

Joanna Rajczakowska

PZU Życie SA, Oddział we Wrocławiu

UBEZPIECZENIA INDYWIDUALNE NA ŻYCIE Z FUNDUSZEM KAPITAŁOWYM NA RYNKU POLSKIM. ANALIZA STRUKTURY PRODUKTU I RYNKU W POLSCE W LATACH 2000-2005

1. Wstęp

Rozwój usług związanych z świadczeniem ubezpieczeń na życie stanowi jeden z głównych czynników generujących powstanie nowoczesnych – w dzisiejszym słowa tego znaczeniu – rynków finansowych. Podstawowym elementem charakteryzującym sprzedaż tego produktu jest cecha masowości tego rynku produktów i usług finansowych. Produkty ubezpieczeniowe pozwalają na partycypację licznych grup konsumentów w systemach finansowych, na akumulację i koncentrację indywidualnych kapitałów w dłuższych okresach, co tym samym wzmacnia procesy rozwoju rynku kapitałowego.

Artykuł ma dwa podstawowe cele: po pierwsze, omówienie specyfiki ubezpieczenia z funduszem kapitałowymi, po drugie, scharakteryzowanie rynku pod kątem sprzedaży tego produktu oraz wskazanie i omówienie wpływu czynników sprzyjających jego sprzedaży. W tym celu w tekście wyróżniono następujące części: *Ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym*; *charakterystyka produktu*, w której zostanie scharakteryzowana specyfika tego produktu. W kolejnej części artykułu – *Sprzedaż produktu na rynku polskim* – omówiona zostanie struktura sprzedaży w latach 2000-2005. W ostatniej części artykułu – *Nowe formy ubezpieczeń a potrzeby rynku* – wskazane zostaną czynniki, których wpływ decyduje o wzroście stopnia sprzedaży tej formy ubezpieczenia; wskazane zostaną również tutaj jego wady i zalety.

2. Ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowymi; charakterystyka produktu

Ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowymi (*unit-linked life insurance*) należą do grupy ubezpieczeń na życie (*universal life*, ubezpieczenia na całe

życie¹) i różnią się zasadniczo od klasycznych ubezpieczeń życiowych sposobem inwestowania składki oraz tym, że ubezpieczający się (klient) ma możliwość decydowania o wyborze produktów, które są nabywane za kumulowany kapitał. Istota tej formy ubezpieczenia polega na połączeniu w jednym produkcie elementów tradycyjnego ubezpieczenia na życie (funkcja ochronna ubezpieczenia) z elementami oszczędzania, funkcji charakterystycznej dla produktów typowo inwestycyjnych.

Dzięki możliwości dysponowania własnym kapitałem ubezpieczający się może dysponować zebraną kwotą, wybierając różne formy inwestowania odkładanego kapitału. Na tego typu swobodne dysponowanie kapitałem nie pozwala klasyczne ubezpieczenie na życie, przy którym koszt ubezpieczenia (wyrażony w opłacanej składce) jest jednakowy przez cały okres ubezpieczenia. W przypadku ubezpieczenia z funduszem kapitałowym wartość polisy nie jest tylko wypadkową sumy odkładanych składek plus założonej we wstępnej umowie prowizji, ale dodatkowo o jej wysokości decyduje wielkość ryzyka, którą jest w stanie ponieść klient decydując się na zainwestowanie części środków w określone produkty finansowe [38, s. 123]. Funkcje inwestycyjne ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym wiążą się z tym, że dane ubezpieczenie *unit-linked* powiązane jest z określonym funduszem lub funduszami kapitałowymi, które dysponują środkami indywidualnych klientów. Fundusze kapitałowe inwestują kumulowane środki w finansowe produkty dostępne na rynkach kapitałowych. Najczęściej są to papiery wartościowe, takie jak akcje, obligacje, papiery dłużne itp. Co ważne, to klient (ubezpieczający się) może sam określić strukturę portfela inwestycyjnego, dopasowując go do akceptowanego przez siebie stopnia ryzyka. To klienci decydują, czy i w jakim stopniu (struktura procentowa portfela inwestycyjnego) ich pieniądze są inwestowane w określony typ funduszy. Na przykład na polskim rynku kapitałowym działają takie typy funduszy, jak: fundusz gwarantowany, fundusz rynku pieniężnego, fundusz obligacji, fundusze stabilnego wzrostu, fundusz zrównoważony, fundusz akcji (lub fundusz akcji zagranicznych) czy fundusze funduszy. Każdy z tych funduszy charakteryzuje się określonym stopniem ryzyka inwestycyjnego (największe ryzyko klient ponosi, inwestując w fundusze akcji), które jest związane ze strukturą portfela inwestycyjnego poszczególnych funduszy.

