

Adam Śliwiński

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

POPYT NA UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE W ŚWIETLE BADAŃ ŚWIATOWYCH

Streszczenie: Artykuł dotyczy zjawiska determinacji popytu na ubezpieczenia na życie. Celem artykułu jest prezentacja wyników najważniejszych badań dotyczących determinacji popytu na ubezpieczenia na życie prowadzonych na arenie światowej oraz najważniejszych rozważanych czynników determinujących popyt. Artykuł składa się z dwóch części. W części pierwszej dokonano prezentacji badań naukowych dotyczących determinacji popytu na ubezpieczenia. W części drugiej skoncentrowano się na opisie najważniejszych czynników uwzględnianych w tych badaniach. Czynniki te powinny być brane pod uwagę w procesach sterowania rozwojem działalności ubezpieczeniowej oraz w ewentualnych dalszych badaniach nad przedmiotowym zjawiskiem.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie, determinacja popytu, ekonomia.

1. Wstęp

W celu sterowania procesami ubezpieczeniowymi ważne jest określenie czynników, które determinują działalność ubezpieczeniową i jej rozwój. W przypadku ubezpieczeń na życie istotna jest analiza popytu na te usługi. W tym zakresie ważne staje się określenie zbioru czynników, które mają wpływ na decyzje konsumentów co do skorzystania z ubezpieczenia na życie bądź nie. Celem artykułu jest prezentacja wyników najważniejszych badań dotyczących determinacji popytu na ubezpieczenia na życie prowadzonych na arenie światowej oraz najważniejszych rozważanych czynników determinujących popyt. Artykuł składa się z dwóch części. W części pierwszej dokonano prezentacji badań naukowych dotyczących determinacji popytu na ubezpieczenia. W części drugiej skoncentrowano się na opisie najważniejszych czynników uwzględnianych w tych badaniach. Czynniki te powinny być brane pod uwagę w procesach sterowania rozwojem działalności ubezpieczeniowej oraz w ewentualnych dalszych badaniach nad przedmiotowym zjawiskiem.

2. Badania determinacji popytu na ubezpieczenia na życie

Jedną z pierwszych publikacji dotyczących tematu analizy czynnikowej popytu na ubezpieczenia na życie był artykuł Hammonda, Houstona i Melandra opublikowany w 1967 r. w „Journal of Insurance” [Hammond, Houston, Melander 1967, s. 335-

-346]. Przedstawione wówczas badania koncentrowały się na czynnikach demograficznych oraz osobowych. Zastanawiano się bardziej nad wpływem czynników związanych z optymalizacją decyzji konsumenta dotyczących zakupów ubezpieczenia na życie. W ramach tej grupy czynników autorzy badali zmienne, takie jak np. kolejność urodzeń, wiek, poziom edukacji, wielkość rodziny. W kolejnych latach badania sektora stawały się coraz bardziej popularne i stanowiły temat pracy wielu wybitnych autorów. Było to niewątpliwie związane z dynamicznie rozwijającym się sektorem ubezpieczeń na życie oraz sektorem ogólnie rozumianych usług finansowych. W czasie odbudowy systemów gospodarczych wielu państw w okresie po II wojnie światowej do lat 90. XX wieku sektor ubezpieczeń na życie rósł średnio w tempie 30% rocznie [Browne, Kim 1990]. Kolejne badania ewoluowały w stronę uwzględnienia czynników bardziej o charakterze ekonomiczno-finansowym, takich jak np. inflacja, poziom dochodów osobistych czy cena usługi ubezpieczeniowej. W tabeli 1 zaprezentowano chronologicznie uporządkowane badania związane z analizą czynnikową popytu na ubezpieczenia na życie.

