

Anna Gierusz *

Beata Jackowska **

Mirosław Szreder ***

Obowiązek czy dobrowolność ubezpieczenia – wybrane aspekty ekonomiczne

Wstęp

Celem tego opracowania jest ekonomiczna analiza przesłanek i konsekwencji nakładania na konsumentów (indywidualnych i instytucjonalnych) obowiązku ubezpieczenia. Polska należy do tych krajów europejskich, w których liczba obowiązkowych ubezpieczeń jest najwyższa¹. Ustawa z dnia 22 maja 2003 roku za ubezpieczenia obowiązkowe uznaje: ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, ubezpieczenie OC rolników, ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego oraz inne ubezpieczenia wynikające z przepisów odrębnych ustaw lub ratyfikowanych umów międzynarodowych [ustawa, 2003, art. 4]. Ustawa nie zatrzymała procesu powoływania do życia nowych ubezpieczeń obowiązkowych wykorzystywanych w głównej mierze do rozwiązywania problemów OC wielu grup zawodowych [Mogilski, 2008, s. 264].

W artykule staramy się uzasadnić tezę, iż ograniczanie skali obowiązku ubezpieczenia na rzecz dobrowolności powinno następować stopniowo, wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego i konsumpcji, a towarzyszyć temu powinny intensywne działania na rzecz zwiększenia świadomości ubezpieczeniowej przedsiębiorców i konsumentów.

* Mgr, Katedra Statystyki, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański,
anna.gierusz@ug.edu.pl

** Dr, Katedra Statystyki, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański,
beataj@wzr.ug.edu.pl

*** Prof. dr hab., Katedra Statystyki, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański,
mszreder@wzr.ug.edu.pl

¹ Według autorów raportu pt. „Stan prawny ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce”, opracowanego pod redakcją naukową prof. Eugeniusza Kowalewskiego, zgodnie ze stanem prawnym na koniec marca 2013 roku istniało w Polsce około 160 ubezpieczeń obowiązkowych i przymusowych (nie biorąc pod uwagę ubezpieczeń społecznych i publicznych ubezpieczeń zdrowotnych) [Kowalewski, 2013, s. 5–8]. W liczbie tej dominują ubezpieczenia OC związane z wykonywaniem zawodu.

1. Autonomia i postawa konsumenta na rynku ubezpieczeniowym

Próba określenia konsekwencji, które na rynku dóbr i usług powoduje nałożenie na indywidualnego konsumenta jakiegokolwiek obowiązku, musi być poprzedzona analizą „mikropodstaw” zachowania się nabywców dóbr i usług. Globalny (zagregowany) efekt na rynku krajowym lub międzynarodowym jest bowiem wypadkową decyzji wielu indywidualnych konsumentów. Abstrahując od głównych nurtów modelowania ekonomicznego, w szczególności teorii racjonalnych oczekiwań, modelowania behawioralnego i teorii niepełnej wiedzy [Frydman, Goldberg, 2009], istotą zagadnienia wydaje się umiejętność opisu motywów i zachowania się jednostki na rynku przy różnego rodzaju ograniczeniach (regulacjach), a dodatkowo przy niepełnej informacji czy niedoskonałej wiedzy.

Zwolennicy pełnego liberalizmu gospodarczego łatwo wskażą, że nałożenie obowiązku zakupu określonej usługi (np. ubezpieczeniowej) oznacza ingerencję w hierarchię właściwych każdemu konsumentowi preferencji w odniesieniu do dostępnych na rynku dóbr i usług. Posługując się terminologią ekonomicznej użyteczności, można to przedstawić jako nałożenie dodatkowego ograniczenia na indywidualną funkcję użyteczności konsumenta, którego dany obowiązek dotyczy. W konsekwencji konsument zmuszony będzie do dokonania weryfikacji swoich preferencji, aby osiągnąć lub zbliżyć się do maksimum swojej wyjściowej funkcji użyteczności. Najczęściej będzie w stanie jedynie zbliżyć się do tego maksimum, bo – jak wiadomo – wartość warunkowego maksimum funkcji użyteczności nie może być większa od bezwarunkowego maksimum tej funkcji. Innymi słowy, w większości sytuacji konsument zmuszony do zakupu pewnej usługi będzie odczuwał dyskomfort, wyrażający się niższym poziomem satysfakcji z rozdysponowania swoich dochodów, chyba że pierwotną jego intencją było dokonanie zakupu, do którego jest zmuszony na mocy administracyjnego obowiązku. Obowiązek ubezpieczenia jest więc traktowany przez zwolenników liberalnej ekonomii jako wprowadzenie elementu zakłócającego do gry rynkowej.

Jednocześnie jednak ekonomiści zwracają uwagę na to, że w warunkach niepewności, będącej stałym atrybutem gospodarki rynkowej, uprzywilejowani w swoich decyzjach są ci konsumenci, którzy mają najlepszy dostęp do relewantnej informacji. Nierówność w dostępie do informacji o ryzyku (*information deficiency*), a także o oferowanych możliwościach ubezpieczenia się od skutków tego ryzyka znika oczywiście,

gdy ubezpieczenie staje się obowiązkowe [Faure, Hartlief, 2005]. Argument ten wydaje się ważny, jeżeli rozważa się sytuacje jednakowych szans każdego konsumenta. Sam zaś dostęp do informacji rozumieć należy szeroko, bo mieści się w nim zarówno faktyczna możliwość dotarcia do wiedzy o zagrożeniach i ryzyku, jak i przygotowanie konsumenta do zrozumienia sposobów zarządzania ryzykiem, w tym roli i zakresu ubezpieczeń. Elementem tego zagadnienia jest więc m.in. kwestia świadomości ubezpieczeniowej. Obowiązek ubezpieczenia się wyrównuje szanse konsumentów w zarządzaniu określonym ryzykiem, niezależnie od stopnia ich wiedzy i świadomości ubezpieczeniowej. Nie oznacza to jednak, że obowiązek administracyjny jest zawsze najlepszym sposobem na likwidację asymetrii informacji.

W przypadku usługi ubezpieczeniowej nie da się w tych rozważaniach abstrahować od kontekstu finansowego, wyrażającego konsekwencje zrealizowania się określonego ryzyka. Dotyczy to zarówno samego ubezpieczonego, narażonego na dane ryzyko, jak i trzeciej strony (innych jednostek lub całego społeczeństwa), w szczególności chodzi o generowanie tzw. kosztów zewnętrznych (*externalities*), powstałych na skutek aktywności danego podmiotu (np. koszty zanieczyszczania środowiska przez przedsiębiorstwo). Gdyby zachowania każdego podmiotu na rynku, producentów i konsumentów, były racjonalne, czyli zarządzanie indywidualnym ryzykiem odbywało się z pełnym przekonaniem o możliwościach zrekompensowania szkód powstałych w wyniku realizacji danego ryzyka, to można by sobie wyobrazić nawet całkowitą rezygnację z obowiązku ubezpieczenia. A jednak w większości krajów, w tym także tych, gdzie świadomość ubezpieczeniowa jest wysoka, pewna część ubezpieczeń (np. ubezpieczenie OC samochodowe, czy też ubezpieczenia społeczne) pozostaje obowiązkowa. Przemawiają za tym przede wszystkim względy ekonomiczne, rozumiane jako koszty społeczne, które trzeba by ponieść, gdyby osoby nieubezpieczone nie były w stanie zrekompensować spowodowanych szkód, albo zabezpieczyć sobie materialnej egzystencji po zakończeniu aktywności zawodowej (ubezpieczenia społeczne). W rzeczywistości brak obowiązku ubezpieczenia generowałby wyższe opłaty ze strony każdego konsumenta, aniżeli ma to miejsce w sytuacji, gdy przynajmniej małą część tych kosztów w postaci składki ubezpieczeniowej ponosi sprawca wypadku ubezpieczeniowego, czy też beneficjent w przypadku ubezpieczenia społecznego. Tak więc dotkliwość ingerencji w swobodę działań indywidualnego konsumenta na rynku jest mniejsza, gdy część ryzyka, które jest albo

powszechne, albo może rodzić skutki o bardzo dużej wartości, jest objęta obowiązkiem ubezpieczenia, niż w sytuacji, gdyby obowiązku tego nie było.

Tezę powyższą ilustrują także niektóre ubezpieczenia nieobowiązkowe w Polsce, z których rezygnacja przez część konsumentów rodzi konieczność kompensaty szkód przez całe społeczeństwo. Przykładem mogą być ubezpieczenia przeciwko skutkom powodzi, które gdyby miały charakter masowy, nie byłyby uciążliwe ani dla ubezpieczonych (składka nie byłaby wysoka), ani dla budżetów lokalnych i budżetu centralnego². M. Szreder i E. Wycinka [2013] dowodzą, że ewentualne zaangażowanie *ex ante* państwa w formie dofinansowywania składki ubezpieczeniowej dla najbiedniejszych gospodarstw domowych powodowałoby wielokrotnie niższe wydatki z budżetu, niż te poczynione w ciągu ostatnich lat na likwidację skutków powodzi. Tylko kwota wypłacona na odbudowę domów zniszczonych w wyniku powodzi i osuwisk w 2010 roku oraz koszty wynajmu mieszkań dla powodzian (ok. 752 mln zł) wystarczyłaby na pokrycie kosztów składek ubezpieczenia mieszkań gospodarstw domowych zagrożonych ubóstwem w całej Polsce przez 4 lata. Jednocześnie ubezpieczenia takie dawałyby ochronę od wszystkich typowych ryzyk katastroficznych.

