą następujące ubezpieczenia: OC majątkowe, autocasco i OC osobowe.

<sup>36</sup> P. Majewski, *Ewolucja metod wyłudzeń odszkodowań*, [w:] *Przestępczość ubezpieczeniowa: Etiologia, fenomenologia*, przeciwdziałanie, pod red. W. Zalewskiego, Wydawnictwo Arche, Gdańsk 2016.



**Tabela 7.2. Uśredniony udział najpowszechniejszych rodzajów wyłudzeń w wyłudzeniach ogółem w dziale II na przestrzeni lat 2016-2020**

Rodzaj wyłudzenia	Udział (w %)
Ubezpieczenie OC majątkowe	46,84%
Autocasco	17,82 %
Ubezpieczenie OC osobowe	16,8 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w latach 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 r.*- członków Polskiej Izby Ubezpieczeń ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 23.02.2022 r.

W tym miejscu należy podkreślić, że ubezpieczenia komunikacyjne to obszar, w którym dochodzi do największej ilości wyłudzeń odszkodowań wśród wszystkich rodzajów ubezpieczeń<sup>37</sup>. Ma na to wpływ kilka czynników. Przede wszystkim masowy charakter zjawiska. Wystarczy pomyśleć o pierwszym skojarzeniu jakie pojawia się obok słowa „wypadek”. Powszechność kolizji i szkód komunikacyjnych poniekąd usypia czujność ubezpieczycieli. Ponadto ubezpieczenia te są skierowane do wszystkich grup społecznych, a sami właściciele pojazdów są ustawowo zmuszeni do korzystania z nich niezależnie od własnej woli<sup>38</sup>. Fakt ten wśród niektórych kierowców budzi chęć ominięcia dodatkowych opłat. Poprzez wyłudzone odszkodowanie chcą odzyskać wpłacone składki. Możliwości nadużyć w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych są bardzo rozległe. Można mówić o kolizjach, w których dochodzi do symulowania szoków pourazowych, zawyżaniu realnie poniesionych szkód czy też ilości osób poszkodowanych na skutek zdarzenia. Dla ubezpieczycieli niebezpieczne są także działania grup przestępczych, które precyzyjnie dobierają czas, miejsce i podstawionych uczestników wypadków drogowych, aby jak najbardziej zatuszować wszelkie znamiona celowego działania. W tych przypadkach mowa o zwielokrotnionych odszkodowaniach, a więc i o wyższych sumach. Ten sam problem dotyczy wyreżyserowanych zdarzeń z udziałem pojazdów kosztownych, najczęściej nowych modeli najdroższych marek samochodów. Im wyższa wartość szkody, tym wyższe odszkodowanie. Stąd oszuści, aby ponieść jak najmniejsze koszty przedsięwzięcia korzystają z leasingu samochodów, aby w następnym etapie pozyskać od ubezpieczyciela jak najwięcej przy minimalnie ponoszonych nakładach.

<sup>37</sup> Na podstawie: D. Miksiewicz *Charakterystyka przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce*, „Studenckie Zeszyty Naukowe” 2015, vol 18, nr 27, s. 42-58.

<sup>38</sup> Ibidem.

Analizowany okres, obejmuje również czas wybuchu i trwania pandemii COVID-19. Nie sposób więc przemilczeć tak silnie wpływającego na cały rynek czynnika. Minęło jeszcze zbyt mało czasu na zebranie wystarczającej liczby danych do tego, aby stawiać jednoznaczne sądy. Nie ulega jednak wątpliwości, iż wraz z pandemią nagromadziły się nowe możliwości nadużyć w zakresie ochrony ubezpieczeniowej. Badania przeprowadzone przez PIU dowiodły, że 2020 r. oraz ogólnopolski lockdown nie stanowił barier dla oszustów. Co więcej, pierwsze statystyki z tego okresu podtrzymują trend wzrostowy zarówno ilości jak i wartości wyłudzonych odszkodowań. Zgodnie z raportem PIU za 2020 r. do nowych schematów wyłudzeń ubezpieczeniowych, będących konsekwencją stanu pandemicznego należą m.in. unikanie kontaktu z likwidatorem i utrudnianie oględzin, motywowane rzekomą silną obawą przez zarażeniem, odmowa przesyłania dokumentacji szkodowej pod pozorem braku dostępu do Internetu lub braku umiejętności posługiwania się pocztą elektroniczną i smartfonem, deklarowanie rzekomych strat w firmach spowodowanych lockdownem i zatorami logistycznymi oraz wydłużanie czasu naprawy pojazdów i korzystania z pojazdów zastępczych.<sup>39</sup> O<sup>39</sup>ści wykazali się zatem szybką reakcją na zmiany i dostosowali swoje metody do warunków rynkowych. Widać wyraźnie, że większość z nich wykorzystwała najprostszą technikę polegającą na unikaniu kontaktu z ubezpieczycielem. Powszechne stało się także nadmierne obciążanie ubezpieczyciela kosztami pokrycia szkód usprawiedliwiane stanem pandemicznym. Widać więc wyraźnie, że zakłady ubezpieczeń musiały wykazać się równie szybką reakcją i znaleźć metody na radzenie sobie z takimi działaniami.

Pomimo wyjątkowych okoliczności, w trakcie pandemii COVID-19 statystyki wykrywalności przestępstw ubezpieczeniowych pozostały na wysokim poziomie. W 2020 r. w Polsce wykryto ponad 23 tysięcy przypadków wyłudzeń odszkodowań i udaremniono nienależne wypłaty na kwotę prawie 401 mln złotych<sup>40</sup>. Można więc przypuszczać, że w parze ze sprytem oszustów idzie także zapobiegliwość ubezpieczycieli. Postępujący proces technologiczny i przyspieszone pandemią wdrażanie różnorodnych rozwiązań elektronicznych stworzyły szerokie pole do nadużyć i wykorzystywania luk w systemach. Okazuje się, że zakłady ubezpieczeń

---

<sup>39</sup> P. Majewski, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2020 roku*, Polska Izba Ubezpieczeń ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 22.02.2022 r.

<sup>40</sup> Ł. Kulisiewicz, *Przestępczość ubezpieczeniowa w 2020 r. – pandemia nie pomogła przestępcom* (<https://piu.org.pl/blogpiu/przestepczosc-ubezpieczeniowa-w-2020-r-pandemia-nie-pomogla-przestepcom/>) dostęp: 25.02.2022 r.

stale monitorują i wnikliwie sprawdzają dokumentację w formie cyfrowej, mając świadomość istnienia cyberprzestępczości.

#### **7.4. Podsumowanie**

W pięcioletnim badanym okresie na podstawie przytoczonych danych widoczny jest zdecydowany wzrost ilości odnotowanych czynów na szkodę zakładów ubezpieczeń we wszystkich grupach ubezpieczeń. Hipoteza badawcza została zweryfikowana pozytywnie. Należy podkreślić, iż statystyki określają jedynie czyny odnotowane, a nie uwzględniają wszystkich, które rzeczywiście wystąpiły. Z całą pewnością należy jednak stwierdzić, że przestępczość w obszarze ubezpieczeń rośnie i stanowi coraz większy problem nie tylko dla zakładów ubezpieczeń, ale także dla całego społeczeństwa. Koszty ponoszą wszyscy, a proceder nabiera w siłę i stanowi poważny problem społeczny. Wpływ na to ma niewątpliwie dostęp do nowoczesnych technologii, gdzie potencjalni oszuści mogą się dzielić wiedzą na temat różnych możliwości wyłudzeń a także zwiększającej się potrzebie szybkiego wzbogacenia, co powoli jest coraz bardziej zauważalne i niepokojące. Szybko zdobyte pieniądze, łatwy zysk to częste nagłówki w nośnych mediach i zachęta do zainteresowania się czymś innym niż legalna praca. Sami klienci mogą wybierać w ofertach ubezpieczeniowych co niejednokrotnie może wpływać na nadużycia ze strony oferujących sprzedaż ubezpieczeń. Nie pomaga też paradoksalnie rozwój ubezpieczeń i rozszerzanie usług oferowanych przez ubezpieczycieli. Pojawiające się nowe możliwości ubezpieczeń powodują, iż potencjalna liczba oszustów specjalizujących się w konkretnych kategoriach rośnie, a tym samym wzrasta liczba przestępstw w tym zakresie. Coraz więcej procesów w branży finansowej obsługiwane jest przez nowe technologie, w tym sztuczną inteligencję oraz boty. Jak podaje raport PIU z dnia 2.09.2021, Wielu sprawców wyłudzeń, zwłaszcza działających w grupach zorganizowanych, jest zdolnych do zdobycia wiedzy eksperckiej. Potrafią wpłynąć na decyzje sztucznej inteligencji i wypaczanie działania algorytmów. Dotyczy to na przykład kwalifikacji szkody czy automatycznych systemów wyceny. Wydaje się, iż trend wzrostowy utrzyma się w kolejnych latach, co jest mocno związane z automatyzacją i rozwojem technologicznym na całym świecie, a świadomość tego i wprowadzanie metod przeciwdziałania tym niewłaściwym procederom jest koniecznością. Świadomość rośnie, zakłady ubezpieczeń współpracują ze sobą w tym zakresie i tworzą wspólnie dobre praktyki, które znacznie szybciej pozwalają zidentyfikować i udaremnić wyłudzenia. Porównanie

liczby wykrytych oszustw w 2016 i 2020 roku potwierdza pozytywny trend w tym zakresie. Zakłady ubezpieczeń robią wiele, aby zapobiegać przestępczości ubezpieczeniowej, ale sami sobie z tym nie poradzą. Statystyki policyjne potwierdzają jedynie, że dla organów śledczych przestępczość ubezpieczeniowa to dział mało istotny. Ponadto ze spraw będących przedmiotem postępowania sądowego większość jest umarzana.

Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej wyraźnie istnieje na polskim rynku i wciąż nabiera w siłę. Jest to poważny problem społeczny. Przeciwdziałanie takim praktykom to więc zarówno obowiązek prawny obywateli jaki i moralny obowiązek uczciwych ludzi.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Bojarski M. (w:) *Kodeks karny. Komentarz*, red. M. Filar, Warszawa 2010.
- Buczkowski K., *Oszustwo asekuracyjne jako jeden z przejawów przestępczości ubezpieczeniowej*, Wolters Kluwer SA, Warszawa 2015.
- Dąbek K., Kamiński A., *Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce na przestrzeni lat 2012-2015*, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 488 Finanse.
- Gajdus D., *Czynny żal w polskim prawie karnym*, Toruń 1984.
- Jaroch W., *Przestępczość na rynku ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 2002.
- Kędra E., *Oszustwa asekuracyjne i inne przestępstwa na szkodę ubezpieczycieli (cz. II)*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1996, nr 7–9.
- Kulik M., *Kodeks karny: Komentarz*, red. M. Mozgawa, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Majewski P., *Ewolucja metod wyłudzeń odszkodowań* [w:] *Przestępczość ubezpieczeniowa: Etiologia, fenomenologia, przeciwdziałanie*, pod red. W. Zalewskiego, Wydawnictwo Arche, Gdańsk 2016.
- Marek A., *Prawo karne. Zagadnienia teorii i praktyki*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 1997.
- Melezini M., *Punitive wymiary sprawiedliwości karnej w Polsce w XX wieku*, Temida 2, Białystok 2003.
- Miksiewicz D., *Charakterystyka przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce*, „Studenckie Zeszyty Naukowe” 2015, vol 18, nr 27.
- Otocka E., *Przestępczość ubezpieczeniowa w Polsce. Formy wyłudzeń*, „Acta Universitas Lodzianis Folia Oeconomica” 2008, tom 222 Ubezpieczenia majątkowo-osobowe.
- Płonka M., *Potencjalne obszary i metody zarządzania ryzykiem przestępczości na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych* [w:] *Rynek ubezpieczeniowy, zapobieganie przyczynom przestępczości*, red. M. Płonka, B. Oręziak, Marcin Wielec, Wydawnictwo Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa 2021 r.
- Połeć R., *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Arche, Sopot 2021 r.
- Pyka A., *Oszustwo asekuracyjne*, „Monitor Prawny” 1999, Nr 9.
- Rydzek T., *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, „Prawo Asekuracyjne” 1996, nr 2.
- Skorupka J., *Uwagi porównawcze na temat cywilnej i karnej ochrony praw majątkowych ubezpieczycieli*, „Prokuratura i Prawo”, 2000, nr 2.

Spigarska E., *Zasady kalkulacji składki ubezpieczeniowej w zakładach ubezpieczeń*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2007, nr 4.

Sułkowska W., *Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2000.

#### **Akty prawne:**

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz. U. z 2020 poz.1740 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (tekst jedn.: Dz. U. z 2021, poz. 534 ze zm.).

Ustawa z dnia 6.06.1997 r. Kodeks karny (Dz.U.2021.2345).

#### **Źródła internetowe:**

Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku... i kolejnych raportów z lat 2016–2020, ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

*Cambridge Dictionary*, (<https://dictionary.cambridge.org>), dostęp:8.03.2022 r.

Herman P., *ZPIiWZPU - Zintegrowana Platforma Identyfikacji i Weryfikacji Zjawisk Przystępczości Ubezpieczeniowej* ([www.gov.pl](http://www.gov.pl)) dostęp: 24.02.2022 r.

Kulisiewicz Ł., *Przystępczość ubezpieczeniowa w 2020 r. – pandemia nie pomogła przystępcom* (<https://piu.org.pl/blogpiu/przystepczosc-ubezpieczeniowa-w-2020-r-pandemia-nie-pomogla-przystepcom/>) dostęp: 25.02.2022 r.

Majewski P., *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2020 roku*, Polska Izba Ubezpieczeń ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), dostęp: 22.02.2022 r.

Majewski P., *Analiza danych dotyczących przestępstw ujawnionych w 2016 roku w związku z działalnością zakładów ubezpieczeń – członków Polskiej Izby Ubezpieczeń* ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)), Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa 2017 r., dostęp: 23.02.2022 r.

Polska Izba Ubezpieczeń, [www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl), dostęp: 21.02.2022 r.

*Raport roczny UFG za 2017 r.*, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny ([www.ufg.pl](http://www.ufg.pl)) dostęp: 22.02.2022 r.

*Słownik pojęć*, Polska Izba Ubezpieczeń ([www.piu.org.pl](http://www.piu.org.pl)) dostęp: 21.02.2022 r.

[www.gov.pl](http://www.gov.pl) dostęp: 24.02.2022 r.

## Rozdział 8

# Przestępczość ubezpieczeniowa na przykładzie wybranych rodzajów ubezpieczeń w Polsce i w Europie

Jakub Hebda, Adam Gospodarczyk<sup>1</sup>

### 8.1. Wprowadzenie

Analizując różnego rodzaju dane dotyczące przestępczości ubezpieczeniowej można dojść do wniosku, że z roku na rok, zarówno w Polsce jak i w innych krajach Europejskich zjawisko to staje się coraz poważniejszym problemem. Niniejsze opracowanie ma na celu przedstawienie pojęcia przestępczości ubezpieczeniowej w rozumieniu europejskich systemów prawnych a także prezentację danych statystycznych dotyczących skali tego zjawiska. W pracy tej zostaną również przybliżone zarówno klasyczne jak i nowoczesne metody walki z działalnością oszustów ubezpieczeniowych. Analiza ta zostanie przeprowadzona na przykładzie krajowego, jak i europejskiego rynku ubezpieczeniowego oraz tendencji jakie można było zaobserwować w przeciągu ostatnich lat. W pracy, w części poświęconej polskiemu rynkowi, autorzy zbadali sytuację przestępczości popełnionej w ubezpieczeniach majątkowych oraz niektórych osobowych, które w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej zostały określone zbiorczo jako ubezpieczenia Działu II. W części poświęconej rynkom ubezpieczeniowym w poszczególnych krajach Europy analiza będzie dotyczyć przestępczości w sektorze ubezpieczeń majątkowych. Publikacja ta została opracowana w oparciu o dane statystyczne publikowane przez Główny Urząd Statystyczny a także krajowe oraz zagraniczne instytucje rynku ubezpieczeniowego. Wykorzystane metody badawcze obejmowały metodę zestawienia, porównania oraz krytycznej analizy danych zastanych.

---

<sup>1</sup> \* Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

## 8.2. Pojęcie przestępczości ubezpieczeniowej

Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej towarzyszyło człowiekowi już w czasach antycznych. Pierwsze przypadki występowania przestępczości ubezpieczeniowej zostały odnotowane w starożytnym Rzymie i polegały m.in. na celowym wywoływaniu pożarów czy kradzieży towarów, w celu uzyskania odszkodowania<sup>2</sup>. Chcąc badać zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej konieczne jest podanie jej definicji. Zapoznając się z literaturą przedmiotu można dojść do wniosku, że nie istnieje jedna, jasno sformułowana definicja tego pojęcia. Według Insurance Europe przestępczość ubezpieczeniowa jest to żądanie nienależnego odszkodowania lub otrzymanie go w wyniku oszustwa. Są to w szczególności działania polegające na:

- wprowadzeniu w błąd ubezpieczyciela;
- składaniu roszczenia polegającego na wprowadzaniu w błąd lub nieprawdziwych okolicznościach w tym na celowym spowodowaniu szkody;
- osiągnięciu nienależnej korzyści z umowy ubezpieczenia<sup>3</sup>.

Jednakże definicji tej nie można uznać za jedyną i uniwersalną. We wszystkich państwach Europy pojęcie to jest różnie wyjaśniane. Przykładowo artykuł 289 polskiego Kodeksu karnego określa przestępstwo ubezpieczeniowe jako działanie osoby, która w celu uzyskania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia powoduje zdarzenie będące podstawą do wypłaty takiego odszkodowania<sup>4</sup>.

W bułgarskim Kodeksie karnym, artykuł 213 definiuje oszustwo ubezpieczeniowe jako działanie polegające na zniszczeniu, uszkodzeniu lub wyburzeniu w oszukańczym celu swojej ubezpieczonej własności<sup>5</sup>. Analizując paragraf 210 czeskiego Kodeksu karnego za oszustwo ubezpieczeniowe można uznać, działanie każdej osoby, która podaje nieprawdziwe bądź rażąco sfalszowane informacje:

- w związku z zawieraniem lub zmianą umowy ubezpieczeniowej;
- w związku z likwidacją szkody ubezpieczeniowej lub;

---

<sup>2</sup> M. Filipowska, *Rynek ubezpieczeniowy wciąż zagrożony przestępczością*, „Ekonomia. Acta Universitatis Wratislaviensis”, 2008, nr 16, s. 143-155.

<sup>3</sup> Insurance Europe, *Insurance Fraud: not a victimless crime*, Bruksela 2019, s. 4.

<sup>4</sup> Art. 298 §1 Kodeksu Karnego z dnia 6 czerwca 1997 r. (Dz.U. Nr 88, poz. 553 z późn. zm.)

<sup>5</sup> K. Buczkowski, M. Jankowski, P. Bachmat, *Regulacja przestępstwa oszustwa w wybranych systemach prawnych Unii Europejskiej*, „Prawo Karne i Kryminologia” 2018, s. 9.

- przy skorzystaniu z prawa do odszkodowania z tytułu ubezpieczenia lub innego podobnego tytułu<sup>6</sup>.

Przestępstwa ubezpieczeniowe dopuszcza się również „osoba, która w celu osiągnięcia korzyści dla siebie lub innej osoby spowoduje lub upozoruje zdarzenie, z którym wiąże się prawo do odszkodowania tytułu ubezpieczenia lub inne podobne prawo, albo wyolbrzymia stan wywołany zdarzeniem ubezpieczeniowym i powoduje tym w cudzym mieniu szkodę większą niż znikoma”<sup>7</sup>.

W polskich opracowaniach podejmujących temat przestępczości ubezpieczeniowej dokonuje się jej podziału na przestępstwa ubezpieczeniowe związane ze stosunkiem ubezpieczeniowych oraz przestępstwa pozaubezpieczeniowe. Ponadto, tę pierwszą kategorię można podzielić na przestępstwa sensu stricto oraz sensu largo<sup>8</sup>.

Przestępstwa ubezpieczeniowe sensu stricto są to oszustwa ubezpieczeniowe, które są celowym i świadomym wprowadzaniem w błąd zakładu ubezpieczeń (m.in. co do rozmiaru szkody czy związku przyczynowego między zdarzeniem a szkodą), a także wyłudzenia odszkodowań (nazywane również przestępstwem asekuracyjnym), polegające na celowym i świadomym spowodowaniu zdarzenia ubezpieczeniowego, które jest podstawą wypłaty odszkodowania<sup>9</sup>. Przestępstwa ubezpieczeniowe sensu largo można krótko scharakteryzować jako nieprawidłowości dokonywane poza obszarem wypłaty świadczeń<sup>10</sup>. Są to między innymi:

- przywłaszczenie składek;
- zawarcie umowy w celu wyłudzenia świadczenia;
- zawarcie umowy w celu wyłudzenia prowizji.

Jak można zauważyć przestępczość ubezpieczeniowa jest niezwykle szerokim pojęciem w konsekwencji trudnym jest sformułowanie jej uniwersalnej definicji. Systemy prawodawcze poszczególnych państw europejskich ze względu na specyfikę krajowych rynków ubezpieczeniowych podają różne wyjaśnienie próbując dostosować je do stale zmieniających się warunków społeczno-gospodarczych

---

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 10.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 11.

