

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 Pączek¹, Alicja Nowak²

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.

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

² 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 ubezpieczycielem³. 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.

³ 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 opłatę⁴. 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 ubezpieczonym⁵. 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.

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

⁵ 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 ubezpieczonego⁶. 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 łagodzenie 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.

⁶ 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 [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 rozporządalne 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 ubezpieczeniowe⁷.

⁷ 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 [dostęp: 20.10.2025].

Wspomniana wyżej inflacja definiowana jest m.in. jako ogólny wzrost cen towarów oraz usług w gospodarce⁸. 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
Razem:		39,8	41,7	40,9	39,6	41,3	44,4

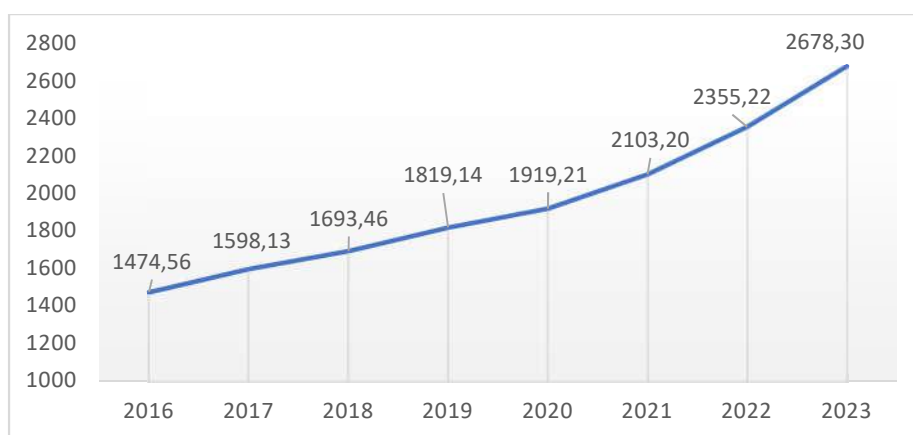
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Polskiej Izby Ubezpieczeń, *Ubezpieczenia w liczbach 2022. Rynek ubezpieczeń w Polsce*, Warszawa 2023, s. 11

Istotnym czynnikiem jest też wysokość dochodów rozporządzalnych *per capita*, tzn. na osobę⁹. 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

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

⁹ T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne...*, op. cit., s. 91.

oszczędności¹⁰. 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 rozporządzalne, 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 ubezpieczeń¹¹. Zmiany demograficzne mają zarówno bezpośredni, jak i pośredni wpływ na zapotrzebowanie na produkty ubezpieczeniowe,

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

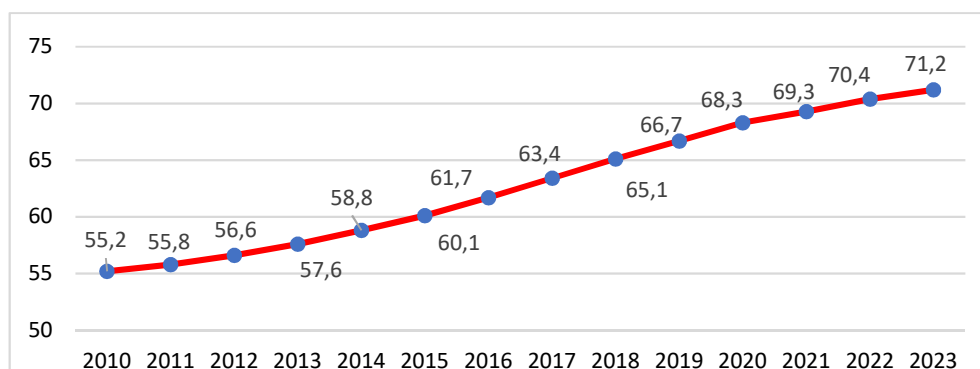
Istotnym elementem rozwoju rynku ubezpieczeń jest rozmiar populacji, który ma wpływ na potencjalny zasięg rynku ubezpieczeń. Większa liczba ludności przekłada się na szerszą grupę odbiorców ubezpieczeń, zarówno w obszarze indywidualnym, jak i grupowym. W miarę wzrostu liczby społeczeństwa rośnie zapotrzebowanie na różne formy ochrony, takie jak ubezpieczenia zdrowotne, majątkowe, emerytalne czy na życie¹². 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 lat¹³. 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

¹² T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne...*, op. cit., s. 86-89.

