

dr Jacek Rodzinka

mgr Joanna Hady

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

<https://dx.doi.org/10.65748/fiqf-2010-0012>

Wpływ kryzysu finansowego na sprzedaż ubezpieczeń – porównanie danych rzeczowych z ocenami pośredników finan- sowych

Analizując wskaźniki makroekonomiczne dla Polski, należy stwierdzić, iż ostatnie lata były dla naszego kraju czasem dużych zmian. Mający swój początek w 2007 r. kryzys na rynkach finansowych stał się niezaprzeczalnym faktem, a reperkusje spowodowane owym kryzysem są i będą odczuwalne jeszcze przez dłuższy czas. Z miesiąca na miesiąc liczba bezrobotnych w Polsce rośnie, a klimat panujący wśród przedsiębiorców i pracowników w ostatnich latach znacznie się pogorszył. Na ile są to jedynie wyniki medialnego szumu, a na ile realne tendencje w gospodarce przekonamy się w najbliższych miesiącach lub nawet latach. Nastroje ekonomiczne Polaków również ulegają zmianom. Badania TNS OBOP pokazują, iż w I kwartale 2009 r. wskaźnik nastrojów społecznych obniżył się o 17,9 pkt. w stosunku do ostatniego kwartału 2008 r. i wyniósł 88,3 pkt. Sytuacja uległa zmianie w III kwartale 2009 r. Odnotowano poprawę nastrojów konsumenckich, która świadczy pośrednio o polepszaniu się niekorzystnej sytuacji społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych obserwowaną od IV kwartału 2008 r.¹ W kwietniu 2010 r. CBOS przeprowadził badanie na reprezentatywnej grupie 1056 dorosłych Polaków dotyczące aktualnych problemów i wydarzeń. Po raz pierwszy od dwóch lat więcej Polaków twierdzi, iż sytuacja w kraju zmierza w dobrym kierunku².

Kryzys dotknął w różnym stopniu wiele branż i sektorów. Z całą pewnością, sytuacja gospodarcza wzmocniła zapotrzebowanie na skutecznych handlowców, wykwalifikowanych pracowników oraz inżynierów. Podobnie doświadczenie w branży IT równie skutecznie może chronić przed negatywnymi skutkami kryzysu. Co więcej, kryzys na światowym rynku finansowym rodzi naturalną skłonność konsumentów do poszukiwania rozwiązań finansowych, które gwarantować będą bezpieczeństwo, dlatego też należy spodziewać się rosnącej wśród Polaków skłonności do powszechnego ubezpieczania się. Można tu wymienić produkty, na które rośnie popyt, tzn. ubezpieczenia od utraty pracy, od utraty wartości nieruchomości itp. Andrzej Maciążek – członek zarządu Polskiej Izby Ubezpieczeń – zaznacza, iż w ostatnich latach zaobserwowano silny wzrost zainteresowania polisami na życie, co wpłynęło na dynamiczny wzrost zbieranych przez towarzystwa składek. Uważa on, iż wzrost przypisu składki powinien zostać zachowany, można co najwyżej spodziewać się spadku dynamiki – podobna sytuacja może mieć miejsce wśród produktów typu *bancassurance*, których sprzedaż jest wprost uzależniona od sprzedaży usług bankowych. Natomiast w odniesieniu do polis majątkowych w segmencie ubezpieczeń dla klientów indywidualnych należy spodziewać się stabilnego wzrostu. Wśród produktów dla firm nie należy oczekiwać większych zmian, podobnie jak w ubezpieczeniach komunikacyjnych, aczkolwiek w przypadku spadku sprzedaży nowych aut możliwe jest zmniejszenie dynamiki przypisu składki z tytułu polis AC³.

Jaki wpływ na rynek ubezpieczeń ma obecna sytuacja gospodarcza? Jakie tendencje dominują na polskim rynku ubezpieczeniowym? I jak na to wszystko patrzą i reagują pośrednicy finansowi? W dalszej części artykułu podjęto próbę analizy najnowszych wyników polskiego rynku ubezpie-

¹ <http://www.stat.gov.pl>.

² <http://www.tns-global.pl>.

³ <http://www.ubezpieczenie.com.pl>.

czeń z uwzględnieniem elementów świadczących o kryzysie na rynkach finansowych oraz zaprezentowano wyniki badań dotyczących pracy pośredników finansowych w dobie kryzysu finansowego.

Rynek ubezpieczeń w dobie kryzysu

Rynek finansowy w Polsce, oprócz krajowych źródeł ryzyka, jest narażony na dodatkowe ryzyko, którego źródłem są rynki globalne. To właśnie dzięki globalizacji rynków kryzys może powstać w wyniku tzw. *contingency effect* (efektu zakażenia). Źródłem kryzysu finansowego w Polsce (podobnie jak w innych krajach) była zła sytuacja na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych. Kryzys amerykański „zarażał” kolejno rynki krajów europejskich (zwłaszcza krajów UE) i azjatyckich. Mimo iż w ciągu ostatnich 40 lat kryzysów było wiele, to obecny odczuwalny jest bardzo dotkliwie, gdyż pojawił się po okresie 25-letniej koniunktury. Rozwój rynku ubezpieczeniowego uległ znacznemu spowolnieniu, a nawet zatrzymaniu w momencie pojawienia się kryzysu finansowego.

Według danych KNF, wynik netto ubezpieczycieli na koniec 2009 r. wyniósł 6,57 mld zł, co oznacza wzrost o 13,6% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego⁴. Na wynik finansowy netto złożył się wynik ubezpieczeń na życie (dział I) – 3,99 mld zł (wzrost w stosunku do roku 2008 o 1,48 mld zł) i towarzystw pozostałych ubezpieczeń majątkowych i osobowych (dział II) – 2,58 mld zł (o 699 mln zł mniejszy niż na koniec roku 2008)⁵.

Składka przypisana brutto ubezpieczeń na życie na koniec roku 2009 wyniosła 30,28 mld zł, co stanowi spadek o 22,3% w ujęciu rocznym. Z kolei składka przypisana brutto działu II na koniec roku 2009 wyniosła 21,06 mld zł (wzrost o 3,7% w ujęciu rocznym). Powodem spadku zbioru składki w ubezpieczeniach działu I był spadek zainteresowania ubezpieczeniami grupy 3 (ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym)⁶.