W dalszych rozważaniach przyjmujemy, że o skłonności konsumentów do zakupu polis dobrowolnych ubezpieczeń decydują przede wszystkim stopień zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych oraz poziom świadomości ubezpieczeniowej. W części drugiej staramy się to uzasadnić odpowiednimi analizami statystycznymi dotyczącymi Polski, a w części trzeciej – Wielkiej Brytanii. Duża obecnie w naszym kraju liczba ubezpieczeń obowiązkowych może być stopniowo redukowana wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa, a także na skutek działań zmierzających do podniesienia wiedzy o ubezpieczeniach i świadomości ubezpieczeniowej. Jest bowiem jeden ważny argument przemawiający za tym, aby obowiązek ubezpieczenia stosować w możliwie niewielkiej skali. Argumentem tym jest hazard moralny³ ubezpieczonych.

² Prawdziwym wyzwaniem dla rynku ubezpieczeń wydaje się osiągnięcie powszechności w ubezpieczeniach przeciwpowodziowych bez uciekania się do obowiązku ubezpieczenia. Obowiązek taki wprowadziła m.in. Francja w 1982 r. [Faure, Hartlief, 2005].

³ Utrwalony w dziedzinie ubezpieczeń termin „hazard moralny”, pochodzący od bezpośredniego tłumaczenia angielskiego terminu *moral hazard*, coraz częściej zastępowany jest w polskiej literaturze przez określenie „pokusa nadużycia”.

Zjawisko hazardu moralnego znane jest i dyskutowane we wszystkich krajach, niezależnie od poziomu świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa. Wiąże się ono z przekonaniem części osób, że zdjęcie z nich odpowiedzialności za skutki własnych działań lub zachowań upoważnia do akceptacji większego ryzyka. U pewnej grupy osób, które wszelki obowiązek finansowy postrzegają jako dodatkowo nałożony na nich podatek, występuje szczególnie silna skłonność do próby „odzyskania” własnych środków przeznaczonych na zakup obowiązkowej polisy. Wypłatę odszkodowania są oni skłonni uznać za swój sukces w grze z ubezpieczycielem. W empirycznych badaniach skutków hazardu moralnego nie jest łatwo zmierzyć ich wartości. Znane są jednak badania wskazujące na wzrost liczby wypadków ubezpieczeniowych, jako rezultatu wprowadzenia obowiązku ubezpieczenia. Jednym z najszerzej dyskutowanych opracowań na ten temat jest praca, której autorami są A. Cohen i R. Dehejia [2004], na temat współzależności między liczbą ofiar wypadków drogowych a ubezpieczeniem samochodowym i prawnymi aspektami odpowiedzialności kierowców w Stanach Zjednoczonych. Autorzy konstatują wyniki swoich badań stwierdzeniem: „Wskazaliśmy na dowody tego, iż ubezpieczenie samochodowe niesie ze sobą koszty hazardu moralnego, prowadząc do wzrostu ofiar w ruchu drogowym”. (*“We find evidence that automobile insurance has moral hazard costs, leading to an increase in traffic fatalities”* [Cohen, Dehejia, 2004, s. 357].) Zależność tę tłumaczą podobieństwem zachowania kierowcy samochodu do zachowania podmiotu gospodarczego w codziennych realiach gospodarczych, w których reaguje on na bodźce finansowe. Podobnie część kierowców, dostrzegając zmniejszenie się oczekiwanej straty finansowej za spowodowanie wypadku samochodowego w przypadku posiadania polisy ubezpieczeniowej, podejmuje większe ryzyko, niż wówczas, gdyby całość odpowiedzialności i kosztów musieli przejąć sami. Sytuacja jest szczególnie groźna wtedy, gdy obowiązek ubezpieczenia rodzi u niektórych osób nie tylko większą tolerancję dla wysokiej wartości szkód (bo zostaną zrekompensowane przez ubezpieczyciela), ale jednocześnie skłonność do niedoceniań zdarzeń o małych prawdopodobieństwach realizacji. Wiele ze znanych badań D. Kahnemana i A. Tversky’ego [Kahneman, 2012] pokazało, że znaczna część osób nie doszacowuje prawdopodobieństw rzadkich zdarzeń lub traktuje je jako niemożliwe. Gdy jednocześnie odpowiedzialność materialna ubezpieczonego zostaje ograniczona z tytułu posiadania ubezpieczenia, i dodatkowo ma on skłonność do niedoceniań możliwości zajścia zdarzeń o małym praw-

dopodobięństwie, to koszty hazardu moralnego mogą być szczególnie wysokie.

Odpowiedź ekonomisty na pytanie, czy liczba obowiązkowych ubezpieczeń w Polsce jest za wysoka, nie jest jednoznaczna. Brać bowiem trzeba pod uwagę różne postawy osób w odniesieniu do obowiązku jako takiego, do ryzyka, którym część chciałaby zarządzać samodzielnie, a także do niewątpliwych, choć trudnych do oszacowania, kosztów hazardu moralnego. Teza, jaką pragniemy uzasadnić w tym opracowaniu, brzmi: Łagodzenie obowiązku ubezpieczenia na rzecz dobrowolności powinno iść w parze ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego i konsumpcji, a także z większą intensywnością działań ogólnospołecznych na rzecz podniesienia poziomu świadomości ubezpieczeniowej przedsiębiorców i konsumentów.

2. Zaspokojenie potrzeb konsumentów a skłonność do dobrowolnego ubezpieczania się w Polsce w latach 1996–2012

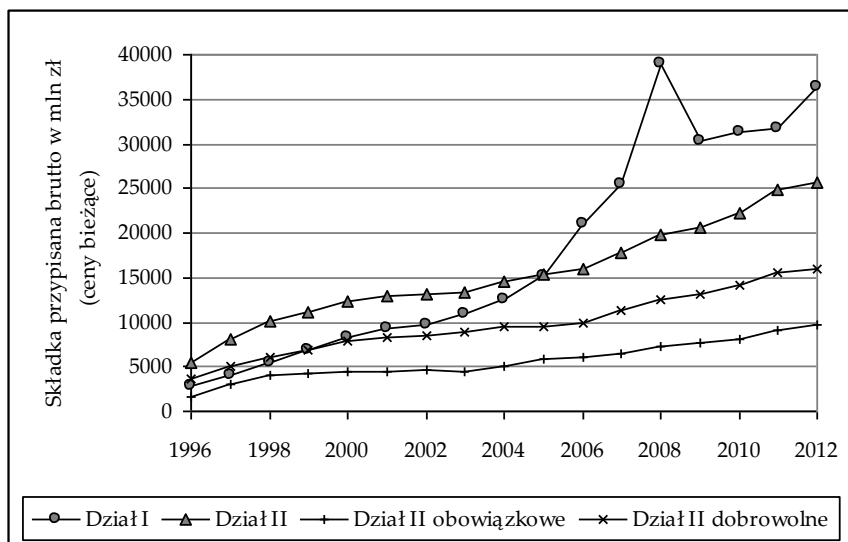
Rozwój rynku ubezpieczeniowego jest pochodną ogólnego rozwoju gospodarczego i zmian w poziomie konsumpcji. W latach 1996–2012 średnie tempo przyrostu przypisu składki brutto w ubezpieczeniach na życie (dział I) wyniosło 17,5% rocznie i przewyższało średnie tempo przyrostu przypisu składki brutto w pozostałych ubezpieczeniach osobowych oraz majątkowych (dział II), które wynosiło 10,2% rocznie (w cenach bieżących; por. rysunek 1).

Rozwój rynku ubezpieczeniowego mierzony składką przypisaną jest silnie związany z rozwojem gospodarczym mierzonym wielkością PKB. W rozważanym okresie składka przypisana brutto w dziale I rosła do 2008 r. w tempie szybszym niż PKB (rysunek 2), co można wytłumaczyć hierarchią zaspokajania kolejnych potrzeb przez konsumentów i wzrostem świadomości ubezpieczeniowej. Natomiast składka przypisana brutto w dziale II od 1998 r. rosła w tempie zbliżonym do PKB, zarówno dla ubezpieczeń obowiązkowych, jak i dobrowolnych (rysunek 2). Rozwój ubezpieczeń majątkowych związany jest więc głównie ze wzrostem zamożności społeczeństwa.

Dla krajów o niewysokim PKB *per capita* charakterystyczny jest niski udział składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach na życie w składce ogółem [GUS, 2010; GUS, 2012]. Tak też było w Polsce, lecz w wyniku szybszego tempa rozwoju rynku ubezpieczeń życiowych niż ubezpieczeń majątkowych nastąpił wzrost udziału składki przypisanej brutto z działu I w składce ogółem. Po 2005 r., w którym nastąpiło

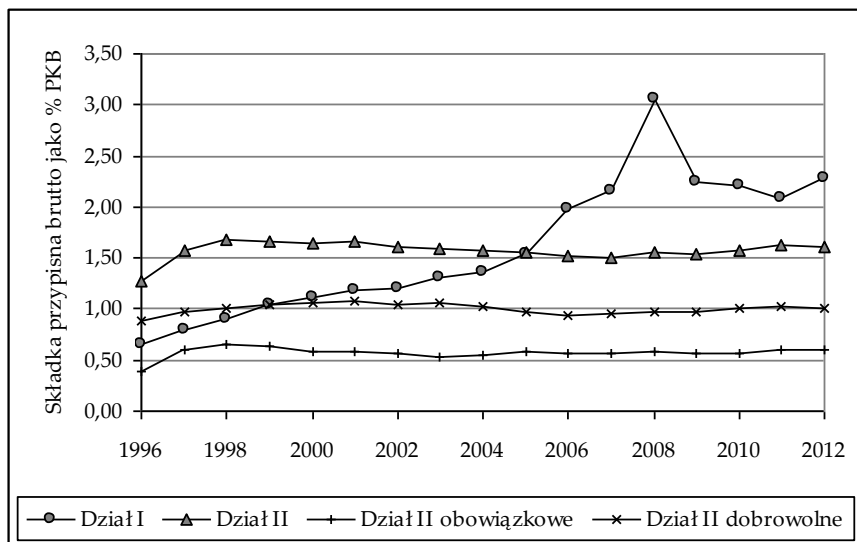
zrównanie wysokości składki przypisanej brutto w obu działach, w strukturze rynku ubezpieczeniowego przeważa dział I (rysunek 3).

