

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 415

Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Justyna Mroczkowska
Łamanie: Agata Wiszniowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-571-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Maria Balcerowicz-Szkutnik, Włodzimierz Szkutnik: Problemy ubezpieczeń społecznych i emerytalnych w Federacji Rosyjskiej / Social and pension insurance problem in Russian Federation	11
Teresa H. Bednarczyk: Mikroubezpieczenia – innowacja produktowa czy powrót do korzeni? / Microinsurance – product innovation or return to the roots?.....	23
Barbara Cieślak: UBI zamiast czy obok SBM? / UBI together with or instead of BMS?.....	33
Roman Garbicz: Financial Effects of Social Security System Reforms in Selected Countries of the European Community / Efekty finansowe reform publicznych systemów ubezpieczeń społecznych w wybranych państwach Unii Europejskiej	42
Aleksandra Hęcka, Krzysztof Łyskawa: Ubezpieczenia zagrożeń środowiskowych w gospodarstwie rolnym / Insurance of environmental risk in agricultural entity.....	55
Marietta Janowicz-Lomott, Krzysztof Łyskawa: <i>Underwriting</i> i polityka lokacyjna zakładów ubezpieczeń w kształtowaniu taryf na rynku ubezpieczeń majątkowych / Underwriting and investment policy of insurances companies in creating rates on the market of property insurance.....	68
Maria Kiedrowska: Ryzyko badania sprawozdania finansowego zakładu ubezpieczeń / Insurance company financial statement audit risk	83
Bożena Kołosowska, Angelika Kuligowska: Praktyczne stosowanie triggerów na przykładzie ubezpieczenia gminy / Practical application triggers on the example of municipalities insurance	94
Rafał Komorowski, Katarzyna Kubiszewska: Islamic Takaful: Has it successfully substituted conventional insurance? / Islamic Takaful: czy skutecznie zastąpił ubezpieczenia komercyjne?.....	104
Lech Kujawski, Agnieszka Pobłocka: Oszacowanie rezerwy IBNR bayesowskim modelem <i>chain ladder</i> w ubezpieczeniach majątkowych / Bayesian methods for calculation the best estimate of IBNR technical provision in non-life insurance	115
Agnieszka Kurdyś-Kujawska: Motywy zakupu dobrowolnych ubezpieczeń przez rolników Pomorza Środkowego / The motives of purchase voluntary insurances by farmers of the Middle Pomerania	124

Robert Kurek: Nadzór nad globalnie działającymi zakładami ubezpieczeń – wymogi kapitałowe / Supervision over the globally functioning insurance institutions – capital requirements	134
Sergiusz Lenhardt: Perspektywy dla rynku ubezpieczeń samochodów zabytkowych w Polsce / Perspectives for the classic cars insurance market in Poland	143
Jerzy Łańcucki: Mechanizm nadzoru nad grupą ubezpieczeniową w nowych regulacjach unijnych / Mechanism of insurance group supervision in new EU regulations	152
Beata Nowotarska-Romaniak: The marketing meaning of customers as users of insurance services / Marketingowe znaczenie klientów jako użytkowników usług ubezpieczeniowych	163
Sylvia Pińkowska-Kamieniecka: Partycypacja osób młodych w dodatkowym systemie emerytalnym / The participation of young people in the additional pension scheme	171
Piotr Pisarewicz: Wynagrodzenia z tytułu sprzedaży ubezpieczeń jako wyznacznik strategii rozwoju banków opartych na modelu współpracy z zakładami ubezpieczeń / Insurance commissions as a determinant of banks' strategies based on co-operation with an insurance companies.....	182
Agnieszka Przybylska-Mazur: Wybrana metoda oszacowania ryzyka rachunków zdrowia / Selected method of estimating the risk of health accounts.....	194
Paweł Rozumek: Instrumenty zarządzania ryzykiem katastroficznym i niekatastroficznym w rolnictwie – analiza porównawcza ubezpieczeń tradycyjnych i indeksowych / Catastrophic and non-catastrophic risk management tools in agriculture – comparative analysis of traditional and index insurances	203
Ewa Spigarska: Bilans zakładów ubezpieczeń na potrzeby wymogów wypłacalności i do celów statutowych – podobieństwa i różnice / Balance sheet of insurance companies for solvency requirements and for statutory purposes – similarities and differences.....	214
Grzegorz Strupczewski: Identyfikacja kluczowych determinant zakupu dotowanego ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich / Identification of the key determinants of subsidized crop and livestock insurance purchase.....	225
Waldemar Truszkiewicz: Medyczna ocena następstw szkody osobowej w roszczeniach odszkodowawczych – wielowymiarowy, nowoczesny System HBT (Human Body Trauma) Index w miejsce jednowymiarowej tabeli ZUS / Replacement of one-dimensional ZUS (Social Insurance Institute) table with a multidimensional, advanced HBT (Human Body Trauma) system in Medical valuation of consequences of injuries on the person in compensation claims	241

Tatiana Verezubova: Rodzaje ubezpieczeń w strategii finansowej zakładów ubezpieczeniowych rekomendowane na podstawie analizy ryzyka i rentowności – metodologia wyboru / The method of selection of preferential insurance forms based on risk analysis and profitability in financial strategy of insurance companies.....	250
Alicja Wolny-Dominiak, Stanisław Wanat: Taryfikacja <i>a priori</i> z wykorzystaniem kopuli / On the use of copula in ratemaking	258

