

Krystyna Znaniecka
Daniel Szewieczek
Helena Ogrodnik

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

FINANSOWE IMPLIKACJE DECYZJI UBEZPIECZENIOWYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH

Wprowadzenie

Gospodarstwa domowe stanowią podstawową grupę jednostek gospodarujących. Prowadzą one gospodarkę finansową, gromadzą i wydają środki pieniężne, a posiadane nadwyżki lokują. Gospodarstwa mogą również zaciągać zobowiązania w formie kredytów, pożyczek itp., aby gromadzić niezbędne fundusze¹.

Gospodarstwa domowe w swoich działaniach kierują się kryteriami obiektywnymi, podejmując racjonalne decyzje, a także czynnikami subiektywnymi, wśród których dominują emocje, skłonność do ryzyka oraz przyzwyczajenia i motywacje².

Występuje ścisłe powiązanie pomiędzy finansowymi działaniami gospodarstw domowych a warunkami otoczenia, w których podmioty te prowadzą działalność.

Szczególne miejsce w otoczeniu zajmują instytucje ubezpieczeniowe. Podmioty ubezpieczeniowe pobierają od gospodarstw środki pieniężne w postaci składek w zamian za ochronę ubezpieczeniową. Składki te tworzą fundusze, które stanowią źródło późniejszych wypłat odszkodowań bądź świadczeń na rzecz gospodarstw domowych, uwarunkowanych wystąpieniem wypadku ubezpieczeniowego.

Celem artykułu jest wskazanie powiązań pomiędzy finansowymi i pozafinansowymi uwarunkowaniami podejmowania decyzji o wykorzystaniu bądź rezygnacji z użycia ubezpieczeniowych narzędzi ochrony dóbr majątkowych oraz

¹ *System finansowy w Polsce*. Red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak. WN PWN, Warszawa 2003, s. 740-741.

² *Finanse osobiste. Zachowania – produkty – strategie*. Red. E. Bogacka-Kisiel. WN PWN, Warszawa 2012, s. 16.

osobistych członków gospodarstw domowych. Rozważania teoretyczne zostaną zweryfikowane empirycznie na podstawie wyników badań ankietowych.

1. Przesłanki postaw wobec ryzyka oraz finansowe aspekty decyzji ubezpieczeniowych gospodarstw domowych

Gospodarstwa domowe, będące istotnym elementem systemu finansowego, podejmują decyzje ekonomiczne dotyczące pozyskiwania środków pieniężnych, wydatkowania posiadanych zasobów, a także akumulowania posiadanych nadwyżek pieniężnych. Dysponują one zarówno dobrami majątkowymi, jak i osobistymi. Życiu i działalności członków gospodarstwa domowego zawsze towarzyszy ryzyko. Występuje ono nawet wówczas, gdy nie są podejmowane żadne działania.

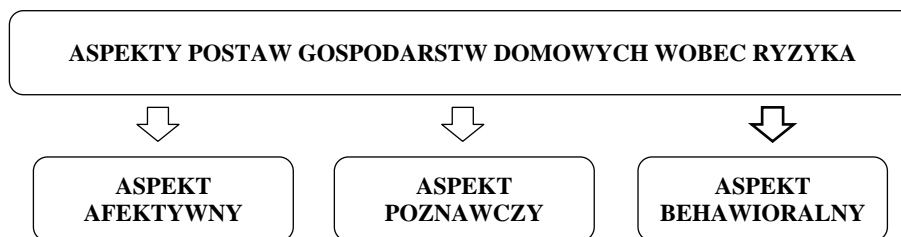
Określając ryzyko gospodarstwa domowego w powiązaniu z decyzjami ubezpieczeniowymi, podkreśla się zwykle zagrożenie wystąpienia zdarzenia losowego, które spowoduje stratę w zakresie już posiadanych dóbr. Wskazać jednak należy na szerszy zasięg tego pojęcia, obejmujący też zagrożenie utraty oczekiwanych zasobów tego gospodarstwa³. Oznacza to, że pojęcie ryzyka gospodarstwa domowego dotyczy również zagrożenia nieosiągnięcia spodziewanego dochodu na skutek śmierci, choroby, niezdolności do pracy czy utraty zatrudnienia.

Pomimo że wszystkie gospodarstwa domowe są narażone na ryzyko, nie traktują go jednakowo. Niektóre gospodarstwa, najczęściej na skutek niewiedzy albo obojętności, pozostają bierne wobec ryzyka, nie podejmując żadnych działań, aby nie dopuścić do jego realizacji czy też ograniczyć wielkość strat. Pasywnemu nastawieniu wobec ryzyka przeciwstawia się reakcję aktywną. Aktywne wobec ryzyka gospodarstwo domowe ma świadomość jego występowania i jest przekonane o możliwości zarządzania nim. Podejmuje zatem działania mające zapobiegać jego urzeczywistnieniu, a gdy się zrealizuje – ograniczyć wielkość uszczerbku w dobrach majątkowych i osobistych. W obszarze tym występuje szczególne powiązanie postawy wobec ryzyka i decyzji ubezpieczeniowych gospodarstwa domowego.

Kwestię zróżnicowanego podejścia do ryzyka rozpatruje się w literaturze, używając określenia „postawy wobec ryzyka”⁴.

³ Por. T. Szumlicz: *Ubezpieczenie społeczne: teoria dla praktyki*. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2005, s. 73 i nast.

⁴ Termin postawa został wprowadzony przez W. Thomasa i F. Znanieckiego we wstępie do monografii pt. *Polish Peasant in Europe and America*. Por. F. Znaniecki, W. Thomas: *Polish Peasant in Europe and America*. Wydawnictwo Polskie, Warszawa 1976, za: M. Marody: *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy. Analiza metodologiczna zasad doboru wskaźników w badaniach nad postawami*. PWN, Warszawa 1976, s. 12.



