



WYDZIAŁ  
EKONOMII I FINANSÓW

# Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 1/2026



# **Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**

**Nr 1/2026**

**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne Nr 1/2026**

**Patronat wydania: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Radomiu,  
WEiF URad., ul. Chrobrego 31, 26-600 Radom**

**Działy czasopisma**

- mikroekonomia, rachunkowość, ekonomia międzynarodowa, finanse przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza, polityka regionalna,
- prawo krajowe, zarządzanie, prawo międzynarodowe,
- administracja publiczna, historia myśli administracyjno-prawnej.

**Zespół redakcyjny**

- dr hab. Marzanna Lament, prof. URad. – redaktor naczelny
- dr Joanna Bukowska – zastępca redaktora naczelnego
- dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad. – zastępca redaktora naczelnego
- dr Zbigniew Śleszyński – redaktor statystyczny

**Redaktorzy tematyczni**

- mikroekonomia – dr Katarzyna Sieradzka
- rachunkowość – dr hab. Marzanna Lament, prof. URad.
- ekonomia międzynarodowa – dr hab. Piotr Misztal, prof. URad.
- polityka gospodarcza – dr hab. Arkadiusz Durasiewicz, prof. URad.
- finanse, bankowość – dr hab. Viktoria Stoika, prof. URad.
- zarządzanie – dr hab. inż. Magdalena Paździor, prof. URad.
- prawo administracyjne – dr Paweł Śwital
- prawo krajowe – dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad.
- prawo międzynarodowe – dr Inga Kawka
- etyka – dr hab. Wojciech Wojtyła, prof. URad.
- administracja publiczna – dr Iwona Warchoń
- historia myśli administracyjno-prawnej – dr Bartłomiej Składanek
- finanse międzynarodowe – dr Ireneusz Pszczółka
- finanse przedsiębiorstw- dr hab. Nina Stępnicka, prof. URad.

**Rada naukowa**

- prof. dr hab. Sławomir Bukowski – przewodniczący
- prof. dr hab. Katarzyna Głąbicka-Auleytner
- dr hab. Sławomir Fundowicz, prof. URad.
- dr hab. Marianna Kotowska-Jelonek, prof. PŚK
- prof. dr hab. Peter Kristofik
- dr hab. Aleksander Lotko, prof. URad.
- prof. dr hab. Vanda Marakova
- prof. dr hab. Kazimierz Ortyński
- dr hab. Sławomir Patyra, prof. URad.
- dr hab. Wojciech Sońta, prof. URad.
- dr Zbigniew Markwart
- dr Andreas Pattar

**Redaktor wydania**

dr Ewelina Markowska

Copyright © by Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego  
Wydawnictwo (2025), 26-600 Radom, ul. Malczewskiego 29  
www.uniwersytetradom.pl, e-mail: wydawnictwo@urad.edu.pl

**ISSN 2450-3940**

Wyd. I

## Spis treści

<i>Alicja Nowak, Anna Pączek</i> <b>Struktura i dynamika polskiego rynku ubezpieczeń finansowych w latach 2019-2023 .....</b>	<b>5</b>
<i>Anna Pączek, Alicja Nowak</i> <b>Determinanty i dynamika rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń w latach 2019-2023 .....</b>	<b>38</b>
<i>Dawid Kowalczyk</i> <b>Analiza rynku Bancassurance w Polsce w latach 2019-2023 .....</b>	<b>62</b>
<i>Filip Cieślak</i> <b>Mechanizmy kształtowania cen energii elektrycznej a procesy inflacyjne w Polsce w latach 2019-2023.....</b>	<b>80</b>
<i>Martyna Markowska</i> <b>Przestępczość ubezpieczeniowa w Polsce w latach 2019-2023 .....</b>	<b>101</b>
<i>Wiktoria Just</i> <b>Znaczenie motywacji w zarządzaniu zasobami ludzkimi .....</b>	<b>118</b>



Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego  
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego  
**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**  
Zeszyt 1 (2026)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2026.001>

Alicja Nowak<sup>1</sup>, Anna Pączek<sup>2</sup>

## **STRUKTURA I DYNAMIKA POLSKIEGO RYNKU UBEZPIECZEŃ FINANSOWYCH W LATACH 2019-2023**

### *Streszczenie*

*W artykule dokonano analizy struktury i dynamiki rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń finansowych w latach 2019-2023. W niniejszym opracowaniu wyjaśniono także pojęcie i istotę ubezpieczeń finansowych oraz przedstawiono ich rodzaje. Przeprowadzone zostało badanie porównawcze o charakterze jakościowym. Wykorzystano metodę analizy danych wtórnych – dane statystyczne z GUS i PIU oraz metodę opisową i porównawczą (opis zmian w czasie, porównanie z innymi latami).*

**Słowa kluczowe:** rynek ubezpieczeń finansowych, ubezpieczenie kredytu, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych, struktura rynku, dynamika zmian.

### **Wstęp**

Współczesna gospodarka podlega nieustającym zmianom. Cechuje ją wysoki poziom niepewności. Prowadzi to do wzrostu zainteresowania efektywnymi narzędziami zabezpieczania przed ryzykiem wśród osób fizycznych oraz podmiotów gospodarczych. Ubezpieczenia finansowe stanowią grupę jednych z najistotniejszych instrumentów służących ochronie interesów finansowych. Są one ważnym elementem systemu stabilizacji finansowej przedsiębiorstw, a także instytucji finansowych. Pozwalają również na ograniczenie strat wynikających z nieprzewidzianych zdarzeń. W związku z tym stwierdzono, iż warto dokonać dokładniejszej analizy rozwoju

---

<sup>1</sup> Studentka, kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 114086@student.urad.edu.pl.

<sup>2</sup> Studentka, kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 114034@student.urad.edu.pl.

rynku ubezpieczeń finansowych na przestrzeni lat 2019-2023, w którym to okresie rozpoczęła się pandemia COVID-19, powodując spore zmiany w gospodarce. Ubezpieczenia finansowe należą do Działu II ubezpieczeń w Polsce. Podzielone są na różne rodzaje, w tym na: ubezpieczenie kredytu, gwarancje ubezpieczeniowe, a także na ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych.

Celem artykułu jest analiza struktury i dynamiki rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2019-2023 oraz znaczenia tego segmentu w zarządzaniu ryzykiem finansowym przedsiębiorstw.

W niniejszym opracowaniu szczególnie istotne dane pozyskano ze strony internetowej Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU), zawierającej raporty roczne, obejmujące wartości składki przypisanej brutto, odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto, dynamikę r/r ubezpieczeń finansowych w latach 2019-2023. Bardzo przydatne były również dane na stronie Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) dotyczące liczby mieszkańców Polski, a także wartości PKB w latach 2019-2023.

## **1. Teoretyczne ujęcie ubezpieczeń finansowych**

### **1.1. Pojęcie, istota oraz zakres ubezpieczeń finansowych**

Trudno sformułować w sposób jednoznaczny definicję ubezpieczeń finansowych. Ubezpieczenia te powinno się interpretować, bazując na dwóch obszarach: szerokim oraz wąskim. Filarem ujęcia szerszego jest twierdzenie, iż zabezpieczenie obejmuje ryzyko związane z poniesieniem straty wynikającej z niewywiązania się z zobowiązania umownego przez kontrahenta, a także ze zdarzeń niepodlegających ochronie w ramach różnych umów ubezpieczenia. Natomiast drugi obszar (o charakterze wąskim) opiera się na założeniu, iż w zakresie tychże ubezpieczeń ochrona dotyczy jedynie ryzyka niewykonania bądź nienależytego wywiązania się z zobowiązania umownego, gdzie zabezpieczenie tyczy się wyłącznie interesu strony, wobec której ma zostać wykonane świadczenie. Z perspektywy pojęcia szerokiego ubezpieczenia finansowe składają się przede wszystkim z ubezpieczeń kredytu, gwarancji ubezpieczeniowych, a także z ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych. W wąskim rozumieniu tego pojęcia w skład ubezpieczeń finansowych zalicza się jedynie ubezpieczenia kredytu i gwarancje ubezpieczeniowe. Podejście odmienne przedstawia, iż ubezpieczenia finansowe w ujęciu węższym odnoszą się do ubezpieczenia transakcji kredytowych, obejmujących zarówno kredyty bankowe, jak i kredyty kupieckie. Z kolei w szerszym zakresie zaliczane są ubezpieczenia transakcji kredytowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia kredytu i ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych wchodzi w skład bardzo szerokiego ujęcia<sup>3</sup>

Zgodnie z treścią załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej ubezpieczenia finansowe kwalifikują się do trzech grup Działu II (pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe). Są to (Załącznik do ustawy

<sup>3</sup> P. Pisarewicz et al., *Produkty Ubezpieczeniowe*, Gdańsk 2020, s. 129-130.

z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej):

- a) Grupa 14. Ubezpieczenia kredytu, w tym:
  - ogólnej niewypłacalności;
  - kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego;
- b) Grupa 15. Gwarancja ubezpieczeniowa:
  - bezpośrednia;
  - pośrednia;
- c) Grupa 16. Ubezpieczenia ryzyk finansowych, w tym:
  - ryzyka utraty zatrudnienia;
  - niewystarczającego dochodu;
  - złych warunków atmosferycznych;
  - utraty zysków;
  - stałych wydatków ogólnych;
  - nieprzewidzianych wydatków handlowych;
  - utraty wartości rynkowej;
  - utraty stałego źródła dochodu;
  - pośrednich strat handlowych, poza wyżej wymienionymi;
  - innych strat finansowych.

## 1.2. Ubezpieczenia finansowe w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa

Ryzyko stanowi obiektywną prawidłowość i odnosi się do rzeczywistych zjawisk gospodarczych oraz do strefy finansowej. Jest nieodłącznym elementem działalności przedsiębiorstw. Wynika z braku pewności dotyczącej przyszłych konsekwencji podejmowanych decyzji o charakterze finansowym, operacyjnym i inwestycyjnym, jak również z niemożności dokładnego przewidzenia wszelkich warunkowań prowadzenia działalności lub kierunku, w jakim rozwijać się będą dane zjawiska i procesy.

Ryzyko przedsiębiorstw związane jest z przyszłymi zdarzeniami i konsekwencjami. Zależnie od charakteru działalności firmy, sfera głównych zagrożeń dotyczy m.in. struktury własnościowej i organizacyjnej przedsiębiorstwa, majątku, finansów, magazynowania, zasobów ludzkich, transportu, produkcji czy dystrybucji. Funkcjonując w dynamicznym i nieprzewidywalnym środowisku, każde przedsiębiorstwo podlega narażeniu na różnorodne ryzyka. Wymóg adaptacji do zmieniającego się otoczenia wywołuje potrzebę zastosowania efektywnych metod zarządzania, również zarządzania ryzykiem<sup>4</sup>.

Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie (ang. *Enterprise Risk Management*) jest kompleksowym podejściem obejmującym procesy, systemy, strategie, a także taktyki polegające na zarządzaniu całością ryzyk i możliwości pojawiających się

<sup>4</sup> E. Wierzbicka, *Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie”, nr 4, tom 18, Oficyna Wydawnicza Humanitas 2017, s. 135-136.

w organizacji. Ma ono na celu zapewnienie osiągnięcia przez przedsiębiorstwo zamierzonych celów strategicznych w granicach wcześniej ustalonego poziomu akceptowalnego ryzyka<sup>5</sup>.

Ubezpieczenia finansowe to instrumenty wspierające efektywne zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstw, gdyż stanowią ochronę przed negatywnymi konsekwencjami przyszłych zdarzeń. Podnoszą także zaufanie wśród partnerów handlowych do przedsiębiorstwa oraz zabezpieczają przed niekorzystnym zablokowaniem środków pieniężnych<sup>6</sup>.

Zarządzanie ryzykiem w bieżącej działalności gospodarczej w dużej mierze skupia się na procesie identyfikacji, selekcji oraz weryfikacji kondycji finansowej kontrahentów, w szczególności nabywców i odbiorców dóbr czy usług. Kładziony jest nacisk na ocenę zdolności tych podmiotów do terminowego wywiązywania się z zobowiązań wobec przedsiębiorstw dostarczających towary lub świadczących usługi. Wszelkie istotne zakłócenia związane z terminową realizacją należności mogą wywoływać negatywne skutki dla płynności finansowej przedsiębiorstw oraz rzutować niekorzystnie na sytuację ich instytucjonalnych partnerów, takich jak banki, firmy leasingowe czy podmioty świadczące usługi faktoringowe.

Instrumenty finansowe, które stanowią narzędzie zabezpieczające płynność i adekwatność kapitałową oraz transfer i minimalizację ryzyka przedsiębiorstw w obrocie handlowym, zostały podzielone na kilka grup. Zalicza się do nich m.in.:

- a) faktoring;
- b) kredyty dyskontowe;
- c) ubezpieczenie kredytu kupieckiego;
- d) ubezpieczenia innych rodzajów wierzytelności pieniężnych;
- e) kredyty zabezpieczone należnościami handlowymi;
- f) gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe.

Istotnym zagrożeniem dla przedsiębiorstw, obok ryzyka związanego z obrotem handlowym, jest ryzyko niewywiązania się stron z warunków kontraktów – zarówno inwestycyjnych, jak i handlowych czy usługowych. W kontraktach tego typu ryzyko jest symetryczne – każda ze stron obawia się niewykonania zobowiązań przez kontrahenta. W reakcji na te wyzwania instytucje finansowe (banki i ubezpieczyciele) oferują narzędzia ograniczania ryzyka, takie jak gwarancje bankowe oraz ubezpieczeniowe, zapewniając zabezpieczenie interesów obu stron kontraktu.

Gwarancje pełnią ważną rolę w zabezpieczaniu nie tylko podstawowych zobowiązań, ale również szczególnych rodzajów ryzyka, takich jak zobowiązania celne

---

<sup>5</sup> R. Prieto, *Enterprise Risk Management in the Engineering and Construction Industry*, „PM World Journal”, Vol. 112022, s. 1.

<sup>6</sup> A.P. Dolata, *Ubezpieczenia finansowe i ich rozwój w Polsce w latach 1994-2006*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości”, nr 10, 2007 Wydawnictwo Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, s. 138.

bądź inne specjalistyczne strumienie płatności. Instytucje finansowe, zwłaszcza banki i ubezpieczyciele, rozwijają zaawansowane instrumenty finansowe pozwalające na częściowy transfer ryzyka z przedsiębiorstw. W związku z tym gwarancje stają się istotnym narzędziem zarządzania ryzykiem nie tylko w przedsiębiorstwach, lecz także w instytucjach publicznych, państwowych oraz non-profit.

Doświadczenia w zakresie ubezpieczeń finansowych przyczyniły się do rozwoju współpracy między bankami a ubezpieczycielami w formie ubezpieczania kredytów bankowych. Jest to specyficzna forma transferu ryzyka, powiązana zazwyczaj z rozwojem w niektórych obszarach bancassurance. Wraz z postępem tradycyjnych produktów bankowych i ubezpieczeniowych intensywnie rozwija się również rynek:

- reasekuracji ubezpieczeń;
- derywatów ubezpieczeniowych oraz kredytowych;
- sekurytyzacji aktywów.

Jednym z kluczowych mechanizmów ograniczania ryzyka jest jego przeniesienie na ubezpieczyciela poprzez zawarcie umowy ubezpieczenia oraz opłacenie odpowiedniej składki. W przypadku tradycyjnych ubezpieczeń majątkowych ubezpieczenie pełni funkcję usługi finansowej, która zabezpiecza przyszłe potrzeby majątkowe związane z niwelowaniem negatywnych konsekwencji zdarzeń losowych, jak również zdarzeń gospodarczych o niekorzystnym charakterze w ramach ubezpieczeń finansowych. Przeniesienie ryzyka na ubezpieczyciela polega na rozłożeniu odpowiedzialności za pokrycie szkody powstałej wskutek wypadku ubezpieczeniowego na liczne podmioty, wobec których te zdarzenia stanowią zagrożenie. Zapewniana przez ubezpieczyciela przedsiębiorstwu ochrona ubezpieczeniowa powinna skutkować naprawieniem powstałej szkody wynikającej z zaistnienia ryzyka uwzględnionego w umowie ubezpieczenia. Świadczenie ochrony ubezpieczeniowej jest realizowane po wystąpieniu zdarzenia przewidzianego w zakresie ubezpieczenia, które skutkuje wypłatą odszkodowania bądź świadczenia ubezpieczeniowego<sup>7</sup>.

## 2. Rodzaje ubezpieczeń finansowych

### 2.1. Ubezpieczenie kredytu

#### 2.1.1. Istota i rodzaje ubezpieczeń kredytu

*Słownik języka polskiego PWN* zawiera kilka definicji dotyczących terminu „kredyt”. Jedną z nich wyjaśnia, iż kredyt to „forma pożyczania pieniędzy, na określony czas i pod warunkiem ich zwrotu wraz z odsetkami; też: pieniądze pożyczone na tych zasadach”<sup>8</sup>.

Ubezpieczenia kredytu są zaliczane do grupy 14, przy czym ubezpieczenie obejmuje spłatę zobowiązania przez kredytobiorcę zgodnie z zasadami zawartymi

<sup>7</sup> E. Wierzbička, R. Wierzbički, *Ubezpieczenia non – life*, wyd. 2, Warszawa 2023, s. 376-378.

<sup>8</sup> „Kredyt”, *Słownik Języka Polskiego PWN*, 2025 <https://sjp.pwn.pl/slowniki/kredyt.html> [dostęp: 30.10.2025].

w umowie kredytowej<sup>9</sup>. Ubezpieczenie kredytu „sprowadza się do zapewnienia przez zakład ubezpieczeń pokrycia strat majątkowych, wywołanych u kredytodawców, z powodu nieotrzymania od kredytobiorców w sytuacjach określonych w umowie ubezpieczenia należności za udzielony kredyt”.

Ubezpieczenie kredytu pozwala jednostce gospodarczej na zabezpieczenie przed skutkami strat losowych (nieprzewidywalnych i niezależnych od niej), które mogłyby negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową. Ubezpieczenia tego rodzaju postrzegane są jako efektywne narzędzie w rozwiązywaniu problemu związanego z trudnymi sytuacjami finansowymi. W mikroekonomicznym ujęciu ubezpieczenia te, za sprawą wsparcia finansowego, pomagają powrócić przedsiębiorstwu do pozycji ekonomicznej, jaką miało zanim powstała szkoda. Zaś w makroekonomicznym ujęciu przyczyniają się do stabilizacji oraz równomiernego funkcjonowania narodowej gospodarki. Zakres działalności ubezpieczeń kredytu nie ogranicza się jedynie do ochrony ubezpieczeniowej. Wspecjalizowane zakłady ubezpieczeń oferują swoim klientom różnorodne usługi dodatkowe, takie jak indywidualna analiza finansowej sytuacji potencjalnych dłużników, ocena procedur kredytowych obowiązujących u dostawców oraz działania związane z windykacją należności ubezpieczonych<sup>10</sup>.

Umowa ubezpieczenia kredytu zawarta może być z wierzycielem bądź dłużnikiem. W wariantcie pierwszym interes ubezpieczeniowy znajduje się po stronie wierzyciela, gdyż ponosi on ryzyko związane z udzieleniem kredytu. Wierzyciel pełni rolę ubezpieczającego, jak również ubezpieczonego, co w rezultacie wiąże się z obowiązkiem opłacenia składki ubezpieczeniowej. W wariantcie drugim umowa ubezpieczenia zawarta zostaje pomiędzy ubezpieczycielem a dłużnikiem, który pozostaje ubezpieczającym i opłaca składkę ubezpieczeniową. Ubezpieczonym natomiast staje się wierzyciel, a odszkodowanie zostanie wypłacone na jego rzecz<sup>11</sup>.

Podziału ubezpieczeń kredytu na rodzaje można dokonać za pomocą różnych kryteriów, takich jak forma kredytu czy forma polisy, okres kredytowania, wielkość dostawcy, a także ubezpieczony produkt. Biorąc jednak pod uwagę powszechne zainteresowanie wśród przedsiębiorców, szczególne znaczenie ma ubezpieczenie kredytu bankowego, ubezpieczenie krajowego kredytu kupieckiego oraz ubezpieczenie należności leasingowych<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> H. Sobocka-Szczapa, B. Kamińska, *Finansowe i organizacyjne aspekty kooperacji nauki i lokalnej przedsiębiorczości – wymiar teoretyczny i praktyczny*, Łódź-Warszawa 2018, s. 344.

<sup>10</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ubezpieczenia*, Warszawa 2016, s. 382.

<sup>11</sup> M. Gorczyńska, *Rynek ubezpieczeń kredytu w Polsce – ocena tendencji ogólnych*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, nr 2, tom 5, Wydawnictwo SGGW, 2017, s. 8.

<sup>12</sup> A. Wicka, *Ubezpieczenia finansowe i ich wykorzystanie w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia”, nr 51, 2012, s. 164.

### 2.1.2. Ubezpieczenie kredytu bankowego

Kredyty bankowe, wraz z kapitałami własnymi, stanowią istotne źródło finansowania. Odpowiednio zaciągnięty kredyt nie tylko pełni funkcję finansowania inwestycji czy instrumentu wspierającego bieżącą działalność operacyjną przedsiębiorstwa, lecz także jest nieodzownym elementem jego rozwoju<sup>13</sup>.

Zakłady ubezpieczeń w zależności od przyjętego rodzaju kredytu oferują m.in. ubezpieczenie kredytu hipotecznego, konsumpcyjnego, inwestycyjnego czy obrotowego. Oferta standardowa przewiduje przejście przez zakład ubezpieczeń niewypłacalności dłużnika, ustalając dla zakładu górny limit odpowiedzialności równy łącznej kwocie rat kredytu z uwzględnieniem odsetek. Wartość składki uzależniona jest od okresu spłaty kredytu, sumy ubezpieczenia, zdolności do regulowania zobowiązań kredytobiorcy, sytuacji finansowej, a także od rodzaju zabezpieczeń kredytu.

Zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność w sytuacji całkowitej bądź częściowej utraty przez kredytobiorcę zdolności do regulowania zobowiązań. W przypadku osoby fizycznej odpowiedzialność ta powstaje w razie jej śmierci bądź trwałego uszczerbku na zdrowiu uniemożliwiającego wykonywanie pracy zarobkowej potwierdzonego orzeczeniem właściwej komisji lekarskiej. Zaś w przypadku osoby fizycznej lub przedsiębiorcy – w razie stwierdzenia jego ogólnej niewypłacalności<sup>14</sup>.

### 2.1.3. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego

Kredyt kupiecki jest określany jako kredyt od dostawcy, albowiem jest udzielany przez dostawcę produktów lub usług. Występuje również pod nazwą „kredyt handlowy” (wiąże się z procesem wymiany) oraz „kredyt towarowy” (udzielany w postaci towaru). Pojęcie „kredyt kupiecki” traktowane jest również jako synonim należności z tytułu dostaw i usług, powstających w trakcie sprzedaży towarów, materiałów i wyrobów gotowych, za które nabywca nie uiszczył dotychczas zapłaty<sup>15</sup>.

Ubezpieczenie kredytu kupieckiego stanowi polisę ubezpieczeniową oraz narzędzie zarządzania ryzykiem, którego celem jest zabezpieczenie przed niewypłacalnością kontrahenta w związku z dostawą towarów lub świadczeniem usług<sup>16</sup>. W ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego, przedmiot ochrony stanowią bezsporne należności powstałe w wyniku udzielenia kredytów handlowych, które są związane ze sprzedażą dóbr oraz usług na podstawie wystawionych faktur

<sup>13</sup> M. Wilczyńska, *Kredyt bankowy jako zewnętrzne źródło finansowania dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą*, „Przedsiębiorstwo i region”, nr 8, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego 2016, s. 39.

<sup>14</sup> W. Ronka-Chmielowiec, *Ubezpieczenia*, op. cit., s. 394.

<sup>15</sup> D. Nowak, S. Górczyński, *Kredyt kupiecki w badaniach jakościowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 1/2018 (91), s. 206.

<sup>16</sup> *Trade Credit Insurance*, World Bank Group, 2010, s. 6-7, <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/9d0e483c-b271-5553-bd04-bf5ecb4625ed> [dostęp: 30.10.2025].

w okresie obowiązywania umowy ubezpieczenia. To należności, które zostały nieuregulowane terminowo oraz w kwotach ustalonych w fakturach, a ich wartość mieści się w granicach limitów kredytowych uznanych przez ubezpieczyciela, stanowiących maksymalny poziom odpowiedzialności ponoszonej przez zakłady ubezpieczeń. Niniejsza ochrona dotyczy wyłącznie należności, które pozostaną nieopłacone na skutek trwałej niezdolności dłużnika. Tymże ubezpieczeniem zostaje objęte ryzyko związane z jednym kontrahentem bądź grupą kontrahentów oraz całością obrotu, jeżeli obowiązują odroczone terminy płatności. Aby zredukować ryzyko negatywnej selekcji, zakłady ubezpieczeń oferują bardziej korzystne warunki ubezpieczenia przy umowach zawieranych z grupami kredytobiorców oraz w sytuacji objęcia ochroną całego obrotu. Wysokość składek ubezpieczeniowych jest zróżnicowana i głównie zależy m.in. od rodzajów i liczby dłużników, zasad dokonywania rozliczeń stosowanych przez zakład ubezpieczeń, specyfiki branży, w której funkcjonuje ubezpieczony, a także reszty czynników powiązanych z tym typem ubezpieczenia. Dla tego rodzaju ubezpieczenia, jako podstawowe wyłączenie odpowiedzialności przez zakłady ubezpieczeń stanowi krótkookresowa utrata płynności przez dłużnika przedsiębiorstwa. W związku z zawarciem umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego, zakłady ubezpieczeń proponują również usługi dodatkowe, jak np. ocena ryzyka kredytowego kontrahenta, na rzecz którego będzie udzielany przez przedsiębiorstwo odroczonego terminu płatności. Zakłady ubezpieczeń, w sytuacji ubezpieczenia kredytu kupieckiego w handlu zagranicznym, zobowiązują się do przejęcia ryzyka handlowego. Zakres ubezpieczenia tego ryzyka w szczególności dotyczy:

- a) niewypłacalności prawnie stwierdzonej;
- b) niewypłacalności domniemanej;
- c) odmowy przyjęcia towarów lub usług przez importera, której przyczyna nie znajduje się po stronie eksportera<sup>17</sup>.

Przy zawieraniu kontraktów eksportowych przedsiębiorstwa wykazują również zainteresowanie zabezpieczeniem się na wypadek wystąpienia ryzyka niehandlowego. Ryzyko to znajduje się poza relacją kredytową oraz jego okoliczności związane są z siłą wyższą, np. ryzyko polityczne czy katastrofalne<sup>18</sup>.

Odnosząc się do ryzyka niehandlowego, zakłady ubezpieczeń wyłączają go z zakresu ochrony ubezpieczeniowej. Funkcję ochrony w tym zakresie na polskim rynku pełni Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), utworzona do wspierania eksportu. Niniejsza instytucja, na podstawie ustawy z 1994 roku o gwarantowanych ubezpieczeniach kontraktów eksportowych, może ubezpieczyć zarówno kontrakty ubezpieczeniowe, jak i kredyty eksportowe<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> M. Gorczyńska, *Rynek ubezpieczeń...*, op. cit., s. 8-9.

<sup>18</sup> A.M. Olkiewicz, *Rola instrumentów bankowych i ubezpieczeniowych w ograniczaniu ryzyka handlowego przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, nr 4 (53), s. 293.

<sup>19</sup> M. Gorczyńska, *Rynek ubezpieczeń...*, op. cit., s. 9.

#### 2.1.4. Ubezpieczenie należności ratalnych, czynszów leasingowych oraz należności faktoringowych i forfaitingowych

Ubezpieczenie należności ratalnych obejmuje zabezpieczeniem raty dotyczące ceny towaru należne sprzedawcy, a także należne raty kredytu w sytuacji kredytowania za pośrednictwem banku, za które kupujący zaprzestał dokonywania płatności. Za brak kontynuacji płatności ceny towaru ustalonej w ratach uważa się sytuacje, w których to kupujący:

- nie dokonał zapłaty w terminie ustalonym w umowie przynajmniej dwóch następnych rat;
- zalega w opłaceniu kwoty przekraczającej sumę minimum dwóch rat;
- nie uiszczył zapłaty ostatniej raty<sup>20</sup>.

Okoliczności niewywiązywania się ze spłaty należnych rat zazwyczaj określa zakład ubezpieczeń, ponosząc za nie odpowiedzialność. Wśród przyczyn dotyczących braku kontynuacji spłaty tychże rat wyróżnia się:

- a) brak możliwości określenia miejsca zamieszkania dłużnika;
- b) niewypłacalność dłużnika;
- c) śmierć kupującego.

Ubezpieczenie spłaty rat (czynszów) leasingowych funkcjonuje według zasad analogicznych do tych, które mają zastosowanie w ubezpieczeniu należności wynikających ze sprzedaży ratalnej. Zakres ochrony obejmuje raty należne leasingodawcy (ubezpieczonemu), które nie zostały uregulowane terminowo oraz w kwotach określonych w umowie leasingowej przez leasingobiorcę. Umowa może zostać zawarta zarówno z leasingodawcą – wierzycielem, jak i z leasingobiorcą – dłużnikiem. Częściej spotykanym rozwiązaniem jest zawarcie umowy z leasingodawcą. Przyjmuje ona formę umowy portfelowej (generalnej), która obejmuje całość portfela transakcji leasingowych lub jego część<sup>21</sup>.

Ubezpieczenie należności faktoringowych oparte jest na pozyskiwaniu wierzytelności bieżących faktorantów (przedsiębiorców) przez faktora (bank faktoringowy), które są im należne od odbiorców w ramach dostawy towarów oraz usług.

Takie rozwiązanie pozwala na szybkie pozyskanie środków finansowych, w konsekwencji czego poprawia się płynność finansowa danego przedsiębiorstwa. W faktoringu właściwym faktor obciążony jest ryzykiem wypłacalności dłużnika. W tym przypadku wierzytelności przeniesione są na faktora z faktoranta w sposób ostateczny. Ubezpieczenie faktoringu właściwego pozwala zabezpieczyć się faktorowi (bankowi faktoringowemu) przed niesolidnością wykazaną przez odbiorców towarów oraz usług. W faktoringu niewłaściwym występuje warunkowe przeniesienie wierzytelności

<sup>20</sup> P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Ubezpieczenie jako instrument transferu ryzyka kredytowego*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 2/5, tom 11, 2013, s. 84.

<sup>21</sup> M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Ubezpieczenia*, wyd. 3, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne s. 449.

na faktora, co oznacza, iż ryzykiem kredytowym, pomimo przeniesienia wierzytelności, obarczony jest dostawca (faktorant). Ubezpieczenie faktoringu niewłaściwego umożliwia zabezpieczenie dostawcy (faktoranta) przed ryzykiem kredytowym<sup>22</sup>.

Ubezpieczenie należności forfaitingowych działa w sposób zbliżony do ubezpieczenia należności faktoringowych w ramach faktoringu pełnego. Forfaiting, stosowany w handlu międzynarodowym, opiera się na wykupie wierzytelności średnioterminowych oraz długoterminowych przez forfaitera. W przypadku tej transakcji występuje brak możliwości regresu<sup>23</sup>.

## 2.2. Gwarancje ubezpieczeniowe

### 2.2.1. Istota i rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych

Termin „gwarancja”, według *Słownika języka polskiego PWN*, odnosi się do poręczenia, a także do zobowiązania producenta w związku z bezpłatną naprawą bądź wymianą określonego wyrobu. Oznacza również „odpowiedzialność osoby trzeciej za zobowiązania dłużnika wobec wierzyciela”<sup>24</sup>.

Gwarancje ubezpieczeniowe tworzą wyodrębnioną grupę produktów ubezpieczeniowych. Wydawane mogą być wyłącznie przez zakłady ubezpieczeń, które uzyskały zezwolenie ministra finansów na taką działalność<sup>25</sup>.

Gwarancja ubezpieczeniowa to zobowiązanie zakładu ubezpieczeń, będącego gwarantem, do wypłaty określonej kwoty świadczenia na rzecz beneficjenta gwarancji, jeśli zleceniodawca gwarancji nie wykona swojego zobowiązania wobec niego. Służy ona jako zabezpieczenie prawidłowego wykonania zobowiązania, które wynika z podstawowej umowy zawartej między beneficjentem a zleceniodawcą gwarancji. W relacji gwarantowania przewiduje się żądanie zwrotu gwaranta od zleceniodawcy gwarancji, w przypadku gdy ten nie wykonał swojego zobowiązania, przy czym gwarant wypłacił na rzecz beneficjenta świadczenie<sup>26</sup>.

<sup>22</sup> A. Grzebieniak, *Działalność przedsiębiorstwa a ochrona ubezpieczeniowa*, „Przegląd organizacji”, nr 10, 2007, s. 29-30.

<sup>23</sup> D. Aygün, *Tms 18 hâsilat ve tms 2 stoklar standartlarına göre forfaiting İşlemleri ve muhasebeleştirilmesi*, „Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi” No. 23, s. 209.

<sup>24</sup> „Gwarancja”, *Słownik języka polskiego PWN*, 2025, <https://sjp.pwn.pl/slovníki/gwarancja.html> [dostęp: 7.11.2025]

<sup>25</sup> A.M. Olkiewicz, *Rola instrumentów bankowych i ubezpieczeniowych w ograniczaniu ryzyka handlowego przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, nr 4 (53), 2010, s. 293.

<sup>26</sup> M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Ubezpieczenia*, op. cit., s. 450.

**Tab. 1. Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych**

GWARANCJE	
zabezpieczające zapłatę	celne
dobrego wykonania umowy	„morskie”
spłaty kredytu	związane z ochroną środowiska
zapłaty należności z tytułu umowy najmu	zabezpieczające ochronę środków pieniężnych przez instytucje płatnicze i biura usług płatniczych
zwrotu/wypłaty zaliczki (zadatku)	zabezpieczające posiadanie zdolności finansowej przez przewoźnika drogowego
zapłaty rat leasingowych	deweloperskie
zapłaty za towary sprzedawane	związane z usługami turystycznymi
otwarcia akredytywy dokumentowej importowej	przetargowe i aukcyjne (wadialne)
zapłaty akredytywy dokumentowej	związane z towarowymi domami maklerskimi
zapłaty weksla	zabezpieczające wypłatę nagród uczestnikom gier hazardowych
	zabezpieczające zwrot podatku od towarów i usług

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Balicka, *Gwarancja ubezpieczeniowa – szansa dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej?*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 1, s. 376

Tabela 1 przedstawia zestawienie podstawowych rodzajów gwarancji ubezpieczeniowych. Obejmuje zarówno gwarancje zabezpieczające zapłatę i wykonanie zobowiązań umownych, jak i gwarancje związane z określonymi sektorami gospodarki, takimi jak transport, budownictwo, turystyka czy ochrona środowiska. Zestawienie to pokazuje, iż gwarancje ubezpieczeniowe są uniwersalnym instrumentem ograniczania ryzyka finansowego. Gwarancje kontraktowe stanowią najczęściej stosowany rodzaj gwarancji ubezpieczeniowych. W ich skład wchodzi: gwarancje zwrotu zaliczki, gwarancje właściwego wykonania umowy, gwarancje właściwego usunięcia wad i usterek, gwarancje dostawy, gwarancje przetargowe, gwarancje zwrotu kwot zatrzymanych, gwarancje zapłaty za wykonane prace, a także gwarancje zapłaty podwykonawcom<sup>27</sup>.

### 2.2.2. Charakterystyka wybranych gwarancji ubezpieczeniowych

Gwarancje spłaty należności dotyczą gwarancji, przedmiotem których jest uregulowanie różnorodnych należności. Obejmują one gwarancje: spłaty należności handlowych – gwarancje płatnicze, spłaty należności celnych oraz podatkowych. Celem wystawienia gwarancji spłaty należności handlowych jest zabezpieczenie należności za doręczony towar lub wykonaną usługę, które są wynikiem odroczonej płatności przez beneficjenta gwarancji. Stanowią zabezpieczenie wierzyciela przed opóźnieniem w płatnościach czy też niewypłacalnością dłużnika. W przypadku gwarancji spłaty należności celnych i podatkowych przedmiotem są należności celne

<sup>27</sup> A. Balicka, *Gwarancja ubezpieczeniowa – szansa dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej?*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 1, 2016, s. 376.

oraz podatkowe, obejmujące cło, akcyzę i VAT, a także inne możliwe opłaty, które obciążają podmiot dokonujący importu lub eksportu z uwagi na pozwolenie wwozu bądź wywozu z polskiego obszaru celnego. Skarb państwa, który reprezentują organy celne oraz podatkowe, jest beneficjentem gwarancji<sup>28</sup>.

Zakres gwarancji kontraktowych obejmuje gwarancje zwrotu zaliczki, zapłaty wadium, należytego wykonania kontraktu, a także właściwego usunięcia wad i usterek. Gwarancje kontraktowe umożliwiają zabezpieczenie całego procesu inwestycyjnego (przetarg, podpisanie umowy, wypłata zaliczki, zakończenie robót). Ich celem jest zwiększenie poczucia bezpieczeństwa między stronami różnych kontraktów (umów)<sup>29</sup>.

Gwarancje zwrotu zaliczki są stosowane w sytuacjach, gdy beneficjent gwarancji (wierzyciel) wpłaca zaliczkę dla wykonawcy na poczet wykonania umowy. W takim przypadku wierzyciel ponosi ryzyko niewłaściwego wykorzystania środków przez określonego partnera kontraktu lub całkowitego niewykonania zobowiązania umownego. Gwarancja ta ma na celu zabezpieczenie zwrotu zaliczki, która nie została rozliczona<sup>30</sup>.

Formą zabezpieczenia zapłaty wadium przez podmioty postępowań przetargowych są gwarancje wadium (przetargowe). Z perspektywy zleceniodawcy, który jest podmiotem postępowania przetargowego, gwarancje te zasadniczo pełnią funkcję wniesienia wadium w formie alternatywnej do gotówki<sup>31</sup>.

Gwarancja należytego wykonania kontraktu ma zastosowanie w sytuacjach, gdy zleceniodawca wykonania ustalonych prac wymaga w umowie złożenia zabezpieczenia prawidłowego wykonania zawartego kontraktu przez wykonawcę robót. Pojęcie należytego wykonania kontraktu obejmuje zgodność wykonania prac pod względem rodzaju, ilości, jakości oraz terminowości. Gwarancja zwykle obowiązuje przez ten sam okres, który został określony w umowie jako czas realizacji kontraktu<sup>32</sup>.

Gwarancja usunięcia wad i usterek ma swoje zastosowanie na etapie odbioru końcowego przedmiotu umowy (kontraktu). Głównym celem tej gwarancji jest ochrona beneficjenta (strony, na rzecz której realizowano kontrakt) w sytuacji, gdyby wykonawca nie spełnił obowiązku związanego z naprawą ujawnionych wad czy usterek. W przypadku ich wystąpienia, zakład ubezpieczeń (gwarant) zobowiązuje się do pokrycia kosztów poniesionych przez beneficjenta w związku z ich usunięciem<sup>33</sup>.

<sup>28</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Ubezpieczenia...*, op. cit. s. 452.

<sup>29</sup> A. Jańska, *Ocena ryzyka w procesie udzielania ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych*, „Czasopismo Kopernikańskie Finansów i Rachunkowości”, wyd. 1, tom 2 2013, s. 95.

<sup>30</sup> Solski, *Gwarancje ubezpieczeniowe jako instrumenty ochrony ekonomicznej przedsiębiorstw sektora budownictwa przy spadku stóp procentowych a ryzyko ubezpieczycieli w latach 2000-2005*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 1088, tom 2, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu 2005, s. 249.

<sup>31</sup> M. Luc, *Z problematyki gwarancji wadium*, „Palestra”, nr 1 2025, s. 26.

<sup>32</sup> Dolata, *Ubezpieczenia finansowe...*, op. cit., s. 134.

<sup>33</sup> Warta, *Gwarancja usunięcia wad i usterek* <https://warta-ubezpieczenia.pl/2018/05/30/gwarancja-ubezpieczeniowa-usuniecie-wad-i-usterek/2018> [dostęp: 7.11.2025].

### 2.3. Ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych

Ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych stanowią ochronę przed utratą lub obniżeniem przewidywanych wpływów środków pieniężnych, które mogą nastąpić w wyniku zaistnienia różnych zdarzeń, zarówno losowych, jak i nielosowych dotyczących nie tylko gospodarstw domowych, ale także przedsiębiorstw. Jako najbardziej znany rodzaj ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych jest ubezpieczenie utraty zysków, jak również z nim powiązane ubezpieczenie stałych wydatków ogólnych oraz nieprzewidzianych wydatków handlowych.

Za przedmiot ubezpieczenia utraty zysków uznaje się szacowany zysk operacyjny, jaki przedsiębiorstwo mogłoby osiągnąć ze świadczonych usług, sprzedaży towarów czy wytwarzanych produktów (czyli z tytułu prowadzonej działalności operacyjnej) – gdyby nie doszło do przerwania lub zakłócenia tej działalności w wyniku losowego zdarzenia, które objęte jest ochroną z tytułu tzw. polisy bazowej. Ubezpieczenie to nazywane jest także ubezpieczeniem następstw przerw w działalności, ponieważ stanowi ochronę przed konsekwencjami nieprzewidzianego zdarzenia, powodującego zakłócenie (przerwę) w funkcjonowaniu. Najczęściej polisą bazową jest: ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych, a także inne ubezpieczenie mienia. Odszkodowawcza odpowiedzialność ubezpieczyciela w ramach ubezpieczenia utraty zysku powstaje wyłącznie w przypadku wystąpienia szkody rzeczowej (w mieniu), która objęta jest zakresem ochrony ubezpieczenia bazowego<sup>34</sup>.

Ubezpieczenie stałych wydatków ogólnych jest postrzegane jako uproszczona forma ubezpieczenia od utraty zysku. Zostaje ono dodawane w postaci klauzuli do ubezpieczenia bazowego, które obejmuje ubezpieczenie mienia danego przedsiębiorstwa. Koszty stałe, m.in. płace, czynsz, koszty pracy maszyn czy koszty najmu, które pozostały nieobjęte ochroną ubezpieczeniową z tytułu wystąpienia szkody w mieniu, stanowią przedmiot ubezpieczenia. Ubezpieczenie stałych wydatków ogólnych zazwyczaj pokrywa koszty, które bezpośrednio wpływają na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Przedmiotem ubezpieczenia nieprzewidzianych wydatków handlowych są dodatkowe koszty wynikające z powstałej szkody w mieniu, których poniesienie jest niezbędne w celu możliwości kontynuowania działalności przez przedsiębiorstwo. Do tychże kosztów zalicza się, np. dodatkowe koszty płac, transportu, wynajmu budynków, maszyn czy urządzeń. Przez wypadek ubezpieczeniowy rozumie się pojawienie konieczności pokrycia przez przedsiębiorstwo nieprzewidzianych wydatków handlowych nieodzwonnych do jego dalszego funkcjonowania, stanowiących bezpośrednio następstwo szkody w mieniu<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Ubezpieczenia...*, op. cit. s. 454.

<sup>35</sup> J. Sawicki, *Ubezpieczenie Business Interruption (BI) jako zabezpieczenie przyszłych dochodów przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 7/2008, s. 40-42.

### 3. Struktura i dynamika polskiego rynku ubezpieczeń

Do analizy polskiego rynku ubezpieczeń finansowych wykorzystano składkę przypisaną brutto w tys. zł oraz jej dynamikę zmian r/r (%), odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto w tys. zł oraz ich dynamikę zmian r/r (%). Dane te potrzebne były do obliczenia odchylenia standardowego, wskaźnika skośności, a także wskaźnika penetracji i wskaźnika gęstości ubezpieczeń finansowych. Dzięki zgromadzonym i obliczonym danym możliwe było ukazanie rozwoju tego rynku ubezpieczeń.

Składka przypisana brutto oznacza „kwoty składek brutto należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, niezależnie od tego, czy kwoty te opłacono”<sup>36</sup>. Natomiast odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto to „odszkodowania i świadczenia przed uwzględnieniem udziału reasekuratorów”<sup>37</sup>.

Odchylenie standardowe informuje o rozproszeniu wyników średniej arytmetycznej, przedstawiając różnice wartości danych od średniej arytmetycznej tych danych<sup>38</sup>. Wskaźnik skośności oznacza sposób w jaki rozkład zmiennej jest zbliżony do rozkładu normalnego. W sytuacji, gdy skośność równa jest 0, to występuje idealnie symetryczny rozkład. Wartość skośności w jakościowej interpretacji może osiągnąć rozkład prawoskośny, symetryczny bądź lewoskośny.

Wskaźnik penetracji oznacza stosunek składki przypisanej brutto do PKB. Natomiast wskaźnik gęstości to stosunek składki przypisanej brutto do liczby mieszkańców (składka na 1 mieszkańca)<sup>39</sup>.