Charakteryzując poszczególne fundusze i ich poziom bezpieczeństwa, wyjdźmy od omówienia **funduszu gwarantowanego**. Ten typ funduszu lokuje środki przede wszystkim w dłużne papiery wartościowe i inne bezpieczne papiery wartościowe takie, jak: bony skarbowe, obligacje skarbowe, certyfikaty inwestycyjne, dłużne papiery wartościowe przedsiębiorstw czy depozyty bankowe. Tylko nieznaczną część jego aktywów stanowią akcje. Kolejny typ funduszy, **fundusze rynku pieniężnego**, również są zaliczane do najbezpieczniejszych funduszy inwestycyjnych. Inwestują one przede wszystkim w krótkoterminowe instrumenty dłużne

¹ Ubezpieczenie typu *universal life* zapewnia ochronę ubezpieczeniową (najdłużej do 100 roku życia). Celem jest zebranie kapitału na pokrycie świadczenia, w efekcie czego stosunek składki do sumy ubezpieczenia jest wyższy niż dla ubezpieczenia terminowego [40].

emitentów, którzy niosą małe ryzyko niewypłacalności. Do tego typu podmiotów zalicza się takie podmioty, jak: skarb państwa, banki czy duże spółki publiczne. Fundusze te lokują kapitały w takie papiery, jak: bony skarbowe, bony komercyjne, obligacje skarbu państwa czy lokaty bankowe. **Fundusze stabilnego (zrównoważonego) wzrostu** cechuje większy niż poprzednich dobór papierów wartościowych, ale również unikają one zbyt intensywnego inwestowania w akcje. Ich portfel składa się m.in. z takich papierów, jak: jednostki uczestnictwa innych funduszy inwestycyjnych, papiery dłużne, lokaty terminowe czy akcje i obligacje. Jednak w przypadku tych funduszy udział akcji w portfelu może wynieść nawet do 40% (w przypadku funduszu gwarantowanego najczęściej jest on bliski zeru, w przypadku funduszu rynku pieniężnego również bliski jest zeru). Modelowy portfel tego funduszu składa się w 60% z jednostek funduszy obligacji, w 5% z lokat bankowych i w 35% z funduszy akcji (zarządzający zmieniają proporcje pomiędzy poszczególnymi aktywami w zależności od koniunktury na rynku). Z kolei klienci akceptujący wysokie ryzyko decydują się na inwestowanie w **fundusze akcji**. Modelowa struktura portfela tego typu funduszu składa się w 80% z akcji, w 10% z lokat bankowych i w 10% z innych papierów wartościowych. Taka struktura portfela zapewnia wysokie wzrosty, ale również wiąże się z poważnym ryzykiem inwestycyjnym, jednak w przypadku pogorszenia się koniunktury na rynku zarządzający funduszem mogą obniżyć poziom udziału akcji do nawet 50%. Kolejny fundusz, tym razem cechujący się średnim poziomem ryzyka, to **fundusz zrównoważony**. Wynika to z faktu, że jego podstawowym celem jest długoterminowy wzrost wartości jego jednostek uczestnictwa. Modelowa struktura tego funduszu ze względu na rodzaj aktywów jest następująca: ok. 45% akcji, 40% długoterminowych dłużnych papierów najczęściej o stałym oprocentowaniu i ok. 15% dłużnych instrumentów finansowych. Cechą charakterystyczną **funduszu funduszy** jest to, że inwestuje on kapitały w jednostki uczestnictwa innych funduszy, dokonując zmian w portfelu w zależności od sytuacji rynkowej. Zmiany struktury portfela dokonywane są w zależności od bieżącej sytuacji rynkowej i mogą kształtować się dowolnie – strategia zarządzania zależy od specyfiki danego towarzystwa [1; 18; 36].