W 2009 r. odszkodowania i świadczenia brutto wypłacone wzrosły ogółem o 62,4% w stosunku do 2008 r., z tego w ubezpieczeniach na życie o 87,2%, w pozostałych ubezpieczeniach osobowych i majątkowych o 23,9%. Odszkodowania i świadczenia wypłacone na udziale własnym wyniosły o 59,8% więcej niż w roku 2008 przy niewielkim wzroście udziału reasekuratorów. Odszkodowania i świadczenia ogółem wzrosły o 57,3%. Wzrost ten był w znacznej części spowodowany odszkodowaniami i świadczeniami w dziale I, które zwiększyły się o 81,1%. W porównaniu z działem I nastąpił stosunkowo umiarkowany wzrost odszkodowań i świadczeń w dziale II – o 20,6%.

Odszkodowania i świadczenia brutto wypłacone w ciągu roku rosły również w latach poprzednich. Dla przykładu w roku 2008 wzrosły o 51,8% w stosunku do roku 2007, z tego w ubezpieczeniach na życie o 85,9%, w pozostałych ubezpieczeniach osobowych i majątkowych o 12,6%. Odszkodowania i świadczenia (wypłacone na udziale własnym) wyniosły w 2008 r. o 54,6% więcej niż w 2007 r. Nastąpił również wzrost stanu rezerw brutto do 1 433 mln zł. Odszkodowania i świadczenia w porównaniu z rokiem 2007 wzrosły ogółem o 50,7%. W znacznej części było to spowodowane odszkodowaniami i świadczeniami w dziale I, które zwiększyły się o 86,4%. W porównaniu z działem I nastąpił stosunkowo umiarkowany wzrost odszkodowań i świadczeń w dziale II – do 10 540 mln zł (wzrost o 11,4%)⁷.

Według danych KNF, wskaźniki bezpieczeństwa działalności ubezpieczeniowej na koniec 2009 r. były wysokie w stosunku do wymaganego ustawowego poziomu, chociaż niektóre obniżyły się w relacji do 2008 r. Wskaźnik monitorowania działalności (środki własne/max (margines wypłacalności, kapitał gwarancyjny) x 100%)⁸ spadł z 450% do 356,8% (o 93,2 p.p.), na co z pewnością wpłynął spadek tego wskaźnika w dziale II z 644,5% do 364,8% (o 279,8 p.p.). Wskaźnik pokrycia rezerw lokatami w dziale I utrzymał się w granicach normy. Do niskiego po-

⁴ „Biuletyn kwartalny. Rynek ubezpieczeń” 2009, nr 4, Opracowanie KNF, www.knf.pl z dnia 30.05.2010.

⁵ „Biuletyn kwartalny. Rynek ubezpieczeń” 2008, Opracowanie KNF, www.knf.pl z dnia 30.05.2010.

⁶ *Wyniki finansowe towarzystw ubezpieczeniowych w 2008 i 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny.

⁷ *Ibidem*.

⁸ J. Monkiewicz, L. Gąsioriewicz, B. Hadyniak, *Zarządzanie finansami ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 1999, s. 228.

ziomu (64,3%) obniżył się współczynnik wypłacalności w dziale II, co spowodowane jest zbyt niską wartością środków własnych w relacji do przypisanej składki i zapewne będzie przesłanką dokapitalizowania zakładów, które nie posiadają adekwatnych do przyjętego ryzyka kapitałów własnych lub odwołania się do wsparcia reasekuratorów. W dziale I współczynnik wypłacalności wzrósł o 15,7 p.p. w porównaniu z rokiem 2008, ale poziom tego wskaźnika (43,8%) pozostał niższy niż wskaźnika z grupy II⁹.

W 2009 r. odnotowano zysk techniczny sektora ubezpieczeń¹⁰ na poziomie 3,957 mld zł (spadek o 5,2% w stosunku do roku poprzedniego). W okresie tym w dziale ubezpieczeń na życie wynik techniczny wyniósł 4,238 mld zł (wzrost o 22,8%), a w dziale ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych wynik był ujemny i wyniósł -0,28 mld zł (w 2008 wyniósł 0,72 mld).

Jak wynika z powyżej przytoczonych danych, recesja w branży ubezpieczeniowej jest odczuwalna. Szczególnie widać to we wzroście poziomu wypłacanych odszkodowań, choć w przypadku działu I również w spadku wielkości zebranej składki brutto. Trzeba jednak zaznaczyć, że niektóre zanotowane wyniki, zapewne w efekcie solidnej strategii sprzedaży oraz umiejętności działania pod wpływem stresu, pokazują, że niektórzy ubezpieczyciele całkiem dobrze radzą sobie w dobie kryzysu. Część zadowolających wyników to z pewnością efekt wzrostu gospodarczego i ogólnego bogacenia się społeczeństwa, słabsze wyniki bez wątpienia świadczą o panującym kryzysie na rynkach finansowych.

Jedno nie ulega wątpliwości – sprzedaż ubezpieczeń, jak i innych produktów czy usług, stała się znacznie trudniejsza niż dotychczas. Klienci są bardzo powściągliwi, obawiają się inwestowania w produkty finansowe i ostrożnie podejmują wszelkie decyzje o zakupie.

Praca pośredników finansowych w dobie kryzysu gospodarczego w świetle wyników badań

Od marca do maja 2009 r. pracownicy Samodzielnego Zakładu Ubezpieczeń WSliZ przeprowadzili badanie ankietowe na próbie 101 pośredników finansowych pracujących na rzecz trzech zakładów ubezpieczeń: Aviva (Commercial Union), AXA oraz PTU. Do badanych skierowany został kwestionariusz ankiety zawierający 14 pytań mających na celu wykazanie, jak zmieniły się warunki wykonywania pracy pośredników finansowych w dobie kryzysu gospodarczego. Kwestionariusz zawierał również 5 pytań metryczkowych, mających posłużyć zbadaniu struktury wiekowej, płci, wykształcenia, czasu pracy w zawodzie pośrednika oraz wykształcenia respondentów.