#### 3.1. Ubezpieczenie kredytu

Analizując ubezpieczenie kredytu w latach 2019-2023, uwzględniono składkę przypisaną brutto w mln zł oraz jej dynamikę zmian r/r (%), odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto w mln zł oraz ich dynamikę zmian r/r (%). Przedstawiono także wskaźnik penetracji i wskaźnik gęstości.

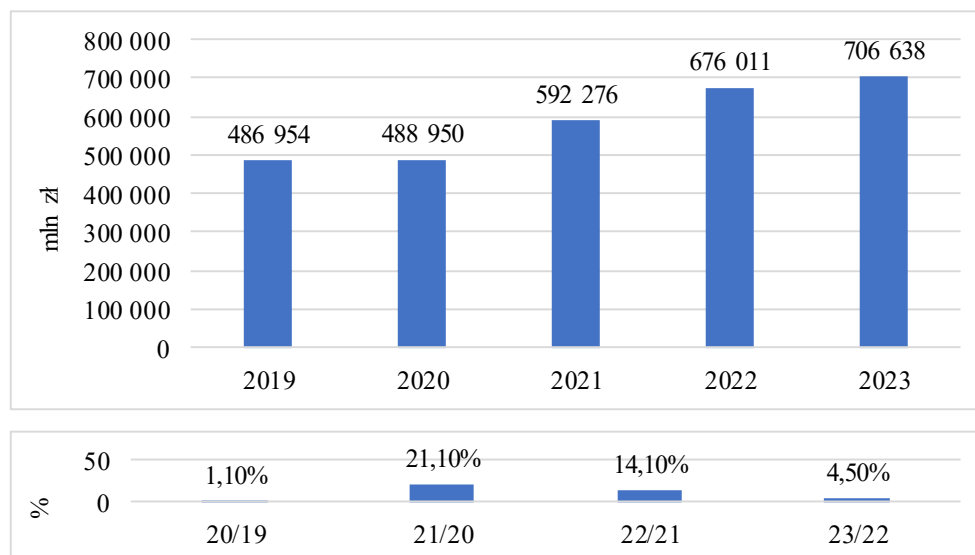
Rysunek 1 przedstawia wartości składki przypisanej brutto w mln zł w ubezpieczeniu kredytu wraz z jego dynamiką zmian (%) w latach 2019-2023. Najwyższą wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu uzyskano w 2023 roku – 706 638 mln zł, natomiast najniższą wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu uzyskano w 2019 roku – 486 954 mln zł. Średnia wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 590 166 mln zł.

<sup>36</sup> GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1562,pojecie.html> [dostęp: 7.11.2025].

<sup>37</sup> GUS, <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1546,pojecie.html> [dostęp: 7.11.2025].

<sup>38</sup> Pogotowie statystyczne, <https://pogotowiestatystyczne.pl/sloowniki/odchylenie-standardowe/> [dostęp: 10.11.2025].

<sup>39</sup> PIU <https://piu.org.pl/> [dostęp: 10.11.2025].



**Rys. 1. Składka przypisana brutto w ubezpieczeniu kredytu oraz jego dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

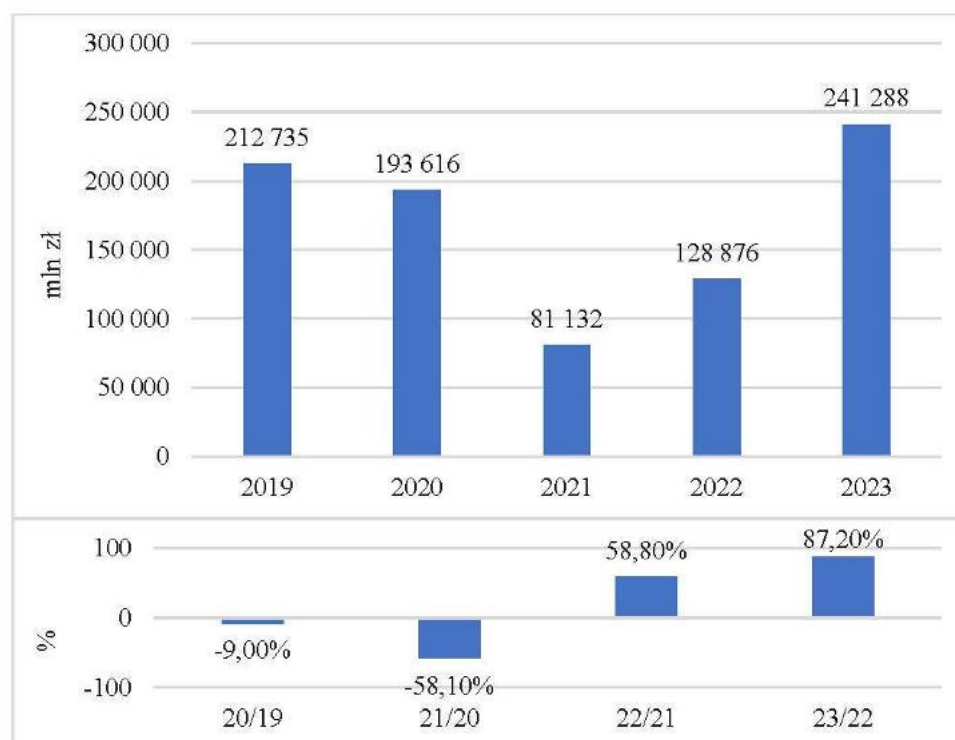
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczące składki przypisanej brutto

Na przestrzeni pięciu analizowanych lat odnotowano trend wzrostowy. Trend ten może świadczyć o rosnącym zainteresowaniu ubezpieczeniem kredytu jako narzędzia zarządzania ryzykiem finansowym, zwłaszcza w obliczu zmiennych warunków makroekonomicznych. Po 2020 roku nastąpił znaczny wzrost, o 103 326 mln zł w 2021 roku, w 2022 roku osiągnął wzrost w porównaniu do 2021 roku o 83 735 mln zł, a w 2023 roku w porównaniu z 2022 rokiem – 30 627 mln zł. Od 2019 roku do 2023 roku wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu wzrosła o 219 684 mln zł (o 45%). Odchylenie standardowe składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiło 102 270 mln zł. Wartość odchylenia standardowego oznacza, iż w badanym okresie składki przypisane brutto w poszczególnych latach znacznie się różniły, odbiegając o 102 270 mln zł od wartości średniej. Takie odchylenie świadczyć może o niestabilności rynku ubezpieczeń kredytu w tym okresie. Możliwe, że wahania te związane były z koniunkturą gospodarczą, pandemią COVID-19 czy zmianami regulacyjnymi. Wskaźnik skośności składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosił 0,03, co oznacza, że rozkład danych jest prawie symetryczny z bardzo delikatną tendencją do asymetrii prawostronnej. Większość rocznych składek skupia się wokół średniej, jednak w jednym lub dwóch latach mogły wystąpić nieco wyższe wartości, które nieznacznie „przesunęły” rozkład w prawo.

Największy wzrost wartości składek r/r został odnotowany na przestrzeni 21/20 roku (21,10%), który może znaczyć, że wystąpiło ożywienie gospodarcze po pierwszym roku pandemii oraz wzrost zainteresowania zabezpieczeniami ze strony firm.

Najmniejszy wzrost wartości składek r/r zaobserwowano w okresie 20/19 (1,10%), co może wynikać prawdopodobnie z niepewności gospodarczej związanej z początkiem pandemii COVID-19. Średnia wartość dynamiki zmian składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 10,20%. Z okresu 20/19 na okres 21/20 obserwowany jest znaczny wzrost (o 20%), natomiast po tym okresie wartość składek r/r spadła o 7% (w okresie 22/21), następnie o 9,6% (w okresie 23/22).

Na rysunku 2 przedstawiono wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto wraz z ich dynamiką zmian (%) w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023. Najwyższą wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu uzyskano w 2023 roku (241 288 mln zł), natomiast najniższą w 2021 roku (81 132 mln zł). Średnia wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 171 529 mln zł. W latach 2019-2021 wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu znacznie spadła, najpierw o 19 119 mln zł (w 2020 roku), a następnie o 112 484 mln zł w 2021 roku (w porównaniu z 2020 rokiem). Ta sytuacja uwarunkowana mogła być występowaniem niskich stóp procentowych, ograniczeniem działalności przez wiele firm w czasie lockdownów, zaostrzeniem kryteriów kredytowych przez instytucje finansowe. W 2022 roku zauważalny jest znaczący wzrost wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu – o 47 744 mln zł, następnie o 112 412 mln zł (w 2023 roku), co może świadczyć o wystąpieniu wysokiej inflacji, rosnących stóp procentowych oraz pogorszeniu się zdolności kredytowej wielu firm i konsumentów.



**Rys. 2. Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto oraz ich dynamika zmian (%) w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023**

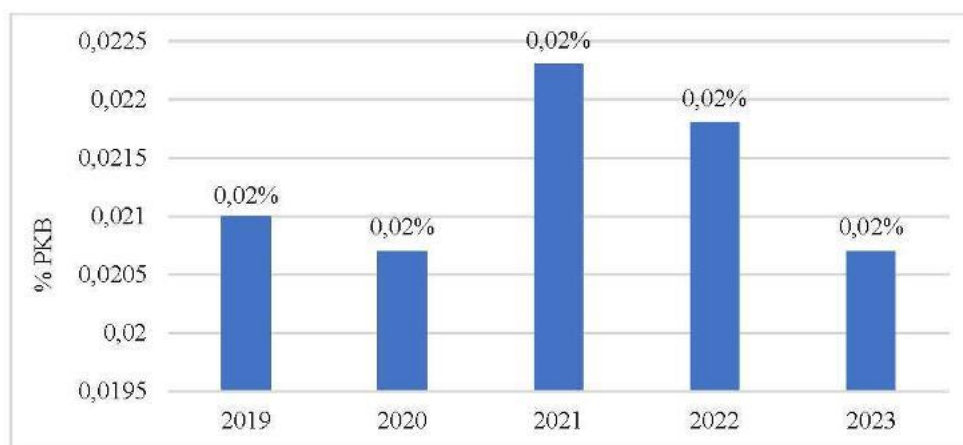
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto

Odchylenie standardowe wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiło 65 274,39 mln zł. Wartość odchylenia oznacza, że roczne wartości wypłaconych odszkodowań i świadczeń w znacznym stopniu różniły się od średniej – powodem tego mogły być wahania gospodarcze oraz nieprzewidziane zdarzenia, m.in. pandemia, inflacja, kryzysy finansowe. Wskaźnik skośności odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosił -0,59, oznaczając, że rozkład danych jest lewoskośny (występuje asymetria lewostronna), większość obserwacji w analizowanych pięciu latach uzyskało wartości powyżej średniej.

Średnia wartość dynamiki zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 19,73%. Dynamika zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu kredytu w okresach 20/19 i 21/20 była zdecydowanie malejąca, być może ze względu na wybuch pandemii COVID-19. Dynamika w okresie 21/20 w porównaniu do okresu 20/19 spadła o -49,10%. Od okresu 22/21 widoczny jest wzrost dynamiki do 58,80%

(o 116,90% w porównaniu z poprzedzającym okresem), a w okresie 23/22 do 87,20% (o 28,40% w porównaniu z poprzednim), co może świadczyć o wystąpieniu nasilenia się ryzyk kredytowych (upadłości firm, problemy z płynnością bądź wzrost zaległości w spłatach rat).

Wskaźnik penetracji ubezpieczenia kredytu w latach 2019-2023 utrzymywał się przez cały ten okres na poziomie 0,02% PKB, z niewielkimi różnicami. Najwyższą wartość wskaźnika penetracji ubezpieczenia kredytu uzyskano w 2021 roku (0,0223% PKB), a najniższą w 2023 roku (0,0207% PKB). Niniejsze dane zostały ukazane na rysunku 3.

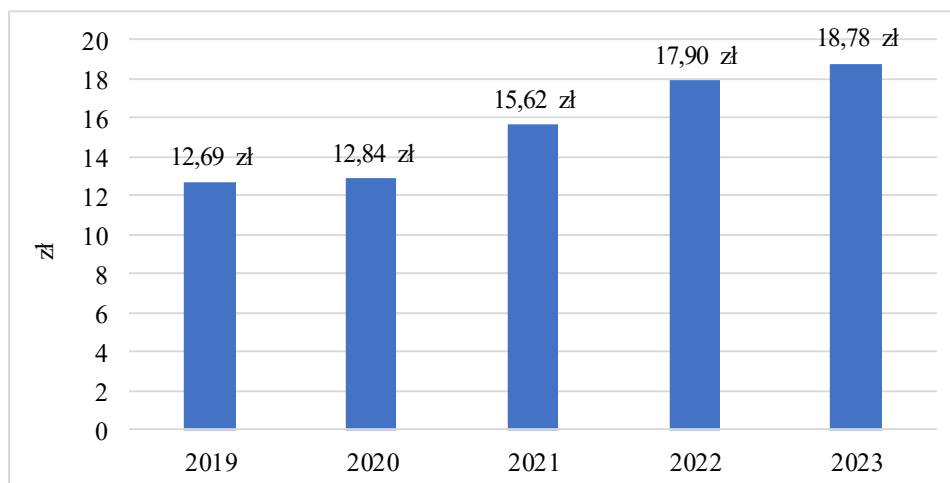


**Rys. 3. Wskaźnik penetracji ubezpieczenia kredytu (% PKB) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Średnia wartość wskaźnika penetracji ubezpieczenia kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 0,02% PKB, oznacza to, że ten segment ubezpieczeń stanowił średnio 0,02% PKB i nie odgrywał jeszcze znaczącej roli w całej gospodarce Polski. Udział tego rodzaju ubezpieczeń w PKB w latach 2019-2023 pozostawał niewielki, lecz stabilny.

Wskaźnik gęstości ubezpieczenia kredytu uzyskał najwyższą wartość w 2023 roku (18,78 zł), a najniższą w 2019 roku (12,69 zł). Średnia wartość wskaźnika gęstości ubezpieczenia kredytu w latach 2019-2023 wynosiła 15,56 zł, przypadając na jednego mieszkańca Polski – wydawał średnio 15,56 zł rocznie na ubezpieczenie kredytu w tym okresie. Omawiane dane przedstawiono na rysunku 4.



**Rys. 4. Wskaźnik gęstości ubezpieczenia kredytu w latach 2019-2023**

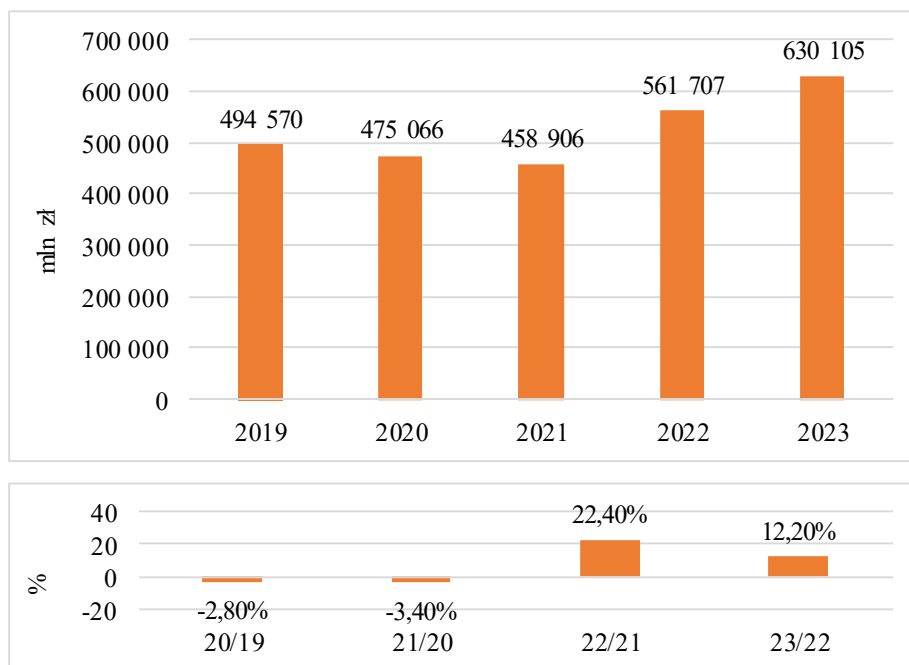
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Na przestrzeni tych lat obserwowany jest trend wzrostowy, który mógł być uwarunkowany zwiększonym popytem na kredyty, rosnącej wartości kredytów i składek czy wzrostu świadomości i potrzeby zabezpieczenia ryzyka kredytowego. Z roku 2019 do 2020 wskaźnik gęstości wzrósł o 0,15 zł, z roku 2020 do 2021 – o 2,78 zł, z roku 2021 do 2022 – o 2,28 zł, a z roku 2022 do 2023 – o 0,88 zł. Największy wzrost wskaźnika gęstości ubezpieczenia kredytu uzyskano z roku 2020 do 2021, a najmniejszy wzrost z roku 2019 do 2020.

### 3.2. Gwarancje ubezpieczeniowe

Analizując gwarancje ubezpieczeniowe w latach 2019-2023, zawarto składkę przypisaną brutto oraz jej dynamikę zmian r/r (%), odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto oraz ich dynamikę zmian r/r (%). Przedstawiono także ich wskaźnik penetracji i wskaźnik gęstości.

Na rysunku 5 przedstawiono wartości składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych oraz ich dynamikę zmian (%) w latach 2019-2023. Najwyższą wartość składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych osiągnięto w 2023 roku – 630 105 mln zł. Najniższą wartość składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych uzyskano w 2021 roku – 458 906 mln zł. Średnia wartość składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła 524 071 mln zł. Początkowo w latach 2019-2021 odnotowano spadający trend. Z roku 2019 do 2020 wartość składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych spadła o 19 504 mln zł, a z roku 2020 do 2021 ich wartość spadła o 16 160 mln zł. Spadek prawdopodobnie spowodowany był efektem spadku aktywności inwestycyjnej i przetargowej w wyniku pandemii czy ograniczonego popytu na gwarancje z powodu wstrzymywania projektów przez firmy.



**Rys. 5. Składka przypisana brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych oraz jej dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

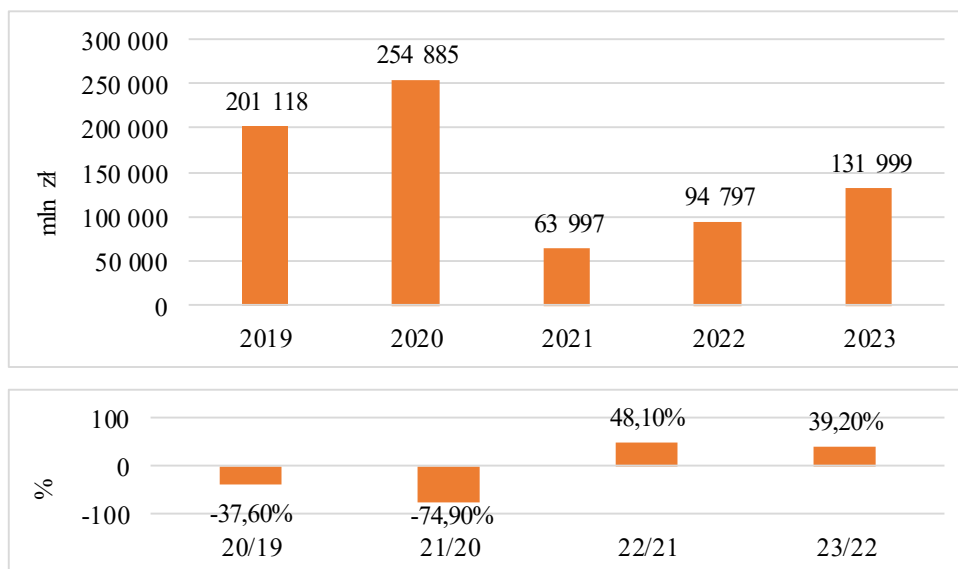
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących składki przypisanej brutto

Po roku 2021 zauważalny jest wzrost składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych. W roku 2022 zwiększyły swoją wartość o 102 801 mln zł, a w 2023 roku – o 68 398 mln zł, co mogło świadczyć o wzroście zapotrzebowania na gwarancje dobrego wykonania czy usunięcia wad i usterek (w przypadku wzroście liczby inwestycji, np. w budownictwie). Odchylenie standardowe składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiło 71 024,56 mln zł. Oznacza to, iż wartości roczne składek przypisanych brutto znacznie zmieniały się w czasie, były niestabilne. Te wahania mogły spowodować następstwa pandemii. Wskaźnik skośności składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosił 0,96, oznaczając, że rozkład danych jest prawoskośny, większość obserwacji w analizowanych pięciu latach uzyskała wartości poniżej średniej.

Średnia wartość dynamiki zmian składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła 7,10%. W okresach 20/19 i 21/20 dynamika zmian składki przypisanej brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych uzyskała niskie wartości malejące, być może z powodu spadku popytu na gwarancje ubezpieczeniowe ze strony przedsiębiorstw, ostrożności ubezpieczycieli w udzielaniu gwarancji czy ograniczeniem aktywności gospodarczej. Następnie

w okresie 22/21 zauważalny był zdecydowany wzrost wartości składki r/r o 25,80% w porównaniu do okresu 21/20, co mogło być przyczyną rosnącego popytu na produkty gwarancyjne, większego zaufania do gwarancji ubezpieczeniowych czy rozwoju budownictwa/infrastruktury. W okresie 23/22 odnotowano widoczny spadek wartości składki r/r o 10,20%, odnosząc się do okresu 22/21, co świadczyć mogło o tym, że ten sektor ubezpieczeń nadal się rozwijał, ale wolniej – tymczasowe osłabienie popytu na gwarancje ubezpieczeniowe.

Rysunek 6 przedstawia wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych oraz ich dynamikę zmian (%) w latach 2019-2023. Najwyższą wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych otrzymano w 2020 roku (254 885 mln zł), natomiast najniższą w 2021 roku (63 997 mln zł). Średnia wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła 149 359 mln zł. Na przestrzeni lat 2019 i 2020, wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych wzrosła o 53 767 mln zł, następnie w roku 2021 znacznie spadła, o 190 888 mln zł (w porównaniu z 2020 rokiem). Powodem tego mogło być ustabilizowanie się sytuacji gospodarczej po pierwszym roku pandemii lub mniejszą liczbą zgłaszanych roszczeń. Po 2021 roku nastąpił wzrost, o 30 800 mln zł (w 2022 roku) oraz o 37 202 mln zł w 2023 roku (w porównaniu z rokiem 2022). Wśród przyczyn wzrostu odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w okresie 2019-2023 mógł znajdować się wzrost liczby niewypłacalności kontrahentów objętych gwarancjami, np. firm budowlanych, wojna w Ukrainie, pandemia COVID-19.



**Rys. 6. Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

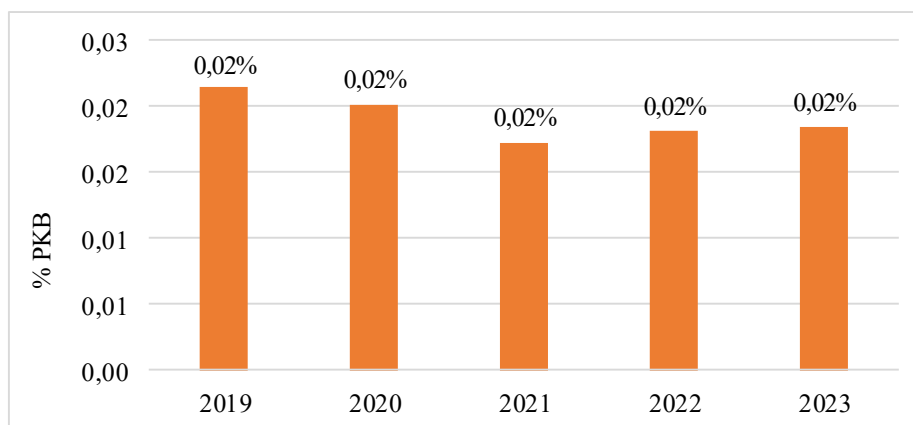
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto

Odchylenie standardowe wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiło 78 070,13 mln zł. Wskazuje to na dużą zmienność wypłacanych odszkodowań i świadczeń w analizowanym okresie, być może z powodu pandemii, sporadycznością wypłat oraz zmieniającym się poziomem gwarancji. Wskaźnik skośności odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wyniósł 0,46, oznaczając, że rozkład danych w analizowanych pięciu latach jest prawoskośny; przeważające wartości poniżej średniej.

Średnia wartość dynamiki zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła -6,30%. Dynamika zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w gwarancjach ubezpieczeniowych w okresie 21/20 była mniejsza o 37,30% w porównaniu z okresem 20/19. W okresie 22/21 wartość składek r/r wzrosła o 123% (w porównaniu z poprzedzającym okresem), a następnie w okresie 23/22 spadła o 8,90% (w porównaniu z poprzednim okresem), co mogło być wynikiem poprawy gospodarczej po pandemii COVID-19, a także ostrożniejszej polityki ubezpieczycieli (firmy mogły zaostrzyć kryteria udzielania gwarancji, co ograniczało ryzyko wypłat).

Wskaźnik penetracji gwarancji ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 utrzymywał się na poziomie 0,02% PKB, z niewielkimi różnicami. Najwyższą wartość wskaźnika penetracji gwarancji ubezpieczeniowych uzyskano w 2019 roku (0,0214% PKB), a najniższą w 2021 roku (0,0172% PKB). Średnia wartość

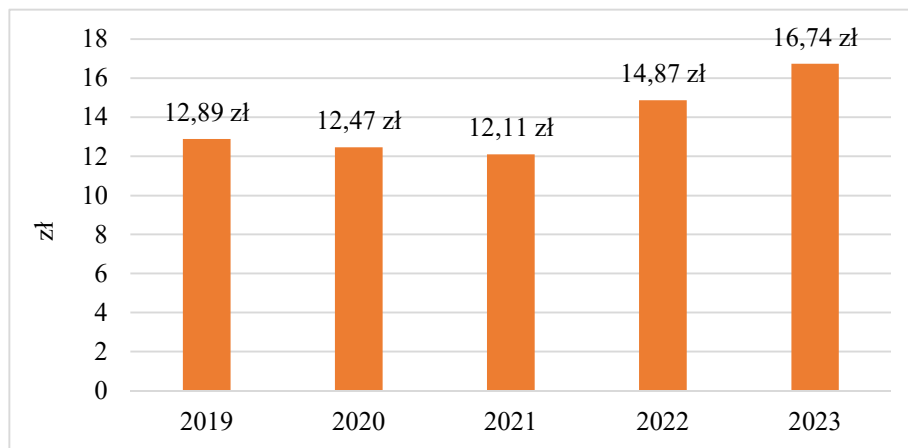
wskaźnika penetracji gwarancji ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła 0,02% PKB. Udział gwarancji ubezpieczeniowych w PKB w latach 2019-2023 pozostawał niewielki, lecz stabilny, podobnie jak w przypadku ubezpieczenia kredytu. Omawiane dane ukazano na rysunku 7.



**Rys. 7. Wskaźnik penetracji gwarancji ubezpieczeniowych (% PKB) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Wskaźnik gęstości gwarancji ubezpieczeniowych uzyskał najwyższą wartość w 2023 roku (16,74 zł), a najniższą w 2021 roku (12,11 zł). Średnia wartość wskaźnika gęstości gwarancji ubezpieczeniowych w latach 2019-2023 wynosiła 13,82 zł, przypadając na jednego mieszkańca Polski – wydawał średnio 13,82 zł rocznie na gwarancje ubezpieczeniowe w tym okresie. Omawiane dane zostały przedstawione na rysunku 8.



**Rys. 8. Wskaźnik gęstości gwarancji ubezpieczeniowych w latach 2019-2023**

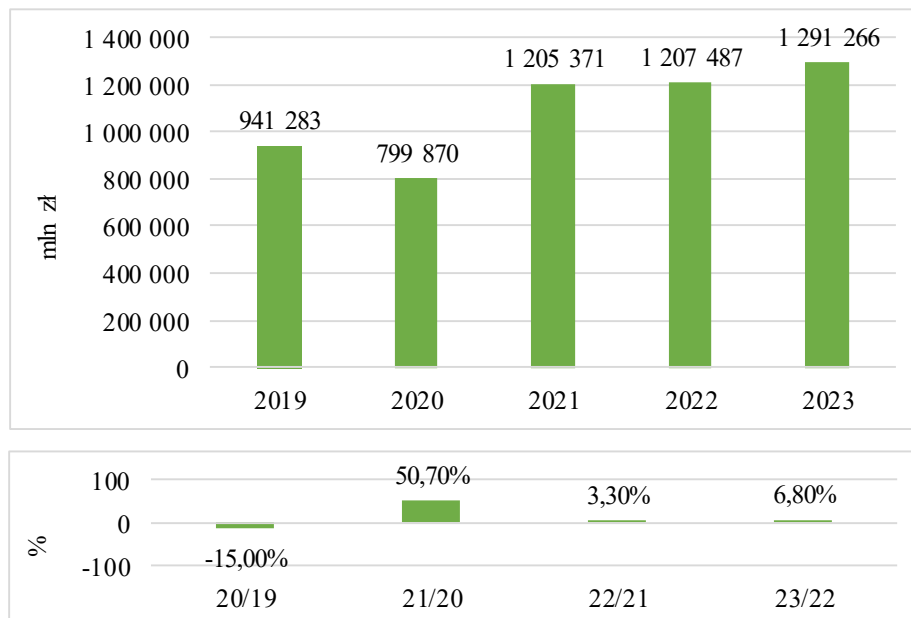
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Spadek wartości wskaźnika gęstości gwarancji ubezpieczeniowych nastąpił z 2019 roku do 2020 roku (o 0,42 zł), następnie z 2020 roku do 2021 roku (o 0,36 zł). Przyczyną tego mógł być spadek liczby zawieranych gwarancji czy pandemia. Natomiast od 2021 roku do 2023 roku zauważalny był wzrost jego wartości (o 4,63 zł), który prawdopodobnie wynikał z ożywienia gospodarczego po pandemii, wzrostu liczby projektów publicznych i inwestycji infrastrukturalnych czy wzrost wartości kontraktów. Największy wzrost wskaźnika gęstości gwarancji ubezpieczeniowej uzyskano z roku 2021 do 2022, a najmniejszy wzrost z roku 2022 do 2023.

### 3.3. Ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych

Analizując ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 uwzględniono składkę przypisaną brutto oraz jej dynamikę zmian r/r (%), odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto oraz ich dynamikę zmian r/r (%). Przedstawiono również wskaźnik penetracji i wskaźnik gęstości.

Na rysunku 9 ukazano wartości składek przypisanych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych oraz ich dynamikę zmian (%) w latach 2019-2023. Najwyższą wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych uzyskano w 2023 roku – 1 291 266 mln zł. Najniższą wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych uzyskano w 2020 roku – 799 870 mln zł. Średnia wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 941 283 mln zł.



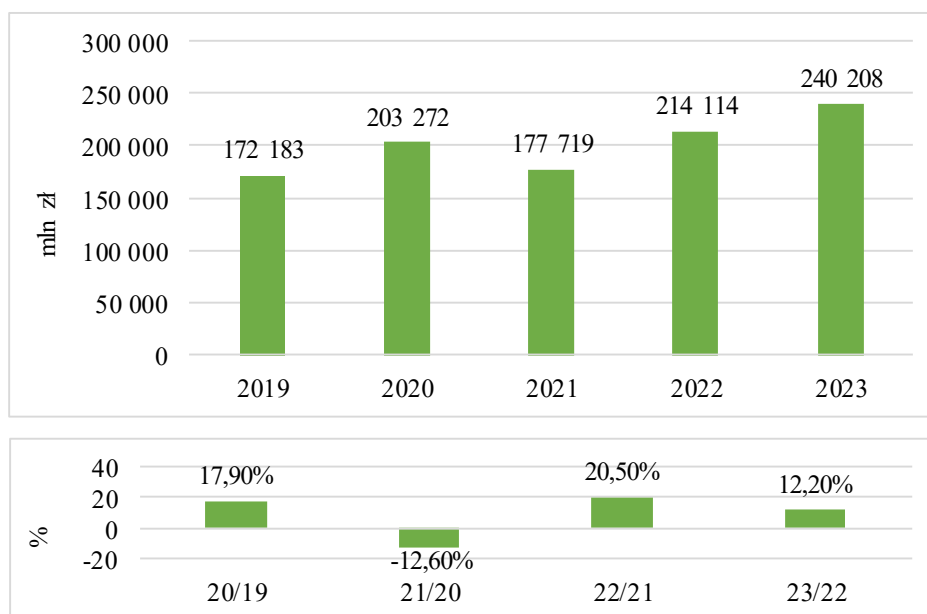
**Rys. 9. Składka przypisana brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych oraz jej dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących składki przypisanej brutto

W przedziale 2019 i 2020 roku odnotowano spadek wartości składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych (o 141 413 mln zł). Po 2020 roku nastąpił wzrost składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych. Z roku 2020 do 2021 wartość składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych wzrosła o 405 501 mln zł, z roku 2021 do 2022 – o 2 116 mln zł, natomiast z roku 2022 do 2023 – o 83 779 mln zł. Wśród przyczyn spadku wartości składek mogły znajdować się: pandemia COVID-19, zmniejszenie aktywności firm, ubezpieczyciele mogli ograniczyć oferowanie niektórych polis bądź zaostrzyć warunki, przez co składka malała. Natomiast do wzrostu mogła przyczynić się odbudowa gospodarki czy większa świadomość ryzyk. Odchylenie standardowe składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiło 208 512,21 mln zł, co oznacza, że wartość składek była bardzo niestabilna na przestrzeni analizowanych lat. Może być to wynik gwałtownych zmian gospodarczych i zmieniającej się potrzeby ochrony finansowej wśród firm. Wskaźnik skośności składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosił -0,73, oznaczając, że rozkład danych jest lewoskośny, większość obserwacji w analizowanych pięciu latach uzyskało wartości powyżej średniej.

Dynamika zmian osiągnęła najwyższą wartość na przestrzeni 21/20 roku (50,70%), a najniższą w 20/19 (-15%). Średnia wartość dynamiki zmian składki przypisanej brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 11,45%. Z okresu 20/19 na okres 21/20 obserwowany jest duży wzrost (o 65,70%), spowodowany prawdopodobnie wzrostem świadomości ryzyk, odbiciem po pandemii. Natomiast po tym okresie wartość składek r/r znacznie spadła o 47,40% (w okresie 22/21), co mogło być skutkiem wojny w Ukrainie i wzrostem niepewności czy spadkiem liczby polis, a następnie wzrosła o 3,50% (w okresie 23/22), możliwe z powodu odbudowy zaufania, wzrostu popytu na ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych.

Na rysunku 10 zilustrowano wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych oraz ich dynamikę zmian (%) w latach 2019-2023. Najwyższą wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych uzyskano w 2023 roku (240 208 mln zł), natomiast najniższą w 2019 roku (172 183 mln zł). Średnia wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 201 499 mln zł.

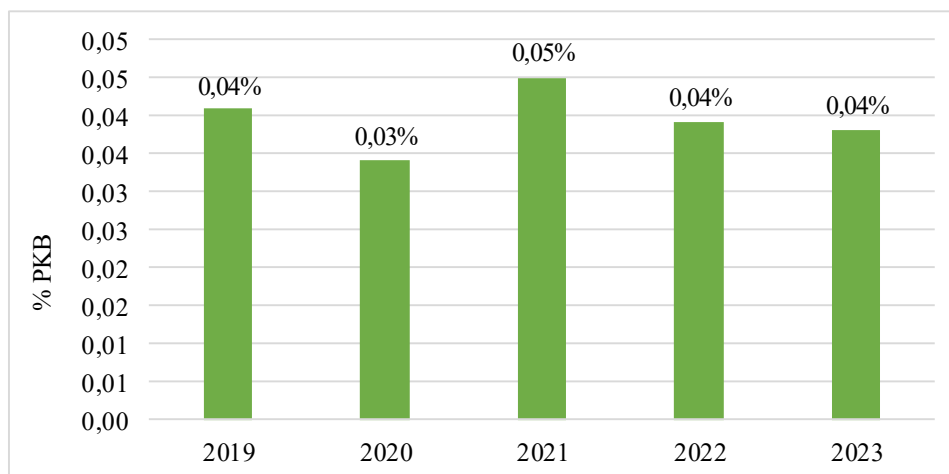


**Rys. 10. Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto

Na przestrzeni 2019, a 2020 roku, wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych wzrosła o 31 089 mln zł (być może z powodu pandemii), następnie w roku 2021 spadła o 25 553 mln zł (w porównaniu z 2020 rokiem) – prawdopodobnie w wyniku ustabilizowania się po pierwszym roku pandemii. Od 2021 roku zauważalny wzrost, o 36 395 mln zł (w 2022 roku) oraz o 26 094 mln zł w 2023 roku (w porównaniu z rokiem 2022) – zwiększenie liczby zawieranych polis. Odchylenie standardowe wartości odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiło 27 774,02 mln zł. Świadczy to o istotnej zmienności rocznych wartości wypłat z tytułu ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w analizowanym okresie, prawdopodobnie spowodowanej przez zmienną liczbę roszczeń, inflację, wojnę w Ukrainie. Wskaźnik skośności odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wyniósł 0,42, oznaczając, że rozkład danych jest prawoskośny, w analizowanych pięciu latach większość obserwacji uzyskało wartości poniżej średniej. Średnia wartość dynamiki zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 9,50%. Dynamika zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w ubezpieczeniu różnych ubezpieczeń finansowych w okresie 21/20 była mniejsza o 30,50% w porównaniu z okresem 20/19 (prawdopodobnie wskutek stabilizacji po pandemii COVID-19). W okresie 22/21 dynamika wzrosła o 33,10% (w porównaniu z poprzedzającym okresem), co mogło być przyczyną wojny w Ukrainie, kryzysu gospodarczego, a następnie w okresie 23/22 spadła o 8,30% (w porównaniu z poprzednim okresem).

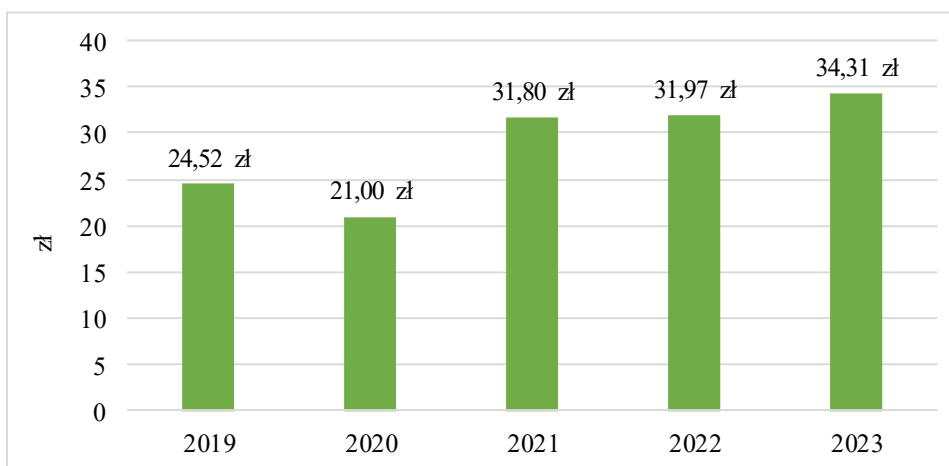
Najwyższą wartość wskaźnika penetracji ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych uzyskano w 2021 roku – 0,05% PKB, a najniższą w 2020 roku – 0,03% PKB. Średnia wartość wskaźnika penetracji ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 0,04% PKB, oznacza to, że ten segment ubezpieczeń stanowił średnio 0,04% PKB i nie odgrywał jeszcze znaczącej roli w całej gospodarce Polski. Udział ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w PKB w latach 2019-2023 pozostawał niewielki, lecz nieco większy w porównaniu do ubezpieczenia kredytu i gwarancji ubezpieczeniowych. Omawiane dane zostały zilustrowane na rysunku 11.



**Rys. 11. Wskaźnik penetracji ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych (% PKB) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Wskaźnik gęstości ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych otrzymał najwyższą wartość w 2023 roku (34,31 zł), a najniższą w 2020 roku (21,00 zł). Średnia wartość wskaźnika gęstości ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023 wynosiła 28,72 zł, przypadając na 1 mieszkańca Polski – wydawał średnio 28,72 zł rocznie na ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych w tym okresie. Omawiane dane zostały przedstawione na rysunku 12.



**Rys. 12. Wskaźnik gęstości ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Z roku 2019 na 2020 obserwowany jest spadek wskaźnika gęstości w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych (o 3,52 zł), po którym odnotowano trend wzrostowy. Wśród przyczyn jego spadku mogło znajdować się spowolnienie działalności gospodarczej czy zmniejszenie zapotrzebowania na te produkty. Z roku 2020 do 2021 wskaźnik gęstości wzrósł o 10,80 zł, z roku 2021 do 2022 – o 0,17 zł, z roku 2022 do 2023 – o 2,34 zł. Powodem tego wzrostu mogło być: ożywienie gospodarcze po pandemii (w 2021 roku), zwiększenie świadomości dotyczącej ryzyk oraz potrzeby zabezpieczenia należności.

### Podsumowanie

Artykuł analizuje strukturę i dynamikę rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń finansowych w latach 2019-2023. Wyjaśniono pojęcie i istotę ubezpieczeń finansowych oraz przedstawiono ich rodzaje. Na podstawie danych statystycznych przedstawiono strukturę rynku, dynamikę składek, wypłat odszkodowań i świadczeń, a także wskaźniki penetracji i gęstości ubezpieczeń finansowych w Polsce.

W artykule przeprowadzone zostało badanie porównawcze o charakterze jakościowym. Wykorzystano metodę analizy danych wtórnych – dane statystyczne z GUS i PIU oraz metodę opisową i porównawczą (opis zmian w czasie, porównanie z innymi latami).

Ubezpieczenia finansowe należą do Działu II ubezpieczeń. Do analizy struktury i dynamiki ubezpieczeń finansowych wykorzystano dane dotyczące 14, 15 i 16 grupy Działu II ubezpieczeń. Ubezpieczenia te stanowią niezbędne narzędzie w zarządzaniu ryzykiem finansowym przedsiębiorstw, gdyż pełnią ochronę przed niekorzystnymi następstwami przyszłych wydarzeń, w tym niewypłacalność kontrahentów, wahania kursów walut bądź spory prawne. Umożliwiają one zwiększenie stabilności finansowej, a także budowanie zaufania w relacjach biznesowych. Są istotnym elementem strategii zabezpieczającej interesy przedsiębiorstwa w dynamicznym i niepewnym otoczeniu gospodarczym.

Wśród zgromadzonych danych uśredniających ubezpieczenia finansowe uzyskano niniejsze wyniki. W latach 2019-2023 najwyższą średnią wartość składki przypisanej brutto (w mln zł) w ubezpieczeniach finansowych należących do Działu II osiągnięto w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, natomiast najniższą – w gwarancjach ubezpieczeniowych. W analizowanym okresie największe odchylenie standardowe składki przypisanej brutto (w mln zł) odnotowano w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, a najmniejsze – w gwarancjach ubezpieczeniowych. Najwyższy wskaźnik skośności składki przypisanej brutto (w mln zł) w latach 2019-2023 wystąpił w gwarancjach ubezpieczeniowych, zaś najniższy – w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych. Najwyższą średnią wartość dynamiki zmian składki przypisanej brutto (w mln zł) w latach 2019-2023 uzyskano w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, a najniższą – w gwarancjach ubezpieczeniowych. W okresie 2019-2023 najwyższą średnią wartość wskaźnika penetracji w ubezpieczeniach finansowych Działu II zaobserwowano w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, natomiast najniższą – w ubezpieczeniu kredytu oraz gwarancjach ubezpieczeniowych. Najwyższa średnia

wartość wskaźnika gęstości w latach 2019-2023 w ubezpieczeniach finansowych Działu II została osiągnięta w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, a najniższa – w gwarancjach ubezpieczeniowych. W analizowanym okresie najwyższą średnią wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto (w mln zł) uzyskano w ubezpieczeniu różnych ryzyk finansowych, natomiast najniższą – w gwarancjach ubezpieczeniowych. W latach 2019-2023 najwyższą średnią wartość dynamiki zmian odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto (w mln zł) odnotowano w ubezpieczeniu kredytu, a najniższą – w gwarancjach ubezpieczeniowych.