Autorzy zaprezentowanych powyżej badań wykorzystywali różne techniki analizy. Większość z nich opierała się jednak na analizie utworzonych szeregów czasowych. Wspomniane szeregi zawierały realizację cech wykorzystanych do analizy. W badaniach początkowych prowadzonych np. przez Mantisa i Farmera czynniki wybrane do badań wynikały z prostej analizy regresji. Kolejne studia uwzględniały bardziej rozwinięte metody wyboru i analizy czynnikowej lub po prostu stanowiły rozwinięcie badań już publikowanych. Rozwinięcie z reguły dotyczyło weryfikacji postawionych hipotez z uwzględnieniem rzeczywistych realizacji poziomu sprzedaży ubezpieczeń lub zastosowaniem takiego samego modelu i czynników w badaniach na przykładzie innych systemów gospodarczych. Niewątpliwie powodowało to istotne różnice w osiąganych wynikach. To samo zjawisko było inaczej interpretowane w zależności od badanej populacji, chodzi tu o inne kraje lub okresy. Różnice związane są z innym wpływem tych samych czynników. Dany czynnik raz zachowuje się jak czynnik stymulujący, raz jak obojętny lub destymulujący. Powoduje to, że określenie determinacji jest niejednoznaczne. Również popyt na ubezpieczenia zachowuje się inaczej w różnych krajach czy grupach państw. Cecha ta jest niezwykle istotna w przypadku zakładów działających globalnie. Wyniki badań świadczą o niezwykle skomplikowanej istocie i złożoności zagadnień związanych z analizą determinantów popytu na ubezpieczenia na życie. Fakt ten uzasadnia konieczność prowadzenia dalszych badań z uwzględnieniem nowoczesnych, coraz bardziej dokładnych metod analizy wielowymiarowej polegającej na jednoznacznym grupowaniu i wyborze czynników. Na przykład czynniki, takie jak poziom edukacji, wiek, efekt kohorty, przyzwyczajenia konsumentów, w różny sposób determinują popyt na ubezpieczenia. W badaniach prowadzonych przez Hammonda (1967) wystąpiły jako cechy istotnie i pozytywnie determinujące popyt na ubezpieczenia na życie. To oznacza, że poprawa poziomu wymienionych czynników wpływa na wzrost poziomu sprzedaży ubezpieczeń, czyli popyt na usługę rośnie. Natomiast np. wiek w bada-

Tabela 1. Badania nad determinantami popytu na ubezpieczenia na życie

Rok publikacji	Autor	Journal	Tytuł
1	2	3	4
1967	Hammond Houston, Melandra	JRI	Determinations of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation.
1968	Mantis, Farmer	JRI	Demand For Life Insurance
1969	Neuman	JRI	Inflation And Savings Through The Life Insurance
1969	Duker	JRI	Expenditures For Life Insurance Among Working-Wife Families
1971	Lee, Whitaker	JRI	Competition Among Life Insurance Products Lines: Determinants Of Demand.
1972	Berekson	JRI	Birth Order, Anxiety, Affiliation And The Purchase Of Life Insurance
1973	Fortune	JRI	The Theory Of Optimal Life Insurance: Development And Test
1974	Headen, Lee	JRI	Life `Insurance Demand And Household Portfolio Behaviour
1975	Anderson and Nevin	JRI	Determinants Of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behaviour: An Empirical Investigation
1980	Ferber, Lee	JRI	Acquisition And Accumulation Of Life Insurance In Early Married Life
1981	Babbel	JRI	Inflation, Indexation, And Life Insurance Sales In Brazil
1984	Burnett, Palmer	JRI	Examining Life Insurance Ownership Through Demographic And Psychographic Characteristics
1985	Babbel	JRI	The Price Elasticity Of Demand For Whole Life Insurance
1985	Miller	MLR	Age Related Reductions In Worker's Life Insurance
1986	Wiliams	JRI	Higher Interest Rates, Longer Lifetimes, And The Demand For Life Annuities
1987	Fitzgerald	JRI	The Effect Of Social Security On Life Insurance Demand By Married Couples
1989	Lewis	AER	Dependents And The Demand For Life Insurance
1989	Auerbach, Kotlikoff	JRI	The Demand For Life Insurance In Mexico And U.S.: A Comparative Study
1990	Truett and Truett	JRI	How Rational Is The Purchase Of Life Insurance?
1991	Bernheim	JPE	How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based On Estimates Of The Demand For Life Insurance And Annuities
1993	Browne, Kim	JRI	An International Analysis Of Life Insurance Demand