¹³ 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 zabezpieczeniami¹⁴. 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 miast¹⁵. 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

¹⁴ 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.

¹⁵ 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 roku¹⁶. 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

¹⁶ 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 [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.

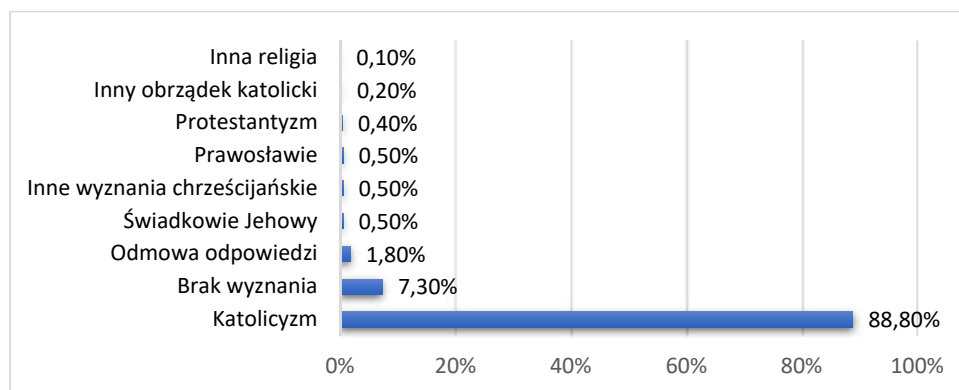
Awersja do ryzyka oznacza niechęć jednostki do ponoszenia ryzyka, skłaniającą ją do wyboru pewnego, choć często niższego dochodu zamiast zmiennej losowej o tej samej wartości oczekiwanej, lecz obciążonej ryzykiem¹⁷. W kontekście rynku ubezpieczeń stanowi ona kluczowy czynnik determinujący popyt na produkty 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 psychologicznych¹⁸. 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 lichwy¹⁹. 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.

¹⁷ 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.

¹⁸ 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.

¹⁹ 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 wychowawczymi²⁰. 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 ryzyka²¹. Edukacja ubezpieczeniowa powinna zatem koncentrować się na rozwijaniu umiejętności identyfikowania potencjalnych zagrożeń, oceny ich prawdopodobieństwa oraz analizy skutków finansowych, jakie mogą

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

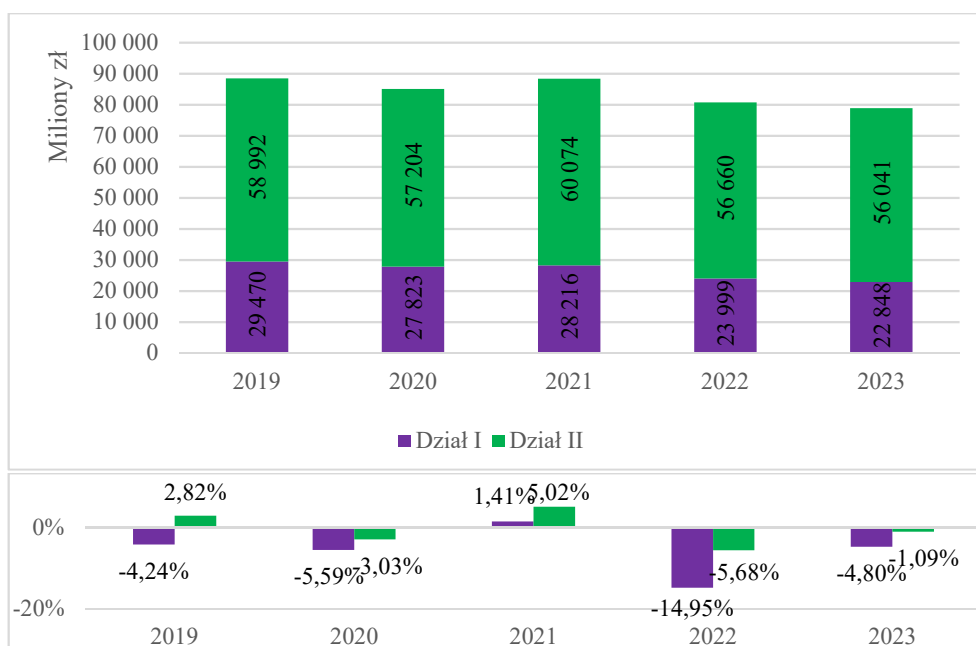
²¹ T. Szumlicz, *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 64.