Analizując uzyskane wyniki wysnuto poniższe wnioski:

1. Najwyższe wartości w większości analizowanych kategorii w latach 2019-2023 osiągnęły gwarancje ubezpieczeniowe. Świadczyć to może o ich ograniczonym zastosowaniu bądź o mniejszej skali działalności.
2. Najwyższą dynamiką zmian wartości wypłaconych odszkodowań i świadczeń wyróżniało się ubezpieczenie kredytu. Wiązać się to mogło z wybuchem pandemii COVID-19, zmianami w otoczeniu makroekonomicznym czy pogorszeniem się sytuacji finansowej kredytobiorców, co w konsekwencji doprowadziło do wzrostu ryzyka kredytowego w latach 2019-2023.
3. Dominującą pozycję w latach 2019-2023 uzyskało ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych w strukturze rynku ubezpieczeń finansowych. Najwyższe wartości średnie oraz wskaźniki statystyczne w porównaniu z pozostałymi grupami ubezpieczeń finansowych zostały osiągnięte w: składce przypisanej brutto (w mln zł), dynamice zmian (składki przypisanej brutto w mln zł oraz odszkodowań i świadczeń wypłaconych w mln zł), wskaźniku penetracji, wskaźniku gęstości oraz wypłaconych odszkodowaniach i świadczeniach brutto (w mln zł). Niniejsze wyniki wskazują na znaczący udział ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych w rynku, a także na odgrywanie istotnej roli w systemie zabezpieczeń finansowych przedsiębiorstw.
4. W analizowanym okresie, przez wzgląd na strukturę i dynamikę rynku ubezpieczeń finansowych Działu II, można zauważyć rosnące znaczenie ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych. Pozostało ono liderem na tle pozostałych grup ubezpieczeń finansowych, być może z powodu swojej elastyczności, dostosowywaniu zakresu ochrony do potrzeb przedsiębiorstw.

### **Bibliografia**

1. Aygün D. 2014. *Tms 18 hâsilat ve tms 2 stoklar standartlarına göre forfaiting İşlemleri ve muhasebeleştirilmesi*, „Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi” No. 23.
2. Balicka A. 2016. *Gwarancja ubezpieczeniowa – szansa dla małych przedsiębiorstw branży budowlanej?*, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 1.

3. Dolata A. P. 2007. *Ubezpieczenia finansowe i ich rozwój w Polsce w latach 1994-2006*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości”, nr 10, Wydawnictwo Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości w Wałbrzychu.
4. Encyklopedia PWN, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/gwarancja.html> [dostęp: 7.11.2025].
5. Encyklopedia PWN, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/kredyt.html> [dostęp: 30.10.2025].
6. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1562,pojecie.html> [dostęp: 10.11.2025].
7. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1546,pojecie.html> [dostęp: 10.11.2025].
8. Górczyńska M. 2017. *Rynek ubezpieczeń kredytu w Polsce – ocena tendencji ogólnych*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, nr 2, tom 5, Wydawnictwo SGGW.
9. Grzebieniak A. 2007. *Działalność przedsiębiorstwa a ochrona ubezpieczeniowa*, „Przegląd organizacji”, nr 10, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
10. Iwanicz-Drozdowska M. (red.) 2024. *Ubezpieczenia*, wyd. 3, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
11. Jańska A. 2013. *Ocena ryzyka w procesie udzielania ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych*, „Czasopismo Kopernikańskie Finansów i Rachunkowości”, wyd. 1, tom 2.
12. Kowalczyk – Rólczyńska P. 2013. *Ubezpieczenie jako instrument transferu ryzyka kredytowego*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 2/5, tom 11.
13. Luc M. 2025. *Z problematyki gwarancji wadialnych*, „Palestra”, nr 1.
14. Nowak D., Górczyński S. 2018. *Kredyt kupiecki w badaniach jakościowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 1/2018 (91).
15. Olkiewicz A.M. 2010. *Rola instrumentów bankowych i ubezpieczeniowych w ograniczaniu ryzyka handlowego przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, nr 4 (53).
16. Pisarewicz P. et.al. 2020. *Produkty ubezpieczeniowe*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
17. PIU, <https://piu.org.pl/> [dostęp: 10.11.2025].
18. PIU, [https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2023/03/PIU\\_raport-wplyw-ubezpiezen-na-polska-gospodarke-2022.pdf](https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2023/03/PIU_raport-wplyw-ubezpiezen-na-polska-gospodarke-2022.pdf) [dostęp: 10.11.2025].
19. Pogotowie statystyczne, <https://pogotowiestatystyczne.pl/slowniki/odchylenie-standardowe/> [dostęp: 10.11.2025].
20. Pogotowie statystyczne, <https://pogotowiestatystyczne.pl/slowniki/skosnosc/> [dostęp: 10.11.2025].
21. Prieto R. 2022. *Enterprise Risk Management in the Engineering and Construction Industry*, „PM World Journal”, Vol. 11.
22. Ronka-Chmielowiec W. (red.) 2016. *Ubezpieczenia*, Warszawa, Wydawnictwo C.H. Beck.

23. Sawicki J., 2008. *Ubezpieczenie Business Interruption (BI) jako zabezpieczenie przyszłych dochodów przedsiębiorstwa*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 7.
24. Sobocka-Szczapa H., Kamińska B. (red.) 2018. *Finansowe i organizacyjne aspekty kooperacji nauki i lokalnej przedsiębiorczości – wymiar teoretyczny i praktyczny*, Łódź – Warszawa, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk.
25. Solski T. 2005. *Gwarancje ubezpieczeniowe jako instrumenty ochrony ekonomicznej przedsiębiorstw sektora budownictwa przy spadku stóp procentowych a ryzyko ubezpieczycieli w latach 2000-2005*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 1088, tom 2, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
26. Trade Credit Insurance, World Bank Group, 2010, <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/9d0e483c-b271-5553-bd04-bf5ecb4625ed> [dostęp: 30.10.2025].
27. Warta, Gwarancja usunięcia wad i usterek <https://warta-ubezpieczenia.pl/2018/05/30/gwarancja-ubezpieczeniowa-usuniecia-wad-i-usterek/> [dostęp: 7.11.2025].
28. Wicka A. 2012. *Ubezpieczenia finansowe i ich wykorzystanie w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia”, nr 51.
29. Wierzbicka E. 2017. *Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie”, nr 4, tom 18, Oficyna Wydawnicza Humanitas.
30. Wierzbicka E., Wierzbicki R. 2023. *Ubezpieczenia non – life*, wyd. 2, Warszawa, CeDeWu.
31. Wilczyńska M. 2016. *Kredyt bankowy jako zewnętrzne źródło finansowania dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą*, „Przedsiębiorstwo i region”, nr 8, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
32. Załącznik do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. z 2024 r., poz. 000, Internetowy System Aktów Prawnych, <https://isap.sejm.gov.pl> [dostęp: 30.10.2025].

## **STRUCTURE AND DYNAMICS OF THE POLISH FINANCIAL INSURANCE MARKET IN 2019-2023**

### ***Abstract***

*Paper discussed the structure and development dynamics of the Polish financial insurance market in the years 2019-2023. It also explains the concept and essence of financial insurance and presents their types. A qualitative comparative analysis*

*was conducted. The study uses secondary data analysis – statistical data from GUS and PIU as well as descriptive and comparative methods (description of changes over time, comparison with other years).*

**Keywords:** financial insurance market, credit insurance, insurance guarantees, insurance of various financial risks, market structure, dynamics of change.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów  
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego  
**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**  
Zeszyt 1 (2026)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2026.002>

Anna Pączek<sup>1</sup>, Alicja Nowak<sup>2</sup>

## **DETERMINANTY I DYNAMIKA ROZWOJU POLSKIEGO RYNKU UBEZPIECZEŃ W LATACH 2019-2023**

### *Streszczenie*

*W artykule omówiono determinanty kształtujące rozwój polskiego rynku ubezpieczeń w latach 2019-2023 oraz dynamikę jego zmian w tym okresie. Przedstawiono czynniki tj. demograficzne, ekonomiczne, społeczno-kulturowe, wskazując ich znaczenie w kontekście zachodzących zmian. W opracowaniu wyjaśniono również podstawowe pojęcie i funkcje ubezpieczeń. Na podstawie dostępnych danych statystycznych przeanalizowano, w jaki sposób czynniki te wpływały na zmiany strukturalne, dynamikę składek, wypłat świadczeń, koszty działalności, wynik finansowy oraz wskaźniki penetracji i gęstości ubezpieczeń.*

**Słowa kluczowe:** ubezpieczenie, rynek ubezpieczeń, determinanty rozwoju, dynamika.

### **Wstęp**

Rynek ubezpieczeń jest jednym z podstawowych elementów systemu finansowego. Zapewnia mechanizmy ochrony przed negatywnymi finansowymi konsekwencjami zdarzeń losowych. Dzięki czemu umożliwia ograniczenia, które dotyczą zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorstwa czy instytucje publiczne. Znaczenie rynku ubezpieczeń wzrasta szczególnie w warunkach dynamicznych zmian społeczno-gospodarczych, które wpływają równocześnie na popyt i podaż usług ubezpieczeniowych. Lata 2019-2023 były okresem silnych turbulencji związanych m.in z pandemią COVID-19, wysoką inflacją oraz napięciami geopolitycznymi.

---

<sup>1</sup> Studentka, kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 114034@student.urad.edu.pl.

<sup>2</sup> Studentka, kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 114086@student.urad.edu.pl.

Wydarzenia te uwidoczniły rolę czynników zewnętrznych w kształtowaniu struktury i dynamiki rynku ubezpieczeń zarówno w Polsce, jak i w innych krajach.

Celem artykułu jest analiza głównych determinant rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń oraz ocena ich wpływu na zachodzące na nim zmiany i ich dynamikę. Problem badawczy artykułu koncentruje się na identyfikacji oraz zbadaniu znaczenia kluczowych czynników wpływających na rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce w latach 2019-2023.

W artykule przyjęto hipotezę badawczą, zgodnie z którą zmiany w otoczeniu makroekonomicznym i społeczno-gospodarczym w istotny sposób wpłynęły na dynamikę oraz strukturę polskiego rynku ubezpieczeń. Opracowanie opiera się na danych pochodzących z raportów Komisji Nadzoru Finansowego, Polskiej Izby Ubezpieczeń, OECD oraz Eurostatu.

## 1. Teoretyczne ujęcie ubezpieczeń

### 1.1. Pojęcie i funkcje ubezpieczeń

Ubezpieczenia działają jako środek ochronny przed finansowymi konsekwencjami nieprzewidywanych zdarzeń. Fundamentem prawnym i ekonomicznym tych usług jest umowa ubezpieczeniowa, która jest zawierana między ubezpieczającym a ubezpieczycielem<sup>3</sup>. W jej treści ubezpieczyciel zobowiązuje się do zapewnienia ochrony ubezpieczeniowej w postaci wypłacenia odszkodowania lub innego świadczenia przy zdarzeniach określonych w umowie. W zamian za zaoferowane zabezpieczenie, ubezpieczający zobligowany jest do regularnego opłacania składki. Tabela 1 prezentuje wybrane definicje ubezpieczenia, ukazujące zróżnicowane podejścia autorów do jej istoty.

**Tab. 1. Przykładowe definicje ubezpieczenia w literaturze**

Autor	Rok	Definicja
J. Łazowski	1934	Ubezpieczenie to rozwiązanie ekonomiczne, które ma na celu zabezpieczenie przyszłych potrzeb majątkowych osób, wynikających z nieprzewidywanych zdarzeń, które z reguły występują w sposób przewidywalny. Polega ono na podziale ryzyka tych zdarzeń na większą grupę ludzi, będących również narażonych na podobne sytuacje losowe.
I. Kwiecień	2002	Ubezpieczenie to instytucja, której zadaniem jest eliminowanie lub łagodzenie skutków losowych incydentów, mogących zdarzyć się w dowolnym momencie życia człowieka. Takie zdarzenie mogą przybierać formę niekorzystną (na przykład śmierć, utrata mieszkania w wyniku pożaru) lub łączyć się ze utratą, czy też powstaniem zwiększenia zapotrzebowania finansowego.

<sup>3</sup> M. Krajewski, *Umowa ubezpieczenia: art. 805-834 kc: komentarz*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa 2016, s. 3-4.

Cd. Tab. 1.

Autor	Rok	Definicja
R. Garbiec	2022	Ubezpieczenie to narzędzie ekonomiczne, które dzięki umowie i opłacie składki ubezpieczeniowej pozwala ubezpieczonemu przenosić na zakład ubezpieczeń ryzyko wystąpienia negatywnych skutków wynikających z określonych zdarzeń losowych. Przyjmując to ryzyko ubezpieczyciel, zobowiązuje się do wypłaty świadczenia w razie zajścia przewidzianego w umowie zdarzenia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Łazowski, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa 1934, s. 6; I. Kwiecień, *Istota i rola ubezpieczeń*, [w:] W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia. Rynek i ryzyko*, Warszawa 2002, s. 34; R. Garbiec, *Ubezpieczenia w teorii i praktyce. Część I: System ubezpieczeń społecznych*, wyd. VIII zmienione i zaktualizowane, Częstochowa 2022, s. 14.

W miarę dokonywania wpłat składek ubezpieczeniowych tworzy się fundusz pieniężny, z którego w razie potrzeby wypłacane są odszkodowania oraz świadczenia. W ten sposób osoby dotknięte skutkami niespodziewanych zdarzeń, tj. np. uszkodzenia mienia, choroby, wypadki, mogą otrzymać wsparcie finansowe. Pomaga to złagodzić konsekwencje zaistniałych sytuacji. W literaturze przedmiotu ubezpieczenia często opisuje się jako dobrowolną umowę pomiędzy dwoma stronami. Jej celem jest przeniesienie ryzyka finansowego na ubezpieczyciela w zamian za ustaloną opłatę<sup>4</sup>. Na mocy tej umowy, ubezpieczyciel jest zobowiązany do wypłaty odszkodowania, gdy wystąpią zdarzenia objęte ochroną ubezpieczeniową, w przypadku której ubezpieczający systematycznie opłaca składki ubezpieczeniowe.

## 1.2. Funkcje ubezpieczeń

Ubezpieczenia w dzisiejszych czasach pełnią kluczowe funkcje w społeczeństwie i gospodarce poprzez zapewnianie bezpieczeństwa finansowego jednostkom i grupom społecznym. Spośród wielu funkcji ubezpieczeń, od kompensacyjnej po edukacyjną, można wymienić trzy główne, takie jak ochrony ubezpieczeniowej, funkcję akumulacji środków finansowych oraz funkcję prewencyjną/zapobiegawczą.

Funkcja ochrony ubezpieczeniowej jest kluczowym aspektem ubezpieczeń, ponieważ opiera się na głównej relacji pomiędzy ubezpieczycielem a ubezpieczonym<sup>5</sup>. Zapewnia ona zabezpieczenie przed szkodliwymi skutkami ryzyka. Ubezpieczyciel ma obowiązek utrzymywać gotowość, a także musi zapewnić finansowe wsparcie w razie wystąpienia szkód oraz pokryć wszelkie koszty wynikające z zaistniałego zdarzenia do wysokości sumy ubezpieczenia. Oznacza to, że jest zobowiązany do wypłaty ustalonej kwoty świadczenia lub odszkodowania wskazanego w umowie ubezpieczeniowej dla ubezpieczonego lub innych uprawnionych z umowy ubezpieczenia.

<sup>4</sup> M. Orlicki, *Regulacja umowy ubezpieczeniowej* [w:] J. Handschke, J. Monkiewicz (red.), *Ubezpieczenia: podręcznik akademicki*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa: 2010, s. 121-217.

<sup>5</sup> B. Hadyniak, *Ubezpieczenia jako urządzenia gospodarcze*, [w:] J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń tom I – mechanizmy i funkcje*, Wydawnictwo POLTEXT Warszawa 2005, s. 65.

Zadaniem funkcji akumulacji środków finansowych ubezpieczeń jest systematyczne zbieranie, gromadzenie i zarządzanie składkami ubezpieczeniowymi. Składki te stanowią zabezpieczenie finansowe, które umożliwia realizację przyszłych wypłat świadczeń zobligowanym wobec ubezpieczonego<sup>6</sup>. Innymi słowy część składek przekazywanych przez ubezpieczonych jest wykorzystywana do tworzenia rezerw, które w razie potrzeby mogą pokryć koszty świadczenia ubezpieczeniowego. Dodatkowo, akumulacja pozwala także na inwestowanie zgromadzonych środków. Wiele zakładów ubezpieczeniowych inwestuje zgromadzone składki w różne instrumenty finansowe.

Z kolei funkcja prewencyjna, inaczej zapobiegawcza, opiera się na działaniach, które mają na celu zapobieganie wystąpienia wypadków ubezpieczeniowych oraz łągodzenie ich skutków (Hadyniak, 2005, s. 66-67). Ubezpieczenia, dzięki tej funkcji, oferują ochronę finansową w sytuacji, gdy wystąpi ryzyko oraz podejmują czynności, aby zredukować prawdopodobieństwo wystąpienia takich zdarzeń jak wypadki, choroby czy inne negatywne zdarzenia wpływające na zdrowie lub materialną sytuację osoby ubezpieczonej. Funkcja prewencyjna przyczynia się do ograniczenia kosztów czy też zabezpieczenia społecznego na różnych etapach życia człowieka.

Warto zauważyć, że przedstawione powyżej funkcje ubezpieczeń nie wyczerpują całego ich zakresu. Można bowiem odnaleźć wiele innych, które rozszerzają ich podział. Przez istotę samych ubezpieczeń możemy zauważyć ich podobieństwo do funkcji finansów. Wybrane zostały zaprezentowane w tabeli 2.

**Tab. 2. Inne funkcje ubezpieczeń i ich krótka charakterystyka**

Funkcja	Opis	Przykłady / Efekty
Rozdzielcza	Polega na alokacji składek i środków pieniężnych pomiędzy różnych uczestników systemu ubezpieczeniowego w momencie zajścia zdarzenia losowego.	Wypłata świadczeń poszkodowanym w wypadkach, redystrybucja środków w ramach systemu.
Kontrolna	Umożliwia monitorowanie i egzekwowanie warunków umów ubezpieczeniowych oraz ocenę ryzyka związanego z ich zawieraniem.	Ocena wartości majątku, analiza ryzyka, weryfikacja zgodności działań z polisą.
Redystrybucyjna	Polega na czasowym transferze składek do zakładu ubezpieczeń i ich późniejszej wypłacie w razie zaistnienia ryzyka.	Kompensacja szkód, rozłożenie kosztów ryzyka w czasie, stabilizacja budżetów domowych i firmowych.
Stymulacyjna (wychowawcza)	Kształtuje zachowania ubezpieczonych poprzez zachęty (np. zniżki, ulgi), aby minimalizować ryzyko wystąpienia szkody.	Zwiększenie prewencji, promocja zdrowia, bezpieczniejsze zachowania, niższe składki.
Fiskalna	Wspiera budżet państwa poprzez wpływy z podatków i opłat związanych z działalnością ubezpieczeniową.	Podatek VAT, PCC, wpływy do budżetu z działalności ubezpieczycieli.

<sup>6</sup> Tamże, s. 67-68.

Cd. Tab. 2.

Funkcja	Opis	Przykłady / Efekty
Stabilizacyjna	Zapewnia bezpieczeństwo ekonomiczne i społeczne, łagodząc skutki nieprzewidywalnych zdarzeń losowych i zmian gospodarczych.	Ubezpieczenia od utraty dochodu, chorobowe, rentowe – pomoc w czasie kryzysu, choroby, bezrobocia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: R. Garbiec, *Ubezpieczenia w teorii i praktyce Część II: Ubezpieczenia gospodarcze i zdrowotne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2022, s. 33; K. Ciuman, *Redystrybucyjno-kapitałowa funkcja ubezpieczeń gospodarczych*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, 2011, nr 2, s. 44, [https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU2\\_2011/ciuman.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU2_2011/ciuman.pdf) [dostęp 15.10.2025]; R. Garbiec, *Mechanizmy funkcjonowania ubezpieczeń gospodarczych*, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2022, s. 14; K. Karpitskaya, P. Barysenka, *The role of insurance in the development of the financial sector*, „Optimum. Economic Studies”, 2018, Vol. 92, No. 2, s. 55-57

Przedstawione funkcje ubezpieczeń ukazują ich złożony i wieloaspektowy charakter. Ubezpieczenia nie ograniczają się jedynie do roli ochronnej, lecz pełnią także istotne funkcje ekonomiczne, fiskalne i społeczne. Pokazuje to, że są one nie tylko narzędziem zabezpieczenia jednostek przed ryzykiem, ale również istotnym elementem stabilizacji systemu finansowego, który wspiera rozwój gospodarki.

## 2. Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń

### 2.1. Czynniki ekonomiczne

Jedną z kluczowych determinant wpływających na rynek ubezpieczeń są czynniki ekonomiczne. Mają one znaczenie zarówno w kontekście ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych. Analizując te powiązania, warto zwrócić uwagę na kilka istotnych aspektów, które mają duży wpływ na sposób kształtowania się popytu na produkty ubezpieczeniowe. Do najważniejszych z nich zaliczają się przede wszystkim: stopa oszczędności, inflacja, dochody rozporządzalne gospodarstw domowych. W artykule przedstawiono ich oddziaływanie na rozwój rynku ubezpieczeń.

W procesie mobilizowania długoterminowych oszczędności ubezpieczenia na życie odgrywają istotną funkcję. Ich popularność w dużej mierze zależy od poziomu skłonności społeczeństwa do oszczędzania. To zjawisko jest natomiast kształtowane przez różne czynniki, takie jak stopa procentowa, sytuacja gospodarcza, wysokość zarobków oraz przewidywania dotyczące inflacji. Zwiększenie skłonności do oszczędzania oraz wyższe dochody rodzin przyczyniają się do wzrostu zainteresowania ubezpieczeniami na życie, o ile inflacja pozostaje na relatywnie niskim poziomie. Wysoka inflacja ma negatywny wpływ na długoterminowe oszczędności, co w rezultacie ogranicza zapotrzebowanie na polisy ubezpieczeniowe<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 4, 2011 [https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4\\_2011/bednarczyk.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4_2011/bednarczyk.pdf) [dostęp: 20.10.2025].

Wspomniana wyżej inflacja definiowana jest m.in. jako ogólny wzrost cen towarów oraz usług w gospodarce<sup>8</sup>. Oddziałuje ona na rynek ubezpieczeń w złożony sposób oraz posiada różnorodne konsekwencje. Jedną z głównych skutków inflacji jest podwyżka składek ubezpieczeniowych. To zjawisko jest wynikiem zwiększonych kosztów związanych z likwidowaniem szkód. Wzrost cen materiałów, części zamiennych oraz usług i pracy prowadzi do sytuacji, w której wypłacone odszkodowania przewyższają wcześniejsze prognozy. Aby utrzymać rentowność i pokryć te wydatki, firmy ubezpieczeniowe zmuszone są do podniesienia składki. Dla przykładu tabela 3 dobrze opisuje tę zależność. Według raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń w 2022 roku całkowita wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń przez ubezpieczycieli wyniosła niemal 44,4 miliarda złotych. Odnotowano wzrost o ponad 3 miliardy w porównaniu do roku poprzedniego. Należy to uznać za negatywny wpływ inflacji na rynek ubezpieczeń, gdyż prowadzi to do wzrostu cen dóbr i usług, co może źle wpłynąć na sytuację finansową zarówno zakładów ubezpieczeniowych, jak i ich klientów. Warto także zauważyć, że ceny ubezpieczeń mają fundamentalne znaczenie dla rozwoju rynku, ponieważ – w odpowiedzi na rosnące koszty – również zaczynają wzrastać. W sytuacji wyższej inflacji oraz potencjalnie wyższego bezrobocia, podwyższone składki mogą doprowadzić do mniejszej dostępności ochrony ubezpieczeniowej, zwłaszcza dla gospodarstw domowych o niższych dochodach. To z kolei zwiększa ryzyko, że zostaną one niedostatecznie ubezpieczone, a społeczeństwo może stracić na zabezpieczeniu finansowym.

**Tab. 3. Odszkodowania i świadczenia wypłacone przez ubezpieczycieli w latach 2017-2022**

Rok		2017	2018	2019	2020	2021	2022
Wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń (w mln zł)	Dział I	20,3	21,5	18,6	17,4	18,4	18,9
	Dział II	19,5	20,2	22,3	22,2	22,9	25,5
<b>Razem:</b>		<b>39,8</b>	<b>41,7</b>	<b>40,9</b>	<b>39,6</b>	<b>41,3</b>	<b>44,4</b>

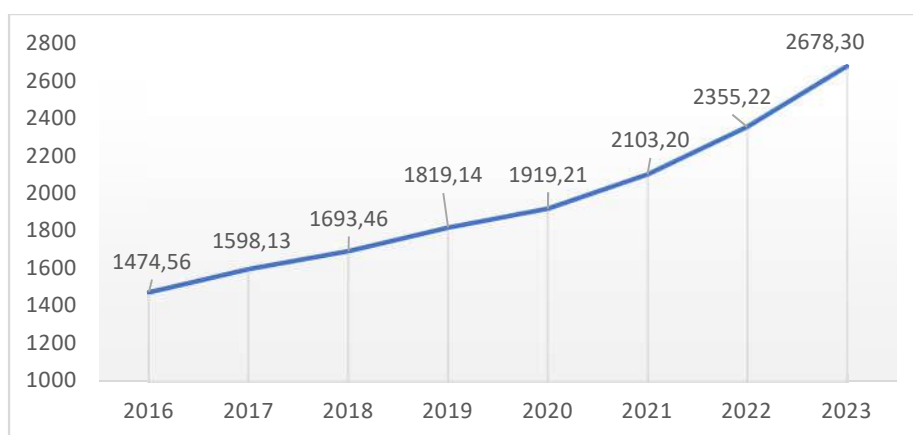
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Polskiej Izby Ubezpieczeń, *Ubezpieczenia w liczbach 2022. Rynek ubezpieczeń w Polsce*, Warszawa 2023, s. 11

Istotnym czynnikiem jest też wysokość dochodów rozporządzalnych *per capita*, tzn. na osobę<sup>9</sup>. Są to części osobistego dochodu, pozostające do dyspozycji gospodarstwu domowemu po odliczeniu wszelkich podatków oraz obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne, a które mogą być przeznaczone na konsumpcję lub

<sup>8</sup> R.W. Ciborowski, *Inflacja*, [w:] K. Meredyk (red.), *Teoria ekonomii. [T. II] Makroekonomia. Podręcznik akademicki*, Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 190.

<sup>9</sup> T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne...*, op. cit., s. 91.

oszczędności<sup>10</sup>. Wyższe dochody umożliwiają większą możliwość przeznaczenia ich części na zabezpieczenia finansowe długoterminowe. Sprawia to, że gospodarstwa są bardziej skłonne do zakupu ubezpieczeń, ale także częściej sięgają po bardziej złożone i droższe produkty ubezpieczeniowe. Warto również zwrócić uwagę, że zapotrzebowanie na ubezpieczenia jest mocno związane z poziomem życia społeczeństwa. Oznacza to, że im wyższe dochody rozporządzone, tym większa chęć zawierania np. umów ubezpieczeniowych. Ta zależność jest widoczna na rysunku 1.



**Rys. 1. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych w PLN**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletynu Statystycznego Nr 11/2024, GUS (stat.gov.pl)

Na wykresie przedstawiono zmiany przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2016-2023. Można zauważyć stały wzrost średniego dochodu rozporządzalnego, co potwierdza poprawę warunków materialnych ludności w analizowanym okresie. Wskutek zwiększenia sumy bieżących dochodów gospodarstw rosną ich finansowe możliwości, co ma znaczący wpływ na rynek ubezpieczeń.

## 2.2. Czynniki demograficzne

Demografia jako nauka zajmująca się analizą liczebności, struktury oraz dynamiki ludności, dostarcza istotnych danych statystycznych niezbędnych do oceny funkcjonowania rynku ubezpieczeń<sup>11</sup>. Zmiany demograficzne mają zarówno bezpośredni, jak i pośredni wpływ na zapotrzebowanie na produkty ubezpieczeniowe,

<sup>10</sup> M. Gasińska, *Dochody gospodarstw domowych w Polsce – wybrane obiektywne i subiektywne ujęcia i dane*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula”, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, 2016, s. 104.

<sup>11</sup> M. Okólski, *Demografia; Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym zarysie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 9.

strukturę klientów oraz profil ryzyka dla ubezpieczycieli. Do najbardziej kluczowych czynników demograficznych dla rynku ubezpieczeń można zaliczyć: liczbę ludności, wskaźnik obciążenia demograficznego, stopień urbanizacji oraz przeciętną długość życia.

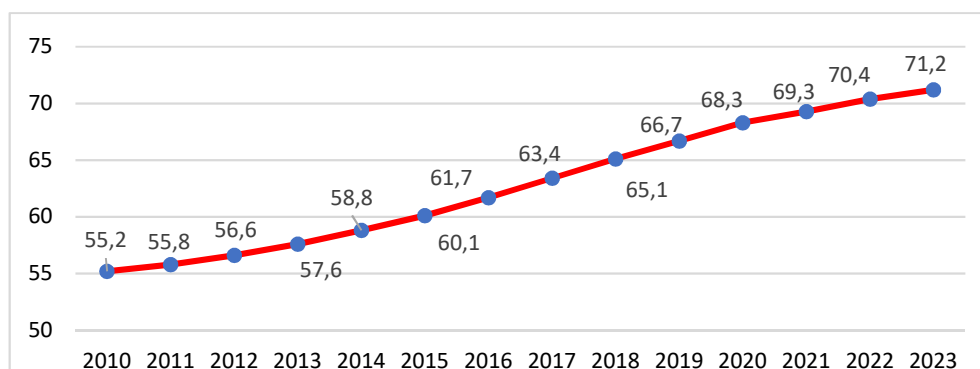
Istotnym elementem rozwoju rynku ubezpieczeń jest rozmiar populacji, który ma wpływ na potencjalny zasięg rynku ubezpieczeń. Większa liczba ludności przekłada się na szerszą grupę odbiorców ubezpieczeń, zarówno w obszarze indywidualnym, jak i grupowym. W miarę wzrostu liczby społeczeństwa rośnie zapotrzebowanie na różne formy ochrony, takie jak ubezpieczenia zdrowotne, majątkowe, emerytalne czy na życie<sup>12</sup>. Ten trend jest szczególnie zauważalny w krajach, gdzie wzrost demograficzny wiąże się z poprawą sytuacji gospodarczej oraz wzrostem dochodów rozporządzalnych. Wskazuje się również, że wysoka liczba ubezpieczonych sprzyja lepszej dywersyfikacji ryzyka w portfelu ubezpieczyciela. To z kolei prowadzi do większej stabilności finansowej firm ubezpieczeniowych oraz zwiększa ich zdolności do wypłat świadczeń w przypadku wystąpienia zdarzeń objętych polisą. W związku z tym liczebność populacji nie tylko determinuje potencjalny popyt na produkty ubezpieczeniowe, lecz także wpływa na efektywność działania całego sektora ubezpieczeń.

Wskaźnik obciążenia demograficznego opisuje relację pomiędzy liczbą dzieci (w wieku 0-14 lat) oraz osób w starszym wieku (65 lat i więcej) do liczby osób w wieku 15-64 lat<sup>13</sup>. Mówiąc inaczej, jest to stosunek ludzi w wieku nieprodukcyjnym do tych w wieku produkcyjnym. Odgrywa on szczególną rolę w rozwoju ubezpieczeń. Wysoki wskaźnik obciążenia wiąże się z większymi wydatkami dla osób pracujących oraz instytucji oferujących ubezpieczenia społeczne i gospodarcze. Na rysunku 2 przedstawiono współczynnik obciążenia demograficznego w Polsce w latach 2010-2023 w ujęciu procentowym. W analizowanym okresie zauważono znaczny wzrost tego wskaźnika, który w 2010 roku wynosił 55,2%, natomiast w 2023 roku osiągnął poziom 71,2%. Wartość ta wzrosła o 16 punktów procentowych, co stanowi około 29% przyrostu w badanym czasie. Zarejestrowane wyniki wskazują na to, że polskie społeczeństwo w analizowanym okresie znacznie się postarzało. Innymi słowy, mniejsza liczba aktywnych zawodowo osób musi pokrywać rosnące potrzeby świadczeniowe osób pozostających poza rynkiem pracy, co prowadzi do większych obciążeń finansowych i składowych. Proces starzenia się społeczeństwa

<sup>12</sup> T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne...*, op. cit., s. 86-89.

<sup>13</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, <https://stat.gov.pl>, za: J.Z. Holzer, *Demografia*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3953,pojecie.html> [dostęp: 20.10.2025].

tworzy nowe wymagania związane z zabezpieczeniami<sup>14</sup>. Starsze osoby, z uwagi na pogarszający się stan zdrowia, mają większą tendencję do korzystania z opieki medycznej lub potrzebują długoterminowej pomocy, ponieważ nie są w stanie samodzielnie zadbać o swoje zdrowie.



**Rys. 2. Współczynnik obciążenia demograficznego w Polsce w latach 2010-2023 w procentach**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS – Atlas regionów

Kolejnym aspektem demograficznym związanym z rozwojem ubezpieczeń jest rosnąca urbanizacja, która opisywana jest jako proces związany z zabudową miejską, jak i samym życiem miast<sup>15</sup>. Uważana jest ona za zjawisko, w którym ludność przenosi się do miast, a struktura zatrudnienia zmienia się z rolniczej, głównie małych społeczności zajmujących się zwykle lub wyłącznie rolnictwem, na pozarolniczą, w której dominują zawody administracyjne, handlowe i inne. To zjawisko pokazano na rysunku 3, ilustrującym migrację wewnętrzną Polski na przestrzeni lat 2016-2023 z podziałem na zameldowanie w mieście oraz na wsi. Zauważono, że większa część osób migrujących w Polsce wybiera życie w miastach, gdzie mają dostęp do lepszych udogodnień oraz bardziej rozwiniętego rynku pracy. Taka migracja prowadzi do wzrostu liczby mieszkańców miast, a to z kolei wiąże się ze wzrostem dochodów, większą różnorodnością ryzyk oraz zwiększoną świadomością ekonomiczną. W związku z tym pojawia się potrzeba zabezpieczenia się przed skutkami nieprzewidzianych zdarzeń. W urbanizowanym społeczeństwie rośnie zapotrzebowanie na ubezpieczenia majątkowe (np. ubezpieczenia mieszkaniowe, komercyjne) oraz osobowe (np. ubezpieczenia zdrowotne, emerytalne). Nieustanny rozwój miast, a tym

<sup>14</sup> M. Papież, *Wpływ procesu starzenia się ludności na ryzyko w ubezpieczeniach na życie*, [w:] K. Jajuga, W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Inwestycje finansowe a ubezpieczenia tendencje światowe a rynek polski*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 1176, Wrocław 2007, s. 298-307.

<sup>15</sup> Encyklopedia Popularna. Wydawnictwo ARTI, Warszawa 2007, s. 296.

samym działalności gospodarczych, powoduje, że wzrasta potrzeba ochrony ubezpieczeniowej dla firm i ich pracowników, co sprzyja ekspansji rynku ubezpieczeń.



**Rys. 3. Liczba ludności migracji wewnętrznej w Polsce z podziałem na miasta i wsie**  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Istotnym czynnikiem demograficznym, który oddziałuje na rozwój ubezpieczeń, jest przeciętna długość życia. W miarę jak ludzie się starzeją, pojawiają się u nich różnorodne potrzeby oraz ryzyka, przed skutkami których warto się zabezpieczyć. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że w 2023 roku średnia długość życia mężczyzn w Polsce wynosiła 74,7 lat, a kobiet 82 lata. W porównaniu do roku 2023 długość życia wzrosła o 1,3 i 0,9 roku<sup>16</sup>. Dłuższe życie populacji oznacza wydłużone oraz rosnące zapotrzebowanie na ochronę ubezpieczeniową. Przedkłada się to na konieczność do stosowania produktów ubezpieczeniowych do potrzeb osób żyjących dłużej. Ubezpieczyciele zmuszeni są do opracowywania nowych rozwiązań, takich jak elastyczne polisy emerytalne czy ubezpieczenia obejmujące choroby przewlekłe dla osób starszych. Tworzy to zatem nowe możliwości dla sektora ubezpieczeń, jak i wyzwania związane z koniecznością zapewnienia zabezpieczenia finansowego.

### 2.3. Czynniki społeczno-kulturowe

Rozwój rynku ubezpieczeń jest złożonym procesem, który zależy nie tylko od czynników ekonomicznych czy demograficznych, ale także od uwarunkowań społeczno-kulturowych. Społeczeństwo z biegiem lat wykształciło wokół siebie ważne wartości, normy, przekonania oraz poziom edukacji mające istotny wpływ na kształtowanie się postaw wobec ryzyka oraz gotowość do zabezpieczenia się przed jego

<sup>16</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Trwanie życia w 2023 roku*, Warszawa 2024, [https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5470/2/18/1/trwanie\\_zycia\\_w\\_2023\\_roku.pdf](https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5470/2/18/1/trwanie_zycia_w_2023_roku.pdf) [dostęp: 20.10.2025].

skutkami za pomocą instrumentów finansowych, jakimi są ubezpieczenia. W poniższym rozdziale omówiono wybrane społeczno-kulturowe determinanty rozwoju ubezpieczeń: awersję do ryzyka, religię oraz edukację.

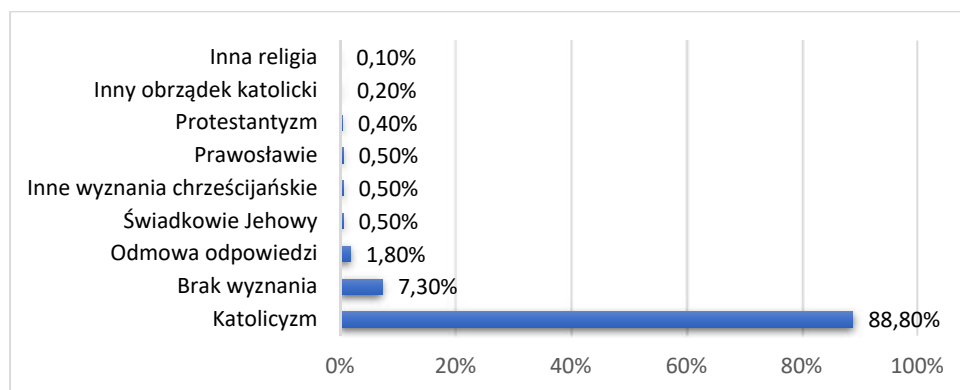
Awersja do ryzyka oznacza niechęć jednostki do ponoszenia ryzyka, skłaniającą ją do wyboru pewnego, choć często niższego dochodu zamiast zmiennej losowej o tej samej wartości oczekiwanej, lecz obciążonej ryzykiem<sup>17</sup>. W kontekście rynku ubezpieczeń stanowi ona kluczowy czynnik determinujący popyt na produkty ubezpieczeniowe, gdyż umożliwia przeniesienie skutków finansowych niekorzystnych zdarzeń na ubezpieczyciela w zamian za składkę. Osoby o wyższym poziomie awersji do ryzyka częściej decydują się na ubezpieczenie, nawet przy relatywnie wysokich kosztach. Jak wskazują badania Gaganisa, Hasana, Papadimitriego i Tasiou, stopień awersji do ryzyka zależy od uwarunkowań kulturowych, społecznych i psychologicznych<sup>18</sup>. Empiryczne analizy przeprowadzone przez autorów potwierdzają, że w społeczeństwach cechujących się wyższą awersją obserwuje się istotny udział ubezpieczeń w strukturze finansowej gospodarstw domowych. Skłania ona bowiem jednostki do poszukiwania narzędzi ochrony przed niepewnością, a ubezpieczenia jako mechanizm transferu ryzyka, pełnią w tym kontekście kluczową funkcję. W rezultacie różnice kulturowe mogą wyjaśniać zróżnicowane poziomy penetracji rynku ubezpieczeń w poszczególnych krajach i regionach świata.

Kolejnym czynnikiem społeczno-kulturowym mającym wpływ na rozwój ubezpieczeń jest religia obowiązująca w danym społeczeństwie. Choć współczesne ubezpieczenia mają charakter instytucjonalny, sama idea ochrony przed ryzykiem ma długą tradycję i znajduje odzwierciedlenie w różnych systemach religijnych. W krajach muzułmańskich tradycyjne formy ubezpieczeń są często uznawane za niezgodne z prawem szariatu ze względu na obecność elementów niepewności i lichwy<sup>19</sup>. W odpowiedzi na te ograniczenia wykształcił się system „takaful”, oparty na zasadach solidarności i wzajemnej pomocy, w którym uczestnicy wspólnie ponoszą ryzyko, a środki finansowe mają charakter darowizny, a nie składki. Jeśli chodzi zaś o Polskę, strukturę wyznań religijnych ilustruje rysunek 4.

<sup>17</sup> M. Jeziorska, *Pojęcie awersji do ryzyka w kontekście ubezpieczeń*, [w:] *Współczesne problemy finansów, bankowości i ubezpieczeń w teorii i praktyce*, Katowice: „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach” 2006, s. 394.

<sup>18</sup> C. Gaganis, I. Hasan, P. Papadimitri, M. Tasiou, *National culture and risk-taking: Evidence from the insurance industry*, „Journal of Business Research”, Vol. 97, 2019, s. 104-116.

<sup>19</sup> M.A. El-Gamal, *Islamic Finance, Law, Economics, and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge 2006, s. 135.



**Rys. 4. Ankieta „Wyznania religijne Polaków w 2024 roku”**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Religijności Polaków w ostatnich dziesięcioleciach*, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, nr 50, 2024

Zaprezentowany rysunek 4, przedstawia ankietę przeprowadzoną Przez Centrum Badania Opinii Społecznej o wyznaniach religijnych w Polsce w 2024 roku. Można więc stwierdzić, że dominującą religią w Polsce jest chrześcijaństwo (88,8% społeczeństwa), gdzie nie występują formalne zakazy dotyczące ubezpieczeń. Niemniej, niektóre interpretacje teologiczne, akcentujące wiarę w boską opatrność i podporządkowanie ludzkiego losu woli Boga, mogą osłabiać motywację do korzystania z instrumentów ograniczających ryzyko i jego negatywne skutki, co potencjalnie wpływa negatywnie na rozwój rynku ubezpieczeniowego.

Edukacja stanowi złożony i wielowymiarowy proces, obejmujący działania ukierunkowane na wychowanie oraz kształcenie jednostek i grup społecznych zgodnie z obowiązującymi w danym społeczeństwie wartościami, normami i celami wychowawczymi<sup>20</sup>. Jej zasadniczym celem jest przekazywanie wiedzy, rozwijanie umiejętności, a także kształtowanie postaw i osobowości wychowanków. W kontekście współczesnych wyzwań społeczno-gospodarczych szczególnego znaczenia nabiera edukacja ekonomiczna, w tym edukacja ubezpieczeniowa, która umożliwia jednostkom świadome i odpowiedzialne podejmowanie decyzji finansowych. Efektywne zarządzanie ryzykiem przy wykorzystaniu instrumentów ubezpieczeniowych wymaga odpowiedniego poziomu wiedzy i kompetencji, które pozwalają na racjonalne korzystanie z dostępnych produktów ubezpieczeniowych. Jak podkreśla Tadeusz Szumlicz, korzystanie z ochrony ubezpieczeniowej jest ściśle związane z kształtowaniem samoświadomości oraz postawy przeczności, będących fundamentem odpowiedzialnego podejścia do ryzyka<sup>21</sup>. Edukacja ubezpieczeniowa powinna zatem koncentrować się na rozwijaniu umiejętności identyfikowania potencjalnych zagrożeń, oceny ich prawdopodobieństwa oraz analizy skutków finansowych, jakie mogą

<sup>20</sup> „Edukacja”, *Encyklopedia pedagogiczna XXI wieku*, tom 1, Warszawa 2003, s. 905.

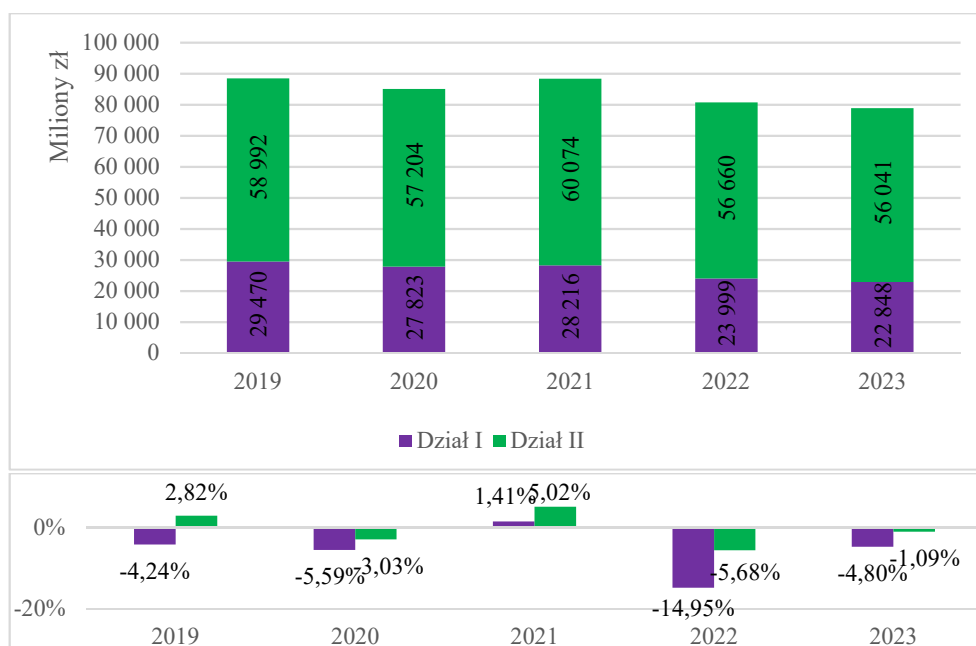
<sup>21</sup> T. Szumlicz, *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 64.

one powodować. Wzrost poziomu świadomości ubezpieczeniowej prowadzi do zwiększenia popytu na ubezpieczenia, ponieważ osoby lepiej rozumiejące istotę i funkcje ochrony ubezpieczeniowej częściej dostrzegają potrzebę zabezpieczenia się przed skutkami nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak choroba, wypadek, śmierć czy utrata majątku. W rezultacie edukacja w tym obszarze przyczynia się nie tylko do indywidualnego bezpieczeństwa finansowego, lecz także do stabilności gospodarczej całego społeczeństwa.