Rysunek 1. Składka przypisana brutto w mln zł (ceny bieżące) w dziale I ubezpieczeń oraz w dziale II ogółem oraz w podziale na ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne w latach 1996–2012



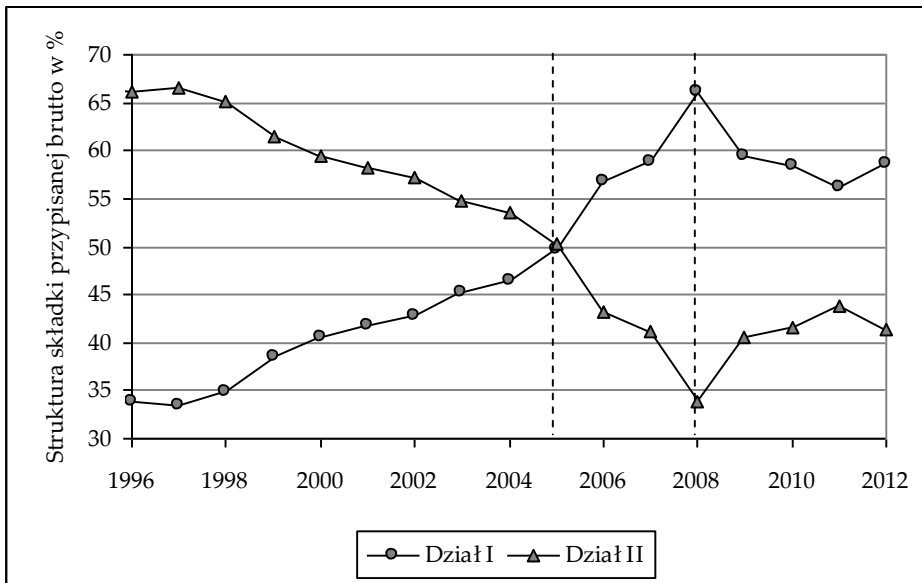
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Rysunek 2. Składka przypisana brutto jako % PKB w dziale I ubezpieczeń oraz w dziale II ogółem oraz w podziale na ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne w latach 1996–2012



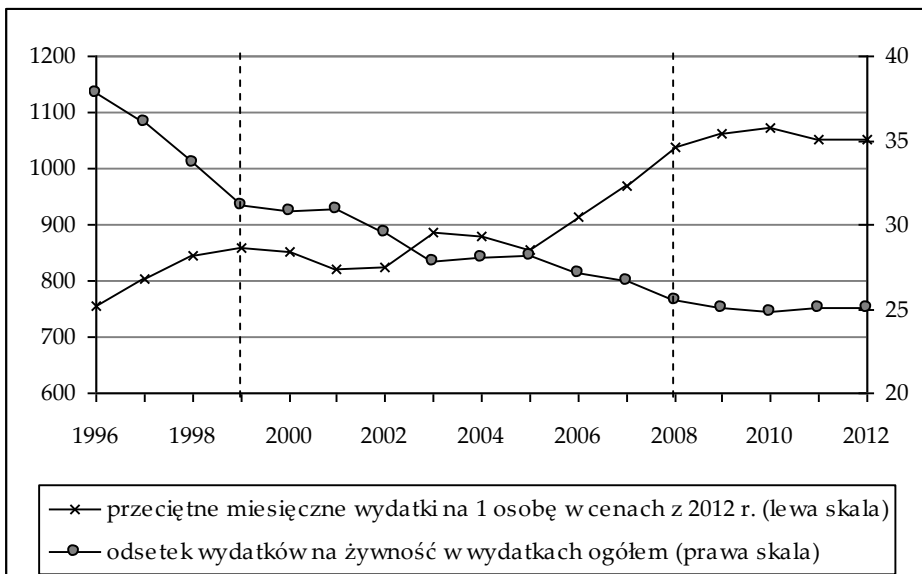
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Rysunek 3. Struktura składki przypisanej brutto według działów w latach 1996–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Rysunek 4. Przeciętne miesięczne wydatki na osobę w zł (ceny stałe z 2012 r.) oraz odsetek wydatków na żywność w wydatkach ogółem w % w latach 1996–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W latach 1996–2012 w Polsce wraz ze wzrostem PKB *per capita* rosły przeciętne wydatki na jedną osobę w gospodarstwach domowych, przy czym zmieniała się struktura tych wydatków. Zgodnie z prawidłowością obserwowaną w wielu krajach także w Polsce wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa spadał odsetek wydatków na żywność w wydatkach ogółem. Na rysunku 4 zaobserwować można prawidłowość dotyczącą zaspokajania podstawowych potrzeb konsumpcyjnych: w początkowym okresie do 1999 r. dynamicznemu wzrostowi przeciętnych miesięcznych wydatków na jedną osobę (w cenach z 2012 r.) towarzyszył dynamiczny spadek odsetka wydatków na żywność z 38% w 1996 r. do 31% w 1999 r., w następnym okresie odsetek wydatków na żywność malał w wolniejszym tempie i od 2008 r. oscyluje wokół poziomu 25%⁴.

Rozwój rynku dobrowolnych ubezpieczeń wynika ze zagregowanego efektu decyzji konsumentów. Dalsza analiza danych statystycznych pozwoli odpowiedzieć na pytanie: w jakim stopniu wzrost zamożności społeczeństwa polskiego oraz zaspokojenie podstawowych potrzeb konsumpcyjnych przełożyły się na skłonność do zakupu polis dobrowolnych ubezpieczeń w badanym okresie. Jako miarę zamożności społeczeństwa przyjęto przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na jedną osobę w gospodarstwie domowym w cenach stałych z 2012 r.⁵, a jako miarę zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych – odsetek wydatków na żywność w wydatkach ogółem. Analizie poddano wskaźniki będące odzwierciedleniem skłonności konsumentów do zakupu polis ubezpieczeniowych: składkę przypisaną brutto wyrażoną w % PKB (wskaźnik penetracji) oraz składkę przypisaną brutto przypadającą na jednego mieszkańca (wskaźnik gęstości) w cenach stałych z 2012 r.

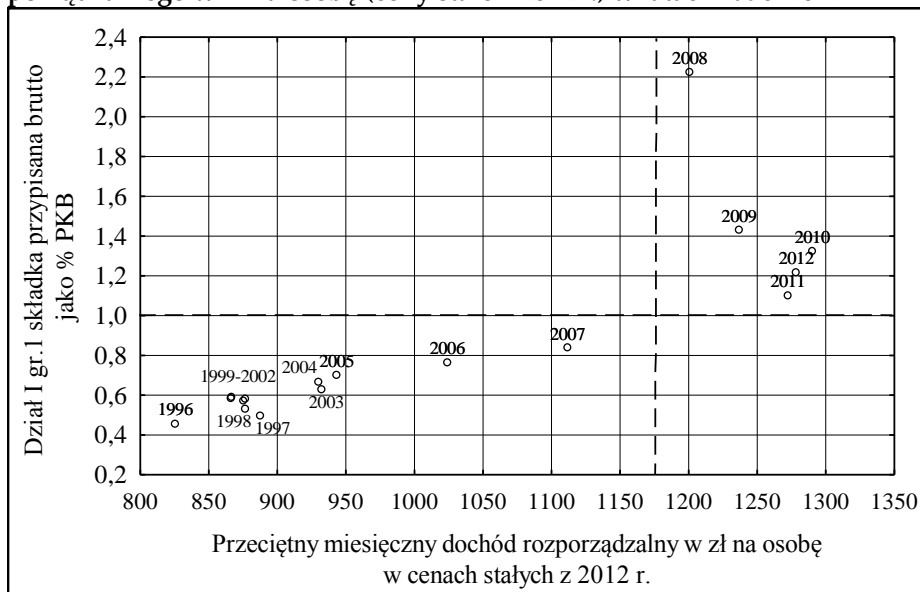
W dziale I dominującymi grupami ubezpieczeń są grupa 1 „ubezpieczenia na życie” (53% składki przypisanej brutto w dziale I w 2012 r.) oraz grupa 3 „ubezpieczenia na życie, jeżeli związane są z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym” (33% składki przypisanej brutto w dziale I w 2012 r.). Ubezpieczenia z grupy 3 mają charakter oszczędnościowo-ochronny, więc o wyborach konsumenckich decyduje, oprócz świadomości ubezpieczeniowej, skłonność do oszczędzania. Ze względu na złożony charakter ubezpieczeń z grupy 3 uwaga zostanie skupiona

⁴ Natomiast odsetek wydatków mieszkaniowych (użytkowanie mieszkań i nośniki energii) wzrósł z 17% w 1996 r. do 21% w 2003 r., a w następnych latach wahał się wokół 20%.