<sup>8</sup> D. Mikiewicz, *Charakterystyka przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce*, „Studenckie Zeszyty Naukowe – Zeszyt 27” 2015, s. 45.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 45-46.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 50



### 8.3. Analiza przestępczości w ubezpieczeniach majątkowych i niektórych osobowych na przykładzie Polski i krajów Europy

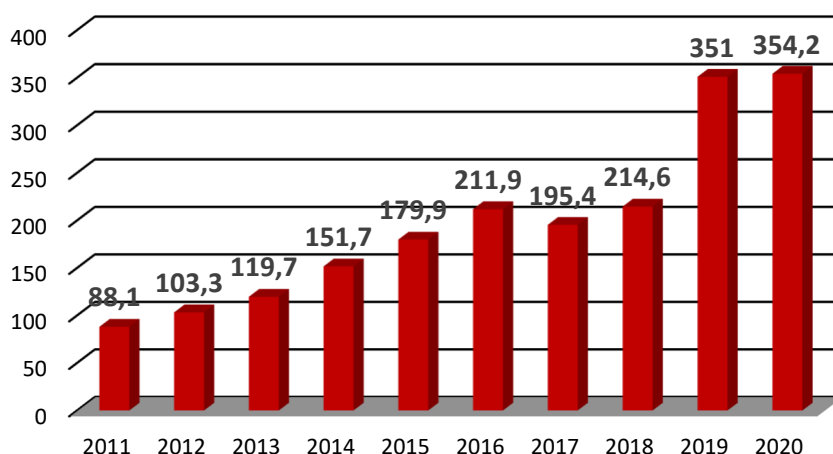
#### 8.3.1 Polska

Przestępczość ubezpieczeniowa nie jest możliwa do całkowitego wyeliminowania ze względu na specyfikę działalności zakładów ubezpieczeń. W celu jak najefektywniejszego likwidowania szkód, zakłady te polegają na oświadczeniach klientów. Według raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń, co roku w Polsce dochodzi do likwidacji około 6,6 miliona szkód w ubezpieczeniach majątkowych<sup>11</sup>. Analizując dane dostarczane przez zakłady ubezpieczeń można zaobserwować tendencję rosnącą dotyczącą przestępstw ujawnionych w ostatnich kilkunastu latach. Wskazać można dwie przyczyny występowania tego zjawiska. Jest to przede wszystkim wzrastająca liczba przestępstw ubezpieczeniowych a także udoskonalanie metod ich wykrywania. Przekłada się to przede wszystkim na zmianę liczby oraz wysokości wypłacanych odszkodowań. Nie należy jednak zapominać, że zakres „ciemnej liczby”, czyli stosunku rzeczywistej wartości wyłudzeń do wartości wyłudzeń ujawnionych, utrzymuje się ciągle na wysokim poziomie (szacuje się, że w Europie rzeczywista wartość wyłudzeń jest 10 razy większy niż wartość wyłudzeń ujawnionych)<sup>12</sup>. Dzieje się tak ponieważ większość sprawców nigdy nie została odkryta i postawiona przed wymiarem sprawiedliwości. Trzeba także pamiętać, że zaprezentowane dane mają charakter szacunkowy, gdyż w Polsce zakłady ubezpieczeń nie są ustawowo zobligowane do gromadzenia i przetwarzania takich informacji.

Rysunek 8.1 przedstawia dynamikę zmian wartości ujawnionych wyłudzeń odszkodowań w latach 2011 – 2020:

<sup>11</sup> P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przestępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2019 roku*, Warszawa 2020, s. 6.

<sup>12</sup> M. Frąckowiak, *Przestępczość ubezpieczeniowa w 2020 roku, czyli o walce z oszustami ubezpieczeniowymi*, [https://www.ey.com/pl\\_pl/serwis-audytow-sledczych/2021/09/przestepczosc-ubezpieczeniowa-w-2020-roku](https://www.ey.com/pl_pl/serwis-audytow-sledczych/2021/09/przestepczosc-ubezpieczeniowa-w-2020-roku), dostęp: 31.03.2022 r.



**Rysunek 8.1. Wartości ujawnionych wyłudzeń odszkodowań w latach 2011 – 2020 (w mln zł)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przeszłości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w latach 2018-2020*, Warszawa 2019-2021.

Jak już zostało wspomniane, w ostatnich latach można było zaobserwować znaczący wzrost wartości ujawnionych wyłudzeń odszkodowań. Na wzrost poziomu tego zjawiska w obserwowanym okresie (lata 2011 – 2020) wpływ mogły mieć następujące czynniki:

1. Wzrost wartości wypłaconych odszkodowań i świadczeń a także wzrost składki przypisanej brutto. Wzrost wyżej wymienionych wartości obrazuje poniższa tabela:

**Tabela 8.1. Łączna wartość składki przypisanej brutto na polskim rynku ubezpieczeń w latach 2015 – 2020**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Składka przypisana Brutto (w mld zł)</b>	27,29	32,1	37,79	40,46	42,56	42,67
<b>Odszkodowanie</b>	15,49	18,39	19,49	20,19	22,3	22,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportów Komisji Nadzoru Finansowego o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach w latach 2015-2019 oraz Głównego Urzędu Statystycznego, *Wyniki Finansowe Zakładów Ubezpieczeń w 2020 r.*

2. Wzrost skuteczności wykrywania usiłowań i wyłudzeń ubezpieczeń w Dziale II. Poniższa tabela i wykres ilustrują udział usiłowań i wyłudzeń w ogólnej liczbie przestępstw ubezpieczeniowych zarejestrowanych przez zakłady ubezpieczeń w latach 2016 – 2020.

**Tabela 8.2. Udział usiłowań i wyłudzeń w ogólnej liczbie przestępstw ubezpieczeniowych zarejestrowanych przez zakłady ubezpieczeń w Polsce w latach 2016-2020**

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Usiłowania</b>	70%	84%	93%	84%	92%
<b>Wyłudzenia</b>	30%	16%	7%	16%	8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przystępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w latach 2016-2020*, Warszawa 2017-2021.

3. Rozpropagowanie wiedzy na temat sposobów działalności sprawców wyłudzeń.
4. Zaangażowanie zarządów oraz organizacji w proces zwalczania przestępczości.
5. Budowanie baz danych korzystających z zaawansowanych narzędzi IT dających możliwość analizowania podejrzanych przypadków.
6. Współpraca pomiędzy zakładami ubezpieczeń oraz organami ścigania.

Podsumowując, wzrost wartości ujawnionych wyłudzeń odszkodowań rośnie średnio rzecz biorąc z roku na rok. Na kształt tej tendencji wpływ mieć mogą między innymi wzrost doświadczenia zakładów ubezpieczeń w zakresie skuteczności wykrywania usiłowań i wyłudzeń w ubezpieczeniach majątkowych oraz pozostałych osobowych a także wzrost składki przypisanej brutto oraz wysokości wypłacanych odszkodowań i świadczeń, co będzie logicznym tego skutkiem.

Kolejnym aspektem niniejszego opracowania będzie struktura aktywności przestępczości ubezpieczeniowej w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń. Od wielu lat można zaobserwować, że najwięcej przypadków wyłudzeń zachodzi w ramach umów ubezpieczeń komunikacyjnych (OC komunikacyjne majątkowe, OC komunikacyjne osobowe oraz ubezpieczenie Autocasco)<sup>13</sup>. Sprawcy wyłudzeń najczęściej korzystają z takich metod jak:

- deklarowanie poważniejszych urazów niż faktycznie poniesione w wypadku;
- składanie fałszywych deklaracji dotyczących liczby osób poszkodowanych w wypadku (najczęściej zawyżanie ich liczby);
- działalność zorganizowanych grup przestępczych<sup>14</sup>.

Kategoriemi ubezpieczeń, które również cieszą się dużym zainteresowaniem oszustów są między innymi:

<sup>13</sup> P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przystępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2020 roku*, Warszawa 2021, s. 18.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 23.

- inne ubezpieczenia w tym CARGO i KORPO;
- ubezpieczenia mieszkań i domów, m.in. poprzez deklarowanie zniszczenia kosztownego wyposażenia domu lub mieszkania;
- od kradzieży z włamaniem oraz od ognia i innych żywiołów (biznes)<sup>15</sup>.

Strukturę aktywności przestępczości ubezpieczeniowej w latach 2018-2020 prezentuje tabela 8.4:

**Tabela 8.3. Struktura aktywności przestępczości ubezpieczeniowej w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń w latach 2018-2020**

Wyszczególnienie	2018		2019		2020	
	Liczba	Wartość	Liczba	Wartość	Liczba	Wartość
OC komunikacyjne (majątkowe)	5 028	70 382 886	6 082	79 088 884	6 468	85 630 132
OC komunikacyjne (osobowe)	1 591	25 715 194	3 161	96 607 891	2 856	99 800 369
Autocasco	1 929	59 718 449	2 494	96 081 682	2 862	95 444 473
Inne w tym głównie CARGO I KORPO	169	15 251 618	376	26 244 591	269	17 076 498
Ubezpieczenia mieszkań i domów	584	7 912 500	931	7 319 952	1 308	9 835 913
Od kradzieży z włamaniem oraz od ognia i innych żywiołów (biznes)	202	14 100 250	113	10 442 311	182	17 082 861
Pozostałe	1 622	21 519 583	1 523	35 223 021	2 286	29 381 048
<b>RAZEM</b>	<b>11 125</b>	<b>214 600 480</b>	<b>14 680</b>	<b>351 008 332</b>	<b>16 231</b>	<b>354 251 294</b>

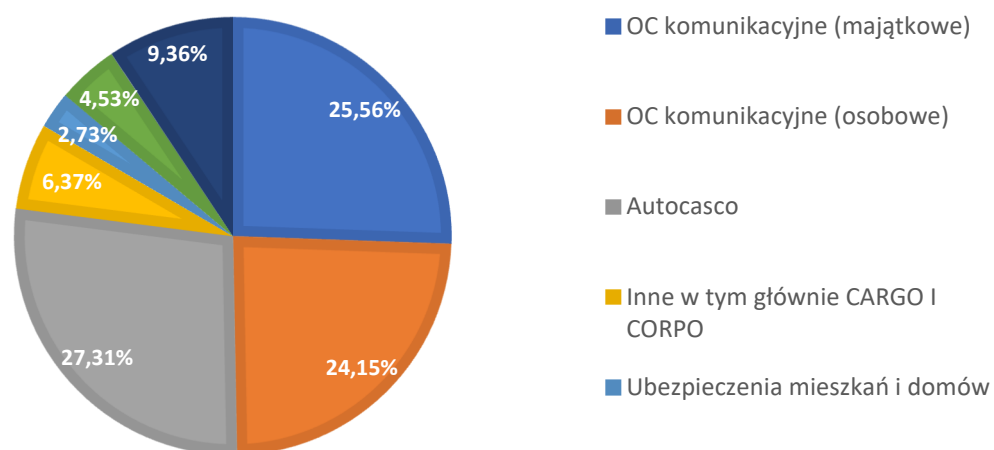
Źródło: Opracowanie własne na podstawie P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przestępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w latach 2018-2020*, Warszawa 2019-2021.

Na podstawie powyższej tabeli można dojść do wniosku, że przeciętnie rzecz biorąc wartość przestępstw ubezpieczeniowych w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń znacząco wzrosła w przeciągu analizowanego okresu. Wartość ujawnionych przestępstw ubezpieczeniowych w 2020 roku wzrosła o niecały 1% w porównaniu do 2019 roku, jednakże porównując tę wartość z rokiem 2018 można było zaobserwować wzrost wartości ujawnionych wyłudzeń i usiłowań aż o 65%. Analizując te dane w ujęciu ilościowym warto zauważyć, iż liczba odnotowanych przestępstw w latach 2018 – 2020 wzrosła o 45%.

<sup>15</sup>*Ibidem*, s. 17.

Co więcej, w analizowanym okresie wartość wyłudzeń w ubezpieczeniach Autocasco wzrosła o 60%, w OC Komunikacyjnych majątkowych o 22% natomiast w OC Komunikacyjnych osobowych aż o 288%. Sumaryczny wzrost wartości tych trzech pozycji wyniósł około 125 milionów złotych.

Poniższy wykres przedstawia uśredniony procentowy udział przestępstw popełnionych w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń w stosunku do średniej łącznej wartości przestępstw w latach 2018 – 2020. Jak już zostało powiedziane, największy procentowy udział wśród wszystkich przestępstw popełnianych w ubezpieczeniach majątkowych oraz pozostałych osobowych odnotowuje się w przestępstwach komunikacyjnych, które łącznie stanowią 77,02% wszystkich popełnianych oszustw w tym dziale.



**Rysunek 8.2. Uśredniony procentowy udział przestępstw popełnionych w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń w stosunku do średniej łącznej wartości przestępstw w latach 2018 – 2020**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przystępności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w latach 2018-2020*, Warszawa 2019-2021.

Kończąc rozważania na temat aktywności oszustów na polskim rynku ubezpieczeń majątkowych i niektórych osobowych warto wspomnieć o przestępstwach, które nie są związane z wypłatą odszkodowań. Do tej kategorii oszustw zaliczyć można między innymi:

- przywłaszczenie składek;
- przestępstwo przeciwko dokumentom;
- zawarcie umowy w celu wyłudzenia prowizji;

- zawarcie umowy w celu wyłudzenia świadczenia<sup>16</sup>.

W tym przypadku, jednakże trudna jest ocena tendencji wzrostowych czy spadkowych, ponieważ z roku na rok struktura wyżej wymienionych czynów przestępczych radykalnie się zmienia, co utrudnia jakąkolwiek jej analizę.

### 8.3.2 Europa

Analiza sytuacji dotyczącej przestępstw ubezpieczeniowych na terenie Europy pozwala stwierdzić, iż liczba danych publikowanych przez krajowe oraz europejskie organy nadzoru nad rynkiem ubezpieczeń jest znacznie ograniczona. Stanowi to dosyć poważny problem, ponieważ utrudnia możliwość swobodnego porównywania danych pomiędzy państwami. Trudności wynikają z tego, że większość organów tych państw nie jest zobowiązana do regularnego zbierania informacji na ten temat oraz cyklicznego ich publikowania. Problemem w tej kwestii może być także fakt, że metody jakimi posługują się krajowe organy nadzoru mogą różnić się między sobą utrudniając tym samym porównywalność danych w ujęciu międzynarodowym. Do najczęściej stosowanych metod możemy zaliczyć:

- Szacowanie danych dotyczących ujawnionych i nieujawnionych oszustw według linii biznesowej, czyli zorganizowanego zestawu działań i procesów, które instytucja opracowuje dla podmiotów trzecich, aby osiągnąć cele organizacji<sup>17</sup>;
- Estymacja łącznej kwoty przestępstw ubezpieczeniowych;
- Prowadzenie baz danych<sup>18</sup>.

Ostatnią trudnością, na którą warto jest zwrócić uwagę jest brak szczegółowych danych odnośnie do poszczególnych kategorii przestępstw popełnianych w ubezpieczeniach majątkowych, są one bowiem publikowane w ujęciu sumarycznym wraz z danymi dotyczącymi oszustw w ubezpieczeniach na życie. Ponadto skala przestępczości w poszczególnych krajach Europy

---

<sup>16</sup> P. Majewski, Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych...*, Warszawa 2021, s. 17.

<sup>17</sup> Rozporządzenie delegowane komisji (UE) 2016/778 z dnia 2 lutego 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE w odniesieniu do okoliczności i warunków, w jakich zapłata nadzwyczajnych składek ex post może zostać częściowo lub całkowicie odroczone, oraz w zakresie kryteriów służących określeniu działań, usług i operacji w odniesieniu do funkcji krytycznych oraz określeniu linii biznesowych wraz z powiązanymi usługami w odniesieniu do głównych linii biznesowych.

<sup>18</sup> Insurance Europe, *Insurance Fraud: not a victimless crime*, Bruksela 2019, s. 6.

jest bardzo zróżnicowana i zależna przede wszystkim od wielkości rynku, rodzaju dostępnych produktów oraz od obowiązującego systemu prawnego<sup>19</sup>.

Według stowarzyszenia ACFE (Association of Certified Fraud Examiners), organizacji posiadającej na całym świecie ponad 116 oddziałów lokalnych, specjalizującej się między innymi w asystowaniu w prowadzeniu śledztw dotyczących różnego rodzaju przestępstw, oszustwa ubezpieczeniowe są drugą najczęściej popełnianą formą oszustw na świecie (zaraz po przestępstwach podatkowych). Ze względu na zwiększoną ilość transakcji przeprowadzanych kanałem internetowym pewna część oszustów zaczęła wykorzystywać go w działalności przestępczej<sup>20</sup>. Konsekwencją tego jest zdecydowany wzrost liczby oszustw polegających na kradzieży tożsamości (phishing) w celu zawarcia umowy ubezpieczenia. Warto także wspomnieć, że sposoby podejścia do przestępstw ubezpieczeniowych zmieniają się w zależności od kraju, niektóre z nich skupiają się na oszacowaniu wykrytych oraz tych nieujawnionych, inne zaś koncentrują się na minimalizacji liczby nadużyć<sup>21</sup>.

Raport organizacji Insurance Europe pt. „Insurance Fraud: not a victimless crime” z 2019 roku umożliwia ogólny przegląd danych na temat oszustw popełnianych w ostatnich latach na terenie Europy. W 2017 roku wartość ujawnionych przestępstw na rynku ubezpieczeniowym wyniosła około 2,5 miliarda euro, jednakże szacuje się, że rzeczywista ich wartość może sięgać nawet 13,5 miliarda euro<sup>22</sup>. Trzeba jednak pamiętać, że dane te odnoszą się do przestępstw popełnionych zarówno w ubezpieczeniach osobowych jak i majątkowych.

We wspomnianym już raporcie można odnaleźć cząstkowe dane na temat skali przestępczości dotyczących ubezpieczeń majątkowych w poszczególnych krajach Europy. W 2017 roku wartość oszustw na brytyjskim rynku ubezpieczeń majątkowych wyniosła około 1,5 miliarda euro. Przeciętna wartość wyłudzenia w ubezpieczeniach komunikacyjnych wynosiła 13.500 euro, w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej około 23,725 euro a w ubezpieczeniach mienia 5.200 euro. Wartość przestępstw w ubezpieczeniach majątkowych w Irlandii w badanym roku wynosiła około 76 milionów euro, jednakże szacuje się, że wartość ujawnionych i nieujawnionych przestępstw oszustw mogła wynosić w przybliżeniu 280 milionów euro. W Portugalii odsetek wyłudzeń oscylował na poziomie około 2,1% wszystkich wypłaconych

---

<sup>19</sup>*Ibidem*, s. 6.

<sup>20</sup>*Ibidem*, s. 4.

<sup>21</sup> Insurance Europe, *The Impact of Insurance Fraud*, 2013, s. 9.

<sup>22</sup> Insurance Europe, *Insurance Fraud...* Bruksela 2019, s. 6.

odszkodowań. W ramach ubezpieczeń komunikacyjnych przeciętna wartość roszczenia związanego z oszustwem wynosiła 2.715 euro i była prawie 3-krotnie wyższa niż średnia wartość odszkodowania z tej kategorii ubezpieczeń. W przypadku ubezpieczeń nieruchomości przeciętna wartość wyłudzenia wynosiła 3.801 euro i była prawie 2-krotnie wyższa niż średnia wartość odszkodowania z ubezpieczeń nieruchomości. Zaskakującym może być fakt, że brak jest oficjalnych danych dotyczących skali przestępczości w ubezpieczeniach majątkowych na rynku niemieckim<sup>23</sup>.

Podsumowując, poważnym problemem utrudniającym analizę zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej na rynku europejskim jest wciąż ograniczony zasób danych dotyczących jego poziomu. Przyglądając się informacjom z wybranych rynków krajów europejskich można zaobserwować, iż odsetek oszustw utrzymuje się na wysokim poziomie. Skala tego zjawiska różni się w poszczególnych państwach, co można zauważyć analizując podane wartości przeciętnych wyłudzeń. Możliwym jest, iż liczba informacji na temat działalności przestępczej w sektorze ubezpieczeń ulegnie w kolejnych latach zwiększeniu, co pozwoli na bardziej wnikliwą analizę tego zjawiska.

#### **8.4. Metody przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej**

W ostatnich latach można było zaobserwować wzrost skuteczności działań zakładów ubezpieczeń w zakresie przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej. Świadczyć o tym może między innymi wspomniany już dynamiczny wzrost liczby przestępstw ujawnianych w każdym kolejnym roku. Metody, którymi posługują się zakłady ubezpieczeń obejmują coraz większą gamę nowoczesnych rozwiązań, jednakże wciąż klasyczne sposoby przeciwdziałania oszustwom ubezpieczeniowym odgrywają ważną rolę. Działania zakładów ubezpieczeń w tym zakresie, mają na celu minimalizację konsekwencji oszustw a także zapobieganie ich ponownemu wystąpieniu w przyszłości.

Do podstawowych metod zarządzania ryzykiem przestępczości można zaliczyć metody prewencyjne, skupiające się na działaniach podejmowanych przez zakłady ubezpieczeń oraz instytucje rynku pieniężnego, których celem jest ograniczenie zjawiska przestępczości. W ich

---

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 7-8.



obrębie można wyróżnić metody o charakterze systemowym oraz partykularnym<sup>24</sup>. Do sposobów przeciwdziałania przestępczości o charakterze systemowym, czyli zależnych przede wszystkim od czynników zewnętrznych, takich jak działalność państwa, zaliczyć można między innymi:

1. Współpraca zakładów ubezpieczeń z organami ścigania oraz instytucjami pomocniczymi rynku ubezpieczeniowego (takimi jak Komisja Nadzoru Finansowe, czy Urząd Ochrony Konsumenta i Klienta). Działania w tym zakresie związane są między innymi z tworzeniem centralnych baz informacji, takich jak lista ostrzeżeń publicznych KNF, lista klauzul niedozwolonych UOKiK, baz policyjnych i wywiadów gospodarczych<sup>25</sup>. Ponadto ważnym elementem tej współpracy jest wymiana informacji między podmiotami rynku ubezpieczeniowego. Likwidacja zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej wymaga od wyżej wymienionych podmiotów wspólnej koordynacji działań w celu wypracowania wspólnych metod prewencji przed różnego rodzaju oszustwami.
2. Działania legislacyjne państwa związane między innymi z nadzorem oraz licencjonowaniem działalności ubezpieczeniowej.
3. Edukacja ubezpieczeniowa mająca na celu zwiększenie świadomości społeczeństwa w zakresie problemu przestępczości ubezpieczeniowej i skutków tego zjawiska. Wśród klientów zakładów ubezpieczeń wciąż można spotkać się z przeświadczeniem o niewielkiej szkodliwości oszustw ubezpieczeniowych. Dzieje się tak bowiem, gdyż skutki tego typu zjawisk nie są odczuwalne natychmiastowo a wciąż wielu ubezpieczonych nie zdaje sobie sprawy, że każde tego typu nielegalnych działań może wpłynąć na nich bezpośrednio, np. przez zwiększenie składki. Oprócz tego do pozostałych konsekwencji społecznych zjawiska przestępczości ubezpieczeniowych zaliczyć można:
  - wzrost liczby zorganizowanych grup przestępczych finansujących swoją działalność m.in. z przestępstw ubezpieczeniowych;
  - wywieranie presji na podstawowe usługi publiczne, takie jak sądy przez co spowalniają procesy postępowania sądowego dla uczciwych obywateli;

---

<sup>24</sup> J. Filiczowska, *Potencjalne obszary i metody zarządzania ryzykiem przestępczości na rynku ubezpieczeń – aspekty behawioralne i ekonomiczne* [w:] *Rynek ubezpieczeniowy. Zapobieganie przyczynom przestępczości*, red. M. Płonks, B. Oręziaka, M. Wielec, Warszawa, 2021, s. 38.

<sup>25</sup> J. Filiczowska, *op. cit.*, s. 38.

- zwiększona liczba wypadków drogowych – zorganizowane kolizje drogowe stanowią zagrożenie dla niewinnych kierowców i zwiększają koszty działalności służb ratunkowych;
- zwiększenie liczby pacjentów podejrzanych o symulowanie chorób i urazów w celu wyłudzenia odszkodowania.