### **3. Dynamika rozwoju rynku ubezpieczeń w Polsce**

#### **3.1. Składka przypisana brutto**

Analizując składkę przypisaną brutto w skali całego polskiego rynku ubezpieczeń, uwzględniono podział na dział I i dział II. Na podstawie uzyskanych zgromadzonych danych można stwierdzić, iż najmniejszą składkę dla obu działów odnotowano w 2023 r. W przypadku działu I wynosiła ona 22 848 mln zł, natomiast w dziale II 56 051 milionów zł. Największa wartość składek wystąpiła na początku badanego okresu dla działu I (2019 r. – 29 470 mln zł). Z kolei w przypadku działu II był to rok 2021 i 60 074 mln zł. Średnia wartość składki przypisanej brutto dla działu I wynosiła 26 471,2 mln zł. W przypadku działu II było to 57 794,2 mln zł. Jeśli zaś chodzi o odchylenia standardowe, to w dziale I osiągnęło wartość 2 573,9 mln zł, natomiast dla działu II oszacowano je na poziomie 1 506,03 mln zł. Wskazuje to na znaczną dynamikę w strukturze rynku ubezpieczeń na przestrzeni badanych lat. Z kolei na podstawie współczynnika skośności dla działu I (-0,49) można stwierdzić, że rozkład jest lewoskośny, co oznacza, że wydłużony jest w lewo, a większość danych koncentruje się powyżej podanej średniej. Natomiast dla działu II wyniósł (0,57), co odpowiada rozkładowi prawoskośnemu. Innymi słowy większość obserwacji jest poniżej średniej, a nieliczne wysokie wartości ją zawyżają. Dane obrazujące opisane tendencje przedstawiono na rysunku 5.



**Rys. 5. Składka przypisana brutto z podziałem na dział I i II w Polsce oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących składki przypisanej brutto

W ciągu pięciu analizowanych lat wartości składki przypisanej brutto obniżyły się o 6 622 mln zł, co jest spadkiem o prawie ¼ spadku (22,5%). W dziale II również odnotowano trend malejący. Wystąpił bowiem spadek o 2 951 mln zł, co oznacza niewielkie zmniejszenie (5%). Największy wzrost wartości składek r/r roku dla obu działów wystąpił w 2021. Dynamika działu I wyniosła 1,41%, zaś dla działu II 5,02% w porównaniu do roku poprzedniego. Sytuacja ta mogła być spowodowana ożywieniem gospodarczym po pandemii COVID-19 oraz zwiększoną aktywnością gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Wzrost mógł być w dużej mierze efektem poprawy sytuacji dochodowej jednostek oraz częściowego odbudowania poziomu oszczędności po okresie ograniczonej konsumpcji. Większe poczucie stabilności finansowej spowodowało, że firmy oraz osoby prywatne zaczęły ponownie nabywać polisy ubezpieczeniowe, co przełożyło się na wzrost popytu na produkty ubezpieczeniowe. Istotną rolę mogły odegrać również czynniki społeczno-kulturowe, w tym wzrost świadomości ryzyka zdrowotnego i finansowego. Skłaniał on bowiem część społeczeństwa do poszukiwania dodatkowych form zabezpieczenia w postaci np. polis ubezpieczeniowych.

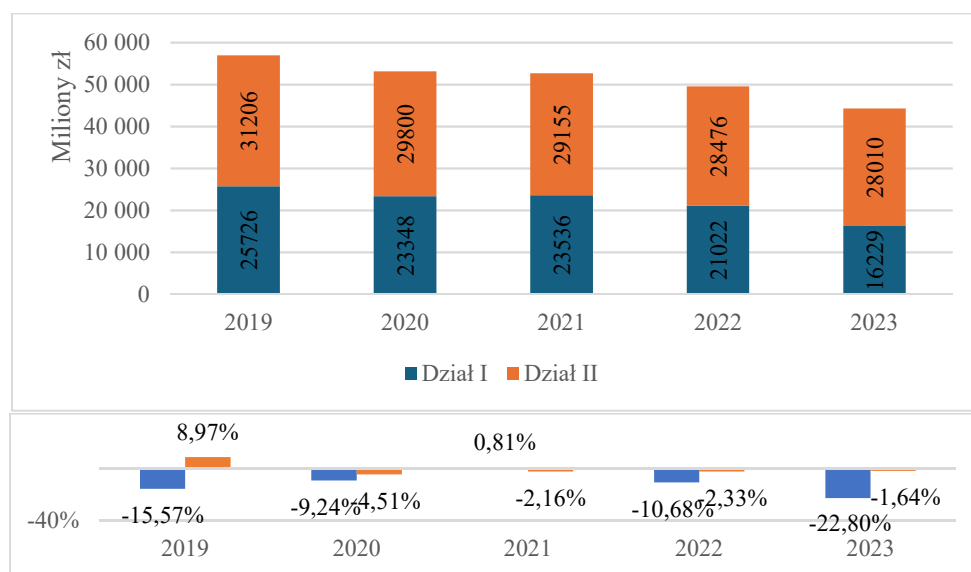
W roku 2022 odnotowano widoczne spadki – dział I o 4 217 mln zł, dział II o 3 414 mln zł, stając się najwyższym obniżeniem składki przypisanej brutto. Odnotowane spadki wynosiły odpowiednio -14,95% i -5,68%. W roku 2023 odnotowano

znowu spadek z dynamiką na poziomie dla działu I -4,80% oraz działu II -1,09%. Mogło to się wiązać z pogorszeniem warunków makroekonomicznych. Wysoka inflacja ograniczała realną wartość dochodów rozporządzalnych, co skutkowało spadkiem skłonności do oszczędzania i przeznaczenia środków na cele zabezpieczeniowe. Dodatkowo część gospodarstw domowych w obliczu rosnących kosztów życia ograniczyły wydatki na dobra i usługi nieobowiązkowe, co mogło przełożyć na mniejszy przypis składek w dziale I. Z kolei w dziale II wpływ inflacji i spadku siły nabywczej mógł skutkować mniejszym zainteresowaniem ubezpieczeniami majątkowymi, szczególnie wśród osób fizycznych.

Obserwowana dynamika potwierdza, że zmiana wartości składki przypisanej brutto była silnie uwarunkowana determinantami rozwoju rynku ubezpieczeń. Mogły być to czynniki ekonomiczne, tj. inflacja, dochody rozporządzalne gospodarstw domowych, stopa oszczędności, jak i czynniki społeczno-kulturowe, np. rosnąca świadomość ryzyka zdrowotnego i finansowego. Zależności te wskazują, że kierunek i tempo zmian na rynku ubezpieczeń w Polsce są w dużej mierze odzwierciedlaniem sytuacji gospodarczej oraz postaw społecznych wobec potrzeby zabezpieczenia.

### 3.2. Odszkodowania i świadczenia

Analizując dane dotyczące odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w skali całego polskiego rynku ubezpieczeń w latach 2019-2023, uwzględniono podział na dział I i dział II. Na podstawie zgromadzonych danych zaobserwowano wyraźnie zróżnicowaną dynamikę wypłat w obu segmentach ubezpieczeń. W przypadku działu I najwyższą wartość wypłaconych odszkodowań i świadczeń odnotowano w roku 2019 i wyniosła ona 25 726 mln zł. Od tego momentu zaobserwowany był trend spadkowy, aż do 2023 roku, gdzie wypłaty osiągnęły najniższy poziom 16 229 mln zł. Dla działu II wartości wypłat były bardziej stabilne, choć wykazywały tendencje spadkową. Najwyższą wartość zarejestrowano również w 2019, wynosząc 31 206 mln zł. Natomiast najniższą w 2023 roku, kiedy wyniosła 28 010 mln zł. Średnia wartość odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto w badanym okresie w dziale I wynosiła 21 972,2 mln zł, a dla działu II była to wartość wynosząca 29 329,4 mln zł. Natomiast odchylenie standardowe dla działu I ukształtowało się na poziomie 3234,70 mln zł, co świadczy o stosunkowo wysokiej zmienności w zakresie wypłat w tym dziale. Z kolei dla działu II oszacowano je w wysokości 1 117,37 mln zł, zatem odpowiada to relatywnie niewielkiej zmienności. Dla działu I współczynnik skośności wyniósł -1,15 – co wskazuje na lewostronną symetrię rozkładu. Oznacza to, że większość obserwacji koncentruje się powyżej średniej, rozkład jest wydłużony w lewo. Natomiast dla działu II wynosiła 0,81, wskazując na rozkład prawostronny. Innymi słowy większość wartości wypłat jest poniżej średniej arytmetycznej, podczas gdy pojedyncze obserwacje istotnie wpływają na jej zawyżenie. Opisane tendencje przedstawiono graficznie na rysunku 6.



**Rys. 6. Odszkodowania i świadczenia wypłacone brutto z podziałem na dział I i II w Polsce oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących odszkodowań i świadczeń wypłaconych brutto

W analizowanym pięcioletnim okresie zaobserwowano istotne zmiany w poziomach wypłaconych odszkodowań i świadczeń brutto w obu działach ubezpieczeń. W przypadku ubezpieczeń działu I łączna wartość wypłat obniżyła się o 9 497 mln zł, co stanowi 36,92% wartości początkowej. Natomiast dział II wykazał również tendencję spadkową o 3 196 mln zł. Odpowiada to spadkowi na poziomie -10,24%. Najwyższy przyrost wartości wypłat z roku na rok odnotowano w 2021 roku dla działu I (0,81%). Mogło to być spowodowane skutkami pandemii COVID-19 oraz stopniowym nadrabianiem zaległości w wypłatach świadczeń z poprzedniego okresu. Zaś dla działu II był to rok 2019, gdzie dynamikę oszacowano na wysokości 8,97%. W tamtym okresie czynnikiem zwiększającym wielkość wypłat odszkodowań i świadczeń mogła być wzrastająca liczba aktywnych polis czy wzrost liczby zgonów, co przekłada się na większą wartość wypłaconych świadczeń.

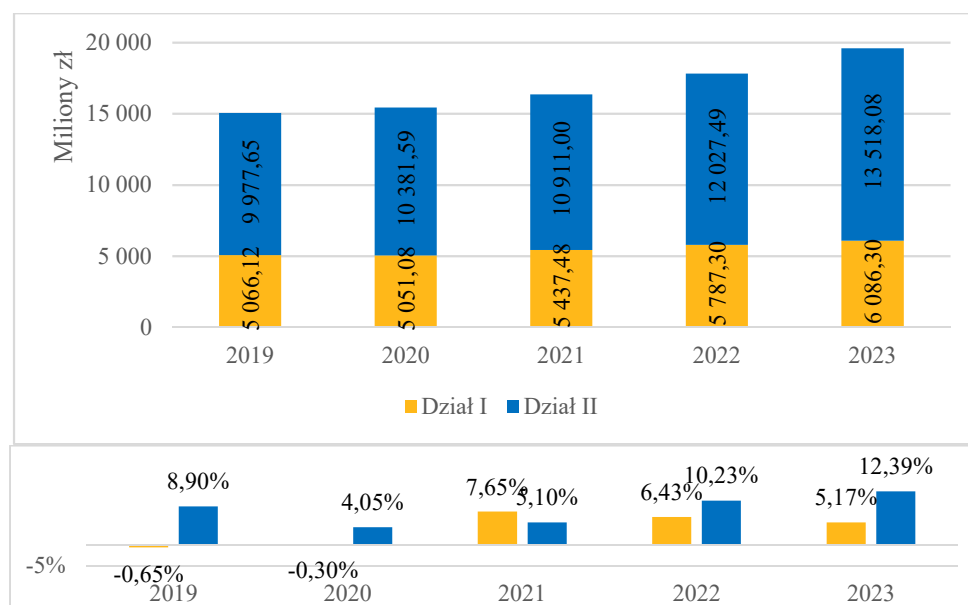
Najbardziej znaczący spadek odnotowano dla działu I w 2023 roku (-22,80%), natomiast dla działu II w roku 2020 (-4,51%). Spadek wypłat w dziale I w latach 2020-2023 koreluje z ograniczeniem dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych i wysoką inflacją, które obniżały możliwości finansowe klientów i zmniejszały popyt na ubezpieczenia na życie. Stabilniejsza dynamika wypłat w dziale II wynika natomiast z czynników demograficznych. Wzrost liczby ludności, postępująca urbanizacja i wydłużająca się średnia długość życia zwiększały popyt na ubezpieczenia emerytalne i zdrowotne, co częściowo kompensowało negatywne skutki

czynników ekonomicznych. Ponadto czynniki społeczno-kulturowe, takie jak awersja do ryzyka i wyższy poziom edukacji finansowej, mogły wpływać na bardziej ostrożne decyzje ubezpieczeniowe klientów, szczególnie w zakresie polis życiowych i majątkowych, co tłumaczy wyraźniejsze wahania wypłat w dziale I. Krótkoterminowo na dynamikę wypłat oddziaływała też pandemia COVID-19 poprzez zwiększoną liczbą zachorowań i zgonów, które podniosły wypłaty w poszczególnych latach, a opóźnienia w likwidacji szkód wpłynęły na obserwowane wahania w kolejnych latach.

Podsumowując, dynamika wypłat w obu działach ubezpieczeń wynika nie tylko z czynników losowych, takich jak pandemia czy zmiany liczby zdarzeń szkodowych, ale także z uwarunkowań ekonomicznych, demograficznych i społeczno-kulturowych, które kształtują popyt na produkty ubezpieczeniowe oraz możliwości ich finansowania.

### 3.3. Koszty działalności ubezpieczeniowej

Analizując koszty działalności ubezpieczeniowej w skali całego polskiego rynku ubezpieczeń, uwzględniono podział na dział I i dział II. Na podstawie zgromadzonych danych można stwierdzić, iż najmniejszy poziom tych kosztów odnotowano dla działu I w 2020 roku na poziomie 5 051,08 mln zł, natomiast dla działu II był to rok 2019 roku i 9 977,65 mln zł. Największa wartość kosztów działalności ubezpieczeniowej wystąpiła dla obu działów w 2023 roku, wynosząc dla działu I 13 518,08 mln zł oraz dla działu II 6 083,30 mln zł. Wskazuje to na znaczny przyrost wartości kosztów w analizowanym okresie. Średnia wartość kosztów działalności ubezpieczeniowej dla działu I wynosiła 5 485,66 mln zł. W przypadku działu II było to 11 363,16 mln zł. Jeśli zaś chodzi o odchylenie standardowe, to w dziale I osiągnęło wartość 404,71 mln zł, natomiast dla działu II oszacowano je na poziomie 1 278,48 mln zł. Oznacza to, że w dziale I koszty były relatywnie stabilne, a wahania między latami nie były znaczne. Aczkolwiek dla działu II odnotowano większe wahania kosztów, co wykazało intensywniejszą zmienność w prezentowanym okresie. Z kolei na podstawie współczynnika skośności dla działu I (0,40) i działu II (0,94) można stwierdzić, że rozkłady są prawoskośne. Oznacza to, że większość obserwacji jest poniżej podanej średniej arytmetycznej, a rozkład jest wydłużony w prawo. Dane obrazujące opisane tendencje przedstawiono na rysunku 7.



**Rys. 7. Koszty działalności ubezpieczeniowej z podziałem na dział I i II w Polsce oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących kosztów działalności ubezpieczeniowej

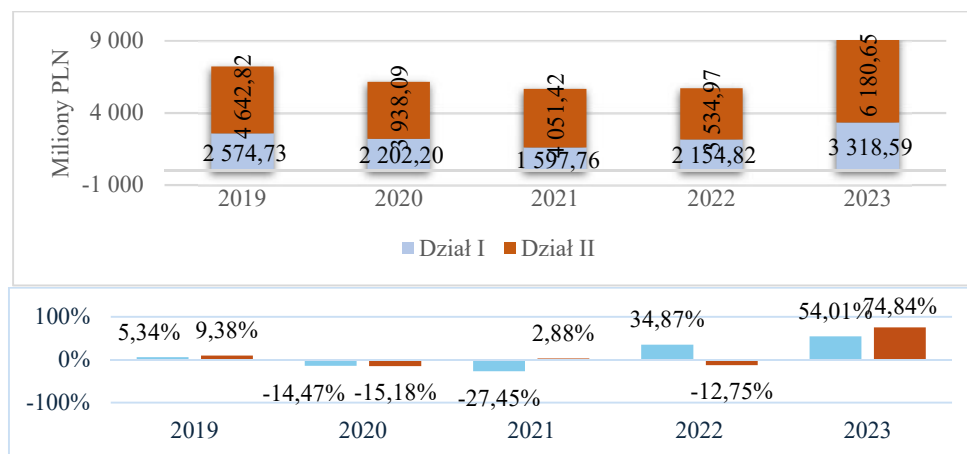
W ciągu pięciu analizowanych lat koszty działalności ubezpieczeniowej w obu działach wykazywały wyraźne tendencje wzrostowe. Łączny przyrost tych kosztów dla działu I wyniósł 1 020,18 mln zł, co stanowi wzrost o 20,14% względem wartości z 2019 roku. Jeszcze większy wzrost odnotowano w dziale II, gdzie koszty zwiększyły się o 3 540,43 mln zł, co odpowiada przyrostowi 35,48% w porównaniu z początkiem badanego okresu. Największy roczny wzrost kosztów działalności ubezpieczeniowej odnotowano w 2023 roku dla działu II. Wyniósł on 12,39%. Natomiast dla działu I był to rok 2021 i dynamika na poziomie 7,65%. Takie wartości dynamiki mogły świadczyć o zwiększających się kosztach akwizycji i administracji, w tym presji inflacyjnej na wynagrodzenia czy koszty usługi. Najniższy poziom kosztów działalności ubezpieczeniowej odnotowano w dziale I. Koszty te wyniosły 5 051,08 mln zł. Oznacza to nieznaczny spadek w porównaniu do roku 2019 o 0,30%. Mogło to być wynikiem ostrożniejszego podejścia zakładów do wydatków w obliczu niepewności wywołanej pandemią COVID-19. W kolejnych latach nastąpiły stopniowe wzrosty, które objawiły się w 2023 roku w dziale II jako największa wartość kosztów działalności ubezpieczeniowej w analizowanym okresie na poziomie 13 518,08 mln zł.

Obserwowana dynamika kosztów działalności ubezpieczeniowej w latach 2019-2023 wskazuje, że była ona powiązana z determinantami rozwoju rynku ubezpieczeń. Wzrost kosztów można wiązać głównie z czynnikami ekonomicznymi, takimi jak presja inflacyjna, rosnące koszty pracy oraz wydatki związane z dystrybucją

i obsługą działalności. Jednocześnie przejściowy spadek kosztów w 2020 roku mógł być konsekwencją niepewności gospodarczej wywołanej pandemią COVID-19.

### 3.4. Wynik finansowy

Analizując wynik finansowy netto w skali całego rynku ubezpieczeń w Polsce, uwzględniono podział na dział I i dział II. Uzyskane rezultaty badania pozwalają na sformułowanie wniosku, że największy wynik odnotowano w 2023 roku dla obu działów. W dziale I było to 3 318,59 mln zł, natomiast w dziale II 6 180,65 mln zł. Z kolei najmniejszy wynik finansowy netto uzyskano w 2021 roku dla działu I. Dla działu II był to rok 2022 i 3 534,97 mln zł. Dane wskazują więc na występowanie niejednoznacznych wzrostów i spadków podczas analizowanego okresu. Średnia wartość wyniku finansowego netto wyniosła dla działu I 2 369,62 mln zł, natomiast w dziale II było to 4 469,59 mln zł. Jeśli zaś chodzi o odchylenie standardowe, to w dziale I oszacowano je na poziomie 567,90 mln zł, a w dziale II – 926,13 mln zł. Wskazuje to na większą zmienność wyników finansowych netto, co może być efektem odmiennych strategii zarządzania finansami zakładów ubezpieczeń. W przypadku współczynnika skośności dla działu I (0,63) oraz działu II (1,49) można stwierdzić, iż rozkład obu działów jest prawoskośny. Innymi słowy w analizowanym obszarze dominują wartości niższe od średniej, co odpowiada rozkładowi, który jest rozciągnięty w prawą stronę. W przypadku działu II jest to szczególnie zauważalne, biorąc pod uwagę wyższy współczynnik skośności. Dane obrazujące opisane tendencje przedstawiono na rysunku 8.



**Rys. 8. Wynik finansowy netto ubezpieczeń z podziałem na dział I i II w Polsce oraz ich dynamika zmian (%) w latach 2019-2023**

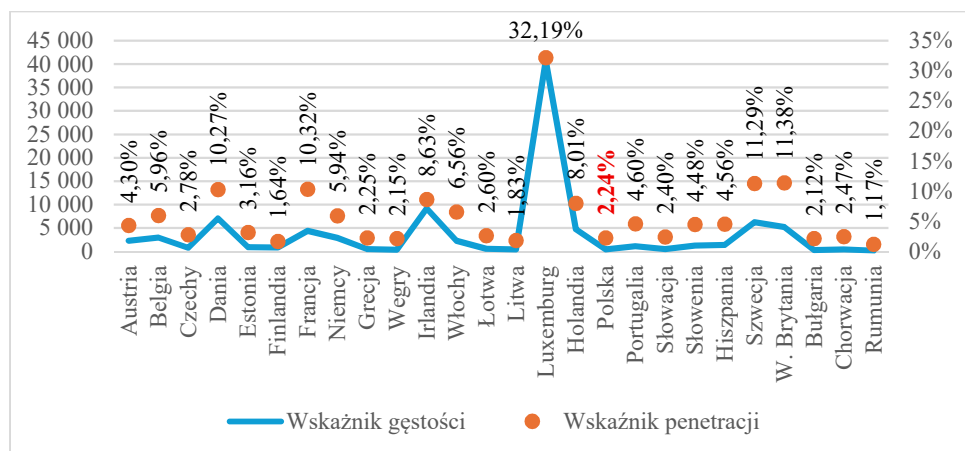
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących wyniku finansowego ubezpieczeń

Na przestrzeni pięciu badanych lat wynik finansowy netto odnotował wzrost o 743,87 mln zł (dział I) oraz o 1537,83 mln zł (dział II). Stanowi to odpowiednio 28,89% oraz 21,31% wartości początkowej z 2019 roku. Największy wzrost wyniku wystąpił dla obu działów w 2023 roku. W dziale II było to aż 74,84%, natomiast w dziale I 54,01%. Tak istotny wzrost wyniku finansowego netto mógł być spowodowany zwiększonym popytem na ochronę ubezpieczeniową. Przy rosnącym zainteresowaniu konsumentów, zwiększa się również składka przypisana brutto, generując większe zyski dla zakładów. Niską dynamikę r/r odnotowano w roku 2020 i 2021. Dla działu I było to odpowiednio -14,47% i -27,45, wykazując najwyższy spadek na przestrzeni analizowanych lat. Tak wyraźne tendencje spadkowe mogą być związane ze skutkami pandemii COVID-19, która miała widoczny wpływ na działalność ubezpieczycieli. W tamtym okresie zwiększyła się liczba wypłat świadczeń, jak i nastąpiły ograniczenia w pozyskiwaniu nowych klientów.

Obserwowana dynamika wyniku finansowego netto w latach 2019-2023 wskazuje, że była ona silnie powiązana z determinantami rozwoju rynku ubezpieczeń. Zmiany te mogły wynikać zarówno z czynników ekonomicznych, takich jak sytuacja makroekonomiczna czy poziom popytu na ochronę ubezpieczeniową, jak i z czynników nadzwyczajnych, w tym skutków pandemii COVID-19. Wskazuje to, że poziom rentowności zakładów ubezpieczeń pozostaje w dużym stopniu uzależniony od warunków gospodarczych oraz zmian zachodzących w otoczeniu rynkowym.

### **3.5. Wskaźnik penetracji i gęstość**

Analizując wskaźnik gęstości i penetracji krajów członkowskich UE w 2022 roku, przedstawiono średnią wartość składki przypisanej przypadającej na jednego mieszkańca danego państwa oraz udział składek ubezpieczeniowych w produkcji krajowym brutto (PKB). Najwyższy wskaźnik gęstości i penetracji odnotowano w Luksemburgu. Wyniosły one odpowiednio 40 742,2 USD na osobę i 32,19%. Ta pozycja może wynikać z wysokiego poziomu dochodów czy niewielkiej liczby ludności występującej w tym kraju, co sprzyja znaczącej koncentracji składek przypadających na jednego obywatela. Dodatkowo wysoki poziom edukacji finansowej i niska awersja do ryzyka w społeczeństwie zwiększa skłonność do korzystania z ubezpieczeń, co przekłada się silną pozycję sektora ubezpieczeniowego w tym kraju. Dane przedstawiono na rysunku 9.



**Rys. 9. Wskaźnik gęstości (dolarów amerykańskich na osobę) i penetracji (procent PKB) krajów członkowskich UE w 2022 roku**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych OECD dotyczących wskaźnika gęstości i penetracji

Z kolei najniższy poziom wskaźnika gęstości i penetracji występuje w Rumunii. Było to 184,5 USD na osobę i 1,17%. Oznacza to, że przeciętny obywatel tego państwa wydaje relatywnie niskie kwoty na ubezpieczenia, co może być spowodowane niskimi płacami czy słabszą ofertą ubezpieczeniową. Niska świadomość finansowa i większa awersja do ryzyka wśród mieszkańców ograniczają zainteresowanie polisami ubezpieczeniowymi.

Jeśli chodzi o Polskę, to wskaźnik gęstości oszacowano na poziomie 410,94 USD na osobę. Natomiast wskaźnik penetracji w wysokości 2,24%. Wskazuje to na znacznie niski udział składek ubezpieczeniowych w PKB w porównaniu z analizowanymi krajami Unii Europejskiej. Na niższy poziom wskaźników mogły wpływać umiarkowane dochody rozporządzalne, rosnące obciążenie demograficzne oraz przeciętny stopień urbanizacji. Dodatkowo średnia awersja do ryzyka w niektórych grupach oraz ograniczony poziom edukacji finansowej również mogły wpłynąć na niski popyt na ubezpieczenia.

### Podsumowanie

Artykuł analizuje determinanty rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń oraz ich wpływ na jego dynamikę. Omówiono podstawowe pojęcia i funkcje ubezpieczeń, a także czynniki kształtujące rynek: ekonomiczne, demograficzne oraz społeczno-kulturowe. Na podstawie danych statystycznych przedstawiono, jak te czynniki oddziałują na strukturę rynku, dynamikę składek, wypłat świadczeń oraz wskaźniki penetracji i gęstości ubezpieczeń w Polsce oraz w innych krajach Unii Europejskiej.

Przedstawione determinanty rozwoju ubezpieczeń identyfikują istotne trendy oraz aspekty wpływające na jego rozwój. Wskazano rosnące znaczenie ubezpieczeń w gospodarce, zmiany demograficzne, wzrost świadomości ubezpieczeniowej oraz

konieczność dostosowywania ofert do oczekiwań klientów. Analiza uwzględniała zmienne warunki makroekonomiczne i społeczne, takie jak pandemia COVID-19 czy inflacja, oraz porównanie Polski z krajami UE, pokazując, że polski rynek jest średnio rozwinięty pod względem penetracji i gęstości lecz charakteryzuje się dynamicznym wzrostem i stabilną kondycją finansową. Wyniki wskazują, że dalszy rozwój rynku będzie możliwy przy jednoczesnym zwiększeniu świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa.

Przeprowadzona analiza pozwala również stwierdzić, że przyjęta w artykule hipoteza badawcza została potwierdzona. Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym i społeczno-gospodarczym, w szczególności pandemia COVID-19 oraz wzrost inflacji, miały istotny wpływ na dynamikę i strukturę polskiego rynku ubezpieczeń.

Reasumując determinanty rynku ubezpieczeń odgrywają ważną rolę, ponieważ pozwalają zrozumieć, w jaki sposób różne czynniki wpływają na jego strukturę i dynamikę. Ich analiza umożliwia identyfikację obszarów wymagających zmian lub działań rozwojowych, a także prognozowanie możliwych trendów rynkowych w przyszłości. Poznanie determinantów pozwala zakładom ubezpieczeń lepiej dostosowywać produkty ubezpieczeniowe, zwiększać efektywność operacyjną i minimalizować ryzyko finansowe. Natomiast ubezpieczający może lepiej zrozumieć dostępne produkty i ryzyka. Przez co konsument ma możliwość świadomie wybrać odpowiednie polisy oraz optymalnie planować ochronę finansową swojego majątku i życia.

### Bibliografia

1. Bednarczyk T.H. 2011. *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 4, [https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4\\_2011/bednarczyk.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU4_2011/bednarczyk.pdf) [dostęp: 20.10.2025].
2. Ciborowski R. W. 2003. *Inflacja*, [w:] Meredyk K. (red.), *Teoria ekonomii. [T. II] Makroekonomia. Podręcznik akademicki*, Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
3. El-Gamal M. A. 2006. *Islamic Finance, Law, Economics, and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge.
4. Encyklopedia pedagogiczna XXI wieku. 2003, tom 1, Warszawa.
5. Encyklopedia Popularna. 2007, Warszawa: Wydawnictwo ARTI.
6. Gaganis C., Hasan I., Papadimitri P., Tasiou M. 2019. *National culture and risk-taking: Evidence from the insurance industry*, „Journal of Business Research”, Vol. 97.
7. Garbiec R. 2022. *Mechanizmy funkcjonowania ubezpieczeń gospodarczych*, Częstochowa: Politechnika Częstochowska.
8. Garbiec R., *Ubezpieczenia w teorii i praktyce. Część I: System ubezpieczeń społecznych*, wyd. VIII zmienione i zaktualizowane, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2022.

9. Garbiec R. 2022. *Ubezpieczenia w teorii i praktyce Część II: Ubezpieczenia gospodarcze i zdrowotne*, Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
10. Gasińska M. 2016. *Dochody gospodarstw domowych w Polsce – wybrane obiektywne i subiektywne ujęcia i dane*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula”, Akademia Finansów i Biznesu Vistula.
11. Główny Urząd Statystyczny 2025. *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, <https://stat.gov.pl>, za: Holzer J.Z. 1999. *Demografia*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, <https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3953,pojecie.html> [dostęp: 20.10.2025].
12. Główny Urząd Statystyczny. 2024, *Trwanie życia w 2023 roku*, Warszawa, [https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5470/2/18/1/trwanie\\_zycia\\_w\\_2023\\_roku.pdf](https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5470/2/18/1/trwanie_zycia_w_2023_roku.pdf) [dostęp: 20.10.2025].
13. GUS, <https://stat.gov.pl/>, [dostęp: 20.10.2025].
14. Hadyniak B. 2005. *Ubezpieczenia jako urządzenia gospodarcze*, [w:] Monkiewicz J. (red.), *Podstawy ubezpieczeń tom I – mechanizmy i funkcje*, Warszawa: Wydawnictwo POLTEXT.
15. Jeziorska M. 2006. *Pojęcie awersji do ryzyka w kontekście ubezpieczeń*, [w:] *Współczesne problemy finansów, bankowości i ubezpieczeń w teorii i praktyce*, Katowice: „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach”.
16. Krajewski M. 2016. *Umowa ubezpieczenia: art. 805-834 kc: komentarz*, Warszawa: Wydawnictwo CH Beck.
17. Kwiecień I. 2002. *Istota i rola ubezpieczeń*, [w:] Ronka-Chmielowiec W. (red.), *Ubezpieczenia. Rynek i ryzyko*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
18. Łazowski J. 1934. *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa: Nakład Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych.
19. OECD Database, <http://stats.oecd.org> [dostęp: 20.10.2025].
20. Okólski M. 2005. *Demografia; Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym zarysie*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
21. Orlicki M. 2010. *Regulacja umowy ubezpieczeniowej*, [w:] Handschke J., Monkiewicz J. (red.), *Ubezpieczenia: podręcznik akademicki*, Warszawa: Wydawnictwo POLTEXT.
22. Papięż M. 2007. *Wpływ procesu starzenia się ludności na ryzyko w ubezpieczeniach na życie*, [w:] Jajuga K., Ronka-Chmielowiec W. (red.), *Inwestycje finansowe a ubezpieczenia tendencje światowe a rynek polski*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 1176, Wrocław, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
23. PIU, <https://piu.org.pl/> [dostęp: 20.10.2025].
24. Polska Izba Ubezpieczeń 2023. *Ubezpieczenia w liczbach 2022. Rynek ubezpieczeń w Polsce*, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2023/05/ubezpieczenia-w-liczbach-2022.pdf> [dostęp: 20.10.2025].
25. Szumlicz T. 2010. *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

## **DETERMINANTS AND DYNAMICS OF THE POLISH INSURANCE MARKET'S GROWTH IN 2019-2023**

### ***Abstract***

*Paper discussed the determinants of insurance market development and their impact on its structure and dynamics. It presents demographic, economic, and socio-cultural factors, indicating their significance in the context of changes taking place on the market. The study also explains the basic concept and functions of insurance. Based on available statistical data, it analyzes how these factors have influenced structural changes, premium dynamics, benefit payments, operating cost, financial performance and insurance penetration and density rates.*

**Keywords:** insurance, insurance market, determinants of development, dynamics.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego  
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego  
**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**  
Zeszyt 1 (2026)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2026.003>

**Dawid Kowalczyk<sup>1</sup>**

## **ANALIZA RYNKU BANCASSURANCE W POLSCE W LATACH 2019-2023**

### ***Streszczenie***

*Bancassurance stanowi istotny element współczesnego rynku finansowego, łącząc działalność bankową i ubezpieczeniową w zakresie oferowania produktów ochronnych i inwestycyjnych. Ze względu na zmieniające się uwarunkowania rynkowe, regulacyjne oraz rosnące oczekiwania klientów, zasadne jest analizowanie tego zjawiska zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i praktycznym. W artykule przedstawiono istotę bancassurance, jego genezę oraz główne formy i modele funkcjonowania, a także scharakteryzowano rodzaje produktów oferowanych w ramach tego kanału dystrybucji. Opracowanie obejmuje również analizę polskiego rynku bancassurance w latach 2019-2023, ze szczególnym uwzględnieniem jego miar, specyfiki oraz kierunków rozwoju.*

**Słowa kluczowe:** bancassurance, ubezpieczenie, bank, towarzystwo, model, współpraca, składka, wartość, dynamika

### **Wstęp**

Współczesny rynek usług finansowych charakteryzuje się dynamicznymi zmianami, rosnącą konkurencją oraz większymi wymaganiami klientów względem dostępności i kompleksowości oferty. W odpowiedzi na te trudności instytucje finansowe poszukują nowych kanałów dystrybucji produktów oraz synergii pomiędzy różnymi sektorami. Jednym z interesujących przykładów takiej synergii jest *bancassurance* – model współpracy banków i zakładów ubezpieczeń, który pozwala na oferowanie produktów ubezpieczeniowych poprzez instytucje bankowe. Mogłoby się wydawać, iż *bancassurance* jest pojęciem stosunkowo prostym, jednak jest ono zdecydowanie bardziej złożone. Warto zwrócić uwagę na genezę jego powstania, od

---

<sup>1</sup> Student, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: 114736@student.urad.edu.pl.

jakich powiązań się wywodzi, jakie rodzaje produktów są w jego ramach oferowane czy chociażby, dlaczego instytucje decydują się na zawiązanie takiej współpracy.

W artykule dokonano analizy rynku *bancassurance* w Polsce na podstawie wartości składki przypisanej brutto, z podziałem na działy ubezpieczeń. Porównano miary położenia i rozproszenia, a także dynamikę zmian. Ustalono przyczyny tendencji wartości składki oraz korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo-ubezpieczeniowych w Polsce.

## 1. *Bancassurance*

### 1.1. Zarys historyczny sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych

Zarówno sektor bankowy, jak i ubezpieczeniowy są nieodłącznymi elementami funkcjonowania gospodarek państw, a nieustanna chęć rozwoju wymusza stosowanie nowych rozwiązań. Zmiany te, mimo stosowania w różnych sektorach, napędzają wdrażanie innowacyjnych rozwiązań w kolejnych segmentach gospodarki. Zmieniający się rynek, a co za tym idzie wymagania konsumentów, wymuszają na towarzystwach ubezpieczeniowych poszerzanie zakresu oferowanych usług, zarówno jeśli chodzi o zakres ubezpieczeń, jak i formy dystrybucji. Problem ten dotyczy również banków, które, chcąc zachęcić nowych klientów do korzystania ze swoich produktów bankowych, muszą wyróżniać się wśród konkurencji.

Tak w latach 60. XX wieku narodziła się idea sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych, kiedy to we Francji zaczęto poszukiwać nowych kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. To właśnie francuski system uznaje się za pionierski w kwestii *bancassurance*<sup>2</sup>. Banki zaczęły oferować produkty ubezpieczeniowe w swoich placówkach, korzystając z istniejącej sieci sprzedaży i zaufania klientów. Model ten szybko został zaadaptowany przez inne kraje, a wraz z rozwojem technologii i integracją rynków finansowych, *bancassurance* stało się powszechnym zjawiskiem. W Polsce takie współpracy zaczęły rozwijać się intensywnie dopiero po 2000 roku, choć pierwsze przejawy *bancassurance* można było zaobserwować już w latach 90. XX wieku w wyniku transformacji ustrojowej i liberalizacji rynku finansowego<sup>3</sup>. Współcześnie *bancassurance* występuje w różnych formach, od zwykłych porozumień kooperacyjnych po głębokie fuzje kapitałowe instytucji. Ewolucja ta związana jest nie tylko z przemianami w zakresie modelu biznesowego, ale także z dostosowywaniem się do oczekiwań klientów i zmieniającego się otoczenia regulacyjnego<sup>4</sup>.

---

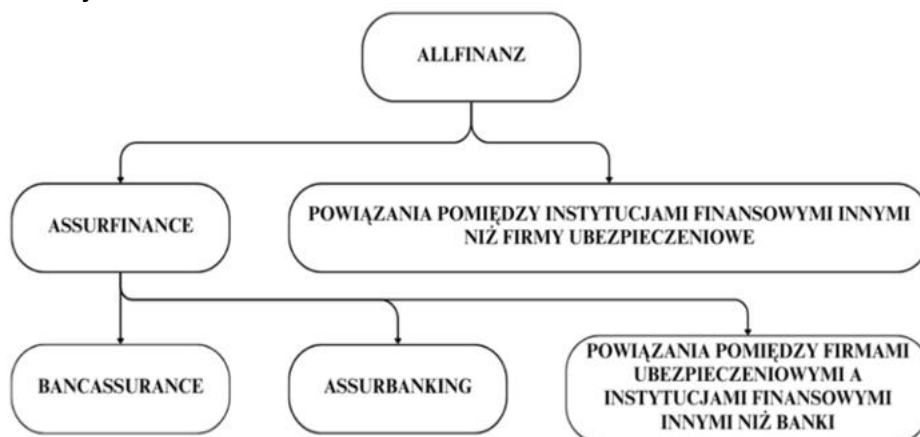
<sup>2</sup> B. Owczarczyk, 2008, *Analiza porównawcza rozwoju działalności bancassurance we Francji, w Niemczech i w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 16, s. 291.

<sup>3</sup> Ibidem, s. 295.

<sup>4</sup> M. Swacha-Lech, 2008, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa, s. 31-36.

## 1.2. Istota, pojęcie i zasady funkcjonowania *bancassurance*

W literaturze polskiej zjawisko *bancassurance* opisane zostało m.in. przez J. Monkiewicza, M. Szczepańską czy M. Orlickiego, którzy wskazują na jego znaczenie w procesie dystrybucji ubezpieczeń oraz na wyzwania regulacyjne i etyczne z nim związane. Podkreślają oni również konieczność zapewnienia przejrzystości relacji z klientem oraz zachowania wysokiej jakości doradztwa ubezpieczeniowego<sup>5</sup>. Jednak, aby kompleksowo wyjaśnić pojęcie, jakim jest *bancassurance*, należy zacząć od tego, czym są i na czym polegają wszelkie współprace banków i towarzystw ubezpieczeniowych. *Bancassurance* jest jednym z rodzajów sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych, nazywanych *Allfinanz*. Termin ten po raz pierwszy został użyty w Niemczech w latach 80. XX wieku. Oznaczał on „wszystko z jednej ręki”, określając kreujące się ówczesnie konglomeraty finansowe, oferujące usługi w wielu dziedzinach<sup>6</sup>. Dotyczą one nie tylko powiązań między bankami i ubezpieczycielami, jednak pomiędzy wszelkimi instytucjami rynku finansowego. Termin *Allfinanz* w literaturze dzielony jest na *assurfinance*, czyli powiązania towarzystw ubezpieczeniowych z innymi podmiotami oraz powiązania między instytucjami innymi niż firmy ubezpieczeniowe<sup>7</sup>. Wykorzystanie *assurfinance* przez ubezpieczycieli również przybiera wiele znaczeń, jednak najczęstszymi są powiązania z bankami, opisane na rysunku 1.



Rys. 1. Usystematyzowanie pojęć z zakresu problematyki powiązań instytucji finansowych

Źródło: M. Swacha-Lech, *Bancassurance Sprzedaż Produktów Bankowo-Ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 12

<sup>5</sup> M. Szczepańska, 2008, *Ubezpieczenia na życie. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, s. 322-325.

<sup>6</sup> R. Pajewska, 2000, *Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe*, [w:] J. Monkiewicz (red.), *Podstawy Ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa, s. 360.

<sup>7</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance. Sprzedaż produktów...*, op. cit., s. 12.

Poza schematami działania, wśród współprac banków i zakładów ubezpieczeń wyróżniamy także wiele form, czyli modeli sojuszy. Przede wszystkim dzielimy je na bezkapitałowe, inaczej funkcjonalne, w których mówimy o powiązaniu przedmiotowym, oraz kapitałowe, które mogą być sojuszami podmiotowymi i podmiotowo-przedmiotowymi. Te pierwsze są z założenia zdecydowanie prostsze i polegają na porozumieniu odnośnie do wspólnej dystrybucji produktów<sup>8</sup>. Do najpopularniejszych rodzajów tej formy współpracy zaliczamy alianse marketingowe oraz sprzedaż wiążaną. Alianse marketingowe to umowy zawierane między bankiem i zakładem ubezpieczeń mające na celu informowanie konsumentów placówki bankowej o możliwości nabycia produktów oferowanych przez ubezpieczycieli<sup>9</sup>. O wiele bardziej rozbudowane są powiązania kapitałowe, które mogą być realizowane przez:

- a) wzajemne udziały mniejszościowe – oznaczające wykup części udziałów danej instytucji przez drugą i na odwrót, w przypadku *bancassurance* bank nabywa udziały zakładu ubezpieczeń, z którym nawiązuje współpracę, przy jednoczesnym zakupie udziałów banku przez towarzystwo ubezpieczeniowe<sup>10</sup>;
- b) fuzje i przejęcia – polegające na przejęciu banku przez zakład ubezpieczeń lub przejęcie ubezpieczyciela przez bank;
- c) *joint ventures* – utworzenie wspólnej spółki będącej odrębną instytucją finansową, zazwyczaj będącą firmą ubezpieczeniową podlegającą pod bank;
- d) „*de novo*” – założenie własnej firmy ubezpieczeniowej przez bank lub własnego banku podlegającego zakładowi ubezpieczeń<sup>11</sup>.

### 1.3. Przesłanki zawierania sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych

Wśród głównych przesłanek zawierania sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych wyróżniamy częściową komplementarność usług bankowych i ubezpieczeniowych, udostępnienie szerokiej bazy klientów banków czy zmniejszenie kosztów dystrybucji. Bankom umożliwiają one zwiększenie lojalności konsumentów oraz wyróżnienie się spośród konkurencji. Natomiast ubezpieczycielom w głównej mierze sojusze pozwalają na rozszerzenie bazy klientów, dotarcie do nich na masową skalę oraz redukcję kosztów dystrybucji<sup>12</sup>. Dzięki temu zjawisku, konsumenci mogą liczyć na niższe składki ubezpieczeniowe za sprawą nabywania usług w „zestawie”. Istotnym

<sup>8</sup> M. Skory, 2012, *Bancassurance jako forma kooperacji gospodarczej*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław, s. 137, dostępny w: [https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/40584/06\\_Maciej\\_Skory.pdf](https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/40584/06_Maciej_Skory.pdf) [dostęp: 09.05.2025].

<sup>9</sup> A. Ostrowska-Dankiewicz, M. Zapotoczna, 2011, *Znaczenie bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 167, s. 256-257.