Wstęp

Ubezpieczenie jako urządzenie gospodarcze funkcjonuje od bardzo dawna. We współczesnych czasach w wielu krajach w ramach rynków finansowych działają rozwinięte w różnym stopniu rynki ubezpieczeniowe. Ryzyko, które towarzyszy człowiekowi od zarania dziejów i które dało początek zorganizowania instytucji ubezpieczenia, występuje ciągle i jednocześnie na skutek rozwoju cywilizacyjnego, rozwoju technologicznego oraz zmieniających się procesów demograficznych. Pojawiają się nowe kategorie ryzyka, które mogą być przedmiotem ubezpieczenia. Wobec zmieniającego się otoczenia rynek ubezpieczeniowy dostosowuje się i proponuje nowe produkty ubezpieczeniowe. Jednocześnie zakłady ubezpieczeń z obowiązku muszą dbać o bezpieczeństwo finansowe swoich klientów, aby nie podważyć podstawowej zasady realności ochrony ubezpieczeniowej. Wszystkie te zjawiska można zaliczyć do obszarów badawczych środowiska akademickiego zajmującego się problematyką ubezpieczeniową. Ponadto nowe tendencje, które pojawiają się w systemach emerytalnych, wywołane starzeniem się społeczeństw i niewydolnością repartycyjnego systemu emerytalnego, a równocześnie pojawiającymi się kryzysami na rynkach finansowych, generują cały szereg problemów badawczych, które są również w zasięgu zainteresowań wielu środowisk akademickich. Funkcjonujący w Polsce od kilkunastu lat nowy system emerytalny budzi różne kontrowersyjne dyskusje i skłania do wstępnej oceny, a zagadnienia te wiążą się z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych, w tym również z finansowaniem ochrony zdrowia.

Jak widać, tematyka badawcza obejmująca bardzo szeroko rozumiane ubezpieczenia od strony teoretycznej, jak również praktyki ubezpieczeniowej, jest niezwykle obszerna. Wszystkie te problemy są zawarte w przygotowanej pracy.

Zbiór zawiera artykuły, zaprezentowane na IX Międzynarodowej Konferencji „Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku”, która odbyła się w maju 2015 r. w Rydzynie. Konferencja jest organizowana z inicjatywy i w wyniku współpracy Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Biorą w niej udział osoby reprezentujące wszystkie czołowe krajowe środowiska akademickie zajmujące się problematyką ubezpieczeniową oraz przedstawiciele praktyki ubezpieczeniowej. Od kilku lat przyjeżdżają również uczestnicy z zagranicy, z takich państw, jak: Rosja, Ukraina, Białoruś, Słowacja, Czechy i Niemcy. Tematyka badawcza prezentowana na obradach koncentruje się wokół następujących zagadnień:

- Funkcjonowanie rynku ubezpieczeniowego w Polsce i w świecie
- Zarządzanie ryzykiem w ubezpieczeniach
- Gospodarka finansowa ubezpieczycieli

- Zastosowanie metod ilościowych w ubezpieczeniach
 - Problematyka prawna w ubezpieczeniach
- Artykuły opublikowane w tym opracowaniu dotyczą powyższych zagadnień.

Pragniemy wszystkim Autorom serdecznie podziękować za przygotowanie interesujących artykułów poruszających wiele ważnych, aktualnych problemów i mamy nadzieję, że publikacja ta wzbogaci literaturę ubezpieczeniową i będzie inspiracją do dalszych badań.

W imieniu Autorów i własnym wyrażamy głęboką wdzięczność recenzentom: Pani Profesor Marii Balcerowicz-Szkutnik, Pani Profesor Teresie Bednarczyk, Panu Profesorowi Jackowi Lisowskiemu, Panu Profesorowi Markowi Monkiewiczowi, Panu Profesorowi Kazimierzowi Ortyńskiemu, Pani Profesor Wandzie Sułkowskiej, Panu Profesorowi Włodzimierzowi Szkutnikowi, Panu Profesorowi Tadeuszowi Szumliczowi oraz Panu Profesorowi Adamowi Śliwińskiemu – za cenne uwagi, które pozwoliły nadać publikacji lepszy kształt.

Redaktorzy naukowci
Wanda Ronka-Chmielowiec
Patrycja Kowalczyk-Rólczyńska

Teresa H. Bednarczyk

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

e-mail: teresa.bednarczyk@umcs.lublin.pl

MIKROUBEZPIECZENIA – INNOWACJA PRODUKTOWA CZY POWRÓT DO KORZENI?

MICROINSURANCE – PRODUCT INNOVATION OR RETURN TO THE ROOTS?

