

Prof. zw. dr hab. Wanda Sułkowska

Akademia Ekonomiczna w Krakowie
Katedra Ubezpieczeń
<https://dx.doi.org/10.65748/fiqf-2007-0011>

Bariery rozwoju rynku ubezpieczeń w Polsce

Podjmując próbę systematyzacji i oceny czynników wpływających na rozwój rynku ubezpieczeniowego w Polsce, z których każdy – przy zbiegu niesprzyjających okoliczności – może stanowić barierę rozwoju tegoż rynku, trzeba w pierwszej kolejności wziąć pod uwagę te spośród ogółu czynników, które mają bezpośredni i niezaprzeczalnie największy wpływ na rozwój rynku, również ubezpieczeniowego, pamiętając przede wszystkim o tym, że o specyfice rynku ubezpieczeniowego decyduje jego silny związek z uwarunkowaniami makroekonomicznymi, tak w sferze gospodarki i polityki oraz prawa.

Silne powiązania rynku ubezpieczeniowego z całością rynku kapitałowego powodują, że daje się zauważyć duża wrażliwość na wahania koniunkturalne i podatność na emocje rynkowe, a przy tym rynek ubezpieczeń jest w znacznym stopniu regulowany czy wręcz ustawowo reglamentowany. Regulacje te dotyczą nie tylko podstaw prawnych działania w zakresie form, zakresu podejmowanej ochrony i charakteru lokat, ale i ustawowo narzuconych procedur czy stosowanych preferencji.

Ogół czynników, które – w moim przekonaniu – wpływają na rozwój rynku ubezpieczeniowego, można podzielić na trzy grupy, wśród których wyodrębnić trzeba czynniki gospodarcze, politykę państwa oraz czynniki społeczne i psychologiczne.

Należy jednak podkreślić, iż w wielu aspektach rynku ubezpieczeniowego kryje się pozorny paradoks polegający na tym, że z jednej strony, występuje bardzo mocna potrzeba dbania o bezpieczeństwo, a więc ubezpieczenia należy zaliczyć do potrzeb fundamentalnych, z drugiej zaś strony – wysoka elastyczność cenowa i dochodowa na usługi ubezpieczeniowe każe je wymieniać wśród usług wyższego rzędu¹.

Wpływ czynników gospodarczych

Spośród czynników gospodarczych, wpływających bezpośrednio bądź pośrednio na rozwój i kształt rynku ubezpieczeń, a z drugiej strony – przyczyn, które stanowić mogą istotne bariery rozwoju tegoż rynku, trzeba w pierwszej kolejności uwzględnić te, które w sposób zasadniczy oddziałują na popyt na usługi ubezpieczeniowe, wynikające w decydującej mierze z poziomu dochodów. Wśród nich w szczególności istotne jest: tempo wzrostu gospodarczego, poziom bezrobocia, poziom dochodów podmiotów gospodarczych i osób prywatnych, powiązania polskiej gospodarki z gospodarkami innych państw Unii Europejskiej oraz z gospodarką światową.

Zdecydowanie pierwszorzędne znaczenie dla rozwoju rynku ubezpieczeniowego, podobnie, jak i dla wielu innych rynków, ma tempo wzrostu produktu krajowego brutto ogółem i w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Proces przebudowy i unowocześniania polskiej gospodarki, zwłaszcza w latach 90. XX w., odbywał się głównie poprzez działania dostosowawcze równoległe w wielu obszarach. De-

¹ W. Sułkowska, *Czynniki kształtujące wielkość popytu na ochronę ubezpieczeniową*, [w:] *Bariery rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, red. W. Sułkowska, Zakamycze, Kraków 2000, s. 51-72.

cydujące stało się dążenie do racjonalizacji zatrudnienia, co spowodować miało w pierwszej kolejności obniżkę kosztów osobowych, a następnie, dzięki uzyskanym oszczędnościom, realizację inwestycji mających zmniejszyć zapóźnienie technologiczne, zmienić techniki zarządzania, zwiększyć nakłady na marketing i badania rynku. Często w tym wszystkim brakowało środków, a także wyobraźni i przezorności, by zadbać o ubezpieczenie.