Rys. 1. Typologia aspektów postaw gospodarstw domowych wobec ryzyka

Aspekt afektywny obejmuje postrzeganie ryzyka jako emocji, wskazując na jego pozytywne, wartościowe lub/i negatywne, niszczące jego strony. Aspekt poznawczy można określić jako poglądy i przekonania na temat ryzyka, jego znaczenia w funkcjonowaniu gospodarstwa domowego. W ramach aspektu behawioralnego ryzyko jest rozpatrywane jako przedmiot działań, który można wykorzystać i którym można zarządzać.

Ukształtowanie postaw gospodarstw domowych wobec ryzyka uszczerbku w dobrach osobistych i majątkowych jest wynikiem działania czynników o charakterze ekonomicznym, ale nie bez znaczenia są również inne, pozaekonomiczne determinanty. Wśród czynników ekonomicznych należy zwrócić uwagę na rozmiary dochodów, stopień rozwoju rynku finansowego, w tym rynku ubezpieczeń, rozwiązania systemu podatkowego oraz dotyczące ubezpieczeń publicznych.

Ważną determinantą postaw gospodarstw domowych jest ich sytuacja finansowa, na którą wpływa rozmiar uzyskiwanych dochodów. Wysokość dochodów stanowi z jednej strony wyznacznik posiadanych dóbr materialnych i zakresu korzystania z różnorodnych usług, z drugiej zaś strony miernik dostępności poszczególnych sposobów zabezpieczenia przed skutkami ryzyka. Gospodarstwa o wyższym dochodzie są bardziej skoncentrowane na zapewnieniu bezpieczeństwa niż gospodarstwa o dochodzie niskim⁵. Gospodarstwa osiągające wysokie dochody posiadają zwykle wiele dóbr materialnych, a także w szerokim zakresie korzystają z usług turystycznych czy rekreacyjnych. W celu zapewnienia bezpieczeństwa finansowego na wypadek realizacji ryzyka majątkowego lub osobowego najczęściej wykorzystują one tradycyjne formy zabezpieczenia, korzystając szeroko z oferty przedstawianej przez zakłady ubezpieczeń. Gdy wysokim dochodom towarzyszą znacznych rozmiarów zasoby kapitałowe zdarza się jednak, że członkowie takiego gospodarstwa rezygnują z ochrony ubezpieczeniowej, gdyż posiadane zasoby dają im wystarczające poczucie bezpieczeń-

⁵ P. Wernimont, S. Fitzpatrick: *The meaning of money*. „The Journal of Applied Psychology” 1972, No. 56, s. 218-226.

stwa finansowego ze względu na wysoką zdolność do ponoszenia we własnym zakresie skutków realizacji ryzyka⁶. Rezygnacja taka może nie nastąpić, gdy skorzystanie z ochrony ubezpieczeniowej przynosi dodatkowe korzyści np. o charakterze podatkowym.

Wskazując na wpływ rozmiarów uzyskiwanych dochodów na postawę wobec ryzyka uszczerbku w dobrach majątkowych i osobistych, zwrócić też należy uwagę na skłonność gospodarstw domowych do przeznaczania uzyskiwanych dochodów na cele ubezpieczeniowe.

W niektórych społeczeństwach należy do tradycji ubezpieczanie się czy ubezpieczanie każdego większego nabytku. Istnieją jednak też społeczeństwa, w których nie ma tego typu tradycyjnych zachowań, a wprost przeciwnie, przez wiele lat funkcjonowały w nich rozwiązania hamujące rozwój świadomości ubezpieczeniowej, np. szeroki zakres ubezpieczeń obowiązkowych, powstających *ex lege*. Nakładanie na społeczeństwo obowiązku ubezpieczania określonych dóbr, gdy jest nadmiernie wykorzystywane powoduje, że gospodarstwa domowe wykazują obojętność wobec ryzyka, uznając, że to państwo jest podmiotem decydującym o podjęciu działań zabezpieczających przed skutkami realizacji ryzyka. Rozwój świadomości ubezpieczeniowej gospodarstw i pozytywny wpływ na ukształtowanie ich postaw wobec ryzyka występuje w przypadku ograniczania zakresu ubezpieczeń obowiązkowych i podejmowania przez podmioty rynku ubezpieczeniowego działań edukacyjnych⁷. Uznaje się, że ubezpieczenia obowiązkowe powinny być wykorzystywane tylko wtedy, gdy wymaga tego szeroko pojęty interes społeczny i gospodarczy.

Istotnym czynnikiem determinującym postawy gospodarstw domowych wobec ryzyka uszczerbku w dobrach osobistych i majątkowych jest poziom rozwoju rynku finansowego, w tym rynku ubezpieczeniowego. Silnie rozwinięty rynek daje szerokie możliwości zabezpieczenia przed skutkami ryzyka. Rynek ubezpieczeniowy jest powiązany z pozostałymi segmentami rynku finansowego, takimi jak rynek kapitałowy i rynek pieniężny. Na rozwiniętym rynku ubezpieczeniowym działa wielu ubezpieczycieli, a zatem członkowie gospodarstw domowych mają możliwość wyboru zakładu ubezpieczeń, biorąc pod uwagę jego fachowość czy sprawność obsługi, a także przedstawianą ofertę, odpowiednio do

⁶ Szerzej na temat przyczyn niewykorzystania pola ubezpieczeniowego pisze S. Wieteska: *Stopień wykorzystania pola ubezpieczeniowego w ubezpieczeniach obowiązkowych w Polsce w latach 2000-2004*. W: *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*. Red. M. Marcinkowska, S. Wieteska. Difin, Warszawa 2007, s. 606-607.