⁵ Przeliczonych z wykorzystaniem rocznych wskaźników cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem (wskaźnik cen przy założeniu, że rok poprzedni = 100).

na ubezpieczeniach z grupy 1. W latach 1996–2007 wraz z realnym wzrostem przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego do poziomu ok. 1100 zł na osobę, w cenach stałych z 2012 r., wartość składki przypisanej brutto w grupie 1 stopniowo rosła do poziomu ok. 0,8% PKB (rysunek 5), co odpowiadało ok. 300 zł rocznej składki przypisanej brutto przypadającej na mieszkańca w cenach z 2012 r. (rysunek 6). W 2008 r., po przekroczeniu 1200 zł przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę, nastąpił skokowy wzrost składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach na życie. Po czym w latach 2009–2011 składka przypisana brutto w grupie 1, zarówno wyrażona w % PKB, jak też w przeliczeniu na jednego mieszkańca (w cenach stałych z 2012 r.), malała w wyniku spowolnienia wzrostu gospodarki polskiej wywołanego światowym kryzysem na rynkach finansowych. Mimo to składka przypisana brutto utrzymała się na znacznie wyższym poziomie niż w okresie poprzednim powyżej 1,1% PKB (powyżej 450 zł rocznie na osobę w cenach z 2012 r.).

Rysunek 5. Kształtowanie się składki przypisanej brutto wyrażonej w % PKB w dziale I grupie 1 w zależności od przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w zł na osobę (ceny stałe z 2012 r.) w latach 1996–2012

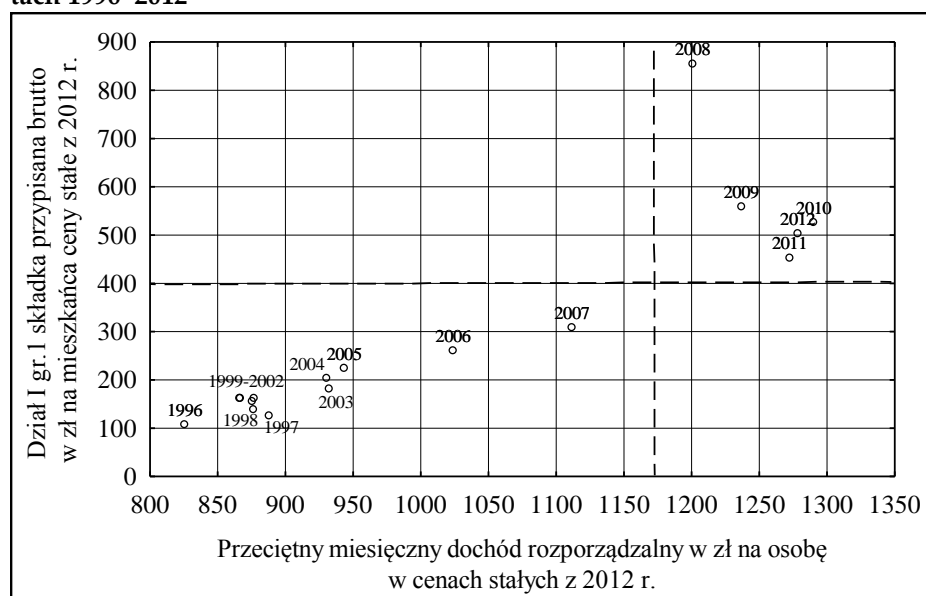


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Charakter rozważanych zależności dla ubezpieczeń na życie zaprezentowany na rysunkach 5 i 6 jest zbliżony w przypadku zastąpienia przeciętnego dochodu rozporządzalnego przypadającego na jedną oso-

bę przez przeciętne wydatki na jedną osobę w gospodarstwach domowych. Stopniowy wzrost składki przypisanej brutto wyrażonej zarówno w % PKB, jak też przypadającej na jednego mieszkańca, następował do 2007 r., kiedy to przeciętne miesięczne wydatki osiągnęły poziom ok. 970 zł na osobę (ceny z 2012 r.), po czym w następnych latach, w których wydatki przekroczyły 1030 zł, nastąpił opisany wcześniej skokowy wzrost składki przypisanej brutto w stosunku do okresu poprzedniego.

Rysunek 6. Kształtowanie się składki przypisanej brutto w zł na mieszkańca (ceny stałe z 2012 r.) w dziale I grupie 1 w zależności od przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w zł na osobę (ceny stałe z 2012 r.) w latach 1996–2012

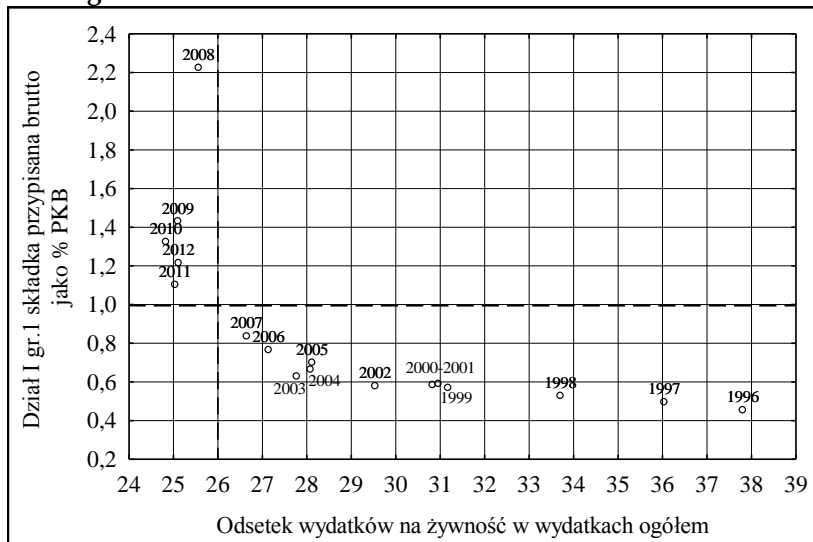


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Zmniejszanie się odsetka wydatków na żywność w gospodarstwach domowych w analizowanym okresie świadczy o zwiększaniu stopnia zaspokajania podstawowych potrzeb przez konsumentów i pojawieniu się możliwości zaspokajania kolejnych w hierarchii potrzeb. W latach 1996–2007 stopniowemu spadkowi odsetka wydatków na żywność w wydatkach ogółem z ok. 38% do ok. 27% towarzyszył regularny wzrost składki przypisanej brutto w dziale I grupie 1 do ok. 0,8% PKB (ok. 300 zł składki przypisanej brutto na mieszkańca w cenach z 2012 r., por. rysunki 7 i 8). W latach 2008–2012, w których odsetek wydatków na żywność oscylował wokół 25%, składka wzrosła skokowo i utrzymywała się powyżej poziomu 1,1% PKB (ok. 450 zł składki przypisanej brutto

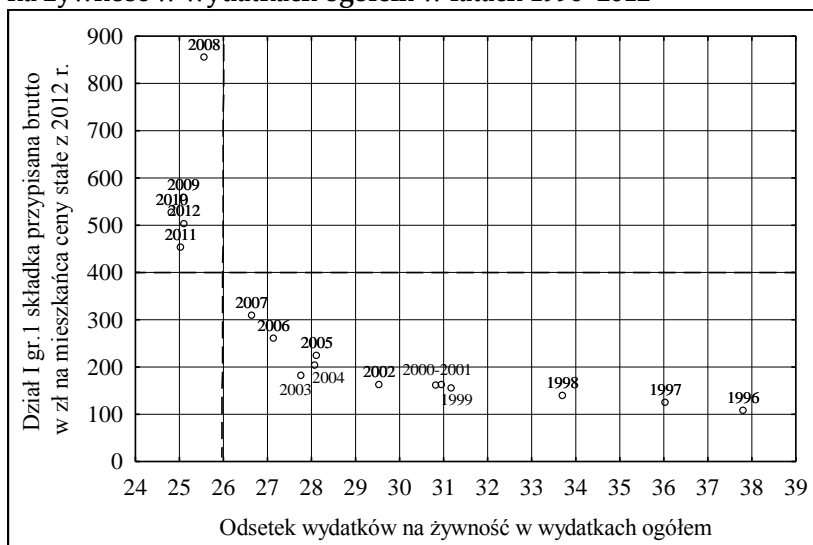
na mieszkańca w cenach z 2012 r., por. rysunki 7 i 8). Wskazuje to na możliwość wzrostu zainteresowania konsumentów ubezpieczeniami dobrowolnymi po zaspokojeniu bardziej podstawowych potrzeb.

Rysunek 7. Kształtowanie się składki przypisanej brutto wyrażonej w % PKB w dziale I grupie 1 w zależności od odsetka wydatków na żywność w wydatkach ogółem w latach 1996–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

Rysunek 8. Kształtowanie się składki przypisanej brutto w zł na mieszkańca (ceny stałe z 2012 r.) w dziale I grupie 1 w zależności od odsetka wydatków na żywność w wydatkach ogółem w latach 1996–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i KNF.

W dziale II za przyrost składki przypisanej brutto w cenach bieżących (rysunek 1) odpowiedzialne są przede wszystkim dominujące w tym dziale ubezpieczenia komunikacyjne: obowiązkowe z grupy 10 (odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych) i dobrowolne z grupy 3 (casco pojazdów lądowych), w których składka przypisana brutto stanowiła w 2012 r. odpowiednio 35% i 22% składki przypisanej brutto w całym dziale II. Rozwój ubezpieczeń komunikacyjnych jest ściśle związany z rozwojem motoryzacji [GUS, 2012], przy czym w latach 1997–2012 ubezpieczenia obowiązkowe OC rozwijały się w tempie zbliżonym do PKB, a ubezpieczenia dobrowolne AC w tempie wolniejszym niż PKB.