Umowa na ubezpieczenie na życie z funduszem kapitałowym zawierana jest na podstawie przepisów kodeksu cywilnego oraz w oparciu na ustawie o działalności ubezpieczeniowej². Jak w przypadku tradycyjnych umów, umowa na ten produkt ma charakter dwustronny, wzajemny i obligacyjny. Przedmiotem jest zobowiązanie podmiotu świadczącego usługę do udzielenia ochrony ubezpieczeniowej oraz wypłacenia świadczenia ubezpieczeniowego na rzecz ubezpieczającego się lub na

² Do innych podstawowych aktów prawnych odnoszących się do umów ubezpieczeniowych zalicza się następujące: Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU nr 124, poz. 1151), Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych (DzU nr 124, poz. 1153), Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (DzU nr 124, poz. 1154), Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych (DzU nr 124, poz. 1152).

rzecz osoby trzeciej (wskazanej przez klienta) w przypadku zaistnienia określonego zdarzenia losowego, któremu może ulec osoba ubezpieczająca się. Cechą charakterystyczną ubezpieczeń na życie jest to, że umowy mają charakter długoletni, a jej realizacja zależy od wpływu takich czynników, jak: zmiana sytuacji rodzinnej, finansowej czy zdrowotnej danego klienta.

3. Sprzedaż produktu na rynku polskim

Prywatny rynek ubezpieczeń rozwija się w Polsce od roku 1989, jednak pomimo prawie dwudziestu lat, które upłynęły od tej daty, zakres korzystania przez Polaków z ochrony ubezpieczeniowej nie jest wysoki (zob. również punkt 4). Większość ubezpieczeń stanowią polisy obowiązkowe (np. ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy samochodów i innych pojazdów mechanicznych), a najpowszechniejszym ubezpieczeniem dobrowolnym jest ubezpieczenie mieszkań i autocasco. Niski poziom nasycenia rynku każe sądzić, że w przyszłych latach wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa będzie wzrastała sprzedaż polis. Jak dotychczas, tylko nieliczne zakłady zaprzestały działalności z różnych powodów – są to: KU FILAR-ŻYCIE SA (w listopadzie roku 2004 została połączona ze spółką UNIQA TUⁿŻ SA pod nazwą UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA), TU GARDA LIFE SA (został wykreślony z Krajowego Rejestru Sądowego), ZU na Życie WESTA-LIFE SA (jest w upadłości), Wüstenrot Życie Towarzystwo Ubezpieczeniowe SA (jest w likwidacji). W Polsce w 2006 r. było 30 zakładów działających w formie spółek akcyjnych i oferujących ubezpieczenia na życie, działały też wówczas dwa towarzystwa mające formę ubezpieczeń wzajemnych³.

Wśród ubezpieczeń bezpośrednich dominują nadal klasyczne ubezpieczenia na życie, jednak obserwujemy wzrost składki na ubezpieczenia z funduszem (zob. tab. 1). Na rynku ubezpieczeń wyróżnia się dwa podstawowe działy: dział I, który obejmuje ubezpieczenia na życie, oraz dział II, który obejmuje pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe.⁴ W Polsce do działu I zalicza się następujące typy ubezpieczeń: ubezpieczenia na życie (*life insurance*), ubezpieczenia na życie