⁷ Szerzej pisze na ten temat T. Szumlicz: *Atrybuty świadomości i przezorności ubezpieczeniowej*. „Rozprawy Ubezpieczeniowe” 2006, zeszyt 1.

swoich potrzeb ubezpieczeniowych. Można zatem stwierdzić, że rozwój rynku ubezpieczeniowego zwiększa dostępność ubezpieczeń zarówno pod względem przedmiotowym, jak i podmiotowym. Zwrócić należy również uwagę na wiążącą się z tym dostępność przestrzenną i organizacyjną oraz akceptowalność. Rozwój rynku ułatwia bowiem dostęp gospodarstw domowych do ubezpieczycieli, sprzyja ustanowieniu warunków organizacyjnych świadczenia usług ubezpieczeniowych zgodnie z potrzebami gospodarstw w tym zakresie, a także zwiększa akceptowalność przedstawianej oferty poprzez dostosowanie możliwości technicznych ubezpieczycieli do oczekiwań ubezpieczających.

Na postawy gospodarstw domowych wobec ryzyka uszczerbku w dobrach osobistych i majątkowych wpływają też rozwiązania systemu podatkowego. Preferencje podatkowe mogą być związane ogólnie z całością działań podejmowanych w celu zwiększenia bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych na wypadek realizacji ryzyka, ale również mogą być tak skonstruowane, aby w sposób szczególny pobudzać do realizacji wybranego rodzaju działania w tym zakresie, np. zachęcać do nabywania ubezpieczeń na życie zapewniających dodatkowe środki finansowe po przejściu na emeryturę.

Wśród czynników determinujących postawy gospodarstw domowych głównie wobec ryzyka uszczerbku w ich dobrach osobistych na szczególną uwagę zasługują rozwiązania dotyczące ubezpieczeń publicznych. W ramach ubezpieczeń publicznych ochroną obejmowane są skutki realizacji ryzyka społecznego, którego zakres zgodnie z konwencją Międzynarodowej Organizacji Pracy obejmuje: ryzyko macierzyństwa, ryzyko choroby, ryzyko śmierci żywiciela rodziny, ryzyko starości, ryzyko bezrobocia, ryzyko wypadku przy pracy i choroby zawodowej oraz ryzyko inwalidztwa. Rozwiązania dotyczące ubezpieczeń publicznych są w poszczególnych krajach zróżnicowane i uzależnione od realizowanego modelu polityki społecznej. Ogólnie ubezpieczenia publiczne są inicjowane i organizowane przez państwo, które chce w ten sposób zapewnić większości społeczeństwa określony standard bezpieczeństwa socjalnego. Możliwa jest jednak tzw. prywatyzacja polityki społecznej, czyli udział prywatnych podmiotów w realizacji świadczeń społecznych.

Wykorzystanie ubezpieczenia do kompensowania skutków realizacji ryzyka może być dla gospodarstwa domowego obowiązkowe lub fakultatywne. W przypadku, gdy nie ma ono charakteru obowiązkowego, członkowie gospodarstwa domowego, zanim zdecydują się na zawarcie umowy ubezpieczenia, dokonują kalkulacji, porównując ubezpieczenie z innymi sposobami zabezpie-

czenia przed skutkami realizacji ryzyka. W swoich kalkulacjach uwzględniają fakt, iż ubezpieczenie ma mankamenty, takie jak:

- nie obejmuje swym zakresem wszystkich rodzajów ryzyka,
- nawet jeśli ryzyko uznawane jest za ubezpieczalne, zakład ubezpieczeń może odmówić przyjęcia ryzyka do ubezpieczenia, np. gdy nie są spełnione ustalone przez ubezpieczyciela warunki bezpieczeństwa,
- może nie zapewniać pełnej kompensaty skutków realizacji ryzyka,
- składka ubezpieczeniowa, stanowiąca cenę ochrony ubezpieczeniowej, uwzględniająca nie tylko udział ubezpieczającego w repartycji szkód, ale też wiele dodatków, np. na koszty ponoszone przez ubezpieczyciela oraz jego zysk, musi być zapłacona w wysokości i w terminach określonych w umowie, niezależnie od aktualnej sytuacji finansowej ubezpieczającego.

Z drugiej strony w kalkulacjach uwzględnione zostaną korzyści wynikające z ubezpieczenia, wśród których należy wymienić:

- zapewnienie poczucia bezpieczeństwa finansowego,
- możliwość efektywnego zainwestowania środków finansowych, których nie trzeba gromadzić w celach samoubezpieczeniowych,
- możliwość skompensowania strat czy zwiększonych potrzeb majątkowych bez obawy, że spowoduje to istotne pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstwa domowego,
- możliwość uzyskania korzyści podatkowych,
- możliwość zaplanowania przyszłych wydatków związanych z bezpiecznym funkcjonowaniem gospodarstwa.

Na wynik kalkulacji wpłyną też wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania, takie jak: poziom uzyskiwanych dochodów, zakres przymusu ubezpieczeniowego, sposób funkcjonowania ubezpieczeń publicznych, stopień rozwoju rynku ubezpieczeń prywatnych i in.

Podsumowując stwierdzić należy, że gospodarstwa domowe dysponujące określonymi dobrami osobistymi i majątkowymi, którym zagraża ryzyko, starają się zapewnić sobie bezpieczeństwo finansowe. Preferowanie ryzyka, obojętność, czy też awersja do ryzyka wpływają na ich działania. Szukając odpowiednich rozwiązań, muszą uwzględniać istniejące wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania. Nie ma jednak rozwiązań idealnych. Celowe jest zatem edukowanie członków gospodarstw domowych, aby w przypadku wystąpienia zagrożenia potrafili przyjąć właściwą postawę wobec ryzyka.