<sup>10</sup> Ibidem, s. 257.

<sup>11</sup> B. Owczarczyk, *Analiza porównawcza rozwoju...*, op. cit., s. 290.

<sup>12</sup> M. Dominiak, 2013, *Organizacja działalności prywatnych zakładów ubezpieczeń*, [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Ubezpieczenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 274.

dla kanału *bancassurance* jest zjawisko *cross-sellingu*, czyli sprzedaży związanej lub krzyżowej<sup>13</sup>. Jest to sprzedaż uzupełniająca usługi kontrahenta wraz ze sprzedażą własnego produktu. W przypadku banków i zakładów ubezpieczeń tworzone są pakiety usług finansowych, w których do usługi bankowej dołącza się produkt ubezpieczeniowy. Z perspektywy klienta, oznacza to możliwość zaspokojenia jego dodatkowych potrzeb bez konieczności poświęcenia dużo większej ilości czasu oraz po niższej cenie<sup>14</sup>. Natomiast dla banków i ubezpieczycieli, *cross-selling* jest narzędziem pozwalającym na rozszerzenie potencjału sprzedażowego oraz zwiększenie wydajności kanałów dystrybucji<sup>15</sup>.

## 2. Obszary współpracy produktowej

### 2.1. Produkty niezależne

Najmniejszą grupą produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez bank są produkty niezależne, czyli niestanowiące uzupełnienia usług bankowych, które na pierwszy rzut oka wydają się być niepotrzebne klientom banków. Należą do nich przede wszystkim ubezpieczenia majątkowe dołączane głównie do rachunków bankowych oraz kart płatniczych, takie jak ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków czy ubezpieczenie kosztów leczenia<sup>16</sup>. To, że mogą być niespójne z ofertą banku, nie oznacza, że klienci ich nie potrzebują.

W przypadku produktów niezależnych, największymi zaletami przemawiającymi za zdecydowaniem się na dany produkt ubezpieczeniowy jest mniejsza złożoność procesu oraz mniejsza cena danego produktu. Towarzystwa ubezpieczeniowe, decydując się na obniżenie cen swoich usług, mają większą szansę na zainteresowanie potencjalnego klienta ze względu na konkurencyjną cenę w porównaniu do zawarcia umowy ubezpieczenia bezpośrednio w biurze ubezpieczyciela, niebędącej częścią innej umowy. Tworzenie takich „pakietów” kilku usług finansowych oferowanych przez te instytucje, oznacza dla konsumenta możliwość zaopatrzenia się w odpowiednie dla niego typy produktów w jednym miejscu i krótszym czasie, co umożliwia również jego oszczędność, w przypadku gdy konieczne będzie załatwienie spraw bankowych i ubezpieczeniowych – dalej może to zrobić w jednej placówce. Oczywiście cechy te dotyczą również pozostałych typów produktów sprzedawanych w ramach *bancassurance*, jednak w przypadku produktów niezależnych są one kluczowe.

<sup>13</sup> M. Skory, *Bancassurance jako forma...*, op. cit., s. 142.

<sup>14</sup> R. Garbiec, 2022, *Ubezpieczenia w teorii i praktyce. Część II. Ubezpieczenia gospodarcze i zdrowotne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, s. 64.

<sup>15</sup> E. Wierzbicka, 2009, *Kierunki ewolucji bancassurance*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 127, s. 741, <https://bazekon.uek.krakow.pl/zeszyty/166751069> [dostęp 08.05.2025].

<sup>16</sup> M. Szczepańska, *Ubezpieczenia na życie...*, op. cit., s. 327-328.

## 2.2. Produkty komplementarne

Najistotniejszym zjawiskiem przemawiającym ze efektywną sprzedażą produktów komplementarnych przez *bancassurance* jest synergia popytowa. Jest to sytuacja, w której popyt na dany produkt lub usługę napędza popyt na inne dobro. Tak właśnie zrodził się pomysł na wykorzystanie *bancassurance* do oferowania produktów komplementarnych, do których należą ubezpieczenia kredytów, kart płatniczych czy kont bankowych<sup>17</sup>. Są to typy usług, które klienci przynajmniej powinni posiadać, korzystając z usług banku. Tworzy to z instytucji bankowych zawierających sojusze z ubezpieczycielami miejsca, które są w stanie zaspokoić zdecydowanie szersze spektrum zapotrzebowań klienta aniżeli banki, które nie wspierają *bancassurance*.

Największa liczba możliwych do zaoferowania ubezpieczeniowych produktów komplementarnych cechuje kredyty hipoteczne. Do głównych rodzajów należą ubezpieczenie samego kredytu lub nieruchomości będącej jego przedmiotem, polisa na wypadek śmierci, utraty wartości nieruchomości, pracy lub czasowej niezdolności do wykonywania jej<sup>18</sup>. Celem wiodącym zawierania ubezpieczeń tego typu jest zabezpieczenie finansowe banku udzielającego kredytu, jednak zabezpieczają one również sytuację majątkową i zdrowie ubezpieczonego, a zarazem kredytobiorcy oraz jego rodziny. Kredyty innego rodzaju także są popularnym produktem wyjściowym dla *bancassurance*. Zaraz po hipotecznych warte wyróżnienia są kredyty konsumpcyjne. Klienci za pomocą pozyskanych środków mają możliwość sfinansowania najróżniejszych potrzeb, jednak na uwagę zasługują również kredyty samochodowe. Oczywiście jest, że nabywając auto, należy także zaopatrzyć się w obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. W tym momencie, personel banku proponuje wykup tego rodzaju polisy w zakładzie ubezpieczeń, z którym współpracuje. Dla nowych aut popularne są również ubezpieczenia autocasco czy rozbudowane ochrony assistance, na wypadek spowodowania kolizji czy wystąpienia usterki i konieczności pomocy. Im szerszy wachlarz usług bankowych i ich ochrony zapewnianej przez ubezpieczyciela, tym lepsza może być pozycja owych instytucji na rynku<sup>19</sup>.

## 2.3. Produkty substytucyjne

Banki oferują konkurencyjne produkty substytucyjne mimo możliwości spadku sprzedaży własnych usług z tego tytułu. Należą do nich przede wszystkim lokaty

<sup>17</sup> Ibidem, s. 327.

<sup>18</sup> K. Stęplewska, 2021, *Znaczenie bancassurance w procesie zarządzania sprzedażą produktów ubezpieczeniowych (analiza danych statystycznych za lata 2012-2018)*, *Finanse i Prawo Finansowe*, vol. 2 (30), s. 155, dostępny w: <https://czasopisma.uni.lodz.pl/fipf/article/view/10052/9747> [dostęp: 12.05.2025].

<sup>19</sup> M. Gajdek, 2016, *Bancassurance, nowe zjawisko we współczesnej bankowości*, *Journal of Modern Management Process*, tom 1, nr 1, s. 20, dostępny [w:] <https://journalmmp.com/index.php/jmmp/article/view/6> [dostęp: 11.05.2025].

z ubezpieczeniem czy rachunki bankowe z polisą na życie typu ochronnego lub inwestycyjnego, stanowiące zamienniki oferowanych przez bank depozytów. Wprowadzenie ich do oferty powoduje zjawisko kanibalizmu finansowego<sup>20</sup>, który może być jednak motywacją dla instytucji bankowych do poszerzenia swoich usług, dostosowując je do potrzeb klientów<sup>21</sup>. Ubezpieczeniami stanowiącymi produkty substytucyjne dla usług bankowych są głównie ubezpieczenia działu I należące do grupy 3, czyli ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także ubezpieczenia na życie w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe<sup>22</sup>, czyli ubezpieczenia inwestycyjne. Główną zaletą większości tego typu polis, w porównaniu do podobnych produktów bankowych, jest zwolnienie z podatku od dochodów kapitałowych, które w lokatach generują dla klienta niepotrzebną utratę części zysku. Najpopularniejszymi produktami substytucyjnymi są ubezpieczenia na życie i dożycie, ale również zdecydowanie bardziej złożone produkty, umożliwiające inwestowanie w dłuższym horyzoncie czasowym poprzez lokowanie środków w fundusze ubezpieczyciela.

### 3. Polski Rynek Bancassurance

#### 3.1. Metodyka badań

Przedmiotem badania jest rynek *bancassurance* w Polsce, rozumiany jako kanał dystrybucji produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem banków. Badanie koncentruje się na określeniu, jak zmieniał się rynek *bancassurance* w analizowanym okresie i czy możliwe jest zidentyfikowanie trendów rozwojowych lub regresyjnych. Postawione pytanie badawcze brzmi: Czy w analizowanym okresie na polskim rynku *bancassurance* wystąpił przyrost składki przypisanej brutto?. Analizie poddano również strukturę rynku w podziale na dział I oraz dział II.

Dane te zostały poddane analizie statystycznej, obejmującej wyznaczenie podstawowych miar tendencji centralnej, zmienności oraz dynamiki zmian w czasie. Analiza obejmuje następujące miary:

- a) wartość maksymalna – największa z obserwowanych wartości danego zbioru danych, wskazująca szczytowy poziom danego zjawiska w analizowanym okresie;
- b) wartość minimalna – najmniejsza z wartości, reprezentująca najniższy poziom badanej cechy;

<sup>20</sup> M. Śliperski, 2002, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Warszawa, s. 58.

<sup>21</sup> A. Ostrowska-Dankiewicz, M. Zapotoczna, *Znaczenia bancassurance w...*, op. cit., s. 260.

<sup>22</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, (Dz.U. 2015 poz. 1844).

- c) średnia arytmetyczna – informująca o przeciętnym poziomie analizowanego zjawiska,

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N} \quad (1)$$

gdzie:

$\bar{x}$  – średnia arytmetyczna cechy,

$x_i$  – i-ty wariant cechy statystycznej,

$N$  – liczebność zbiorowości statystycznej;

- d) mediana – wartość środkowa w uporządkowanym zbiorze danych,

$$Me = \frac{\frac{x_{\frac{N}{2}} + x_{\frac{N}{2}+1}}{2}}{2} \quad (2)$$

gdzie:

$Me$  – mediana (wartość środkowa),

pozostałe oznaczenia jak wyżej;

- e) dominanta – wartość najczęściej występująca w zbiorze;

- f) odchylenie standardowe – miara rozproszenia danych wokół średniej,

$$\sigma = \sqrt{s^2} \quad (3)$$

gdzie:

$\sigma$  – odchylenie standardowe,

$s^2$  – wariancja;

- g) współczynnik zmienności – umożliwia porównywanie zmienności między różnymi zbiorami,

$$V_{zm} = \frac{\sigma}{x} \cdot 100\% \quad (4)$$

gdzie:

$V_{zm}$  – współczynnik zmienności,

pozostałe oznaczenia jak wyżej;

- h) średni wskaźnik dynamiki – przeciętna wartość wskaźników dynamiki liczonych jako stosunki wartości kolejnych okresów do okresów poprzednich,

$$\tau = \sqrt[N-1]{\prod_{t=2}^N \frac{y_t}{y_{t-1}}} \quad (5)$$

gdzie:

$\tau$  – średni wskaźnik dynamiki (średnia geometryczna z indeksów),

$y_t$  – poziom zjawiska w okresie badanym,

$y_{t-1}$  – poziom zjawiska w okresie poprzedzającym okres badany,

pozostałe oznaczenia jak wyżej;

- i) średnie tempo zmian – przeciętna zmiana procentowa wartości w okresie,

$$T = (\tau - 1) \cdot 100\% \quad (6)$$

gdzie:

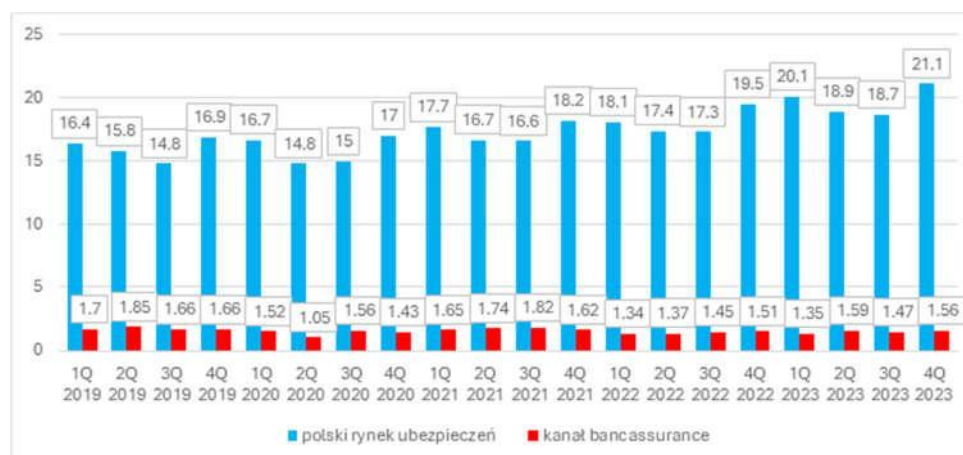
T – średnie tempo zmian,

pozostałe oznaczenia jak wyżej.

### 3.2. Dynamika rozwoju bankowości ubezpieczeniowej w Polsce

Składka przypisana brutto to całkowita kwota składek należnych zakładowi ubezpieczeń z tytułu zawartych umów ubezpieczenia w danym okresie, bez uwzględnienia potrąceń, np. za reasekurację. Służy ona jako podstawowy wskaźnik przedstawiający skalę działalności ubezpieczeniowej.

W badanym okresie, średnia wartość składki przypisanej brutto w dziale I i II pozyskanej w kanale *bancassurance* wynosiła 1,55 miliarda złotych, natomiast średnia wartość składki pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń – 17,39 miliarda złotych. Najwyższą wartość cechy dla kanału *bancassurance* odnotowano w 2 kwartale 2019 roku. Wynosiła ona wówczas 1,85 miliarda złotych. Najmniejsza wartość, wynosząca 1,05 miliarda złotych wystąpiła w 2 kwartale 2020 roku. W przypadku całego rynku ubezpieczeń, najwyższa wartość wyniosła 21,1 miliarda złotych, zaś najniższa – 14,8 miliarda złotych – odpowiednio w 4 kwartale 2023 roku oraz w 2 kwartale 2020 roku. Mediana natomiast wynosiła 1,56 oraz 17,15 odpowiednio dla kanału *bancassurance* oraz całego rynku ubezpieczeniowego. Wartość składki pozyskanej za pomocą *bancassurance* różniła się od średniej przeciętnie o 0,18, natomiast dla składki pozyskanej na polskim rynku, wartość różniła się od średniej przeciętnie o 1,67. Udział odchylenia standardowego w średniej wartości składki przypisanej brutto wynosił 11,77% oraz 9,58% odpowiednio dla kanału *bancassurance* i całego rynku ubezpieczeń, w obu przypadkach oznaczając małą zmienność.

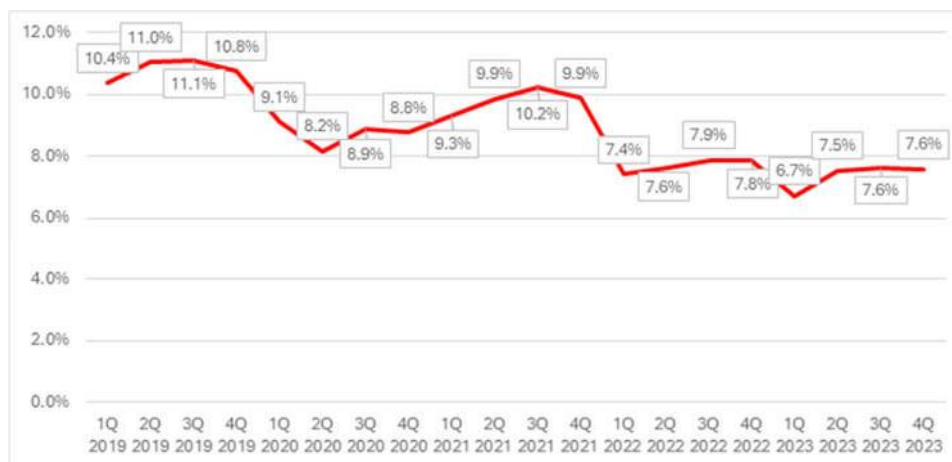


**Rys. 2. Składka przypisana brutto pozyskana w kanale *bancassurance* na tle składki pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale I i II – dane kwartalne (mld zł)**

Zródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Analizując wartość składki przypisanej brutto w dziale I i II w kanale *bancassurance* na tle wartości składki pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w badanym okresie, na podstawie danych kwartalnych zauważalna jest odwrotna tendencja spadkowa oraz wzrostowa. W przypadku wartości składki pozyskanej w kanale *bancassurance*, średnie tempo zmian wynosiło  $-0,45\%$  r/r. Największy wzrost odnotowany został w 3 kwartale 2020 roku i wyniósł on  $48,6\%$ , natomiast największy spadek równy  $-30,9\%$  odnotowano w 2 kwartale 2020 roku. Wyniki te są następstwem zmagania z pandemią COVID-19, której największe oddziaływanie w Polsce przypadało na 2 kwartał 2020 roku. Dla całego rynku ubezpieczeń, średnie tempo zmian wynosiło  $1,34\%$  r/r. Zauważalne są zdecydowanie mniejsze maksymalne wahania, gdzie maksymalny wzrost wyniósł  $14,2\%$  w 4 kwartale 2019 roku, zaś największy spadek odnotowano ponownie w 2 kwartale 2020 roku – wynosił on wówczas  $-11,4\%$ .

Średni udział kanału *bancassurance* w składce pozyskanej brutto na polskim rynku ubezpieczeń w dziale I i II w badanym okresie wynosił  $8,9\%$ . Najwyższy udział wynoszący  $11,1\%$  przypadał na 3 kwartał 2019 roku, zaś najniższy na 1 kwartał 2023 roku. Wynosił on wówczas  $6,7\%$ . W połowie badanych okresów udział kanału *bancassurance* był niemiejszy i równocześnie w połowie badanych okresów nie większy niż  $8,82\%$ . Udział kanału *bancassurance* różnił się od średniej wartości przeciętnie o  $1,33$  p.p., zaś udział tego odchylenia w średniej wartości wynosił  $14,94\%$ . Oznacza to, niewielką zmienność cechy w badanych okresach.



**Rys. 3. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w działach I i II (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Udział kanału *bancassurance* w składce przypisanej brutto pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń ma wyraźną tendencję regresyjną. Ukazuje to średnie tempo zmian, które w badanym okresie wyniosło 1,64% r/r. Największy wzrost wynoszący 12,2% przypada na 2 kwartał 2023, natomiast największy spadek – na 1 kwartał 2022 roku. Wyniósł on -25%. Wartości te wskazują na powolną, jednak rosnącą awersję konsumentów do zawierania umów ubezpieczenia za pośrednictwem kanału *bancassurance*.

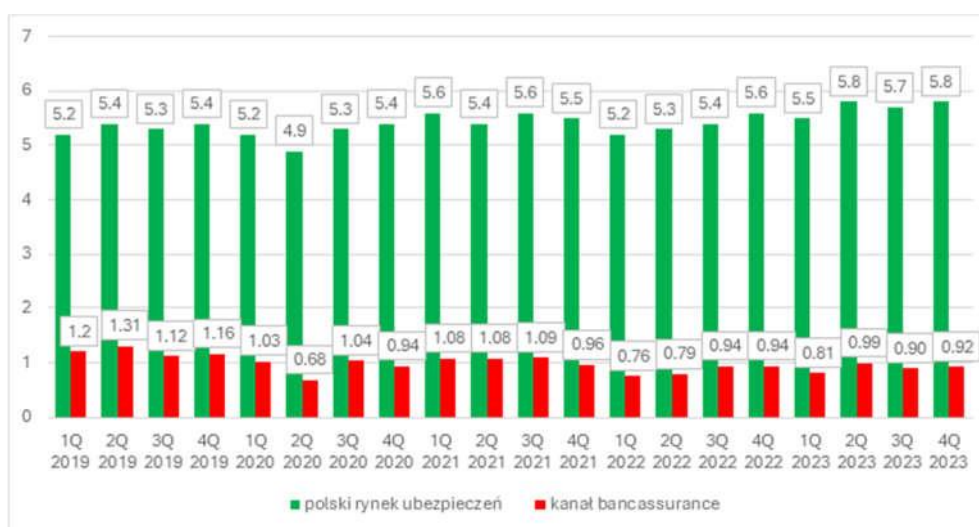
### 3.3. Dział I

Ubezpieczenia działu I są ubezpieczeniami na życie. Ich cechą charakterystyczną jest dążenie do zabezpieczenia życia lub oszczędności. W myśl ustawy<sup>23</sup>, dokonuje się podziału ryzyka według grup ubezpieczeń:

- Grupa 1. Ubezpieczenia na życie;
- Grupa 2. Ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci;
- Grupa 3. Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także ubezpieczenia na życie, w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe;
- Grupa 4. Ubezpieczenia rentowe;
- Grupa 5. Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4.

<sup>23</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, (Dz.U. 2015 poz. 1844).

W analizowanym okresie, średnia wartość składki przypisanej brutto w dziale I pozyskanej w kanale *bancassurance* wynosiła 0,99 miliarda złotych, podczas gdy na polskim rynku ubezpieczeniowym średnia wartość składki osiągnęła 5,42 miliarda złotych. Mediana z kolei wynosiła 0,98 miliarda złotych dla kanału *bancassurance* i 5,4 miliarda złotych dla całego rynku ubezpieczeń. Rozbieżność między składką osiągniętą przez kanał *bancassurance* a średnią przeciętnie wynosiła 0,15, natomiast dla składki na polskim rynku ubezpieczeń różnica ta wyniosła średnio 0,22. Współczynnik zmienności w kanale *bancassurance* wyniósł 15,45%, wskazując na niską zmienność rozkładu, w przeciwieństwie do 3,99% dla polskiego rynku ubezpieczeń, oznaczając minimalne wahania.

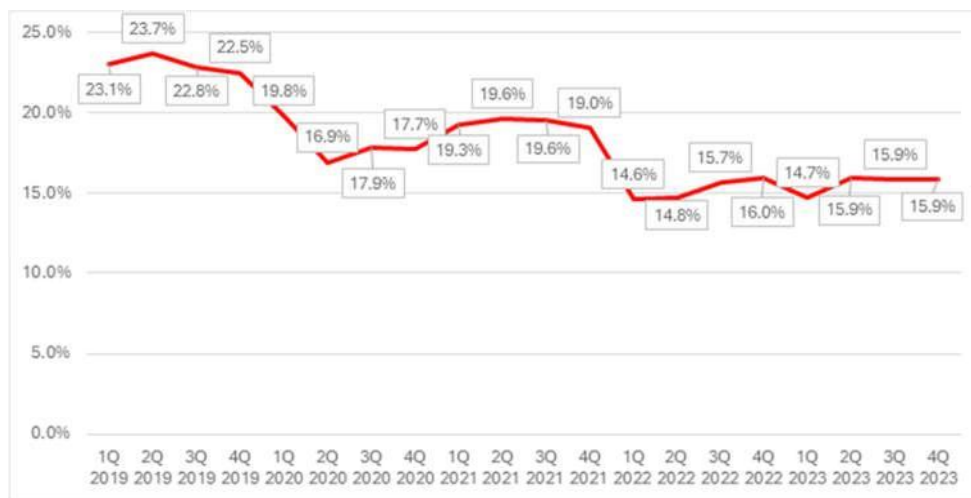


**Rys. 4. Składka przypisana brutto pozyskana w kanale *bancassurance* na tle składki pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale I – dane kwartalne (mld zł)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Analiza składki przypisanej brutto w dziale I pozyskanej w kanale *bancassurance* w oparciu o składkę pozyskaną na polskim rynku ubezpieczeń podobnie jak w przypadku obu działów ubezpieczeń, wskazuje na odwrotne tendencje. Dla kanału *bancassurance*, spadek w analizowanym okresie wyniósł średnio 1,39% r/r. Największy spadek spowodowany pojawieniem się w Polsce wirusa COVID-19 miał miejsce w 2 kwartale 2020 roku, zaś największy wzrost wynoszący 52,94% został odnotowany w kolejnym kwartale, symbolizujący załagodzenie sytuacji. Dla całego polskiego rynku ubezpieczeń, średnie tempo zmian wynosiło 0,58% w ujęciu rocznym, wskazując na niewielki, ciągły wzrost. Przyrosty ekstremalne były relatywnie niskie, gdzie największy wzrost wyniósł 8,16%, a spadek 5,77%, ponownie w 2 oraz 3 kwartale 2020 roku.

Średni udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce na całym polskim rynku ubezpieczeń wynosił w analizowanym okresie 18,3%. Największy udział odnotowany został w 2 kwartale 2019 roku i wynosił 23,7%. Jeśli chodzi o najniższy udział, wynosił on 14,6% w 1 kwartale 2022 roku. Mediana tej cechy wynosiła 17,8%, natomiast wartość różniła się od średniej przeciętnie o 2,9%. Współczynnik zmienności w przypadku udziału składki pozyskanej przez *bancassurance* wynosił 15,87%, wskazując na niewielkie wahania.



**Rys. 5. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale I (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Co roku, udział składki przypisanej brutto pozyskanej przez *bancassurance* w składce pozyskanej na całym rynku zmniejszał się średnio o 1,95%. Największy, choć niewielki, wzrost wynoszący 8,71% odnotowano w 1 kwartale 2021. Największy spadek zaś miał miejsce w 2 kwartale 2020 roku. Wyniósł on 23,28% i był spowodowany panującą wówczas pandemią COVID-19.

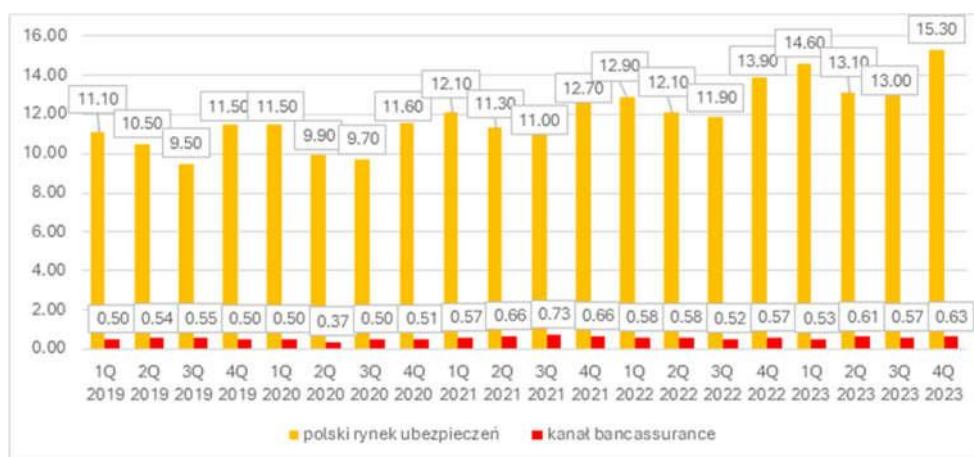
### 3.4. Dział II

Ubezpieczenia działu II są to pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe. Chronią one przed skutkami zdarzeń losowych, zarówno w przypadku jednostek, jak i przedsiębiorstw oraz instytucji. Ich głównym założeniem jest finansowa rekompensata poniesionych strat. Ustawa<sup>24</sup> dokonuje ich podziału na 18 grup, do których należą m. in.: ubezpieczenia wypadku, choroby, OC oraz casco

<sup>24</sup> Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. 2015 poz. 1844.

pojazdów lądowych, statków powietrznych, statków żeglugi śródlądowej, statków morskich, kredytu czy ryzyk finansowych.

W analizowanym okresie, średnia składka przypisana brutto pozyskana w kanale *bancassurance* w dziale II wynosiła 0,56 miliarda złotych, natomiast składka pozyskana na polskim rynku ubezpieczeń – 11,96 miliarda złotych. Mediany tychże składek wynosiły odpowiednio 0,56 oraz 1,75 miliarda złotych. W poszczególnych kwartałach, wartość składki przypisanej brutto pozyskanej przez *bancassurance* różniła się od średniej przeciętnie o 0,08 miliarda złotych. W przypadku składki pozyskanej na całym polskim rynku, różnica ta wynosiła przeciętnie 1,52 miliardy złotych. Udział tych różnic w średniej wartości składki przypisanej wynosił 13,47% dla kanału *bancassurance* oraz 12,67% dla polskiego rynku ubezpieczeń, w obu przypadkach wskazując na małą zmienność.

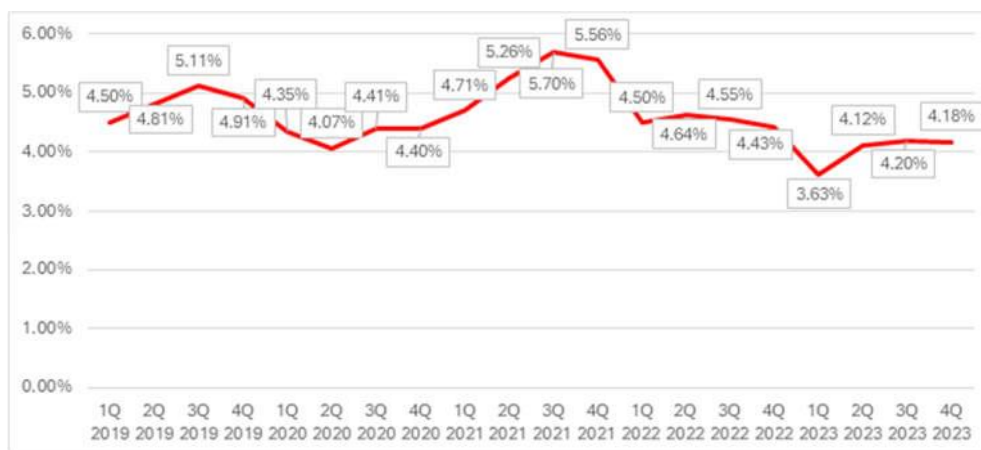


**Rys. 6. Składka przypisana brutto pozyskana w kanale *bancassurance* na tle składki pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale II – dane kwartalne (mld zł)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Na przestrzeni badanych kwartałów, składka przypisana brutto zarówno w kanale *bancassurance*, jak i na polskim rynku ubezpieczeń charakteryzowała się tendencją progresywną. Kanał *bancassurance* odnotował średni roczny wzrost składki przypisanej wynoszący 1,22%, natomiast na całym rynku ubezpieczeń wzrost ten wynosił średnio 1,7% r/r. Również w tym samym kwartale, obie składki odnotowały swoje największe spadki – był to 2 kwartał 2020 roku. Dla kanału *bancassurance* spadek ten wyniósł 26%, zaś dla polskiego rynku ubezpieczeń był on równy 13,91%. Spadki te były spowodowane wprowadzonymi w Polsce obostrzeniami związanymi z pandemią COVID-19. Największy wzrost składki przypisanej pozyskanej w kanale *bancassurance* wynosił 35,15% i odnotowany został w następnym kwartale. Na polskim rynku ubezpieczeń największy wzrost składki przypisanej zaobserwowany został w 4 kwartale 2019 roku i wynosił on 21,05%.

W porównaniu z udziałem składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale I, udział w dziale II był zdecydowanie niższy. Jego średnia wartość wynosiła w badanym okresie 4,6%, zaś mediana – 4,5%. Przeciętnie udział ten różnił się od średniej wartości o 0,5 p.p. Współczynnik zmienności wynoszący 10,83%, wskazuje na niską zmienność cechy.



**Rys. 7. Udział składki przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń w dziale II (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU

Średnio w ujęciu rocznym udział składki przypisanej pozyskanej w kanale *bancassurance* w składce pozyskanej na polskim rynku ubezpieczeń spadał o 0,39%, co wskazuje na kształtowanie się w badanym okresie tendencji degresywnej. Największy spadek wynoszący 19,17% zaobserwowano w 1 kwartale 2021 roku, natomiast największy wzrost – w 2 kwartale 2023 roku – wyniósł on wówczas 13,37%.

### 3.5. Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem powiązań bankowo-ubezpieczeniowych w Polsce

Rynek *bancassurance* w Polsce nieustannie się rozwija ze względu na rozwój zarówno branży bankowej, jak i ubezpieczeniowej. Nowoczesne produkty ubezpieczeniowe, dostosowane do oczekiwań klientów oraz personalizowane bezpośrednio dla nich pozwalają na dotarcie do nowej grupy konsumentów i zwiększenie wśród nich zaufania. Innowacyjne systemy oraz wykorzystanie istniejących baz danych banku umożliwiają informowanie klientów o możliwości ubezpieczenia, nad którym wcześniej mogli się nawet nie zastanawiać. Pozwala to na osiągnięcie synergii sprzedażowej oraz obniżenie kosztów dystrybucji.

Rozwój *bancassurance* umożliwia zwiększenie dostępności ubezpieczeń poprzez oferowanie ich „przy okazji” produktów bankowych, co oznacza także poprawę

wskaźników sprzedażowych banku, poprzez zwiększenie atrakcyjności oferty produktami ubezpieczeniowymi. Najważniejszymi korzyściami płynącymi z zawierania sojuszy bankowo-ubezpieczeniowych są: wspólny marketing, zwiększenie lojalności klientów oraz wspólne kanały dystrybucji<sup>25</sup>.

Rozwój tych powiązań niesie także szereg zagrożeń, takich jak ryzyko nadmiernej komercjalizacji relacji z klientem, konieczność uzależnienia od jednego partnera ubezpieczeniowego, do którego klienci banku z różnych powodów mogą odczuwać awersję czy ryzyko utraty reputacji banku, w momencie gdy wystąpi problem z obsługą szkód lub niewypłaceniem odszkodowania. Należy również pamiętać o należytej obsłudze klienta oraz unikaniu *missellingu*, czyli niewłaściwego dopasowania produktu ubezpieczeniowego do potrzeb klienta, spowodowanym np. niedostateczną wiedzą doradcy czy nadmiernym naciskiem na sprzedaż. Odpowiednim działaniem pozwalającym na zniwelowanie tych zagrożeń jest odpowiednie przeszkolenie pracowników banków, aby posiadali odpowiednią wiedzę odnośnie do oferowanych produktów ubezpieczeniowych i mogli je proponować na korzystnych i czytelnych dla klienta warunkach.

### Podsumowanie

*Bancassurance* jako model dystrybucji ubezpieczeń za pośrednictwem instytucji bankowych, stanowi istotny element współczesnego rynku finansowego. Wykorzystanie relacji bank-klient do oferowania produktów ubezpieczeniowych pozwala na osiągnięcie synergii między sektorem bankowym a ubezpieczeniowym. Sojusze bankowo-ubezpieczeniowe przyczyniają się do zwiększenia dostępności ochrony ubezpieczeniowej oraz wspomagają budowanie wartości dla klienta poprzez uproszczenie procesu sprzedażowego i zapewnienie jak najjaśniejszej drogi konsumentom.

Odpowiadając na postawione pytanie badawcze, przeprowadzona analiza pokazuje, że mimo niemalże niezauważalnego spadku wartości składki przypisanej brutto pozyskanej za pośrednictwem *bancassurance*, zainteresowanie tymże kanałem dystrybucji oraz jego udział w rynku spada. Może to być spowodowane zmianami demograficznymi w Polsce. Młodzi konsumenci są zdecydowanie bardziej zaznajomieni z Internetem, co daje im możliwość porównywania usług finansowych bez wychodzenia z domu ani bezpośredniego kontaktu z instytucjami. Oczekiwania klientów coraz mniej zaspokoja możliwość nabycia produktów bankowych i ubezpieczeniowych w jednym miejscu, co niegdyś było zdecydowanym ułatwieniem w nabywaniu tychże usług.

W dziale I widoczny jest spadek, czego nie można powiedzieć o dziale II, w którym to zainteresowanie wciąż rośnie. Analiza ta prowadzi do wniosku, iż rozwój *bancassurance* nie tylko w Polsce, ale i na świecie, w coraz większym stopniu będzie determinowany przez procesy cyfryzacji oraz konkurencyjność usług. Integracja ubezpieczeń z bankowością elektroniczną i mobilną, automatyzacja procesów czy

<sup>25</sup> M. Swacha-Lech, *Bancassurance. Sprzedaż produktów...*, op. cit., s. 172.

dostosowywanie ofert do klientów stanowią naturalny kierunek ewolucji. *Bancassurance* pozostaje perspektywnym kanałem sprzedaży, który jednak wymaga dalszego doskonalenia – przede wszystkim w kwestii wykorzystania nowoczesnych technologii i danych do budowy relacji z klientem.

### Bibliografia

1. Gajdek M., 2016, *Bancassurance, nowe zjawisko we współczesnej bankowości*, Journal of Modern Management Process, tom 1, nr 1, s. 18-26, <https://journalmmp.com/index.php/jmmp/article/view/6> [dostęp: 11.05.2025].
2. Garbiec R., 2022, *Ubezpieczenia w teorii i praktyce. Część II. Ubezpieczenia gospodarcze i zdrowotne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
3. Handschke J., Monkiewicz J., 2010, *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa.
4. Iqbal M., 2023, *Exploration of The Factors Influencing Customer Perspectives and Intention Regarding Digital Bancassurance*, Journal of Management and Economic Studies, vol. 5, no. 4, s. 205-214.
5. Iwanicz-Drozdowska M. (red.), 2013, *Ubezpieczenia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
6. Kufel-Siemiąska A., 2010, *Bariery rozwoju assurance w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 117, s. 198-206.
7. Monkiewicz J. (red.), 2000, *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa.
8. Ostrowska-Dankiewicz A., Zapotoczna M., 2011, *Znaczenia bancassurance w dystrybucji ubezpieczeń*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011, nr 167, s. 253-264.
9. Owczarczyk B., 2008, *Analiza porównawcza rozwoju działalności bancassurance we Francji, w Niemczech i w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 16, s. 289-299.
10. Skory M., 2012, *Bancassurance jako forma kooperacji gospodarczej*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław, s. 133-151, [https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/40584/06\\_Maciej\\_Skory.pdf](https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/40584/06_Maciej_Skory.pdf) [dostęp: 9.05.2025].
11. Sreenish S., Senthil Kumar S., 2017, *The role of bancassurance in digital era*, CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management, vol. 8, issue 3, p54.
12. Stęplewska K., 2021, *Znaczenie bancassurance w procesie zarządzania sprzedażą produktów ubezpieczeniowych (analiza danych statystycznych za lata 2012-2018)*, Finanse i Prawo Finansowe, vol. 2 (30), s. 137-160, <https://czasopisma.uni.lodz.pl/fipf/article/view/10052/9747> [dostęp: 12.05.2025].
13. Swacha-Lech M., 2008, *Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych*, CeDeWu, Warszawa.
14. Szczepańska M., 2008, *Ubezpieczenia na życie. Aspekty prawne*, Wolter Kluwer Polska, Warszawa

15. Śliperski M., 2002, *Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe*, Difin, Warszawa.
16. Wierzbicka E., 2009, *Kierunki ewolucji bancassurance*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 127, s. 737-743, <https://bazekon.uek.krakow.pl/zeszyty/166751069> [dostęp: 8.05.2025].
17. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, (Dz. U. 2015 poz. 1844).
18. Raporty PIU – Polski Rynek Bancassurance, <https://piu.org.pl/aktualnosci/> [dostęp: 12.05.2025].

## **ANALYSIS OF THE BANCASSURANCE MARKET IN POLAND FROM 2019 TO 2023**

### ***Abstract***

*Bancassurance is a significant element of the modern financial market, combining banking and insurance activities in the scope of offering protection and investment products. Due to changing market, regulatory conditions, and increasing customer expectations, it is justified to analyze this phenomenon both theoretically and practically. The article presents the essence of bancassurance, its genesis, the main forms and models of operation, as well as characterizes the types of products offered through this distribution channel. The publication also includes an analysis of the Polish bancassurance market in the years 2019-2023, with a particular focus on its measures, specifics, and directions of development.*

**Keywords:** bancassurance, insurance, bank, company, model, cooperation, contribution, value, dynamics.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego  
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego  
**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**  
Zeszyt 1 (2026)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2026.004>

Filip Cieślak<sup>1</sup>

## **MECHANIZMY KSZTAŁTOWANIA CEN ENERGII ELEKTRYCZNEJ A PROCESY INFLACYJNE W POLSCE W LATACH 2019-2023**

### *Streszczenie*

*W niniejszym artykule zawarto analizę mechanizmów kształtowania cen energii elektrycznej w Polsce oraz ich powiązania z procesami inflacyjnymi w latach 2019-2023, uwzględniając przy tym charakterystykę struktury, zasad funkcjonowania i uczestników rynku energii w ujęciu krajowym. Treść opracowania obejmuje omówienie organizacji rynku hurtowego i detalicznego, wpływu regulacji klimatycznych na dynamikę podaży i popytu oraz ewolucji polskiego miks energetycznego w kierunku zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii. W tekście scharakteryzowano również teoretyczne i praktyczne aspekty inflacji, przybliżając metody jej pomiaru za pomocą wskaźnika CPI, inflacji bazowej, a także – analizując determinanty popytowe i kosztowe – koncepcję krzywej Phillipsa oraz znaczenie inflacji bazowej. Warstwa empiryczna artykułu, oparta na danych statystycznych GUS, koncentruje się na identyfikacji czynników cenotwórczych w badanym okresie, takich jak wzrost kosztów uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>, wahania cen surowców energetycznych, skutki wojny w Ukrainie oraz kryzys energetyczny z lat 2021-2022. Na podstawie przeprowadzonych badań wykazano, że energia elektryczna jako kluczowy czynnik produkcji oddziałuje na wskaźniki cenowe zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio, a analiza statystyczna potwierdziła istnienie silnej korelacji między zmianami cen energii a poziomem inflacji CPI i inflacji bazowej.*

**Słowa kluczowe:** ceny energii elektrycznej, inflacja, rynek energii w Polsce, odnawialne źródła energii, wskaźnik CPI.

---

<sup>1</sup> Student, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: 114030@student.uthrad.pl.

## Wstęp

Współczesna gospodarka charakteryzuje się dużą złożonością oraz silnymi powiązaniem między sektorami, wśród których istotną rolę odgrywa rynek energii elektrycznej. Wahania cen energii wpływają zarówno na przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe, jak i na kluczowe wskaźniki makroekonomiczne, w tym inflację. W latach 2019-2023 obserwowano znaczące zmiany cen energii elektrycznej, wynikające z czynników krajowych oraz zewnętrznych, takich jak kryzysy energetyczne, napięcia geopolityczne czy pandemia COVID-19. W artykule zawarta jest analiza mechanizmów kształtowania cen energii elektrycznej w Polsce oraz ocena ich wpływu na procesy inflacyjne w badanym okresie. Głównym problemem badawczym niniejszego artykułu jest identyfikacja kluczowych czynników kształtujących ceny energii elektrycznej w Polsce w ujęciu kosztowym oraz ocena stopnia ich powiązania z dynamiką inflacji konsumenckiej (CPI) i inflacji bazowej. Tekst obejmuje charakterystykę rynku energii, omówienie zjawiska inflacji oraz analizę zależności między cenami energii a inflacją.

## 1. Rynek energii elektrycznej

### 1.1. Charakterystyka rynku energii elektrycznej

Rynek energii elektrycznej, ze względu na swoją specyfikę i unikalne cechy, wymaga odmiennych zasad organizacyjnych niż typowy rynek towarowy. Jego głównym celem jest zapewnienie stabilnych i uczciwych cen, ciągłości dostaw oraz opłacalności działalności firm działających w sektorze elektroenergetycznym. Kluczowym elementem liberalizacji rynku było oddzielenie wytwarzania energii od jej przesyłu, co umożliwiło wprowadzenie konkurencyjnych mechanizmów handlu.<sup>2</sup>

W dużym uogólnieniu można przyjąć, że rynek energii elektrycznej to proces handlu energią elektryczną pochodzącą od producentów, za pośrednictwem linii przesyłowych, aż do konsumentów. Na rynku tym odbywają się transakcje związane z zakupem oraz sprzedażą energii elektrycznej. Sprzedaż tę dzielimy na dwa sektory – rynek hurtowy oraz rynek detaliczny.

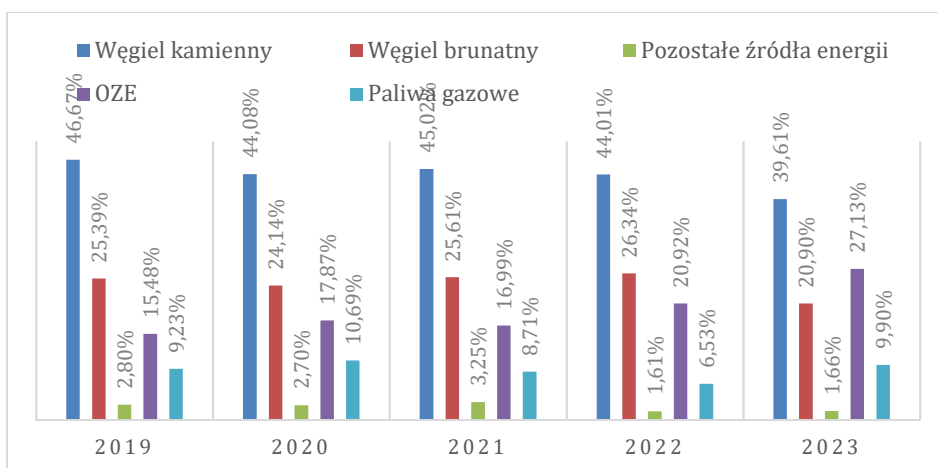
Rynek hurtowy charakteryzuje się tym, że biorą w nim udział producenci energii elektrycznej oraz nabywcy hurtowi. Mogą uczestniczyć w nim także bezpośredni odbiorcy, jednak koszty uczestnictwa sprawiają, że jest on dostępny jedynie dla największych użytkowników energii elektrycznej.