³ Formę spółek akcyjnych miały następujące towarzystwa: AEGON TU na Życie SA, TU ALLIANZ Życie Polska SA, ASPECTA Życie TU SA, BENEFIA Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA, TU na Życie CARDIF Polska SA, COMMERCIAL UNION Polska – TU na Życie SA, TU na Życie COMPENSA SA, WTUŻIR CONCORDIA CAPITAL SA, STU na Życie ERGO HESTIA SA, TU na Życie EUROPA SA, FinLife TU na Życie SA, GENERALI ŻYCIE TU SA, GERLING POLSKA TU na Życie SA, TU INTER-ŻYCIE Polska SA, TU na Życie ING NATIONALE-NEDERLANDEN Polska SA, MeLife TU na Życie SA, NL TU na Życie SA, NORDEA Polska TU na Życie SA, PAPTUnŻiR AMPLICO-LIFE SA, TUⁿŻ POLISA-ŻYCIE SA, PRAMERICA Życie Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji SA, PZU Życie SA, Royal Polska TUⁿŻ SA, SIGNAL IDUNA ŻYCIE Polska TU SA, SKANDIA ŻYCIE TU SA, TU na Życie Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych SA, UNIQA TU na Życie SA, UNIVERSUM-ŻYCIE TU SA, TUⁿŻ WARTA SA, Winterthur Życie TU SA. Z kolei formę towarzystw ubezpieczeń wzajemnych miały następujące towarzystwa: MACIF Życie TUW, TUW REJENT LIFE.

⁴ Do działu II zaliczamy m.in. ubezpieczenia wypadku, ubezpieczenia choroby, ubezpieczenia pojazdów, ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami itp., zob. [41].

z funduszem kapitałowym (*life insurance linked to investment fund*), ubezpieczenia rentowe (*annuity insurance*), ubezpieczenia posagowe (*marriage insurance*), ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe (*accident and sickness insurance*).

Tabela 1. Struktura składki ubezpieczeniowej w dziale I (w %)

Typy ubezpieczeń	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ubezpieczenia na życie	52,28	49,69	48,13	48,20	48,30	45,40
Ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym	30,45	32,24	32,26	32,00	32,60	36,90
Ubezpieczenia rentowe	0,22	0,18	-	0,20	0,20	0,20
Ubezpieczenia posagowe	0,96	1,07	-	1,30	1,10	1,00
Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe	16,09	16,82	17,96	18,3	17,90	16,50
Razem:	100	100	98,35	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie zestawień Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych [21].

Jak to pokazano w tab. 1, w ciągu ostatnich 5 lat obserwujemy niewielki, ale stały wzrost sprzedaży ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym. Pozostałe typy ubezpieczeń notują stały poziom sprzedaży (ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe) lub spadki (ubezpieczenie na życie).

Co ciekawe, większość umów zawieranych na ubezpieczenie z funduszem kapitałowym zawieranych jest indywidualnie (np. w roku 2005 zawarto ponad 1,7 mln umów indywidualnych, a tylko ok. 58 tys. grupowych). Dużą część stanowią umowy okresowe (ponad 1,6 mln w stosunku do ok. 100 tys. jednorazowych).

Na rynku polskim 18 na 35 działających towarzystw ubezpieczeń na życie oferuje produkty ubezpieczeniowe zawierające usługę inwestycyjną. Najczęściej kupowane produkty na rynku polskim zostały przedstawione w tab. 2.

Tabela 2. Najbardziej popularne na rynku polskim indywidualne ubezpieczenia z funduszem kapitałowym (dane na 2002 r.)