Do partykularnych metod, czyli tych, które bezpośrednio związane są z działalnością zakładów ubezpieczeń, zaliczamy natomiast takie jak:

1. Konstrukcja produktu ubezpieczeniowego, która ma charakter techniczny, cenowy bądź prawny. Działania te pozwalają na zapobieżenie wystąpieniu przestępstwa już w trakcie przygotowywania umowy ubezpieczeniowej. Składają się na nie m.in.
  - selekcja ryzyka;
  - analiza ryzyka;
  - podjęcie decyzji dotyczącej zawarcia umowy ubezpieczenia przez zakład ubezpieczeń (dotyczy to tylko ubezpieczeń dobrowolnych);
  - różnego rodzaju klauzule umowne;
  - zastosowanie franszyzy redukcyjnej lub integralnej oraz udziału własnego;
  - system bonus-malus, uwzględniający czynniki takie jak bezszkodowość przebiegu ubezpieczenia czy poziom udziału własnego<sup>26</sup>.
2. Unikanie ryzyka, czyli działania mające na celu staranną selekcję klientów oraz rodzaj ubezpieczeń oferowany przez danego ubezpieczyciela. Z działaniem tym można zazwyczaj spotkać się w Towarzystwach Ubezpieczeń Wzajemnych, których działalność koncentruje się na ochronie ubezpieczeniowej klientów będących jednocześnie jego współwłaścicielami (biorcami części ryzyka).
3. Administracja oraz monitorowanie ryzyka, czyli działania skupiające się na m.in. właściwym doborze kadr oraz kierowanie procedurami zarządzania ryzyka.

W ostatnich latach można było zaobserwować coraz szersze zastosowanie nowoczesnych technologii w rozwoju sektora ubezpieczeń. Tendencję związaną z tym zjawiskiem można zauważyć także w działaniach skupionych na prewencji przed przestępczością ubezpieczeniową. Coraz większą rolę w dzisiejszym świecie zaczynają odgrywać przedsiębiorstwa technologiczne

---

<sup>26</sup> J. Filiczowska, *op. cit.*, s. 41-42.

sektora ubezpieczeń, tzw. InsurTech (Insurance Technology), które oferują szeroką gamę usług oraz RegTech-y, których zadaniem jest wspieranie procesu gromadzenia i analizy danych za pomocą takich narzędzi jak big dat, analityka predykcyjna oraz machine learning<sup>27</sup>. Nowoczesne technologie stają się nieodłącznym elementem działalności związanej z branżą ubezpieczeniową a także z całym sektorem finansów.

Stało się to przesłanką do wykorzystania nowinek technologicznych, w tym działań polegających na zwiększeniu zastosowania sieci internetowych zwanych Internetem rzeczy. Ułatwia on transmisję informacji pomiędzy ludźmi oraz urządzeniami przyczyniając się tym samym do cyfryzacji sektora ubezpieczeń oraz rozszerzenie metod prewencji przeciwko oszustwom. Dzięki niemu ubezpieczyciel ma możliwość m.in. poznania okoliczności w jakich doszło do wypadku ubezpieczeniowego. Możliwości takie oferują np. Blackboxy, które montowane są w samochodach na terenie Włoch. Podobne rozwiązania oferuje firma Octo Telematics, która specjalizuje się w budowie czujników pozwalających na monitorowanie pracy silnika w pojeździe. Dane te wysyłane są do zakładów ubezpieczeń przez GPS<sup>28</sup> co pozwala ubezpieczycielowi na porównanie zeznań klienta z faktycznie zaistniałymi wydarzeniami.

Szerokie możliwości przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej oraz zarządzania ryzykiem stwarza również użycie sztucznej inteligencji (AI). Coraz częściej można zetknąć się z dronami wykorzystującymi wyspecjalizowane algorytmy oprogramowania, które umożliwiają gromadzenie informacji ze zdjęć lotniczych oraz filmów wideo np. w celu analizy obszarów objętych klęskami żywiołowymi<sup>29</sup>.

Kolejną z technologii, o której warto wspomnieć są zbiory danych, tak zwana Big Data. Są one wykorzystywane w działalności zakładów ubezpieczeń ze względu na mniejsze koszty ich przetwarzania, przechowywania oraz analizowania. Umożliwiają one m.in. identyfikację klientów oraz skuteczne przeciwdziałanie wyłudzeniom ubezpieczeniowym dzięki zastosowaniu metod wykrywania powtarzalnych wzorców oraz korelacji między poszczególnymi przypadkami. Ponadto wspierają zakład ubezpieczeń już na etapie zawierania umowy umożliwiając

---

<sup>27</sup> OECD, Technology and innovation in the insurance sector, 2017

<sup>28</sup> M. Szaraniec, *Przykłady zastosowania nowych technologii w ubezpieczeniach jako instrumentu zwalczania przestępczości ubezpieczeniowej*, [w:] *Rynek ubezpieczeniowy. Zapobieganie przyczynom przestępczości*, red. M. Płonka, B. Oręziak, M. Wielec, Warszawa, 2021, s. 66.

<sup>29</sup> M. Wang, H. Zhou, Q. Zhang, Y. Zhang, B. Huang, Q. He, C. Chen, T. Qian, *Insurtech: Infrastructure for New Insurance*, 2019, (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2019/07/insurance-technology.pdf>), dostęp: 31.03.2022 r.

dokonanie kompleksowej analizy ryzyka co pozwala na lepsze oszacowanie składki ubezpieczeniowej jak również odrzucenie ofert, w których istnieje ryzyko, iż klient zawiera umowę w celu wyłudzenia odszkodowania. Zakłady ubezpieczeń coraz częściej gromadzą bowiem dane z serwisów społecznościowych, które pozwalają m.in. na oferowanie produktów lepiej dopasowanych do potrzeb klienta, jak również w ocenie uczciwości swoich kontrahentów.

Dane te wykorzystywane są również w procesie analizy predykcyjnej. Metoda ta opiera się na szkoleniu sztucznej inteligencji lub algorytmów uczenia maszynowego w celu automatyzacji procesu prognozowania przyszłych wypadków ubezpieczeniowych. Wadą tych rozwiązań jest ich oparcie głównie o dane historyczne, co znacznie utrudnia wykrywanie nowych schematów<sup>30</sup>.

Algorytmy uczenia maszynowego wykorzystywane są przez zakłady ubezpieczeń także w procesie wykrywania anomalii. Proces ten polega na wykrywaniu nieprawidłowości oraz ostrzeganiu ubezpieczycieli dzięki specjalnym modelom uczenia maszynowego (ML – Machine Learning), które są zaznajamiane z wyglądem przeciętnego roszczenia w oparciu, o które ustalają punkt odniesienia. Podobne metody wykorzystywane są w procesie analizy wizualnej, której zadaniem jest rozpoznanie obrazów przy użyciu sztucznej inteligencji w celu wykrycia anomalii m.in. w sytuacjach uszkodzenia mienia<sup>31</sup>.

Warto także wspomnieć o technologii Blockchain oraz inteligentnych umowach, które znacząco przyczyniają się do redukcji liczby fałszowanych umów ubezpieczeniowych. Przez inteligentne umowy należy rozumieć kod programowy określający podobnie jak umowa ubezpieczenia prawa i obowiązki poszczególnych stron kontraktu oraz konsekwencje wynikające z niedopełnienia obowiązków, którejś ze stron. Umowy te na ogół tworzone są w oparciu o technologie Blockchain polegającą na wytworzeniu łańcucha bloków tworzącego swoistą bazę danych. Z tego względu można uznać je za jedno z najbezpieczniejszych form zawierania umowy, ponieważ „każda część ma zwarty zapis zatwierdzonej transakcji przez uczestników w łańcuchu bloków a zaletą tego zapisu jest prawdziwość tych informacji”<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Early Metrics, Zwalczenie oszustw ubezpieczeniowych za pomocą technologii: błędne koło

<sup>31</sup> Związek Banków Polskich, Centrum Prawa Bankowego i Informacji, *Sztuczna Inteligencja w bankowości*, Warszawa 2020, (<https://alebank.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-SZTUCZNA-INTELIgENCJA.pdf>), dostęp: 31.03.2022 r.

<sup>32</sup> M. Szaraniec, *op. cit.*, str. 68.

Inną nowoczesną technologią, która warta jest odnotowania to ubezpieczenia społecznościowe peer-to-peer. Swoją strukturę opierają one na ochronie ubezpieczeniowej grupy osób podobnej pod względem swoich potrzeb. Ich działalność można porównać z działającymi na polskim rynku towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych, jednakże trzeba pamiętać, że nie są one regulowane przepisami odnoszącymi się do TUW-ów. Tę działalność dystrybutorów ubezpieczeń społecznościowych pozwala na skrócenie czasu zawierania umów oraz wypłat różnego rodzaju odszkodowań i świadczeń. Specyficzną formą ubezpieczeń peer-to-peer jest model dystrybucji oparty na współpracy z komercyjnym zakładem ubezpieczeń. Polega ona na zawieraniu umów ubezpieczeniowych między grupą znajomych przy użyciu wyspecjalizowanej platformy (pośrednik ubezpieczeniowy), czego konsekwencją jest redukcja liczby oszustw ze względu na wzajemne powiązania między ubezpieczonymi.

Wartą odnotowania kwestią są również metody prewencji w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Wiele z tych z metod zostało już wspomniane przy okazji poprzednich rozważań, jednakże problem przestępczości ubezpieczeniowej w tego rodzaju ubezpieczeniach jest jednym z najpoważniejszych w całej ich strukturze. Do metod przeciwdziałania wyłudzeń w tej kategorii ubezpieczeń zaliczyć możemy między innymi:

- Zastosowanie franszyzy integralnej lub redukcyjnej oraz udziału własnego, pozwalających na zmniejszenie kosztów zakładu ubezpieczeń a tym samym przerzucenie części odpowiedzialności na ubezpieczającego co ma na celu zniechęcić go do popełnienia przestępstwa.
- Stosowanie wyłączeń odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, np. o umyślności szkody oraz nieubezpieczalności szkody wywołanej przez czyn umyślny.
- Rozwój metod mających na celu odtworzenie przebiegu wypadku ubezpieczeniowego.
- W przypadku OC posiadaczy pojazdów mechanicznych wykorzystanie baz danych, tzw. Baz Wiedzy, do której można zaliczyć Platformę Identyfikacji i Weryfikacji Zjawisk Przestępczości Ubezpieczeniowej uruchomioną przez Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny w 2019 roku.

## 8.5. Podsumowanie

Niniejsze opracowanie miało na celu przybliżenie problemu jaki stanowi przestępczość w wybranych rodzajach ubezpieczeń w Polsce i w Europie. Jak można było zaobserwować zjawisko to wciąż stanowi poważny problem, z którym zakłady ubezpieczeń muszą się liczyć.

W latach 2011-2020 liczba ujawnionych przestępstw ubezpieczeniowych zwiększyła się aż 4-krotnie. Może być to spowodowane wzrostem liczby popełnianych oszustw, jednakże należy pamiętać, że skuteczność metod ich detekcji także uległa zwiększeniu. Ciągłe można zaobserwować, że działania oszustów w głównej mierze koncentrują się w sektorze ubezpieczeń komunikacyjnych, które stanowią około 80% wszystkich wyłudzeń lub usiłowań. Do pozostałych rodzajów oszustw, poza tymi związanymi z wypłatą odszkodowań oraz świadczeń, można zaliczyć oszustwa polegające na m.in. przywłaszczeniu składek, zawarcie umowy w celu wyłudzenia prowizji bądź świadczenia a także przestępstwo przeciwko dokumentom. Warto jednak pamiętać, że przestępstwa te popełniane były na dużo mniejszą skalę i stanowiły ułamek łącznej wartości wyłudzeń i usiłowań. Szczegółowa analiza zjawiska przestępczości w ubezpieczeniach majątkowych na rynku europejskim jest utrudniona ze względu na brak szczegółowych, cyklicznych danych dotyczących tego zjawiska. Spowodowane to jest w głównej mierze niezbieżnością w metodyce ich wykrywania a także w braku ustawowego zobowiązania do prowadzenia tego typu baz danych. Z informacji płynących z poszczególnych krajów wynika, że skala oszustw ubezpieczeniowych utrzymuje się ciągle na wysokim poziomie a łączna ich suma na rynku europejskim może wynosić nawet 13,5 miliarda euro. Jak już wcześniej zostało wspomniane skuteczność działań zakładów ubezpieczeń w zakresie przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej uległa znaczącej poprawie w ostatnich latach. Wpływ na to mieć może wykorzystanie różnych metod prewencji przez ubezpieczycieli oraz instytucje działające na rynku ubezpieczeniowym. Wśród nich znaleźć można m.in. takie metody jak szerzenie edukacji ubezpieczeniowej, działania legislacyjne państwa, unikanie, administracja oraz monitorowanie ryzyka a także odpowiednia konstrukcja produktu ubezpieczeniowego. Ubezpieczyciele coraz częściej wykorzystują również nowoczesne technologie, które w dużej mierze bazują na zbiorach danych, technologii blockchain oraz Internecie rzeczy.

Można mieć nadzieję, że w najbliższych latach powstaną szersze bazy danych dotyczące zjawiska przestępczości ubezpieczeniowej we wszystkich krajach Europy, co przyczyni się do szerszej analizy tego zjawiska a w konsekwencji do udoskonalenia metod prewencji, prowadząc tym samym do zmniejszenia się skali tego zjawiska.

## Literatura:

### Piśmiennictwo:

- Buczowski K., Jankowski M., Bachmat P., *Regulacja przestępstwa oszustwa w wybranych systemach prawnych Unii Europejskiej*, „Prawo Karne i Kryminologia” Warszawa 2018.
- Filiczowska J., *Potencjalne obszary i metody zarządzania ryzykiem przestępczości na rynku ubezpieczeń – aspekty behawioralne i ekonomiczne* [w:] Rynek ubezpieczeniowy. Zapobieganie przyczynom przestępczości, red. M. Płonka, B. Oręziak, M. Wielec, Warszawa 2021
- Filipowska M., *Rynek ubezpieczeniowy wciąż zagrożony przestępczością*, „Ekonomia. Acta Universitatis Wratislaviensis” 2008, nr 16, s.143-155.
- Miksiewicz D., *Charakterystyka przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce*, „Studenckie Zeszyty Naukowe – Zeszyt 27” 2015.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2015 roku*, Warszawa 2016.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2016 roku*, Warszawa 2017.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2017 roku*, Warszawa 2018.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2018 roku*, Warszawa 2019.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2019 roku*, Warszawa 2020.
- Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja DS. Przeciwdziałania Przemocności Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2020 roku*, Warszawa 2021.
- Szaraniec M., *Przykłady zastosowania nowych technologii w ubezpieczeniach jako instrumentu zwalczania przestępczości ubezpieczeniowej*, [w:] Rynek ubezpieczeniowy. Zapobieganie przyczynom przestępczości, red. M. Płonka, B. Oręziak, M. Wielec, Warszawa, 2021, s. 66.

### Akty prawne:

Kodeks Karny z dnia 6 czerwca 1997 r. (Dz.U. Nr 88, poz. 553 z późn. zm.).

Rozporządzenie delegowane komisji (UE) 2016/778 z dnia 2 lutego 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE w odniesieniu do okoliczności i warunków, w jakich zapłata nadzwyczajnych składek ex post może zostać częściowo lub całkowicie odroczone, oraz w zakresie kryteriów służących określeniu działań, usług i operacji w odniesieniu do funkcji krytycznych oraz określeniu linii biznesowych wraz z powiązanymi usługami w odniesieniu do głównych linii biznesowych.

### Źródła internetowe:

- Główny Urząd Statystyczny, Wyniki finansowe Zakładów Ubezpieczeń w 2020r., (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/wyniki-finansowe-zakladow-ubezpieczen-w-2020-roku,7,37.html>), dostęp: 24.02.2022 r.
- Early Metrics, Zwalczanie oszustw ubezpieczeniowych za pomocą technologii: błędne koło (<https://earlymetrics.com/combating-insurance-fraud-with-tech-vicious-cycle/>), dostęp: 31.03.2022 r.
- Frąckowiak M., Przemocność ubezpieczeniowa w 2020 roku, czyli o walce z oszustami ubezpieczeniowymi, 2021, ([https://www.ey.com/pl\\_pl/serwis-audytow-sledczych/2021/09/przemocnosc-ubezpieczeniowa-w-2020-roku](https://www.ey.com/pl_pl/serwis-audytow-sledczych/2021/09/przemocnosc-ubezpieczeniowa-w-2020-roku)), dostęp: 31.03.2022 r.
- Insurance Europe, Insurance Fraud: not a victimless crime, Bruksela 2019. (<https://insuranceeurope.eu/publications/703/insurance-fraud-not-a-victimless-crime/>), dostęp: 31.03.2022 r.

---

Insurance Europe, The Impact of Insurance Fraud, Bruksela 2013 (<https://insuranceeurope.eu/publications/492/the-impact-of-insurance-fraud/>), 31.03.2022 r.

Wang M., Zhou H., Zhang Q., Zhang Y., Huang B., He Q., Chen C., Qian T., Insurtech: Infrastructure for New Insurance, 2019, (<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2019/07/insurance-technology.pdf>), dostęp: 31.03.2022 r.

Związek Banków Polskich, Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Sztuczna Inteligencja w bankowości, Warszawa 2020, (<https://alebank.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-SZTUCZNA-INTELIgENCJA.pdf>), dostęp: 31.03.2022 r.



## Rozdział 9

# Wpływ zmian klimatycznych na odszkodowania w rolnictwie w Polsce w latach 1995-2019

Jakub Sowa<sup>1</sup>

### 9.1. Wprowadzenie

Człowiekowi gospodarującemu (łac. Homo oeconomicus) od początku jego działalności towarzyszyły dwa czynniki: klimat i ryzyko. Można wręcz powiedzieć, że właśnie ryzyko związane ze zmianą pogody, a w długim okresie ze zmianą klimatu, było jednym z pierwszych ryzyk z jakim przyszło mu się mierzyć, gdy zaczął prowadzić osiadły tryb życia i zajął się rolnictwem, a potem innymi zajęciami. Przez lata człowiek próbował stawać się coraz mniej zależny od klimatu i pogody, a przez większość historii czynił to poprzez rozwój techniczny. Będąc świadom coraz mniejszego oddziaływania kolejnych wynalazków na powiększanie tej niezależności w XX w. człowiek postanowił zabezpieczać się również finansowo poprzez ubezpieczenia, a współcześnie – w XXI w. - także przez inne instrumenty jak np. opcje pogodowe.

Mimo nierozzerwalności zjawisk klimatycznych i rolnictwa, trudno znaleźć prace opisujące wpływ zmian klimatu na ubezpieczenia w tym sektorze gospodarki. Dodatkowym elementem zauważalnym gołym okiem są ciągłe zmiany klimatu potwierdzone licznymi badaniami, wśród których wymienia się wzrost częstotliwości i intensywności ekstremalnych zjawisk pogodowych. Stąd też zrodziła się potrzeba zbadania ich wpływu na ubezpieczenia rolnicze w Polsce.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie pojęcia zmian klimatu i ich znaczenia w kontekście szkód w rolnictwie; charakterystyka rynku ubezpieczeń oraz charakterystyka wpływu zmian klimatycznych na odszkodowania w rolnictwie. Przy tak sformułowanych celach badawczych postawiono hipotezę badawczą: zmiany klimatyczne mają wpływ na częstotliwość występowania szkód w rolnictwie. By zbadać powyższy problem zastosowano studium literatury przedmiotu oraz przegląd dostępnych danych dotyczących rynku ubezpieczeń.

---

<sup>1</sup> Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Badania będą obejmować okres 1995-2019, a zakres geograficzny będzie obejmował obszar Rzeczypospolitej Polski.

## 9.2. Pojęcie zmian klimatycznych i ich znaczenie dla rolnictwa

### Pojęcie zmian klimatycznych

Omawiane zagadnienie, które przedstawiono we wstępie zostanie rozpoczęte przez pojęcie klimatu. Zdefiniowanie klimatu, charakteru jego zmian oraz elementów klimatu istotnych z punktu widzenia rolnictwa pozwoli na zrozumienie jego relacji z ubezpieczeniami. Wg Światowej Organizacji Meteorologicznej klimat to opis średnich warunków pogodowych w danym miejscu ustalony na podstawie wieloletnich obserwacji<sup>2</sup>. Inna definicja określa klimat jako statyczny stan atmosfery<sup>3</sup>. Atmosfera zaś to powłoka gazowa ziemi<sup>4</sup>. Stan atmosfery i procesy w niej zachodzące opisywane są przez szereg parametrów. Wśród nich najważniejszymi są temperatura powietrza i opady atmosferyczne. Od nich zależy wegetacja roślin, a także występowanie poszczególnych gatunków zwierząt. Z punktu widzenia szkód w rolnictwie, duże znaczenie odgrywa także wiatr będący ruchem powietrza spowodowanym różnicą ciśnienia atmosferycznego między obszarem wyżu i niżu barycznego. Silny wiatr może być ważnym czynnikiem wpływającym na stan upraw a także infrastruktury rolniczej. Także inne gwałtowne zjawiska pogodowe, jak deszcz nawalny, grad czy burze stanowią czynnik destrukcyjny dla produkcji rolnej.

Obserwowany w ostatnich latach wzrost częstotliwości wspomnianych gwałtownych zjawisk pogodowych jest efektem zmian klimatu. Zmiana klimatu odnosi się do statystycznie istotnej zmienności albo średniego stanu klimatu, albo jego zmienności, utrzymującej się przez dłuższy okres (zazwyczaj dekady lub dłużej). Zmiana klimatu może być spowodowana naturalnymi procesami wewnętrznymi lub czynnikami zewnętrznymi, takimi jak trwałe zmiany atmosfery lub zmiany w użytkowaniu gruntów<sup>5</sup>. W klimatologii najczęściej porównuje się aktualne

<sup>2</sup> World Meteorological Organisation (<https://public.wmo.int/en/our-mandate/climate>), dostęp: 21.03.2022 r.

<sup>3</sup> K. Kożuchowski *Klimat i system klimatyczny* [w:] *Meteorologia i klimatologia*, red. K. Kożuchowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 185.

<sup>4</sup> J. Wibig, *Budowa i składniki atmosfery* [w:] *Meteorologia i klimatologia*, red. K. Kożuchowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 11.

<sup>5</sup> World Meteorological Organisation (<https://public.wmo.int/en/about-us/frequently-asked-questions/climate>), dostęp: 21.03.2022 r.

pomiary do średniej z okresu 30 lat bądź więcej. Można także porównywać wariancję danego parametru w dwóch różnych okresach. Wśród elementów zmian klimatu obserwowany jest wzrost średniej temperatury powietrza, zmiana rocznej sumy opadów, a także wzrost częstotliwości ekstremalnych zjawisk pogodowych.