Z kolei na rynku detalicznym sprzedaż energii elektrycznej odbywa się bezpośrednio dla odbiorców końcowych, tj. przedsiębiorstw czy też gospodarstw domowych. Producenci konkurują między sobą głównie ceną, oferując dla konsumentów konkurencyjne stawki, warunki dostaw oraz usługi dodatkowe<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> D. Niedziółka, 2021, *Funkcjonowanie polskiego rynku energii*, Difin, Warszawa, s. 82.

<sup>3</sup> L. Szczygieł, 2005, *Model rynku energii elektrycznej* Urząd Regulacji Energetyki, <https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogólne/edukacja-i-komunikacja/publikacje/seria-wydawnicza-bibli/jaki-model-rynku-energ/1183,1-Model-rynku-energii-elektrycznej.html> [dostęp: 15.05.2025].

Rynek energii elektrycznej w Polsce cechuje się kilkoma ważnymi elementami. Jednym z nich jest struktura energetyczna. W Polsce energia elektryczna od wielu lat jest produkowana głównie z węgla, zarówno brunatnego, jak i kamiennego. Stanowią one zdecydowaną większość tzw. miks energetycznego w Polsce<sup>4</sup>, jednak w coraz większym stopniu podejmowane są starania, by zastępować je odnawialnymi źródłami energii<sup>5</sup>. Udział węgla (kamiennego i brunatnego) w miksie energetycznym spadł z 72,06% w 2019 roku do 61,41% w roku 2023. Warto jednak zauważyć, że wzrost udziału węgla do ponad 77% w latach 2021-2022 był spowodowany kryzysem energetycznym wywołanym wojną w Ukrainie, ograniczeniem importu gazu z Rosji oraz jego wysokimi cenami, co skłoniło Polskę do zwiększenia produkcji energii z węgla jako źródła bardziej dostępnego i tańszego w tamtym czasie. Widać to także na przykładzie produkcji z gazu, która osiąga wartość minimalną wynoszącą zaledwie 6,53%. Wraz z upływem czasu zwiększa się udział OZE w strukturze wytwarzania energii elektrycznej (rysunek 1). Związane jest to z rosnącą świadomością społeczeństwa na temat wpływu spalania węgla na środowisko.



**Rys. 1. Struktura polskiego miks energetycznego w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu Gospodarka paliwowo-energetyczna w latach 2022 i 2023 GUS

Dynamiczny rozwój energetyki rozproszonej w dużej mierze związany jest z działalnością prosumentów – zarówno osób fizycznych, jak i firm – które instalują panele fotowoltaiczne w celu zaspokojenia własnych potrzeb energetycznych.

<sup>4</sup> R. Ney, 1997, *Baza paliwowa dla energetyki. Rynek energii elektrycznej: Rozwój i konkurencja*, Materiały IV konferencji naukowo-technicznej, Kazimierz Dolny, s. 27-37.

<sup>5</sup> Dalej jako OZE.

Ich znaczenie w systemie zaopatrzenia w energię elektryczną systematycznie rośnie<sup>6</sup>. Wiele gospodarstw domowych zamontowało w swoich domach panele fotowoltaiczne w celu pozyskania tańszej energii. Takie rozwiązanie niesie ze sobą jednak kolejne problemy dla polskiego sektora energetycznego. Głównym problemem w produkcji energii fotowoltaicznej czy innej formy energii z OZE jest brak magazynowania jej na dużą skalę. Koszt magazynów energii nawet takich o małej pojemności jest bardzo wysoki, a ich wydajność nie jest dostatecznie duża. Następuje w nich dosyć szybka utrata wydajności poprzez zmniejszenie pojemności ogniów magazynujących energię. Prace nad ulepszeniem magazynów są kluczem do zwiększenia wydajności energii produkowanej z OZE<sup>7</sup>.

## 1.2. Zasady funkcjonowania rynku

Rynek energii elektrycznej działa w oparciu o ustawę z dnia 10 kwietnia 1997 r. (znowelizowaną m.in. w 2023 r.) o nazwie „Prawo energetyczne” oraz regulacje Unii Europejskiej. „Ustawa określa zasady kształtowania polityki energetycznej państwa, zasady i warunki zaopatrzenia i użytkowania paliw i energii, w tym ciepła, oraz działalności przedsiębiorstw energetycznych, a także określa organy właściwe w sprawach gospodarki paliwami i energią”<sup>8</sup>.

Kluczową rolę pełni Urząd Regulacji Energetyki (URE) powstały na podstawie powyżej przedstawionej ustawy o prawie energetycznym. Główną funkcję sprawuje prezes URE, który jest centralnym organem administracji rządowej powołanym na podstawie ustawy z 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne. Zadania i uprawnienia Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki (URE) są ściśle powiązane z krajową polityką energetyczną<sup>9</sup>. W nowelizacji z 2023 r. zawierają się zmiany nowelizujące Prawo energetyczne oraz inne ustawy, wprowadzające do polskiego prawa wiele unijnych regulacji z zakresu energetyki, w tym tzw. dyrektywę rynkową<sup>10,11</sup>.

<sup>6</sup> Urząd Regulacji Energetyki, (2023). *Charakterystyka rynku energii elektrycznej w 2023*, opublikowany 25.07.2024 <https://www.ure.gov.pl/pl/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/12095,2023.html> [dostęp: 15.05.2025].

<sup>7</sup> A. Kalbarczyk 2023 et al. *Praktyczne aspekty magazynowania energii*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk”, nr 1(111).

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. o Prawie Energetycznym (t.j. Dz.U.2024.266).

<sup>9</sup> Urząd Regulacji Energetyki, *Zadania Prezesa URE*, <https://www.ure.gov.pl/pl/urzed/informacje-ogolne/kompetencje-prezesa-ur/6533,Zadania-Prezesa-URE.html> [dostęp: 15.05.2025].

<sup>10</sup> Urząd Regulacji Energetyki, *Dziś wchodzi w życie długo oczekiwana nowelizacja Prawa energetycznego. Co nowe przepisy oznaczają dla rynku i regulatora?*, <https://www.ure.gov.pl/pl/urzed/informacje-ogolne/aktualnosci/11274,Dzis-wchodzi-w-zycie-dlugo-oczekiwana-nowelizacja-Prawa-energetycznego-Co-nowe-p.html> [dostęp: 15.05.2025].

<sup>11</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/944 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej oraz zmieniająca dyrektywę 2012/27/UE (wersja przekształcona), (Dz.U. UE L 158 z 14.06.2019), s. 125-199, <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/944/oj> [dostęp: 15.05.2025].

Rynek energii elektrycznej działa na zasadach podobnych do innych rynków towarowych, co oznacza, że jego uczestnicy zawierają umowy kupna i sprzedaży energii. Ze względu na fizyczne właściwości energii elektrycznej, kluczowe znaczenie ma równoczesne zapewnienie jej dostawy oraz przesyłu od producenta do odbiorcy. Sprawna realizacja transakcji na rynku energii wymaga istnienia kilku segmentów, takich jak rynek giełdowy, bilansujący, techniczny, finansowy oraz rynek kontraktów dwustronnych. Rynek bilansujący, zarządzany przez Operatora Systemu Przesyłowego (OSP), ma za zadanie wyrównywać różnice pomiędzy ilością energii oferowanej na rynku kontraktowym i giełdzie a realnym zapotrzebowaniem odbiorców. Działa on w czasie rzeczywistym i dotyczy wyłącznie fizycznych dostaw energii, realizowanych w konkretnych godzinach bieżącej lub kolejnej doby. Jego istnienie wynika z konieczności stałego dopasowywania poziomu produkcji energii do aktualnego popytu, co jest szczególnie istotne, ponieważ energii elektrycznej nie da się efektywnie magazynować. Rynek ten pełni funkcję rozliczeniową i pozwala na zachowanie równowagi w Krajowym Systemie Elektroenergetycznym (KSE), przy jednoczesnym utrzymaniu wymaganych standardów technicznych i jakościowych dostaw<sup>12</sup>.

### 1.3. Uczestnicy rynku Energii

Wytwarzaniem energii elektrycznej zajmują się głównie elektrownie systemowe oraz elektrociepłownie. Elektrownie systemowe, zwane też zawodowymi, produkują energię poprzez spalanie węgla kamiennego lub brunatnego. Często pełnią podwójną funkcję. Oprócz energii elektrycznej wytwarzają również ciepło, co sprawia, że wiele z nich działa jako elektrociepłownie. Sprzedaż energii realizowana jest zazwyczaj za pośrednictwem sieci elektroenergetycznych dużych przedsiębiorstw. Wyróżnia się także elektrociepłownie niezależne, które zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności zajmują się zarówno produkcją, jak i dystrybucją energii elektrycznej. Jednostki te najczęściej dostarczają energię jednemu, konkretnemu odbiorcy, a ich powstanie często było efektem restrukturyzacji zakładów przemysłowych, w wyniku której wydzielono je jako samodzielne podmioty<sup>13</sup>.

W Polsce wyróżnia się czterech głównych producentów energii. Są to PGE Polska Grupa Energetyczna SA, ENEA SA, Orlen SA (dawniej Energa + PGNiG), Tauron SA. W 2023 roku wyprodukowały one 68,9% energii elektrycznej w Polsce<sup>14</sup>. Resztę produkowanej energii w dużej mierze uzupełniają prosumenci, którzy za pomocą instalacji fotowoltaicznych zapewniają energię elektryczną na własne zapotrzebowanie.

<sup>12</sup> D. Niedziółka, *Funkcjonowanie...*, op. cit., s. 88-89.

<sup>13</sup> T. Olkusi, 2005, Wytwarzanie energii elektrycznej w elektrowniach konwencjonalnych w Polsce, „Polityka Energetyczna”, tom 8, zeszyt 2, s. 109.

<sup>14</sup> Urząd Regulacji Energetyki, 2024 *Sprawozdanie z działalności Prezesa urzędu regulacji energetyki*, Warszawa, s. 26, <https://www.ure.gov.pl/download/9/15446/Sprawozdanie2024.pdf> [dostęp: 15.06.2025].

Funkcjonowanie krajowego systemu elektroenergetycznego nie byłoby możliwe bez odpowiednio zorganizowanych struktur odpowiedzialnych za jego koordynację i niezawodność. Kluczową rolę w tym zakresie pełni operator systemu przesyłowego (OSP). To rodzaj przedsiębiorstwa, który odpowiada za przesyłanie energii elektrycznej lub gazu. Jego zadaniem jest zarządzanie ruchem w sieci przesyłowej, dbanie o jej sprawne i bezpieczne działanie zarówno na co dzień, jak i w dłuższej perspektywie. W Polsce takim operatorem jest PSE, czyli Polskie Sieci Elektroenergetyczne.

Obok operatora systemu przesyłowego istotną rolę w strukturze rynku energii odgrywa również operator systemu dystrybucyjnego (OSD). To podmiot działający w sektorze energetycznym, który zajmuje się dostarczaniem energii elektrycznej lub gazu do odbiorców końcowych. Jego obowiązkiem jest również zapewnienie, że sieć będzie w stanie sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu na dystrybucję energii w przyszłości<sup>15</sup>.

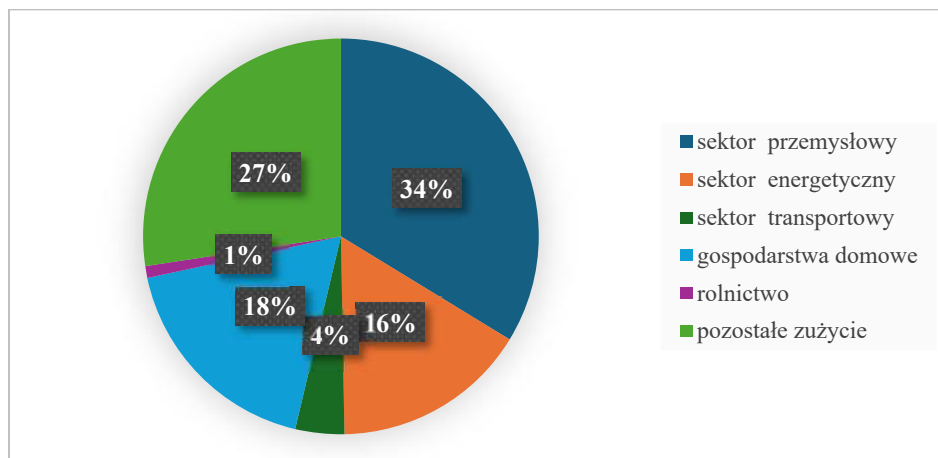
Energia elektryczna wytwarzana przez producentów trafia do odbiorców końcowych za pośrednictwem Operatorów Systemu Dystrybucyjnego (OSD). Operatorzy ci obsługują sieci niskiego i średniego napięcia (od 230 V do 110 kV), przez które prąd przesyłany jest z głównych punktów zasilania (GPZ<sup>16</sup>) bezpośrednio do użytkowników końcowych.

Ostatnią, ale bardzo ważną grupą uczestników rynku energii elektrycznej są odbiorcy, czyli wszystkie osoby fizyczne i prawne, które korzystają z energii na podstawie umowy zawartej z dostawcą. Grupa ta jest wyjątkowo różnorodna i liczna. Oprócz gospodarstw domowych należą do niej również przedsiębiorstwa przemysłowe, instytucje komunalne oraz spółki zajmujące się dystrybucją energii. Te ostatnie kupują energię na rynku hurtowym, a następnie sprzedają ją dalej odbiorcom końcowym w ramach rynku detalicznego. Odbiorcą końcowym nazywa się podmiot, który nabywa energię na własne potrzeby.

---

<sup>15</sup> D. Niedziółka, *Funkcjonowanie...*, op. cit., s. 101-103.

<sup>16</sup> Główny punkt zasilający - jest to punkt czy też sieć wysokiego napięcia o napięciu 400 kV.



**Rys. 2. Struktura konsumpcji energii elektrycznej 2023 r.**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS Zużycie energii elektrycznej wg sektorów ekonomicznych

Największy udział w całej konsumpcji stanowi przemysł, który stanowi nieco ponad 1/3 całej konsumpcji. Następne miejsce zajmuje pozostałe zużycie 27% (np. usługi, handel, administracja) a dalsze miejsca zajmują gospodarstwa domowe 18% i sektor energetyczny 16%. Najmniejszy udział mają sektor transportowy 4% oraz rolnictwo 1%.

## 2. Inflacja

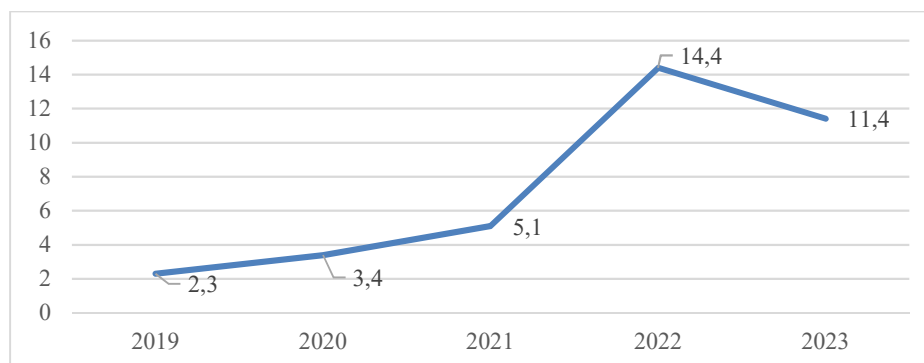
### 2.1. Pojęcie, rodzaje i pomiar inflacji

Inflacja jest zjawiskiem polegającym na systematycznym, długotrwałym wzroście ogólnego poziomu cen towarów i usług w gospodarce. Proces ten skutkuje stopniowym obniżaniem się siły nabywczej pieniądza, co oznacza, że z upływem czasu ta sama ilość środków pieniężnych pozwala na zakup mniejszej liczby dóbr i usług niż wcześniej.

Najbardziej powszechną miarą inflacji jest wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI – Consumer Price Index). Wylicza się go jako średnią ważoną zmian cen towarów i usług nabywanych przez przeciętne gospodarstwo domowe, przy czym wagi odzwierciedlają proporcje wydatków na poszczególne grupy produktów w budżecie domowym<sup>17</sup>.

Rysunek 3 ilustruje wyraźny wzrost inflacji w Polsce w latach 2019-2022. Podczas gdy w 2019 roku wskaźnik inflacji wynosił zaledwie 2,3%, w 2020 roku wzrósł już do 3,4%, a w 2021 roku osiągnął 5,1%.

<sup>17</sup> M. Próchniak, 2010, *Co to jest inflacja, inflacja krocząca i hiperinflacja?*, Gazeta SGH.



**Rys. 3. Inflacja rok do roku w Polsce w latach 2019-2023 [%]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

<https://stat.gov.pl/> [dostęp: 25.06.2025]

## 2.2. Determinanty inflacji

Do najczęstszych przyczyn wzrostu inflacji zalicza się czynniki popytowe, czyli nadmierne zapotrzebowanie na dobra i usługi w gospodarce. Inflacja popytowa pojawia się, gdy całkowity popyt w gospodarce rośnie szybciej niż jej zdolność produkcyjna. W takim przypadku przedsiębiorstwa, nie będąc w stanie zwiększyć podaży w odpowiednim tempie, podnoszą ceny swoich produktów. Główne składowe popytu globalnego to konsumpcja, inwestycje, wydatki rządowe oraz eksport netto. Na ich poziom wpływają m.in. dochody, majątek, przewidywania dotyczące przyszłości, poziom stóp procentowych oraz warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Szczególne znaczenie mają oczekiwania konsumentów i inwestorów oraz decyzje władz fiskalnych i podatkowych. Choć w tle działają również mechanizmy monetarne, to czynniki stricte popytowe, jak wzrost konsumpcji czy wydatków publicznych są często bezpośrednim impulsem wzrostu cen<sup>18</sup>.

## 2.3. Skutki inflacji

Skutki inflacji można rozróżnić ze względu na różne grupy społeczne i podmioty gospodarcze, na które oddziałuje ten proces. Jedną z kluczowych grup dotkniętych inflacją są konsumenci, dla których wzrost cen stanowi realne zmniejszenie siły nabywczej pieniądza. Oznacza to, że przy rosnącej inflacji konsumenci mogą nabywać coraz mniej dóbr i usług za tę samą ilość środków finansowych. W szczególności osoby o stałych dochodach, takie jak emeryci czy pracownicy z umowami o stałej płacy nominalnej, doświadczają pogorszenia swojej sytuacji materialnej. Z tego

<sup>18</sup> A. Jędruchiewicz, 2008, *Popytowe przyczyny inflacji w Polsce*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika I Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Warszawa, (72), s. 119-130.

względu zrozumienie mechanizmów, poprzez które inflacja wpływa na konsumentów, jest niezbędne dla oceny jej społecznych konsekwencji oraz dla formułowania skutecznych strategii przeciwdziałania jej negatywnym skutkom<sup>19</sup>.

Inflacja wywiera istotny wpływ na działalność przedsiębiorstw, przede wszystkim poprzez zwiększenie niepewności co do przyszłych kosztów i cen. Wzrost cen surowców, energii oraz wynagrodzeń utrudnia firmom dokładne planowanie budżetów i inwestycji. Ponadto, przedsiębiorstwa ponoszą dodatkowe koszty menu, które obejmują wydatki związane z częstą aktualizacją cen, np. drukowanie nowych cenników czy etykiet. Wysoka i niestabilna inflacja może również negatywnie wpływać na relacje z klientami i dostawcami, zwiększając ryzyko kontraktowe i wymuszając szybsze dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych<sup>20</sup>.

### 3. Wpływ cen energii elektrycznej na inflację

#### 3.1. Ceny energii elektrycznej

Koszty energii elektrycznej stanowią istotny element wydatków zarówno gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw, dlatego ważne jest zrozumienie, z czego dokładnie składa się cena prądu dla odbiorcy końcowego. Całkowity koszt energii elektrycznej obejmuje trzy główne grupy opłat: koszt samej energii, koszty dystrybucji oraz opłaty dodatkowe wraz z podatkami, co szczegółowo przedstawiono w tabeli 1.

**Tab. 1. Struktura ceny energii elektrycznej dla odbiorcy końcowego**

Składnik ceny	Opis	Udział w całkowitej cenie
Koszt energii	Cena wytworzenia i zakupu energii elektrycznej na rynku, w tym koszt bilansowania systemu elektroenergetycznego.	50-60%
Koszty dystrybucji i przesyłu	Opłaty za transport energii wysokimi i niskimi napięciami do odbiorcy końcowego oraz utrzymanie i rozwój infrastruktury energetycznej.	20-30%
Opłaty dodatkowe	Opłata OZE, opłata kogeneracyjna, akcyza, inne opłaty systemowe wspierające rozwój rynku energii i jego stabilność.	5-10%
Podatek VAT	Podatek od towarów i usług naliczany od wartości całego rachunku za energię elektryczną.	23% (naliczany od całości)

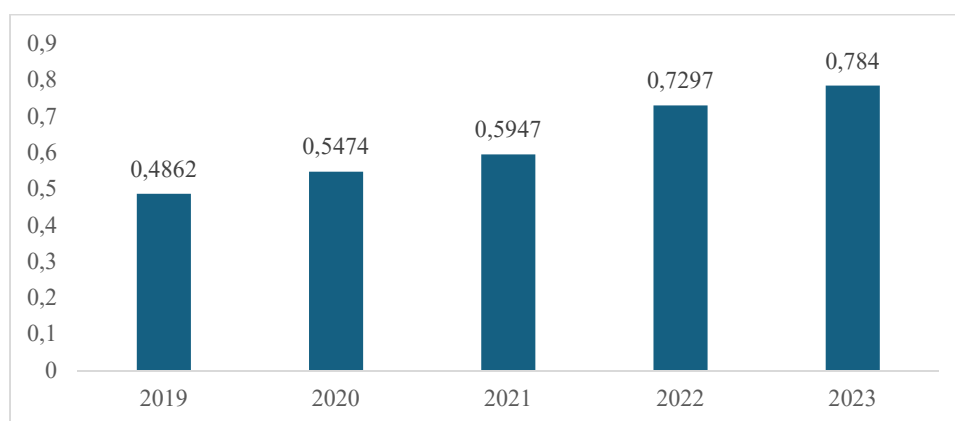
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostępnych w: <https://anywhereto.pl/co-sklada-sie-na-cene-pradu-analiza-struktury-kosztow-energii-elektrycznej/> [dostęp: 27.06.2025]

<sup>19</sup> N. G. Mankiw, *Makroekonomia*, PWN, Warszawa, 2019, s. 120-130.

<sup>20</sup> Ibidem, s. 125-135.

Największą część ceny, około 50-60%, stanowi koszt zakupu energii, czyli cena jej wytworzenia w elektrowniach oraz zakupu na rynku energii. Wpływają na nią ceny paliw, koszty operacyjne elektrowni, a także udział energii odnawialnej oraz koszt bilansowania systemu elektroenergetycznego, który wiąże się z koniecznością utrzymania równowagi pomiędzy produkcją a zapotrzebowaniem, co zapewnia stabilną pracę sieci. Kolejnym składnikiem są koszty dystrybucji i przesyłu, stanowiące około 20-30% całkowitej ceny, obejmujące opłaty przesyłowe za transport energii z elektrowni do sieci lokalnych oraz dystrybucyjne, odpowiadające za dostarczenie prądu bezpośrednio do odbiorców końcowych. Zawierają one koszty utrzymania i rozbudowy infrastruktury energetycznej, eksploatacji i konserwacji sieci niskiego napięcia, liczników oraz obsługi klienta. Ostatnią grupę stanowią opłaty dodatkowe oraz podatki, w których skład wchodzi opłata OZE, przeznaczona na rozwój odnawialnych źródeł energii, oraz opłata kogeneracyjna wspierająca wytwarzanie energii w kogeneracji, czyli procesie jednoczesnej produkcji energii elektrycznej i ciepła. Dodatkowo do całej wartości faktury doliczany jest podatek VAT, który obecnie wynosi 23% i obejmuje całość kosztów związanych z zakupem energii elektrycznej.

W ostatnich latach ceny energii elektrycznej, zarówno dla gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw, wykazywały wyraźną tendencję wzrostową (rys. 4). Analizując dane z okresu 2019-2023, można zauważyć, że w przypadku odbiorców indywidualnych ceny energii rosły stopniowo z roku na rok, a największe podwyżki miały miejsce w latach 2021-2023. Było to przede wszystkim związane ze wzrostem kosztów wytwarzania energii elektrycznej, w tym znacznym wzrostem cen paliw kopalnych, takich jak węgiel i gaz ziemny, a także z rosnącymi kosztami zakupu uprawnień do emisji dwutlenku węgla w ramach unijnego systemu EU ETS. Zjawisko to w sposób szczególny uwidoczniło się w latach 2022-2023, kiedy ceny energii dla gospodarstw domowych osiągnęły najwyższy poziom w analizowanym okresie.



**Rys. 4. Średnia cena energii elektrycznej dla gospodarstw domowych (zł/kWh) w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych URE

Na wzrost cen energii w latach 2019-2023 wpływ miały również inwestycje w rozwój odnawialnych źródeł energii oraz konieczność modernizacji i rozbudowy krajowej infrastruktury energetycznej, co generowało dodatkowe koszty uwzględniane w końcowych cenach dla odbiorców. W przypadku przedsiębiorstw sytuacja była podobna, jednak należy zaznaczyć, że wzrosty cen energii były w ich przypadku bardziej odczuwalne, ze względu na większe zużycie prądu w działalności przemysłowej oraz w sektorze usługowym. Największe podwyżki dla firm wystąpiły w latach 2022-2023, co było skutkiem niestabilnej sytuacji na rynku energii w Europie, globalnych zmian gospodarczych związanych z pandemią COVID-19, a także kryzysem energetycznym wywołanym konfliktem zbrojnym w Ukrainie i ograniczeniem dostaw surowców energetycznych ze Wschodu.

Jednym z kluczowych czynników, które w znacznym stopniu wpłynęły na wzrost cen energii elektrycznej w Polsce w latach 2019-2023, był wzrost cen uprawnień do emisji dwutlenku węgla w ramach unijnego systemu handlu emisjami (EU ETS – European Union Emissions Trading System). Jest to mechanizm klimatyczny wprowadzony przez Unię Europejską, którego celem jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych poprzez nadanie im ceny rynkowej i stopniowe zmniejszanie liczby dostępnych uprawnień w obiegu. Podstawą prawną obowiązywania programu ETS jest dyrektywa wprowadzona w październiku 2003 roku<sup>21</sup>. Wszystkie te czynniki przełożyły się na nagły i znaczący wzrost cen energii elektrycznej. Wzrost kosztów prądu w analizowanym okresie wpłynął nie tylko na budżety domowe Polaków, ale także bezpośrednio na koszty działalności gospodarczej wielu firm, co w dłuższej perspektywie miało przełożenie na ceny produktów i usług w całej gospodarce.

### 3.2. Determinanty cen energii elektrycznej

Znając szacunkowe koszty uprawnień do emisji CO<sub>2</sub> przypadające na 1 kWh energii elektrycznej w Polsce, możliwe jest dokonanie przybliżonej oceny, jaki procent całkowitej ceny energii stanowił ten koszt w poszczególnych latach. Umożliwia to zbadanie, jak bardzo opłaty za emisję wpływały na wzrost cen prądu w Polsce w latach 2019-2023. W tabeli 2 przedstawiono średnie ceny energii elektrycznej dla gospodarstw domowych w Polsce w latach 2019-2023, koszty wynikające z zakupu uprawnień do emisji CO<sub>2</sub> (ETS) przypadające na 1 kWh oraz procentowy udział tych kosztów w całkowitej cenie energii.

---

<sup>21</sup> Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 października 2003 r. ustanawiająca system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych we Wspólnocie oraz zmieniająca dyrektywę Rady 96/61/WE.

**Tab. 2. Udział kosztu ETS w cenie 1kWh energii elektrycznej w Polsce (2019-2023)**

Rok	Średnia cena energii elektrycznej dla gospodarstw domowych w [kWh]	Koszt ETS w 1kWh[gr]	Procentowy udział ETS w cenie za [kWh] energii elektrycznej
2019	48,6 gr/kWh	11,8 gr/kWh	24,27%
2020	54,7 gr/kWh	11,6 gr/kWh	21,19%
2021	59,4 gr/kWh	25,1 gr/kWh	42,21%
2022	72,9 gr/kWh	39,9 gr/kWh	54,68%
2023	78,4 gr/kWh	44,2 gr/kWh	56,38%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz Ember-energy <https://ember-energy.org/data/european-electricity-prices-and-costs/#data-tool> [dostęp: 25.06.2025]

Z danych wynika, że w 2019 roku koszt ETS stanowił około 24% ceny za 1 kWh energii. W 2020 roku udział ten nieco spadł do około 21%, mimo że ceny uprawnień do emisji były zbliżone do tych z roku poprzedniego. Jednak od 2021 roku widzimy wyraźny wzrost udziału kosztów ETS. W tym okresie stanowiły one już bowiem ponad 42% ceny energii elektrycznej. W kolejnych latach trend ten był jeszcze bardziej widoczny. W 2022 roku koszt uprawnień do emisji przekroczył połowę ceny energii, stanowiąc niemal, 55% jej wartości. W 2023 roku udział ETS w cenie za 1 kWh energii wyniósł już ponad 56% co było najwyższą wartością w badanym okresie. Tak znaczny wzrost udziału kosztów związanych z emisją CO<sub>2</sub> wskazuje, że system EU ETS miał bardzo istotny wpływ na podnoszenie cen energii elektrycznej w Polsce w analizowanym okresie. Szczególnie ważne jest to w kontekście struktury polskiego miks energetycznego, w którym dominowało spalanie węgla, generujące duże emisje i tym samym wysokie koszty uprawnień.

W tabeli 3 przedstawiono średnie ceny węgla kamiennego w Polsce w latach 2019-2023 oraz średnie ceny energii elektrycznej dla gospodarstw domowych w tym samym okresie.

**Tab. 3. Zestawienie cen energii elektrycznej z cenami węgla kamiennego**

Rok	Cena węgla kamiennego [zł/t]	Średnia cena energii elektrycznej dla gospodarstw domowych w [kWh]
2019	885,4	48,6 gr/kWh
2020	887,95	54,7 gr/kWh
2021	996,6	59,4 gr/kWh
2022	2 329,03	72,9 gr/kWh
2023	2 137,88	78,4 gr/kWh

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Największy wzrost odnotowano w 2022 roku, kiedy średnia cena węgla kamiennego osiągnęła 2 329 zł/t, a więc była ponad dwukrotnie wyższa niż rok wcześniej.

W 2023 roku utrzymywała się nadal na bardzo wysokim poziomie, wynosząc średnio około 2 138 zł/t, co ilustruje, że ceny tego surowca pozostały znacznie wyższe niż w latach przed 2021 rokiem. Warto także zwrócić uwagę, że wraz ze wzrostem cen węgla kamiennego rosła również średnia cena energii elektrycznej dla gospodarstw domowych. W 2019 roku wynosiła ona 48,6 gr/kWh, a w 2023 roku już 78,4 gr/kWh, co oznacza wzrost o około 61% w ciągu pięciu lat. Obliczony współczynnik korelacji pomiędzy ceną węgla kamiennego a ceną energii elektrycznej w tym okresie wyniósł 0,93, co potwierdza bardzo silną zależność między tymi dwoma zmiennymi.

### 3.3. Ceny energii a inflacja

Inflacja konsumencka (CPI) w Polsce w ostatnich latach była kształtowana przez wiele czynników, w tym dynamicznie zmieniające się ceny energii elektrycznej. Energia elektryczna stanowi kluczowy komponent kosztów funkcjonowania gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw, co czyni ją istotnym elementem koszyka CPI oraz determinantą inflacji kosztowej w gospodarce.

Celem niniejszej analizy jest przedstawienie zmian cen energii elektrycznej na tle inflacji w Polsce w latach 2019-2023 oraz zbadanie siły związku między dynamiką cen energii a inflacją CPI. Dane zawarte w tabeli 4 przedstawiają inflację CPI, zmianę inflacji rok do roku oraz zmiany cen energii rok do roku.

**Tab. 4. Średnioroczna inflacja CPI oraz zmiana cen energii elektrycznej w Polsce w latach 2019-2023**

Rok	Inflacja CPI (%)	Zmiana inflacji r/r (p.p)	Zmiana ceny energii r/r (%)
2019	2,3	---	---
2020	3,4	+1,1	+12,59
2021	5,1	+1,7	+8,64
2022	14,4	+9,3	22,7
2023	11,4	-3	7,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W celu określenia związku między zmianami cen energii elektrycznej a inflacją CPI, obliczono współczynnik korelacji Pearsona dla lat 2020-2023. Wartość współczynnika wyniosła  $r=+0,74$ . Współczynnik korelacji równy  $+0,74$  wskazuje na silną dodatnią zależność liniową pomiędzy zmianami cen energii elektrycznej a tempem wzrostu inflacji CPI w Polsce w badanym okresie. Oznacza to, że w latach, gdy ceny energii rosły szybciej, obserwowano także przyspieszenie dynamiki inflacji. Należy jednak zaznaczyć, że nie świadczy to o bezpośrednim związku przyczynowo-skutkowym, a jedynie o istotnej współzmienności. Inflacja w analizowanym okresie była

determinowana również przez inne czynniki makroekonomiczne, w tym szoki podażowe na rynkach surowców energetycznych i rolnych w 2022 r. oraz napięcia geopolityczne.

W latach 2019-2023 można zauważyć systematyczny wzrost udziału energii elektrycznej w koszyku CPI (tabela 5), co jest konsekwencją przede wszystkim rosnących kosztów eksploatacji mieszkań oraz wzrostu cen energii elektrycznej w Polsce. Na podstawie danych GUS, szacowany udział energii elektrycznej w całkowitym koszyku CPI wzrósł z około 3,6% w 2019 roku do około 3,83% w 2023 roku, przy jednoczesnym wzroście udziału kategorii „Użytkowanie mieszkania i nośniki energii” z 18% do ponad 19%. Mimo że bezwzględny udział tej kategorii pozostaje relatywnie niewielki w porównaniu do innych, np. żywności, której udział w CPI wynosi około 27%, wzrost cen energii elektrycznej wywiera zauważalny wpływ na wskaźnik inflacji. Przykładowo, wzrost cen energii o 10% może skutkować wzrostem wskaźnika CPI o około 0,26 punktu procentowego (przy braku zmian w innych czynnikach).

**Tab. 5. Szacowany udział energii elektrycznej w koszyku CPI w Polsce (2019-2023)**

Rok	Udział kategorii „Użytkowanie mieszkania i nośniki energii” w CPI	Szacowany udział energii elektrycznej w CPI
2019	~18%	~3,6 %
2020	~18,3 %	~3,7 %
2021	~18,8 %	~3,8 %
2022	~19,1 %	~3,82 %
2023	~19,14 %	~3,83 %

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Należy jednak podkreślić, że energia elektryczna odgrywa kluczową rolę w funkcjonowaniu gospodarki, co sprawia, że jej rosnące ceny mają także znaczące skutki pośrednie. Wzrost kosztów energii przekłada się na zwiększenie wydatków produkcyjnych i usługowych, co w dłuższej perspektywie może powodować presję inflacyjną w innych segmentach koszyka konsumpcyjnego. W efekcie realny wpływ cen energii elektrycznej na ogólny poziom inflacji jest istotnie wyższy, niż wynikałoby to wyłącznie z jej udziału w strukturze wydatków gospodarstw domowych.

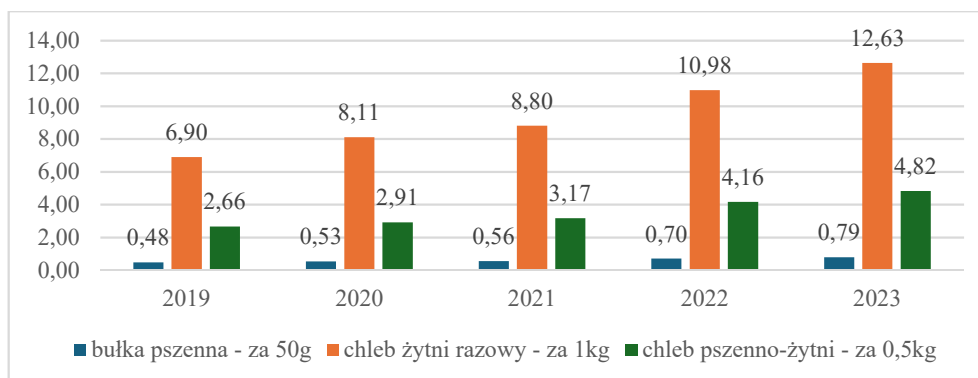
Wzrost cen energii elektrycznej w Polsce w badanym okresie oddziaływał nie tylko na indywidualnych odbiorców końcowych, lecz przede wszystkim na sektor przedsiębiorstw, dla których energia stanowi istotny składnik kosztów działalności operacyjnej. Choć gospodarstwa domowe w dużej mierze zostały objęte mechanizmami osłonowymi wprowadzonymi przez rząd, takimi jak zamrożenie cen energii do określonych limitów zużycia, nie oznacza to, że w praktyce nie odczuły one skutków podwyżek. Należy bowiem pamiętać, że wyższe ceny energii elektrycznej zwiększały koszty funkcjonowania firm w różnych branżach, co pośrednio obciążało budżety konsumentów w postaci wzrostu cen towarów i usług dostępnych na rynku.

Szczególnie dotkliwie skutki wzrostu cen energii odczuły branże, w których zapotrzebowanie na energię elektryczną jest relatywnie wysokie w stosunku do całości kosztów prowadzenia działalności. Typowym przykładem jest sektor gastronomiczny oraz piekarniczy, obejmujący restauracje, pizzerie, bary szybkiej obsługi, cukiernie i piekarnie. W tych miejscach codzienne funkcjonowanie zależne jest od nieprzerwanej pracy urządzeń charakteryzujących się dużym poborem mocy, takich jak piece konwekcyjno-parowe, piece do pizzy, kuchenki elektryczne, lodówki, zamrażarki, chłodnie oraz kralalnice i miksery spiralne w piekarniach.

Warto podkreślić, że branża piekarnicza jest wyjątkowo wrażliwa na koszty energii elektrycznej, gdyż stanowi ona istotną część całkowitych kosztów wytworzenia pieczywa. Podwyżki cen energii elektrycznej w analizowanym okresie bezpośrednio przełożyły się na wzrost kosztów produkcji, co znalazło swoje odzwierciedlenie w cenach detalicznych pieczywa. Pieczywo jest przykładem dobra podstawowego, którego zakupu konsumenci nie są w stanie ograniczyć w sposób istotny, nawet przy wzroście cen. Wynika to z jego roli w strukturze konsumpcji – stanowi ono kluczowy element diety większości polskich rodzin i jest kupowane regularnie, niezależnie od poziomu dochodów.

Wzrost cen pieczywa szczególnie silnie oddziałuje na gospodarstwa domowe o niższych dochodach, dla których wydatki na dobra podstawowe stanowią większą część całkowitych wydatków konsumpcyjnych. Ponadto, dobra podstawowe charakteryzują się niską elastycznością dochodową i cenową popytu, co oznacza, że ich rosnące ceny nie powodują istotnego spadku popytu, a jedynie prowadzą do obciążenia budżetów domowych lub ograniczenia wydatków na inne kategorie konsumpcyjne. Z tego względu wzrost kosztów energii elektrycznej w branży piekarniczej, podobnie jak w gastronomii, przekłada się wprost na sytuację ekonomiczną gospodarstw domowych i pogarsza ich komfort życia.

Na poniższym rysunku 5 zaprezentowano, w jaki sposób kształtowały się ceny pieczywa w Polsce w latach 2019-2023. Jak możemy zauważyć ceny pieczywa rosły z roku na rok i największe wartości przyjmują w roku 2023 a najmniejsze w 2019. W badanym okresie ceny rosły, nie wykazując spadku nawet w 1 roku spośród 5 badanych.



**Rysunek 5. Ceny pieczywa w latach 2019-2023 [zł]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W tabeli 6 przedstawiony został współczynnik korelacji dla każdej z grup pieczywa w relacji z cenami energii za kWh przedstawionymi wcześniej w tabeli 3. Analizie poddano trzy najczęściej kupowane przez gospodarstwa domowe rodzaje pieczywa: bułkę pszenną o masie 50 g, chleb żytni razowy w przeliczeniu na 1 kg oraz chleb pszenno-żytni w przeliczeniu na 0,5 kg.

**Tab. 6. Zależność cen pieczywa od cen energii**

Nazwa pieczywa	Współczynnik Korelacji
Bułka pszenna – za 50g	0,9921
Chleb żytni razowy – za 1 kg	0,9947
Chleb pszenno-żytni za 0,5 kg	0,9888

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W przypadku bułki pszennej współczynnik korelacji wyniósł 0,9921. Bardzo wysoka wartość współczynnika korelacji ( $r > 0,99$ ) sugeruje istnienie silnej zbieżności kierunkowej między cenami energii a cenami wybranych produktów piekarniczych. Należy jednak zaznaczyć, że przy krótkim szeregu czasowym (lata 2019-2023) wynik ten należy traktować jako wskaźnik silnej współzmienności, a nie jako pełną izolację wpływu energii od innych czynników (np. wzrostu płac czy cen mąki), które również mogły ewoluować w podobnym kierunku.

Jeszcze wyższą wartość współczynnika korelacji odnotowano w przypadku chleba żytniego razowego, gdzie wyniosła ona 0,9947. Taki poziom zależności statystycznej świadczy o niemal doskonałej liniowej relacji pomiędzy cenami energii elektrycznej a cenami tego rodzaju pieczywa. W praktyce oznacza to, że koszty energii elektrycznej są jednym z kluczowych czynników determinujących finalną cenę chleba żytniego razowego w sprzedaży detalicznej. Jest to szczególnie istotne,

ponieważ chleb żytni razowy jest produktem wymagającym długiego procesu fermentacji i wypieku, co zwiększa jego energochłonność w porównaniu do bułek pszennych.

Z kolei dla chleba pszenno-żytniego współczynnik korelacji wyniósł 0,9888, co również wskazuje na bardzo silny związek pomiędzy badanymi zmiennymi. Wynik ten potwierdza, że każdy wzrost cen energii elektrycznej przekłada się w istotnym stopniu na wzrost cen tego rodzaju pieczywa, mimo że jego proces produkcji może być mniej energochłonny niż w przypadku chleba żytniego razowego.

Tak wysokie wartości współczynników korelacji dla wszystkich badanych rodzajów pieczywa podkreślają znaczenie polityki energetycznej państwa w kontekście zapewnienia stabilności cen żywności, szczególnie dóbr podstawowych o niskiej elastyczności cenowej popytu, takich jak pieczywo. Z punktu widzenia gospodarstw domowych oznacza to, że nawet niewielkie podwyżki cen energii mogą przełożyć się na odczuwalne podwyżki cen w codziennych wydatkach.

Warto również zaznaczyć, że wpływ cen energii na inflację nie był zjawiskiem izolowanym jedynie do Polski. Podobne tendencje można było zaobserwować w wielu krajach Unii Europejskiej. Jednakże w przypadku Polski efekt ten został spotęgowany przez specyfikę krajowego miksu energetycznego, w którym znaczącą rolę odgrywały paliwa kopalne, w szczególności węgiel. Wysokie uzależnienie od tego typu surowców powodowało, że wahania ich cen miały silniejszy wpływ na krajowy rynek niż w państwach, które wcześniej dokonały większej dywersyfikacji źródeł energii, inwestując w odnawialne źródła energii (OZE).

Kolejnym aspektem wartym uwagi jest reakcja firm na gwałtowne wzrosty kosztów. Wiele przedsiębiorstw starało się ograniczyć zużycie energii poprzez wdrażanie rozwiązań poprawiających efektywność energetyczną lub czasowe wstrzymywanie produkcji w okresach najwyższych cen. W niektórych przypadkach prowadziło to jednak do zmniejszenia mocy produkcyjnych, co z kolei skutkowało ograniczeniem podaży produktów na rynku, pogłębiając presję inflacyjną. Z ekonomicznego punktu widzenia, sytuacja z II połowy 2022 roku była klasycznym przykładem szoku podażowego, który prowadzi do wzrostu cen przy jednoczesnym ograniczeniu aktywności gospodarczej. W warunkach takiego szoku polityka monetarna znajduje się w szczególnie trudnym położeniu – z jednej strony wyższe stopy procentowe są konieczne, by ograniczyć oczekiwania inflacyjne, z drugiej jednak, ich zbyt agresywne podnoszenie może pogłębić spowolnienie gospodarcze i negatywnie wpłynąć na inwestycje.