DOI: 10.15611/pn.2016.415.02

Streszczenie: Zjawisko wykluczenia finansowego, mimo dynamicznego rozwoju rynków finansowych, jest obecne we współczesnej rzeczywistości gospodarczej wielu krajów świata. Podejmowane są różne inicjatywy mające na celu rozwiązanie tego problemu. W opracowaniu zwrócono uwagę na produkty mikroubezpieczeniowe. Głównym celem artykułu jest przybliżenie idei mikroubezpieczeń oraz próba odpowiedzi na pytanie, czy mikroubezpieczenia mają szansę rozwoju w innych krajach, nie tylko tych najbiedniejszych. W opracowaniu starano się pokazać, że zasadne jest propagowanie mikroubezpieczeń nawet w krajach wysoko rozwiniętych w celu rozwiązania określonych problemów, takich jak m.in.: niedostosowanie oferty ubezpieczeniowej do potrzeb i możliwości klientów o niestabilizowanej sytuacji finansowej, niski poziom edukacji ekonomicznej i kultury ubezpieczeniowej wśród gospodarstw domowych o najniższych dochodach czy nadmierne skomplikowanie produktów ubezpieczeniowych. W pracy podkreślono także, że produkty mikroubezpieczeniowe nie stanowią konkurencji dla tradycyjnych instrumentów ubezpieczeniowych, lecz są ich uzupełnieniem w segmencie odbiorców najmniej zamożnych, zarówno osób fizycznych, jak i mikroprzedsiębiorstw. Mikroubezpieczenia nie pozbawiają ubezpieczycieli możliwości kreowania umiarkowanych zysków. Wypełniając lukę między potrzebami osób biednych a podażą tradycyjnych ubezpieczeń, mogą być jednym ze sposobów inkluzji ubezpieczeniowej.

Słowa kluczowe: mikroubezpieczenia, wykluczenie ubezpieczeniowe, innowacje produktowe.

Summary: Financial exclusion, despite the development of financial markets, is a serious problem in the whole world. The main objectives of this paper is to discuss the idea of microinsurance and to answer the question whether microinsurance can be an effective method of risk management of entities affected by financial exclusion not only in developing countries. The study tries to demonstrate that even in developed countries it is reasonable to introduce microinsurance as an additional mechanism for protecting those most vulnerable to poverty. The complexity of insurance products, a low level of economic education and insurance culture among households with the lowest incomes in these countries promote the development of microinsurance. For insurers it is a chance to enter a new and promising segment of the insurance market that was previously ignored by them. They are not in competition for traditional insurance instruments, but they are rather complementary in the segment of the least wealthy, both individuals and micro-enterprises.

Keywords: microinsurance, insurance exclusion, product innovation.

1. Wstęp

Mikroubezpieczenia są częścią mikrofinansów, których idea narodziła się w krajach rozwijających się w latach 70. i 80. XX w. Stanowią odpowiedź na potrzeby ubezpieczeniowe najbiedniejszej części społeczeństwa, dla której podstawowe ubezpieczenia komercyjne nie są dostępne z powodów finansowych. Mikroubezpieczenia dobrze zaimplementowały się w takich krajach, jak: Indie, Bangladesz, Chiny, Brazylia, Boliwia, Meksyk, Peru czy Kolumbia. Przyczyniają się do ograniczania ubóstwa, przewyższania wykluczenia finansowego oraz podnoszenia edukacji i świadomości ubezpieczeniowej mieszkańców tych krajów. Dla ubezpieczycieli stanowią szansę zagospodarowania segmentu rynku ubezpieczeniowego, który wcześniej był przez nich świadomie pomijany.

Zagadnienia dotyczące mikroubezpieczeń są jeszcze stosunkowo słabo rozpoznane. W literaturze krajowej znaleźć można tylko kilka pozycji na ten temat [m.in.: Kurek 2009a, Kurek 2009b, Kawiński 2010, Stańko 2010, Solarz 2011, Zieniewicz 2014]. Również w praktyce krajów Europy Środkowej i Wschodniej mikroubezpieczenia są instrumentem relatywnie nowym i rozwijającym się stosunkowo wolno. Opracowanie stanowi próbę włączenia się w dyskusję nad zasadnością wprowadzenia i perspektywami mikroubezpieczeń w krajach o różnym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Głównym celem opracowania jest przybliżenie idei mikroubezpieczeń oraz próba odpowiedzi na pytanie, czy mikroubezpieczenia mają perspektywy rozwoju tylko w krajach ubogich, czy także w krajach średnio zamożnych i bogatych.

2. Mikroubezpieczenia a ubezpieczenia tradycyjne

Mikroubezpieczenia można analizować z punktu widzenia różnych perspektyw: z jednej strony jako metodę zarządzania ryzykiem podmiotów najbiedniejszych, podlegających zjawisku wykluczenia finansowego, z drugiej zaś jako szansę biznesową dla ubezpieczycieli oraz wypełnienia powstałej niszy rynkowej. Koncepcja mikroubezpieczeń została zbudowana na wzór mikropożyczek dla osób o niskich dochodach. Termin „mikroubezpieczenie” (*microinsurance*) odnosi się zazwyczaj do produktów ubezpieczeniowych, zaprojektowanych specjalnie dla osób żyjących na granicy ubóstwa, które nie mają dostępu do standardowych produktów ubezpieczeniowych¹. Słowo „mikro” oznacza tutaj niskie składki i niewielki zakres ochrony.

Z punktu widzenia rządów i organizacji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy czy ONZ, mikroubezpieczenia, obok innych instrumentów mikrofinansowych, są wykorzystywane w redukowaniu i łagodzeniu ubóstwa i wykluczenia finansowego

¹ Z danych opublikowanych w 2010 r. przez Bank Światowy oraz Swiss Re wynika, że z klasycznych ubezpieczeń korzysta tylko 36,5% dorosłych obywateli świata. 63,5% populacji z powodu ubóstwa nie ma dostępu do ubezpieczeń, których potrzebuje, lub ma dostęp jedynie ograniczony [Swiss Re 2010].

w krajach rozwijających się². Z powodu niedostatecznej pomocy państwa i słabo rozwiniętych oraz niewydolnych struktur społecznych w tych krajach powstaje naturalna potrzeba poszukiwania nowych mechanizmów zastępujących siatkę bezpieczeństwa socjalnego (*safety net*) [Kawiński 2010].