### Temperatura

Większość współczesnych badań zmian klimatu koncentruje się wokół wzrostu temperatury powietrza. Lata analiz doprowadziły do wytworzenia pojęcia globalnego ocieplenia, które to można zdefiniować jako wieloletni oraz najszybszy z dotąd obserwowanych<sup>6</sup> wzrost średniej temperatury powietrza na Ziemi. Głównymi skutkami takiego stanu rzeczy w strefie klimatów umiarkowanych, w jakiej znajduje się Polska, jest znaczne złagodzenie zim przy równoczesnym wzroście dni upalnych w miesiącach letnich. Ma to bardzo duże znaczenie dla rolnictwa, bowiem zbyt wysoka temperatura szkodzi wielu uprawom roślin, ale także negatywnie wpływa na stan zdrowia zwierząt. Jest także jednym z elementów przyczyniającym się do wystąpienia pożarów budynków i nie tylko. Stanowi również zagrożenie dla pracujących w lecie (głównie na świeżym powietrzu) rolników, gdyż wysoka temperatura obniża koncentrację i efektywność pracy<sup>7</sup>.

Mogłoby się wydawać, że dotkliwe skutki cieplejszego lata są rekompensowane przez łagodniejszą zimę, jednak taki stan także wpływa niekorzystnie na działalność w I sektorze gospodarki. Istnieją bowiem rośliny, które ulegają wzmocnieniu przez mroźną zimę i dzięki temu są mniej podatne na m.in. silne porywy wiatru.

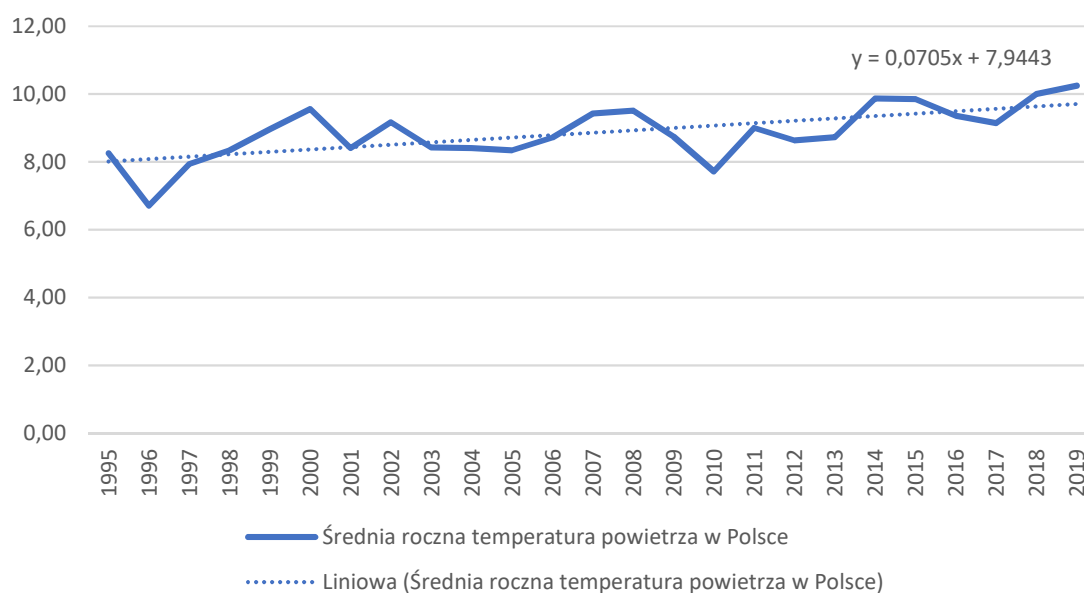
Poniższy wykres prezentuje zmienność temperatury powietrza w Polsce w badanym okresie. W 25-letnim okresie występuje dodatni trend liniowy wskazujący wzrost temperatury

---

<sup>6</sup> IPCC Sixth Assessment Report (<https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg2>), dostęp: 21.03.2022 r.

<sup>7</sup> P. Hancock, I. Vasmatazidis; *Effects of heat stress on cognitive performance: the current state of knowledge*, "International Journal of Hyperthermia" 2003, Vol 19, Nr 3, s. 355-72.

średnio o 0,07 stopnia Celsjusza rok do roku, czyli w ciągu 10 lat o 0,7 stopnia Celsjusza.



**Rysunek 9.1 Średnia roczna temperatura powietrza (w stopniach Celsjusza) w Polsce w latach 1995-2019**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Climate Change Knowledge Portal, (<https://climateknowledgeportal.worldbank.org/country/poland/climate-data-historical>), dostęp: 21.03.2022 r.

### Opady atmosferyczne

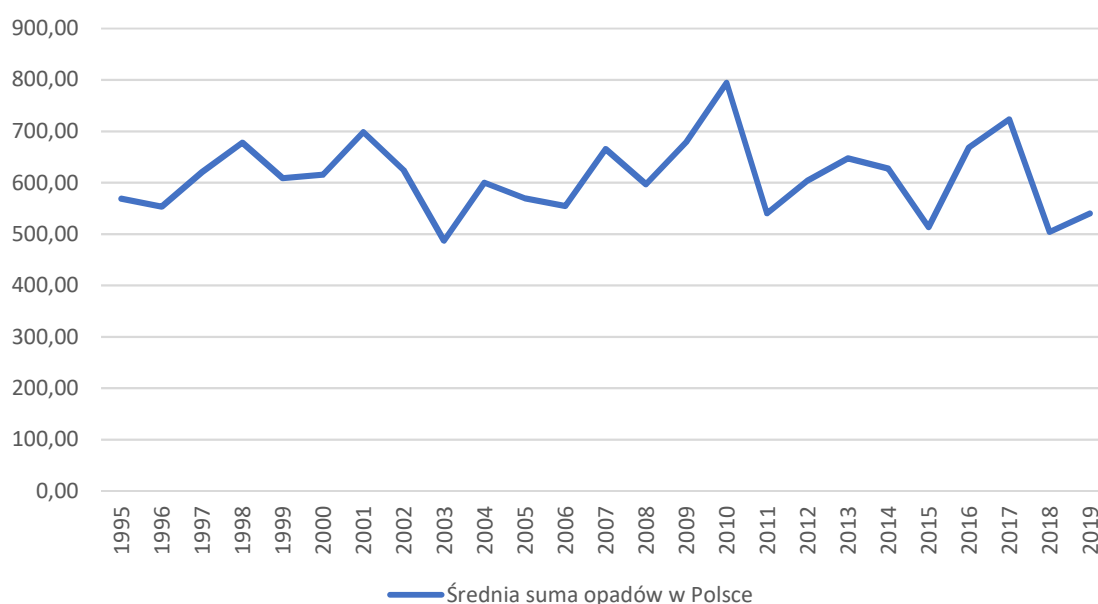
O ile w przypadku temperatury powietrza w Polsce zauważalna jest rosnąca średnia, o tyle w przypadku opadów atmosferycznych widoczna jest rosnąca wariancja rocznej, a także miesięcznej sumy opadów atmosferycznych. Dlatego też badania współczesnej klimatologii coraz częściej podkreślają, że współczesne zmiany klimatu to przede wszystkim destabilizacja atmosfery. Wspomniana rosnąca wariancja objawia się występującymi na przemian deszczami nawalnymi (a w skrajnych przypadkach powodziami) i okresami suszy. Taka sytuacja utrudnia zarówno zbiory, jak również wykonywanie zabiegów agrotechnicznych i wymaga od rolnictwa poszukiwania nowych sposobów uprawy. Od drugiej dekady XXI w. popularność zyskuje uprawa bezorkowa, zapobiegająca utracie wody zgromadzonej w glebie. Okresy suszy rolniczych wymuszają także kosztowne zakupy na irygację, by nie utracić kapitału zainwestowanego w uprawę.

Opady atmosferyczne to nie tylko deszcz, to także śnieg, który w drugiej dekadzie XXI wieku jest coraz rzadszym widokiem w Polsce, co ma swoje negatywne konsekwencje dla upraw. Śnieg stanowi barierę izolacyjną przed mrozem dla upraw zasianych na jesieni. Brak tej

bariery może spowodować przemrożenie nasion lub korzeni spichrzowych co w znacznym stopniu może obniżyć plony.

Opady atmosferyczne w dużym stopniu wpływają na poziom wilgotności. Ten parametr jest bardzo istotny zarówno z punktu widzenia upraw, ale także hodowli, a pośrednio ma też wpływ na ryzyko osobowe. Wysoka wilgotność powietrza sprzyja rozmnażaniu się pasożytów i groźnych insektów. Te atakują zarówno ludzi jak i zwierzęta. Na szczególną uwagę zasługują tutaj komary i kleszcze roznoszące boreliozę – chorobę, która jest w Polsce coraz częściej diagnozowana.

Poniższy wykres przedstawia zmienność opadów w Polsce w latach 1995-2019. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że różnice pomiędzy kolejnymi latami są coraz większe. W latach 1995-2005 dwa razy różnica w opadach między dwoma kolejnymi latami przekroczyła 100 mm, natomiast w latach 2010-2019 taka sytuacja wystąpiła 5 razy w tym dwukrotnie różnica przekroczyła 200 mm. Potwierdza to wspomnianą wcześniej rosnącą destabilizację atmosfery.



**Rysunek 9.2. Średnia suma opadów w Polsce w latach 1995-2019 (w mm)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Climat Change Knowledge Portal, (<https://climateknowledgeportal.worldbank.org/country/poland/climate-data-historical>), dostęp: 21.03.2022 r

## Wiatr

Trzecim bardzo istotnym z punktu widzenia szkód nie tylko w rolnictwie jest wiatr. Ten element dopiero od początku XXI w. jest bardziej szczegółowo analizowany w kontekście zmian klimatycznych. Są jednak badania wskazujące na to, że jest to także składowa tych

zmian. Zauważalny jest rosnący trend w globalnej średniej prędkości wiatru<sup>8</sup>. Dla rolnictwa jest to jeden z najbardziej niszczycielskich żywiołów. Niszczy przede wszystkim infrastrukturę budowlaną oraz sezonową (np. tunele foliowe, szklarnie, namioty), ale także uprawy, a w ekstremalnych przypadkach może doprowadzić poprzez zniszczenia budynków do śmierci zwierząt hodowlanych. Możliwe jest także przyczynienie się do uszczerbku na zdrowiu i życiu osób pracujących w gospodarstwach.

### **Ekstremalne zjawiska pogodowe**

Wspomniana destabilizacja atmosfery jest również przyczyną zwiększonej częstotliwości oraz intensywności ekstremalnych zjawisk pogodowych. Są one rzadszą formą typowych wyżej opisanych zjawisk atmosferycznych, czyli opadów atmosferycznych oraz wiatru i to one stanowią przyczynę podnoszenia się średniej sumy opadów czy średniej prędkości wiatru.

Ważnym w kontekście rolnictwa choć przez długi czas marginalizowanym w klimatologii zjawiskiem jest grad. Jest on bardzo destruktywny dla upraw i właśnie dlatego jest podstawowym ryzykiem w ofercie zakładów ubezpieczeń. Jedno gradobicie jest w stanie doszczętnie zniszczyć uprawę. Przykładem może być zdarzenie z sierpnia 2001 roku, kiedy w powiecie proszowickim gradobicie doprowadziło do szkody całkowitej na uprawach tytoniu. Jest to zjawisko o charakterze lokalnym i relatywnie rzadkim. Mimo to pozostaje pod wpływem zmian klimatycznych i najnowsze prognozy wskazują na to, że zjawisko to będzie coraz częstsze a gradziny spadające z nieba coraz większe<sup>9</sup>.

Burze stanowią bardzo poważne zagrożenie dla całej współczesnej gospodarki opartej na energii elektrycznej. W rolnictwie to bardzo istotne przede wszystkim dla funkcjonowania intensywnej hodowli, w której liczne procesy są zautomatyzowane, a przejście na pracę ręczną byłoby bardzo trudne z uwagi na skalę produkcji. Burze stanowią zatem duże zagrożenie przede wszystkim dla zwierząt, ale tak jak w poprzednich przypadkach niesie za sobą zagrożenie dla osób pracujących w rolnictwie.

Nagłe i intensywne opady deszczu to także zjawisko niezwykle szkodliwe i mające negatywny wpływ zarówno na uprawy, hodowlę jak i infrastrukturę. Uprawy mogą ulec zamuleniu

---

<sup>8</sup> Z. Zeng, A. D. Ziegler, T. Searchinger, L. Yang, A. Chen, K. Ju, S. Piao, L. Z. X. Li, P. Ciais, D. Chen, J. Liu, C. Azorin-Molina, A. Chappell, D. Medvigy, E. F. Wood, *A reversal in global terrestrial stilling and its implications for wind energy production*, "Nature Climate Change" 2019, Nr 9, s. 979–985.

<sup>9</sup> T. H. Raupach, O. Martius, J. T. Allen, M. Kunz, S. Lasher-Trapp, S. Mohr, K. L. Rasmussen, R. J. Trapp, Q. Zhang; *The effects of climate change on hailstorms*, "Nature Reviews Earth & Environment" 2021, Vol. 2, s. 213–226.

oraz może dojść do uszkodzeń mechanicznych roślin podobnych do tych przy wystąpieniu gradu. Nagłe ulewy mogą spowodować podtopienia co negatywnie wpływa na dobrostan zwierząt znajdujących się w chlewniach czy oborach. Zdarzenia takie nie wynikają z wadliwości konstrukcji budynków, a z intensywności opadów, jaka nie była przewidywana przy projektowaniu budynków.

Susze różnią się od pozostałych nadzwyczajnych zjawisk pogodowych, ponieważ mają one charakter chroniczny, a nie incydentalny. Oznacza to, że negatywne skutki widoczne są dopiero przy długotrwałym oddziaływaniu. Ponadto zjawisko to jest bardziej złożone od pozostałych. Zazwyczaj wiąże się ona z wysoką temperaturą i brakiem lub niskim poziomem opadów atmosferycznych przez dłuższy czas. Jednak w ostatnim czasie w wyniku bezśnieżnych zim obserwowane są także susze wiosenne przy relatywnie niskich temperaturach. Po raz kolejny skutki odczuwalne są zarówno w uprawach jak i hodowli. Uprawy są mniej wydajne i wymagają dodatkowego nawadniania, a pasze dla zwierząt stają się mniej wartościowe.

Silny i porywisty wiatr stanowi problem całej współczesnej gospodarki i podobnie jak gwałtowne burze zagraża energetyce. W ubezpieczeniach przyjęło się, że wiatr powyżej 24 m/s jest huraganem i wystąpienie tak silnego wiatru pozwala na wypłacenie odszkodowania. Taka sytuacja jest bardzo rzadka, a już wiatr o prędkości na poziomie 15 m/s jest w stanie dokonać dotkliwych szkód w uprawach. W Polsce w XXI w. obserwowany jest wzrost częstotliwości występowania orkanów, a zwłaszcza nieobserwowanych wcześniej trąb powietrznych.

### **9.3. Ryzyko w działalności rolniczej**

#### **9.3.1 Klasyfikacja ryzyka w rolnictwie**

Ubezpieczenia w rolnictwie mają różnorodną strukturę. Powoduje to mnogość i różnorodność ryzyk, wśród których na pierwszy plan wysuwa się pogoda, a obserwując wieloletnie tendencje tego czynnika – wyżej opisany klimat. Nie są to jednak jedyne czynniki wpływające na ubezpieczenia w rolnictwie. Ze względu na źródło ryzyka literatura przedmiotu<sup>10</sup> wyróżnia 7 rodzajów: produkcyjne, cenowe, instytucjonalne, finansowe, osobowe, technologiczne i majątkowe.

---

<sup>10</sup> L. Wicki, D. Laska, *Rodzaje ryzyka w działalności rolniczej oraz ich postrzeganie przez rolników*, „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2012, nr 95, s. 23-40.

Ryzyko produkcyjne jest specyficzne i różni się od rozumienia tego ryzyka w przemyśle czy usługach, bowiem oprócz prawdopodobieństwa spadku produkcji poniżej wartości oczekiwanej, w rolnictwie występuje także problem klęski urodzaju, czyli nadmiernego wzrostu produkcji powyżej oczekiwanego poziomu. Problem wynika z braku możliwości długiego magazynowania nadwyżki produkcyjnej. Wspomniany wyżej problem przekłada się na spadek cen, wzrost kosztów związanych z magazynowaniem, utylizacją lub składowaniem. Koszty te nie zawsze da się wyrazić w jednostkach pieniężnych. W przypadku braku możliwości sprzedaży w odpowiednim czasie płodów rolnych, rolnik zmuszony jest do znalezienia odpowiedniego miejsca na składowanie odpadów produkcji. Najczęściej miejscem takim stają się grunty o gorszej klasie bonitacyjnej, ale także łąki i pastwiska. Procesy biologiczne zachodzące w takim miejscu powodują namnażanie się pasożytów i innych szkodników, które przyczyniają się do spadku produkcji w kolejnych okresach. Jak widać negatywne konsekwencje klęski urodzaju występują zarówno długookresowo, jak i krótkookresowo oraz bywają bardziej dotkliwe niż spadek produkcji.

Ryzyko produkcyjne dotyczy nie tylko upraw, ale także hodowli – drugiego filaru produkcji rolnej. Przykładowo w produkcji mleka klęska urodzaju przejawia się poprzez zwiększoną mleczność. Analogicznie jak w przypadku upraw dochodzi do spadku cen wywołanego zwiększoną podażą. Do 2015 roku w krajach UE (w tym w Polsce) pojawiał się dodatkowy koszt związany z limitami mlecznymi. Mechanizm ten powodował nałożenie kar na hodowcę, który przekroczył limit produkcji mleka. W hodowli zwierząt rzeźnych problem nadwyżki produkcyjnej ma związek ze zbyt dużą ilością tkanki tłuszczowej u zwierzęcia, co traktowane jest jako spadek jakości mięsa i spadek ceny żywca. Ryzyko związane z nadwyżką podaży jest najmniejsze w przypadku hodowli drobiu, natomiast bardzo duże znaczenie odgrywa w przypadku hodowli zwierząt futerkowych, gdzie niewielki spadek produkcji, objawiający się pogorszeniem jakości futra, skutkuje znaczącym spadkiem jego ceny.

Na podstawie tych rozważań można zatem podzielić ryzyko produkcyjne na 2 obszary: ryzyko spadku produkcji i ryzyko nadmiernej produkcji, w uprawach nazywane klęską urodzaju. Z kolei ryzyko spadku produkcji z uwagi na charakter tegoż spadku można podzielić na jakościowe i ilościowe.

Z ryzykiem produkcyjnym ściśle związane jest ryzyko cenowe, co wprost wynika z ekonomicznej teorii podaży. Jednak by zrozumieć istotę ryzyka cenowego trzeba sięgnąć także do



teorii kosztów, gdyż dopiero porównanie relacji kosztów do cen pozwala na ewaluację tej mierzalnej niepewności. Ryzyko cenowe odnosi się bowiem zarówno do cen towarów sprzedawanych, jak i kupowanych i tak należałoby podzielić ryzyko cenowe na ryzyko kosztowe i ryzyko sprzedażowe. Oba te ryzyka będą miały przeciwne zwroty: ryzyko kosztowe rośnie, gdy cena czynników wytwórczych rośnie, a ryzyko sprzedażowe rośnie, gdy cena wytwarzanych dóbr spada. Czynniki kształtujące ryzyko w rolnictwie tak jak koszty można podzielić na krótkookresowe i długookresowe. Do tych pierwszych należy zaliczyć ceny nawozów sztucznych, nasion i sadzonek, środków ochrony roślin, paliwa, opału, torfu czy paszy dla zwierząt. W długim okresie duże znaczenie odgrywają ceny środków trwałych (maszyn rolniczych, ich części zamiennych, folii, agrowłóknin czy materiałów budowlanych).

Ryzyko sprzedażowe jest kształtowane przez wiele czynników i tylko temu jednemu zagadnieniu w rolnictwie można by poświęcić całą obszerną publikację. Wynika to z licznych czynników, które można podzielić na podażowe (będące determinantami egzogenicznymi z punktu widzenia ogółu producentów) oraz podażowe, które rolnicy traktują jako egzogeniczne zmienne. Należy do nich również cykliczność w wielkości produkcji, będącą konsekwencją zmienności cen we wcześniejszych okresach. Jest to następujący mechanizm: wzrost cen surowca produkcji rolnej i zadowalająca rentowność inwestycji powoduje wzrost liczby plantatorów danej rośliny lub hodowców danego gatunku zwierząt. W krótkim czasie następuje wzrost produkcji danego dobra, który przekłada się na wzrost podaży w momencie zakończenia produkcji, który cechuje się względną jednorodnością wśród rolników. Następuje szok podażowy przekładający się na gwałtowny spadek cen. Większość rolników wycofuje się z rynku, cena po pewnym czasie rośnie z uwagi na niewielką podaż i cykl zaczyna się od początku. Zjawisko to bardzo dobrze zostało zauważone i opisane na rynku trzody chlewnej w Polsce i zostało nazwane w nauce „cyklem świńskim”<sup>11</sup>. Choć jest to zjawisko cykliczne i nie powinno być traktowane jako ryzyko to wciąż nieznana jest amplituda wahań cen i wielkości produkcji, dlatego z uwagi na tę niepewność należy je traktować jako ryzyko.

Niemniej ważny od elementu podażowego jest element popytowy. W celu zrozumienia i opisanie zmian w popycie na produkty rolne w Polsce konieczne jest sięgnięcie do dorobku rewolucji marginalistycznej. Po transformacji ustrojowej wysoka różnorodność produktów

---

<sup>11</sup> W. Kwaśnicki, *Cykl świński – próba modelowania i analizy*, (<http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/to-download/Cykl%20swinski.pdf>), dostęp: 21.03.2022 r.

spożywczych i wzrost znaczenia wegetarianizmu, weganizmu i świadomości żywieniowej Polaków powodują, że spada użyteczność krańcowa krajowych dóbr trudniej dostępnych w czasach gospodarki centralnie planowanej (np. mięso), a rośnie użyteczność dóbr importowanych. Zmieniło się także zachowanie konsumentów wobec tzw. nowalijek, bowiem spadło zainteresowanie pierwszymi w sezonie zbiorami warzyw, owoców a także kwiatów i nie są oni skłonni zapłacić więcej, niż przy optymalnej podaży w szczycie produkcji, ponieważ wiele artykułów spożywczych dostępnych jest na polskim rynku przez cały rok za sprawą importu z krajów o cieplejszym klimacie (m.in. Włoch, Hiszpanii, Bułgarii). Można zatem powiedzieć, iż jest to negatywna konsekwencja globalizacji dla polskich rolników. W rolnictwie są sektory, które przystosowały się do rywalizacji z dobrami importowanymi, ale są też takie, gdzie ten problem nie odgrywa jeszcze dużego znaczenia, ale wkrótce może się stać ważny. Niepewność związana z dynamicznym importem powoduje, że należy traktować to zjawisko jako czynnik ryzyka. Współcześnie polskie rolnictwo nie jest jedynie importerem, ale jest ważnym eksporterem i tak jak rolnicy z pozostałych krajów polscy plantatorzy i hodowcy zależni są od trendów i wydarzeń na światowych rynkach. Wszystko co zostało poruszone w tym akapicie powoduje wzrost elastyczności cenowej popytu na produkty działalności rolniczej, przede wszystkim z powodu większej liczby dostępnych substytutów i świadomości ich występowania.