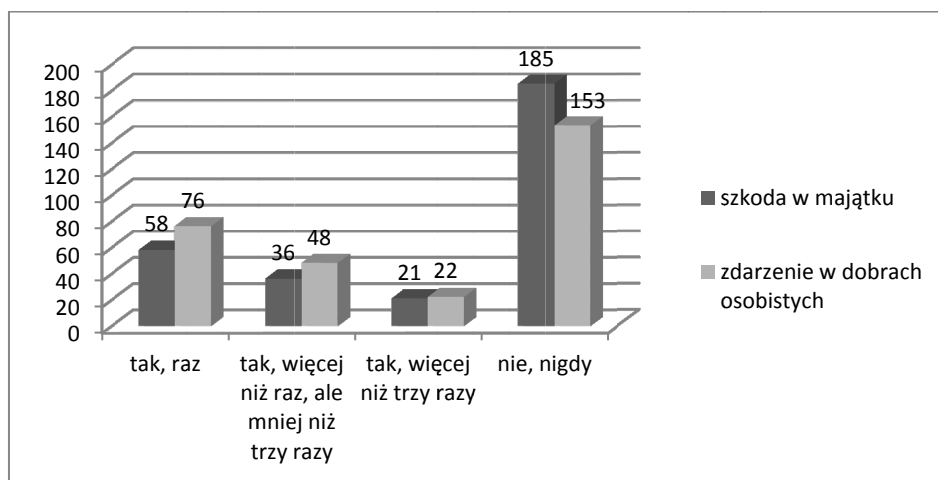
2. Uwarunkowania oraz zakres decyzji ubezpieczeniowych gospodarstw domowych w województwie śląskim – wybrane wyniki badań

Dla potrzeb weryfikacji rozważań teoretycznych przeprowadzono badanie z zastosowaniem autorskiej ankiety metodą PAPI (*paper and pencil interview*) na próbie 300 gospodarstw domowych w województwie śląskim. Ankiety przeprowadzono we wrześniu 2013 roku. Obejmowała ona łącznie 19 pytań, przy czym niektóre z nich były pytaniami umożliwiającymi wiele wskazań. Metryczka ankiety obejmowała dodatkowo 11 pytań.

Badania miały na celu pogłębienie wiedzy na temat uwarunkowań postaw prowadzących do pozytywnej decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia, a także identyfikację czynników determinujących negatywną postawę gospodarstw domowych wobec ubezpieczeń. Negatywne postawy wobec ubezpieczeń są jedną z głównych przyczyn niskiego poziomu penetracji oraz pokrycia ubezpieczeniowego. Szczególnie ważną kwestią w prowadzonych badaniach była próba pomiaru zależności pomiędzy negatywną postawą wobec ubezpieczenia gospodarstw domowych a czynnikiem, który dominuje w powszechnej opinii jako podstawowa determinanta niskiego popytu na ubezpieczenia w Polsce. Czynnikiem ten to poziom dochodów oraz zamożności gospodarstw domowych, postrzegany powszechnie jako zbyt niski, aby nabywać ochronę ubezpieczeniową i ponosić koszt składek.

Istotą decyzji ubezpieczeniowej jest ustanowienie ochrony ubezpieczeniowej lub też świadoma rezygnacja z takiej ochrony w stosunku do określonego składnika majątku gospodarstwa domowego lub dobra osobistego członków tego gospodarstwa. Główną i wiarygodną podstawą podejmowania decyzji ubezpieczeniowych w gospodarstwach domowych jest analiza zdarzeń losowych dotykających gospodarstwo domowe w przeszłości oraz wiedza na temat szkód powstałych na skutek tych zdarzeń. Istotna jest także weryfikacja kosztów i korzyści, które przyniosły gospodarstwu posiadanie lub też brak ubezpieczenia.

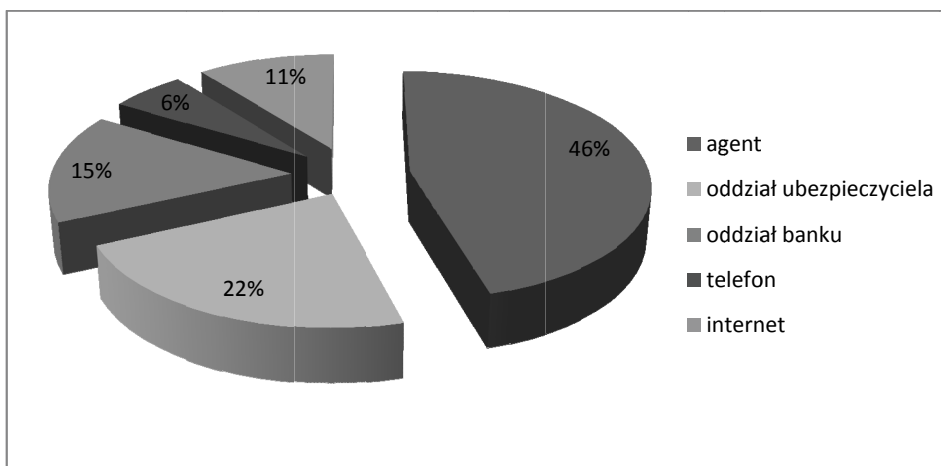
Wyniki badań wskazują, że w większości gospodarstw domowych nie przeprowadza się identyfikacji zdarzeń losowych powstających w dobrach gospodarstwa (rys. 2).



Rys. 2. Identyfikacja przez gospodarstwa domowe zdarzeń losowych, które wystąpiły w okresach przeszłych

Źródło: Opracowanie na podstawie zebranego materiału badawczego.