1	2	3	4
1994	Showers, Shotick	JRI	The Effects Of Household Characteristics On Demand For Insurance: A Tobit Analysis
1996	Outreville	JRI	Insurance Markets In Developing Countries
1996	Gandolfi and Miners	JRI	Gender Based Differences In Life Insurance Ownership
2000	Hau	JRI	Liquidity, Estate Liquidation, Charitable Motives, And Life Insurance Demand By Retired Singles
2001	Chen, Wong, Lee	JRI	Age, Period, And Cohort Effects On Life Insurance in The U.S.
2003	Tienyu Hwang, Simon Gao	JMF	The determinants of the demand for life insurance in an emerging economy – the case of China
2004	R.A. Somerville	AER	Insurance Consumption and Saving: A Dynamic Analysis in Continuous Time
2005	S.Hussles, D.Ward, R. Zurbruegg	RMIR	Stimulating the Demand for Insurance
2008	A.CW Chui, C.CY Kwok	JIBS	National culture and life insurance consumption
2008	S.Sen	**	An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India

JMF – „Journal of Managerial Finance”, AER – „The American Economic Review”, RMIR – „Risk Management&Insurance Review”, JRI – „Journal of Risk &Insurance”, JIBS – „Journal of International Business Studies”, ** Working Papers 36/2008 of Madres School of Economics, MLR – „Monthly Labour Review”, AER – „American Economic Review”, JPE – „Journal of Political Economy”.

Źródło: opracowanie własne.

niach prowadzonych przez Ferbera i Lee wpływał na popyt na ubezpieczenia negatywnie. W tym miejscu należy podkreślić, że autorzy prezentowanych badań posługują się różnymi kategoriami w celu wyrażenia zmiennej zależnej – popytu na ubezpieczenia na życie. Popyt ten jest bowiem wyrażany dynamiką składki przypisanej, co jednoznacznie związane jest z liczbą wystawionych polis ubezpieczeniowych. W przypadku ubezpieczeń na życie dynamika składki dyskontuje również informację o polisach wycofanych (w skutek zerwania kontraktu ubezpieczeniowego). W badaniach nad popytem na ubezpieczenia na życie jako miara konsumpcji wykorzystywana może być również suma ubezpieczenia (*face value*). Niektórzy autorzy sugerują, że wykorzystanie sumy ubezpieczenia daje lepsze rezultaty [Browne, Kim 1990].

Przedstawione w tab. 1 badania miały charakter zbliżony. Każdy z autorów na podstawie danych szeregów czasowych konstruował model regresji opisujący zależności pomiędzy popytem a wybranymi cechami. Warto tu zwrócić uwagę na badania

Tabela 2. Wybrane badania czynnikowe popytu na ubezpieczenia na życie oraz ich wyniki

Lp.	Autor	Tezy
1	Hammond	Dochód, aktywa netto* (tł. autora), cykl życia gospodarstwa domowego, poziom edukacji, zawód istotnie determinują popyt na ubezpieczenia na życie
2	Mantis i Farmer	Stosunek ceny za ubezpieczenia w odniesieniu do cen innych produktów, liczba małżeństw, liczba urodzeń, dochód osobisty, populacja i poziom zatrudnienia istotnie determinują popyt na ubezpieczenia na życie
3	Duker	Rodziny, w których kobieta pracuje zawodowo, kupują mniej polis ubezpieczeń na życie niż rodziny, w których żona zajmuje się domem
4	Berekson	Wiek, liczba dzieci w rodzinie wpływa istotnie na popyt na ubezpieczenia na życie
5	Fortune	Aktywa netto, zarobki, stopa dyskontowa, zaufanie konsumenta determinują optymalny poziom ochrony ubezpieczeniowej
6	Anderson i Nevin	Wykształcenie męża, obecny dochód, oczekiwany dochód, aktywa netto i poziom ubezpieczeń przed małżeństwem wpływają istotnie na popyt na ubezpieczenia na życie
7	Truett i Truett	Wiek, poziom edukacji oraz dochód wpływają na popyt na ubezpieczenia na życie
8	Ferber i Lee	Aktywa finansowe, przyzwyczajenia związane z wydatkami oraz oszczędnościami, pracująca zawodowo żona determinują popyt na ubezpieczenia na życie
9	Babbel	Inflacja istotnie wpływa na poziom popytu na ubezpieczenia na życie
10	Miller	Osoby na emeryturach posiadają istotnie mniej polis ubezpieczeń na życie w porównaniu z osobami w tym samym wieku, ale pracującymi
11	Williams	Wyższa stopa procentowa wpływa na wzrost popytu na ubezpieczenia na życie
12	Lewis	Popyt na ubezpieczenia na życie jest negatywnie skorelowany ze świadczeniami socjalnymi oraz poziomem aktywów netto
13	Bernheim	Popyt na ubezpieczenia na życie jest w sposób istotny uzależniony od poziomu ubóstwa
14	Browne i Kim	Popyt na ubezpieczenia na życie jest istotnie determinowany wskaźnikiem utrzymania**, dochodem narodowym, wydatkami rządowymi związanymi ze świadczeniami socjalnymi
15	Showers i Shotick	Czynniki istotnie determinujące popyt na ubezpieczenia na życie to liczba osób zarabiających w gospodarstwie domowym, poziom dochodu, wiek oraz wielkość rodziny
16	Gandolfi i Miners	Wyższy poziom edukacji kobiety w gospodarstwie domowym prowadzi do wzrostu popytu na ubezpieczenia na życie
17	Chen	Decyzje mężczyzn dotyczące konsumpcji w zakresie ubezpieczeń na życie zależą w dużym stopniu od wieku oraz negatywnie od efektu kohorty, podczas gdy decyzje kobiet są silnie pozytywnie determinowane efektem kohorty