Opisane wyżej ryzyko spadku cen dóbr krajowych w wyniku wzrostu importu wiąże się z ryzykiem instytucjonalnym, czyli niepewnością związaną z wprowadzeniem przez władze zarówno państwowe jak i unijne zmian niekorzystnych dla rolnictwa. Polskie rolnictwo w swojej najnowszej historii mierzyło się kilkakrotnie z takimi działaniami. Wśród nich należy wymienić nałożenie sankcji gospodarczych na Rosję w 2014 r., które doprowadziły do wprowadzenia przez Federację Rosyjską embarga na polskie towary, co uderzyło w pozbawione alternatyw polskie rolnictwo, dla którego Rosja była jednym z najważniejszych rynków zbytu. Innymi ważnymi elementami ryzyka jest zwiększanie obciążenia biurokracją w rolnictwie, czy też obniżanie lub likwidacja dopłat do niektórych rodzajów działalności. Ponadto dużą niepewnością cechuje się wysokość dopłat i świadczeń z UE dla rolnictwa. Przykładowo w 2020 r. z powodu epidemii Covid-19 zmniejszono o połowę wydatki na ten sektor gospodarki. Na podstawie powyższych rozważań można podzielić ryzyko instytucjonalne w rolnictwie na ryzyko polityki zagranicznej i ryzyko wewnętrznej polityki rolnej państwa.

Kolejnym ważnym ryzykiem zarówno w rolnictwie, jak i każdym innym elemencie gospodarki jest ryzyko finansowe. Obejmuje ono wszelką niepewność na rynku pieniądza, jaka ma wpływ na rolnictwo. Współczesne rolnictwo, także to w Polsce, coraz silniej zależne jest od rynków finansowych. Powstają instrumenty finansowe dedykowane rolnikom, zarówno ubezpieczeniowe jak i instrumenty pochodne na rynkach kapitałowych. Dynamiczny rozwój techniczny i wielkościowy gospodarstw nie byłby możliwy bez kredytów i ubezpieczeń, a wymiana międzynarodowa nie istnieje bez wymiany walut. Rolnictwo jest związane z rynkiem finansowym, zatem jest także narażone na wszystkie jego ryzyka. Wśród najważniejszych elementów należy wymienić ryzyko stóp procentowych, kursu walutowego, ryzyko utraty płynności przez gospodarstwo, a także ryzyko związane z nieuczciwością kontrahentów i instytucji finansowych, w tym firm ubezpieczeniowych. O realizacji ostatniego z wymienionych ryzyk może świadczyć fakt, iż rocznie do Rzecznika Finansowego trafia około 300 skarg związanych z ubezpieczeniami rolników<sup>12</sup>.

Duża część wymienionych zagrożeń jest niezależna od indywidualnego rolnika. Jednak ryzyko osobowe związane z wszystkim tym, co dotyczy pojedynczego rolnika jest bardzo istotne. Ryzyko to można podzielić na czynne i bierne. Czynne to negatywne konsekwencje działań osób pracujących w gospodarstwie np. niewłaściwe stosowanie środków ochrony roślin, powodujące uszkodzenia roślin lub niewłaściwe odżywianie i opieka nad zwierzętami, mogąca przyczynić się do ich gorszej kondycji lub śmierci. Ryzyko bierne wiąże się z zagrożeniami wobec rolnika, które nie są od niego zależne. Mogą to być różnego rodzaju wypadki przy pracy lub choroby zawodowe, uniemożliwiające kontynuowanie pracy, a także zgony.

Do trzech czynników wytwórczych (ziemia, praca, kapitał) coraz częściej współcześnie ekonomiści dodają czwarty element – technologię, akcentując jej znaczenie i odmienność od pozostałych. Dlatego też w klasyfikacji ryzyka nie mogło zabraknąć ryzyka technologicznego. Ryzyko wiąże się z niespodziewanym pojawieniem się nowej technologii. Ma ono znaczenie, ponieważ produkty z gospodarstwa rolnego nieadaptującego nowych rozwiązań mogą po pewnym czasie okazać się niekonkurencyjne cenowo lub jakościowo.

Ostatnim omawianym ryzykiem, będącym punktem wyjścia do dalszych rozważań będzie ryzyko majątkowe, związane z utratą lub zniszczeniem elementów majątku gospodarstwa

---

<sup>12</sup> Rzecznik Finansowy, (<https://rf.gov.pl/2020/08/19/rolnicy-skarza-sie-na-ubezpieczycieli/>), dostęp: 19.02.2022 r.

rolnego. Ryzykiem takim może być pożar, katastrofa naturalna (grad, huragan, powódź), działania wojenne lub wandalizm. Ryzyko to jest tym dla rolnictwa, czym dla rynków finansowych jest ryzyko systemowe. Zrealizowanie się tego ryzyka w dużym nasileniu powoduje realizację większości wcześniej wymienionych. Bez majątku trudno jest w rolnictwie o produkcję, która coraz częściej jest kapitałochłonna i wypiera rolnictwo pracochłonne.

#### 9.4. Ryzyka ubezpieczalne w rolnictwie

Rolnicy jak każdy podmiot w gospodarce dąży do zabezpieczenia się przed nadmiernym ryzykiem. Jednym ze sposobów jest nabywanie polis ubezpieczeniowych, lecz nie jest to jedyny sposób. Rozwój rynków finansowych niesie ze sobą szereg możliwości związanych z zarządzaniem ryzykiem. Zanim zostaną opisane obecne w Polsce produkty ubezpieczeniowe oraz produkty, które mogą stanowić ważny element zarządzania ryzykiem w polskim rolnictwie, należy określić ryzyka będące ubezpieczalne oraz ryzyka, przed którymi można się zabezpieczyć przy użyciu innowacji w zarządzaniu ryzykiem.

Aby określić ryzyka ubezpieczalne w rolnictwie trzeba określić kryteria ubezpieczalności. Wg obowiązującej na dzień 31.03.2022 r. ustawy zdarzenie losowe, aby było ubezpieczalne musi być niepewne, przyszłe, niezależne od woli jednostki i powodować uszczerbek w dobrach osobistych lub majątkowych<sup>13</sup>. Wg literatury przedmiotu<sup>14</sup> ryzyko, aby mogło zostać objęte ubezpieczeniem powinno być także nadzwyczajne, losowe i wykazujące statystyczną prawidłowość. Te kryteria nie oddają jednak w pełni realiów gospodarczych, gdzie oprócz wymienionych cech ważne są także aby grupa zagrożonych jednostek była liczna i jednorodna, udział poszkodowanych w danej grupie znajdował się na relatywnie niskim poziomie, a potencjalna strata była definitywna i mierzalna<sup>15</sup>.

Na podstawie powyższych kryteriów teoretycznie należałoby wyeliminować z ubezpieczeń ryzyko cenowe, instytucjonalne i technologiczne. Jednak przed ryzykiem cenowym można się uchronić m.in poprzez zawieranie kontraktów terminowych, ale z drugiej strony próżno szukać produktów ubezpieczeniowych dla rolników chroniących się przed

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm).

<sup>14</sup> M. Płonka, *Organizacja i regulacja prawna rynku ubezpieczeń* [w:] *Ubezpieczenia*, red. Wanda Ronki-Chmielowiec, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016.

<sup>15</sup> T. H. Bednarczyk, A. Szymańska. *Rola ubezpieczeń w koncepcjach zarządzania ryzykiem współczesnych przedsiębiorstw*, „Finanse i Prawo Finansowe” 2021, nr 2(30), s. 7–24.

ryzykiem instytucjonalnym, które w praktyce gospodarczej jest obecne choć rzadkie. Pozostałe ryzyka są ubezpieczalne choć nie obejmują całości wymienionych kategorii.

## 9.5. Rynek ubezpieczeń rolniczych w Polsce

### 9.5.1 Produkty ubezpieczeniowe

Znając obszary ryzyka w rolnictwie, dokonany zostanie przegląd produktów dostępnych dla rolnika na polskim rynku, a następnie określić obszary, które mogą być ubezpieczone, ale w 2022 brak jest odpowiednich produktów na rynku.

Na rynku ubezpieczeń gospodarczych brak jest produktów ubezpieczeniowych z Działu I dedykowanych rolnikom, dlatego też w tym miejscu omówione zostaną ubezpieczenia Działu II. Najpowszechniejsze są ubezpieczenia obowiązkowe, czyli ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej rolników i ubezpieczenie budynków w gospodarstwie rolnym. Rozważania dotyczące ubezpieczeń obowiązkowych będą opierać na zapisach ustawy<sup>16</sup>, natomiast ubezpieczenia dobrowolne będą omawiane na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia produktów oferowanych przez PZU SA, co wynika z monopolistycznej pozycji tego zakładu ubezpieczeń na rynku ubezpieczeń zarówno Działu II jak i rolniczych. Podejście to wynika również z braku istotnych różnic (za wyjątkiem wysokości składek) w ofertach zakładów ubezpieczeń dla agrobiznesu.

Ubezpieczenie budynków rolnych obejmuje wszystkie budynki wchodzące w skład gospodarstwa (także mieszkalne), których powierzchnia przekracza 20 m<sup>2</sup>. Umowa ubezpieczenia jest zawierana na rok, a jeśli przynajmniej dzień przed jej wygaśnięciem zakład ubezpieczeń nie zostanie poinformowany na piśmie o jej wypowiedzeniu zostaje ona automatycznie przedłużona na kolejny rok. Ten sam mechanizm jest stosowany przy „OC rolników”. Zdarzenia losowe, za które wypłacane jest odszkodowanie to wg ustawy: ogień, huragan, powódź, podtopienia, nawalny deszcz, grad, śnieg, uderzenie pioruna, wybuch, obsunięcia się ziemi, tąpnięcie, lawina albo upadek samolotu. Każda ze szkód jest dokładnie opisana, przy czym warto zwrócić uwagę na szczegóły uwzględnione przy niektórych zapisach. Wiatr, aby był traktowany jak huragan musi osiągnąć prędkość co najmniej 24 m/s. Jak widać znaczenie ma jedynie prędkość a nie długość oddziaływania tego zdarzenia losowego, co ma istotne znaczenie, gdyż

---

<sup>16</sup> Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz. U. z 2019 r. poz. 477)

nierz intensywny wiatr o mniejszej prędkości jest w stanie poważnie uszkodzić budynek. Deszcz nawalny to opad o współczynniku wydajności powyżej 4, a opady śniegu stają się podstawą do wypłacenia odszkodowania, gdy opad śniegu osiągnie 85% wartości charakterystycznej obciążenia śniegiem dla strefy, gdzie znajduje się budynek. Wypłacenie odszkodowania warunkuje odnotowanie przez co najmniej jedną stację meteorologiczną w promieniu 100 km wartości obciążenia śniegiem powyżej 85% normy obowiązującej w strefie, w której stacja się znajduje. Wartość normowa obciążenia śniegiem jest określona przez Polską Normę „Obciążenie śniegiem”. Szkody wywołane przez czynniki atmosferyczne, stanowiące większość zagrożeń jakie uwzględnia ustawa, są ustalane na podstawie informacji z Instytutu Meteorologii i Gospodarki Wodnej. W powyższym opisie uwidacznia się przewaga zagrożeń atmosferycznych. Ważny jest także zapis nakładający na zakład ubezpieczeń obowiązek uwzględnienia kosztów uprzątnięcia powstałej szkody wynoszący do 5% wartości tej szkody.

Ubezpieczenie OC rolników jest typowym ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej. W omawianym przypadku ubezpieczonym jest każdy, kto ponosi szkodę z tytułu posiadania przez ubezpieczającego gospodarstwa rolnego. Ubezpieczona jest odpowiedzialność cywilna nie tylko właściciela, ale także domowników oraz pracowników. W przypadku tego ubezpieczenia trudno doszukiwać się wpływu zmian klimatycznych na szkodowość w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej.

Omówione niżej produkty są znacznie bardziej urozmaicone między sobą, ponieważ nie są regulowane prawnie tak jak ubezpieczenia obowiązkowe. Pierwszym z omawianych będzie ubezpieczenie mienia ruchomego, czyli najpopularniejszy produkt dobrowolny wśród rolników. Pod pojęciem mienia ruchomego kryją się: ruchomości domowe oraz stałe elementy budynków mieszkalnych, sprzęt i maszyny rolnicze, płody rolne, zapasy i materiały, zwierzęta hodowlane oraz słoma i siano składowane poza budynkami. Wymienione na końcu słoma i siano są wyjątkiem, gdyż pozostałe mienie ruchome musi znajdować w budynku, aby mogło zostać objęte ubezpieczeniem. W wypadku składowania na wolnym powietrzu są one objęte ubezpieczeniem tylko do 30 czerwca następnego roku po zbiorach. Kolejne ważne wyłączenia dotyczą zwierząt hodowlanych, a dokładnie pszczoł (powyżej 4 pni pszczelich), drobiu i zwierząt futerkowych hodowanych na skalę przemysłową w chowie klatkowym. Wynika to z faktu, że przy takim typie produkcji padnięcie niewielkiej części zwierząt jest czymś naturalnym

z uwagi na dużą liczebność i brak możliwości sprawowania pełnej kontroli nad hodowlą<sup>17</sup>. Ubezpieczenie to nie obejmuje także zwierząt wykorzystywanych do celów laboratoryjnych, gdyż taki chów obciążony jest wysokim ryzykiem zgonu lub uszczerbku na zdrowiu zwierzęcia.

Kolejnym omawianym produktem ubezpieczeniowym jest dedykowane rolnikom ubezpieczenie NNW. Odszkodowanie jest wypłacane, jeśli skutek nieszczęśliwego wypadku; obrażeń ciała powstałych wskutek ataku epilepsji albo omdlenia o nieustalonej przyczynie, zawału serca lub krwotoku śródczaszkowego dojdzie do śmierci, trwałego uszczerbku na zdrowiu, powstania kosztu związanego z koniecznością nabycia przedmiotów ortopedycznych i środków pomocniczych, z koniecznością przeszkolenia zawodowego osób niepełnosprawnych na terenie Polski lub z leczeniem uciążliwym. W ramach ubezpieczenia świadczone są także usługi assistance na terenie Polski. Umowę ubezpieczenia mogą zawrzeć razem współposiadacze i współmałżonkowie. Rozdział na zakres podstawowy i rozszerzony jest rozgraniczony przez wiek ubezpieczonego, a granicą jest osiągnięcie 30. roku życia. Wynika to ze zwiększonej szansy na zawał serca lub krwotok śródczaszkowy i w przypadku chęci ubezpieczenia się od tego ryzyka po 30 roku życia należy wybrać opcję rozszerzoną.

Zmiany klimatyczne mają istotne znaczenie na szkodowość w ubezpieczeniach NNW. Zwiększona częstotliwość gwałtownych zjawisk pogodowych powoduje częstsze uszczerbki na zdrowiu i zgony<sup>18</sup>. Ponadto upały obniżają koncentrację i częściej rolnik sam naraża się na niebezpieczeństwo. W Polsce w XXI w. obserwuje się w okresie żniw wypadki związane z obniżeniem linii wysokiego napięcia nad polami do niższych wysokości, niż zazwyczaj i często dochodzi do przeskoku ładunku elektrycznego, gdy przejedzie pod nią - wysoka maszyna rolnicza (kombajn lub ciągnik). Obniżanie się linii wysokiego napięcia jest efektem długotrwałych upałów, które są jednym z przejawów zmian klimatycznych.

Omawianie ubezpieczenia upraw należy rozpocząć od omówienia składek. W przypadku tego ubezpieczenia rolnik ma dużą możliwość jego personalizacji produktu a co za tym idzie wysokości składki. Oprócz wspomnianej już deklaratywnej sumy ubezpieczenia, właściciel gospodarstwa może wybrać od jakiego rodzaju ryzyka chce się ubezpieczyć. Wśród ubezpieczeń

<sup>17</sup> C. Grilli, R. Stocchi, A. R. Loschi, F. Conti, S. Rea, *Survey on broiler pre-slaughter mortality in a commercial abattoir of central Italy*, Ital J Food Saf. 2018, Vol. 7, Nr. 3.

<sup>18</sup> R. M. Parks, J. Benavides, G. B. Anderson, R. C. Nethery, A. Navas-Acien, F. Dominici, M. Ezzati, M. A. Kioumourtzoglou, *Association of Tropical Cyclones with County-Level Mortality in the US*, "Journal of the American Medical Association" 2022, Vol. 327, Nr 10, s. 946-955.

dotowanych można wyróżnić 3 pakiety. Pierwszy - najtańszy, najbardziej podstawowy obejmuje jedno ryzyko, którym bardzo często jest gradobicie lub wiosenne przymrozki. Drugi to pakiet oferujący ubezpieczenie od gradu, przymrozków wiosennych, ujemnych skutków przezimowania, powodzi oraz suszy. Trzeci pakiet, najdroższy, oprócz ryzyk wymienionych w drugim pakiecie, obejmuje deszcz nawalny, huragan, lawinę, obsunięcie się ziemi i piorun.

W ubezpieczeniach upraw wpływ zmian klimatu jest widoczny najjaskrawiej, bowiem to właśnie uprawy są najbardziej narażone na działanie czynników atmosferycznych. Z uwagi na stałą i nieuniknioną obecność ryzyka związanego z klimatem ubezpieczenie upraw w latach PRL było obowiązkowe<sup>19</sup>, a po transformacji ustrojowej jest w znacznym stopniu dotowane z budżetu państwa<sup>20</sup>. Wg stanu na rok 2022 dotowane ubezpieczenia upraw obejmują zboża, kukurydza, rzepak, rzepik, ziemniaki, buraki cukrowe, chmiel, tytoń, warzywa gruntowe, drzewa i krzewy owocowe, truskawki oraz rośliny strączkowe. Jak widać są to głównie uprawy o charakterze alimentacyjnym lub przemysłowym. Co ważne, aby skorzystać z dotacji należy ubezpieczyć plon główny uprawy a nie całą roślinę. Z uwagi na dotację z budżetu państwa w ubezpieczeniu zastosowane 2 ważne ograniczenia. Pierwszy z nich to udział własny wynoszący 10%, który może zostać zniesiony po zapłaceniu dodatkowej składki. Drugi element to franszyza redukcyjna, która nie ma stałej stawki i może wynosić od 20% nawet 30% sumy ubezpieczenia. Warto także wziąć pod uwagę fakt, że suma ubezpieczenia zależy od deklaracji ubezpieczającego rolnika. Na jego decyzję wpływa wiele czynników, ale obserwacja praktyki gospodarczej wskazuje na 2 najważniejsze czynniki: dochód i czas, kiedy miała miejsce ostatnia poważna szkoda w uprawie. Dochód naturalnie hamuje przed ubezpieczeniem uprawy na wysoką kwotę z powodu proporcjonalnie wyższej składki do zapłacenia, a ostatnia szkoda może wpłynąć dwójako na indywidualną prognozę wystąpienia kolejnej szkody. Część rolników pod wpływem niedawnej szkody podnosi sumę ubezpieczenia, by nie być stratnym w przypadku kolejnego zdarzenia. Część rolników jednak wiedząc, że zdarzenia takie, jak grad czy huragan są incydentalne, zazwyczaj decyduje się na zapłacenie wyższej składki po dłuższym czasie (kilka lat) bez szkód.

---

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 28 marca 1952 roku o ubezpieczeniach państwowych (Dz. U. 1952 nr 20 poz. 130)

<sup>20</sup> Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz. U. z 2019 r. poz. 477)



Warto wyjaśnić mechanizm związany z dotacją z budżetu państwa do ubezpieczenia upraw. Dopłata wynosi maksymalnie 65% składki. Aby ją uzyskać należy ubezpieczyć uprawy od jednego ryzyka lub pakietu ryzyk przewidzianych w ustawie. W 2022 r. 8 zakładów ubezpieczeń podpisało umowy z ministerstwem rolnictwa i rozwoju wsi o stosowaniu dopłat i nie są to wszystkie zakłady ubezpieczeń mające w ofercie ubezpieczenia upraw (Warta, Wiener oraz Compensa nie zdecydowały się na to). Warto wspomnieć, że dotacja nie obejmuje roślin ozdobnych, pastewnych, włóknistych i zielarskich. Można mówić o nierówności w tym zakresie, gdyż uprawy te są w takim samym stopniu narażone na szkody jak rośliny alimentacyjne. Z drugiej strony jednak uprawy te charakteryzują się wyższą rentownością i co najważniejsze ich byt nie ma tak dużego znaczenia dla gospodarki jak byt gospodarstw zajmujących się produkcją żywności.

Hodowla zarówno ekstensywna, jak i intensywna zależy w dużym stopniu od zmian klimatycznych, jednak w inny sposób. Chów przemysłowy zagrożony jest przez burze powodujące przerwy w dostawie prądu, co w dobie mechanizacji wielu procesów jest dużym wyzwaniem. Z kolei w chowie ekstensywnym to bezpieczeństwo zwierząt jest zagrożone m.in. przez choroby i pasożyty, które przy stale rosnących temperaturach rozwijają się i mnożą znacznie szybciej. Także ubezpieczenia zwierząt objęte są dotacją z budżetu państwa. Pakiet ryzyk jakie obejmuje dotacja to huragan, powódź, deszcz nawalny, grad, piorun, obsunięcie się ziemi, lawina oraz ubój z konieczności.

### **9.5.2 Rynek ubezpieczeń rolniczych**

Do uzyskania pełnego obrazu sektora ubezpieczeń rolniczych należy przedstawić strukturę tego rynku. Z teorii ekonomii wiadomo, że rodzaj konkurencji na rynku ma duże znaczenie dla wysokości ceny.

Dokonany na początku 2022 roku przegląd obecnych w Polsce zakładów ubezpieczeń wskazuje, iż relatywnie niewiele z nich ma w swojej ofercie produkty dedykowane agrobiznesowi. Rolnicy mogą wybierać spośród 6 zakładów ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej oraz 3 towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Wśród spółek akcyjnych są to PZU, Warta, 3 zakłady ubezpieczeń należące do grupy Vienna Insurance Group, czyli Wiener, Compensa oraz Inter-Risk a także Generali. Wśród towarzystw ubezpieczeń wzajemnych swoje usługi oferowały T.U.W Pocztove, TUW Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych oraz TUZ TUW. Jest także

jeden oddział zagranicznego zakładu ubezpieczeń - Vereinigte Hagelversicherung VVaG (siedziba w Gießen), Oddział VH VVaG TUW w Polsce. Określenie dokładnej struktury tego rynku nie jest możliwe, ponieważ sprawozdania zakładów ubezpieczeń dostępne do publicznej wiadomości nie zawierają informacji o ubezpieczeniach tego konkretnego sektora gospodarki.

