

1 Wykorzystanie produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych przez obecnych emerytów – wyniki badań

Kamila Bielawska¹, Krzysztof Łyskawa²

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono wyniki dwóch badań, przeprowadzonych na grupie seniorów w wieku 65+ w zakresie korzystania przez nich z instrumentów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych do niwelowania ryzyka emerytalnego. Pierwsze badanie miało charakter jakościowy IDI ($n = 45$) – poprzez pogłębione wywiady osobiste dokonano w nim identyfikacji podstawowych problemów związanych z nabywaniem produktów finansowych przez obecnych emerytów. Drugie badanie miało charakter ilościowy i przeprowadzone zostało na reprezentatywnej grupie seniorów w formie indywidualnego wywiadu bezpośredniego, przy $n = 1500$, z podziałem na 3 kategorie wiekowe: 65–74 lata (885 wywiadów); 75–84 lata (483 wywiady); powyżej 85 lat (132 wywiady); próba zróżnicowana ze względu na płeć, liczbę osób w gospodarstwie domowym i miejsce zamieszkania (miasto/wieś).

Wyniki pierwszego badania wskazywały na znaczne braki w posiadaniu dodatkowych instrumentów finansowych gwarantujących dodatkowe dochody na emeryturze. W ramach posiadanych instrumentów wskazywano przede wszystkim na kontynuowane indywidualnie grupowe ubezpieczenia na życie w zakładach pracy oraz doceniano rolę lokat bankowych. Badanie ilościowe, przeprowadzone na grupie reprezentatywnej, wskazało na korzystanie z lokat bankowych i przechowywanie środków w koncie bieżącym w banku. Jednak zaobserwowano znacznie większą powszechność stosowania indywidualnych ubezpieczeń na wypadek śmierci w najstarszej grupie wiekowej (85 lat i więcej). Respondenci pytani o to, jakie ubezpieczenia przydałyby im się, oceniając to zapotrzebowanie z perspektywy czasu, wskazywali na ubezpieczenie zdrowotne (najczęściej w grupie wiekowej 65–74 lata) oraz na ubezpieczenie pielęgnacyjne (najwięcej wskazań wśród osób w wieku 85 lat i więcej). Kształtując wnioski z powyższych badań, należy zauważyć, iż przy konstruowaniu produktu ubezpieczeniowego w zakresie niwelowania skutków realizacji ryzyka emerytalne-

¹ Uniwersytet Gdański, email: kamila.bielawska@ug.edu.pl.

² Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, email: krzysztof.lyskawa@ue.poznan.pl.

go należy rozbudować przekonanie o konieczności odkładania środków i włączyć element emerytalny do typowych i najpopularniejszych rozwiązań ubezpieczeniowych w Polsce.

Słowa kluczowe: ryzyko emerytalne, ubezpieczenia, ubezpieczenia grupowe na życie, lokaty, produkty inwestycyjne

1. Wstęp

Obserwowany coraz częściej brak niezbędnych środków do zaspokojenia materialnych potrzeb członków gospodarstwa domowego po zaprzestaniu aktywności zawodowej z powodu osiągnięcia wieku emerytalnego, powoduje podejmowanie działań zabezpieczających zarówno przez samych zainteresowanych, ich pracodawców, jak i instytucje państwowe. Powszechne systemy zabezpieczenia emerytalnego realizują wypłaty świadczeń, których zadaniem jest pokrycie straty wynikającej z nieuzyskiwania dochodu z pracy (całkowite lub znaczne ograniczenie działalności zarobkowej było i jest nadal częstym warunkiem dostępu do emerytury, poza osiągnięciem wieku emerytalnego). Popularyzowana w ostatnich latach zmiana paradygmatu zabezpieczenia materialnego w okresie emerytalnym wskazuje na potrzebę rozszerzenia indywidualnej odpowiedzialności za poziom życia na emeryturze. Bez względu na zasady funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego, przy pojawiającym się zjawisku wycofywania się państwa z gwarantowania wysokości świadczeń, niezbędnym staje się poszukiwanie efektywnych sposobów uzupełniania świadczeń emerytalnych. Uzupełnieniem świadczeń emerytalnych mogą być przychody osiągane poprzez indywidualne działania inwestycyjne lub w formie grupowej (np. z inicjatywy pracodawcy). Działania te mogą opierać się na formach ubezpieczeniowych, umowach z towarzystwem funduszy inwestycyjnych lub inną instytucją powołaną i przygotowaną do realizacji długookresowych inwestycji.