* Termin angielski *net worth*. Określenie to może być stosowane w stosunku zarówno do przedsiębiorstw, jak i do osób. W przypadku osób oznacza różnicę pomiędzy posiadanymi aktywami a zaciągniętymi zobowiązaniami.

** Wskaźnik utrzymania stanowi stosunek osób w wieku do 15 lat i powyżej 64 lat do osób w wieku 15-64 lata.

Źródło: [Zietz 2003, s. 168].

prowadzone przez Dukera (1969). Wykazał on różnice w skłonności do „konsumpcji“ ubezpieczeń na życie w zależności od sytuacji, czy w gospodarstwie domowym kobieta zajmuje się pracą zawodową czy prowadzi dom. Rodziny, w których kobieta zajmowała się pracą zawodową, wykazywały niższą skłonność do zakupu polisy ubezpieczeniowej niż rodziny, gdzie kobieta zajmowała się wyłącznie prowadzeniem domu. Duker wyjaśnił to zjawisko różnicami w poziomie ubóstwa porównywanych gospodarstw domowych.

Ciekawe badania w zakresie determinacji popytu i zachowań konsumenta w stosunku do zakładów ubezpieczeń na życie prowadzone były przez Bereksona. Wyniki badań opublikowane zostały w 1972 r. Berekson udowodnił, że popyt na ubezpieczenia na życie silnie determinowany jest wiekiem konsumentów oraz liczbą posiadanego potomstwa. Tabela 2 zawiera zestawienie najbardziej istotnych wniosków z najważniejszych badań w zakresie czynników determinujących popyt na ubezpieczenia na życie wraz ze wskazaniem autorów.

Autorzy prezentowanych badań przy wyborze czynników oraz w procesie konstrukcji modeli ekonometrycznych traktowali ubezpieczenia jako narzędzie, dzięki któremu gospodarstwa domowe zabezpieczają się przed utratą strumieni gotówkowych związaną ze śmiercią „żywiciela“. Takie traktowanie usługi ubezpieczenia na życie jest jak najbardziej właściwe, bowiem ubezpieczenie na życie może być definiowane jako urządzenie gospodarcze zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb finansowych¹. Ogólnie rzecz ujmując, głównym czynnikiem popytu na ubezpieczenia na życie była szeroko rozumiana świadomość i subiektywne postrzeganie przez konsumentów stopnia realizacji ryzyka ubezpieczeniowego. Większość z wymienionych czynników kształtuje bowiem te dwa podstawowe parametry. Na przykład wraz z wiekiem rośnie świadomość ubezpieczeniowa, co wpływa pozytywnie na popyt na ubezpieczenia na życie. Młodzi ludzie, niemający jeszcze własnych rodzin, nie myślą o zakupie polisy, chociaż w ich przypadku cena za usługę byłaby niższa w porównaniu z osobami starszymi. Świadomość ubezpieczeniowa i postrzeganie przyszłości po ewentualnej śmierci żywiciela rodziny zależy również od liczby osób w rodzinie, od tego, czy kobieta i mężczyzna pracują zarobkowo.