Trudno określić także udział poszczególnych zakładów ubezpieczeń w zabezpieczeniu przed ryzykiem w rolnictwie, ale można bardzo dokładnie określić, jak wygląda udział sektora ubezpieczeń w rolnictwie. Pewnym jest, że tak samo jak w całym sektorze ubezpieczeniowym, tak również w ubezpieczeniach rolniczych dominuje PZU. Wynika to głównie z ugruntowanej pozycji dzięki monopolowi w poprzednim ustroju<sup>21</sup>. Świadczą o tym także dane z początku XXI w. W 2003 r. odszkodowania z tytułu ubezpieczenia obowiązkowego budynków wypłacone przez PZU S.A stanowiły 79% ogółu odszkodowań z tego tytułu<sup>22</sup>. Wobec nadal dominującej pozycji tego zakładu ubezpieczeń na polskim rynku należy spodziewać się, iż nadal utrzymuje się jego monopolistyczna pozycja.

## 9.6. Podsumowanie

Zmiany klimatyczne wpływają na rolnictwo wielowymiarowo przez tendencje w rosnącej temperaturze powietrza oraz przez wzrost intensywności i częstotliwości występujących ekstremalnych zjawisk pogodowych. Każde odchylenie od optimum parametrów klimatycznych może być przyczyną strat w rolnictwie.

Rolnictwo w Polsce narażone jest na szereg ryzyk spośród, których wiele z nich jest nieubezpieczalne. Taka sytuacja wymaga aby ubezpieczenia od ryzyka związanego ze zmianami klimatu dostatecznie zabezpieczało interesy rolników. Niewiele zakładów ubezpieczeń ma w swojej ofercie produkty dedykowane rolnikom. Lata komunizmu w Polsce utrwaliły na rynku ubezpieczeń rolników dominację PZU, będącego w PRL głównym dla rolnictwa i bardziej dostępnym niż Warta zakładem ubezpieczeń, jednak jego udział w tym rynku jest trudny do oszacowania z powodu braku aktualnych danych. Zdecydowanie większy odsetek towarzystw

---

<sup>21</sup> Dekret z dnia 3 stycznia 1947 r. o Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych i (Dz. U. 1947 nr 19 poz. 72)

<sup>22</sup> Obliczenia własne na podstawie: M. Kowalczyk, K. Rojewski, *The State of Agricultural Insurance in Poland as Exemplified by PZU S.A.* [w:] *Insurance in the Polish Segment of the European Market AD 2004*, Warszawa, Wyd. Leon Koźmiński Academy Enterprise and Management in Warsaw, Warszawa 2004, s. 181.; Komitet Statystyczny Głównego Urzędu Statystycznego, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2007.

ubezpieczeń wzajemnych posiada w swojej ofercie ubezpieczenia dla rolników, niż zakłady ubezpieczeń w formie spółki akcyjnej.

Aby zweryfikować postawioną na początku hipotezę badawczą wykorzystane zostały studium literatury i przegląd rynku ubezpieczeniowego. Pierwsza z wymienionych metod wskazała na szereg badań potwierdzających wielowymiarowy charakter zmian klimatycznych. Wskazują one na wzrost intensyfikacji niekorzystnych dla rolnictwa zjawisk. Z kolei analizy rynku ubezpieczeniowego wskazały na dominację w oferowanych produktach czynników ryzyka powiązanych bezpośrednio z elementami klimatu. Wobec powyższego, należy stwierdzić iż zmiany klimatyczne mają wpływ na częstotliwość występowania szkód w rolnictwie w Polsce a co za tym idzie powinny wpływać na wysokość odszkodowań. Świadczą o tym zarówno dorobek naukowy jak i obserwacja życia gospodarczego.

Oprócz wniosków dotyczących hipotezy badawczej, przeprowadzone badania ujawniły inne istotne informacje. Zmiany klimatu przyspieszają i są obserwowalne w każdym wymiarze stanu atmosfery, a w rolnictwie występuje zauważalna luka w ryzykach obejmowanych ubezpieczeniem związana z faktem, iż oferowane produkty nie zabezpieczają przed zdarzeniami losowymi, których prawdopodobieństwo oraz czas trwania w związku ze zmianami klimatu rośnie, a które w XX w. ze względu na rzadkie występowanie i mniejszą intensywność nie stanowiły istotnego zagrożenia dla funkcjonowania gospodarstw rolnych. Współistnienie tych dwóch elementów prezentuje niepokojącą przyszłość dla rolnictwa w Polsce, które będzie w coraz większym stopniu dotykane szkodami wyrządzonymi w następstwie zmian klimatu i równocześnie będzie pozbawione możliwości zabezpieczenia się przed narastającym ryzykiem.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

- Bednarczyk, T. H., Szymańska, A.. *Rola ubezpieczeń w koncepcjach zarządzania ryzykiem współczesnych przedsiębiorstw*, „Finanse i Prawo Finansowe” 2021, nr 2(30), 7–24.
- Grilli C., Stocchi R., Loschi A. R., Conti F., Rea S., *Survey on broiler pre-slaughter mortality in a commercial abattoir of central Italy*, Ital J Food Saf, 2018, Vol. 7, Nr. 3.
- Hancock P., Vasmatazidis I.; *Effects of heat stress on cognitive performance: the current state of knowledge*, “International Journal of Hyperthermia” 2003, Vol 19, Nr 3
- Komitet Redakcyjny Głównego Urzędu Statystycznego, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2020 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2020

- Komitet Statystyczny Głównego Urzędu Statystycznego, *Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 2007*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2007
- Kowalczyk M., Rojewski K., *The State of Agricultural Insurance in Poland as Exemplified by PZU S.A.* [w:] *Insurance in the Polish Segment of the European Market AD 2004*, Wyd. Leon Koźmiński Academy Enterprise and Management in Warsaw, Warszawa 2004, s. 181
- Kożuchowski K., *Klimat i system klimatyczny* [w:] *Meteorologia i klimatologia*, red. K. Kożuchowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006
- Parks R. M., Benavides J., Anderson G. B., Nethery R. C., Navas-Acien A., Dominici F., Ezzati M., Kioumourtzoglou M. A., *Association of Tropical Cyclones With County-Level Mortality in the US*, "Journal of the American Medical Association" 2022, Vol. 327, Nr 10
- Płonka M., *Organizacja i regulacja prawna rynku ubezpieczeń* [w:] *Ubezpieczenia*, red. Wanda Ronka-Chmielewicz, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016
- Raupach T. H., Martius O., Allen J. T., Kunz M., Lasher-Trapp S., Mohr S., Rasmussen K. L., Trapp R. J., Zhang Q., *The effects of climate change on hailstorms*, "Nature Reviews Earth & Environment" 2021, Vol. 2
- Wibig J. *Budowa i składniki atmosfery* [w:] *Meteorologia i klimatologia*, red. K. Kożuchowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006
- Wicki L., D. Laska, *Rodzaje ryzyka w działalności rolniczej oraz ich postrzeganie przez rolników*, „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2012, Nr 95
- Zeng Z., Ziegler A. D., Searchinger T., Yang L., Chen A., Ju K., Piao S., Li L. Z. X., Ciais P., Chen D., Liu J., Azorin-Molina C., Chappell A., Medvigy D., Wood E.F., *A reversal in global terrestrial stilling and its implications for wind energy production*, "Nature Climate Change" 2019, Nr 9

#### **Akty prawne:**

- Dekret z dnia 3 stycznia 1947 r. o Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych i (Dz. U. 1947 nr 19 poz. 72)
- Ustawa z dnia 28 marca 1952 roku o ubezpieczeniach państwowych (Dz. U. 1952 nr 20 poz. 130)
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1152 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz. U. z 2019 r. poz. 477)

#### **Źródła internetowe:**

- IPCC Sixth Assessment Report* (<https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg2>), dostęp: 21.03.2022 r.
- Kwaśnicki W, *Cykl świński – próba modelowania i analizy*, (<http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/to-download/Cykl%20swinski.pdf>), dostęp: 21.03.2022 r.
- Rzecznik Finansowy, (<https://rf.gov.pl/2020/08/19/rolnicy-skarza-sie-na-ubezpieczycieli/>), dostęp: 19.02.2022 r.
- World Meteorological Organisation* (<https://public.wmo.int/en/about-us/frequently-asked-questions/climate>), dostęp: 21.03.2022 r.

## Rozdział 10

### Reasekuracja w zarządzaniu ryzykiem w branży ubezpieczeniowej

Kornelia Żelichowska<sup>1</sup>

#### 10.1. Wprowadzenie

Nie ulega wątpliwości, że każdy z podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, niezależnie od branży w jakiej działa, musi mierzyć się z pewnym ryzykiem. Ryzyko to jest różne w zależności od przyjętej formy organizacyjnej i prawnej danego przedsiębiorstwa. Działalność prowadzona przez zakłady ubezpieczeń jest obarczona szczególnym ryzykiem, dlatego też konieczne jest stosowanie różnego rodzaju instrumentów służących dywersyfikacji ryzyka ubezpieczeniowego. Istotna jest identyfikacja ryzyk w procesie zarządzania ryzykiem w działalności ubezpieczeniowej, aby móc wyodrębnić takie, które będą podlegać transferowi ryzyka za pomocą reasekuracji, wykorzystywanej jako jedna z podstawowych metod w ograniczaniu ryzyka ubezpieczycieli.

Celem niniejszego rozdziału jest próba oceny roli reasekuracji w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczycieli. W nawiązaniu do problemu badawczego sformułowano hipotezę, zgodnie z którą reasekuracja ma istotne znaczenie w ograniczaniu ryzyka ubezpieczeniowego szczególnie w odniesieniu do zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. W celu weryfikacji postawionej hipotezy na początku omówiono sposoby definiowania oraz klasyfikacje ryzyka, które towarzyszą działalności ubezpieczycieli. Następnie przedstawiono etapy procesu zarządzania ryzykiem z uwzględnieniem reasekuracji jako jednej z metod mającej zastosowanie w tym procesie. W dalszej części omówiono istotę reasekuracji z uwzględnieniem funkcji, jakie pełni w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym, a także dokonano jej klasyfikacji. Ostatnia część artykułu traktuje o zastosowaniu metody reasekuracji na rynku ubezpieczeniowym w Polsce w latach 2016-2020. W artykule wykorzystano źródła krajowe i zagraniczne

---

<sup>1</sup> \* Koło Naukowe Ubezpieczeń „Risk Management”, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

(anglojęzyczne) źródła, a także raporty publikowane przez Polską Izbę Ubezpieczeń oraz Komisję Nadzoru Finansowego.

## 10.2. Ryzyko w działalności zakładów ubezpieczeń

Aby zgłębić temat reasekuracji jako metody zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym, warto przybliżyć definicje ryzyka, który towarzyszy tej działalności i proces zarządzania nim w zakładach ubezpieczeń.

Nie ulega wątpliwości, że ryzyko jest pojęciem, które jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania. A zatem ze względu na wieloznaczność i złożoność tego pojęcia, ciężko jest podać jego ścisłą i uniwersalną interpretację. Dlatego też ryzyko można definiować na różne sposoby, w zależności od aspektu, jaki jest brany pod uwagę oraz okoliczności, które interesują badacza<sup>2</sup>. Ryzyko jest przede wszystkim ściśle związane z postępowaniem i działaniami człowieka, dlatego też stanowi nieodłączny element prowadzonej działalności gospodarczej oraz osób biorących w niej udział<sup>3</sup>.

Ryzyko można zdefiniować jako zdarzenie, które może wystąpić, ale nie musi. W literaturze pojęcie to często utożsamiane jest z niebezpieczeństwem, a zatem jedynie w kontekście negatywnym, co jest błędnym rozumieniem, ponieważ jak wskazuje E. Kowalewski, ryzyko jest pojęciem szerszym, a niebezpieczeństwo stanowi jedynie jego element i może być przyczyną bądź źródłem ryzyka<sup>4</sup>.

W literaturze wskazuje się, że w praktyce w zakładach ubezpieczeń, szczególnie ważny jest podział ryzyka, ze względu na jego charakter. Wyróżnia się wówczas ryzyko<sup>5</sup>:

- obiektywne, rozumiane jako względne odchylenie straty rzeczywistej od straty oczekiwanej. Ryzyko to można zmierzyć przede wszystkim: miarami rozproszenia bądź współczynnikiem zmienności, mającego zastosowanie w statystyce,

---

<sup>2</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe – współczesne wyzwania dla zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia i finanse. Rozwój i perspektywy*, red. A. Szymańska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017, s. 117.

<sup>3</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko i istota ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2016, s. 11.

<sup>4</sup> K. Świetla, K. Jonas, *Rola reasekuracji w ograniczaniu ryzyka prowadzonej działalności zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014, s. 388.

<sup>5</sup> M. Pecio, *Ryzyko ubezpieczeniowe a ryzyko pożarowe*, „Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo” 2015, nr 8/II, s. 213, ([https://www.ssw-sopot.pl/wp-content/uploads/2016/10/Przestrze%C5%84\\_Ekonomia\\_Spo%C5%82ecze%C5%84stwo\\_8\\_II\\_2015.pdf](https://www.ssw-sopot.pl/wp-content/uploads/2016/10/Przestrze%C5%84_Ekonomia_Spo%C5%82ecze%C5%84stwo_8_II_2015.pdf)) dostęp: 8.02.2022 r.

- subiektywne, definiowane jako niepewność bazującą na osobistych uwarunkowaniach psychologicznych bądź też nastroju duchowym. A zatem jest to indywidualne podejście do oceny szans wystąpienia określonych rezultatów. Determinanty poziomu ryzyka subiektywnego powinny stanowić odpowiednie działania prewencyjne oraz politykę zakładów ubezpieczeń i państwa, nastawionych na wzrost świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa.

Warto zaznaczyć, że w działalności zakładów ubezpieczeniowych, ryzyko jest szczególnie istotne ze względu na jego powiązanie z celem i przedmiotem ich działalności. W tym kontekście wymienia się następujące kategorie ryzyka<sup>6</sup>:

- ryzyko ubezpieczeniowe – związane z przedmiotem ubezpieczenia,
- ryzyko ubezpieczyciela – dotyczące funkcjonowania zakładów ubezpieczeń,
- ryzyko ubezpieczającego – związane z charakterem zawartej umowy ubezpieczenia.

W zakresie ryzyka ubezpieczycieli szczególnie istotne jest, że ma ono zastosowanie przede wszystkim w gospodarce finansowej dotyczącej zapewnienia odpowiedniego marginesu wypłacalności, tworzenia rezerw finansowych i techniczno-ubezpieczeniowych czy zarządzania lokatami. Ponadto na funkcjonowanie zakładów ubezpieczeń mają wpływ czynniki<sup>7</sup>:

- zewnętrzne, takie jak: tendencje rynkowe, otoczenie prawne, rozwój gospodarczy czy stabilność polityczna,
- wewnętrzne, np. polityka marketingowa, decyzje kadry zarządzającej, dojrzałość systemu kontroli wewnętrznej.

Jednakże należy zaznaczyć, że najważniejszą z wyżej przedstawionych kategorii ryzyka stanowi ryzyko ubezpieczeniowe, ponieważ ma ono wpływ zarówno na przychody i koszty działalności ubezpieczeniowej jak i pozostałe dwa rodzaje ryzyka<sup>8</sup>. Komisja ds. Terminologii Ubezpieczeniowej USA zdefiniowała ryzyko ubezpieczeniowe na dwa sposoby, w pierwszym znaczeniu utożsamiono je z niepewnością wystąpienia danego zdarzenia, przy założeniu istnienia co najmniej dwóch możliwości, natomiast w drugim ujęciu oznaczało ono osobę ubezpieczoną bądź przedmiot ubezpieczenia. Co istotne nie są to definicje ogólnie obowiązujące, dlatego też

<sup>6</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 117.

<sup>7</sup> *Klasyfikacja ryzyk występujących w działalności zakładów ubezpieczeń*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 2017, s. 4, (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2017/11/Klasyfikacja-ryzyk-2017.pdf>) dostęp: 8.02.2022 r.

<sup>8</sup> K. Świetla, K. Jonas, *Rola reasekuracji...*, op. cit., s. 390.

w literaturze można spotkać różne koncepcje i sposoby definiowania ryzyka ubezpieczeniowego<sup>9</sup>. Przykładowe i wybrane definicje ryzyka ubezpieczeniowego zostały przedstawione w tabeli 10.1.

**Tabela 10.1. Sposoby ujmowania ryzyka ubezpieczeniowego**

Definicja	Wyjaśnienie
Ryzyko jako szansa wystąpienia straty	Ryzyko oznacza prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia mogące przyczynić się do poniesienia straty, która jest niemierzalna
Ryzyko jako możliwość wystąpienia straty	Ryzyko jako pewnego rodzaju niewiadoma, dla której nie jest się w stanie dostatecznie zmierzyć wielkości ryzyka
Ryzyko jako prawdopodobieństwo wyniku innego niż oczekiwany	Ryzyko utożsamiane z odchyleniem wyniku rzeczywiście osiągniętego od wcześniej założonego
Ryzyko jako niepewność	Ujęcie ryzyka jako niepewności jest w literaturze często krytykowane i kwestionowane
Ryzyko jako niebezpieczeństwo	Często występuje w rozumieniu potocznym, jednakże nie oddaje rzeczywistego charakteru i złożoności ryzyka
Ryzyko jako przedmiot ubezpieczenia	Utożsamianie ryzyka z przedmiotem ubezpieczenia ma niewielką wartość poznawczą i nie podlega analizie naukowej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Świetla, K. Jonas, *Rola reasekuracji w ograniczaniu ryzyka prowadzonej działalności zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014, s. 390-391

Nie ulega wątpliwości, że w kontekście ryzyka w działalności ubezpieczeniowej istotnym jest właściwe i świadome zarządzanie nim. Jak wynika z ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, w zakładach ubezpieczeń i reasekuracji funkcjonuje system zarządzania, który obejmuje strukturę organizacyjną, skuteczny system przekazywania informacji, a także zgodność z innymi wymaganiami określonymi we wspomnianej ustawie. Co istotne, zakład ubezpieczeń i zakład reasekuracji dokonują regularnego przeglądu funkcjonowania systemu zarządzania<sup>10</sup>.

W literaturze wskazuje się, że proces zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym w zakładzie ubezpieczeń obejmuje, takie etapy jak<sup>11</sup>:

- identyfikacja i klasyfikacja ryzyka ubezpieczeniowego,
- podjęcie decyzji o ubezpieczeniu i wybór jego metody,

<sup>9</sup> Ibidem, s. 390 – 391.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.), art. 45.

<sup>11</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 118.



- ocena i pomiar ryzyka,
- kalkulacja składki ubezpieczeniowej jako podstawa finansowania ryzyka ubezpieczeniowego,
- transfer ryzyka ubezpieczeniowego poprzez zastosowanie reasekuracji.

Identyfikacja ryzyka ubezpieczeniowego jest związana przede wszystkim z rozpoznaniem możliwości wystąpienia potencjalnych zagrożeń i strat<sup>12</sup>. Problematyka procesu identyfikacji wiąże się z kolei z wyborem metodologii identyfikacji ryzyka ubezpieczeniowego, a także wyborem narzędzi, które zostaną wykorzystane w tym procesie. Jedną z podstawowych metod mających zastosowanie w identyfikacji ryzyka jest metoda bazująca na analizie przeszłych szkód dotyczących obserwowanego obiektu, który będzie podlegać ubezpieczeniu. W metodzie tej ma zastosowanie w szczególności rachunek prawdopodobieństwa oraz statystyka matematyczna<sup>13</sup>.

W kontekście klasyfikacji ryzyka istotne jest, że nie ma ściśle sprecyzowanych, uniwersalnych, podziałów. Klasyfikacja jest skutkiem przyjętego kryterium oraz celu podziału. Jeżeli przyjmie się założenie, że ryzyko ubezpieczeniowe związane jest z przedmiotem ubezpieczenia, to wówczas wyróżnia się ryzyko osobowe i majątkowe. Ryzyko osobowe skutkuje w dobrach osobistych: życie, zdrowie czy zdolność do pracy. Natomiast ryzyko majątkowe jest związane z możliwością powstania strat wynikających z posiadania nieruchomości, mienia ruchomego bądź prowadzonej działalności gospodarczej. Ponadto w literaturze dotyczącej teorii ryzyka wskazany jest podział ryzyka na ryzyko czyste i spekulatywne<sup>14</sup>. Ryzyko czyste występuje, jeżeli jego realizacja przynosi tylko stratę, natomiast jej brak nie skutkuje ani stratą, ani zyskiem. Z kolei ryzyko spekulatywne jest związane z tym, że jego realizacja może mieć trzy możliwości: stratę, zysk, brak straty i zysku.

Ocena i pomiar ryzyka związane są z oszacowaniem siły oddziaływania określonych rodzajów ryzyka, a także wartości strat<sup>15</sup>. Warto zaznaczyć, że możliwość efektywnego pomiaru ryzyka i dokładnej jego identyfikacji stwarza teoria ryzyka, w której ryzyko podlega

---

<sup>12</sup> A. Rurka, *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym*, „Studia i Materiały / Wydział zarządzania. Uniwersytet Warszawski” 2005, nr 1, s. 54 ([http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim\\_2005\\_1\\_rurka.pdf](http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim_2005_1_rurka.pdf)) dostęp: 8.02.2022 r.

<sup>13</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 119.

<sup>14</sup> Ibidem.

<sup>15</sup> A. Rurka, *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem...*, op. cit., s. 54.

modelowaniu. Modele mają na celu zmniejszenie złożoności badanych zjawisk, aby były one możliwie przystępne w poznaniu i ich zrozumieniu<sup>16</sup>.

Kalkulacja składki ubezpieczeniowej opiera się przede wszystkim na oszacowaniu jej w taki sposób, aby wielkość składki stanowiła rekompensatę finansową w związku z podjęciem ryzyka przez zakład ubezpieczeń<sup>17</sup>. A zatem powinna być ustalona na takim poziomie, aby zostały zapewnione środki finansowe na wypłatę odszkodowań i świadczeń, tworzenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych oraz funduszy rezerwowych, a także pokrycie kosztów działalności ubezpieczeniowej<sup>18</sup>.

Transfer ryzyka jako możliwość zawarcia umowy, na podstawie której część ryzyka zostaje przeniesiona na drugą stronę kontraktu, stanowi jeden z kluczowych etapów w procesie zarządzania ryzykiem służącym przede wszystkim minimalizacji ryzyka ponoszonego przez ubezpieczycieli. Co więcej, transfer ryzyka przy pomocy instytucji ubezpieczenia jest jedną z najczęściej wykorzystywanych form mających na celu zapewnienie, w jak największym stopniu, pokrycia przyszłych potrzeb majątkowych powstałych na skutek zdarzeń losowych<sup>19</sup>. W następstwie przyjęcia definicji ryzyka ubezpieczeniowego jako możliwości wystąpienia niekorzystnego odchylenia rzeczywistej wielkości odszkodowania od uprzednio oszacowanej, kluczowe jest odpowiednie zabezpieczenie ubezpieczyciela przed ryzykiem wystąpienia takiej sytuacji. Jak wynika z opracowań naukowych, szczególnie ważnym narzędziem służącym takiemu zabezpieczeniu jest działalność reasekuracyjna<sup>20</sup>.