Cezurę stanowi rok 2004, szczególnie znaczący dla całej polskiej gospodarki z powodu włączenia Polski i dziewięciu innych państw do struktur Unii Europejskiej. Dla sektora ubezpieczeń przystąpienie Polski do UE oznaczało jego pełne otwarcie na konkurencję zakładów ubezpieczeń zarejestrowanych w zjednoczonej Europie. Od roku 2004 jedynym wymogiem, który muszą spełnić unijne zakłady ubezpieczeń planujące prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na terenie Polski, jest zawiadomienie o swoich zamiarach polskiego organu nadzoru.

Polski rynek ubezpieczeń stanowi coraz ważniejszą część rynku kapitałowego. Na koniec 2005 r. aktywa sektora ubezpieczeniowego wyniosły ponad 90 mld zł (czyli ok. 22,5 mld euro)², co stanowiło ponad 45% aktywów sektora niebankowego. W tym samym czasie aktywa rynku kapitałowego krajów „starej” Unii wynosiły blisko 36 bln uuro, w tym 4,2 bln euro to aktywa ubezpieczeniowe. Oznacza to, iż były 240 razy wyższe od polskich aktywów ubezpieczeniowych³. Zatem aktywa polskiego sektora ubezpieczeniowego stanowią zaledwie 0,3% aktywów unijnej Piętnastki w tym zakresie.

Tab. 1. Wskaźnik penetracji ubezpieczeniowej w Polsce w latach 1998-2005.

Lata	Składka jako % PKB		
	Ogółem	Ubezpieczenia na życie	Ubezpieczenia majątkowe
1998	1,79	0,90	1,70
1999	1,77	1,04	1,73
2000	2,8	1,12	1,68
2001	2,87	1,19	1,68
2002	2,87	1,23	1,64
2003	2,94	1,33	1,61
2004	3	1,38	1,62
2005	3,24	1,55	1,69

Źródło: Rocznik Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych 2005, www.knuife.gov.pl.

Należy jednak zauważyć pozytywne przemiany. W ostatniej dekadzie nastąpił znaczący wzrost udziału sektora ubezpieczeń w gospodarce (tab. 1). W 2005 r. odnotowano najwyższy w historii poziom wskaźnika penetracji ubezpieczeniowej, obliczanego jako udział procentowy składki ubezpieczeniowej w PKB – osiągnął on 3,24%. Jednak nadal jego wielkość w Polsce jest około 2-3-krotnie niższa niż w większości gospodarek rozwiniętych państw świata⁴.

Rola państwa w kształtowaniu rynku ubezpieczeń

Nie sposób przyjąć, że szybki rozwój ubezpieczeń następuje – we współczesnym świecie – w sposób całkowicie spontaniczny, niestymulowany przez instytucje państwa.

² Raport: *Rynek ubezpieczeń 2005*, www.knuife.gov.pl.

³ www.e-insurance.pl

⁴ *Rocznik Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych*, www.knuife.gov.pl.

Doświadczenia krajów, w których ubezpieczenia rozwijają się bez przeszkód od ponad dwóch stuleci, wskazują na to, że wzrost rozmiarów rynku ubezpieczeniowego. Wynika to nie tylko z rosnącej zamożności i poziomu świadomości społeczeństwa, lecz również, a w wielu przypadkach w decydującej mierze, z kreacji postaw proubezpieczeniowych przez państwo. Przede wszystkim jest rezultatem stosowania wielorakich zachęt i ulg adresowanych tak do podmiotów gospodarczych, jak i do osób prywatnych.

Wśród działań podejmowanych przez państwo istotne znaczenie mają więc działania takie jak: liczba i zakres ubezpieczeń obowiązkowych, system ubezpieczeń emerytalnych w ramach systemu ubezpieczeń społecznych, system zachęt do gromadzenia środków na przyszłą dodatkową emeryturę, polityka podatkowa.