Nazwa towarzystwa	Nazwa produktu
AmplicoLife	„Kapitał na Przyszłość” ubezpieczenie z funduszem inwestycyjnym
Concordia Capital	indywidualne ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym „Linia Przyszłości”
FILAR-Życie	indywidualne ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym FILAR + Vera
Generali Życie	indywidualne uniwersalne ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym „Lew Inwestor”
Gerling Polska Życie	inwestycyjne ubezpieczenie na życie "DORZECZE"
Metropolitan Life	indywidualne ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym
Nationwide	PIN – Program Nationwide; PIN LOKATA – Program Nationwide Lokata
PZU Życie	ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym „Mocna Przyszłość”
Royal PBK	uniwersalne ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym „Kolory Życia”
Sampo Życie	indywidualne inwestycyjne ubezpieczenie na życie „Sampo Kapitał”
Vienna Life	Bolero – ubezpieczenie z funduszem inwestycyjnym
WARTA VITA SA	indywidualne ubezpieczenie inwestycyjne – INTERNET
Winterthur Życie	„Złoty Środek” – indywidualne inwestycyjne ubezpieczenie na życie

Źródło: [37].

Analiza ofert przedstawionych w tab. 2 pokazuje, że klienci nabywają te produkty ze względu na fakt, że dają one możliwość⁵:

- zmiany sumy ubezpieczenia i składki,
- indeksowania składki i sumy ubezpieczenia,
- zmiany alokacji składki,
- przenoszenia kapitałów pomiędzy funduszami,
- zaciągania pożyczki (od towarzystwa) pod zastaw polisy,
- czasowego zawieszenia wpłat składki,
- dołączenia umów dodatkowych⁶.

4. Nowa forma ubezpieczeń a potrzeby rynku

Pojawienie się nowych produktów ubezpieczeniowych pozwalających klientom na odgrywanie aktywnej roli w procesie zarządzania rachunkiem jest związane z wpływem wielu czynników. Z jednej strony można tutaj wskazywać na **czynniki o charakterze typowo społecznym**, z drugiej strony – na **czynniki o charakterze ekonomicznym**.

Wraz ze wzrostem wiedzy społeczeństwa na temat rynków finansowych, praw nimi rządzących klienci towarzystw ubezpieczeniowych chcą w większym stopniu uczestniczyć w podejmowaniu decyzji dotyczących ich kapitałów. Ubezpieczenie z funduszem daje im tę możliwość. Co więcej, produkt ten zaspokaja potrzebę indywidualizmu, tak charakterystyczną dla społeczeństw, których gospodarki oparte są na wolnorynkowym modelu gospodarowania. Klienci mają poczucie kontrolowania tego, co się dzieje z ich pieniędzmi, a to z kolei zwiększa poziom zaufania do danego towarzystwa i jego oferty. W Polsce produkt ten stał się niezwykle popularny w okresie wprowadzania go na rynek (okres 2000-2002) i pomimo faktu, że w późniejszych latach klienci stracili zaufanie do tego produktu, co spowodowane było, ich zdaniem, zbyt wysokimi prowizjami za obsługę rachunku, to obecnie znowu obserwujemy wzrost jego sprzedaży⁷. W Polsce sprzedaż długoterminowych ubezpieczeń na życie wciąż jeszcze odbiega od średniej innych krajów europejskich. Jak wskazują badacze tego rynku, główną przyczyną tego stanu rzeczy, oprócz niskiego poziomu wiedzy o rynkach finansowych, jest to, że polskie społeczeń-

⁵ Celem artykułu nie jest omawianie poszczególnych produktów, ponieważ ich opisy są dostępne na witrynach internetowych poszczególnych towarzystw. Tutaj jedynie przedstawiona została synteza uwypuklająca najważniejsze cechy wspólne wszystkim produktom.

⁶ Na podstawie analizy *on-line*.

⁷ Badanie ankietowe przeprowadzone wśród właścicieli tego typu polisy pokazały, że poziom niezadowolnienia korelował z brakiem wiedzy na temat funkcji, które spełnia ubezpieczenie z funduszem kapitałowym. Następujące czynniki decydowały o zmniejszeniu poziomu zaufania do tego produktu: brak pełnej wiedzy o funkcji ochronnej ubezpieczenia (klienci często sądzili, że spełnia ono tylko funkcję inwestycyjną i traktowali je jako rodzaj lokaty bankowej), niekompetencja sprzedawców polis (nie udzielali oni konkretnych informacji na temat produktów) (materiały szkoleniowe PZU Życie SA).

czeństwo należy do ubogich; wielu gospodarstw domowych nie stać na ponoszenie kosztów związanych z comiesięczną składką, ponieważ mają one za mały dochód⁸.