Tabela 1. Mikroubezpieczenia a ubezpieczenia tradycyjne

	Mikroubezpieczenia	Tradycyjne ubezpieczenia
Rynek docelowy	<ul style="list-style-type: none"> – osoby fizyczne o niskich dochodach i niskiej świadomości/wiedzy ubezpieczeniowej – klienci o podwyższonym ryzyku 	<ul style="list-style-type: none"> – osoby fizyczne o średnich i wysokich dochodach, które znają i rozumieją istotę i korzyści produktów ubezpieczeniowych – klienci o dość dobrze rozpoznanym ryzyku
Projektowanie produktu	<ul style="list-style-type: none"> – proste produkty ubezpieczeniowe (transparentny język, brak lub minimalna liczba wyłączeń, niskie sumy ubezpieczeniowe, polisy grupowe) – składki kalkulowane w oparciu o ograniczone dane aktuarialne 	<ul style="list-style-type: none"> – skomplikowane produkty, obszerne o.w.u. z wieloma wyłączeniami odpowiedzialności, – składki kalkulowane w oparciu o dostępne dane historyczne i indywidualną ocenę ryzyka, wysokie sumy ubezpieczeniowe
Marketing i dystrybucja	Sprzedawane za pomocą niekonwencjonalnych pośredników, często instytucje mikrofinansowe	Sprzedawane za pomocą licencjonowanych pośredników lub bezpośrednio klientom indywidualnym i firmom
Sposób wnoszenia składek ubezpieczeniowych	Częste i nieregularne płatności gotówkowe	Składki regularne, płacone często w formie bezgotówkowej
Likwidacja szkód	Uproszczona i szybka procedura przy niskich sumach ubezpieczenia	Proces skomplikowany, wymagający szczegółowej i obszernej dokumentacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Swiss Re 2010].

Międzynarodowe Stowarzyszenie Organów Nadzoru Ubezpieczeniowego (IAIS) określa mikroubezpieczenia jako ochronę ubezpieczeniową dla osób o niskich dochodach wobec szczególnych zagrożeń, w zamian za regularną składkę, proporcjonalną do prawdopodobieństwa i kosztu ryzyka [Micro Insurance Centre 2010]. Również według definicji Churchilla mikroubezpieczenia oparte są na zasadzie rozpraszania

² Najwięcej ludzi ubogich, o przeciętnych dochodach dziennych poniżej 4 USD, zamieszkuje rejon Azji Południowej i Pacyfiku, Bliskiego Wschodu, Afryki Subsaharyjskiej oraz Afryki Północnej, Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Łącznie w ubóstwie żyją 4 mld ludzi [Swiss Re 2010].

ryzyka oraz na zasadzie gromadzenia funduszy ubezpieczeniowych na podstawie regularnych składek, dopasowanych do możliwości osób ubogich [Churchill 2006]. Obydwie definicje podkreślają aktuarialne podstawy funkcjonowania mikroubezpieczeń, jak również stabilność finansowania opartą na regularnych składkach, co upodabnia je do ubezpieczeń tradycyjnych. Pomimo że istota mikroubezpieczeń jest zasadniczo zbieżna z istotą ubezpieczeń tradycyjnych, to jednak występują tutaj pewne różnice (zob. tab. 1).

Mikroubezpieczenia to rodzaj innowacji produktowej i procesowej w obszarze ubezpieczeń. Opierają się na następujących zasadach: zdefiniowana grupa odbiorców, prostota, elastyczność, przystępność i dostępność [Swiss Re 2010]. Grupą docelową mikroubezpieczeń jest społeczność o niewielkich i niestabilnych dochodach, często bezrobotna, utrzymująca się z zasiłków społecznych lub pracująca w szarej strefie. Jest to grupa bardzo wrażliwa na różnego rodzaju wstrząsy finansowe i słabo przygotowana do radzenia sobie z ryzykiem. Wiedza ludzi ubogich na temat produktów finansowych jest wyjątkowo skromna. Produkty mikroubezpieczeniowe muszą być zatem proste i zrozumiałe. Prostota dotyczy zarówno konstrukcji umów i ogólnych warunków ubezpieczeń, jak i zasad likwidacji szkód. Elastyczność odnosi się przede wszystkim do zasad poboru składek ubezpieczeniowych w kierunku ich dostosowania do niestabilnej sytuacji finansowej i nieregularnych przepływów pieniężnych potencjalnych klientów. Elastyczność dotyczy również zakresu ochrony, gdyż mikroubezpieczenia powinny być bardzo dobrze dopasowane do potrzeb ubezpieczeniowych różnych adresatów. Relatywnie niski poziom składek, rozłożenie ich na dogodne raty oraz łatwość zakupu produktów – zapewniają realizację zasady przystępności i dostępności mikroubezpieczeń.