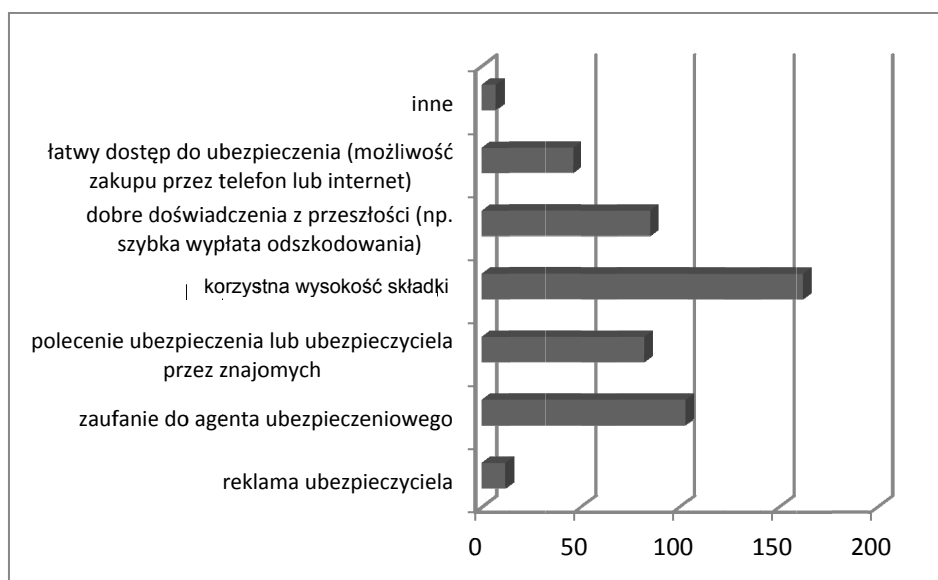
Dla gospodarstwa domowego ważna jest łatwość kontaktu z ubezpieczycielem i szybkość zawarcia umowy. Analiza wyników badania wskazuje, że podstawowym kanałem dystrybucji ubezpieczeń dla gospodarstw domowych jest bezpośredni kontakt z agentem ubezpieczeniowym. W taki sposób zawiera umowy 46% respondentów (rys. 3). Wyniki badania wskazują jednocześnie, że udział umów ubezpieczenia zawieranych przez gospodarstwa domowe w województwie śląskim przez Internet wynosi 11%.



Rys. 3. Kanały dystrybucji ubezpieczeń oferowanych gospodarstwom domowym

Źródło: Ibid.

Przed zawarciem umowy ubezpieczenia należy dokonać wyboru ubezpieczyciela. Wyniki badania wskazują, że czynnikiem decydującym o wyborze określonego ubezpieczyciela jest parametr finansowy w postaci wysokości składki ubezpieczeniowej (rys. 4).



Rys. 4. Czynniki decydujące o wyborze ubezpieczyciela przez gospodarstwo domowe

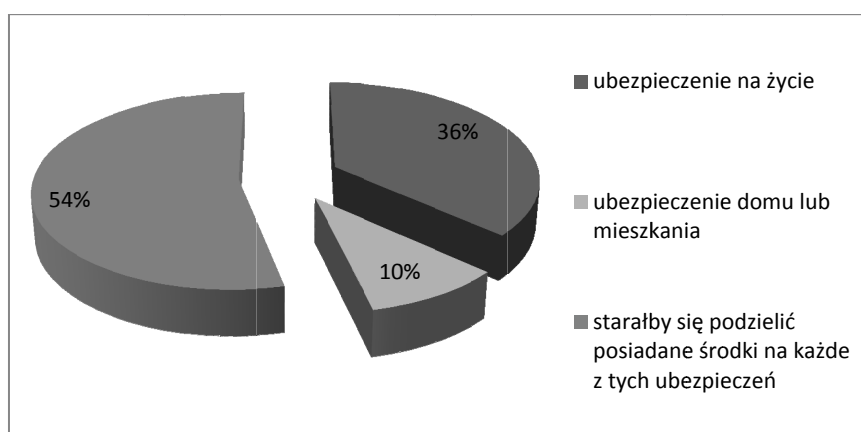
Źródło: Ibid.

Wysokość składki jest parametrem kluczowym dla 33% badanych gospodarstw domowych. Istotne w wyborze ubezpieczyciela jest również zaufanie do agenta prowadzącego akwizycję na rzecz zakładu ubezpieczeń (21% wskazań). Ponadto znaczącą wagę przy wyborze podmiotu zapewniającego gospodarstwom domowym ochronę ubezpieczeniową przypisuje się dobrym doświadczeniom z przeszłości czy poleceniu określonego zakładu ubezpieczeń przez inne osoby, do których przedstawiciele badanych gospodarstw domowych mają zaufanie. Przy wyborze ubezpieczyciela relatywnie niskie znaczenie mają kampanie reklamowe. Wśród innych czynników decydujących o wyborze ubezpieczyciela badani wskazywali ponadto:

- wiarygodność i zaufanie do zakładu ubezpieczeń,
- fakt korzystania z ubezpieczenia grupowego z oferty ubezpieczyciela w miejscu pracy,
- korzystne warunki ubezpieczenia,
- bliskość oddziału zakładu ubezpieczeń.

Specyfiką instrumentu ubezpieczeniowego jest odroczony charakter użycia tego narzędzia, wynikający z rozbieżności w czasie pomiędzy momentem zawarcia umowy i zapłaty składki a momentem warunkowego otrzymania odszkodowania lub świadczenia. Jednocześnie zauważyć należy różnice pomiędzy ubezpieczeniami majątkowymi, w przypadku których umowa jest zwykle zawierana na okres 12 miesięcy, oraz ubezpieczeniami na życie, mającymi charakter długoterminowy.