Innym przykładem ukazującym związek między zmianami inflacji a cenami energii jest porównanie ogólnego wskaźnika CPI (wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych) z tzw. inflacją bazową, czyli wskaźnikiem CPI liczonym z wyłączeniem cen żywności oraz energii. Tego rodzaju analiza pozwala lepiej zrozumieć, w jakim stopniu to właśnie ceny energii przyczyniają się do wahań inflacji ogółem. Jak pokazuje tabela 7 w 2019 roku różnica między nimi była niewielka, zaledwie 0,35 p.p., co sugeruje, że ceny energii i żywności nie miały wtedy jakiegoś dużego wpływu na ogólną inflację.

**Tab. 7. Różnica między inflacją CPI a inflacją bazową po wyłączeniu cen energii i żywności**

Rok	Inflacja CPI (%)	Wskaźnik inflacji bazowej po wyłączeniu cen żywności i energii (%)
2019	2,3	1,95
2020	3,4	3,88
2021	5,1	4,1
2022	14,4	9,07
2023	11,4	10,17

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP <https://nbp.pl/> [dostęp: 25.06.2025] i GUS <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 25.06.2025]

W 2022 roku ta różnica sięgnęła aż 5,33 p.p., co już pokazuje, że właśnie wtedy czynniki energetyczne i żywnościowe wyjątkowo mocno podbiły inflację. Szczególnie warte odnotowania jest że w latach 2021-2023, a więc wtedy kiedy mieliśmy największy wzrost cen za energię elektryczną wskaźnik inflacji bazowej po wyłączeniu cen żywności i energii przyjmuje mniejsze wartości od wskaźnika CPI, co wskazuje, że ceny energii, jak i powiązanej z nią żywności, mają kluczowe znaczenie w kształtowaniu się inflacji CPI.

W celu lepszego uporządkowania wcześniejszych wniosków, policzono współczynnik korelacji między tymi dwoma wskaźnikami. Wyniósł on 0,9446, co oznacza bardzo silną dodatnią korelację. Można więc stwierdzić, że gdy rośnie inflacja bazowa, wzrasta też ogólny CPI. To pokazuje, że zmiany w inflacji ogólnej nie dzieją się w oderwaniu od inflacji bazowej, a wręcz przeciwnie, są ze sobą mocno powiązane. Mimo wszystko różnice pomiędzy nimi w poszczególnych latach podkreślają, że energia i żywność, choć nie są w 100% decydujące, to potrafią znacznie wpłynąć na ostateczne wyniki. Należy jednak ponownie podkreślić, że tak wysoka wartość współczynnika korelacji ( $r = 0,94$ ) przy pięcioletnim horyzoncie czasowym (2019-2023) ma charakter przede wszystkim deskryptywny. Wskazuje ona na silną zbieżność kierunkową obu wskaźników w okresie narastających szoków zewnętrznych, jednak nie pozwala na budowanie dalekosiężnych prognoz ekonometrycznych bez uwzględnienia szerszego spektrum zmiennych w dłuższym szeregu czasowym. Wynik ten należy zatem traktować jako potwierdzenie, że w warunkach kryzysu energetycznego dynamika cen nośników energii staje się głównym determinantem kształtującym ścieżkę inflacji ogółem.

### Podsumowanie

Artykuł przedstawia mechanizmy kształtowania cen energii elektrycznej w Polsce oraz ich wpływ na procesy inflacyjne w latach 2019-2023. W pierwszej części omówiono funkcjonowanie polskiego rynku energii, jego strukturę, uczestników oraz zasady działania rynku hurtowego i detalicznego w kontekście regulacji krajowych i unijnych. Zwrócono uwagę na znaczenie polityki klimatycznej oraz zmian

w miksie energetycznym, w szczególności rosnącej roli odnawialnych źródeł energii. Następnie scharakteryzowano zjawisko inflacji, jej podstawowe rodzaje oraz metody pomiaru, ze szczególnym uwzględnieniem wskaźników CPI oraz inflacji bazowej. Przedstawiono główne determinanty inflacji, w tym czynniki popytowe i kosztowe, oraz jej konsekwencje dla gospodarki, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Część analityczna koncentruje się na zależnościach między cenami energii elektrycznej a inflacją w Polsce w badanym okresie. Na podstawie danych GUS wskazano kluczowe czynniki wzrostu cen energii, takie jak rosnące ceny uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>, wzrost kosztów surowców energetycznych, koszty wytwarzania energii oraz wpływ wojny w Ukrainie i europejskiego kryzysu energetycznego w latach 2021-2022. Przeprowadzona analiza potwierdziła silną korelację między zmianami cen energii elektrycznej a poziomem inflacji. Wyniki wskazują, że energia elektryczna jako dobro o strategicznym znaczeniu oddziałuje na inflację zarówno bezpośrednio, poprzez wzrost rachunków za prąd, jak i pośrednio, poprzez wzrost kosztów produkcji. Wnioski płynące z badania sugerują, że w warunkach kryzysowych dynamika cen nośników energii staje się głównym determinantem kształtującym ścieżkę inflacji ogółem, co wskazuje na konieczność dalszej dywersyfikacji miksu energetycznego w celu stabilizacji procesów cenowych w polskiej gospodarce.

### Bibliografia

1. *Co Składa się na Cenę Prądu? Analiza Struktury Kosztów Energii Elektrycznej* <https://anywhereto.pl/co-sklada-sie-na-cene-pradu-analiza-struktury-kosztow-energii-elektrycznej/> [dostęp: 15.05.2025].
2. Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 października 2003 r. ustanawiająca system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych we Wspólnocie oraz zmieniająca dyrektywę Rady 96/61/WE.
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/944 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej oraz zmieniająca dyrektywę 2012/27/UE (wersja przekształcona). (Dz.U. UE L 158) z 14.06.2019, <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/944/oj> [dostęp: 15.05.2025].
4. *European electricity prices and costs*, <https://ember-energy.org/data/european-electricity-prices-and-costs/#data-tool> [dostęp: 15.06.2025].
5. Główny Urząd Statystyczny dostępny w <https://stat.gov.pl/>
6. Jędruchiewicz. A., 2008, *Popytowe przyczyny inflacji w Polsce*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia I Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Warszawa, (72).
7. Kalbarczyk A et al. 2023. *Praktyczne aspekty magazynowania energii*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk”, nr 1(111).
8. Mankiw. N. G. 2019, *Makroekonomia*, PWN, Warszawa, s. 120-135.
9. Narodowy Bank Polski dostępny w <https://nbp.pl/>

10. Ney. R, 1997, *Baza paliwowa dla energetyki. Rynek energii elektrycznej: Rozwój i konkurencja, Materiały IV konferencji naukowo-technicznej*, Kazimierz Dolny.
11. Niedziółka. D, 2021, *Funkcjonowanie polskiego rynku energii*, Difin, Warszawa.
12. Olkusiński. T, 2005, *Wytwarzanie energii elektrycznej w elektrowniach konwencjonalnych w Polsce*, „Polityka Energetyczna”, tom 8, zeszyt 2.
13. Próchniak. M., 2010, *Co to jest inflacja, inflacja krocząca i hiperinflacja?*, Gazeta SGH.
14. Szczygieł. L., 2005, *Model rynku energii elektrycznej*. Urząd Regulacji Energetyki, <https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogolne/edukacja-i-komunikacja/publikacje/seria-wydawnicza-bibli/jaki-model-ryнку-energ/1183,1-Model-ryнку-energii-elektrycznej.html> [dostęp: 15.05.2025].
15. Urząd Regulacji Energetyki dostępny w <https://www.ure.gov.pl/>
16. Urząd Regulacji Energetyki, 2023. Charakterystyka rynku energii elektrycznej w 2023, opublikowany 25.07.2024 <https://www.ure.gov.pl/pl/energia-elektryczna/charakterystyka-ryнку/12095,2023.html> [dostęp: 15.05.2025].
17. Urząd Regulacji Energetyki, 2024 Sprawozdanie z działalności Prezesa urzędu regulacji energetyki, Warszawa, <https://www.ure.gov.pl/download/9/15446/Sprawozdanie2024.pdf> [dostęp: 15.06.2025].
18. Urząd Regulacji Energetyki, *Dziś wchodzi w życie długo oczekiwana nowelizacja Prawa energetycznego. Co nowe przepisy oznaczają dla rynku i regulatora?*, <https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogolne/aktualnosci/11274,Dzis-wchodzi-w-zycie-dlugo-oczekiwana-nowelizacja-Prawa-energetycznego-Co-nowe-p.html> [dostęp: 15.05.2025].
19. Urząd Regulacji Energetyki, *Zadania Prezesa URE*, <https://www.ure.gov.pl/pl/urząd/informacje-ogolne/kompetencje-prezesa-ur/6533,Zadania-Prezesa-URE.html> [dostęp: 15.05.2025].
20. Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997r. o Prawie Energetycznym (t.j Dz.U.2024.266).

## MECHANISMS OF ELECTRICITY PRICE FORMATION AND INFLATIONARY PROCESSES IN POLAND IN THE YEARS 2019-2023

### *Abstract*

*This article presents an analysis of the mechanisms shaping electricity prices in Poland and their links to inflationary processes in the years 2019-2023, taking into account the structure, operating principles, and participants of the national energy market. The study discusses the organization of the wholesale and retail electricity markets, the impact of climate regulations on supply and demand*

*dynamics, and the evolution of Poland's energy mix toward a higher share of renewable energy sources.*

*The paper also outlines the theoretical and practical aspects of inflation, describing methods of its measurement using the CPI, core inflation, and examining demand-side and cost-push determinants, the concept of the Phillips curve, and the significance of core inflation. The empirical part of the article, based on statistical data from Statistics Poland (GUS), focuses on identifying price-forming factors in the analyzed period, such as rising costs of CO<sub>2</sub> emission allowances, fluctuations in energy commodity prices, the effects of the war in Ukraine, and the energy crisis of 2021-2022.*

*The results show that electricity, as a key factor of production, affects price indices both directly and indirectly, and statistical analysis confirms the existence of a strong correlation between changes in energy prices and the levels of CPI inflation and core inflation.*

**Keywords:** electricity prices, inflation, the Polish energy market, renewable energy sources, CPI index.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów  
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego  
**Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne**  
Zeszyt 1 (2026)  
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2026.005>

Martyna Markowska<sup>1</sup>

## **PRZESTĘPCZOŚĆ UBEZPIECZENIOWA A W POLSCE W LATACH 2019-2023**

### *Streszczenie*

*W artykule przedstawiono problematykę przestępczości ubezpieczeniowej, aspekty prawne oraz ekonomiczne. Wskazano dynamikę badanego zjawiska w Polsce w latach 2019-2023. Uwzględniono jego przyczyny oraz formy. Omówiono definicję ubezpieczeń, przestępczości ubezpieczeniowej, a także kluczowe regulacje prawne związane z odpowiedzialnością karną za wyłudzenia oraz metody zwalczania przestępstw ubezpieczeniowych. Dokonano szczegółowej analizy danych Polskiej Izby Ubezpieczeń dotyczących wykrytych wyłudzeń w dziale ubezpieczeń na życie oraz majątkowych i osobowych, koncentrując się na skali ujawnionych przestępstw i ich wartości finansowej.*

**Słowa kluczowe:** ubezpieczenia, przestępczość ubezpieczeniowa, wyłudzenia, oszustwo ubezpieczeniowe, Polska Izba Ubezpieczeń.

### **Wstęp**

Ubezpieczenia stanowią jeden z kluczowych elementów współczesnego systemu finansowego. Pełnią funkcję ochronną, stabilizacyjną oraz społeczną. Ich celem jest zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego w sytuacji wystąpienia zdarzeń losowych wymienionych w umowie ubezpieczenia. Powszechność ubezpieczeń sprawia jednak, że ten sektor jest narażony na różnorodne formy nadużyć. Przestępczość ubezpieczeniowa stanowi poważny problem dla rynku finansowego, ponieważ obciąża zakłady ubezpieczeń dodatkowymi kosztami, które w konsekwencji wpływają na wysokość składek ponoszonych przez klientów. Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej przybiera wiele form.

---

<sup>1</sup> Studentka kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 115488@student.uthrad.pl.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty przestępstw ubezpieczeniowych, omówienie najistotniejszych regulacji prawnych oraz analiza danych Polskiej Izby Ubezpieczeń w latach 2019-2023 obejmująca ubezpieczenia na życie, majątkowe oraz porównanie z innymi krajami Unii Europejskiej.

W artykule przyjęto hipotezę badawczą, zgodnie z którą w analizowanym okresie nastąpił wzrost liczby ujawnionych wyłudzeń ubezpieczeniowych. Mogło to wynikać zarówno z pogorszenia sytuacji gospodarczej przez pandemię COVID-19 oraz wzrost inflacji, jak i z rozwoju systemu wykrywania nadużyć przez zakłady ubezpieczeń.

## 1. Teoretyczne ujęcie przestępczości ubezpieczeniowej

### 1.1. Istota przestępczości ubezpieczeniowej

Aby poznać definicję przestępczości ubezpieczeniowej należy zapoznać się z terminem ubezpieczeń. Ubezpieczenia powstały, aby chronić ubezpieczonych przed skutkami nagłych zdarzeń losowych. Jest to pojęcie szeroko definiowane w literaturze. E. Kucka twierdzi, że ubezpieczenie jest formalną umową między ubezpieczającym a ubezpieczycielem, który w zamian za określoną składkę ubezpieczeniową zapewnia świadczenie<sup>2</sup>. J. Głuchowski podkreśla, że najistotniejsza jest ochrona przed zdarzeniami losowymi zawartymi w umowie ubezpieczeniowej, dzięki rozłożeniu ciężaru pokrycia tych skutków na wiele jednostek zagrożonych takimi zdarzeniami<sup>3</sup>. W aspekcie prawnym ubezpieczenie to stosunek prawny powstały z mocy umowy lub ustawy, wiążący ubezpieczyciela z ubezpieczającym, który zobowiązuje ubezpieczyciela, w razie wystąpienia zdarzenia losowego, do wypłaty odszkodowania lub innego świadczenia pieniężnego ubezpieczającemu. Ubezpieczający zobligowany jest do opłacenia składki ubezpieczeniowej.

Przestępczość ubezpieczeniowa obejmuje działania mające na celu uzyskanie nienależnego świadczenia, wprowadzenia ubezpieczyciela w błąd lub fałszowanie dokumentacji. Jest to każdy czyn godzący w interesy zakładów ubezpieczeń i całego rynku ubezpieczeniowego<sup>4</sup>. Przestępczość ubezpieczeniowa ma negatywny wpływ na cały sektor ubezpieczeniowy, prowadzi do obniżenia wiarygodności zakładów ubezpieczeń, wzrostu kosztów związanych z likwidacją szkód, co w konsekwencji przyczynia się do zwiększenia składek ubezpieczeniowych.

C. Prętki wyraził odmienne zdanie co do powyższej definicji przestępczości ubezpieczeniowej. Uważa on, że tak szerokie pojmowanie przestępczości ubezpieczeniowej może doprowadzić do utożsamiania każdego przestępstwa ze szkodą

---

<sup>2</sup> E. Kucka, *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 31.

<sup>3</sup> J. Głuchowski, *Leksykon finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 317.

<sup>4</sup> T. Rydzek, *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, „Prawo Asekuracyjne”, 1996, nr 2, s. 70-71.

ubezpiezyciela z przestępstwem ubezpieczeniowym<sup>5</sup>. Skutkiem tego mogą być liczne sprawy sądowe i nieproporcjonalne oskarżenia konsumentów.

Warto podkreślić, że zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej nie ogranicza się wyłącznie do działań podejmowanych przez osoby ubezpieczające się. Obejmuje ono również nielegalne praktyki pracowników zakładów ubezpieczeń, którzy działają bez wymaganych kompetencji lub przekraczają zakres posiadanych uprawnień<sup>6</sup>. Przejawia się to m.in. naruszeniem procedur wewnętrznych, nadużywaniem powierzonych kompetencji, brakiem formalnych kwalifikacji czy fałszowaniem dokumentacji. Tego rodzaju nieprawidłowości prowadzą do poważnych konsekwencji, takich jak utrata zaufania do instytucji, szkody finansowe, spadek liczby klientów, kar regulacyjnych czy problemów prawnych.

## 1.2. Regulacje prawne

Przestępstwa ubezpieczeniowe stanowią kategorię naruszeń prawa, więc ich zwalczanie zostało uregulowane w Kodeksie karnym, którego przepisy chronią mienie, zaufanie do instytucji finansowych oraz stabilność obrotu gospodarczego. Wyszczególniono artykuły 298, 286 i 297 k.k., określające różne formy wyłudzeń i nadużyć związanych z rynkiem ubezpieczeń.

Artykuł 298 k.k. dotyczy celowego wyłudzenia odszkodowania. Odpowiedzialności podlega osoba, która umyślnie wywołuje zdarzenie objęte ochroną ubezpieczeniową lub posługuje się fałszywą dokumentacją w celu uzyskania świadczenia. Kara wynosi od 3 miesięcy do 5 lat pozbawienia wolności, a sąd może dodatkowo orzec przepadek osiągniętych korzyści. Przepis odnosi się wyłącznie do ubezpieczeń majątkowych i wymaga rzeczywistego wystąpienia zdarzenia, a nie jedynie jego upozorowania<sup>7,8</sup>. Odpowiedzialność majątkowa obejmuje zarówno ubezpieczonych, jak i osoby trzecie działające na ich rzecz. Przepis ten chroni zakłady ubezpieczeń oraz zaufanie do instytucji ubezpieczeniowych przed ewentualnym zagrożeniem<sup>9</sup>.

Artykuł 286 k.k. obejmuje oszustwa związane z doprowadzeniem innej osoby do niekorzystnego rozporządzenia mieniem poprzez wprowadzenie w błąd, wykorzystanie jej pomyłki lub niezdolności do podejmowania decyzji. Podlega to karze więzienia

<sup>5</sup> C. Prętki, *Wokół problematyki przestępczości ubezpieczeniowej*, Wiadomości Ubezpieczeniowe, Wydawnictwo Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A., Warszawa 1997, s. 30-31

<sup>6</sup> A. Bera, *Pozycja agenta ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń: VII Międzynarodowa Konferencja Przestępczość Ubezpieczeniowa – materiały konferencyjne*, Wydawnictwo SZCZECIN-EXPO, Szczecin 2015, s. 19.

<sup>7</sup> P. Wiatrowski, *Przestępstwo oszustwa ubezpieczeniowego w teorii i praktyce wymiaru sprawiedliwości*, [w:] B. Gnela (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, Warszawa 2011, 295.

<sup>8</sup> O. Górniok, *Przestępstwa gospodarcze. Rozdział XXXVI i XXXVII Kodeksu Karnego. Komentarz*, Warszawa 2000, s. 40.

<sup>9</sup> Z. Niezgoda, *Niektóre aspekty prawnokarnej ochrony ubezpieczycieli (instytucji ubezpieczeniowych) na gruncie unormowań art. 286 i 298 k.k.*, „Prokuratura i Prawo”, 2006, s. 134.

od 6 miesięcy do 8 lat. Typowym przejawem tego przestępstwa jest zawyżanie szkody, podrabianie faktur naprawczych, zatajenie okoliczności wyłączających odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń czy manipulacje wartości mienia. Karalność wymaga wykazania zamiaru bezpośredniego oraz skutku w postaci korzyści majątkowej. Brak wypłaty świadczenia jest usiłowaniem. Oszustwo jest trudne do udowodnienia ze względu na konieczność wykazania zamiaru bezpośredniego i kierunkowego, celu działania oraz użytych środków<sup>10</sup>.

Artykuł 297 k.k. dotyczy uzyskiwania świadczeń finansowych, w tym odszkodowań i gwarancji ubezpieczeniowych, na podstawie sfałszowanych lub nierzetelnych dokumentów. Przewidziana kara wynosi od 3 miesięcy do 5 lat pozbawienia wolności. Przepis znajduje szerokie zastosowanie w przypadku przedstawienia nieprawdziwych informacji we wnioskach o wypłatę świadczeń. Tej karze nie podlega osoba, która przed rozpoczęciem postępowania karnego dobrowolnie uniemożliwiła wykorzystanie wsparcia finansowego lub instrumentu płatniczego, zrezygnowała z dotacji lub zamówienia publicznego czy zaspokoiła roszczenia pokrzywdzonego<sup>11</sup>.

Wprowadzenie powyższych regulacji ma na celu ograniczenie nadużyć w sektorze ubezpieczeniowym oraz ochronę majątku zakładów ubezpieczeń i innych podmiotów uczestniczących w procesie likwidacji szkód.

### 1.3. Przeciwdziałanie przestępczości ubezpieczeniowej

Przestępczość ubezpieczeniowa stanowi jedno z poważniejszych wyzwań wspólnego rynku finansowego, a jej wartość stale rośnie wraz z rozwojem sektora ubezpieczeniowego. Ma bezpośredni wpływ na funkcjonowanie zakładów ubezpieczeń oraz na stabilność systemu gospodarczego. W związku z tym konieczne jest stosowanie działań mających na celu zapobieganie przestępstwom ubezpieczeniowym. Ich celem nie jest wyłącznie ściganie sprawców, lecz przede wszystkim minimalizowanie ryzyka popełnienia takich czynów przez wprowadzenie odpowiednich mechanizmów zapobiegawczych.

W Polsce istnieją dwie instytucje zajmujące się przeciwdziałaniem wyłudzeniom ubezpieczeniowym. Jest to Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny (UFG) oraz Polska Izba Ubezpieczeń (PIU).

Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny pełni rolę ochronną dla uczestników rynku. Chroni ich przed skutkami wypadków drogowych spowodowanych przez sprawców nieubezpieczonych lub nieznanymi. Od 2004 roku prowadzi Ośrodek Informacji, który zawiera bazę danych dotyczących umów ubezpieczenia OC i AC, zdarzeń drogowych będących odpowiedzialnością zakładów ubezpieczeń i wypłaconych odszkodowań. W 2019 roku powstała Zintegrowana Platforma Identyfikacji

<sup>10</sup> R. Połec, *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń* [w:] B. Milianowska (red.), wyd. Arche, Sopot 2021, 29-36.

<sup>11</sup> Art. 286, art. 297 i art. 298 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 2024 r. poz. 17 z późn. zm.)

i Weryfikacji Zjawisk Przestępczości Ubezpieczeniowej na podstawie tych danych<sup>12</sup> Umożliwia to analizę zgromadzonych informacji i wykrywanie szkód wskazujących na potencjalne przestępstwa ubezpieczeniowe.

Polska Izba Ubezpieczeń jako organ samorządu ubezpieczeniowego, poprzez Komisję ds. Przeciwdziałania Przestępczości Ubezpieczeniowej, prowadzi działania prewencyjne. W skład wchodzi przedstawiciele zakładów ubezpieczeń i eksperci. Komisja wymienia informacje o zagrożeniach, współpracuje z organizacjami zagranicznymi, wspiera procesy legislacyjne, organizuje konferencje oraz szkolenia pracowników policji i prokuratury. Zwiększa to wiedzę na temat funkcjonowania branży i sposobów działania oszustów ubezpieczeniowych.

W celu minimalizacji ryzyka wyłudzeń ubezpieczeniowych wykorzystuje się narzędzia informatyczne. Wdrożenie Bazy Danych Ubezpieczeniowych, która obejmuje również ubezpieczenia na życie, umożliwia pełną weryfikację ryzyka klienta, co pozwala blokować próby oszustw.

Instrumenty zapobiegania przestępczości ubezpieczeniowej można podzielić na 4 główne kategorie: systematyczne, prawne, cyfrowe oraz prewencyjne. Instrumenty systematyczne mają charakter organizacyjny i proceduralny. Obejmują wprowadzenie standardowych procedur mających na celu przeciwdziałanie oszustwom. Instrumenty prawne koncentrują się na regulacjach i przepisach prawa, współpracy z organami ścigania oraz zgłaszaniu podejrzeń o przestępstwach. Instrumenty cyfrowe wykorzystują nowoczesne technologie, takie jak analiza danych, sztuczna inteligencja czy blockchain, w celu zapobiegania i wykrywania przestępstw. Instrumenty prewencyjne obejmują działania profilaktyczne, w tym szkolenia pracowników, podnoszenie świadomości klientów, opracowywanie procedur bezpieczeństwa oraz przeprowadzanie analiz statystycznych zgłoszonych przypadków<sup>13</sup>.

Pomimo postępu, nadal nie istnieje w pełni skuteczny system przeciwdziałania przestępczości ubezpieczeniowej. Wymiana danych o klientach jest utrudniona przez tajemnicę ubezpieczeniową, ochronę danych osobowych oraz ryzyko nadużyć. Umowy ubezpieczeniowe umożliwiają jedynie ograniczoną wymianę informacji w celu przeciwdziałania przestępczości, co wciąż pozostawia zakłady ubezpieczeń poza sektorem komunikacyjnym z ograniczonymi możliwościami analizowania danych innych podmiotów. Z tego powodu analiza wyłudzeń danego zakładu ubezpieczeń sprowadza się jedynie do korzystania z własnych danych o klientach<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> Zintegrowana Platforma Identyfikacji i Weryfikacji Zjawisk Przestępczości Ubezpieczeniowej, <https://platforma.ufg.pl/portal/obywatel/bazawiedzy>, 2019 [dostęp: 15.05.2025].

<sup>13</sup> D. Pauch, A. Bera, J. Jaganjac, *Insurance crime as a dysfunction of the insurance market – in the light of the results of an expert interview*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie”, nr 204, s. 491-503.

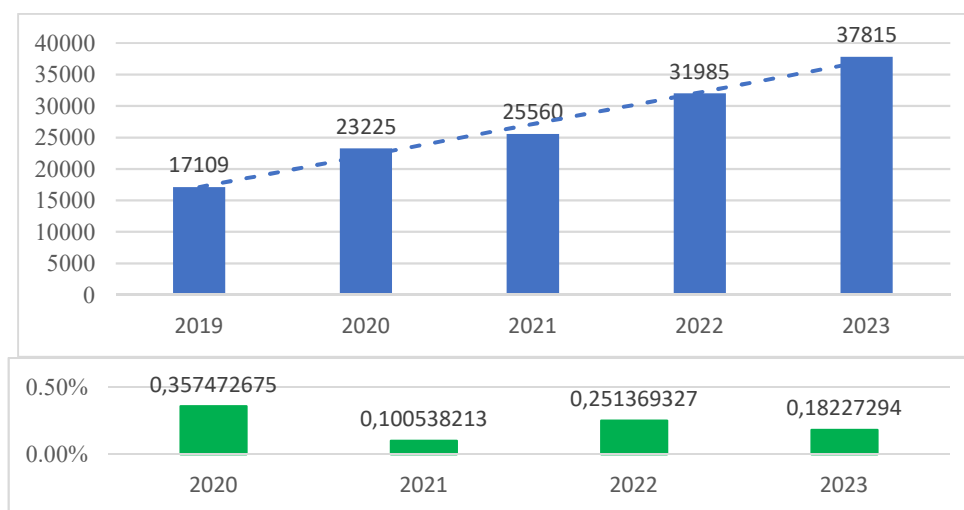
<sup>14</sup> R. Płókarz, B. Iwanowicz, T. Iwanowicz, *Przestępczość finansowa. Tom 1. Bankowość, ubezpieczenia, przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2020, s. 88-92.

## 2. Analiza przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce w latach 2019-2023

W artykule zastosowano analizę statystyczną danych wtórnych pochodzących z raportów Polskiej Izby Ubezpieczeń dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej. Analizie poddano dane dotyczące liczby oraz wartości wykrytych wyłudzeń w latach 2019-2023. W badaniu wykorzystano podstawowe miary statystyki opisowej, takie jak średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe oraz współczynnik skośności.

Zakres podmiotowy badania obejmuje uczestników rynku ubezpieczeniowego, których działania, obowiązki lub zachowania pozostają w bezpośrednim związku z problematyką przestępczości ubezpieczeniowej. Wśród tych podmiotów wyróżniamy zakłady ubezpieczeń jako głównych administratorów procesów likwidacji szkód i instytucje ponoszące konsekwencje wyłudzeń oraz ubezpieczających, ubezpieczonych i poszkodowanych, którzy mogą być ofiarami nadużyć, ale również sprawcami niektórych przestępstw ubezpieczeniowych. Dobór tych podmiotów wynika z ich kluczowej roli w procesie powstawania, identyfikacji oraz zwalczania przestępczości ubezpieczeniowej. Występuje konieczność uwzględnienia wszystkich uczestników, którzy mogą wpływać na skalę i dynamikę zjawiska.

Analizie empirycznej poddano dane dotyczące sprawozdań Polskiej Izby Ubezpieczeń. Rysunek 1 przedstawia liczbę wyłudzeń, jej dynamikę i strukturę zjawiska.



**Rys. 1. Liczba i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych ogółem w Polsce w latach 2019-2023**

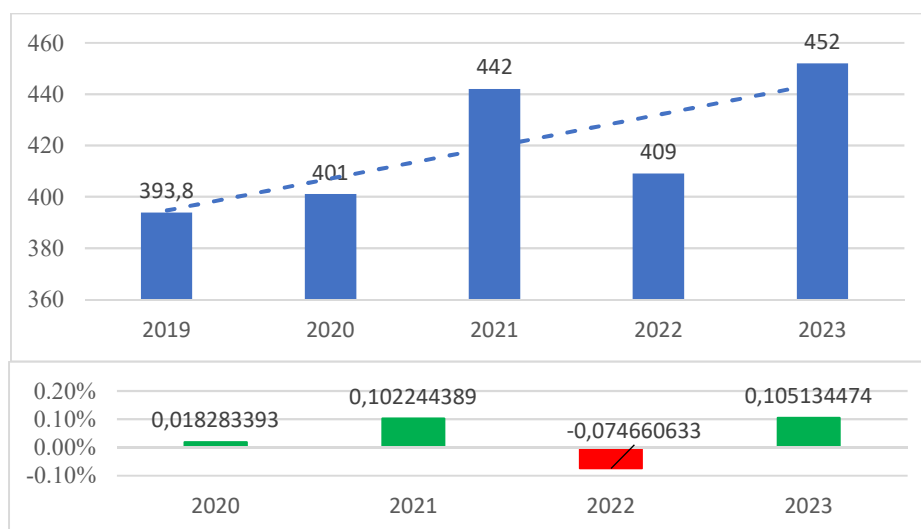
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

W analizowanym okresie liczba wyłudzeń ubezpieczeniowych wyraźnie wzrosła – z 17 109 przypadków w 2019 r. do 37 815 w 2023 r. Oznacza to wzrost aż o 20 706 przypadków, czyli o 121,02% w przeciągu pięciu lat. Średnia arytmetyczna liczby wyłudzeń wyniosła 27 138,8, a odchylenie standardowe 7998,03. Wskazuje to na

istotne wahania rok do roku. Wskaźnik skośności o wartości 0,14 świadczy o niewielkiej dodatniej asymetrii, co potwierdza delikatną przewagę lat o wyższej liczbie wyłudzeń nad tymi o niższej. Trend wzrostowy był szczególnie widoczny w 2020 r., kiedy dynamika wyniosła około 35,75%. Wpływ na to miała prawdopodobnie pandemia COVID-19, która doprowadziła do znacznego pogorszenia sytuacji ekonomicznej oraz wzrostu presji finansowej w gospodarstwach domowych. Mogło to sprzyjać zwiększonej skali przestępstw ubezpieczeniowych.

Pogorszenie sytuacji ekonomicznej społeczeństwa i wzrost niepewności gospodarczej mogą sprzyjać zwiększeniu skali nadużyć finansowych, w tym wyłudzeń ubezpieczeniowych. Pandemia COVID-19 spowodowała spadek dochodów gospodarstw domowych oraz wzrost presji finansowej. Mogło to prowadzić do podejmowania prób uzyskania nienależnych świadczeń.

Wartość finansowa wyłudzeń charakteryzuje się umiarkowaną zmiennością. Wykazywane są zarówno wzrosty, jak i spadki. Opisywane zjawisko przedstawiono na rysunku 2.



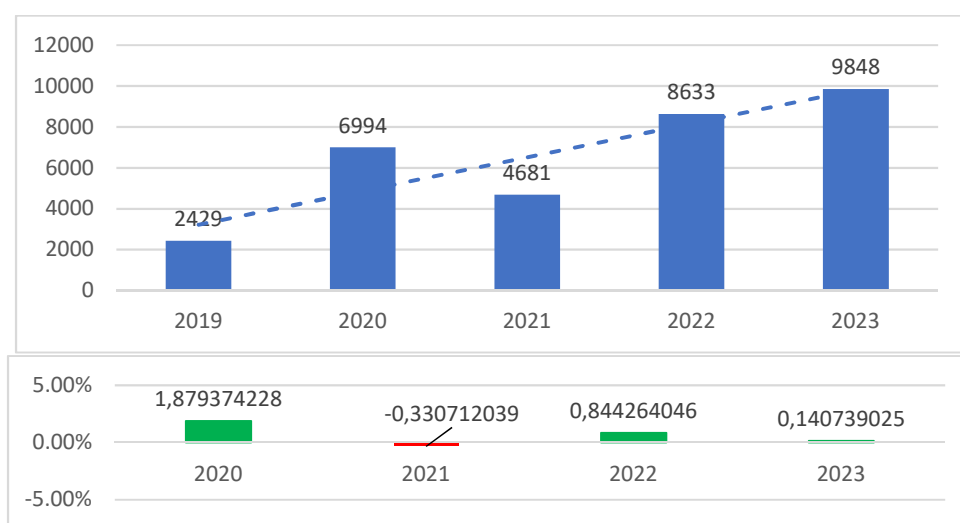
**Rys. 2. Kwota i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych ogółem w Polsce w latach 2019-2023 [mln zł]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Najniższa wartość wskaźnika wystąpiła w 2019 r. i wyniosła 393,8 mln zł, natomiast najwyższa w 2023 r. – 452 mln zł. W ciągu pięciu lat łączna kwota wyłudzeń wzrosła o 58,2 mln zł, co stanowi wzrost o około 15%. Średnia arytmetyczna wartości wyłudzeń wyniosła 419,56 mln zł, a odchylenie standardowe 25,86. Wskazuje to na umiarkowane wahania kwot w ujęciu rocznym. Skośność dodatnia na poziomie 0,34 informuje o przewadze lat z wartościami wyższymi od średniej, szczególnie

w 2021 i 2023 r. Największy wzrost kwoty wyłudzeń odnotowano w 2023 r., gdzie dynamika wyniosła 10,51% r/r. Możliwymi czynnikami wpływającymi na wzrost wartości wyłudzeń mogą być: inflacja, zmiany w strukturze portfela ubezpieczeń oraz rozwój systemów detekcji nadużyć. Wymaga to jednak potwierdzenia w dalszych badaniach.

Liczba wyłudzeń w ubezpieczeniach na życie systematycznie rosła w analizowanym okresie – z 2429 przypadków w 2019 r. do 9848 w 2023 r. Średnia arytmetyczna wyniosła 6517, a odchylenie standardowe 2995,13, co wskazuje na wysokie rozproszenie danych. Wskaźnik skośności wynoszący -0,29 świadczy o niewielkiej asymetrii lewostronnej.

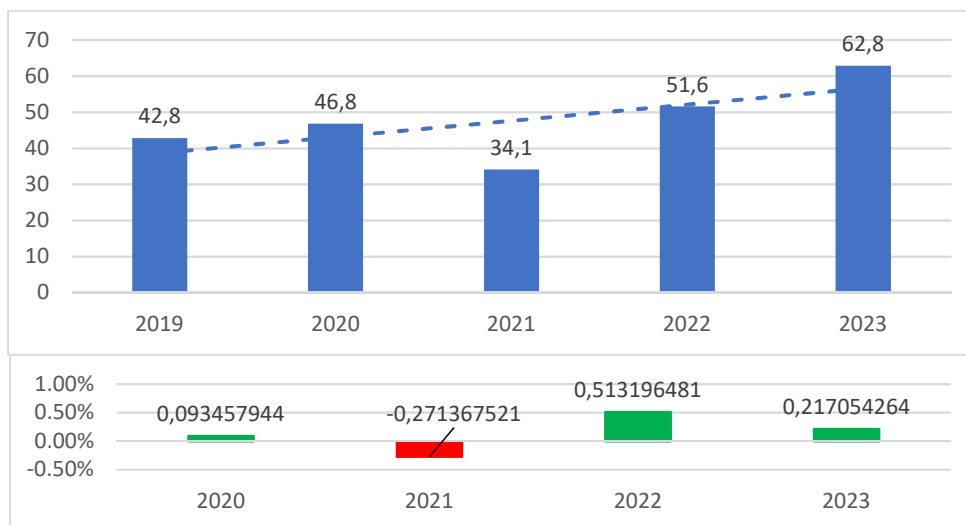


**Rys. 3. Liczba i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych działu I w Polsce w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Wyjątek od trendu wzrostowego stanowił rok 2021, w którym liczba wyłudzeń spadła o ponad 2000 przypadków. Spadek ten może wynikać z ograniczonej liczby zgłaszanych roszczeń w czasie pandemii COVID-19 oraz zmniejszonej liczby zawieranych polis. Znaczący wzrost w kolejnych latach może wiązać się z nowymi metodami wykrywania przestępstw, skutecznej identyfikacji prób wyłudzeń lub współpracy z organami ścigania.

Wartość przestępstw w ubezpieczeniach na życie wzrosła na przestrzeni analizowanych lat o 20 mln zł. Największy wzrost rok do roku odnotowano w 2022 r. – 51,32%. Jedyne spadki wystąpiły w 2021 r. -27,14%. Można to tłumaczyć zmniejszoną liczbą zgłoszeń czy ograniczeniami związanymi z pandemią.



**Rys. 4. Wartość i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych działu I w Polsce w latach 2019-2023 [mln zł]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Najniższa wartość ujawnionych przestępstw w analizowanym okresie wyniosła 34,1 mln zł w 2021 r., natomiast najwyższa 62,8 mln zł w 2023 r. Średnia arytmetyczna wyniosła 47,62 mln zł, a odchylenie standardowe 10,64. Wskaźnik skośności 0,23 wskazuje na niewielką prawostronną asymetrię.

Tabela 1 przedstawia liczbę przestępstw ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2019-2023 według rodzaju wyłudzenia.

**Tab. 1. Liczba przestępstw ubezpieczeniowych działu I w Polsce w latach 2019-2023 wg rodzaju**

Rodzaj wyłudzenia	2019	2020	2021	2022	2023
Zgon ubezpieczonego	656	825	623	578	643
Zgon ubezpieczonego na skutek NW	8	16	25	19	22
Poważne zachorowanie	167	476	304	745	1014
Trwałe inwalidztwo lub uszczerbek na skutek NW	253	1494	849	2023	1701
Niezdolność do pracy	39	43	45	85	70
Leczenie szpitalne lub operacje	1216	3585	2451	4388	5224
Narodziny dziecka/ martwego dziecka	30	168	71	259	149
Śmierć rodzica/ teścia/ współmałżonka/ dziecka	18	200	181	294	273
Inne	42	187	132	242	752
Razem	2429	6994	4681	8633	9848

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Najwięcej wyłudzeń dotyczyło leczenia szpitalnego lub operacji, z 1216 przypadkami w 2019 r. i 5224 w 2023 r. Znaczący wzrost odnotowano także w kategorii poważnych zachorowań z 167 przypadków do 1014 oraz trwałego inwalidztwa lub uszczerbku na skutek nieszczęśliwego wypadku z 253 do 1701 przypadków. Wyłudzenia w zakresie zgonu ubezpieczonego oraz niezdolności do pracy pozostawały względnie stabilne. Najniższe liczby wyłudzeń odnotowano w kategoriach narodzin dziecka lub martwego dziecka oraz śmierci członka rodziny. Kategoria „inne przestępstwa” wykazywała trend wzrostowy z 42 do 752 przypadków.

Pod względem wartości wyłudzeń według rodzaju największą wartość odnotowała kategoria „zgon ubezpieczonego”, którego wyłudzenia wzrosły z 25,78 mln zł w 2019 r. do 32,16 mln zł w 2023 r. Stanowiły one ponad 51% wszystkich wyłudzeń w 2023 r. Wyłudzenia związane z poważnymi zachorowaniami wzrosły z 5,17 mln zł do 13,72 mln zł, co stanowi aż 165%. W poniższej tabeli zaprezentowano te wartości.

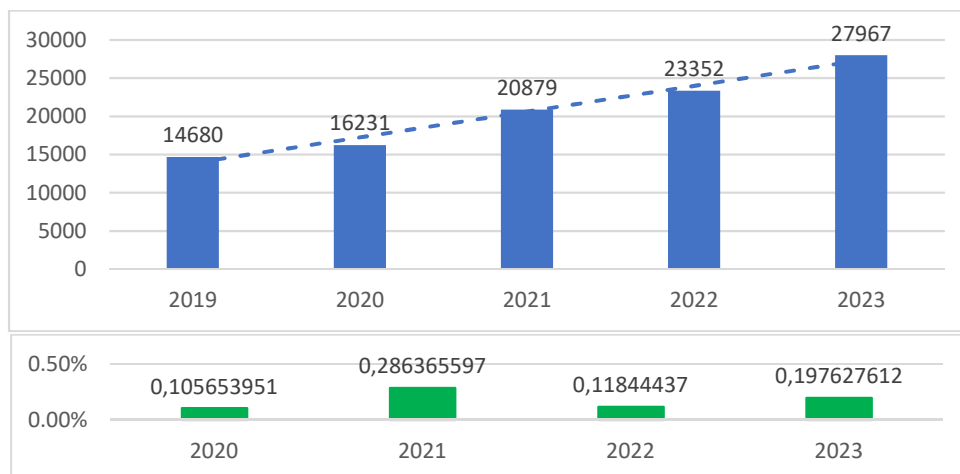
**Tab. 2. Wartość przestępstw ubezpieczeniowych działu I w Polsce w latach 2019-2023 wg rodzaju [mln zł]**

Rodzaj wyłudzenia	2019	2020	2021	2022	2023
Zgon ubezpieczonego	25,78	25,4	20,89	22,4	32,16
Zgon ubezpieczonego na skutek NW	6,43	4,85	1,55	1,6	1,19
Poważne zachorowanie	5,17	7,32	5,24	11,45	13,72
Trwałe inwalidztwo lub uszczerbek na skutek NW	0,88	3,18	3,14	7,54	5,28
Niezdolność do pracy	0,51	0,08	0,02	1,23	1,48
Leczenie szpitalne lub operacje	3,61	4,04	2,04	4,88	6,4
Narodziny dziecka/ martwego dziecka	0,04	0,24	0,27	0,5	0,17
Śmierć rodzica/ teścia/ współmałżonka/ dziecka	0,06	0,87	0,67	1,39	0,87
Inne	0,36	0,86	0,29	0,71	1,55
Razem	42,84	46,83	34,12	51,66	62,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

W przypadku trwałego inwalidztwa lub uszczerbku na zdrowiu najwyższa wartość wyłudzeń wystąpiła w 2022 r. 7,54 mln zł, z późniejszym spadkiem do 5,28 mln zł w 2023 r. Wyłudzenia w zakresie leczenia szpitalnego lub operacji wzrosły o 77% w analizowanych latach. Wskazuje to na masowe stosowanie nierzetelnej dokumentacji medycznej. Pozostałe kategorie wykazywały mniejsze wartości.

Analiza przestępczości w ubezpieczeniach majątkowych obejmuje liczbę oraz wartość wyłudzeń ogółem z podziałem na rodzaje. Rysunek 5 przedstawia liczbę wyłudzeń ogółem w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce w latach 2019-2023.

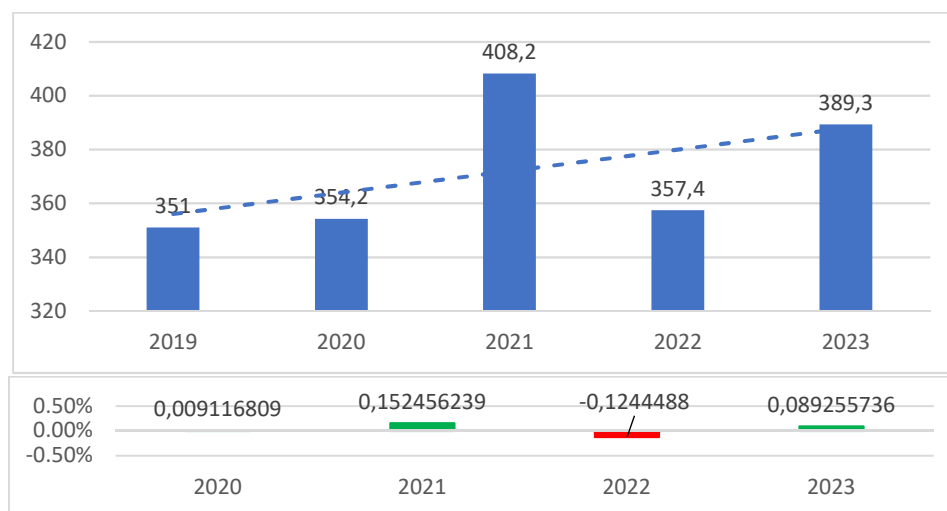


**Rys. 5. Liczba i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych działu II w Polsce w latach 2019-2023**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Najmniejszą liczbę wyłudzeń odnotowano w 2019 r. 14 680 przypadków, a największą w 2023 r. – 27 967. Średnia arytmetyczna w analizowanym okresie wynosiła 20 621,8, a odchylenie standardowe 5386,47. Świadczy to o dużym rozproszeniu danych. Współczynnik skośności wyniósł 0,22. Jest to lekka prawostronna asymetria rozkładu. Wykres wykazywał tendencję wzrostową. Może to wynikać z pogorszenia sytuacji ekonomicznej społeczeństwa, a także usprawnienia systemów wykrywania przestępstw.