Postrzeganie klasycznych usług ubezpieczeniowych przez ludzi, szczególnie w krajach Trzeciego Świata, jest często negatywne. Potencjalni klienci nie rozumieją korzyści z posiadania produktu ubezpieczeniowego, a koszt składek traktują najczęściej jako zbyteczny wydatek (luksus). A zatem pozyskanie zaufania ludzi najuboższych jest niezmiernie istotne z punktu widzenia dostawców mikroubezpieczeń. Powodzenie programów mikroubezpieczeniowych w praktyce wymaga zastosowania innowacyjnych kanałów dystrybucji, powszechnego szerzenia edukacji finansowej, a także wprowadzania zachęt systemowych do nabywania ubezpieczeń, np. dotacji lub ulg podatkowych. Niezbędne są także kampanie uświadamiające prowadzone w prasie, radiu i telewizji oraz mediach społecznościowych.

3. Potencjał mikroubezpieczeń

Mikroubezpieczenia stanowią mogą nowy rynek dla firm ubezpieczeniowych, który ma szansę szybkiego rozwoju. Według szacunków Banku Światowego i Swiss Re potencjalnymi odbiorcami mikroubezpieczeń komercyjnych są ludzie żyjący powyżej granicy ubóstwa socjalnego, czyli o dochodach wyższych niż 1,25 USD dziennie, ale niższych niż 4 USD dziennie. Szacuje się, że takich ludzi jest 2,6 mld, czyli

41,3% populacji światowej. Ludzie żyjący w skrajnym ubóstwie – dochody poniżej 1,25 USD dziennie – powinni mieć dostęp do produktów mikroubezpieczeniowych dotowanych z rządowych programów ochrony socjalnej lub subsydiowanych z innych źródeł bądź sponsorowanych. Pomocy finansowej tego typu potrzebuje ok. 1,4 mld ludzi, czyli 22,2% populacji światowej. W efekcie ponad 4 mld ludzi na całym świecie mogłoby korzystać z produktów mikroubezpieczeniowych [Swiss Re 2010].

Liczba klientów korzystających z mikroubezpieczeń systematycznie wzrasta. Szacuje się, że w 2011 r. z produktów mikroubezpieczeniowych korzystało 500 mln beneficjentów na świecie, wobec 78 mln w 2007 r. i 135 mln w 2009. Najwięcej klientów mikroubezpieczeń mieszka w Azji (80%), Ameryce Łacińskiej (10%) i Afryce (10%). Globalny potencjał rynkowy dla mikroubezpieczeń w zakresie składek szacuje się na 40 mld USD (33 mld USD w obszarze mikroubezpieczeń komercyjnych oraz 7 mld USD w obszarze mikroubezpieczeń dotowanych). Obecna penetracja mikroubezpieczeń wynosi ok. 2-3% tego potencjalnego rynku [Swiss Re 2010].

Mikroubezpieczenia oferują różne instytucje ubezpieczeniowe, począwszy od ubezpieczycieli regulowanych (podlegających nadzorowi ze strony państwa), zarówno komercyjnych, jak i publicznych, po towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz ubezpieczycieli nieformalnych (nieregulowanych). Największy udział w dostarczaniu mikroubezpieczeń mają profesjonalni ubezpieczyciele i reasekuratorzy działający w skali międzynarodowej. Wśród nich są m.in.: AIG, Allianz, Zurich, Munich Re, Swiss Re. Efektywność dystrybucji jest jednym z kluczowych czynników sukcesu mikroubezpieczeń, dlatego wykorzystywane są innowacyjne kanały dystrybucji, które pozwalają jak najskuteczniej dotrzeć do potencjalnych klientów. Ubezpieczyciele, oprócz wykorzystywania tradycyjnych kanałów dystrybucji (agentów i brokerów), zawierają nowatorskie porozumienia dystrybucyjne (partnerskie) z instytucjami mikrofinansowania i bankami, rządowymi organizacjami lokalnymi i organizacjami pozarządowymi, dostawcami innych usług, np. firmami telefonii komórkowej, urzędami pocztowymi, supermarketami, a także spółdzielniami pracy, grupami pracowniczymi (np. pracownikami plantacji), gminami, szpitalami i centrami medycznymi, szkołami itp.

Pierwsze produkty mikroubezpieczeniowe były niezwykle proste. Z czasem stały się bardziej złożone. Aktualnie obejmują one trzy zasadnicze grupy produktowe: ubezpieczenia życiowe i zdrowotne, ubezpieczenia majątku rzeczowego oraz ubezpieczenia rolne. Wśród produktów mikroubezpieczeniowych, które odniosły największy sukces, znajdują się: ubezpieczenia życiowe, w tym terminowe ubezpieczenia na życie będące częścią pakietów mikrokredytowych, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków i niepełnosprawności oraz ubezpieczenia kosztów pogrzebu. Nieco mniejszym zainteresowaniem cieszą się mikroubezpieczenia na życie z funduszami kapitałowymi (*unit-linked*). Programy mikroubezpieczeń zdrowotnych – opieka podstawowa, hospitalizacja i macierzyństwo – oferowane są głównie przez organizacje pozarządowe i w wielu przypadkach są dotowane. Rozwijają się znacznie wolniej

niż mikroubezpieczenia życiowe, ponieważ negatywna selekcja jest tutaj o wiele silniejsza [Aghion, Morduch 2009].