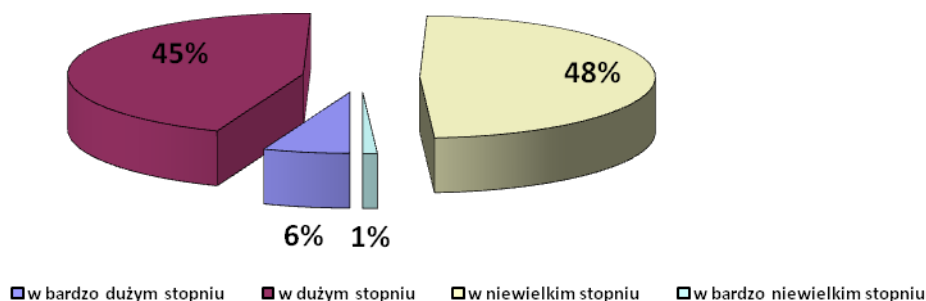
Dokładnie połowę respondentów stanowiły kobiety. Biorąc pod uwagę przedział wiekowy, to 36,4% badanych stanowiły osoby z przedziału wieku od 26 do 35 lat, 25,7% to osoby z przedziału wieku 36–45 lat, 18,8% stanowiły osoby najmłodsze – od 18. do 25. roku życia. Pozostali respondenci byli w wieku przekraczającym 46 lat. Ponad 70% badanych deklarowało wykształcenie wyższe, pozostali wskazali, że posiadają wykształcenie średnie. Większość badanych – 35,6% – pracowało w zawodzie pośrednika finansowego krócej niż rok, 16,8% osób stanowiły osoby pracujące od 2 do 3 lat, między 3 a 4 lata zatrudnionych było 4% respondentów, powyżej 4 a mniej niż 5 lat pracy deklarowało 5,9%. Najdłuższy, ponad 5-letni staż pracy w zawodzie deklarowało 34,7% osób. Prawie 40% badanych pracowało dla Avivy, zaledwie o 2 p.p. mniejsza liczba respondentów świadczyła usługi dla PTU, pozostali pracowali dla AXY.

Kwestionariusz ankiety rozpoczynało pytanie dotyczące globalnych rynków finansowych, a respondenci zostali poproszeni o wskazanie swego poglądu na temat wpływu kryzysu finansowego na wymienione rynki.

⁹ Wyniki finansowe towarzystw ubezpieczeniowych w 2008 i 2009 r., *op.cit.*

¹⁰ Zob.: T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1998, s. 263.

Rys. 1. Wpływ kryzysu na globalnych rynkach finansowych na polską gospodarkę w opinii pośredników finansowych

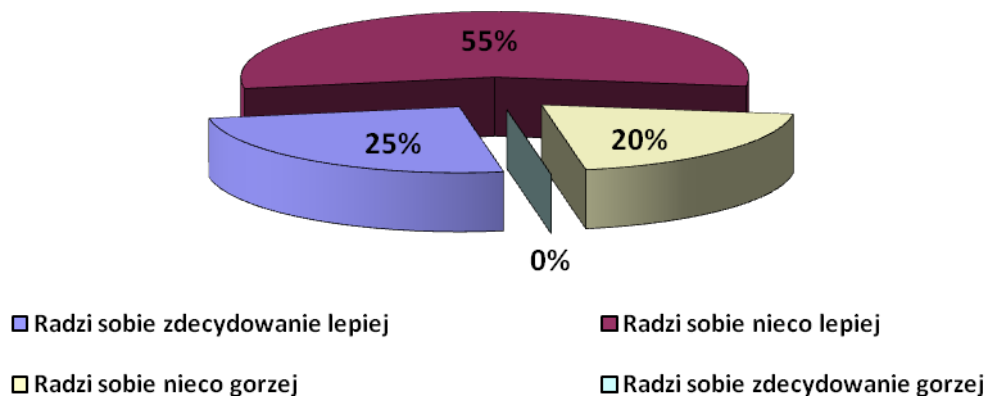


Źródło: Opracowanie własne

Ankietowani reprezentowali różnorodne poglądy. Wprawdzie większość (48%) uważa, że kryzys wywarł niewielki wpływ na polską gospodarkę, ale niewiele mniejsza liczba 45% jest zdania, że ten wpływ jest duży. Skrajne opinie – „bardzo duży” i „bardzo mały” – są reprezentowane przez odpowiednio 6 i 1% ankietowanych. Bardziej pesymistyczną postawę deklarowały kobiety, to one częściej niż mężczyźni wskazywały, iż kryzys wpłynął w dużym stopniu na sytuację na rynkach finansowych. Na duży wpływ na rynki wskazują również ankietowani w wieku poniżej 35. roku życia.

Następnie ankietowani zapytani zostali, jak z kryzysem radzi sobie polska branża ubezpieczeń w porównaniu z innymi branżami polskiej gospodarki.

Rys. 2. Polska branża ubezpieczeniowa na tle innych branż polskiej gospodarki

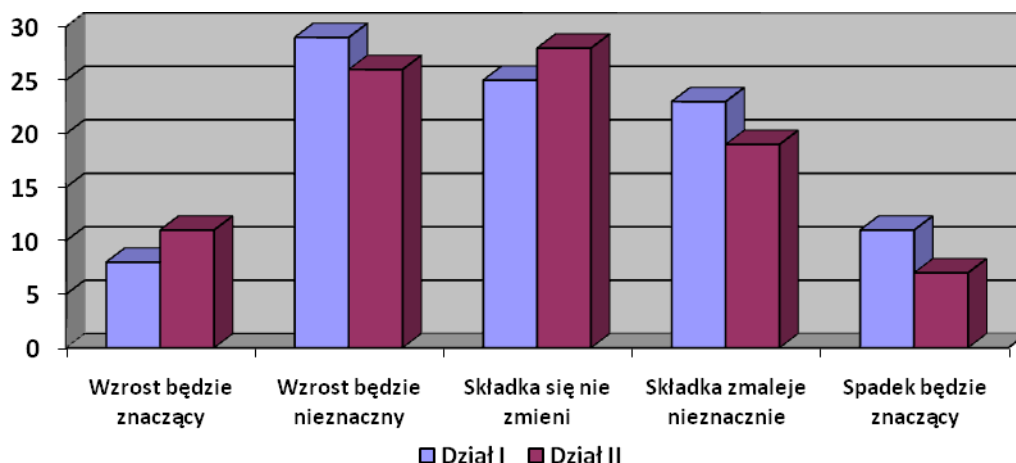


Źródło: Opracowanie własne

Pośrednicy finansowi bardzo pozytywnie postrzegają kondycję branży ubezpieczeniowej na tle innych branż polskiej gospodarki. Aż 80% z nich uważa, że radzi sobie ona lepiej bądź zdecydowanie lepiej niż inne branże, co w świetle wyników obiektywnych całej gospodarki jest zgodne z prawdą. Wystarczy za punkt odniesienia przyjąć wzrost polskiego PKB i wzrost przypisu składki w tym samym okresie. Bardziej optymistycznie na to pytanie odpowiadali mężczyźni, którzy częściej niż kobiety wskazywali odpowiedź, że branża ubezpieczeniowa radzi sobie zdecydowanie lepiej, osoby z wyższym wykształceniem oraz pośrednicy najdłużej pracujący w zawodzie.