Pomimo oczywistych korzyści związanych z ubezpieczeniem na życie z funduszem kapitałowym, zdecydowanie się na tego typu ubezpieczenie, patrząc na umowę od strony klienta danego towarzystwa, wymaga od niego przynajmniej podstawowego rozeznania się na temat sytuacji panującej na rynku finansowym. Zawierana umowa dotyczy długiego okresu, tak więc na klienta spada obowiązek zapoznania się z kondycją finansową i instytucjonalną towarzystwa, w którym kupuje polisę.

O wyjątkowych zaletach tego produktu decyduje sama jego specyfika. Ubezpieczenie na życie z funduszem spełnia dwie podstawowe funkcje, po pierwsze, ma zagwarantować wysokie świadczenie na wypadek śmierci ubezpieczającego się, po drugie, gwarantuje również wysokie świadczenia w przypadku dożycia przez klienta określonego wieku (najczęściej klienci ustalają graniczny wiek kojarzony w danym państwie z wiekiem emerytalnym; jest to przedział wiekowy pomiędzy 55 a 65 rokiem życia). Ten typ ubezpieczenia spełnia dwie podstawowe funkcje (w przypadku drugiej z nich mamy do czynienia z rozszerzeniem w stosunku do tradycyjnych form ubezpieczeń na życie):

- **funkcję ochronną**, tj. pozwala zdobyć określone zabezpieczenia finansowe na wypadek wystąpienia określonego zdarzenia losowego (klient najczęściej zawiera umowę ubezpieczeniową w przypadku subiektywnego, indywidualnego poczucia zagrożenia, np. związanego z wykonywanym zawodem),
- **funkcję gromadzenia kapitału**, tj. pozwala gromadzić środki pieniężne na długoterminowej lokacie; ponieważ produkt dotyczy długich okresów, kapitały inwestowane są w inwestycje długoterminowe [16].

5. Wnioski

Pierwsze ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym pojawiły się na rynku brytyjskim w połowie lat 60. ubiegłego stulecia. Podstawowym celem, którym kierowały się towarzystwa, tworząc nowy produkt, było uczynienie procesu inwestycyjnego bardziej przejrzystym dla klientów. Klient, mając możliwość decydowania o podziale portfela, został zmuszony do aktywnego uczestnictwa w procesie inwestycyjnym. O ile w tradycyjnych formach ubezpieczeń składka była akumulowana w określonym czasie z wykorzystaniem tradycyjnych form inwesty-

⁸ Na przykład w roku 2004 Polacy następująco oceniali sposób gospodarowania dochodem (wyniki dla gospodarstw domowych): 1,9% wskazało, że starcza im na wszystko, bez specjalnego oszczędzania; 20,9% stwierdziło, że żyją oszczędnie i starcza im na wszystko; 35,5% stwierdziło, że żyją bardzo oszczędnie, aby odłożyć na poważniejsze zakupy; 25,1% stwierdziło, że pieniędzy starcza im tylko na najtańsze jedzenie i ubranie; z kolei 11,7% odpowiedziało, że pieniędzy starcza tylko na najtańsze jedzenie, nie starcza na ubranie; 4,6% natomiast było zdania, że pieniędzy nie starcza nawet na najtańsze jedzenie i ubranie; dane za: [16].

cji, o tyle w przypadku nowego produktu klient ponosił częściową odpowiedzialność za decyzje finansowe. Widzimy, że tą drogą towarzystwa ubezpieczeniowe uwalniały się od odpowiedzialności od ponoszonego ryzyka inwestycyjnego, częściowo przerzucając je na klienta. Ubezpieczony zaczął decydować o strategii programu inwestycyjnego oraz decydował się na uzależnienie wysokości świadczenia od sumy wartości jednostek zgromadzonych na rachunku inwestycyjnym. Można postawić tezę, że ta forma ubezpieczenia wprowadza partnerskie relacje pomiędzy towarzystwem a klientem.