Dodatkowym uwarunkowaniem wzajemnych zależności pomiędzy ubezpieczeniami majątkowymi i długoterminowymi osobowymi jest specyficzna konkurencja pomiędzy składką na ochronę bieżącą, której brak przynieść może straty w majątku lub bieżących dochodach członków gospodarstwa domowego, a składką długoterminową, finansującą przyszłe świadczenie z tytułu ubezpieczenia na życie wypłacane osobie ubezpieczonej w przypadku dożycia momentu wskazanego w polisie, bądź uposażonym w przypadku śmierci osoby ubezpieczonej. Konkurencja ta powoduje, że decydenci ubezpieczeniowi często zmuszeni są do rezygnacji z jednego ze wskazanych obszarów ochrony stabilności sytuacji finansowej gospodarstwa domowego (rys. 5).



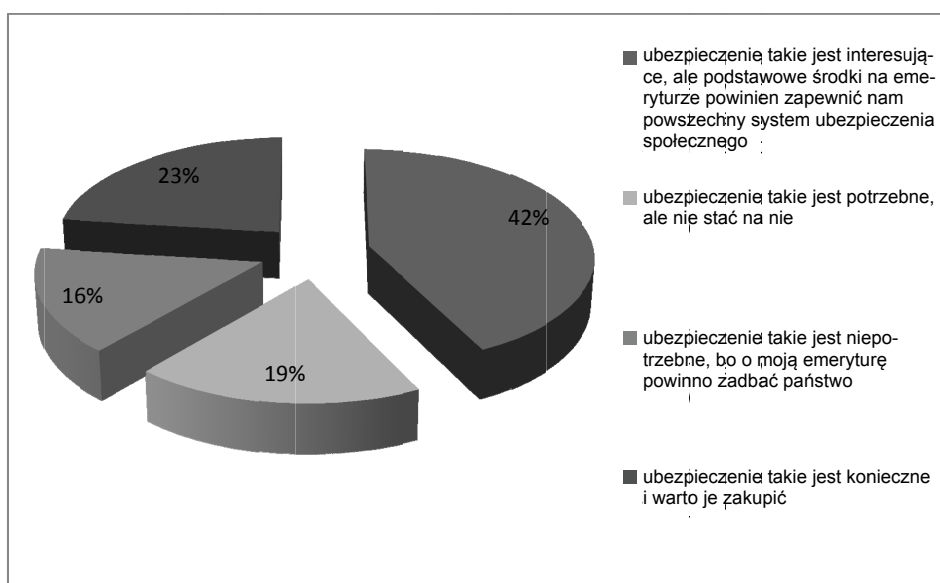
Rys. 5. Priorytet ubezpieczenia na życie w relacji do ubezpieczenia majątkowego

Źródło: Ibid.

Rezultaty badania wskazują, że badane gospodarstwa domowe, podejmując decyzje ubezpieczeniowe, starają się zrównoważyć interes bieżącego zabezpieczenia przed skutkami zdarzeń losowych mogących wpływać na ich majątek z interesem długoterminowym, skupionym na zapewnieniu środków finansujących na przyszłe utrzymanie bezpośrednio osoby ubezpieczonej lub osób zależnych finansowo od ubezpieczonego. Szczególnie istotne jest wskazanie przez osoby jednoznacznie określające priorytety ubezpieczeniowe, że wyższą wagę dla ich gospo-

darstw domowych ma zapewnienie ochrony w zakresie ubezpieczeń na życie (36% wskazań) niż wyłącznie ubezpieczenie majątku gospodarstwa (10% wskazań badanych podmiotów). Oznacza to, że część gospodarstw domowych decyduje się na priorytetowe zapewnienie środków gwarantujących ubezpieczonemu lub jego bliskim stabilną egzystencję kosztem zabezpieczenia posiadanego majątku.

Aspekt długoterminowego finansowego zabezpieczenia stabilności warunków egzystencji przejawia się również w postawie gospodarstw domowych wobec długoterminowych ubezpieczeń o charakterze emerytalnym (rys. 6).



Rys. 6. Ocena potrzeby zawierania przez gospodarstwo domowe dodatkowych ubezpieczeń emerytalnych

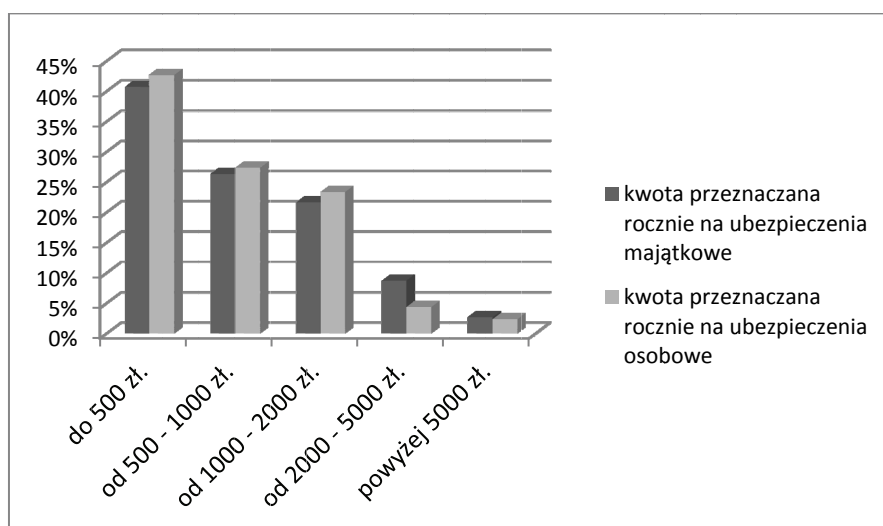
Źródło: Ibid.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że badane gospodarstwa domowe traktują prywatne ubezpieczenia emerytalne jako instrument uzupełniający, gdyż w ich opinii środki na cele emerytalne powinny mieć swoje źródło w powszechnym systemie ubezpieczenia emerytalnego. Oznacza to, że występuje specyficzny dualizm postawy wobec indywidualnego gromadzenia kapitału emerytalnego w badanych gospodarstwach w województwie śląskim. Łącznie 84% badanych gospodarstw zauważa potrzebę zawarcia dodatkowego ubezpieczenia emerytalnego, ale jednocześnie jedynie 23% gospodarstw uczestniczących w badaniu podejmuje decyzję o zawarciu takiej umowy. Charakterystyczne jest ponadto, że w opinii 16% badanych gospodarstw zapewnienie środków na potrzeby emerytalne jest wyłącznie zadaniem państwa. Istotny jest również fakt, iż 19% bada-