Badani zostali również poproszeni o wyrażenie swojej opinii na temat tego, jak kryzys finansowy wpłynie na wielkość zebranej składki w poszczególnych działach.

Rys. 3. Wpływ kryzysu na wielkości zebranej składki ubezpieczeniowej brutto

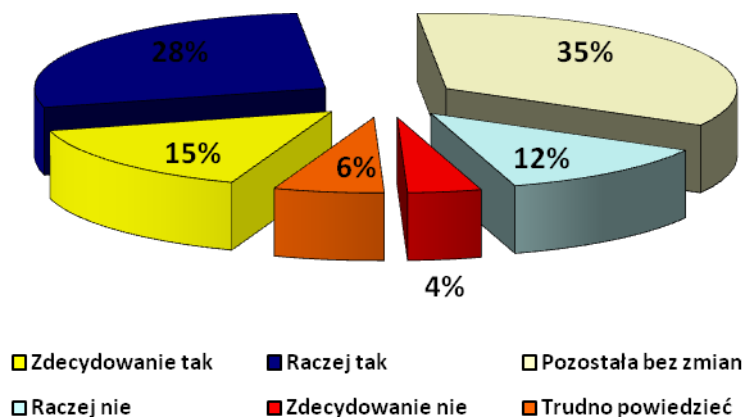


Źródło: Opracowanie własne

Prawie 30% badanych wskazywało na wzrost składki w dziale I, 25% z nich było zdania, iż wysokość zebranej składki się nie zmieni, natomiast ok. 34% uważało, że składka spadnie, z czego 11%, że spadnie w sposób znaczący. W przypadku działu II ankietowani deklarowali bardziej optymistyczne poglądy. Około 37% badanych deklarowało wzrost wysokości zebranej składki, prawie 30%, że składka się nie zmieni, a tylko 26% z nich uważało, że składka spadnie.

W kolejnym pytaniu pośrednicy zostali poproszeni o przedstawienie swojego poglądu na temat pracy w kryzysie – czy różni się ona od tej wykonywanej przed tym okresem.

Rys. 4. Czy pośrednicy dostrzegają różnicę między pracą w okresie kryzysu a pracą przed kryzysem?



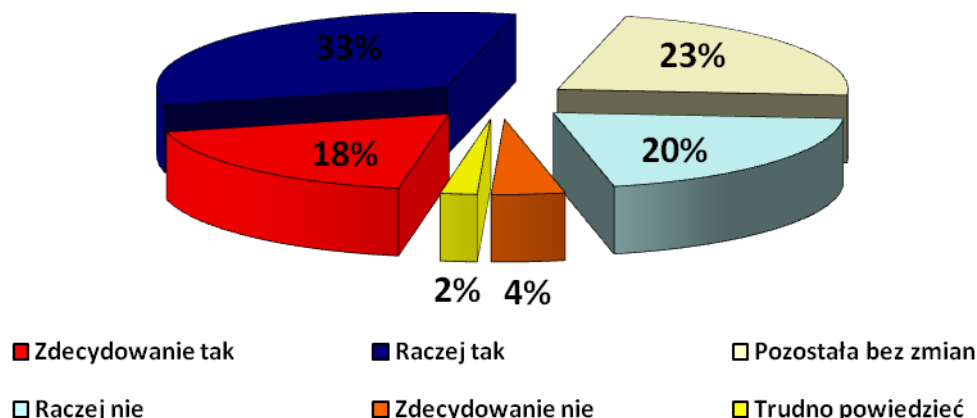
Źródło: Opracowanie własne

Nieco ponad 43% ankietowanych dostrzega różnice w wykonywaniu pracy w okresie kryzysu, natomiast pozostali ankietowani są zdania, że nie ma znaczących różnic. Około 6% ankietowanych trudno się zdecydować, jak odpowiedzieć na to pytanie. Na większy wpływ kryzysu na pracę wskazywały kobiety. Aż 53% z nich deklaruje wpływ kryzysu na pracę, z czego ponad 17% uważa ten

wpływ na duży. Wśród mężczyzn tylko 30% badanych odczuwa wpływ kryzysu, z czego ok. 6% deklaruje wpływ duży. Największy wpływ kryzysu na pracę wskazują osoby z przedziału wiekowego 45–55 lat, z wyższym wykształceniem oraz najkrócej pracujący w finansach. Wśród grupy osób zatrudnionych od 1 roku do 2 lat ponad 70% wskazało na wpływ, z czego dla prawie 18% był to wpływ zdecydowany.

Odpowiedzi na powyższe pytanie dawało tylko poglądy na temat tego, czy pośrednicy finansowi dostrzegają różnice w pracy w badanych okresach, natomiast kolejne pytanie miało wskazać, czy praca w czasie kryzysu jest trudniejsza od tej wykonywanej wcześniej.

Rys. 5. Czy praca w dobie kryzysu finansowego jest trudniejsza?

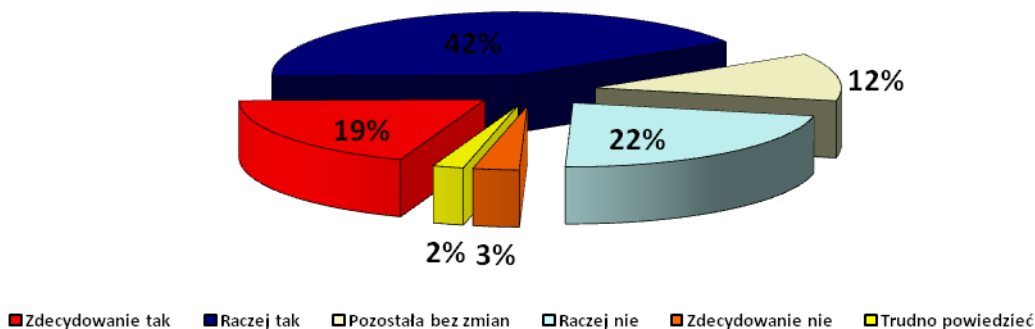


Źródło: Opracowanie własne

Dla 52% badanych praca w dobie kryzysu gospodarczego jest raczej bądź zdecydowanie trudniejsza. Dla 22% badanych nie ma różnicy, czy pracują w kryzysie czy w okresie dobrej koniunktury. Co ciekawe, 24% badanych uważa, że praca w czasie kryzysu finansowego nie jest trudniejsza od pracy przed kryzysem. Bardziej trudy pracy odczuwają kobiety niż mężczyźni, osoby w wieku powyżej 36 i mniej niż 55 lat, z wykształceniem średnim oraz pracujące do 3 lat w zawodzie pośrednika finansowego.