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.

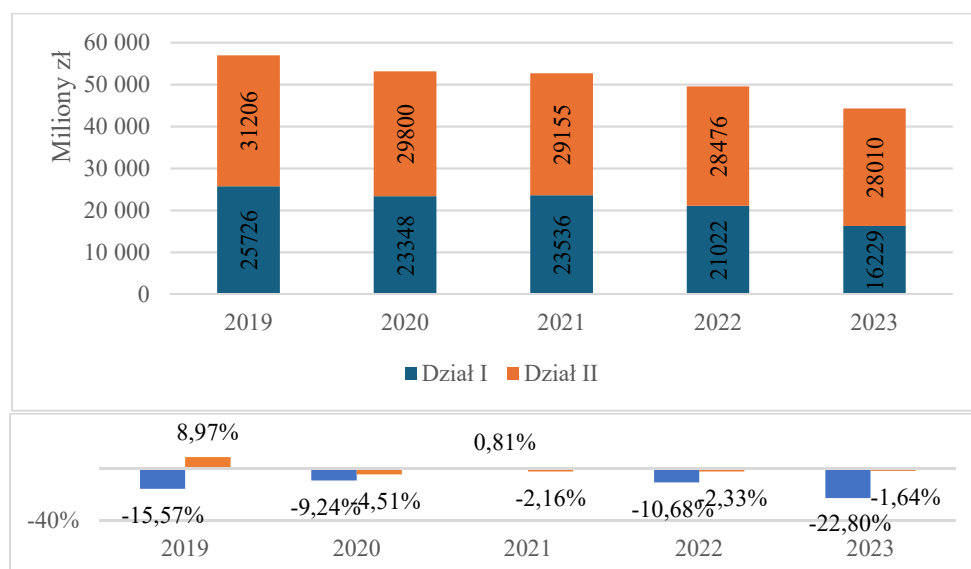
W roku 2022 odnotowano widoczne spadki – dział I o 4 217 mln zł, dział II o 3 414 mln zł, stając się najwyższym obniżeniem składki przypisanej brutto. Odnotowane spadki wynosiły odpowiednio -14,95% i -5,68%. W roku 2023 odnotowano

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.

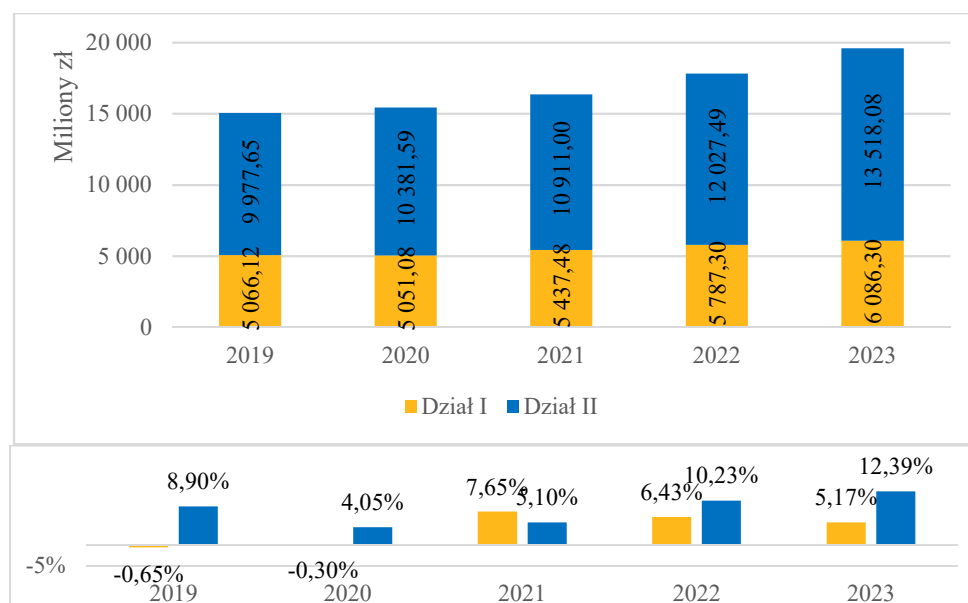
Najbardziej znaczący spadek odnotowano dla działu I w 2023 roku (-22,80%), natomiast dla działu II w roku 2020 (-4,51%). Spadek wypłat w dziale I w latach 2020-2023 koreluje z ograniczeniem dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych i wysoką inflacją, które obniżały możliwości finansowe klientów 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