W dziale II następną grupą pod względem wielkości składki przypisanej brutto jest grupa 8 (ubezpieczenia szkód spowodowane żywiołami), gdzie składka przypisana brutto stanowiła w 2012 r. 11% składki przypisanej brutto w dziale II. W grupie tej, po wyłączeniu obowiązkowych ubezpieczeń budynków gospodarstw rolnych, składka przypisana brutto wyrażona w % PKB, mimo okresowych wahań⁶, wykazywała w latach 1996–2012 tendencję rosnącą. Podobnie jak w ubezpieczeniach na życie na pewnym poziomie zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych nastąpił skokowy wzrost składki na ubezpieczenia dobrowolne z grupy 8 dla osób fizycznych (por. rysunki 9 i 10). Przełom ten nastąpił w 2007 r., kiedy to przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny przypadający na jedną osobę w gospodarstwach domowych przekroczył 1100 zł w cenach stałych z 2012 r., a odsetek wydatków na żywność w wydatkach ogółem spadł poniżej 27%. Wówczas składka przypisana brutto przekroczyła 0,05% PKB (rysunek 9), co odpowiadało przekroczeniu kwoty 18 zł na mieszkańca w cenach z 2012 r. (rysunek 10). W następnych latach 2008–2012 utrzymywała się tendencja wzrostowa składki przypisanej brutto zarówno wyrażonej w % PKB, jak też w przeliczeniu na jednego mieszkańca (w cenach stałych).

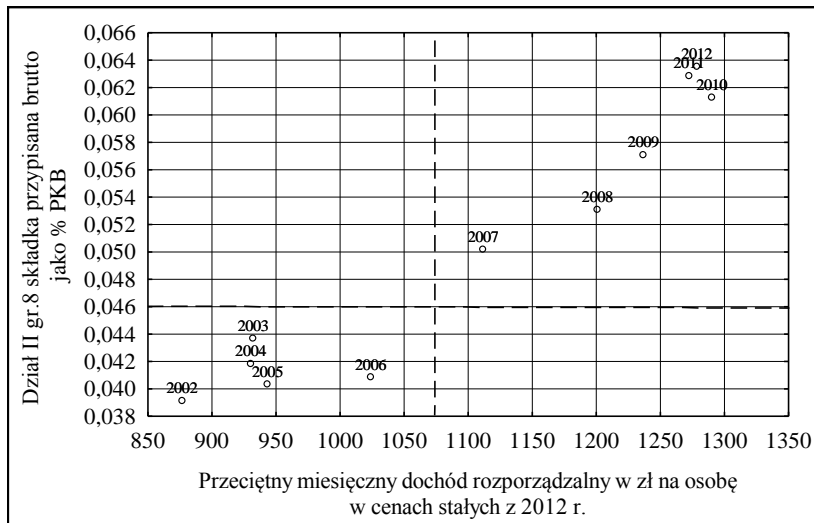
Składka przypisana brutto w ubezpieczeniach dobrowolnych: na życie (dział I grupa 1) i szkód spowodowanych żywiołami (dział II grupa 8) rosła szybciej niż PKB. W ubezpieczeniach na życie wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa i zaspokajaniem podstawowych potrzeb konsumpcyjnych rósł wskaźnik penetracji i wskaźnik gęstości, w latach 1996–2007 stopniowo, po czym nastąpił skok wartości tych

⁶ Rozwój ubezpieczeń mienia (grupa 8 i 9) związany jest z rozwojem rynku nieruchomości i dostępnością kredytów mieszkaniowych [GUS, 2012].

wskaźników po przekroczeniu wartości ok. 1200 zł przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę (ok. 1030 zł przeciętnych miesięcznych wydatków w cenach z 2012 r.) i przy spadku odsetka wydatków na żywność poniżej wartości 26%. W latach 2008–2012, mimo załamania na rynkach finansowych, nastąpiło wstąpienie się i utrzymanie na wyższym niż w latach wcześniejszych poziomie konsumpcji usług ubezpieczeniowych w grupie 1 działu I.

W przypadku dobrowolnych ubezpieczeń szkód spowodowanych żywiołami dla osób fizycznych skokowy wzrost wskaźnika penetracji i wskaźnika gęstości nastąpił rok wcześniej niż w ubezpieczeniach na życie, po przekroczeniu 1100 zł przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę (ok. 960 zł przeciętnych miesięcznych wydatków w cenach z 2012 r.) i spadku odsetka wydatków na żywność poniżej 27%. W latach kolejnych, w odróżnieniu od ubezpieczeń na życie, utrzymała się tendencja rosnąca składki przypisanej brutto wyrażonej w % PKB oraz w przeliczeniu na jednego mieszkańca w cenach stałych.

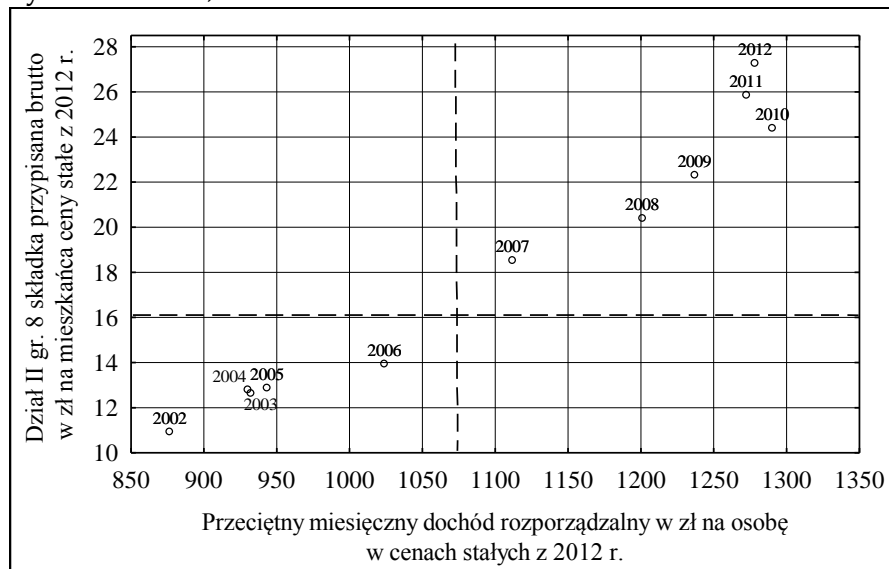
Rysunek 9. Kształtowanie się składki przypisanej brutto wyrażonej w % PKB w dziale II grupie 8 dla osób fizycznych z wyłączeniem obowiązkowych ubezpieczeń budynków gospodarstw rolnych w zależności od przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w zł na osobę (ceny stałe z 2012 r.) w latach 2002–2012⁷



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, KNUiFE i KNF.

⁷ Dane o składce przypisanej brutto w podziale na osoby fizyczne, przedsiębiorstwa i pozostałe podmioty były publikowane od 2002 r. przez KNUiFE, a następnie od 2006 r. przez KNF.

Rysunek 10. Kształtowanie się składki przypisanej brutto w zł na mieszkańca (ceny stałe z 2012 r.) w dziale II grupie 8 dla osób fizycznych z wyłączeniem obowiązkowych ubezpieczeń budynków gospodarstw rolnych w zależności od przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w zł na osobę (ceny stałe z 2012 r.) w latach 2002–2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, KNUiFE i KNF.

W przypadku zamiaru zniesienia obowiązku ubezpieczenia należałoby odpowiedzieć na pytanie: czy na danym poziomie zamożności społeczeństwa stopień rozpowszechnienia ochrony ubezpieczeniowej na zasadzie dobrowolności byłby wystarczająco wysoki, czy potrzebne są działania na rzecz zwiększenia świadomości ubezpieczeniowej [Kawiński, 2013]. Dane dotyczące Wielkiej Brytanii (w części trzeciej opracowania) pokażą, że na wysokim poziomie rozwoju gospodarczego kraju poziom zamożności społeczeństwa nie wpływa już istotnie na rozwój rynku ubezpieczeniowego, a przy tym nie ma już potrzeby wprowadzania dużej liczby ubezpieczeń obowiązkowych.

3. Obowiązek ubezpieczenia – kontekst międzynarodowy

Obowiązek ubezpieczenia w poszczególnych krajach europejskich jest bardzo zróżnicowany. Część krajów, w tym Polskę, cechuje duża liczba ubezpieczeń obowiązkowych. Głównym powodem wprowadzenia takiego obowiązku jest zabezpieczenie się przed koniecznością wypłaty odszkodowań obywatelom, którzy nie ubezpieczyli się od szkody, a po jej wystąpieniu oczekują od państwa, że to ono pokryje straty. Co

więcej, w takim przypadku wszyscy obywatele ponoszą koszty braku ubezpieczenia pewnej nieostrożnej lub źle zarządzającej swoim ryzykiem grupy osób [Bou Habib, 2006]. Z kolei inne kraje, m.in. Wielka Brytania, znacznie ograniczają liczbę ubezpieczeń obowiązkowych, uznając, że nie jest w gestii państwa narzucanie obywatelom konieczności ubezpieczenia ich majątku.