Następnie ankietowani zostali zapytani o to, czy kryzys finansowy wpłynął na trudność w pozyskaniu nowych klientów.

Rys. 6. Wpływ kryzysu finansowego na trudność pozyskania nowych klientów

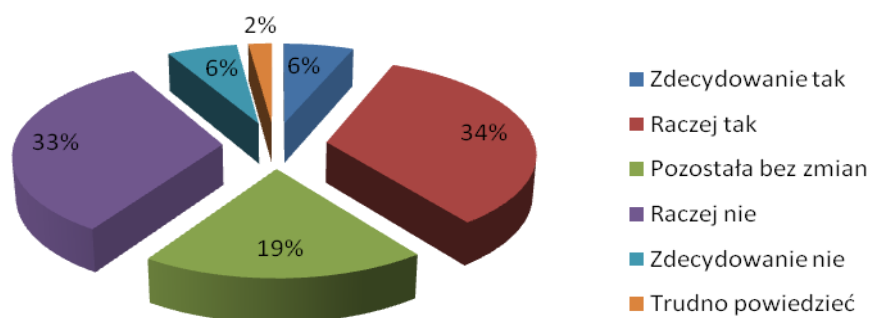


Źródło: Opracowanie własne

Kryzys przyczynia się do tego, że pośrednicy mają trudności z pozyskaniem nowych klientów – tak odpowiedziało aż 61% ankietowanych. Zdaniem 12% kryzys nie wpłynął na trudność w pozyskiwaniu nowych klientów. Co ciekawe, co czwarty respondent stwierdził, że kryzys nie przyczynił się do zwiększenia trudności w pozyskaniu nowych klientów, według nich dzięki kryzysowi pracuje się łatwiej. Częściej na niedogodności wskazują kobiety, osoby z wykształceniem średnim oraz pracujące w tym zawodzie 3–4 lata.

Respondentom zadano również pytanie: „Czy Pana/i zdaniem zaufanie klientów do zakładów ubezpieczeń spadło ze względu na panujący kryzys finansowy?”.

Rys. 7. Spadek zaufania klientów do zakładów ubezpieczeń ze względu na panujący kryzys finansowy w opinii pośredników finansowych



Źródło: Opracowanie własne

Ponad 38% badanych twierdzi, iż ich zdaniem zaufanie klientów do zakładów ubezpieczeń spadło ze względu na panujący kryzys finansowy. Około 20% jest zdania, że się nie zmieniło, a ok. 38% wskazuje na zmianę. Częściej utratę zaufania wskazują kobiety, osoby najmłodsze, z wyższym wykształceniem oraz pracujące krótko w zawodzie.

Kolejne pytanie, „Jak często zdarza się Panu/Pani, iż klienci kontaktują się i obarczają Pana/Panią winą za niepożądane wyniki inwestycji wywołane kryzysem finansowym”, dotyczyło raczej pośredników oferujących produkty inwestycyjne, które podczas kryzysu bardzo straciły na wartości. W tego typu produktach przede wszystkim specjalizowali się pracownicy AXA oraz CU, natomiast pracownicy PTU specjalizują się w produktach działu II, w ich przypadku trudno mówić o zaistnieniu takiej możliwości.

Tab. 1. Liczba zaistniałych nieprzyjemnych kontaktów z inicjatywą klienta

Wariant odpowiedzi	Częstość	Procent
Kilka razy dziennie	2	2
Raz dziennie	4	4
Kilka razy w tygodniu	7	6,9
Kilka razy w miesiącu	9	8,9
Rzadziej	21	20,8
Nigdy mi się nie zdarzyło	54	53,4
Brak odpowiedzi	4	4
Suma	101	100

Źródło: Opracowanie własne

Odpowiedzi wskazują, iż zdarzają się przypadki, i to dość często, kiedy klienci kontaktują się ze swoimi doradcami z zapytaniem o wyniki finansowe. Można przypuszczać, iż nie są to rozmowy zbyt przyjemne, ale właśnie takie sytuacje są sprawdzianem dla doradcy, ukazują umiejętność radzenia sobie w trudnych i stresujących okolicznościach. Zgodnie z przypuszczeniami odpowiedź „nigdy mi się nie zdarzyło” wskazali przede wszystkim pracownicy PTU.

Zestawienie przewidywań pośredników finansowych z danymi rzeczywistymi

Pośrednicy finansowi pracujący w branży ubezpieczeniowej to osoby znajdujące się na pierwszej linii frontu. To oni, bezpośrednio stykając się z klientami, mogą w najlepszy sposób sondować nastroje panujące na rynku, oczywiście pod warunkiem, że mają już odpowiednie doświadczenia. Aby określić, czy przewidywania pośredników finansowych mogą być miarodajne, przeprowadzono porównanie ich subiektywnych ocen dotyczących zmian sytuacji na rynku ubezpieczeniowych oraz rzeczywistych wyników tego rynku, które otrzymano poprzez przetworzenie danych publikowanych przez organ nadzoru. Analiza danych zawartych w kwestionariuszu ankiety wskazała, iż 33,7% badanych była zdania, iż kryzys finansowy spowoduje spadek zebranej składki ubezpieczeniowej brutto w dziale I, a 25,7% ankietowanych prognozowało taki spadek w dziale II. Wzrostu zebranej składki zarówno w dziale pierwszym, jak i drugim oczekiwało po 36,6% ankietowanych, z tym że w dziale II nieco większy odsetek respondentów wskazał, że wzrost będzie znaczący.