nych wskazuje na korzyści dodatkowego instrumentu ubezpieczenia emerytalnego. Jednak decyzja o niekorzystaniu z takich rozwiązań wynika z braku środków pieniężnych możliwych do przeznaczania na jego zakup.

Wyniki badania prowadzonego w grupie gospodarstw domowych w województwie śląskim w wielu obszarach wskazują silną zależność pomiędzy popytem na usługi ubezpieczeniowe a poziomem dochodu zarówno rozporządzalnego, jak i przeznaczanego na finansowanie usług ubezpieczeniowych. Wynika to z faktu nierozpatrywania ubezpieczeń przez gospodarstwa domowe jako wydatku niezbędnego do poniesienia w zestawieniu z innymi wydatkami o charakterze bezpośrednio bytowym oraz sztywnym (np. opłat za usługi niezbędne – użytkowanie nieruchomości, energia, woda, pożywienie, odzież). Zarówno samo ubezpieczenie, jak i wydatki na ubezpieczenia nadal są traktowane w Polsce częściowo jako zbędne lub przynależne części społeczeństwa o najwyższym poziomie zamożności. Przyczyny te powodują, że postawa wobec ubezpieczenia, a w szczególności konieczność zapłaty składki ubezpieczeniowej, pozostaje nadal tematem podlegającym krytyce ze strony szerokich grup społeczeństwa. Jest to uzasadnione błędnym założeniem, że ogólny poziom zabezpieczenia dóbr majątkowych oraz osobistych społeczeństwa powinien być realizowany przez państwo.

Badając rozkład kwot, które badane gospodarstwa domowe przeznaczają na finansowanie składki ochrony ubezpieczeniowej, zauważa się dużą różnicę w kwotach przeznaczanych przez gospodarstwa na składkę (rys. 7).

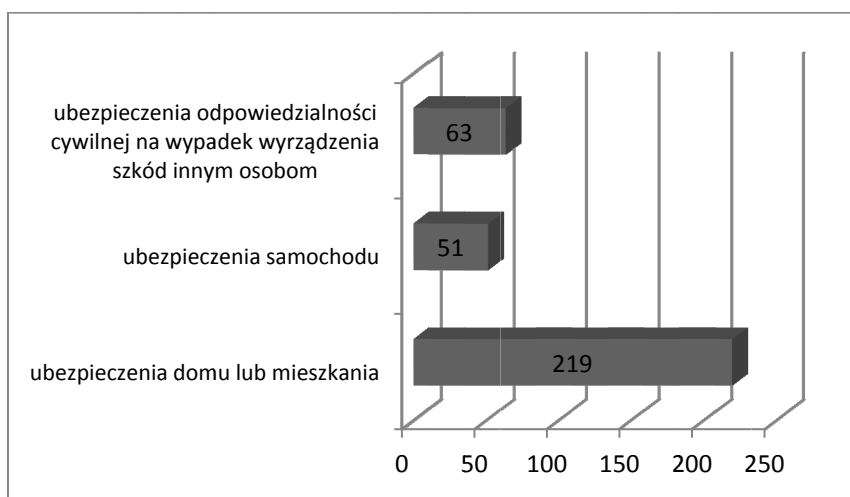


Rys. 7. Rozkład wartości środków przeznaczanych przez gospodarstwa domowe na opłacanie składek ubezpieczeniowych

Źródło: Ibid.

Analiza gospodarstw domowych w województwie śląskim wskazuje, że około 40% badanych podmiotów korzystających z ubezpieczeń przeznaczają na składki ubezpieczeniowe maksymalnie 500 zł rocznie. Składki w przedziale 500-1000 zł oraz 1000-2000 zł rocznie opłaca 20-25% badanych gospodarstw, co pozwala wnioskować, że w gospodarstwach domowych korzystających z ochrony ubezpieczeniowej najczęściej łączny poziom składek rocznych zawiera się w przedziale 500-2000 zł. Ponadto ważnym wynikiem analiz jest wykazanie, że w grupach badanych gospodarstw, które przeznaczają najniższe i średnie kwoty na ubezpieczenie (grupy do 500 zł oraz do 1000 zł i do 2000 zł), większy odsetek gospodarstw przeznaczają środki na ubezpieczenia osobowe. Natomiast w grupie gospodarstw o najwyższych wydatkach rocznych na ubezpieczenie dominują kwoty przeznaczane na ubezpieczenia majątkowe. Oznacza to, że wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych większy udział w wydatkach ubezpieczeniowych mają koszty ochrony ich majątku, co jest powiązane z większą wartością majątku tych gospodarstw.