### 10.3. Reasekuracja – istota, funkcje, klasyfikacja

Reasekuracja jest kluczowym, a jednocześnie podstawowym narzędziem wykorzystywanym przez zakłady ubezpieczeń/reasekuracji w procesie zarządzania ryzykiem, ze względu na fakt, że odgrywa znaczącą rolę w przepływie kapitału na rynku ubezpieczeniowym oraz daje możliwość ubezpieczenia rzadkich ryzyk<sup>21</sup>.

<sup>16</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 119.

<sup>17</sup> W. Lewicki, *Zarządzanie ryzykiem na przykładzie ubezpieczeń komunikacyjnych – studium badawcze roli agenta ubezpieczeniowego w procesie weryfikacji danych wpływających na kształtowanie składki ubezpieczeniowej*, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, Szczecin 2016, s. 1.

<sup>18</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 120.

<sup>19</sup> A. Rurka, *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem...*, op. cit., s. 54.

<sup>20</sup> K. Świetła, K. Jonas, *Rola reasekuracji...*, op. cit., s. 391.

<sup>21</sup> *Wytyczne dotyczące reasekuracji biernej/retrocesji*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 2014, s. 2 ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf\\_117796\\_Reasekuracja\\_wytyczne\\_38378.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf_117796_Reasekuracja_wytyczne_38378.pdf)) dostęp: 9.02.2022 r.

Reasekuracja jest umową zawartą między zakładem ubezpieczeń (cedentem), a reasekurotorem (zakładem reasekuracji lub też innym zakładem ubezpieczeń) na podstawie, której cedent odstępuje część bądź całość ubezpieczonego ryzyka wraz z odpowiednią częścią składki reasekuratorowi, który zobowiązany jest do wypłaty cedentowi odpowiedniej części świadczeń wypłacanych ubezpieczonym<sup>22</sup>.

W literaturze zagranicznej reasekuracja utożsamiana jest z jedną z form ubezpieczenia. Co istotne, warto zaznaczyć, że istota i cele reasekuracji są porównywalne do charakteru i celów umowy ubezpieczenia. Zarówno celem umowy reasekuracji, jak i umowy ubezpieczenia jest ograniczenie zmienności kosztów finansowych, w przypadku umowy ubezpieczenia – osób fizycznych, korporacji czy też innych podmiotów, na skutek wystąpienia zdarzeń warunkowych, natomiast w przypadku reasekuracji ograniczenie zmienności kosztów finansowych zakładów ubezpieczeń, powstałych w następstwie zaistnienia określonych szkód<sup>23</sup>. Umowa reasekuracyjna oraz umowa ubezpieczenia są podobne względem elementów takich jak: ryzyko, składka i świadczenie. Jednakże warto zaznaczyć, że pomimo tego, że reasekuracja i ubezpieczenie wzajemnie się uzupełniają, to występuje pomiędzy nimi zasadnicza różnica, a mianowicie w wyniku zawarcia umowy reasekuracyjnej między stronami kontraktu nie zachodzi żaden stosunek prawny<sup>24</sup>.

Istotę reasekuracji wyraża przede wszystkim jej cel. A mianowicie jest ona narzędziem pozwalającym na rozproszenie ryzyka poprzez możliwość włączenia do procesu wypłaty odszkodowań innych podmiotów. Co więcej reasekuracja stabilizuje rezultaty działalności ubezpieczycieli poprzez zapobieganie nadmiernemu wzrostowi szkodliwości. Metoda ta ma również korzystny wpływ na płynność i zyskowność zakładów ubezpieczeń, ponieważ zapewnia możliwość zredukowania poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, a także zmniejszenie kosztów działalności ubezpieczeniowej<sup>25</sup>. Nie bez znaczenia są funkcje reasekuracji, jakie pełni w ramach procesu zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. Zostały one scharakteryzowane w tabeli 10.2.

<sup>22</sup> K. Świetła, K. Jonas, *Rola reasekuracji...*, op.cit., s. 391.

<sup>23</sup> G. Patrik, *Reinsurance*, [w:] *Foundations of Casualty Actuarial Science*, Fourth Edition by the Casualty Actuarial Society (2001), 2006, s. 1

<sup>24</sup> A. Grzebieniak, *Reinsurance management in insurance companies in case of general third party insurance*, "Olsztyn Economic Journal" 2010, nr 5(1), s. 40.

<sup>25</sup> K. Świetła, K. Jonas, *Rola reasekuracji...*, op. cit., s. 391.

**Tabela 10.2. Funkcje reasekuracji w zarządzaniu ryzykiem**

Funkcja	Charakterystyka
Techniczna	Polega na wtórnym podziale ryzyka, prowadzącego do ilościowego i jakościowego wyrównania portfela ubezpieczyciela, w następstwie czego następuje: - stabilizacja wyników szkodowości, - redukcja poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, - obniżenie kosztów działalności ubezpieczeniowej - obniżenie składek taryfowych w danym ubezpieczeniu
Finansowa	Związana jest z ponoszeniem przez reasekuratora ciężaru części odszkodowań i świadczeń wypłacanych ubezpieczonym przez cedentów, co skutkuje: - stabilizacją kosztów odszkodowań i świadczeń, - poprawą zyskowności i płynności zakładów ubezpieczeń
Zwiększenia pojemności ubezpieczeniowej	Dotyczy możliwości przyjmowania ryzyk niebezpiecznych bądź unikalnych, bez konieczności naruszenia marginesu wypłacalności
Zabezpieczenie finansowe szkód katastrofalnych	Polega na zabezpieczeniu szkód katastrofalnych wspomagając zakłady pomocą w zakresie nowych typów ubezpieczeń, a tym samym przyczynia się do rozwoju rodzaju i wariantów produktów ubezpieczeniowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Rurka, *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym*, „Studia i Materiały / Wydział zarządzania. Uniwersytet Warszawski” 2005, nr , s. 55-56 ([http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim\\_2005\\_1\\_rurka.pdf](http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim_2005_1_rurka.pdf)) dostęp: 9.02.2022 r.

Klasyfikacja reasekuracji wynika z przyjętego kryterium podziału jaki jest brany pod uwagę. Podstawowy podział reasekuracji jest związany z jej wyodrębnieniem względem roli, jakie pełnią strony umowy reasekuracyjnej, można wówczas wyróżnić<sup>26</sup>:

- reasekurację bierną, która oznacza przeniesienie (cesję) przez ubezpieczyciela prowadzącego działalność ubezpieczeniową w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich części ryzyk wynikających z zawartych umów ubezpieczeniowych na reasekuratora<sup>27</sup>,
- reasekurację czynną, która oznacza przejęcie przez zakład ubezpieczeń ryzyka od innego zakładu ubezpieczeniowego<sup>28</sup>.

Z perspektywy zakładów ubezpieczeń można wyróżnić dwie sytuacje, które są niejako determinantą do zastosowania reasekuracji biernej, a mianowicie<sup>29</sup>:

<sup>26</sup> A. Rurka, *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem...*, op. cit., s. 55

<sup>27</sup> *Reasekuracja bierna. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej* (<https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1556,pojcie.html>) dostęp: 9.02.2022 r.

<sup>28</sup> *Reasekuracja czynna. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej* (<https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1555,pojcie.html>) dostęp: 9.02.2022 r.

<sup>29</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 120.

- gdy suma ubezpieczenia dotycząca pojedynczego ryzyka przekracza sumę przeciętną ubezpieczenia w portfelu,
- gdy portfel ubezpieczeń cechuje duża szkodowość mierzona relacją wypłaconych odszkodowań i świadczeń skorygowanych o rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe do zebranej składki ubezpieczeniowej.

Ponadto reasekurację można wyodrębnić biorąc za kryterium formę zobowiązań, wówczas klasyfikacja ta obejmuje<sup>30</sup>:

- umowy obligatoryjne, w ramach, których cedent zobowiązuje się do przekazania reasekuratorowi określonej z góry części ryzyka, a reasekurator do jego przyjęcia,
- umowy fakultatywne, które umożliwiają cedentowi zdecydować o wielkości przekazywanego ryzyka, z kolei reasekuratorowi o jego przyjęciu bądź odmowie,
- umowy fakultatywno-obligatoryjne, w ramach, których cedent decyduje o wielkości przekazywanego ryzyka, natomiast reasekurator jest zobligowany do jego przyjęcia.

Z kolei biorąc pod uwagę podział ryzyka można sklasyfikować reasekurację na proporcjonalną i nieproporcjonalną, w ramach, których istnieje dalszy podział przedstawiony na rysunku 10.1.

#### Rysunek 10.1. Klasyfikacja umów reasekuracyjnych ze względu na podział ryzyka

Reasekuracja proporcjonalna	Reasekuracja nieproporcjonalna
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>kwotowa</b>, na podstawie, której reasekurator przyjmuje ryzyko wyrażone jako procentowy udział sumy ubezpieczenia</li> <li>- <b>ekscedentowa</b>, na podstawie, której reasekurator przejmuje nadwyżkę ryzyka ponad określony limit</li> <li>- <b>mieszana</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>nadwyżki szkody</b>, w ramach której reasekurator zobowiązuje się zapewnić pokrycie części szkód wyższych od kwoty udziału cedenta w szkodzie, a jednocześnie niższych niż ustalony limit</li> <li>- <b>nadwyżki szkodowości</b>, w ramach której reasekurator jest zobowiązany do uzupełnienia nadwyżki szkodowości w określonych umownie granicach</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Żelichowska *Reasekuracja jako metoda zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym*, [w:] *Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń gospodarczych. Przegląd ubezpieczeń 2021*, red. A. Klonowska, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2021, s. 72.

<sup>30</sup> B. Pilch, *Wpływ reasekuracji na wynik techniczny wybranych zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Między klasycznym a nowoczesnym modelem ubezpieczeń gospodarczych. Przegląd ubezpieczeń 2020*, red. A. Klonowska, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2020, s. 125-126.

W literaturze przedmiotu wskazuje się również na stosowanie w praktyce ubezpieczeniowej reasekuracji finansowej. Jest ona szczególnie istotna w procesie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym, ze względu na to, że nie tylko transferuje ryzyko ubezpieczeniowe, lecz także swoim działaniem skupia się na ryzyku finansowym takim jak: ryzyko czasu oraz ryzyko oceny. Ryzyko czasu (*timing risk*) poprzez uwzględnienie zmiany wartości pieniądza w czasie, np. wynikających z przedwczesnych wypłaty szkód, prowadzi do zmniejszenia zysków osiągniętych w przyszłości przez reasekuratora. Natomiast ryzyko oceny dotyczy nieprzewidywalności znacznych wzrostów szkodowości<sup>31</sup>.

#### 10.4. Reasekuracji na rynku ubezpieczeniowym w Polsce w latach 2016-2020

Aby przeanalizować w jakim stopniu zakłady ubezpieczeń w Polsce wykorzystują reasekurację celem zmniejszenia ryzyka ubezpieczeniowego wynikającego z prowadzonej działalności, poddano badaniu działalność zakładów ubezpieczeń w Polsce w latach 2016-2020, z uwzględnieniem podziału na ubezpieczenia działu I (ubezpieczenia na życie) oraz działu II (pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe). W tabeli 10.3 przedstawiono liczbę zakładów ubezpieczeń działających w Polsce w latach 2016-2020.

**Tabela 10.3. Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce w latach 2016-2020**

Dział ubezpieczeń	2016	2017	2018	2019	2020
Dział I	27	27	26	26	27
Dział II	34	33	33	32	32
Razem	61	60	59	58	59

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów o stanie sektora ubezpieczeń w latach 2016-2020, Komisja Nadzoru Finansowego, Raporty i opracowania, Warszawa 2021 r., ([https://www.knf.gov.pl/publikacje\\_i\\_opracowania/raporty\\_i\\_opracowania?&pageNumber=1](https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/raporty_i_opracowania?&pageNumber=1)) dostęp: 10.02.2022 r.

Z przedstawionych danych wynika, że liczba zakładów ubezpieczeń w badanych latach utrzymuje się na względnie stałym poziomie i podlega niewielkim zmianom. W 2020 r. działalność ubezpieczeniową prowadziło 59 podmiotów, z czego większość działała w ramach działu II ubezpieczeń. W porównaniu do roku 2016, liczba zakładów działająca w ramach działu I

<sup>31</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ryzyko ubezpieczeniowe...*, op. cit., s. 120.

w 2020 r. jest taka sama, z kolei biorąc pod uwagę dział II ubezpieczeń liczba działających podmiotów zmniejszyła się z 34 do 32.

W celu przeprowadzenia dalszej analizy, warto również poddać badaniu poziom składki przypisanej brutto (w dziale I oraz II ubezpieczeń) stanowiącej podstawowe źródło przychodów zakładów ubezpieczeń. W Tabeli 10.4 przedstawiono kwotę składki przypisanej brutto z podziałem na dział I oraz II ubezpieczeń w latach 2016-2020.

**Tabela 10.4. Składka przypisana brutto w latach 2016-2020 (w tys. zł)**

Dział ubezpieczeń	2016	2017	2018	2019	2020
Dział I	23 856 696	24 561 013	21 704 795	21 266 390	20 745 574
Udział (%)	42,6	39,4	34,9	33,3	32,7
Dział II	32 182 487	37 792 654	40 464 997	42 564 864	42 675 894
Udział (%)	57,4	60,6	65,1	66,7	67,3
Razem	56 039 183 (100)	62 353 667 (100)	62 169 792 (100)	63 831 254 (100)	63 421 468 (100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskiej Izby Ubezpieczeń za lata 2016-2020, PIU, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/>) dostęp: 10.02.2022 r.

Jak można zaobserwować w latach 2016 – 2020, składka przypisana brutto wykazuje tendencje wzrostową, pomimo faktu, że liczba zakładów ubezpieczeń w roku 2020 jest mniejsza niż w roku 2016, oznacza to, że zakłady funkcjonujące w badanym okresie na rynku zebrały więcej składek od klientów. Warto również zauważyć, że z roku na rok zwiększa się udział składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach działu II w relacji do składki ogółem. A zatem w analizowanym okresie zakłady ubezpieczeń majątkowych i osobowych zbierają więcej składek niż zakłady ubezpieczeń na życie.

Ponadto w celu zbadania poziomu wykorzystania metody reasekuracji przez zakłady ubezpieczeń jako sposobu zmniejszenia ryzyka ubezpieczycieli poddano analizie udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto w latach 2016-2020, która została przedstawiona w tabeli 10.5.

**Tabela 10.5. Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto (w tys. zł) w latach 2016-2020 – reasekuracja bierna**

Dział ubezpieczeń	2016	2017	2018	2019	2020
Dział I	404 835	153 374	289 701	329 186	404 889
Udział (%)	1,7	0,6	1,3	1,5	2,0
Dział II	6 360 061	7 049 187	6 947 590	7 610 457	7 928 248
Udział (%)	19,8	18,7	17,2	17,9	18,6
Razem	6 764 896 (12,1%)	7 202 560 (11,6%)	7 237 291 (11,6%)	7 939 643 (12,4%)	8 333 137 (13,1%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskiej Izby Ubezpieczeń za lata 2016-2020, PIU, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/>) dostęp: 10.02.2022 r.

W latach 2016-2020 udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto w ramach działu II ubezpieczeń był zdecydowanie wyższy niż w przypadku działu I ubezpieczeń. Warto zauważyć, że w okresie od 2017 do 2020 roku, w przypadku działu II ubezpieczeń udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto wykazuje tendencje rosnącą, na przełomie 2019/2020 roku zanotowano wzrost o około 4%. Z kolei w przypadku działu ubezpieczeń na życie, udział reasekuracji w składce przypisanej brutto również wykazuje trend wzrostowy, jednakże w 2020 r. kwota składki jest niewiele wyższa w porównaniu do roku 2016. Ponadto analizując procentowy udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto w badanym okresie, można zauważyć, że w przypadku działu pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych, reasekuracja jest dość popularnym narzędziem w zakresie minimalizowania ryzyka ubezpieczeniowego. Z przedstawionych danych wynika, że w przypadku zakładów ubezpieczeń na życie reasekuracja ma marginalne znaczenie, ponieważ udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto waha się pomiędzy 0,6 a 2 %. Natomiast biorąc pod uwagę działalność zakładów ubezpieczeń majątkowych i osobowych, można zaobserwować, że wykorzystują reasekurację przy prowadzeniu działalności w większym zakresie, a udział reasekuratorów w składce wynosi średnio 18 %. W latach 2016 -2020 udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto ogółem kształtował się na poziomie od 12,1 do 13,1%.

Aby dokładniej zbadać stopień wykorzystania reasekuracji w działalności ubezpieczycieli, warto przeanalizować udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto w ramach działu I oraz II ubezpieczeń dla wybranych zakładów ubezpieczeń, których wybór podyktowany był



dostępnością danych udostępnioną przez Polską Izbę Ubezpieczeń. Dane dotyczące udziału reasekuracji w portfelach poszczególnych ubezpieczycieli działu I oraz II zostały przedstawione odpowiednio w tabeli 10.6 i 10.7.

**Tabela 10.6. Udział reasekuracji w portfelach wybranych zakładów ubezpieczeń działu I (w %) – reasekuracja bierna**

Lp.	Nazwa ubezpieczyciela	Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	AEGON SA	0,1%	0,4%	0,1%	0,3%	0,4%
2	AVIVA ŻYCIE SA	0,6%	0,7%	0,6%	0,7%	0,9%
3	AXA ŻYCIE SA	0,7%	0,9%	2,9%	5,4%	7,4%
4	COMPENSA ŻYCIE SA	3,3%	3,2%	3,7%	3,4%	3,4%
5	ERGO HESTIA STUnŻ SA	7,8%	6,6%	4,8%	4,9%	2,2%
6	GENERALI ŻYCIE SA	7,0%	8,6%	14,1%	15,6%	17,2%
7	NATIONALE NEDERLANDEN SA	0,8%	0,6%	0,8%	0,9%	0,9%
8	OPEN LIFE SA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9	PKO ŻYCIE SA	0,2%	0,4%	0,8%	1,5%	3,7%
10	UNIQUA ŻYCIE SA	1,5%	0,6%	3,5%	3,1%	2,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskiej Izby Ubezpieczeń za lata 2016-2020, PIU, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/>) dostęp: 11.02.2022 r.

Z przedstawionych danych wynika, że, stopień wykorzystania reasekuracji w działalności ubezpieczeniowej w ramach działu I jest różny. W przypadku większości analizowanych podmiotów, reasekuracja jest wykorzystywana w bardzo niewielkim stopniu, o czym świadczy bardzo niski jej udział w składce brutto, w wielu przypadkach mniejszy od jedności w ciągu badanego okresu. Jednakże są również podmioty ubezpieczeniowe, dla których udział reasekuracji jest wyższy, przykładowo dla zakładu GENERALI ŻYCIE SA kształtuje się na poziomie około 17% w roku 2020. Natomiast biorąc pod uwagę udział reasekuracji w składce brutto dla wszystkich zakładów ubezpieczeń działu I, które funkcjonowały w 2020 r., można zauważyć, że w przypadku 10 podmiotów na 26 zakładów, udział reasekuracji nie przekraczał 1% czy też był niemal bliski zeru. Świadczy to o niskim, a nawet marginalnym wykorzystaniu reasekuracji jako metody minimalizowania ryzyka ubezpieczeniowego w zakładach ubezpieczeń na życie<sup>32</sup>.

<sup>32</sup> Raport roczny PIU 2020, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2022/01/Raport-roczny-PIU-2020.pdf>) dostęp: 11.02.2022

Z kolei inaczej kształtuje się procentowy udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto wybranych zakładów ubezpieczeń prowadzących działalność w ramach ubezpieczeń działu II. Dane te zostały przedstawione w tabeli 10.7.

**Tabela 10.7. Udział reasekuracji w portfelach wybranych zakładów ubezpieczeń działu II (w %) – reasekuracja bierna**

Lp.	Nazwa ubezpieczyciela	Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	ALLIANZ POLSKA SA	16,7%	13,3%	15,0%	15,0%	12,3%
2	AVIVA OGÓLNE SA	7,7%	7,8%	9,2%	9,2%	11,4%
3	AXA UBEZPIECZENIA SA	19,2%	20,0%	11,5%	33,3%	23,3%
4	CREDIT AGRICOLE TU SA	19,3%	18,1%	32,6%	23,8%	24,0%
5	ERGO HESTIA SA	21,0%	16,5%	7,6%	6,4%	9,1%
6	GENERALI SA	43,3%	53,5%	49,6%	51,4%	55,6%
7	INTER POLSKA SA	23,6%	23,5%	23,7%	23,3%	23,9%
8	INTERRISK SA	43,1%	31,8%	30,8%	26,3%	28,6%
9	LINK4 SA	60,7%	67,9%	65,5%	63,8%	63,1%
10	NATIONALE -NEDERLANDEN TU SA	X	24,2%	19,3%	18,7%	68,6%
11	PKO TU SA	82,9%	X	59,1%	58,8%	52,4%
12	PZU SA	3,4%	4,1%	4,8%	5,8%	6,1%
13	UNIQA SA	48,0%	45,7%	46,1%	45,8%	46,5%
14	WARTA SA	6,5%	4,8%	5,0%	4,7%	4,4%
15	WIENER SA	X	X	X	10,3%	29,7%

„X” umieszczony w tabeli oznacza brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskiej Izby Ubezpieczeń za lata 2016-2020, PIU, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/>) dostęp: 11.02.2022 r.