Tab. 2. Wpływ kryzysu na rynkach finansowych na wielkości zebranej składki ubezpieczeniowej brutto w opinii pośredników finansowych (%)

	Dział I	Dział II
Wzrost będzie znaczący	7,9	10,9
Wzrost będzie nieznaczny	28,7	25,7
Składka się nie zmieni	24,8	27,7
Składka zmaleje nieznacznie	22,8	18,8
Spadek będzie znaczący	10,9	6,9
Ogółem	95	90,1
Braki odpowiedzi	5	9,9
Suma	100	100

Źródło: Opracowanie własne

Aby możliwe było porównanie, dane rzeczywiste publikowane przez KNF zostały w odpowiedni sposób przekształcone. W poniższej tabeli zostały umieszczone dane dotyczące rozwoju polskiej gospodarki, polskiego rynku finansowego oraz rynku ubezpieczeń. Dane prezentują kwartalne zmiany: PKB, indeksu WIG oraz wielkości zebranej składki w dziale I, II i w obydwu działach. Zestawienia ukazują zmiany w podanych wyżej wielkościach w stosunku do poprzedniego kwartału. Tego typu zestawienie pozwoli na określenie, jak z kwartału na kwartał przedstawiała się dynamika poszczególnych wielkości ekonomicznych i czy można wśród tych danych zaobserwować jakies tendencje.

Tab. 3. Kwartalne zmiany PKB, WIG, wielkości zebranej składki w dziale I, w dziale II i w całym sektorze ubezpieczeń (%)

	I 2006	II 2006	III 2006	IV 2006	I 2007	II 2007	III 2007	IV 2007	I 2008	II 2008	III 2008	IV 2008	I 2009	II 2009	III 2009	IV 2009
PKB	6	6,3	6,6	6,6	7,5	6,6	6,6	6,6	6,2	6	5,1	3	0,8	1,1	1,7	3,1
WIG	12,98	1,05	8,38	14,44	14,11	14,87	-8,64	-7,82	-13,72	-14,30	-9,18	-27,13	-11,72	26,56	23,54	6,40
DI	13,36	6,36	-9,31	17,89	15,89	-11,73	5,18	8,68	10,34	51,55	-4,32	-11,82	-22,11	-11,74	28,08	-4,75

DII	18,43	-12,70	-0,43	2,16	19,78	-7,69	1,64	-1,37	21,49	-9,14	3,04	-3,37	15,55	-7,69	-0,97	-2,97
Suma	15,70	-2,63	-5,56	10,87	17,49	-10,04	3,66	4,44	14,78	25,99	-2,09	-9,12	-9,31	-9,99	15,18	-4,07

gdzie:

DI – kwartalna dynamika wielkości zebranej składki w dziale I,

DII – kwartalna dynamika wielkości zebranej składki w dziale II,

Suma – kwartalna dynamika wielkości zebranej składki w obydwu działach.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Dokonując analizy, można stwierdzić, iż spowolnienie gospodarcze, które można zaobserwować w Polsce na podstawie zmniejszenia tempa wzrostu PKB, miało miejsce od I kwartału 2008 r. i trwało do I kwartału 2009 r. Przed i po tym okresie da się zauważyć rosnące tempo wzrostu PKB. Giełda Papierów Wartościowych wyprzedziła wyniki gospodarki realnej. Już od III kwartału 2007 r. zanotowane zostało zmniejszenie wartości wskaźnika WIG, a największy spadek w porównaniu do poprzedniego kwartału odnotowano w IV kwartale 2008 r. Na taką sytuację w polskiej gospodarce ubezpieczenia zareagowały w sposób zróżnicowany. W dziale ubezpieczeń na życie już od III kwartału 2008 r. przez kolejne 4 kwartały zanotowano zmniejszenie wielkości zebranej składki w porównaniu z poprzednim kwartałem. Trzeci kwartał 2009 r. to wzrost o prawie 30%, w następnym kwartale znów zanotowano ujemną dynamikę wielkości zebranej składki. Ubezpieczenia działu II w rozpatrywanym okresie rozwijały się stosunkowo wolno z kwartału na kwartał i nie było większej i zdecydowanej reakcji na sytuację w polskiej gospodarce. Dopiero od II kwartału 2009 r. widać niewielką stałą tendencję spadkową. Patrząc na wyniki całego sektora asekuracyjnego, widać wyraźnie, iż większy wpływ na wyniki całej branży mają ubezpieczenia działu I, ale nie ma się co dziwić, ich udział w całości zebranej składki wciąż rośnie, a na koniec 2009 r. wyniósł prawie 60%.

Respondenci, odpowiadając na pytanie „Czy Pana/Pani zadaniem kryzys przyczynił się do spadku w sprzedaży oferowanych produktów?”, wskazali produkty, które ich zdaniem najbardziej dotknęły kryzys.

Tab. 4. Wpływ kryzysu na spadek sprzedaży produktów ubezpieczeniowych (%)

Wariant odpowiedzi	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Zdecydowanie tak	3	5	15,8	3	5,9	5	6,9	13,9	9,9	26,7	1
Tak	3	7,9	16,8	8,9	3,0	5	7,9	14,9	18,8	15,8	1
Raczej tak	8,9	18,8	24,8	5	11,9	13,9	24,8	31,7	24,8	24,8	2
Raczej nie	30,7	30,7	16,8	32,7	37,6	35,6	29,7	18,8	21,8	9,9	6,9
Nie	28,7	22,8	11,9	27,7	23,8	21,8	14,9	6,9	5,9	2	3
Zdecydowanie nie	16,8	5	1	6,9	4	5	3	2	3	1	2
Ogółem	91,1	90,1	87,1	84,2	86,1	86,1	87,1	88,1	84,2	80,2	15,8
Brak danych	8,9	9,9	12,9	15,8	13,9	13,9	12,9	11,9	15,8	19,8	84,2
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

gdzie:

A – ubezpieczenia komunikacyjne

B – ubezpieczenia majątkowe

C – ubezpieczenia finansowe

D – ubezpieczenia rolne

E – ubezpieczenia wypadkowe

F – ubezpieczenia chorobowe

G – tradycyjne ubezpieczenia na życie ubezpieczenia

H – ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym

I – ubezpieczenia posagowe

J – ubezpieczenia inwestycyjne

K – ubezpieczenia inne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Na czele listy znalazły się produkty inwestycyjne, gdzie trzy twierdzące odpowiedzi („zdecydowanie tak”, „tak”, „raczej tak”) wskazało aż 67,3% badanych. Na kolejnych miejscach znalazły się tradycyjne ubezpieczenia na życie – 60,4% oraz ubezpieczenia finansowe – 57,4%.