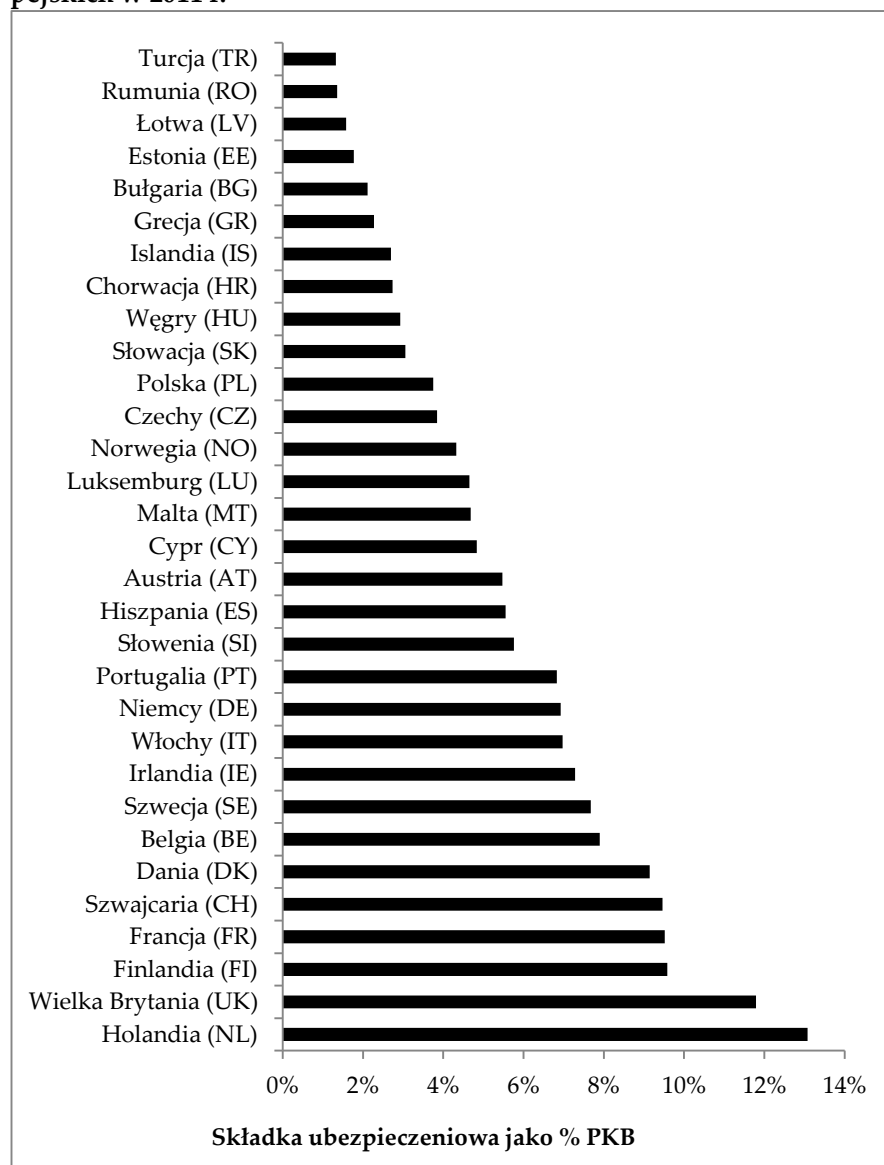
Jednym z argumentów przeciwko nadużywaniu obowiązku w stosunku do zakupu ubezpieczenia jest problem kontrolowania i karania tych konsumentów, którzy obowiązkowej polisy nie wykupili. Wiąże się z tym konieczność zapewnienia płynnego, efektywnego rynku ubezpieczeń, która spoczywa na państwie wprowadzającym ubezpieczenie obowiązkowe. W skrajnych przypadkach system ubezpieczeń obowiązkowych może doprowadzić do destabilizacji rynku ubezpieczeniowego i ograniczenia dostępu obywateli do ubezpieczeń [CEA, 2010]. Z tych powodów wiele krajów, w tym Wielka Brytania, decyduje się na wprowadzenie obowiązku ubezpieczenia jedynie wówczas, gdy istnieje potrzeba ochrony albo kompensacji szkody wobec niewinnej osoby trzeciej, która nie powinna doznać szkody na zdrowiu czy majątku tylko dlatego, że sprawca szkody nie posiada ubezpieczenia [Hood, Stein, 2005]. Przykładami takich ubezpieczeń są samochodowe OC, ubezpieczenia pracowników na wypadek zaniedbania pracodawcy, czy też OC zawodowe. Pozostałe formy ubezpieczeń są dobrowolne, poza wyjątkami, gdy np. ubezpieczenie kredytu wymagane jest przez bank, który go udziela. W takim przypadku nie można jednak mówić o ubezpieczeniu obowiązkowym narzuconym przez państwo.

Aby ocenić, czy łagodzenie obowiązku ubezpieczenia powinno iść w parze ze wzrostem rozwoju gospodarczego, co postulujemy w pierwszych dwóch częściach niniejszego opracowania, poddano analizie wskaźniki rozwoju gospodarczego i rynku ubezpieczeniowego krajów europejskich. Wracamy tu do hipotezy, że rosnąca skłonność do zakupu polis dobrowolnego ubezpieczenia idzie w parze z rosnącym poziomem dochodów gospodarstw domowych i konsumpcji. W skali całej gospodarki, gdzie wśród podmiotów ubezpieczających się są zarówno indywidualni konsumenci, jak i przedsiębiorstwa, skłonność do szerszego korzystania z oferty ubezpieczeniowej może się wiązać z rosnącym poziomem rozwoju gospodarczego, którego syntetycznym miernikiem jest PKB.

Poziom rozwoju gospodarczego kraju, mierzony m.in. wskaźnikiem PKB, wpływa na wysokość dochodów gospodarstw domowych,

od których z kolei zależą wydatki na ubezpieczenia. Kształtowanie się składki ubezpieczeniowej wyrażonej w procencie PKB w wybranych krajach europejskich przedstawiono na rysunku 11.

Rysunek 11. Składka ubezpieczeniowa brutto jako % PKB w krajach europejskich w 2011 r.

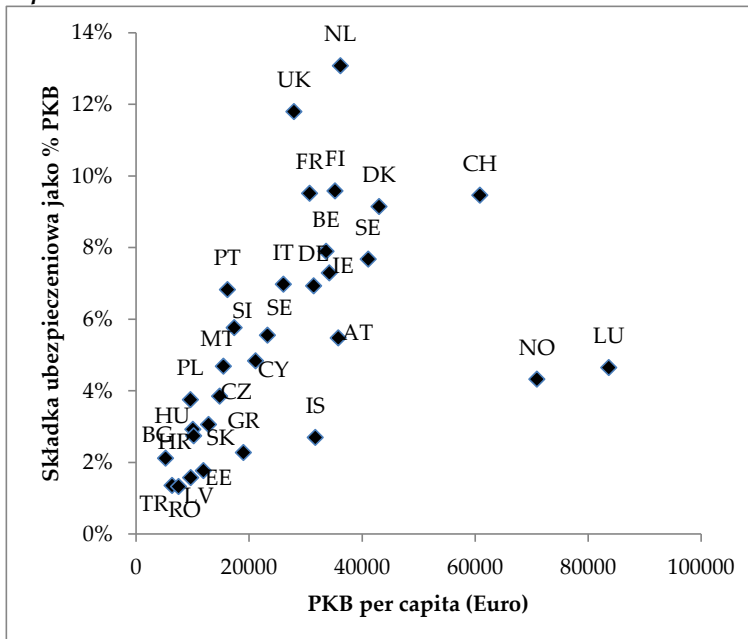


Źródło: [Insurance Europe, 2013].

Składka ubezpieczeniowa wyrażona w % PKB najwyższy poziom osiągnęła w Holandii, a następnie w Wielkiej Brytanii, Finlandii i Fran-

cji, najniższy z kolei w Rumunii i Turcji. Tak więc w krajach Europy Zachodniej, z reguły bardziej rozwiniętych gospodarczo, składka ubezpieczeniowa w relacji do PKB osiąga wyższy poziom niż w krajach Europy Wschodniej i Centralnej. Na podstawie danych pochodzących od ubezpieczycieli europejskich sprawdzono zależność pomiędzy poziomem PKB *per capita* a udziałem składki ubezpieczeniowej w PKB, co zaprezentowano na rysunku 12.

Rysunek 12. Składka ubezpieczeniowa brutto w % PKB a poziom PKB *per capita* w 2011 r.



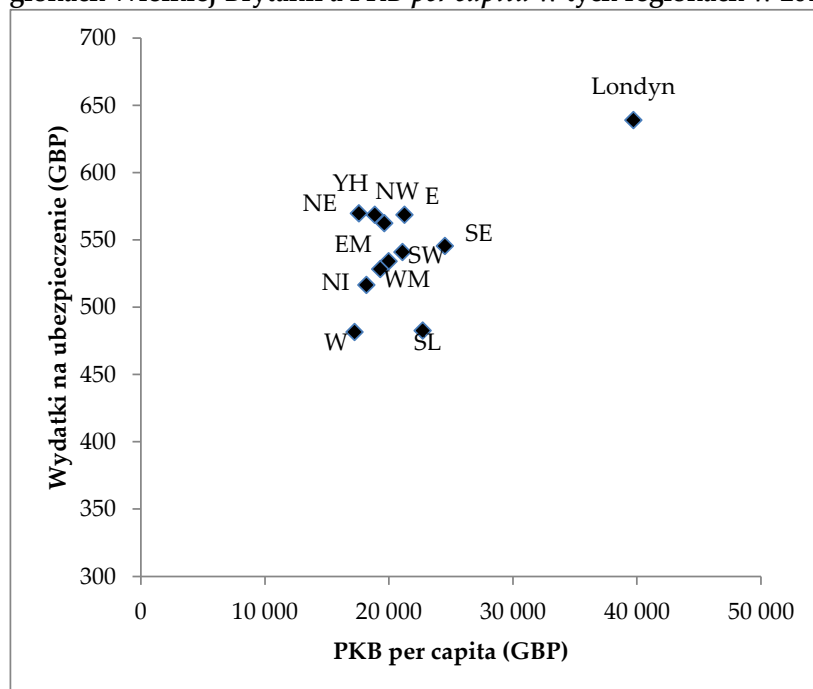
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [Insurance Europe, 2013].