Uprzednio prezentowane wyniki badań wskazują, że koszty ubezpieczenia osobowego stanowią priorytetowe wydatki dla gospodarstw domowych, co może skutkować pozostawianiem bez ochrony ubezpieczeniowej znacznej części majątku gospodarstw domowych. Może to doprowadzić do sytuacji, w której gospodarstwa domowe, opłacając składkę ubezpieczenia osobowego, zaniedbują podstawową ochronę zamieszkiwanej nieruchomości czy też pojazdu, często niezbędnego dla możliwości zarobkowania. Istotne jest zatem dokonanie analizy priorytetów gospodarstw domowych w zakresie zwiększenia ochrony majątkowej z wykorzystaniem ubezpieczenia (rys. 8).



Rys. 8. Priorytety zwiększenia ochrony ubezpieczenia majątku w przypadku dysponowania zwiększonym zasobem środków możliwych do przeznaczenia na ubezpieczenie

Źródło: Ibid.

Rezultaty badania wskazują, że gospodarstwa domowe zauważają niedostateczny poziom ochrony ubezpieczeniowej w obszarze zabezpieczenia nieruchomości pozostającej do dyspozycji gospodarstwa. Aż 66% badanych gospodarstw deklaruje, że w przypadku posiadania większych zasobów finansowych w pierwszej kolejności zwiększyłyby zakres lub nabyły ubezpieczenie domu albo mieszkania. Istotne jest, że gospodarstwa domowe zauważają niewystarczający poziom ochrony ubezpieczeniowej w zakresie odpowiedzialności cywilnej członków gospodarstwa. Ubezpieczenie takie w warunkach zwiększonych dostępnych środków nabyłoby 19% spośród badanych podmiotów. Wyniki badań wskazują, że poziom zabezpieczenia, poprzez narzędzia ubezpieczeniowe, pojazdów mechanicznych posiadanych przez gospodarstwa jest na relatywnie zadowalającym poziomie, gdyż na priorytet ubezpieczenia pojazdu przy większych możliwościach finansowych wskazuje 15% badanych gospodarstw.

Wyniki badań pozwoliły stwierdzić, że potrzeby ubezpieczeniowe nie są priorytetem w zarządzaniu finansami badanych gospodarstw domowych. Dowodzi tego fakt zawierania w szerokiej skali jedynie umów ubezpieczenia obowiązkowego. Należy jednak zwrócić uwagę, że postawy ubezpieczeniowe w coraz większym stopniu charakteryzuje otwartość na szerszy zakres ochrony oraz zainteresowanie nowymi formami ubezpieczeniowej ochrony dóbr majątkowych i osobistych. Jednocześnie potwierdzono, że poziom rozbudowania zakresu korzystania z ubezpieczeń w gospodarstwach domowych uzależniony jest w większym stopniu od indywidualnych cech gospodarstwa domowego. Zakres ryzyka występującego w gospodarstwie domowym ma ograniczony wpływ na decyzje ubezpieczeniowe, jak i ofertę kierowaną do gospodarstw domowych przez ubezpieczycieli.

Podsumowanie

Podsumowując, należy podkreślić złożoność problematyki decyzji ubezpieczeniowych gospodarstw domowych oraz częste powiązanie w tym obszarze aspektów finansowych, socjologicznych, a także uwarunkowań o charakterze prawnym i organizacyjnym.

Wyniki badań w zakresie decyzji ubezpieczeniowych gospodarstw domowych potwierdziły, że potrzeby ubezpieczeniowe nie stanowią obszaru priorytetowego w zarządzaniu finansami badanych gospodarstw domowych. Występują jednak symptomy pozytywnych zmian w postawach oraz decyzjach ubezpieczeniowych gospodarstw domowych, gdyż postawy te w coraz większym stopniu charakteryzuje otwartość na szerszy zakres ochrony oraz zainteresowanie nowymi formami ubezpieczeniowej ochrony dóbr majątkowych i osobistych. Badania potwierdziły, że zakres korzystania z ubezpieczeń w gospodarstwach domowych zależy od indywidualnych cech gospodarstwa.

Literatura

- Baranoff E.: *Risk Management and Insurance*. John Wiley & Sons, Hoboken 2004.
- Chapman R.J.: *Simple tools and techniques for enterprise risk management*. John Wiley & Sons, Hoboken 2006.
- Finanse osobiste. Zachowania – produkty – strategie*. Red. E. Bogacka-Kisiel. WN PWN, Warszawa 2012.
- Marody M.: *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy. Analiza metodologiczna zasad doboru wskaźników w badaniach nad postawami*. PWN, Warszawa 1976.
- Neale B., McElroy T.: *Business Finance. A Value Based Approach*. Prentice Hall/Pearson Education, London 2004.
- Rowe W.A.: *An Anatomy of Risk*. R.E. Krieger Publishing Company, New York 1977.
- Spoleczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*. Red. T. Szumlisz. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2010.
- Szumlich T.: *Ubezpieczenie społeczne: teoria dla praktyki*. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2005.
- Williams Jr. C.A., Heins R.M.: *Risk Management and Insurance*. McGraw-Hill, New York 1989.
- Zarządzanie ryzykiem*. Red. K. Jajuga. WN PWN, Warszawa 2009.

THE FINANCIAL IMPLICATIONS OF THE INSURANCE' DECISIONS OF HOUSEHOLDS

Summary

Households which are the essential participants in the economic system, are also an important part of the real economy. Specific location and scale of the impact of households on the financial system supports the validity of a detailed analysis of the factors and determinants of household attitudes to risk and to insurance for both property and personal insurance.

Decisions taken by the households in the area of insurance are often the result of risk-taking by members of the household, which is a non-economic conditionality, but deeper analysis shows that the dominant factor is the value of the income of the household members and the potential value of the losses that may arise both in estate property and personal goods of household members.

Empirical studies conducted on a representative sample of households in the Silesia province indicated that often are concluded personal insurance, although the risk identification made by households is focused more on estate property. This means that the insurance protection of property household goods, despite the identification of risk is not sufficiently realized.