3. Podstawowe czynniki determinujące popyt na ubezpieczenia na życie

Badania czynników determinujących popyt na ubezpieczenia na życie zajmują istotne miejsce w nurcie badań światowych. Różnorodność oraz liczba analizowanych czynników powoduje kłopoty i praktycznie uniemożliwia jednoznaczną ocenę.

¹ Nawiązuję tu do teorii potrzeb zaproponowanej po raz pierwszy przez U. Gobbi (1896). Według teorii, ubezpieczenie, oprócz kompensaty strat finansowych, uwzględnia również utratę możliwości zarobkowania i konieczność poniesienia określonych wydatków związanych z realizacją danego ryzyka. Inną definicję ubezpieczenia na życie, również opartą na teorii potrzeb, określił A. Manes (1930). Określił on ubezpieczenia jako wzajemne pokrywanie dających się oszacować w pieniądzu potrzeb licznych, w jednakowym stopniu zagrożonych jednostek.

W celu ułatwienia interpretacji otrzymanych wyników niezwykle istotne staje się pogrupowanie dotychczasowych osiągnięć i wyników badań. Analizując literaturę związaną z tematem, uwzględniane czynniki można pogrupować w dwie najistotniejsze grupy, a mianowicie:

- 1) czynniki osobowe i demograficzne,
- 2) czynniki finansowe i ekonomiczne.

Jak już wcześniej sugerowano, badane czynniki wykazywały różny stopień determinacji popytu na ubezpieczenia na życie. W zależności od przyjętego okresu analizy lub danej gospodarki czy zbioru systemów gospodarczych różnych państw badania dawały różne rezultaty. W dotychczasowych studiach uwzględniano wiele

Tabela 3. Czynniki popytu na ubezpieczenia na życie w ramach wyodrębnionych grup oraz kierunek i siła ich wpływu na popyt

Lp.	Czynnik	Kierunek oddziaływania		Siła wpływu – nieistotna
		dodatni	ujemny	
Czynniki osobowe i demograficzne				
1	Wiek	3	4	6
2	Motyw dziedziczenia	3		
3	Kolejność urodzeń	1	1	
4	Lojalność do marki		1	
5	Efekt kohorty	1 (dla kobiet)	1 (dla mężczyzn)	
6	Zaangażowanie społeczne	1		
7	Przyzwyczajenia konsumenta	1		
8	Poziom edukacji	6	3	
9	Zatrudnienie	1		
10	Wielkość rodziny	1	1	1
11	Wskaźnik utrzymania	6	2	1
12	Płeć	1		
13	Mobilność geograficzna	1		
14	Oczekiwana przeciętna długość życia	1		
15	Status materialny		2	2
16	Rozwody			1
17	Populacja	1		
18	Obawa inflacyjna		1	
19	Rasa			1
20	Region	1		
21	Religia		1	1
22	Liczba osób utrzymujących rodzinę (zarabiających)	2	2	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zietz 2003, s. 162].

różnorodnych czynników. Ich usystematyzowanie ułatwi dalsze analizy i studia związane np. ze sprawdzeniem zachowań popytu na przykładzie innych rynków ubezpieczeniowych. W celu uporządkowania czynników posłużono się powyżej przedstawioną klasyfikacją. W tabeli 3 zaprezentowano zestawy czynników przyporządkowane do odpowiednich grup. W tabeli określono także znak oraz istotność wpływu danego czynnika na poziom popytu na ubezpieczenia na życie. Zaznaczono również, w ilu analizowanych badaniach dany czynnik wystąpił z określonym kierunkiem oddziaływania. Na przykład w przypadku zmiennej określającej wiek w trzech badaniach uzyskano istotny wpływ dodatni, w czterech istotny wpływ ujemny, a w sześciu okazało się, że czynnik ten jest nieistotny.