Jak wskazuje rysunek 12, w krajach Europy Zachodniej relacja składki ubezpieczeniowej do PKB jest wyższa niż w krajach Europy Wschodniej i Centralnej. Potwierdza to, iż wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego kraju, mierzonego wskaźnikiem PKB, wzrastają wydatki jego obywateli na ubezpieczenia. Obok już wspomnianego zaspokojenia podstawowych potrzeb, a co za tym idzie możliwości przeznaczenia większych zasobów finansowych na ubezpieczenia, wynika to także ze wzrostu świadomości ubezpieczeniowej, spowodowanej lepszą edukacją i poziomem życia obywateli. Wpływ tych czynników na wzrost wydatków na ubezpieczenia przedstawiono niżej na przykładzie Wielkiej Brytanii.

Przypadek brytyjski

Podobnie jak poziom rozwoju kraju, również rozwój regionu mierzony wskaźnikiem PKB może wpływać na rynek ubezpieczeń. Analizie poddano zależność pomiędzy PKB *per capita* głównych regionów Wielkiej Brytanii a średnimi rocznymi wydatkami na ubezpieczenia w gospodarstwach domowych tych regionów. Zależność tę dla dwóch wybranych typów ubezpieczeń – samochodowych i emerytur prywatnych – ilustrują rysunki 13 i 14.

Rysunek 13. Średnie roczne wydatki na ubezpieczenie samochodowe w regionach Wielkiej Brytanii a PKB *per capita* w tych regionach w 2010 r.



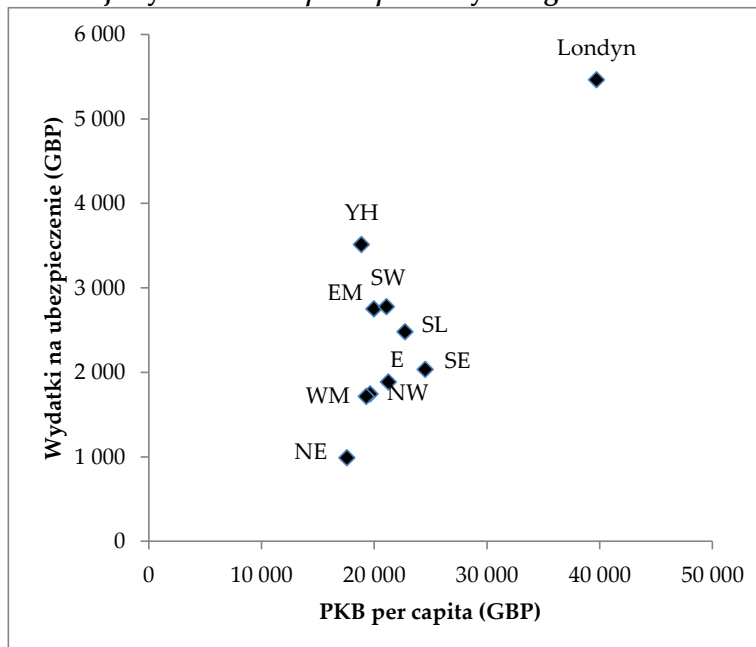
Wykaz skrótów: NE: North East, NW: North West, YH: Yorkshire & The Humber, EM: East Midlands, WM: West Midlands, E: Eastern, SE: South East, SW: South West, W: Walia, SL: Szkocja, NI: Irlandia Północna.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [ABI, 2012; Eurostat, 2013].

Wyróżnione regiony Wielkiej Brytanii uzupełniono o Londyn, główne centrum gospodarcze kraju. To właśnie w Londynie, w którym PKB *per capita* jest prawie dwukrotnie wyższy niż w pozostałych regionach, najwyższe są również średnie roczne wydatki, zwłaszcza na emerytury prywatne (rysunek 14). Warto zwrócić uwagę, iż rozkład średnich rocznych wydatków zarówno na ubezpieczenia samochodowe, jak i emerytury prywatne w regionach poza Londynem nie wskazuje już tak

wyraźnej zależności od poziomu jego rozwoju. Może to potwierdzać przypuszczenie, iż w momencie osiągnięcia pewnego stopnia rozwoju gospodarczego zanika zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem rynku ubezpieczeniowego. Jak pokazuje rysunek 15, rynek ubezpieczeniowy Wielkiej Brytanii osiągnął stabilny poziom dynamiki rozwoju. Można więc stwierdzić, że czynniki inne niż rozwój gospodarczy mają wpływ na wydatki na ubezpieczenie w regionach krajów wysoko rozwiniętych⁸.

Rysunek 14. Średnie roczne wydatki na emerytury prywatne w regionach Wielkiej Brytanii a PKB *per capita* w tych regionach w 2010 r.



Wykaz skrótów: NE: North East, NW: North West, YH: Yorkshire & The Humber, EM: East Midlands, WM: West Midlands, E: Eastern, SE: South East, SW: South West, SL: Szkocja.

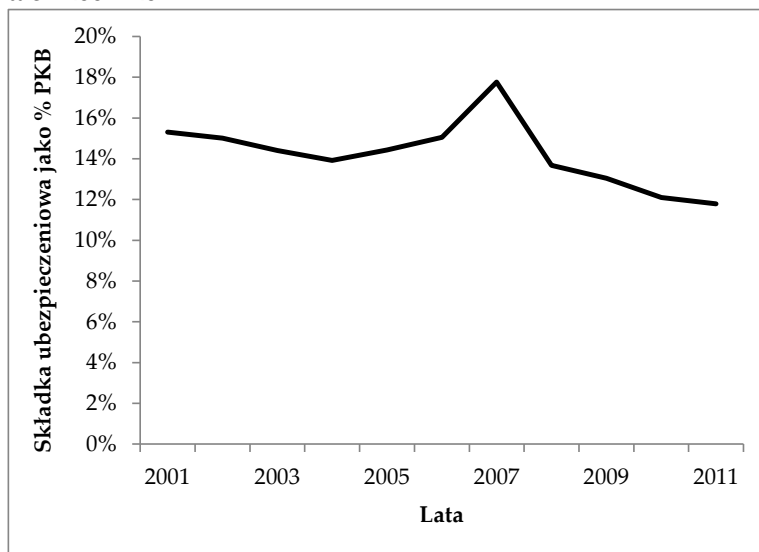
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [ABI, 2012; Eurostat, 2013].

Poza poziomem rozwoju kraju wpływ na skłonność do zakupu ochrony ubezpieczeniowej mają dochody w gospodarstwach domowych oraz wykształcenie obywateli (jako symptomatyczna miara świadomości ubezpieczeniowej). Średnie roczne wydatki na różne typy ubezpieczeń w gospodarstwach domowych Wielkiej Brytanii przedstawiono na

⁸ Przykładowo taryfikacja ze względu na region może mieć wpływ na poziom wydatków na ubezpieczenia samochodowe w Wielkiej Brytanii.

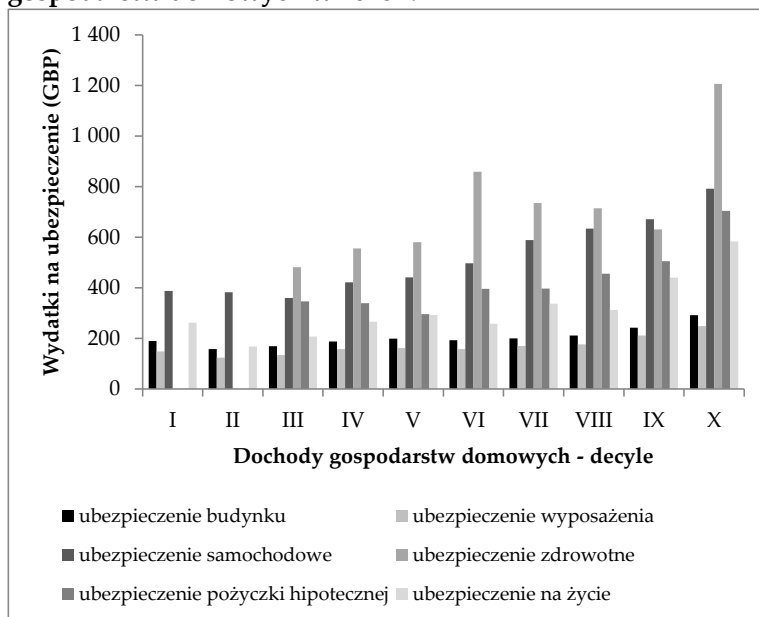
rysunku 16. Poziom dochodów poszczególnych gospodarstw domowych wyrażono na rysunku za pomocą decyli.

Rysunek 15. Składka ubezpieczeniowa jako % PKB w Wielkiej Brytanii w latach 2001–2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [Insurance Europe, 2013].