Biorąc pod uwagę pierwszy z wymienionych obszarów działań państwa, trzeba podkreślić, że wielkość składki przypisanej i zebranej w ramach działu II zależy w dużej mierze od liczby i zakresu ubezpieczeń obowiązkowych. Należy się spodziewać, iż w najbliższych latach wielkość ta będzie systematycznie rosła wobec konieczności dostosowania polskiej gospodarki do standardów w krajach Unii Europejskiej. Poszerzenie zakresu ubezpieczeń obowiązkowych, zwłaszcza w dziedzinach związanych z odpowiedzialnością cywilną z tytułu wykonywanego zawodu bądź prowadzenia określonej działalności gospodarczej, jest jednym z przewidywanych kierunków zmian, które nadal będą następować w najbliższych latach na polskim rynku.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę drugi z wymienionych powyżej czynników, jakim jest system ubezpieczeń emerytalnych, staje się oczywiste, że tak bieżąca, jak i perspektywiczna polityka państwa – poprzez obecne działania zabezpieczającego przyszłe potrzeby i interesy młodszego pokolenia – ma niezwykle istotny wpływ na kształt i tempo rozwoju tego sektora ubezpieczeń.

Wdrażany od początku 1999 r. system zabezpieczenia społecznego przewiduje ochronę ubezpieczeniową w ramach trzech filarów. Dwa pierwsze filary mają charakter obowiązkowy i w zamyśle ustawodawcy – zgodnie z wynikami symulacji – winny zapewnić ubezpieczonym świadczenia emerytalne na poziomie około 50% dochodów sprzed przejścia na emeryturę. Jest to efekt zastąpienia systemu o zdefiniowanym świadczeniu systemem o zdefiniowanej składce, w którym wysokość przyszłych świadczeń zależeć będzie wyłącznie od wielkości zgromadzonych oraz zindeksowanych składek do przewidywanej (wynikającej z tablic dalszego trwania życia) liczby comiesięcznych wypłat świadczeń emerytalnych.

Nowy system ubezpieczeń emerytalnych wprowadza więc istotne zmiany zasad obliczania wysokości świadczeń emerytalnych, co w sposób odczuwalny zmieni poziom tych świadczeń. Tymczasem zdecydowana większość społeczeństwa nie ma świadomości tego, jak wysokie, a raczej jak niskie otrzymają emerytury – jak niska dla większości emerytów będzie stopa zastąpienia.

Tab. 2. Prognozowana stopa zastąpienia (w %) w oparciu o symulację KNUiFE.

Płeć		Kobieta					Mężczyzna				
Rok urodzenia		1976*	1976	1963	1976	1963	1976	1963	1976	1976	1963
Wykształcenie (domniemane)		Średnie			Wyższe		Średnie		Wyższe		
Zarobki w r. 2000 (% średniej krajowej)		50%	60%	60%	80%	91%	80%	80%	90%	150%	117%
Wzrost wynagrodzeń indywidualnych rocznie		2,5%	2,5%	2,5%	3,5%	3,5%	2,5%	2,5%	3,5%	4%	3,5%
Wiek przejścia na emeryturę	60	Stopa zastąpienia	45,4	46	56,9	34,7	42,0				
	65			60,6		45,6		65,8	69,8	51,2	47,6

*) słaba pozycja na rynku pracy, 4 lata bezrobocia bez zasiłku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: *Wysokość emerytury w nowym systemie ubezpieczeń społecznych*, Departament Analiz, Komunikacji Społecznej i Informacji KNUiFE, Warszawa 2004.

Jak wynika z badań przeprowadzonych w 2004 r. przez OBOP, polskie społeczeństwo wciąż żyje w przekonaniu, że przede wszystkim państwo ma obowiązek troszczyć się o materialny byt obywateli. Zaledwie 28% spośród badanych uważa, iż każdy powinien brać sprawy w swoje ręce. Z badań wynika, że aż 65% społeczeństwa jest przekonane, iż obowiązek finansowania rodziny spoczywa przede wszystkim na instytucji państwa, a pozostali nie mają zdania na ten temat. Wobec takich postaw należy się spodziewać, że już w niezbyt odległej przyszłości – gdy emerytury zaczną być wyliczane i wypłacane według nowych zasad, a stopa zastąpienia (jak wynika z symulacji dokonanych przez KNUiFE – tab. 2) obniży się z obecnych około 80% do 35-50% w przypadku kobiet i 45 – 65% w przypadku mężczyzn – poczucie krzywdy będzie zjawiskiem masowym.