W rzeczywistości w dziale I kryzys dotknął tradycyjne ubezpieczenia na życie, które stagnację w zbiorze składki notowały nieprzerwanie przez okres 4 kwartałów od III kwartału 2008 r. do II kwartału 2009 r., oraz ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym, tradycyjnie uważana za produkty inwestycyjne. W tej ostatniej grupie zmniejszenie wielkości zebranej składki obserwuje się znacznie wcześniej niż w grupie pierwszej. Wielkość zebranej składki z tytułu ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym znacznie szybciej zareagowała na zmiany na rynku finansowym, dzieło się to w okresie od IV kwartału 2007 r. do III kwartału 2008 r. Można by wysunąć wniosek, iż ubezpieczenia grupy 3 zareagowały na spadek wartości WIG, notując ujemną dynamikę kwartał po zanotowaniu ujemnej dynamiki WIG. W przypadku tradycyjnych ubezpieczeń na życie zaobserwować można ujemną dynamikę dwa kwartały po tym, jak zaczął spowalniać PKB.

Tab. 5. Kwartalne zmiany wartości zebranej składki w poszczególnych grupach ubezpieczeń działu I w latach 2006–2009 (%)

	I 2006	II 2006	III 2006	IV 2006	I 2007	II 2007	III 2007	IV 2007	I 2008	II 2008	III 2008	IV 2008	I 2009	II 2009	III 2009	IV 2009
PKB	6	6,3	6,6	6,6	7,5	6,6	6,6	6,6	6,2	6	5,1	3	0,8	1,1	1,7	3,1
WIG	12,98	1,05	8,38	14,44	14,11	14,87	-8,64	-7,82	-13,72	-14,30	-9,18	-27,13	-11,72	26,56	23,54	6,40
G1	-11,45	18,92	4,97	10,09	-1,42	-10,93	12,18	43,01	41,81	86,18	-4,32	-16,25	-29,70	-19,74	44,04	-13,23
G2	-7,33	3,47	-4,56	3,85	-7,13	1,64	-4,25	3,94	-7,00	2,96	-3,68	5,30	-6,86	-0,04	-1,92	3,83
G3	42,39	-2,10	-24,48	32,30	37,46	-16,50	1,52	-16,17	-27,81	-12,15	-9,96	2,30	-0,57	1,03	9,53	19,53
G4	4,66	-14,34	15,51	16,66	6,13	2,08	-3,76	16,82	22,80	-4,32	-0,33	20,32	-2,83	-3,77	6,17	19,27
G5	3,88	10,56	3,58	3,13	-0,09	5,96	1,72	4,50	3,03	7,01	4,46	2,16	-4,05	7,29	-1,60	2,13

gdzie:

G1 – ubezpieczenia na życie

G2 – ubezpieczenia

G3 – ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym

G4 – ubezpieczenia

G5 – ubezpieczenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

W dziale ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych sytuacja wydaje się bardziej skomplikowana. Według respondentów szczególnie narażone na straty wielkości zebranej składki miały być ubezpieczenia majątkowe (31,7% odpowiedzi świadczących o spadku), chorobowe (23,8%) i wypadkowe (20,8%).

Tab. 6. Kwartalne zmiany wartości zebranej składki w poszczególnych grupach ubezpieczeń działu II w latach 2006-2009 (%)

	I 2006	II 2006	III 2006	IV 2006	I 2007	II 2007	III 2007	IV 2007	I 2008	II 2008	III 2008	IV 2008	I 2009	II 2009	III 2009	IV 2009
PKB	6	6,3	6,6	6,6	7,5	6,6	6,6	6,6	6,2	6	5,1	3	0,8	1,1	1,7	3,1
WIG	12,98	1,05	8,38	14,44	14,11	14,87	-8,64	-7,82	-13,72	-14,30	-9,18	-27,13	-11,72	26,56	23,54	6,40
G1	-30,90	-19,47	60,31	14,76	-26,00	-11,16	100,3	-30,10	11,19	-2,02	61,14	-37,65	5,65	-14,88	70,58	-29,83
G2	29,31	4,80	24,64	-28,79	14,73	19,12	8,64	-5,99	56,90	-13,23	9,06	-8,97	18,35	-21,68	4,21	-4,66
G3	-3,93	8,86	-7,60	3,98	1,32	15,66	-5,64	3,67	4,73	8,67	-8,21	-1,75	-2,24	1,78	-6,20	5,79
G4	466,6	-53,44	30,52	-52,76	333,6	-36,88	12,08	-63,49	239,7	9,56	-15,05	-44,14	194,2	-20,53	-7,59	7,40
G5	-56,87	104,6	-61,47	96,19	-45,74	51,50	-12,93	44,48	-7,37	0,22	3,93	19,05	-18,50	39,00	-25,98	53,65
G6	196,8	-64,72	-10,20	-2,02	247,9	-60,63	-16,00	-18,12	179,5	-58,67	-40,31	78,10	165,3	-58,63	-37,42	-14,47

G7	24,55	-23,00	8,05	-11,38	53,08	-27,03	-25,72	-2,92	90,82	-31,67	-17,46	-9,97	62,23	-23,36	-44,41	28,72
G8	178,9	-55,93	-20,03	-3,02	190,5	-54,78	-11,70	0,83	146,4	-58,05	13,86	-6,39	138,8	-47,32	-4,85	0,24
G9	12,97	-15,02	3,09	3,89	3,91	2,52	-10,43	33,19	-6,98	0,12	-4,27	32,09	-14,76	16,56	-23,27	28,92
G10	3,16	1,19	1,79	-0,49	5,09	1,85	0,80	-1,26	9,18	3,57	2,91	-2,30	2,71	-0,68	-1,38	-0,98
G11	-70,81	12,96	-48,51	259,0	-67,77	39,74	-46,87	333,0	-41,66	-34,83	-23,19	156,8	-22,06	0,02	-42,53	120,9
G12	1509,0	-86,16	-42,37	-58,65	3210,5	-91,10	-25,02	-47,58	2413,0	-90,99	-40,12	-13,87	3640,4	-89,61	-69,61	-72,75
G13	109,9	-35,47	-17,87	-1,76	107,5	-38,27	-7,73	-4,65	98,92	-40,14	-4,16	-1,40	96,73	-34,51	-16,86	12,84
G14	5,61	13,02	16,86	-10,12	24,34	1,92	4,31	-5,67	-2,07	11,50	-16,00	-24,54	18,35	0,07	0,83	1,59
G15	-30,15	32,60	-1,17	1,12	-9,43	25,61	19,53	-7,52	-20,39	33,99	6,62	10,78	-10,22	27,80	0,21	1,48
G16	19,44	-2,62	31,99	-10,24	22,49	21,64	-5,34	14,28	-6,14	8,39	5,98	16,99	-7,22	63,85	47,38	-60,77
G17	-16,66	31,79	7,12	7,55	-1,45	40,95	50,18	22,30	13,76	9,54	38,76	-6,77	-11,68	16,64	-4,92	81,21
G18	63,41	7,76	19,63	-17,87	15,05	4,01	15,63	-15,48	21,61	-3,25	9,29	-13,11	29,75	11,83	12,49	-9,30

gdzie:

- G1 – ubezpieczenia wypadku
- G2 – ubezpieczenia choroby
- G3 – ubezpieczenia casco pojazdów lądowych
- G4 – ubezpieczenia casco pojazdów szynowych
- G5 – ubezpieczenia casco statków powietrznych
- G6 – ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej
- G7 – ubezpieczenia przedmiotów w transporcie
- G8 – ubezpieczenia szkód spowodowanych żywołami
- G9 – ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych
- G10 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych
- G11 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych
- G12 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za żeglugę morską i śródlądową
- G13 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej nieujętej w grupach 10–12
- G14 – ubezpieczenia kredytu
- G15 – gwarancja ubezpieczeniowa
- G16 – ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych
- G17 – ubezpieczenia ochrony prawnej
- G18 – ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

W rzeczywistości nie ma jednostronnej tendencji w rozważanych produktach. Największe spadki odnotowane w ubezpieczeniach grupy 4, 7, 11 i 13, aczkolwiek pomiędzy okresami ujemnej koniunktury pojawiają się okresy wzrostowe. Ubezpieczenia grupy 3 casco pojazdów lądowych zanotowały ujemne tempo rozwoju w okresie trzech kolejnych kwartałów począwszy od III kwartału 2008 r., w grupie 10 ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych spowolnienie nastąpiło dopiero od II kwartału 2009 r. Pozostałe produkty mają swoją specyfikę i trudno dopatrywać się w zaobserwowanych zmianach dynamiki większego wpływu na nie kryzysu finansowego.

Podsumowanie

Branża ubezpieczeniowa w dość specyficzny sposób odczuła kryzys finansowy. W dziale I dynamiczny wzrost wartości zebranej składki brutto, który można było zaobserwować ostatnimi laty został zatrzymany. W 2009 r. w ubezpieczeniach tych udało się zebrać o 22% mniej składki niż w roku poprzednim. Szczególny wpływ na taki stan rzeczy miał ponad 32-procentowy spadek wielkości zebranych składek w tradycyjnych ubezpieczeniach na życie. Na pewno niebagatelne znaczenie miał tutaj efekt bazy, gdzie w tej grupie w 2008 r. zanotowano spektakularny poziom wzrostu na poziomie 187%, co uchroniło ten dział przed spadkiem zebranej składki w 2008 r., gdyż zanotowano wtedy ujemną dynamikę w produktach grupy 2 i wiodącej dotychczas grupy 3 (spadła wielkość zebranej składki w 2008 r. w porównaniu do 2007 r. o ponad 47%). Oczywiście taką sytuację można

w dość prosty sposób wytłumaczyć. W okresie dekonjunktury na giełdzie nie sprzedają się produkty oferujące właśnie takie inwestycje, ponieważ na nich się traci. W znaczący sposób nie pomogło wprowadzenie na rynek innowacji produktowych w postaci polis strukturyzowanych, gwarantujących nietykalność zainwestowanego kapitału, stąd tak radykalne zmniejszenie zbieranych składek. Powodem dynamicznego wzrostu popularności tradycyjnych ubezpieczeń na życie może być fakt, iż sporo osób, chcąc zapewnić rodzinie bezpiecznego bytu trudnych czasach (kryzysu), wykupuje polisy na wypadek trudnej sytuacji. W przypadku działu II można zaryzykować stwierdzenie, że nie odczuł kryzysu. Nadal notuje niewielkie wzrosty, a wśród poszczególnych produktów tego działu trudno doszukać się jakichś tendencji.

Na pewno mocno we znaki daje się odczuć branży ubezpieczeniowej wzrost wypłacanych odszkodowań. Wzrosły one ogółem o 62,4% w stosunku do 2008 r., z tego w ubezpieczeniach na życie o 87,2%, w pozostałych ubezpieczeniach osobowych i majątkowych o 23,9%, co wydaje się realną konsekwencją kryzysu.

Na podstawie danych dotyczących wpływu kryzysu na pracę pośredników finansowych można stwierdzić, iż odczuli oni skutki dekonjunktury, aczkolwiek spora część z nich wskazała na pozytywne jej skutki. Najbardziej pesymistycznie na temat sytuacji rynkowej i perspektyw pracy wypowiedziały się kobiety i osoby z najmłodszej pod względem stażu pracy grupy badanych. Pośrednicy ubezpieczeniowi w swoich odpowiedziach wykazali się dużym wyczuciem, gdyż w sporej części przypadków byli w stanie przewidzieć rzeczywiste tendencje zachodzące na rynkach ubezpieczeniowych. Taka postawa pozytywnie świadczy o ich przygotowaniu, intuicji sprzedażowej oraz znajomości zachowań klientów, zresztą nie ma się co dziwić, większość z nich może pochwalić się kilkuletnim stażem pracy.

Literatura

„Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń” 2008.

„Biuletyn kwartalny. Rynek ubezpieczeń” 2009, nr 4.

Monkiewicz J., Gąsioriewicz L., Hadyniak B., *Zarządzanie finansami ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa 1999.

Sangowski T. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1998.

Wyniki finansowe towarzystw ubezpieczeniowych w 2008 i 2009 r., Główny Urząd Statystyczny.

Źródła internetowe

<http://www.gu.com.pl/>.

<http://www.knf.gov.pl/>.

<http://www.piu.org.pl/>.

<http://www.ubezpieczenie.com.pl/>.

<http://www.stat.gov.pl/>.

<http://www.tns-global.pl/>.

<http://www.analizy.pl/>.

<http://www.aviva.pl/>.