Rysunek 16. Średnie roczne wydatki na ubezpieczenie a poziom dochodów gospodarstw domowych w 2010 r.

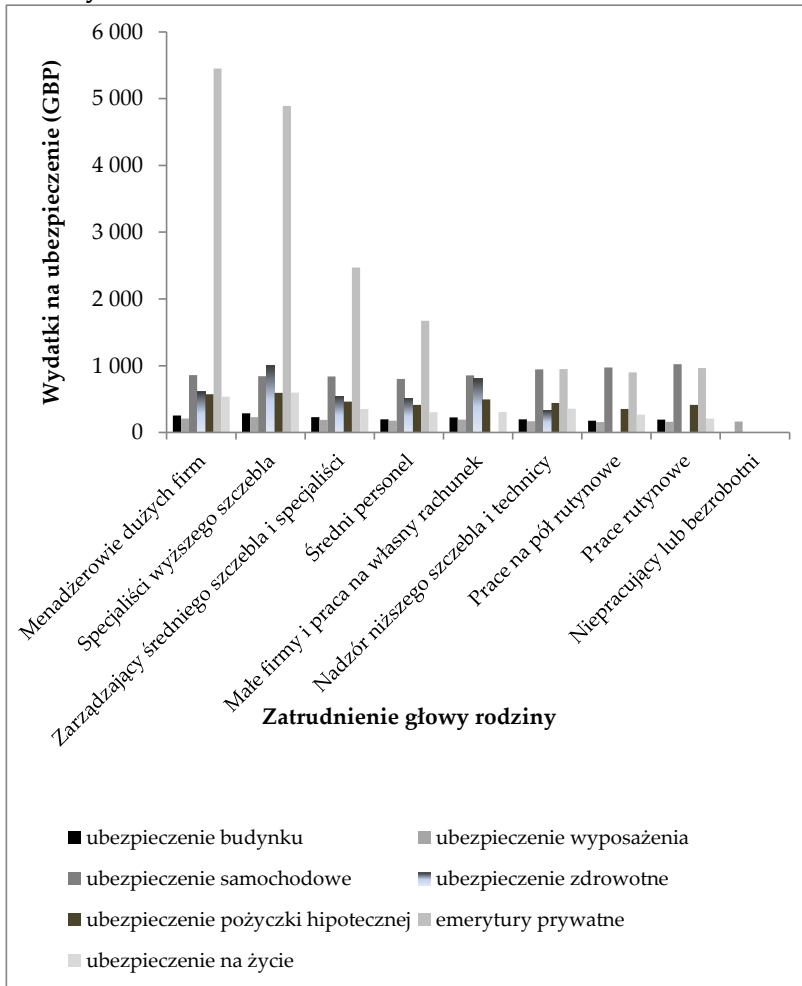


Puste pola oznaczają brak danych z powodu zbyt małej próby.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [ABI, 2012].

Z danych przedstawionych na rysunku 16 wynika, że im wyższy jest poziom dochodów w gospodarstwie domowym, tym większe wydatki roczne na ubezpieczenia. Innym czynnikiem, który może mieć wpływ na rozwój świadomości ubezpieczeniowej, a tym samym na wzrost wydatków na ubezpieczenia, jest forma zatrudnienia i zajmowane stanowisko, często związane z poziomem edukacji konsumenta. Na rysunku 17 przedstawiono poziom średnich rocznych wydatków na różne typy ubezpieczeń w gospodarstwach domowych Wielkiej Brytanii w zależności od formy zatrudnienia i stanowiska zajmowanego przez głowę rodziny.

Rysunek 17. Średnie roczne wydatki na ubezpieczenie a zatrudnienie głowy rodziny w 2010 r.



Puste pola oznaczają brak danych z powodu zbyt małej próby.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z [ABI, 2012].

W tych gospodarstwach domowych, w których głowa rodziny zatrudniona jest na wyższym stanowisku, roczne wydatki na ubezpieczenia są przeciętnie wyższe. W głównej mierze widać to w przypadku emerytur prywatnych i ubezpieczeń na życie. Poza poziomem dochodów w gospodarstwach może to także wynikać zarówno z poziomu wykształcenia, jak i świadomości ubezpieczeniowej konsumentów.

Zakończenie

Obowiązek ubezpieczenia jest wyrazem przejęcia przez ustawodawcę lub rządzących odpowiedzialności za sposób zarządzania ryzykiem w niektórych obszarach życia społecznego i gospodarczego. Może być rozumiany jako ingerencja w wolny wybór konsumenta, który u niektórych ubezpieczonych rodzi silną pokusę hazardu moralnego. Z drugiej jednak strony, obowiązek ten ma często racjonalne ekonomiczne uzasadnienie, wyrażające się w niższym koszcie ubezpieczeń w stosunku do kosztów zaangażowania finansowego państwa lub jego organów w rekompensatę szkód powstałych w przypadku zrealizowania się danego ryzyka. W niniejszym artykule staraliśmy się pokazać, iż zmniejszenie liczby ubezpieczeń, które obecnie są obowiązkowe, powinno być skorelowane zarówno z rosnącym stopniem zaspokojenia przez konsumentów innych potrzeb, jak i ze wzrostem świadomości ubezpieczeniowej. Zależności te zilustrowaliśmy przykładami Polski i Wielkiej Brytanii.

Literatura

1. ABI (2012), *Household spending on insurance in 2010*, „Data bulletin”, Association of British Insurers.
2. Bou Habib P. (2006), *Compulsory insurance without paternalism*, *Utilitas* 18, No. 3.
3. CEA Insurers of Europe (2010), *Compulsory liability insurance: requires the right preconditions and market factors*, „Position Paper”.
4. Cohen A., Dehejia R. (2004), *The effect of automobile insurance and accident liability laws on traffic fatalities*, „Journal of Law and Economics”, Vol. 47 (2).
5. Eurostat (2013), *Statistics*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
6. Faure M.G., Hartlief T. (red.) (2005), *Financial compensation for victims of catastrophes: a comparative legal approach*, Springer, Vienna.

7. Frydman R., Goldberg M.D. (2009), *Ekonomia wiedzy niedoskonałej*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
8. GUS (2010), *Polski rynek ubezpieczeniowy 2004–2010*, „Studia i Analizy Statystyczne”, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
9. GUS (2012), *Polski rynek ubezpieczeniowy 2011*, „Studia i Analizy Statystyczne”, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
10. GUS, *Budżety gospodarstw domowych, lata 1996–2012*, „Informacje i Opracowania Statystyczne”, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
11. GUS, *Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej, lata 1996–2012*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
12. Hood J., Stein W. (2005), *UK policy on enforcement of compulsory motor insurance: a choice between ever greater complexity or a radically simpler model*, „Journal of Insurance Regulation”, Vol. 23 (3).
13. Insurance Europe (2013), *European insurance in figures*, „Statistics”, No. 46.
14. Kahneman D. (2012), *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Wyd. Media Rodzina, Poznań.
15. Kawiński M. (2013), *Ubezpieczenia w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 2 (specjalny).
16. KNF, *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń, lata 2006–2012*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.
17. KNUiFE, *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń, lata 2002–2005*, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, Warszawa.
18. Kowalewski E. (red.) (2013), *Stan prawny ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa.
19. Mogilski W. (2008), *Perspektywy rozwoju ubezpieczeń obowiązkowych*, w: *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*, Ronka-Chmielowiec W. (red.), Prace Naukowe AE nr 1197, Wrocław.
20. Szreder M., Wycinka E. (2013), *Ekonomiczne aspekty ubezpieczeń katastrofalnych w Polsce*, w: *Ubezpieczenie budynków od ryzyk katastroficznych. Aspekty prawno-ekonomiczne*, Kowalewski E. (red.), TNOiK, Toruń.
21. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 392 z późn. zm.

Streszczenie

Polska należy do krajów europejskich, w których liczba ubezpieczeń o charakterze obowiązkowym jest największa. Dotyczy to w szczególności ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej. W artykule wskazujemy na kontrowersje i wątpliwości, jakie rodzić może duża liczba obowiązkowych ubezpieczeń: skłonność do hazardu moralnego ubezpieczonych, administracyjna ingerencja w swobodę wyboru przez konsumenta nabywanych na rynku towarów i usług itp. Analizując zakres obowiązku ubezpieczenia w innych krajach (przede wszystkim w Wielkiej Brytanii), w powiązaniu z poziomem rozwoju gospodarczego, uzasadniamy tezę, iż ograniczanie skali obowiązku ubezpieczenia powinno następować stopniowo, wraz ze wzrostem ogólnej konsumpcji, a towarzyszyć temu powinny intensywne działania na rzecz zwiększenia świadomości ubezpieczeniowej przedsiębiorców i konsumentów.

Słowa kluczowe

ubezpieczenia obowiązkowe, hazard moralny, PKB, ubezpieczenia dobrowolne

Compulsory insurance – selected economic aspects (Summary)

Poland belongs to the group of European countries where the number of compulsory insurance policies is the highest. It relates in particular to the third party liability insurance of risks generated by performing various professions. Authors discuss some controversies connected with a large number of obligatory insurance policies, like moral hazard of the insured or constraints imposed on the consumers' choice of goods and services purchased. The analysis of the range of compulsory insurance in various countries (mainly in the United Kingdom) led the authors to the conclusion that a reduction in the number of obligatory insurance policies should correspond to an increase in general consumption, and to more intense activities in the area of insurance consciousness.

Keywords

compulsory insurance, moral hazard, GDP, non-obligatory insurance