Sytuacja stanie się dotkliwa zwłaszcza dla emerytów, którzy nie będą posiadać żadnych oszczędności, a ci, jak wskazują badania prowadzone przez Ipsos⁵ (wcześniej: Demoskop), stanowić będą zdecydowaną większość. Taka sytuacja jest tym bardziej niepokojąca, iż według wspomnianych badań, z których ostatnie przeprowadzono w styczniu 2004 r. jedynie 16% Polaków posiadało jakiegokolwiek oszczędności, podczas gdy w 1999 r. takich osób było 30%.

Od 1999 r. daje się zaobserwować znaczące zmniejszenie się liczby osób posiadających rezerwy finansowe. Zdaniem analityków Ipsos, przeliczając wartości procentowe na liczby bezwzględne oznacza to, że od 1999 r. 4,4 mln Polaków zużyło swoje oszczędności. Trzeba podkreślić, że spadek dotyczy tych osób, które posiadały drobne oszczędności, w wysokości dochodów z ostatnich 2-5 miesięcy. W 1999 r. oszczędności w wysokości swoich dochodów z ostatnich 2-5 miesięcy posiadało około 20% osób, natomiast w końcu badanego okresu, w styczniu 2004 r., odsetek ten spadł do 11%. Z badań wynika, że maleje również udział respondentów, którzy przewidują, że w ciągu najbliższych lat zdołają odłożyć jakieś pieniądze, i tych, którzy widzą sens w podejmowaniu takiego wysiłku.

⁵ Ostatnie badanie przeprowadzono między 7 a 13 stycznia 2004 r. na reprezentatywnej losowo-kwotowej próbie 1000 Polaków w wieku 15 i więcej lat. Statystyczny błąd oszacowań dla tej liczebności pozostaje nie większy niż (+/-) 3,2% na poziomie ufności 0,95, www.ipsos.pl.

Podobne, choć nieco korzystniejsze wyniki, daje analiza stanu oszczędności gospodarstw domowych⁶, zawarta w opracowaniu *Diagnoza 2005*⁷. Z badań wynika, że w lutym 2005 r. prawie 77% gospodarstw nie posiadało żadnych oszczędności (w przeprowadzonych rok wcześniej badaniach Ipsos – 84%). Analizując wyniki powyższych badań, trzeba postawić pytanie o to, czy polskie społeczeństwo – w przeważającej części – czuje się tak ubogie, że nie widzi możliwości oszczędzania, czy też bieżące potrzeby uznaje za tak istotne, iż nie sposób ich ograniczyć na rzecz zaspokojenie przyszłych potrzeb.

Pewnym optymizmem napawa fakt, że latach 2003-2005 znacząco wzrósł odsetek gospodarstw domowych gromadzących oszczędności w celu zabezpieczenia na starość oraz w celu leczenia (o prawie 9 punktów procentowych)⁸.

Wobec zmieniających się warunków demograficznych (zgodnie z danymi GUS z 2005 r. kobiety w Polsce żyją na emeryturze średnio ponad 23 lata, a mężczyźni 14 lat) oraz otoczenia ekonomicznego coraz częściej pojawia się pytanie o to, czy w obecnych warunkach społeczno-gospodarczych znacząca część Polek i Polaków zdecyduje się korzystać z jakiejś formy dobrowolnego oszczędzania na przyszłą emeryturę.

Niezwykle istotną kwestię stanowi więc stworzenie kompleksowego i stabilnego systemu zachęt do gromadzenia środków na przyszłą dodatkową emeryturę.

Szczególne znaczenie powinny odgrywać preferowane formy ukształtowane w ramach tzw. III filara systemu emerytalnego, takie jak pracownicze programy emerytalne (PPE) i indywidualne konta emerytalne (IKE), których uczestnicy korzystać mogą z zachęt motywacyjnych w postaci znaczących ulg podatkowych.

W zamyśle twórców nowego systemu ubezpieczeń emerytalnych szczególnie ważną rolę przypisano pracowniczym programom emerytalnym. Państwo poprzez system zachęt adresowanych do pracodawców i pracowników⁹ skłania do tworzenia PPE. Celem dowolności w wyborze form i warunków PPE jest stworzenie programów dokładnie dopasowanych do potrzeb konkretnych środowisk. PPE mają stanowić szansę na gromadzenie – przez coraz liczniejsze grupy pracownicze – środków na dodatkową emeryturę, pozwalającą osobom kończącym pracę na utrzymanie dotychczasowego standardu życia.