Społeczności o niskich dochodach często są zlokalizowane na obszarach o wysokiej ekspozycji na ryzyko szkód powodowanych przez naturę. Dlatego popyt na mikroubezpieczenia zwierząt inwentarskich (żywiec, bydło, kozy) oraz ubezpieczenia upraw jest relatywnie wysoki. Warto zwrócić uwagę na stosunkowo niski popyt na mikroubezpieczenia majątku rzeczowego, które zapewniają ochronę finansową majątku od skutków pożaru, kradzieży lub powodzi. Wynika to prawdopodobnie z niewielkich zasobów majątkowych ludności ubogiej. W ramach mikroubezpieczeń majątkowych oferowane są również ubezpieczenia komunikacyjne oraz ubezpieczenia dla mikroprzedsiębiorstw.

Mikroubezpieczenia oferowane są zarówno w formie pojedynczych produktów ubezpieczeniowych, jak i produktów pakietowych oraz ubezpieczeń indeksowych [Micro Insurance Centre, 2010]. Za prawdziwą innowacją produktową należy uznać ubezpieczenia indeksowe, które stanowią próbę rozwiązania problemu ubezpieczeń w odniesieniu do takich rodzajów ryzyka, jak: trzęsienie ziemi, tajfuny, deszcze nawalne, powódzie i anomalie temperaturowe. Szczególnie dobra perspektywa rozwoju jawi się przed mikroubezpieczeniami od skutków opadów deszczu. Szansę uzyskania dodatkowego zabezpieczenia zyskują nie tylko rolnicy, ale również drobni sklepikarze i pozostali handlowcy, rzemieślnicy i inni przedsiębiorcy, których dochody zależą w dużej mierze od dobrej pogody. Produkty indeksowe oferują m.in. Munich Re i Swiss Re. Produkty te są dość złożone. Zwykle wymagają też subsydiowania składek w części lub w całości. Kluczem do realizacji tak złożonych produktów mikroubezpieczeniowych może być rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego.

4. Mikroubezpieczenia jako metoda ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego w krajach rozwiniętych

Wykluczenie finansowe jest to zjawisko obecne nie tylko w krajach Trzeciego Świata. Wykluczenie finansowe rozumiane jest jako stopniowy proces odłączania się (izolowania) od rynku usług finansowych [Buko 2010]. Według ekspertów Unii Europejskiej wykluczenie finansowe to proces polegający na tym, że obywatele (także zamożnych i średniozamożnych państw) doświadczają problemów w dostępie do niezbędnych produktów i usług finansowych na tzw. głównym rynku (*mainstream market*), dobrze dostosowanych do ich potrzeb oraz umożliwiających im prowadzenie normalnego funkcjonowania w społeczeństwie [Anderloni 2008]. Wśród usług finansowych niezbędnych przeciętnemu gospodarstwu domowemu wymienia się przede wszystkim: bankowe konto osobiste wraz z podstawowymi instrumentami rozliczeniowymi, możliwość gromadzenia nawet niewielkich oszczędności, dostęp do kredytów o przystępnym poziomie oprocentowania, kiedy bank uwzględnia niestabilną sytuację zawodową swoich klientów [Anderloni 2008]. W literaturze podkreśla się, że osoby o niskich dochodach powinny mieć dostęp także do ubezpieczeń,

które zapewniają ochronę finansową w sytuacji utraty życia, zdrowia lub posiadanego, nawet skromnego majątku. A zatem za główne obszary wykluczenia finansowego uznaje się: wykluczenie bankowe (płatnicze), kredytowe, oszczędnościowe, inwestycyjne, emerytalne oraz ubezpieczeniowe [Solarz 2011]³. Według badań przeprowadzonych w 1999 roku w Wielkiej Brytanii jedno gospodarstwo domowe na siedem nie posiadało ubezpieczenia domu właśnie z powodu ekskluzji finansowej [Goodwin i in. 1999].

Przyczyny wykluczenia ubezpieczeniowego leżą zarówno po stronie popytu, jak i po stronie podaży. Przyczyny po stronie popytu polegają na odroczeniu zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową z powodu niedostatecznej siły nabywczej. Wykluczenie ubezpieczeniowe może też wynikać z takich powodów, jak: brak dostępu do oferty ubezpieczeniowej (*geographical access*), niedostosowanie cenowe oferty do możliwości potencjalnych klientów (*price exclusion*) czy nieodpowiednia jakość produktów ubezpieczeniowych (*condition exclusion*) [Solarz 2011]. Wydaje się, iż wykluczenie ubezpieczeniowe w krajach średnio- i wysokozamożnych wynika głównie z powodu niedostosowania oferty do potrzeb i możliwości klientów o niestabilizowanej sytuacji finansowej. Mikroubezpieczenia, wypełniając lukę między potrzebami osób biednych a podażą tradycyjnych ubezpieczeń, mogłyby być jednym ze sposobów inkluzji ubezpieczeniowej.

Za rozwojem mikroubezpieczeń w krajach rozwiniętych przemawiają następujące argumenty. Po pierwsze, znaczny stopień ubóstwa i wtórnego analfabetyzmu w wielu krajach oraz niska wiedza i niska kultura ubezpieczeniowa podmiotów najuboższych, przejawiająca się w braku umiejętności zarządzania ryzykiem poprzez ubezpieczenia. Po drugie, zjawisko misselingu na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowym. W krajach rozwiniętych klienci często są wprowadzani w błąd poprzez zbyt rozbudowane programy ubezpieczeniowe lub skomplikowane klauzule wyłączające odpowiedzialność ubezpieczycieli. Po trzecie, traktowanie ubezpieczeń tradycyjnych jako dobra luksusowego, nie tylko przez gospodarstwa domowe, ale i przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Po czwarte, mikroubezpieczenia mogą przyczyniać się do rozwoju edukacji ubezpieczeniowej oraz zwiększanie zaufania do ubezpieczycieli.