Tradycyjne analizy efektywności programu oszczędnościowego i ochronnego zazwyczaj za główną determinantę brały wiek danej osoby, ponieważ to od niej zależy wysokość przyszłego świadczenia. W przypadku ubezpieczenia z funduszem kapitałowym wysokość przyszłego świadczenia jest zmienna i zależy od trafności decyzji inwestycyjnych klienta lub ewentualnie osób zarządzających jego portfelem. Wprowadza to pewien stopień niepewności, jednak ponoszenie ryzyka ostatecznie może się opłacić – suma, którą klient będzie miał do dyspozycji, może przewyższyć jego wstępne oczekiwania.

Literatura

- [1] AEGON, <http://www.nationwide.com.pl>, 31 stycznia 2007.
- [2] Adamczyk A., *Rozwój systemu ubezpieczeń*, AE, Wrocław 2004.
- [3] Allianz Polska, <http://www.allianz.pl>, 11 stycznia 2007.
- [4] *Analiza popytu oraz struktury produktowej ubezpieczeń życiowych w Polsce z funduszem inwestycyjnym na przykładzie wybranych towarzystw ubezpieczeniowych*, materiały szkoleniowe PZU Życie SA.
- [5] *Analiza rynku ubezpieczeń w Polsce 2002*, materiały szkoleniowe PZU Życie SA.
- [6] *Analiza rynku ubezpieczeń w Polsce 2005*, materiały szkoleniowe PZU Życie SA.
- [7] Auriga-Borówko A., Szumlicz T., Zajdel P., *Analiza ogólnych warunków ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym*, www.federacja-konsumentow.org.pl, 31 sierpnia 2004.
- [8] Commercial Union Polska, <http://www.cu.com.pl>, 11 stycznia 2007.
- [9] Dembowski B., *Analiza skłonności do zawierania umów ubezpieczenia na życie wśród studentów studiów zaocznych*, [w:] *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1037, Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, AE, Wrocław 2004.
- [10] Dorfman M.S., *Introduction to Risk Management and Insurance*, Prentice Hall 2002.
- [11] Dryszel A., *Nabrani na polisy*, „Przegląd” 2002 nr 48.
- [12] E-insurance.pl, <http://e-insurance.pl/zycie>, 1 stycznia 2007.
- [13] Ergo Hestia, <http://www.hestia.pl>, 11 stycznia 2007.
- [14] „Gazeta Ubezpieczeniowa” on-line, <http://www.gu.com.pl>, 11 stycznia 2007.
- [15] Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, <http://www.gpw.com.pl>, 11 stycznia 2007.
- [16] Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl, 11 stycznia 2007.
- [17] Grupa Finansowo-Ubezpieczeniowa Warta, <http://www.warta.pl>, 11 stycznia 2007.
- [18] HOGA.pl, <http://tfi.hoga.pl>, 31 stycznia 2007.
- [19] ING Nationale-Nederlanden, <http://www.ing.pl/u235/navi/35>, 11 stycznia 2007.
- [20] *Insure Market-Quicken*, <http://www.insweb.com>, 11 stycznia 2007.