Rysunek 6 prezentuje wartość ujawnionych przestępstw w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce w latach 2019-2023. Wykres posiadał tendencję wzrostową z wyjątkiem 2022 r., kiedy odnotowano spadek o 12,44% w porównaniu z rokiem poprzednim.



**Rys. 6. Wartość i dynamika przestępstw ubezpieczeniowych działu II w Polsce w latach 2019-2023 [mln zł]**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Najniższa wartość wystąpiła w 2019 r. 351 mln zł, a najwyższa 408,2 mln zł w 2021 r. Średnia arytmetyczna wartości przestępstw wyniosła 372,02 mln zł, a odchylenie standardowe 25,40 mln zł. Współczynnik skośności 0,59 informuje o prawostronnej asymetrii rozkładu.

Tabela 3 przedstawia liczbę przestępstw w ubezpieczeniach majątkowych według rodzaju produktu. Najwięcej wyłudzeń dotyczyło OC komunikacyjnego (majątkowego). Wzrost z 6082 przypadków w 2019 r. do 12 370 w 2023 r. Tego typu wyłudzenia obejmowały upozorowane kolizje, zawyżone koszty napraw i fikcyjne faktury.

**Tab. 3. Liczba przestępstw ubezpieczeniowych działu II w Polsce w latach 2019-2023 wg rodzaju**

Produkt/ryzyko	2019	2020	2021	2022	2023
OC komunikacyjne (majątkowe)	6082	6468	9980	10608	12 370
OC komunikacyjne (osobowe)	3161	2856	2594	1971	1 735
Autocasco	2494	2862	4254	4762	5 890
OC rolników	201	153	126	62	35
Od kradzieży z włamaniem (biznes)	35	99	63	112	133
Od ognia i innych żywiołów (biznes)	78	83	69	172	296
Ubezpieczenia mieszkań i domów	931	1308	1922	1950	2 844
Turystyczne i Assistance	28	16	15	1967	2 012
NNW	426	681	288	247	720
Inne OC	851	1377	1177	1419	1524

**Cd. Tab. 3.**

Produkt/ryzyko	2019	2020	2021	2022	2023
Ubezpieczenia kredytu, finansowe, D&O	15	19	19	16	3
Gwarancja ubezpieczeniowa	2	40	9	4	2
Inne (głównie cargo i korpo)	376	269	363	62	403
Razem	14680	16231	20879	23352	27967

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

W przypadku OC komunikacyjnego (osobowego) odnotowano tendencję spadkową z 3161 przypadków w 2019 r. do 1735 w 2023 r. Może to wynikać ze wzmożonych kontroli czy zmian w orzecznictwie ograniczającym nadużycia. Rosnącą tendencję wykazywały wyłudzenia w autocasco z 2494 przypadków w 2019 r. do 5890 w 2023 r. oraz „inne OC” z 851 do 1524 przypadków.

Tabela 4 przedstawia wartość wyłudzeń według rodzaju produktu w ubezpieczeniach majątkowych. Największą wartość odnotowały wyłudzenia OC komunikacyjne (majątkowe i osobowe) oraz autocasco.

**Tab. 4. Wartość przestępstw ubezpieczeniowych działu II w Polsce w latach 2019-2023 wg rodzaju [mln zł]**

Produkt/ryzyko	2019	2020	2021	2022	2023
OC komunikacyjne (majątkowe)	79,09	85,63	96,29	104,34	131,07
OC komunikacyjne (osobowe)	96,61	99,80	92,42	75,02	72,25
Autocasco	96,08	95,44	98,94	95,97	103,83
OC rolników	7,83	3,41	5,42	1,15	0,57
Od kradzieży z włamaniem (biznes)	5,13	10,47	12,29	5,28	5,92
Od ognia i innych żywiołów (biznes)	5,31	6,62	30,27	12,14	9,9
Ubezpieczenia mieszkań i domów	7,32	9,84	16,70	21,46	19,35
Turystyczne i Assistance	0,31	0,32	0,05	3,96	2,37
NNW	4,47	4,69	10,26	1,10	3,45
Inne OC	19,49	19,92	19,79	31,22	26,12
Ubezpieczenia kredytu, finansowe, D&O	1,15	0,87	1,27	0,65	0,01
Gwarancja ubezpieczeniowa	1,98	0,15	0,18	1,16	0,03
Inne (głównie cargo i korpo)	26,24	17,08	24,28	3,91	14,45
Razem	351,01	354,24	408,16	357,36	389,32

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Wartość wyłudzeń OC komunikacyjnego (majątkowego) wzrosła z 79,09 mln zł w 2019 r. do 131,07 mln zł w 2023 r., a autocasco z 96,08 mln zł do 103,83 mln zł. Spadek wartości odnotowano w OC komunikacyjnym osobowym z 96,61 mln zł do

72,25 mln zł oraz OC rolników z 7,83 mln zł do 0,57 mln zł. Wyłudzenia w zakresie ubezpieczeń od kradzieży z włamaniem (biznes) i od ognia i innych żywiołów charakteryzowały się wahaniami wartości bez wyraźnego trendu. W ubezpieczeniach mieszkań i domów zaobserwowano stabilny wzrost wartości wyłudzeń z 7,32 mln zł w 2019 r. do 19,35 mln zł w 2023 r.

Tabela 5 przedstawia liczbę i wartość nieprawidłowości innych niż klasyczne wyłudzenia odszkodowań. Najwięcej przypadków odnotowano w 2019 r. – 727, a najmniej w 2022 r. – 218.

**Tab. 5. Liczba i wartość [mln zł] rodzajów nieprawidłowości działu II w Polsce w latach 2019-2022**

Rodzaj nieprawidłowości	2019		2020		2021		2022	
	liczba	kwota	liczba	kwota	liczba	kwota	liczba	kwota
Przywłaszczenie składek	226	3,41	2	0,01	4	0,01	18	0,03
Zawarcie umowy w celu wyłudzenia świadczenia	112	0,66	98	9,52	289	25,66	9	3,25
Zawarcie umowy w celu wyłudzenia prowizji	3	0,06	56	2,75	28	1,79	24	0,43
Przestępstwa przeciwko dokumentom	62	0,32	37	0,15	14	0,38	79	0,84
Inne	324	16,13	63	0,20	4	0,31	88	0,38
Razem	727	20,58	256	12,63	339	28,15	218	4,93

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących przestępczości ubezpieczeniowej

Wartościowe wyłudzenia dominowały w kategorii zawarcia umowy w celu wyłudzenia świadczenia 25,66 mln zł w 2021 r. W analizowanych latach liczba przypadków przywłaszczenia składek spadła z 226 do 18, a kwota z 3,41 mln zł do 0,03 mln zł. Świadczy to o poprawie systemów weryfikacyjnych. Podobne tendencje spadkowe odnotowano w innych nieprawidłowościach. W przypadku przestępstw przeciwko dokumentom kwota wyłudzeń wzrosła z 0,32 mln zł w 2019 r. do 0,84 mln zł w 2023 r.

### Podsumowanie

Przeprowadzona analiza empiryczna pozwala częściowo potwierdzić przyjętą hipotezę badawczą dotyczącą wzrostu skali przestępczości ubezpieczeniowej w Polsce. Uzyskane wyniki wskazują, że wzrost liczby ujawnionych przypadków może wynikać nie tylko ze zwiększenia rzeczywistej skali wyłudzeń, lecz także z rozwoju systemów ich wykrywania oraz skuteczniejszych mechanizmów kontroli stosowanych przez zakłady ubezpieczeń.

Przestępczość ubezpieczeniowa stanowi jedno z największych i najbardziej dynamicznie rozwijających się wyzwań współczesnego rynku ubezpieczeń. Jej istota obejmuje zarówno nadużycia o charakterze majątkowym, jak i osobowym, przestępstwa dokonywane przez klientów, pośredników, a nawet pracowników zakładów ubezpieczeń.

Analiza przeprowadzona w artykule potwierdza, że zjawisko ma charakter złożony i oddziałuje na stabilność finansową sektora ubezpieczeń oraz na poziom składek ubezpieczeniowych ponoszonych przez wszystkich ubezpieczających. Wzrost liczby wykrywanych wyłudzeń przekłada się bezpośrednio na zwiększone koszty działalności zakładów ubezpieczeń, co wpływa na wysokość składki ubezpieczeniowej. Z tego względu przestępczość ubezpieczeniowa stanowi wyzwanie systemowe wymagające stałego dostosowywania procedur i narzędzi przeciwdziałania.

Przestępczość ubezpieczeniowa jest regulowana wieloma aspektami prawnymi, w szczególności Kodeksem karnym. Oszustwa ubezpieczeniowe mogą przyjmować różne formy – od pozorowania drobnych nadużyć takich jak celowe zawyżanie rozmiaru szkody, po działania o wysokim stopniu zorganizowania.

W latach 2019-2023 liczba ujawnionych przestępstw ubezpieczeniowych wzrosła z 17 109 do 37 815 przypadków, a wartość wyłudzeń zwiększyła się z 393,8 mln zł do 452 mln zł. Najwyższy wzrost liczby wyłudzeń odnotowano w 2020 r. Największy wzrost wartości finansowej wystąpił w 2023 r. W ubezpieczeniach majątkowych dominowały przywłaszczenia składek i wyłudzenia świadczeń, natomiast w ubezpieczeniach na życie – oszustwa związane z leczeniem, trwałym uszczerbkiem na zdrowiu oraz zgonami.

Zjawisko przestępczości ubezpieczeniowej ma charakter międzynarodowy i występuje w większości krajów europejskich. Szacuje się, że w 2019 r. około 10% wypłacanych odszkodowań w Europie mogło mieć związek z przestępczością ubezpieczeniową, a rzeczywista skala strat była znacznie wyższa niż wykryte przypadki. W wielu państwach obserwuje się wzrost wykrywalności tego typu przestępstw, co wynika zarówno z rozwoju rynku ubezpieczeniowego, jak i z coraz bardziej zaawansowanych systemów analizy danych. W Wielkiej Brytanii wartość wykrytych wyłudzeń wzrosła z 0,25 mld funtów w 2004 r. do 1,2 mld funtów w 2019 r., natomiast w Niemczech skala wyłudzeń szacowana była na około 1,2 mld euro rocznie. Oznacza to, że obserwowany w Polsce wzrost liczby ujawnionych wyłudzeń wpisuje się w szerszy trend występujący na europejskim rynku ubezpieczeniowym.

Pomimo rozwoju technologii i coraz bardziej zaawansowanych metod weryfikacji wciąż nie opracowano w pełni efektywnego systemu zapobiegania przestępczości ubezpieczeniowej. Jednym z kluczowych utrudnień są przepisy dotyczące tajemnicy ubezpieczeniowej, które ograniczają możliwości wymiany informacji między zakładami ubezpieczeń, a także konieczność ochrony danych osobowych klientów. Konkurencyjność rynku sprawia, że podmioty sektora ubezpieczeniowego nie zawsze mogą dzielić się wiedzą o potencjalnych nadużyciach.

**Bibliografia**

1. Bera A., *Pozycja agenta ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń: VII Międzynarodowa Konferencja Przepępczość Ubezpieczeniowa – materiały konferencyjne*, Wydawnictwo SZCZECIN-EXPO, Szczecin 2015.
2. Głuchowski J., *Leksykon finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
3. Górnioł O., *Przestępstwa gospodarcze. Rozdział XXXVI i XXXVII Kodeksu Karnego. Komentarz*, Warszawa 2000.
4. Jaroch W., *Przestępstwa ubezpieczeniowe*, „Monitor Prawniczy – Miesięcznik Prawa Polskiego”, 1998, nr 11.
5. Kodeks karny z dnia 6 czerwca 1997 r., Dz.U.2024 poz. 17 t.j. wersja obowiązująca od 1 lipca 2024 r. do 12 lutego 2025 r.
6. Kucka E., *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2009.
7. Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja Ds. Przeciwdziałania Przepępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2019 roku*, Warszawa 2020, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2020/12/PIU-ANALIZA-DANYCH-PRZESTĘPSTWA-UBEZPIECZENIOWE-RAPORT-201218.pdf> [dostęp: 15.05.2025].
8. Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja Ds. Przeciwdziałania Przepępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2020 roku*, Warszawa 2021, [https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/09/PIU-RAPORT-PRZESTĘPCZOŚĆ-2020\\_2\\_09\\_2021.pdf](https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2021/09/PIU-RAPORT-PRZESTĘPCZOŚĆ-2020_2_09_2021.pdf) [dostęp: 15.05.2025].
9. Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja Ds. Przeciwdziałania Przepępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2021 roku*, Warszawa 2022, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2022/10/PIU-RAPORT-PRZESTĘPCZOSC-2021werok.pdf> [dostęp: 15.05.2025].
10. Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja Ds. Przeciwdziałania Przepępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2022 roku*, Warszawa 2023, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2023/09/PIU%20RAPORT%20PRZESTĘPCZOŚĆ%202022.pdf> [dostęp: 15.05.2025].
11. Majewski P., Polska Izba Ubezpieczeń, Komisja Ds. Przeciwdziałania Przepępczości Ubezpieczeniowej, *Analiza danych dotyczących przestępstw ubezpieczeniowych ujawnionych w 2023 roku*, Warszawa 2024, <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2024/10/PIU-RAPORT-PRZESTĘPCZOSC-2023.pdf> [dostęp: 15.05.2025].
12. Niezgoda Z., *Niektóre aspekty prawnokarnej ochrony ubezpieczycieli (instytucji ubezpieczeniowych) na gruncie unormowań art. 286 i 298 k.k.*, „Prokuratura i Prawo”, 2006.

13. Pauch D., Bera A., Jaganjac J., *Insurance crime as a dysfunction of the insurance market – in the light of the results of an expert interview*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie”, nr 204.
14. Płókarz R., Iwanowicz B., Iwanowicz T., *Przestępczość finansowa. Tom 1. Bankowość, ubezpieczenia, przedsiębiorstwa*, wydawnictwo Difin, Warszawa, 2020.
15. Poleć R., *Przestępczość ubezpieczeniowa w praktyce zakładów ubezpieczeń*, [w:] Milianowska B., (red.), wyd. Arche, Sopot 2021.
16. Prętki C., *Wokół problematyki przestępczości ubezpieczeniowej*, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, Wydawnictwo Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń SA, Warszawa 1997.
17. Rydzek T., *Przestępczość ubezpieczeniowa w świetle teorii i praktyki*, „Prawo Asekuracyjne”, 1996, nr 2.
18. Warkało W., Marek W., Mogilski W., *Prawo ubezpieczeniowe*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1983.
19. Wiatrowski P., *Przestępstwo oszustwa ubezpieczeniowego w teorii i praktyce wymiaru sprawiedliwości*, [w:] Gnela B. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, Warszawa 2011.
20. Zespół UFG, *Przestępczość ubezpieczeniowa. Infografiki przedstawiające najczęściej występujące rodzaje przestępczości ubezpieczeniowej*, opublikowany 2 września 2019 r. <https://platforma.ufg.pl/portals/obywatel/bazawiedzy> [dostęp: 23.03.2025].

## INSURANCE CRIME IN POLAND IN 2019-2023 SUMMARY

### *Abstract*

*This article presents the issue of insurance crime, including its legal and economic aspects. It outlines the dynamics of this phenomenon in Poland in the years 2019-2023, talking into account its causes and forms. The definition of insurance, insurance crime, as well as key legal regulations related to criminal liability for fraud, and methods of preventing and combating insurance offenses are discussed. A detailed analysis is provided of data from the Polish Chamber of Insurance concerning detected fraud in the life insurance sector and in property and personal insurance, with a focus on the scale of identified offences and their financial value.*

**Keywords:** insurance, insurance crime, fraud, insurance fraud, Polish Chamber of Insurance.

Wiktoria Just<sup>1</sup>

## **ZNACZENIE MOTYWACJI W ZARZĄDZANIU ZASOBAMI LUDZKIMI**

### **Streszczenie**

*Motywacja pracowników to nie tylko kwestia wynagrodzenia. To również jeden z filarów efektywnego zarządzania kapitałem ludzkim, który może decydować o sukcesie organizacji. Jest to kluczowa kompetencja menedżerska<sup>2</sup>. Polegająca na umiejętnym rozpoznawaniu potencjału jednostek oraz oddziaływaniu na nich w sposób, który sprzyja efektywnemu wykorzystaniu ich zasobów intelektualnych i społecznych dla osiągnięcia wspólnych celów organizacyjnych<sup>3</sup>. Właściwie zaprojektowany system motywacyjny sprzyja także redukcji rotacji kadry oraz poprawie klimatu organizacyjnego. Coraz większe znaczenie zyskują także niematerialne aspekty motywowania, takie jak docenienie, możliwość rozwoju zawodowego czy elastyczność pracy.*

*Poniższa praca ma charakter teoretyczny, ukierunkowany na analizę aspektów związanych ze znaczeniem motywacji w ZZL. Podjęta próba analizy znaczenia motywacji przyczyniła się do postawienia celu pracy tj. uzasadnieniu kluczowych determinantów wpływających na zaangażowanie pracowników oraz zwiększenia ich wydajności pracy<sup>4</sup>.*

*Stąd też postawiono następujące pytanie badawcze: „Jak motywacja wpływa na pracowników danej organizacji?”. Jako wniosek praktyczny najważniejsze jest indywidualne podejście do pracownika. Aby dotrzeć do każdej osoby, menedżerowie*

---

<sup>1</sup> Studentka II roku, studia stacjonarne, kierunek zarządzanie, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, e-mail: 115798@student.uthrad.pl.

<sup>2</sup> A. Knap-Stefaniuk, W.J. Karna, E. Ambrozová, Motywowanie pracowników jako ważny element zarządzania zasobami ludzkimi-wyzwania dla współczesnej edukacji, 2018, s. 187-188.

<sup>3</sup> J. Berny, M. A. Leśniewski, P. Górski, *Motywacja w systemie zarządzania zasobami ludzkimi. Analiza teoretyczna problemu*, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, 2012, s. 79-81.

<sup>4</sup> J. Osuch, *Motywacja jako czynnik zarządzania*, „Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne 1”, 2012, s. 101-102.

*powinni dostosować metodę motywacji do danego pracownika. Dzięki temu wpłyną na ich zaangażowanie, które przyczyni się do poprawy wyników firmy.*

**Słowa kluczowe:** motywacja, ZZL, zaangażowanie, organizacja.

## **Wstęp**

Znaczenie motywacji w zarządzaniu zasobami ludzkimi ma ogromny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Menedżer przede wszystkim powinien posiadać umiejętność dysponowania kompetencjami swoich pracowników. Wydobycia z nich ich najlepszych cech oraz możliwości. To spowoduje poprawę efektywności pracy oraz wyników firmy. Dlatego właśnie skuteczne motywowanie nie sprowadza się wyłącznie do systemów premiowych czy benefitów. Wymaga głębokiego zrozumienia potrzeb pracowników, ich aspiracji oraz czynników, które realnie wpływają na ich zaangażowanie.

## **1. Teorie znaczenia motywacji**

Według **M. Armstronga** motywacja może być postrzegana jako zachowanie ukierunkowane na określone cele<sup>5</sup>. Motywacja działa na ludzi wtedy, gdy wierzą, że określony sposób działania przybliży ich do pożądanego rezultatu czy też przybliży ich do osiągnięcia nagrody. A zatem motywacja ta wynika ze związku między efektem działania a jego nagrodą. Stanowi to istotny element zarządzania zachowaniem pracowników w danym przedsiębiorstwie.

Teoria autorstwa **Douglasa McGregora** to jedna z pierwszych koncepcji, która wyjaśnia zachowania pracowników w przedsiębiorstwie<sup>6</sup>. Jest to teoria X i Y, która przedstawia dwa przeciwstawne sposoby postrzegania pracowników przez ich menedżerów. Zakłada ona, że ludzie z teorii X są z natury leniwi, unikający pracy przez co wymagają ścisłej kontroli oraz nadzoru. Natomiast teoria Y opiera się na tym, że praca może być dla ludzi źródłem satysfakcji, pracownicy wykazują inicjatywę, są zdolni do samodzielnego działania i dążą do samorozwoju. McGregor uważał, że styl zarządzania zależy od tego, jak menedżer postrzega swoich pracowników<sup>7</sup>.

**F. Michoń** określa motywację jako zbiór sił i czynników, które zarówno pobudzają, jak i podtrzymują jednostkę w zachowaniu zmierzającym do osiągnięcia określonych celów<sup>8</sup>. Do tych sił zalicza się potrzeby, popędy, instynkty, aspiracje oraz

---

<sup>5</sup> M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 211.

<sup>6</sup> Publikacje członków Sekcji Ekonomicznej Koła Naukowego Studentów i Absolwentów Wielkopolskiej Akademii Społeczno-Ekonomicznej w Środzie Wielkopolskiej – Akademii Nauk Stosowanych, red.: Artur Kisiołek, *Motywacja w teorii zarządzania*, 2025, s. 10.

<sup>7</sup> D. McGregor, *The Human Side of Enterprise*, McGraw-Hill, 1960.

<sup>8</sup> F. Michoń, *Organizacja i kierowanie w przedsiębiorstwie w świetle socjologii i psychologii pracy*, Książka i Wiedza, Warszawa 1981, s. 120.

stany napięcia – określone jako mechanizmy organizmu ludzkiego<sup>9</sup>. Autor podkreśla, że motywowanie pracowników to jedna z kluczowych funkcji efektywnego zarządzania kapitałem ludzkim, a system motywacyjny jest inwestycją, przekłada się na wzrost efektywności i zaangażowania pracowników oraz lepsze wyniki organizacji. Michoń akcentuje rolę równowagi między czynnikiem ekonomicznym, a psychospołecznym.

Jedną z najbardziej znanych teorii motywacji człowieka jest teoria hierarchii potrzeb **Abrahama Masłowa**. Autor twierdził, że dopiero po zaspokojeniu potrzeb z niższych rzędów pojawia się prawdziwa motywacja do realizacji wyższych celów<sup>10</sup>. Piramida składa się z pięciu podstawowych poziomów.

W październiku 2012 roku przeprowadzono badanie<sup>11</sup>, które obejmowało pracowników dwóch przedsiębiorstw działających w branży handlowej. Jego celem było określenie, w jaki sposób system wynagradzania oddziałuje na poziom motywacji pracowników do wykonywania obowiązków zawodowych. Prawie 45% ankietowanych postrzega pracę nie tylko jako źródło dochodu, ale również stabilność zatrudnienia, wykonywanie pracy w sprzyjającym i dobrze funkcjonującym zespole, możliwość zaspokajania potrzeb związanych z uznaniem i prestiżem społecznym, a także szanse na rozwój poprzez zdobywanie wiedzy i umiejętności w preferowanym kierunku.

---

<sup>9</sup> A. Chabowska-Litka, J. Werner, *Motywacja jako forma zarządzania kapitałem ludzkim w nowoczesnej organizacji*, Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie Nr 2(31)/2020, s.15.

<sup>10</sup> Publikacje członków Sekcji Ekonomicznej Koła Naukowego Studentów i Absolwentów Wielkopolskiej Akademii Społeczno-Ekonomicznej w Środzie Wielkopolskiej – Akademii Nauk Stosowanych, red.: Artur Kisiołek, *Motywacja w teorii zarządzania*, 2025, s. 18-22.

<sup>11</sup> A. Kozuchowska, T. Zalega, *Motywowanie i wpływ wynagrodzenia na motywację pracowników do pracy – ujęcie empiryczne*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie” Nr 1/14 (2012), 2013, s. 32-33.



**Rys. 1. Zestawienie pozapłacowych czynników motywowania**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A.K. Koźmiński, D. Jemielniak, *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 192

**Potrzeba samorealizacji** – to potrzeba rozwoju osobistego, wykorzystania swojej kreatywności, a przede wszystkim, potencjału oraz osiągnięcia pełni możliwości.

**Potrzeba szacunku i uznania** – to potrzeba prestiżu, osiągnięć, uznania ze strony innych oraz – co najważniejsze – poczucia własnej wartości.

**Potrzeba przynależności i miłości** – to potrzeba bycia akceptowanym, tworzenia więzi rodzinnych i przyjaźni oraz relacji interpersonalnych.

**Potrzeba bezpieczeństwa** – to potrzeba ochrony przed zagrożeniami, bezpieczeństwa pracy i zdrowia, stabilizacji życiowej.

**Potrzeby fizjologiczne** – to podstawowe potrzeby biologiczne, które są niezbędne do przetrwania.

W praktyce oznacza to, że pracobiorca w pierwszej kolejności potrzebuje odpowiednich warunków pracy, dąży do stabilizacji. Następnym aspektem są dobre relacje z zespołem, z osobami zarządzającymi oraz poczucie przynależności. Dopiero później pojawia się potrzeba uznania i szacunku, a na samym końcu spełniana jest potrzeba realizacji własnego potencjału<sup>12</sup>.

W kontekście ZZL<sup>13</sup> teoria Masłowa pokazuje, iż menedżerowie powinni dostosowywać system motywacyjny do poziomu piramidy, na jakiej dany pracownik się znajduje tak, by spełniać ich potrzeby. Dlatego oprócz wynagrodzeń ważne jest również uznanie, szacunek, dobra atmosfera czy też bezpieczeństwo w pracy. Wpływa

<sup>12</sup> A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, *Zarządzanie. Teoria i praktyka.*, PWN, Warszawa 2014, s. 200-220.

<sup>13</sup> S. Borkowska, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji.*, red.: H. Król, A. Ludwiczynski, Warszawa 2012, s. 317-352.

to nie tylko na motywację, ale również na satysfakcję z pracy, zaangażowanie pracownika oraz lojalność wobec danej firmy.

Anna Dolot<sup>14</sup> przeprowadziła badanie, którego celem była z jednej strony ocena funkcjonowania czynników motywacyjnych w miejscu pracy, dokonana przez pracowników, z drugiej natomiast określenie znaczenia poszczególnych czynników motywacyjnych z perspektywy badanych respondentów. Z przeprowadzonej analizy czynników uznanych przez badanych wynika, iż za najbardziej istotną uznana była możliwość zdobywania nowych umiejętności oraz doświadczeń zawodowych. Do kluczowych czynników motywujących pracowników zaliczona została również dobra atmosfera w miejscu pracy. Dopiero na szóstym i siódmym miejscu znalazły się czynniki o charakterze materialnym, takie jak wynagrodzenie czy premie. Jednocześnie na końcu zestawienia pojawiły się również inne elementy materialne, jednak ich znaczenie dla respondentów okazało się znacznie mniejsze w porównaniu z podstawowymi składnikami wynagrodzenia, takimi jak stabilna i wysoka płaca czy system premiowy. Zatem ważne jest, by stworzyć zróżnicowane metody motywacji i podejść do każdego indywidualnie.

Przedstawione teorie wskazują na wielowymiarowość mechanizmów motywacyjnych w ZZL. Kluczowym elementem skutecznego zarządzania jest dostosowanie narzędzi motywacyjnych do indywidualnych potrzeb oraz cech pracowników, co widzimy w przedstawionych wyżej badaniach. Oprócz tego menedżerowie powinni tworzyć systemy motywacyjne, które integrują aspekty materialne i niematerialne, dbając przy tym o całościowe zaspokojenie potrzeb pracowników. Dzięki temu można zwiększyć ich efektywność i zaangażowanie, co przyczynia się do poprawy wyników przedsiębiorstwa.

## 2. Jaki wpływ ma motywacja na efektywność oraz zaangażowanie?

Skutecznie działający system motywacyjny pozwala kształtować pożądane postawy i zachowania pracowników bez potrzeby stosowania przymusu. Dzięki odpowiednio dobranym narzędziom motywacyjnym możliwe jest ukierunkowanie działań zatrudnionych osób na realizację celów organizacji, co w efekcie prowadzi do wzrostu ich zaangażowania, wydajności i efektywności pracy<sup>15</sup>. Motywowanie pracowników posiada wiele pozytywnych aspektów. Kluczowym elementem jest polepszenie komunikacji wśród personelu<sup>16</sup>. Dzięki temu atmosfera jest lepsza, a to z kolei sprzyja pracy w danej organizacji. To wszystko ma wpływ na zaangażowanie ludzi do pracy. Napędza ich do działania, do osiągnięcia celów, ale również buduje

---

<sup>14</sup> A. Dolot, *Wybrane czynniki motywowania do pracy w świetle badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej Seria: Organizacja I Zarządzanie” z. 71 Nr kol. 1917, 2014, s. 67-72.

<sup>15</sup> A. Czarnecka, *Rola przełożonego w kształtowaniu motywacji pracowników*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie, 2011, s. 68-79.

<sup>16</sup> P. Maziarz, *Motywowanie jako podstawowy element zarządzania personelem*, Współczesne Problemy Zarządzania, 2020, s. 47-48.

ich pewność siebie. Dążą do tego, by być coraz lepsi, w tym co robią. Taka koncepcja poprawia wyniki firmy i przede wszystkim ją wzmacnia. Ważnym elementem w motywowaniu pracowników jest docenienie, jak również umiejętność dostrzegania potencjału oraz ich możliwości<sup>17</sup>.

Jest wiele różnych form motywacji. W większości organizacji wybierane są jednak dwie lub trzy metody, które najlepiej odpowiadają przyjętym wartościom oraz strategicznym celom przedsiębiorstwa<sup>18</sup>. Dlatego, dla menedżera ważnym aspektem powinno być indywidualne podejście do każdego pracownika i dobranie odpowiedniej metody. Dzięki takim działaniom pracownicy stają się bardziej lojalni wobec firmy oraz wykazują chęć do dalszych działań, są bardziej zaangażowani, zwiększając przy tym efektywność, a co za tym idzie poprawiają się wyniki danej organizacji.

W teorii motywacji podkreśla się, że skuteczny system motywacyjny powinien integrować zarówno bodźce materialne, jak i te niematerialne<sup>19</sup>. Do pierwszej grupy zalicza się m.in. premie, wynagrodzenia, nagrody pieniężne czy też świadczenia socjalne, które wpływają bezpośrednio na poczucie bezpieczeństwa oraz stabilizacji pracownika. Natomiast bodźce niematerialne obejmują takie aspekty, jak możliwość rozwoju zawodowego, awanse, uznanie czy dobra atmosfera w pracy. Dostosowane do indywidualnych potrzeb zatrudnionych, tak aby efektywnie kierować ich działaniami w stronę realizacji celów organizacji. Takie podejście zwiększa identyfikację pracowników z organizacją, ogranicza rotacje kadry, wzmacnia poczucie satysfakcji zawodowej<sup>20</sup>.

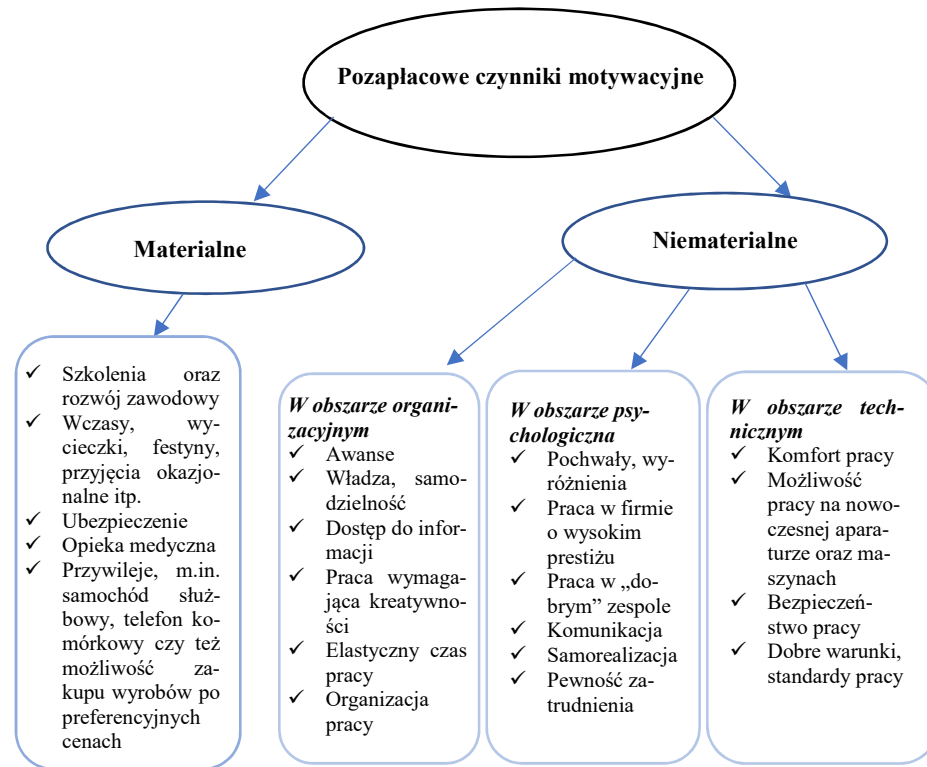
---

<sup>17</sup> A. Knap-Stefaniuk, W.J. Karna, E. Ambrozová, Motywowanie pracowników jako ważny element zarządzania zasobami ludzkimi – wyzwania dla współczesnej edukacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2018.

<sup>18</sup> A. Marjański, A. Chrzęszcz, Z. Ciekankowski, *Wykorzystanie motywowania pracowników w procesie zarządzania zasobami ludzkimi*, [w:] D. Janczewska, *Dylematy współczesnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź – Warszawa 2018, s. 12-14.

<sup>19</sup> M.W. Kopertyńska, *Motywowanie Pracowników. Teoria i praktyka.*, Placet, Warszawa 2008.

<sup>20</sup> S. Borkowska, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji.*, red.: H. Król, A. Ludwiczynski, Warszawa 2012, s. 317-352.



**Rys. 2. Zestawienie pozapłacowych czynników motywowania**

Źródło: opracowanie własne na podstawie M.W. Kopertyńskiej, *Motywowanie Pracowników. Teoria i praktyka.*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2008

Motywacja pracowników odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu ich efektywności oraz poziomu zaangażowania w wykonywaną przez nich pracę. Zmotywowani pracownicy są bardziej skłonni do podejmowania inicjatywy<sup>21</sup>. Takie osoby podchodzą kreatywnie do rozwiązywania problemów oraz dążą do realizacji celów organizacji. Wysoki poziom motywacji sprzyja również większej satysfakcji z pracy<sup>22</sup>. Z kolei brak odpowiednich bodźców motywacyjnych obniża efektywność pracy,

<sup>21</sup> M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi.*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2011, s. 212-215.

<sup>22</sup> S. Borkowska, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji.*, red.: H. Król, A. Ludwiczynski, Warszawa, 2012, s. 317-352.

zwiększa niechęć do pracy, a wskutek tego może doprowadzić do wypalenia zawodowego<sup>23</sup>. Dlatego właśnie tak ważna jest motywacja i odpowiedni system motywacyjny. Taki, który uwzględnia zarówno czynniki materialne, jak i te niematerialne. Stanowi to podstawę trwałego zaangażowania i efektywności pracowników.

### 3. Zmęczenie pracowników

Jak zmęczenie wpływa na motywację i wydajność pracowników? Motywacja pracowników w dużej mierze zależy od warunków pracy oraz dbałości o dobrostan zatrudnionych, a nie tylko od wynagrodzenia czy innych klasycznych systemów nagradzania. Według raportu „Zmęczony jak Polak w pracy 2024”, opublikowanego przez Koalicję Bezpieczni w Pracy na rządowym portalu<sup>24</sup>, zmęczenie psychiczne, fizyczne czy emocjonalne prowadzi do obniżonej motywacji, spadku wydajności oraz do negatywnego nastawienia do pracy. Oprócz tego, może doprowadzić do poczucia braku sensu pracy. To pokazuje, że warunki zdrowotne i psychiczne pracowników są kluczowym czynnikiem w systemie motywacyjnym. Zmęczenie to także poważne wyzwanie dla organizacji, gdyż obniża efektywność zespołów i zwiększa tym samym ryzyko popełniania błędów, co w konsekwencji wpływa na wyniki finansowe firmy.

Jednocześnie jak wynika z badań *Empulse & Nais* zaprezentowanych na portalu<sup>25</sup>, aż 50% polskich pracowników ocenia swoje zaangażowanie w pracy na najwyższym poziomie, a 56% respondentów wskazuje benefity pozapłacowe jako istoty element budowania motywacji. Oznacza to, że menedżerowie powinni kłaść coraz większy nacisk na elastyczne formy pracy, możliwość rozwoju, zdrową, przyjazną atmosferę i uznanie, bardziej niż na sferę finansową. Te dane potwierdzają tezę, że skuteczny system motywacyjny powinien integrować zarówno bodźce materialne oraz niematerialne, mając na uwadze indywidualne potrzeby pracowników. Oprócz tego powinien być stale aktualizowany, w odpowiedzi na zmieniające się warunki pracy oraz oczekiwania zatrudnionych. Wdrożenie takich działań skutecznie wpływa na organizację. Sprzyja nie tylko poprawie wyników firmy, ale również buduje lojalność pracowników i ogranicza rotację kadry, co w dłuższej perspektywie przynosi korzyści strategiczne. Można zatem stwierdzić, że inwestycja w skuteczny system motywacyjny jest nieodzownym elementem nowoczesnego ZZL i stanowi fundament rozwoju organizacji, dążącej do wysokiej efektywności i konkurencyjności na rynku.

Dane i raporty z polskich źródeł rządowych jednoznacznie pokazują, że motywacja pracowników zależy nie tylko od wynagrodzenia, ale również od jakości warunków pracy, dbałości o dobrostan oraz stosowania odpowiednich narzędzi niematerialnych. Wysokie zmęczenie i brak uznania mogą znacząco obniżyć zaangażowanie,

<sup>23</sup> R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami.*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017, s. 145-148.

<sup>24</sup> samorząd.gov.pl., [dostęp: 21.05.2026].

<sup>25</sup> zielonalinia.gov.pl., [dostęp: 21.05.2026].

natomiast benefity pozapłacowe, elastyczność pracy i możliwość rozwoju zawodowego pozytywnie działa na efektywność zespołów.

### Podsumowanie

Podjęta próba analizy roli znaczenia motywacji w ZZL doprowadziła do sformułowania celu pracy, którym było uzasadnienie kluczowych czynników wpływających na zaangażowanie i efektywność pracowników poprzez ich motywowanie.

Motywacja pracowników<sup>26</sup> stanowi jeden z kluczowych czynników sukcesu organizacji. Skuteczny system motywacyjny wpływa zarówno na zaangażowanie, jak i na efektywność pracy zatrudnionych osób. Jak pokazują badania, wynagrodzenia finansowe są istotne, choć nie są jedynym elementem motywacji. Równie ważne są czynniki niematerialne, takie jak szacunek, uznanie, rozwój oraz przyjazna atmosfera w miejscu pracy. Przewlekłe zmęczenie i brak satysfakcji z wykonywanej pracy prowadzą do obniżenia motywacji oraz znacznego spadku efektywności i wydajności. Teorie motywacji, takie jak koncepcje McGregora<sup>27</sup> czy Masłowa, podkreślają znaczenie indywidualnego podejścia do każdego z pracowników. Skuteczne zarządzanie zasobami ludzkimi wymaga integracji bodźców materialnych i niematerialnych. Menedżerowie powinni dostosowywać narzędzia motywacyjne do poziomu potrzeb danego pracownika oraz specyfiki organizacji. Dobrze zorganizowany system motywacyjny ogranicza rotację kadry i wspiera budowanie lojalności pracobiorców do firmy. Motywacja nie tylko zwiększa produktywność, lecz także pozytywnie wpływa na klimat organizacyjny i współpracę zespołową. Wdrożenie kompleksowych działań motywacyjnych stanowi inwestycję w rozwój firmy i jej konkurencyjność. Dane z raportów rządowych i instytucji badawczych pokazują, iż odpowiednie wsparcie pracowników znacząco polepsza ich satysfakcję z pracy oraz zaangażowanie<sup>28</sup>. Motywacja jest fundamentem nowoczesnego ZZL i jednym z najważniejszych narzędzi osiągnięcia celów strategicznych organizacji.

### Bibliografia

1. Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, wydanie III, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
2. Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, wydanie V, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.

---

<sup>26</sup> A. Knap-Stefaniuk, W.J. Karna, E. Ambrozová, Motywowanie pracowników jako ważny element zarządzania zasobami ludzkimi-wyzwania dla współczesnej edukacji, 2018, s. 187-188.

<sup>27</sup> D. McGregor, *The Human Side of Enterprise*, McGraw-Hill, 1960.

<sup>28</sup> A. Czarnecka, *Rola przełożonego w kształtowaniu motywacji pracowników*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, 2011, s. 68-79.

3. Berny J., Leśniewski M.A., Górski P., *Motywacja w systemie zarządzania zasobami ludzkimi. Analiza teoretyczna problemu*, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 92, 2012.
4. Borkowska S., *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, red.: H. Król, A. Ludwiczynski, Warszawa 2012.
5. Chabowska-Litka A., Werner J., *Motywacja jako forma zarządzania kapitałem ludzkim w nowoczesnej organizacji*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie”, Nr 2(31)/2020, 2020.
6. Czarnecka A., *Rola przełożonego w kształtowaniu motywacji pracowników*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, Politechnika Częstochowska Katedra Socjologii i Psychologii Zarządzania, 2011.
7. Griffin W.R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, wydanie III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
8. Jemielniak D., Koźmiński A.K., *Zarządzanie od podstaw*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
9. Knap-Stefaniuk A., Karna W.J., Ambrozová E., *Motywowanie pracowników jako ważny element zarządzania zasobami ludzkimi-wyzwania dla współczesnej edukacji*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula”, nr.2, 2018.
10. Kopertyńska M.W., *Motywowanie Pracowników. Teoria i praktyka*, Placet, Warszawa 2008.
11. Kożuchowska A., Zalega T., *Motywowanie i wpływ wynagrodzenia na motywację pracowników do pracy – ujęcie empiryczne*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie”, Nr 1/14 (2012), 2013.
12. Marjański A., Chrzęszcz A., Ciekankowski Z., *Wykorzystanie motywowania pracowników w procesie zarządzania zasobami ludzkimi*, [w:] D. Janczewska, „Dylematy współczesnego przedsiębiorstwa”, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź – Warszawa 2018.
13. Maziarz P., *Motywowanie jako podstawowy element zarządzania personelem*, „Współczesne Problemy Zarządzania”, Volume 8, nr 2 (17), Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. B. Markiewicza w Jarosławiu, 2020.
14. McGregor D., *The Human Side of Enterprise*, McGraw-Hill, 1960.
15. Michoń F., *Organizacja i kierowanie w przedsiębiorstwie w świetle socjologii i psychologii pracy*, Spółdzielnia Wydawniczo-Handlowa Książka i Wiedza, Warszawa 1981.
16. Osuch J., *Motywacja jako czynnik zarządzania*, Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne 1, 2012.
17. Piotrowski W., Koźmiński A.K., *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2014.

18. Publikacje członków Sekcji Ekonomicznej Koła Naukowego Studentów i Absolwentów Wielkopolskiej Akademii Społeczno-Ekonomicznej w Środzie Wielkopolskiej – Akademii Nauk Stosowanych, red.: A. Kisiołek, *Motywacja w teorii zarządzania*, WASE, 2025.
19. samorząd.gov.pl., [dostęp: 21.05.2026].
20. zielonalinia.gov.pl., [dostęp: 21.05.2026].

## **THE IMPORTANCE OF MOTIVATION IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT**

### ***Abstract***

*Employee motivation is not only a matter of financial compensation; it is also foundation of effective human management, which can determine the success of an organization. It is a key competence of the manager, to recognize the potential of individuals and to influence them in a way that promotes the efficient use of their intellectual and social skills, in order to achieve an organizational goals. A properly designed motivational system contributes to reducing employee turnover and improves the atmosphere at work. Non-material aspects of motivation seem to be more important, for example: recognition, professional development opportunities, or job flexibility.*

*The following paper has a theoretical character, aimed at analyzing aspects related to the significance of motivation in Human Resource Management. The undertaken attempt to analyze the importance of motivation has led to the objective of this article, which is: justifying the key determinants influencing employee engagement and increasing their work performance. The following research question was asked: "How does motivation affect employees in the specific organization?"*

*Practical conclusion: the most important factor is an individual approach to the employee. In order to reach each person, managers should adjust the method of motivation to the specific employee. This way managers will affect greater employees' engagement, that will contribute to the overall performance of the whole organization.*

**Keywords:** motivation, HRM, engagement, organization.