Zaprezentowane zestawienie wyników wskazuje, że jedną z najbardziej interesujących zmiennych jest wiek. Czynnik ten był najczęściej uwzględniany w dotychczasowych badaniach. Jednocześnie aż sześć z nich wykazało, że w mało istotny sposób determinuje popyt na ubezpieczenia na życie. Poziom edukacji oraz wskaźnik utrzymania są czynnikami, które jednoznacznie determinują popyt w sposób istotny. Czynniki te stymulują popyt. Wraz ze wzrostem poziomu edukacji oraz liczby młodocianych na utrzymaniu rodziny rośnie popyt na ubezpieczenia na życie. Zakłady ubezpieczeń w swojej strategii powinny uwzględnić te wyniki. W miarę możliwości wspierać działania, których celem jest wzrost poziomu wykształcenia, oraz prowadzić politykę prorodzinną. W tabeli 4 zaprezentowano zestawienie czyn-

Tabela 4. Czynniki z grupy czynników finansowo-ekonomicznych

Lp.	Czynnik	Kierunek oddziaływania		Siła wpływu – nieistotna
		dodatni	ujemny	
Czynniki osobowe i demograficzne				
1	Budżet (gospodarstwa domowego)	1		
2	Karty kredytowe (liczba posiadanych)	1		
3	Własność nieruchomości (spłacany kredyt)	3		
4	Dochód	13	1	1
5	Przyszły oczekiwany dochód	1		
6	Zarobki obu członków rodziny	1		
7	Aktywa netto (oszczędności)	9	1	2
8	Zawód	7		1
9	Cena ubezpieczenia		2	
10	Inflacja i stopa procentowa	2	1	1
11	Oczekiwane ceny	1	1	
12	Ubezpieczenia społeczne	2	3	1
13	Poziom indeksu giełdowego	1		

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zietz 2003, s. 162].

ników zaliczonych do drugiej grupy, czyli czynniki o charakterze finansowo-ekonomicznym.

Większość analizowanych czynników z tej grupy wpływa istotnie i pozytywnie na popyt na ubezpieczenia na życie. Najczęściej uwzględnianym czynnikiem był poziom dochodów gospodarstw domowych oraz w dalszej kolejności poziom oszczędności i wykonywany zawód. Jedynym czynnikiem, który negatywnie determinuje popyt na ubezpieczenia na życie, jest cena usługi.

4. Zakończenie

Zaprezentowane powyżej badania i ich rezultaty świadczą o niezwykle skomplikowanej i trudnej do wyjaśnienia istocie popytu na ubezpieczenia na życie. W procesie ewolucji nauki ubezpieczeniowej temat determinant popytu był często podejmowany. Pomimo wielu badań i studiów nie można jednoznacznie określić zarówno zbioru czynników, jak i ich wpływu. Po analizie przedstawionych głównych badań związanych z tematem nasuwa się istotny wniosek związany z procedurą wyboru czynników. Wydaje się, że w celu uzyskania bardziej jednoznacznych wniosków istotna staje się weryfikacja zbioru badanych czynników ze względu na ich relacje pomiędzy sobą oraz łączny wpływ na zmiany popytu na ubezpieczenia na życie. Podejście takie miałoby na celu przede wszystkim usunięcie zjawiska autokorelacji oraz lepsze dopasowanie zmiennych w modelach determinacji popytu. W tym celu przed przystąpieniem do badań właściwych należy zastosować bardziej złożone metody weryfikacji i doboru czynników. Przeprowadzone studia literaturowe wykazały brak przedmiotowych badań na przykładzie sektorów ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w tym także Polski. W przyszłości w dalszych pracach naukowych dotyczących optymalizacji procesów ubezpieczeniowych niewątpliwie temat taki należy podjąć.

Literatura

- Babbage C., *On the table of single and annual assurance premiums*, „Journal of the Institute of Actuaries” 1823 no 6.
- Babbel D.F., *Inflation, indexation, and life insurance sale in Brazil*, „Journal of Risk and Insurance” 1981 no 41.
- Babbel D.F., *The price elasticity of demand for whole life insurance*, „Journal of Risk and Insurance” 1985 no 40.
- Berekson L.L., *Birth order, anxiety, affiliation and the purchase of life insurance*, „Journal of Risk and Insurance” 1972 no 39.
- Bernheim B.D., *How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities*, „Journal of Political Economy” 1991 no 99.
- Browne M., Kim K., *An international analysis of life insurance demand*, „The Journal of Risk and Insurance“ vol. 60, no 4, Dec. 1990.