Wśród czterech dopuszczalnych w ustawie o PPE¹⁰ form programów istotną rolę odgrywa długoterminowe grupowe ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Jest to znaczący element wdrażanego w Polsce kompleksowego programu przebudowy systemu ubezpieczeń społecznych.

Obok tego dynamicznie rozwijają się liczne możliwości zabezpieczenia indywidualnego najczęściej wymieniane są: indywidualne ubezpieczenia życiowe z funduszem kapitałowym w komercyjnych zakładach ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, lokaty bankowe, lokaty w papierach wartościowych, lokaty w nieruchomościach, lokaty w dzieła sztuki itp.

Analizując dane zawarte w *Diagnozie 2005*¹¹, widać, że szczególnie w tzw. pełnych rodzinach, zwłaszcza z 1 i 2 dziećmi, udział osób posiadających tak ubezpieczenia na życie, jak i/lub ubezpieczenia z fundusze kapitałowym, jest wyraźnie wyższy niż pozostałych typach ocenianych gospodarstw domowych. Dowodzi to nie tylko większej dbałości o przyszłość

⁶ Próba została powiększona z pierwotnych 3006 gospodarstw domowych w 2000 r. do 3868 gospodarstw w 2005 r. (wzrosła dzięki temu próba indywidualnych respondentów z ok. 6625 do 8790 osób).

⁷ *Diagnoza 2005. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2005, s. 54 - 63.

⁸ *Diagnoza 2005. Warunki i jakość życia Polaków...*, *op.cit.*, s. 56.

⁹ Np. przez wyłączenie z podstawy naliczania składki na ZUS opłaty z tytułu ubezpieczenia grupowego w ramach PPE.

¹⁰ Ustawa z 20 kwietnia 2004 o pracowniczych programach emerytalnych, DzU nr 116, poz. 1207, z późn. zm.

¹¹ *Diagnoza 2005. Warunki i jakość życia...*, *op.cit.*

własną i najbliższych, lecz również – a może przede wszystkim – lepszej kondycji finansowej tej grupy gospodarstw domowych. Duża część respondentów chętnie korzysta z wszelkich form grupowego ubezpieczenia, zapewne oferowanego poprzez zakład pracy, i co charakterystyczne, w znacznym stopniu finansuje ochronę z własnych środków. Widać więc nadal duże przywiązanie do modelu postępowania ukształtowanego przed 1989 r.

Patrząc na obecną sytuację z punktu widzenia ustawodawcy (mogącego wprowadzić dodatkowe zachęty do oszczędzania) oraz twórców produktów oferowanych na rynku kapitałowym przez banki, zakłady ubezpieczeń na życie czy fundusze inwestycyjne trzeba postawić kolejne pytanie o to, czy istotniejsze jest w tej chwili zagospodarowanie nadwyżek odnotowywanych w budżetach niewielu gospodarstw domowych i zyskowne lokowanie tych środków, czy też zachęcenie do systematycznego oszczędzania tych, którzy do tej pory pozostają poza sferą zainteresowań i działań rynku kapitałowego przede wszystkim dlatego, że wolne środki w tych gospodarstwach oceniane są jako zbyt niskie, by ich właściciele podejmowali decyzje o systematycznym oszczędzaniu. Z badań *Diagnoza 2005* wynika bowiem, iż niezależnie od możliwości finansowych respondentów zaledwie kilkanaście procent spośród osób badanych (w wieku produkcyjnym) zamierza korzystać z dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego w dowolnej formie. Wynika to zapewne nie tylko z ograniczonych możliwości finansowych, lecz przede wszystkim z małej wiedzy na temat oferowanych produktów i bardzo niskiego poziomu świadomości potrzeb (zagrożeń finansowych związanych ze starością) lub po prostu bagatelizowania problemu¹².