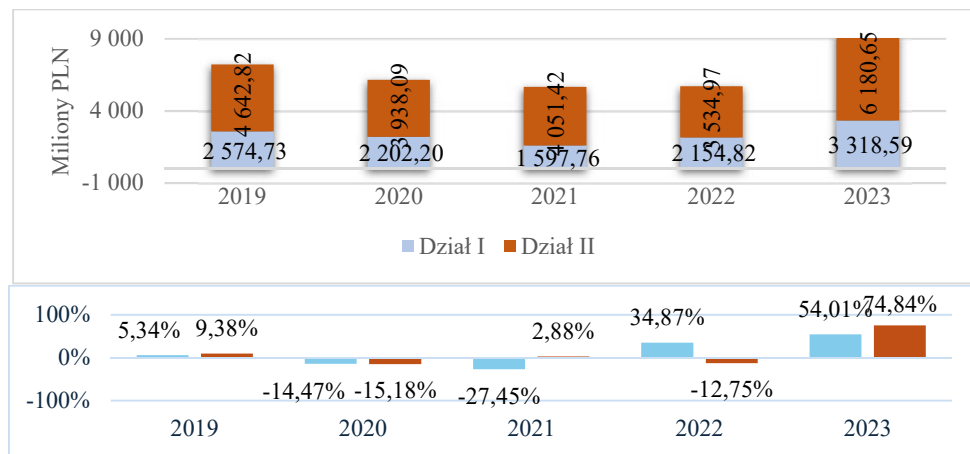
W ciągu pięciu analizowanych lat koszty działalności ubezpieczeniowej w obu działach wykazywały wyraźne tendencje wzrostowe. Łączny przyrost tych kosztów dla działu I wyniósł 1 020,18 mln zł, co stanowi wzrost o 20,14% względem wartości z 2019 roku. Jeszcze większy wzrost odnotowano w dziale II, gdzie 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

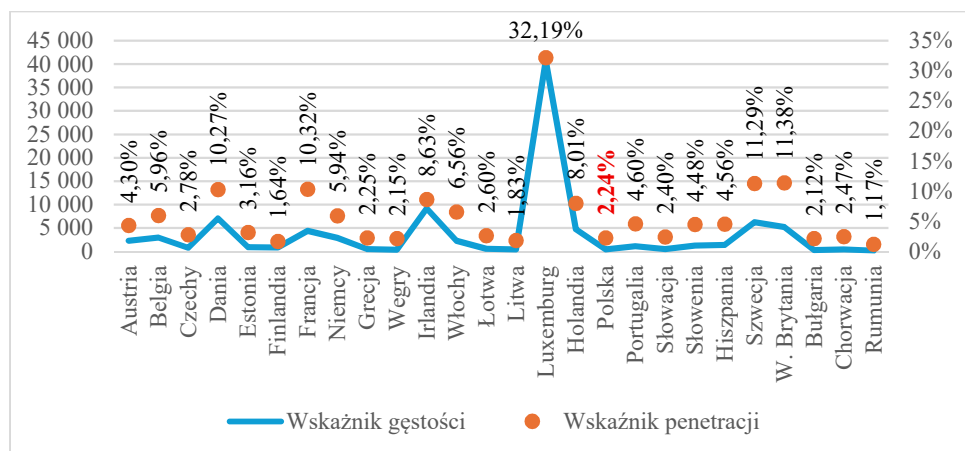
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów PIU dotyczących wyniku finansowego ubezpieczeń

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 produkcie 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 [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 [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. Papież 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.