W przypadku zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych przede wszystkim należy zwrócić uwagę na to, że udział reasekuracji w składce brutto jest zdecydowanie wyższy niż w przypadku zakładów ubezpieczeń na życie. W wielu analizowanych zakładach udział reasekuracji był wyższy niż 45%. Z kolei najwyższy udział reasekuratora o wartości 82,9 % składki przypisanej brutto w badanym okresie odnotowano w 2016 r. w odniesieniu do PKO TU SA. Natomiast w 2020 r. udział o wartości 68,6% składki brutto, będącej najwyższą

spośród analizowanych podmiotów w badanym roku, odnotowano w odniesieniu do NATIONALE-NEDERLANDEN TU SA. Istotnym jest, że udział reasekuracji w składce przypisanej brutto o wartości przekraczającej 50% występował w 10 spośród 33 podmiotów prowadzących działalność w ramach ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych<sup>33</sup>. Celem porównania w roku poprzednim (2019) udział reasekuracji o wartości przekraczającej 50% przypadało 9 zakładom ubezpieczeń<sup>34</sup>. Natomiast w 2016 r. udział reasekuratora w składce brutto na poziomie przekraczającym 50% odnotowano dla 7 podmiotów spośród 34 zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych<sup>35</sup>. A zatem można zauważyć, że stopień reasekuracji wyrażonej jej udziałem w składce przypisanej brutto w kolejnych latach przekracza 50% dla coraz większej liczby podmiotów. Ponadto należy również zaznaczyć, że zarówno w roku 2016, jak i 2020, udział reasekuratora w składce przypisanej brutto w przypadku niemal połowy zakładów działających w ramach ubezpieczeń działu II przekraczał 40%<sup>36</sup>. Tak wysoki udział przypadający dla dużej liczby zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych potwierdza istotny charakter reasekuracji jako metody stosowanej w procesie zarządzania ryzykiem. Co więcej dla podmiotów, w przypadku których udział reasekuracji w składce przekroczył 50%, reasekuracja stanowiła podstawowe narzędzie w procesie transferu ryzyka, aby uchronić ubezpieczycieli od nadmiernego przyjmowania ryzyka ubezpieczeniowego.

Powyzsza analiza danych dotyczyła reasekuracji biernej, natomiast w przypadku reasekuracji czynnej, w celu przeprowadzenia badania wzięto pod uwagę udział przychodów z reasekuracji w składce przypisanej brutto z uwzględnieniem działu I oraz II ubezpieczeń. Dane te zostały przedstawione w tabeli 10.8.

**Tabela 10.8. Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto (w tys. zł) w latach 2016-2020 – reasekuracja czynna**

Dział ubezpieczeń	2016	2017	2018	2019	2020
Dział I	23 500	22 458	3	4	8

<sup>33</sup> *Raport roczny PIU 2020*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2022/01/Raport-roczny-PIU-2020.pdf>) dostęp: 11.02.2022 r.

<sup>34</sup> *Raport roczny PIU 2019*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-roczny-PIU-2019.pdf>) dostęp: 11.02.2022 r.

<sup>35</sup> *Raport roczny PIU 2016*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-roczny-PIU-2016-w-wersji-PDF.pdf>) dostęp: 11.02.2022 r.

<sup>36</sup> *Raport roczny PIU 2016*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-roczny-PIU-2016-w-wersji-PDF.pdf>), *Raport roczny PIU 2020*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2022/01/Raport-roczny-PIU-2020.pdf>) dostęp: 11.02.2022 r.

<b>Udział w składce przypisanej brutto (%)</b>	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
<b>Dział II</b>	1 949 897	1 991 634	2 311 848	2 893 426	2 943 261
<b>Udział w składce przypisanej brutto (%)</b>	6,1	5,3	5,7	6,8	6,9
<b>Razem</b>	1 973 397	2 014 093	2 311 851	2 893 429	2 943 269

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych Polskiej Izby Ubezpieczeń za lata 2016-2020, PIU, (<https://piu.org.pl/raporty-roczne/>) dostęp: 12.02.2022 r.

Jak wynika z przedstawionych danych reasekuracja czynna w latach 2016-2020 charakteryzuje się bardzo niskim udziałem w składce przypisanej brutto, co świadczy o tym, że nie odegrała ona praktycznie żadnej roli w działalności prowadzonej przez krajowych ubezpieczycieli, co więcej przychody z tego tytułu miały marginalne znaczenie. W przypadku zakładów ubezpieczeń na życie można zauważyć, że udział reasekuracji w składce przypisanej brutto waha się na poziomie od 0 do 0,1%, a także z roku na rok systematycznie spada, zarówno kwotowo jak i procentowo. W następstwie tak niskiego udziału reasekuracji w przypadku działu ubezpieczeń na życie, można stwierdzić, że reasekuracja jest oferowana w minimalnym stopniu przez ubezpieczycieli i zdecydowanie nie wpływa ona na ryzyko prowadzonej działalności.

Z kolei w przypadku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych udział przychodów z reasekuracji czynnej w składce przypisanej brutto w badanym okresie jest wyższy niż w przypadku ubezpieczeń na życie i kształtuje się na poziomie od 5,3% do 6,9% oraz powoli rośnie. Jednakże nie jest to na tyle znaczący udział reasekuracji w składce brutto, aby można było mówić o wpływie na ryzyko prowadzonej działalności w zakładach ubezpieczeń.

Z przeprowadzonej analizy dotyczącej zarówno reasekuracji biernej jak i czynnej, można zauważyć, że w Polsce reasekuracja jako metoda ograniczania ryzyka ubezpieczeniowego jest wykorzystywana, ale w niewielkim stopniu. Jej niewielkie znaczenie jest szczególnie widoczne w przypadku zakładów ubezpieczeń na życie. Ogólnie rzecz biorąc należy zaznaczyć, że w działalności zakładów ubezpieczeń na życie, a także majątkowych i osobowych, większy udział w składce przypisanej brutto zajmuje reasekuracja bierna. Ma ona zauważalny a niekiedy nawet znaczący wpływ na ograniczanie ryzyka ubezpieczeniowego w zakładach ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych.

## 10.5. Podsumowanie

Specyfika działalności prowadzonej przez zakłady ubezpieczeń, ze względu na obciążającą ją ryzyko, wymaga stosowania instrumentów w celu dywersyfikacji ryzyka ubezpieczeniowego. W tym aspekcie bez wątpienia istotna jest metoda reasekuracji, której istota opiera się na transferze ryzyka. Reasekuracja jest wykorzystywana przez ubezpieczycieli, aby wyeliminować ryzyko poniesienia strat, które przekraczałyby możliwości finansowe zakładów ubezpieczeń. Na podstawie przeprowadzonej analizy danych w Polsce w latach 2016-2020, można dokonać oceny stopnia wykorzystywania reasekuracji jako metody ograniczania ryzyka na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. Badanie udziału reasekuratora w składce przypisanej brutto z uwzględnieniem podziału ubezpieczeń na dział I oraz II pozwoliło zauważyć, że reasekuracja ma różny wpływ w zależności od działu ubezpieczeń. Przede wszystkim zauważono, że większy zakres zastosowania jako narzędzia ograniczania ryzyka ma reasekuracja bierna bez względu na rodzaj prowadzonej działalności ubezpieczeniowej. W przypadku polskich zakładów ubezpieczeń reasekuracja czynna ma jedynie marginalny charakter i nie wpływa na ryzyko ubezpieczeniowe. Z kolei analiza udziału reasekuracji biernej w składce przypisanej brutto z podziałem na dział I i II ubezpieczeń pozwoliła zauważyć, że w przypadku ubezpieczeń na życie reasekuracja ma marginalne znaczenie i praktycznie nie jest wykorzystywana przez ubezpieczycieli, natomiast w dziale ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych ma ona istotne znaczenie, a niekiedy odgrywa znaczącą rolę w zabezpieczeniu zakładów ubezpieczeń przed nadmiernym przyjmowaniem ryzyka. Podsumowując, na podstawie przeprowadzonej analizy, można stwierdzić, że reasekuracja na rynku ubezpieczeniowym w Polsce stanowi ważną metodę w procesie zarządzania ryzykiem i odgrywa znaczącą rolę w odniesieniu do działu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, co potwierdza postawioną we wstępie hipotezę.

## Literatura

### Piśmiennictwo:

Grzebieniak A., *Reinsurance management in insurance companies in case of general third party insurance*, "Olsztyn Economic Journal" 2010, nr 5(1)

Lewicki W., *Zarządzanie ryzykiem na przykładzie ubezpieczeń komunikacyjnych – studium badawcze roli agenta ubezpieczeniowego w procesie weryfikacji danych wpływających na kształtowanie składki ubezpieczeniowej*, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, 2016

Patrik G., *Reinsurance*, [w:] *Foundations of Casualty Actuarial Science*, Fourth Edition by the Casualty Actuarial Society, 2006

Pilch B., *Wpływ reasekuracji na wynik techniczny wybranych zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Między klasycznym a nowoczesnym modelem ubezpieczeń gospodarczych. Przegląd ubezpieczeń 2020*, red. A. Klonowska, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2020, s. 125-126

Ronka-Chmielowiec W., *Ryzyko i istota ubezpieczenia*, [w:] *Ubezpieczenia*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2016

Ronka-Chmielowiec W., *Ryzyko ubezpieczeniowe – współczesne wyzwania dla zakładów ubezpieczeń*, [w:] *Ubezpieczenia i finanse. Rozwój i perspektywy*, red. A. Szymańska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017

Świetla K., Jonas K., *Rola reasekuracji w ograniczaniu ryzyka prowadzonej działalności zakładów ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.

Żelichowska K., *Reasekuracja jako metoda zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym*, [w:] *Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń gospodarczych. Przegląd ubezpieczeń 2021*, red. A. Klonowska, G. Strupczewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2021

#### **Akty prawne:**

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844), art. 45.

#### **Źródła internetowe:**

*Klasyfikacja ryzyk występujących w działalności zakładów ubezpieczeń*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa, 2017, s. 4, (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2017/11/Klasyfikacja-ryzyk-2017.pdf>) dostęp: 8.02.2022 r.

Pecio M., *Ryzyko ubezpieczeniowe a ryzyko pożarowe*, „Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo” 2015, nr 8/II ([https://www.ssw-sopot.pl/wp-content/uploads/2016/10/Przestrze%C5%84\\_Ekonomia\\_Spo%C5%82ecze%C5%84stwo\\_8\\_II\\_2015.pdf](https://www.ssw-sopot.pl/wp-content/uploads/2016/10/Przestrze%C5%84_Ekonomia_Spo%C5%82ecze%C5%84stwo_8_II_2015.pdf)) dostęp: 8.02.2022 r.

*Raport o stanie sektora ubezpieczeń po III kwartałach 2020 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_III\\_kw\\_2020\\_72458.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_III_kw_2020_72458.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2016 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_IVQ\\_2016\\_50336\\_56256.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_IVQ_2016_50336_56256.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2017 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport%20sektor%20ubezpiecze%C5%84%20IVQ%202017\\_61945.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport%20sektor%20ubezpiecze%C5%84%20IVQ%202017_61945.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2018 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_IV\\_kw\\_2018\\_65498.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_IV_kw_2018_65498.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2019 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport\\_sektor\\_ubezpieczen\\_IV\\_kw\\_2019\\_69648.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_IV_kw_2019_69648.pdf)) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport roczny PIU 2016*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-roczny-PIU-2016-w-wersji-PDF.pdf>) dostęp: 11.02.2022 r.

---

*Raport roczny PIU 2017*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-Roczny-PIU-2017.pdf>) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport roczny PIU 2018*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-Roczny-PIU-2018.pdf>) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport roczny PIU 2019*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/03/Raport-roczny-PIU-2019.pdf>) dostęp: 10.02.2022 r.

*Raport roczny PIU 2020*, Polska Izba ubezpieczeń, Warszawa (<https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2022/01/Raport-roczny-PIU-2020.pdf>) dostęp: 10.02.2022 r.

*Reasekuracja bierna. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej* (<https://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1556,pojecie.html>) dostęp: 9.02.2022 r.

*Reasekuracja czynna. Pojęcia stosowane w statystyce publicznej* (<https://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1555,pojecie.html>) dostęp: 9.02.2022 r.

Rurka A., *Reasekuracja a zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym*, „Studia i Materiały / Wydział zarządzania. Uniwersytet Warszawski” 2005, nr 1 ([http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim\\_2005\\_1\\_rurka.pdf](http://www.sim.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/sim_2005_1_rurka.pdf)) dostęp: 8.02.2022 r.

*Wytyczne dotyczące reasekuracji biernej/retrocesji*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 2014 ([https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf\\_117796\\_Reasekuracja\\_wytyczne\\_38378.pdf](https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/knf_117796_Reasekuracja_wytyczne_38378.pdf)) dostęp: 9.02.2022 r.

## Spis tabel

Tabela 1.1. Wybrane pojęcia konkurencyjności.....	13
Tabela 1.2. Wybrane nowe koncepcje konkurencyjności .....	16
Tabela 1.3. Wybrane interpretacje pojęcia innowacyjności .....	18
Tabela 1.4. Udział poszczególnych TUV w składce przypisanej brutto w dziale I w latach 2016-2020 (w %).....	21
Tabela 1.5. Udział poszczególnych TUV w składce przypisanej brutto w dziale II w latach 2016-2020 (w %).....	22
Tabela 2.1. Podstawowe korzyści osiągnięte przez bank w ramach działalności bancassurance.....	43
Tabela 2.2. Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji (2015 r.) [%].....	57
Tabela 2.3. Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji (2019 r.) [%].....	57
Tabela 3.1. Liczba agentów ubezpieczeniowych oraz brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych z działu I.....	78
Tabela 3.2. Liczba agentów ubezpieczeniowych oraz brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych z działu II.....	78
Tabela 3.3. Składka przypisana brutto w dziale I z podziałem na kanały dystrybucji w latach 2009-2019 (mln zł).....	79
Tabela 3.4. Składka przypisana brutto w dziale II z podziałem na kanały dystrybucji w latach 2009-2019 (mln zł).....	79
Tabela 3.5. Płeć oraz wiek respondentów.....	81
Tabela 3.6. Pojęcie brokera ubezpieczeniowego .....	87
Tabela 4.1. Wyjaśnienie terminologii naruszeń cyberbezpieczeństwa.....	96
Tabela 4.2. Klasyfikacja typów zagrożeń według częstotliwości i powodowanego kosztu.....	99
Tabela 4.3. Sektory najczęściej atakowane przez cyberprzestępców .....	101
Tabela 4.4. Straty odnoszone wskutek ataku cybernetycznego .....	103
Tabela 4.5. Typowe wyłączenia stosowane w umowie ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych.....	105
Tabela 4.6. Obawy rynkowe dotyczące ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych wymieniane przez zakłady ubezpieczeń w ramach pytania otwartego .....	111
Tabela 4.7. Struktura działu II według składki przypisanej brutto (w %).....	113
Tabela 4.8. Rodzaje strat pokrywanych przez ubezpieczenie na rynku globalnym .....	115
Tabela 4.9. Zróżnicowanie produktu ubezpieczenia cyber z uwagi na rozmiar ubezpieczanego przedsiębiorstwa .....	115
Tabela 4.10. Zawartość ubezpieczenia oferowanego przez PZU, Allianz, Generali i Ergo Hestię .....	116
Tabela 4.11. Porównanie zakresów wariantów ubezpieczenia cybernetycznego w czterech największych zakładach ubezpieczeniowych działu II .....	117
Tabela 5.1. Klasyfikacja ubezpieczeń kredytu .....	128
Tabela 6.1. Czynniki kształtujące popyt na ubezpieczenia .....	144
Tabela 6.2. Porównanie ofert ubezpieczeń NNW wybranych zakładów ubezpieczeń na rynku polskim - stan na 1.03.2022 r. ....	149
Tabela 6.3. Struktura społeczno-ekonomiczna ankietowanych w badaniu na temat decyzji ubezpieczeniowych związanych z ubezpieczeniami NNW na przełomie stycznia i lutego 2022 r. ....	152
Tabela 7.1. Uśredniony udział wymienionych rodzajów wyłudzeń w wyłudzeniach ogółem w dziale I na przestrzeni lat 2016-2020.....	176
Tabela 7.2. Uśredniony udział najpowszechniejszych rodzajów wyłudzeń w wyłudzeniach ogółem w dziale II na przestrzeni lat 2016-2020.....	177



---

Tabela 8.1. Łączna wartość składki przypisanej brutto na polskim rynku ubezpieczeń w latach 2015 – 2020.....	186
Tabela 8.3. Udział usiłowań i wyłudzeń w ogólnej liczbie przestępstw ubezpieczeniowych zarejestrowanych przez zakłady ubezpieczeń w Polsce w latach 2016-2020.....	187
Tabela 8.4. Struktura aktywności przestępczości ubezpieczeniowej w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń w latach 2018-2020.....	188
Tabela 10.1. Sposoby ujmowania ryzyka ubezpieczeniowego.....	224
Tabela 10.2. Funkcje reasekuracji w zarządzaniu ryzykiem.....	228
Tabela 10.3. Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce w latach 2016-2020.....	230
Tabela 10.4. Składka przypisana brutto w latach 2016-2020 (w tys. zł).....	231
Tabela 10.5. Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto (w tys. zł) w latach 2016-2020 – reasekuracja bierna.....	232
Tabela 10.6. Udział reasekuracji w portfelach wybranych zakładów ubezpieczeń działu I (w %) – reasekuracja bierna.....	233
Tabela 10.7. Udział reasekuracji w portfelach wybranych zakładów ubezpieczeń działu II (w %) – reasekuracja bierna.....	234
Tabela 10.8. Udział reasekuratorów w składce przypisanej brutto (w tys. zł) w latach 2016-2020 – reasekuracja czynna.....	235

---

## **Spis rysunków**



Rysunek 2.1. Udział poszczególnych kanałów w dystrybucji ubezpieczeń działów I i II ogółem [%] .... 49

Rysunek 2.2. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w działach I i II .....	50
Rysunek 2.3. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w dziale I.....	52
Rysunek 2.4. Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance przez zakłady ubezpieczeń działu I [mln szt.] .....	53
Rysunek 2.5. Wartość składki przypisanej brutto w kanale bancassurance na tle składki pozyskanej w dziale II.....	54
Rysunek 2.6. Liczba ubezpieczeń pozyskanych w kanale bancassurance przez zakłady ubezpieczeń działu II [mln szt.] .....	55
Rysunek 3.1. Liczba wydanych zezwoleń w latach 2009-2019.....	76
Rysunek 3.2. Udział procentowy zarejestrowanych brokerów ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych .....	77
Rysunek 3.3. Wykształcenie respondentów .....	81
Rysunek 3.4. Zawieranie umów ubezpieczenia przez respondentów.....	82
Rysunek 3.5. Motywacja do zawarcia umowy ubezpieczenia.....	82
Rysunek 3.6. Wybór kanału dystrybucji ubezpieczeń .....	83
Rysunek 3.7. Powody niezawarcia umowy ubezpieczenia.....	83
Rysunek 3.8. Pomoc w zawieraniu umów ubezpieczenia .....	84
Rysunek 3.9. Ocena własnego poziomu świadomości ubezpieczeniowej .....	84
Rysunek 3.10. Ocena poziomu edukacji ubezpieczeniowej w Polsce .....	85
Rysunek 3.11. Podział respondentów, na tych, którzy słyszeli lub nie słyszeli o brokerze ubezpieczeniowym .....	85
Rysunek 3.12. Źródło wiedzy na temat zawodu broker ubezpieczeniowy .....	87
Rysunek 3.13. Różnice między brokerem a agentem ubezpieczeniowym.....	88
Rysunek 3.14. Czynniki wpływające na wybór pośrednika ubezpieczeniowego.....	89
Rysunek 4.1. Rezultat ankiety przeprowadzonej przez firmę Ernst & Young na grupie dyrektorów ds. cyberbezpieczeństwa zapytanych o to, czy dostrzegają wzrost liczby ataków w ostatnich 12 miesiącach .....	100
Rysunek 4.2. Liczba podpisanych umów ubezpieczenia .....	106
Rysunek 4.3. Składka przypisana brutto (w milionach euro) .....	106
Rysunek 4.4. Średnia kwartalna liczba roszczeń zgłaszanych do zakładu ubezpieczeń .....	107
Rysunek 4.5. Przyczyna strat według wartości i ilości roszczeń .....	108
Rysunek 4.6. Użycie poszczególnych modeli szacowania ryzyka do wyceny ochrony ubezpieczeniowej .....	110
Rysunek 4.7. Odsetek firm, posiadających polisę ubezpieczeniową chroniącą przed skutkami incydentu cybernetycznego w Polsce i na świecie.....	119
Rysunek 4.8. Dojrzałość obszarów zabezpieczeń polskich firm .....	120
Rysunek 5.1. Liczba polis dla grupy 14 w latach 2003-2020 .....	132
Rysunek 5.2. Liczba szkód zlikwidowanych oraz odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto dla grupy 14 (2003-2020) .....	133
Rysunek 5.3. Składki przypisane brutto dla grupy 14 (w tys. zł) .....	134
Rysunek 6.1. Klasyfikacja ubezpieczeń według kodeksu cywilnego.....	141
Rysunek 6.2. Posiadanie wykupionego ubezpieczenia NNW na dzień przeprowadzenia badania przez ankietowanych .....	153
Rysunek 6.3. Posiadanie w przeszłości wykupionego ubezpieczenia NNW przez ankietowanych.....	154

---

Rysunek 6.4. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie posiadania ubezpieczenia NNW przez ankietowanych .....	156
Rysunek 6.5. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie nieposiadania kiedykolwiek ubezpieczenia NNW przez ankietowanych.....	156
Rysunek 6.6. Powody podejmowania decyzji ubezpieczeniowych odnośnie nieposiadania ubezpieczenia NNW na dzień przeprowadzenia badania przez ankietowanych .....	157
Rysunek 7.1. Liczba odnotowanych czynów na szkodę zakładów ubezpieczeń w dziale I i II w latach 2016-2020 .....	169
Rysunek 7.2. Uśredniony dla całego rynku udział przestępczości ubezpieczeniowej w świadczeniach/odszkodowaniach wypłacanych ogółem w dziale I w latach 2016-2020 (w %).....	171
Rysunek 7.3. Liczba wszczętych postępowań przygotowawczych w rozbiciu o czyn z art. 298 k.k. i art. 286 §1 i 3 k.k.....	174
Rysunek 7.4. Sposób zakończenia postępowań karnych prowadzonych o czyn z art. 286 §1 i 3 k.k. na podstawie statystyk policyjnych.....	175
Rysunek 7.5. Sposób zakończenia postępowań karnych prowadzonych o czyn z art. 298 k.k. ....	175
Rysunek 8.1. Wartości ujawnionych wyłudzeń odszkodowań w latach 2011 – 2020 (w mln zł).....	186
Rysunek 8.2. Uśredniony procentowy udział przestępstw popełnionych w poszczególnych kategoriach ubezpieczeń w stosunku do średniej łącznej wartości przestępstw w latach 2018 – 2020.....	189
Rysunek 9.1 Średnia roczna temperatura powietrza (w stopniach Celsjusza) w Polsce w latach 1995-2019.....	204
Rysunek 9.2. Średnia suma opadów w Polsce w latach 1995-2019 (w mm) .....	205
Rysunek 10.1. Klasyfikacja umów reasekuracyjnych ze względu na podział ryzyka .....	229



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W KRAKOWIE



RISK  
MANAGEMENT

KOŁO NAUKOWE UBEZPIECZEŃ

**KATEDRA  
ZARZĄDZANIA  
RYZYKIEM  
I UBEZPIECZEŃ**  
[KU.UEK.KRAKOW.PL](http://KU.UEK.KRAKOW.PL)