- Chui A.C.W., Kwok C.C.Y., *National culture and life insurance consumption*, „Journal of International Business Studies” no 39 (Jan/Feb 2008).
- Duker J.M., *Expenditure for life insurance among working-wife families*, „Journal of Risk and Insurance” 1969 no 39.
- Farmer R., Mantis G., *Demand for life insurance*, „Journal of Risk and Insurance” 1968 no 35.
- Fitzgerald J., *The effect of social security on life insurance demand by married couples*, „Journal of Risk and Insurance” 1987 no 54.
- Fortune P., *A theory of optimal life insurance: development and Test*, „Journal of Finance” 1973 no 21.
- Gao S., Hwang T., *The determinants of the demand for life insurance in an emerging economy – the case of China*, „Managerial Finance” 2003, vol. 29 Iss: 5/6.
- Garbiński T., *Metody taksonometrii*, AE, Kraków 1992.
- Gobbi U., *Zeitschrift für Versicherungsrecht und Wissenschaft*, 1896.
- Hammond J.D., Houston D.B., Melander E.R., *Determinants of household life insurance premium expenditure: an empirical investigation*, „Journal of Risk and Insurance” 1967, no 34.
- Hau A., *Liquidity, estate liquidation, charitable motives, and life insurance demand by retired singles*, „Journal of Risk and Insurance” 2000.
- Houston D.B., Melander E.R., Hammond J.D., *Determinants of household life insurance premium expenditure: an empirical investigation*, „Journal of Risk and Insurance” 1967 no 34.
- Kim K., Browne M., *An international analysis of life insurance demand*, „The Journal of Risk and Insurance” 1993 vol. 60, no 4, Dec.
- Lee C.L., Ferber R., *Acquisition and accumulation of life insurance in early married life*, „Journal of Risk and Insurance” 1980 no 47.
- Lee H.C., Chen R.K.A., *Age, period and cohort effect on life insurance purchases in the US*, „The Journal of Risk and Insurance” 2001 no 61.
- Lee J.F., Headen R.S., *Life insurance demand and household portfolio behavior*, „Journal of Risk and Insurance” 1974.
- Lewis F.D., *Dependents and the demand for life insurance*, „American Economic Review” 1989 no 79.
- Neuman S., *Demand for life insurance: comment*, „The Journal of Risk and Insurance” 1970 no 37.
- Neumann S., *Inflation and savings through life insurance*, „Journal of Risk and Insurance” 1969 no 36.
- Nevin J.R., Anderson D.R., *Determinants of young marrieds’ life insurance purchasing behavior: an empirical investigation*, „Journal of Risk and Insurance” 1975 no 42.
- Outreville J.F., *Life insurance markets in developing countries*, „The Journal of Risk and Insurance” 1996 63 no 2.
- Sen S., *An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India*, Working paper 36/2008, Madras School of Economics, 2008.
- Shotick J.A., Showers V.E., *The effect of household characteristics on demand for insurance: a tobit analysis*, „Journal of Risk and Insurance” 1994 no 61.
- Somerville R.A., *Insurance, consumption, and saving: a dynamic analysis in continuous time*, „American Economic Review” 2004 vol. 94, no 4.
- Truett L.J., Truett D.B., *The demand for life insurance in Mexico and the United States: a comparative study*, „Journal of Risk and Insurance” 1990 no 57.
- Whitaker W., Lee J.F., *Competition among life products lines: determinants of demand*, „Mississippi Valley Journal of Business and Economics” 1971 no 7.
- Zeit E.N., *An examination of the demand for life insurance*, „Risk Management and Insurance Review” 2003 vol. 6, no 2.

THE DETERMINANTS OF DEMAND FOR LIFE INSURANCE IN THE LIGHT OF WORLD'S RESEARCH

Summary: The paper deals with the topic of determinants of demand for life insurance. The main aim of the paper is to present of research results in this field. The paper consists of two main parts. The first part includes the presentation of the main science study on the determinants of demand for life insurance. The second part focuses on the description of the most important factors included in the previous world's research. The paper ends with the conclusion about the methodology of choosing variables to provide the analysis of the determinants of demand for life insurance and the direction of further research.