Mikrofinanse w Europie Środkowo-Wschodniej pojawiły się dopiero w latach 90. XX w., a w Europie Zachodniej na początku XXI w. W UE zyskały większe znaczenie w ramach wdrażania strategii lizbońskiej. Zauważono, że zainteresowanie mikrokredytami rośnie [Mikołajczyk, Kurczewska (red.) 2011]. Na tej podstawie

³ Jeśli chodzi o wykluczenie ubezpieczeniowe, to należy podkreślić, że nie ma jednoznacznej jego definicji. Wiele rodzajów ubezpieczeń jest niezbędnych w organizacji współczesnych społeczeństw, niektóre ubezpieczenia są obowiązkowe (np. ubezpieczenia komunikacyjne lub OC określonych zawodów). Jednakże nie ma jasnego kryterium, jakie rodzaje ubezpieczeń należy uznać za niezbędne, aby każdego, kto ich nie posiada, postrzegać jako wykluczonego ubezpieczeniowo. Według Komisji Europejskiej łatwy dostęp i użytkowanie ubezpieczeń powinno być traktowane jako cel inkluzji ubezpieczeniowej. Osoby o niskich dochodach powinny mieć dostęp do ubezpieczeń, które zapewniłyby im odpowiednią ochronę życia, zdrowia czy posiadanego majątku [Anderloni 2008].

można przypuszczać, że będą się rozwijać także mikroubezpieczenia, ponieważ są one kolejnym etapem rozwoju mikrofinansów, podobnie jak mikroemerytury.

Mikroubezpieczenia w Polsce jeszcze w zasadzie nie funkcjonują, pomimo że Polska jest krajem o wyjątkowo niskiej inkluzji finansowej w porównaniu z innymi krajami UE, a odsetek ludzi biednych jest znaczący. Pomimo wzrostu gospodarczego, spadku bezrobocia i poprawy przeciętnej sytuacji materialnej gospodarstw domowych, nadal prawie 3 mln Polaków żyło w 2014 r. w skrajnej biedzie. Z raportu GUS wynika ponadto, że poniżej granicy ubóstwa żyje ok. 4,6 mln osób. Według GUS społeczna mapa zagrożenia biedą zasadniczo nie zmienia się w Polsce od wielu lat. W 2014 r. do świadczeń z pomocy społecznej uprawnionych było 12,2% Polaków, a na granicy skrajnego ubóstwa pozostawało 7,4% Polaków [GUS 2015]. Coraz częściej ubóstwem ekonomicznym zagrożeni są młodzi ludzie, w tym dzieci. W 2014 r. zasięg ubóstwa skrajnego wśród dzieci i młodzieży poniżej 18 lat wynosił ok. 10%. Ta grupa wiekowa stanowiła prawie jedną trzecią osób zagrożonych skrajną biedą. Najbardziej narażone na ubóstwo są rodziny wielodzietne, osoby nieaktywne zawodowo, rolnicy oraz renciści. Ludzie ci są narażeni na rozliczne rodzaje ryzyka i nie mają żadnej ochrony ubezpieczeniowej lub posiadają ochronę ubezpieczeniową, ale nie jest ona wystarczająca względem ich potrzeb. W związku z tym zachodzi wysokie prawdopodobieństwo, że popyt na mikroubezpieczenia w Polsce będą zgłaszać ludzie ubodzy i średniozamożni [Stańko 2010]. Potencjalną grupą docelową mikroubezpieczeń są zatem nie tylko osoby ubogie, definiowane według kryteriów ubóstwa skrajnego, ale również gospodarstwa domowe wielodzietne, osoby niepełnosprawne, a także osoby zamieszkujące obszary wiejskie [Stańko 2010].

Warto zauważyć, że wykorzystanie ubezpieczeń przez przedsiębiorstwa z sektora MŚP jest stosunkowo niewielkie [Mikulska 2009], co świadczy o niskiej świadomości ubezpieczeniowej także przedsiębiorców. Jak wskazują badania empiryczne, aż 34% mikroprzedsiębiorstw w ogóle nie korzysta z ubezpieczeń [Solarz 2011], co może wskazywać na ich samowykluczenie z rynku usług ubezpieczeniowych.

5. Zakończenie

Zjawisko wykluczenia finansowego, w tym ubezpieczeniowego, jest obecne we współczesnej rzeczywistości gospodarczej i dotyczy zarówno krajów najbiedniejszych (rozwijających się), jak i średniozamożnych, a nawet bogatych. Stąd też podejmowane są różne inicjatywy mające na celu rozwiązanie tego problemu. W opracowaniu zwrócono uwagę na produkty mikroubezpieczeniowe, które z jednej strony są jednym z elementów inkluzji finansowej (ubezpieczeniowej), z drugiej zaś nie pozbawiają ubezpieczycieli możliwości kreowania umiarkowanych zysków.