Szukając argumentów, które miałyby skutecznie docierać do osób mających być żywotnie zainteresowanymi gromadzeniem środków na przyszłość, po zakończeniu aktywności zawodowej warto posłużyć się doświadczeniami zdobytymi przez OFE, które działają na polskim rynku od 1999 r. Z *Diagnozy 2005* wynika, że czynnikiem decydującym o wyborze funduszu jest zaufanie – do osoby bądź instytucji – co wydaje się być istotnym czynnikiem wartym wykorzystania w budowie nowoczesnego systemu dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego¹³.

Niezależnie jednak od budowy zaufania do instytucji rynku kapitałowego – co dotyczy w pierwszej kolejności instytucji na tym rynku działających – konieczne jest uświadamianie i częste przypominanie zasad liczenia przyszłych świadczeń emerytalnych oraz zaznajamianie z wysokością przyszłej stopy zastąpienia, a więc wysokością świadczeń emerytalnych, których powinien spodziewać się każdy z przyszłych emerytów, a to należy już do niezbywalnych obowiązków państwa.

Niezbędne jest więc podejmowanie wielostronnych wysiłków zmierzających do zmiany świadomości i poszerzania wiedzy, z jednej strony, na temat zagrożeń wynikających z braku stabilizacji finansowej przyszłych emerytów, z drugiej zaś – z szans, możliwości, ale i ryzyka, jakie z sobą niesie korzystanie z oferowanych instrumentów finansowych, które mogą skutki problemów finansowych skutecznie łagodzić. W proces ten winny zaangażować się więc tak instytucje państwa, jak i prywatne instytucje finansowe.

Rola czynników społecznych i psychologicznych

W decydującej części – poza wąskim marginesem ubezpieczeń obowiązkowych – uczestnictwo poszczególnych grup społeczeństwa w rynku ubezpieczeń uzależnione jest od wielu czynników, wśród których do najważniejszych trzeba zaliczyć aktywność zawodową, bezrobocie, status majątkowy, wykształcenie, wreszcie poziom świadomości, przy czym

¹² *Ibidem.*

¹³ *Ibidem.*

pamiętać trzeba o tym, że duże znaczenie odgrywa subiektywne nastawienie i emocjonalne zaangażowanie klientów korzystających z usług ubezpieczeniowych. Złe doświadczenia czy rozczarowania rzutują bezpośrednio na decyzje podejmowane w kolejnych okresach w odniesieniu do rozmaitych ryzyk.

Wobec tego, że działalność ubezpieczeniowa zajmuje na rynku szczególne miejsce, decydującą rolę odgrywa stopień wiarygodności i wynikający stąd wysoki poziom zaufania klientów nie tylko do konkretnego, wybranego ubezpieczyciela, ale i całego systemu ubezpieczeń. Zważywszy na fakt, że działania na rynku usług ubezpieczeniowych wzbudzają wielkie emocje, poczucie nierównowagi sił stron umowy ubezpieczenia, a więc powszechne przekonanie o słabości, bezradności i prawnym osamotnieniu klienta przy potędze i domniemanej bezkarności w działaniach i decyzjach zakładów ubezpieczeń, etyka na tym rynku nabiera szczególnego znaczenia, a rynek ubezpieczeń, podobnie jak sektor bankowy, jest nadwrażliwy na zmianę wiarygodności, reputacji i wizerunku.

Aby społeczeństwo doceniało rolę i znaczenie ubezpieczeń, niezbędne jest spełnienie wszystkich wymienionych powyżej warunków¹⁴: z jednej strony – podniesienie ogólnego poziomu wykształcenia, z drugiej – pobudzenie świadomości ubezpieczeniowej tak u ludzi dojrzałych, jak i tych dopiero wchodzących w życie. Równie istotne jest ugruntowanie zaufania do firm ubezpieczeniowych działających na danym rynku.

O dobrych ocenach wystawianych zakładom ubezpieczeniowym przez klientów decyduje w szczególności: dopasowanie produktów do potrzeb i oczekiwań rynku, zabezpieczenie interesów klientów, dbałość o wizerunek (*public relations*), profesjonalizm i lojalność pracowników firm i pośredników działających na rynku ubezpieczeniowym, skuteczność działań marketingowych. Z większości tych zadań zakłady ubezpieczeń wywiązują się należycie, a więc obszary te w coraz mniejszym zakresie stanowią bariery rozwoju rynku ubezpieczeń.

¹⁴ *Ibidem.*