- [21] Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, <http://www.knuife.gov.pl>, 20 grudnia 2006.
- [22] Lewicka K., Matuszewicz R., *Segmentacja klientów na rynku ubezpieczeń na życie (na przykładzie gospodarstw domowych Wielkopolski)*, [w:] Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1037, *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, AE, Wrocław 2004.
- [23] *Komentarz do sytuacji na rynku akcji w Polsce i w krajach regionu Nowej Europy 2006 rok*, materiały szkoleniowe PZU Życie SA.
- [24] Krzemień K., *Inwestycje ubezpieczeniowe gospodarstw domowych w Polsce*, [w:] Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1037, *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, AE, Wrocław 2004.
- [25] Kwiecień I., *Konkurencja na rynku ubezpieczeń z punktu widzenia decyzji konsumenta*, [w:] Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1037, *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a polski rynek*, AE, Wrocław 2004.
- [26] Mołek M., *Ubezpieczenia na życie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- [27] Oferta produktowa Grupy PZU 2004, materiały firmowe.
- [28] *Ogólne warunki ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym LEOLIFE*, <http://www.mbank.com.pl/oferta/ubezpieczenia/zycie/index.html>, 11 stycznia 2007.
- [29] *Pogodna jesień. Ogólne warunki indywidualnego ubezpieczenia emerytalnego (materiały firmowe)*, PZU Życie SA.
- [30] Polisa Życie, <http://www.polisa-zycie.pl>, 11 stycznia 2007.
- [31] Prometeusz Consulting. Broker Ubezpieczeniowy, <http://ubezpieczenia.prometeusz.com.pl>, 11 stycznia 2007.
- [32] PZU SA, <http://www.pzu.pl>, 11 stycznia 2007.
- [33] Rozmowa z Piotrem Śliwickim, prezesem zarządu Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeniowego Ergo Hestia SA i Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie Ergo Hestia SA, http://www.polbrokers.pl/navigation/prasa/hestianie_podbija_swiat.html, 11 stycznia 2007.
- [34] Rzecznik Ubezpieczonych, <http://www.rzu.gov.pl>, 11 stycznia 2007.
- [35] Sikora A., *Polisy na życie wracają do łask*, [w:] „Życie Warszawy” 2005 nr 23.
- [36] Skarbiec.pl, <http://skarbiec.com.pl>, 31 stycznia 2007.
- [37] Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, <http://www.polbrokers.pl/navigation/zaklady/produkty2001.html>, 11 stycznia 2007.
- [38] Stroiński E., *Ubezpieczenie na życie*, Warszawa 1996.
- [39] *Ubezpieczenia gospodarcze*, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 2000.
- [40] *Ubezpieczenia na życie z funduszem inwestycyjnym w świetle badań ankietowych*, materiały szkoleniowe PZU Życie SA.
- [41] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, DzU nr 124, poz. 1151.
- [42] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym oraz Rzeczniku Ubezpieczonych, DzU nr 124, poz. 1153.
- [43] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, DzU nr 124, poz. 1154.
- [44] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych, DzU nr 124, poz. 1152.
- [45] Winthertur, <http://www.winterthur.pl>, 11 stycznia 2007.
- [46] Zoń M., *System ubezpieczeń na życie w Polsce*, AE, Wrocław 2003.
- [47] *Zestawienie informacji o konkurencji na rynku ubezpieczeń życiowych i majątkowych w Polsce, raport okresowy według stanu na maj 2006 r.*, do użytku wewnętrznego, PZU Życie SA, Warszawa 2006.

INDIVIDUAL LIFE INSURANCES WITH CAPITAL INVESTMENT IN THE POLISH MARKET. THE ANALYSIS OF PRODUCT AND MARKET STRUCTURE BETWEEN 2000 AND 2005

Summary

Growth of services connected with providing life insurances is one of the main factors generating the rise of modern – in the way we understand that today – financial markets. A basic element that characterizes the sale of that product is the feature of massness of this market of products and financial services. Insurance products let the numerous groups of consumers to participate in financial systems, accumulate and concentrate individual capital in long periods of time, which at the same time strengthens the processes of capital market growth. This article has two main objectives. Its first aim is to discuss the specific features of insurance with capital fund, and the other aim is to characterize the market, analyzing the product sale as well as to indicate and discuss the influence of factors that boost its sale. To achieve this goal, in the article the insurance-investment product has been characterized and the structure of sale in the years 2000-2005 has been discussed. In the last section of the article, *The New Forms of Insurance and the Needs of the Market*, the factors whose influence brings about the rise of level of sale of this form of insurance have been indicated. Also, the advantages and disadvantages of this kind of insurance have been discussed.