Mikroubezpieczenia stanowią odpowiedź na współczesne problemy ludzi najuboższych. Produkty mikroubezpieczeniowe m.in. tym odróżniają się od tradycyjnych produktów ubezpieczeniowych, że są z założenia proste i tanie. Muszą przy tym bardzo dokładnie zaspokajać potrzeby adresatów, szczególnie narażonych na wykluczenie

finansowe, w tym osoby starsze, rodziny wielodzietne, kobiety i młodzież, osoby bezrobotne. W mikroubezpieczeniach można upatrywać nowego sposobu na zwiększenie wykorzystania ubezpieczeń także przez sektor mikro- i małych przedsiębiorstw.

Koncepcja mikroubezpieczeń to zarówno innowacja produktowa w obszarze ubezpieczeń, jak i swoisty „powrót do korzeni”. Innowacyjność mikroubezpieczeń polega na tym, że ubezpieczyciele przygotowali ofertę produktową dla określonego segmentu odbiorców (ludzi ubogich), który wcześniej był przez nich świadomie pomijany. Można też powiedzieć, że jest to nowoczesna nazwa dla stosowanej wcześniej (w XIX w.) praktyki zapewniania ochrony przed zagrożeniami losowymi dla ubogich społeczności robotniczych w Europie. Nowoczesne mikroubezpieczenia pojawiły się w krajach rozwijających się pod koniec XX w. jako kolejny etap rozwoju mikrofinansów. Sukces instrumentów mikrofinansowych wykazał, że również ludzie biedni i niewykształceni mogą i chcą oszczędzać oraz korzystać z instrumentów kredytowych, które umożliwią rozwój drobnej przedsiębiorczości. Jest to sposób na wydostanie się z „zakłętego kręgu” ubóstwa. Mikroubezpieczenia zostały zaprojektowane jako proste i czytelne narzędzie zarządzania ryzykiem dla tych ludzi.

Branża ubezpieczeniowa powinna postrzegać mikroubezpieczenia jako szansę biznesową. Ubezpieczyciele nie powinni upatrywać w mikroubezpieczeniach konkurencji względem tradycyjnych produktów ubezpieczeniowymi, lecz traktować je jako ich uzupełnienie. Mikroubezpieczenia mogą poprawiać zdolność ludzi najuboższych do radzenia sobie z ryzykiem w krajach o różnym poziomie rozwoju i zamożności. Instrument ten może ułatwiać inkluzję finansową. Więc dlaczego ubezpieczyciele komercyjni wykazują jak dotąd stosunkowo umiarkowane zainteresowanie tym segmentem rynku ubezpieczeniowego? Odpowiedź na to pytanie nie jest z pewnością prosta i wymaga dalszych, pogłębionych badań.

Literatura

- Aghion B.A., Morduch J., 2009, *Ekonomia mikrofinansów*, Wydawnictwo AnWero, Gdańsk.
- Anderloni L. (red.), 2008, *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, Komisja Europejska, www.financial_exclusion_study_en.pdf (12.06.2015).
- Buko J., 2010, *Przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu jako element wspierania spójności społecznej*, <http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt18/20.pdf> (12.06.2015).
- Churchill C., 2006, *What insurance for the poor?*, [w:] Churchill C. (red.), *Protecting the poor a micro-insurance compendium*, International Labor Organization, Geneva, s. 12-24.
- Goodwin D., Adelman L., Middleton S., Ashworth K., 1999, *Debt, money management and access to financial services: evidence from the 1999 PSE Survey of Britain*, Working Paper, no. 8.
- GUS, 2015, *Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2014 roku*, GUS, Warszawa.
- Kawiński M., 2010, *Instytucja mikroubezpieczeń*, [w:] Szumlicz T. (red.), *Spoleczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, SGH, Warszawa, s. 311-324.
- Kurek R., 2009a, *Mikroubezpieczenia na świecie – działania komercyjne i niekomercyjne inicjatywy wspierające*, [w:] Borys G. (red.), *Nauki o finansach*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 61, s. 165-175.

- Kurek R. 2009b, *Ubezpieczenia wzajemne jako forma sprzedaży mikroubezpieczeń*, [w:] Karpuś P., Węclawski J. (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo Naukowe UMCS, Lublin, s. 539-546.
- Micro Insurance Centre, 2010, Lloyd's 360° Risk Insight, *Insurance in developing countries: Exploring opportunities in microinsurance*, <https://www.lloyds.com/~media/lloyds/reports/360/360%20other/insuranceindevelopingcountries.pdf>.
- Mikołajczyk B., Kurczewska A. (red.), 2011, *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Mikulska A., 2009, *Świadomość ubezpieczeniowa przedsiębiorców sektora MSP. Wyniki badania praktyk ubezpieczeniowych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 2, s. 81-101.
- Solarz M., 2011, *Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia*, vol. XLV, 2, s. 363-371.
- Stańko D., 2010, *Mikroubezpieczenia jako metoda ochrony przed ryzykiem ubóstwa. Czynniki kształtujące popyt i rozwój produktowy*, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, nr 3, s. 105-119.
- Swiss Re, 2010, *Microinsurance – risk protection for 4 billion people*, *Sigma*, nr 6.
- Zieniewicz M., 2014, *Mikroubezpieczenia szansą dla mikro- i małych przedsiębiorstw w Polsce – przykład branży transportowej*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 342, s. 359-366.