Celem niniejszego opracowania jest określenie stopnia wykorzystania instrumentów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych do niwelowania ryzyka emerytalnego przez obecnych emerytów w Polsce. Zostało ono zrealizowane w ramach projektu *Ryzyko emerytalne w świetle prognozowanych zmian zapotrzebowania na towary i usługi konsumpcyjne seniorów w Polsce* finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki³. W opracowaniu wykorzystano częściowe wyniki dwóch badań przeprowadzonych w ramach wspomnianego projektu.

³ Umowa nr UMO-2016/23/B/HS5/03768.

2. Ryzyko emerytalne jako podstawa do wykorzystania dodatkowych produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych

Potrzeby związane ze starością mają charakter ekonomiczny, społeczny, kulturalny, ale również medyczny. Są to m.in.:

- ▶ zachowanie standardu konsumpcji w zakresie odżywiania, ubioru, wyposażenia domu/mieszkania;
- ▶ utrzymanie osób, wobec których osoba starsza ma zobowiązania alimentacyjne (np. wychowanie dzieci, utrzymywanie niepracującej żony itp.);
- ▶ dostęp do urządzeń kulturalnych i rekreacyjnych;
- ▶ dostęp do systemu opieki zdrowotnej.

Wymienione potrzeby mogą zostać zaspokojone przez środki uzyskiwane z powszechnego systemu emerytalnego, świadczenia rzeczowe oferowane przez państwo (np. opieka medyczna), z własnych środków lub produktów finansowych oraz przez działania opiekuńcze podejmowane przez innych członków gospodarstwa domowego. W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się przede wszystkim na zdefiniowaniu rodzajów posiadanych przez obecnych emerytów instrumentów finansowych, które mogą pokrywać – przynajmniej w części – potrzeby finansowe po zakończeniu aktywności zawodowej.

Heterogeniczność starości można oprzeć na wielu obserwacjach i przeprowadzonych badaniach. Jeszcze sto lat temu spodziewana długość życia w Polsce wynosiła 45 lat, ale już w 1950 r. dla kobiety było to prawie 62 lata, a dla mężczyzny 56 lat, natomiast w 2001 r. odpowiednio ponad 78 lat i 70 lat [GUS, 2002, s. 12]. Taką zmianę zawdzięczamy wielu czynnikom społeczno-ekonomicznym, jak rozwój medycyny, lepszy dostęp do opieki zdrowotnej, wykształcenie. Badania przeprowadzone m.in. przez Paula B. Baltesa⁴ wykazują, iż ludzie starsi różnią się od siebie co najmniej takim stopniem, jak młodzi. Stwierdzenie to obala powszechnie panujący mýt, że starzy ludzie upodabniają się do siebie i mają podobne potrzeby. Jest to ważna wskazówka dla twórców polityki społecznej oraz rozwiązań systemu emerytalnego. W literaturze przedmiotu nie ma jednomyślności co do wieku, który wyznacza granicę starości. Jak zauważa Czekanowski [2012, s. 98 i nast.] coraz częściej w różnych dyscyplinach

⁴ Prowadził on *Berlińskie studium starości*, czyli interdyscyplinarny projekt badawczy poświęcony starzeniu się ludzi powyżej 70. roku życia, w którym udział wzięli lekarze, genetycy, psychologowie, socjologowie, ekonomiści.

nauki za tą umowną granicę przyjmuje się 65. rok życia. W przeprowadzonym tu badaniu autorzy starają się wydzielić 3 okresy (fazy) starości, różniące się pomiędzy sobą zgłaszanym zapotrzebowaniem na usługi, dobra i w konsekwencji na środki finansowe:

- ▶ I faza – 65–74 lata,
- ▶ II faza – 75–84 lata,
- ▶ III faza – 85 lat i więcej.

W pierwszym okresie z łatwością można dostrzec mechanizmy charakterystyczne dla tzw. teorii kontynuacji (pojęcie zaciągnięte z gerontologii społecznej). Oznacza to, że osoby przechodzące na emeryturę kontynuują swoje aktywności, sposoby konsumpcji czy intensywność korzystania z poszczególnych usług na poziomie z okresu tuż przed zakończeniem aktywności zawodowej.

Człowiek po przekroczeniu umownej granicy (np. wieku emerytalnego) nie staje się nagle kimś innym niż był w przeszłości. Jego przeszłość jest determinantą zarówno jego osobowości, jak i podejmowanych decyzji oraz aktywności. Gdy dana osoba przechodzi przez poszczególne fazy życia, rozwija stałe wartości, normy, zwyczaje, które stają się częścią jej osobowości. Rozwój ten z jednej strony jest wynikiem wydarzeń natury osobistej (funkcjonowanie jednostki na poziomie mikro-, mezo- oraz makrostruktury społecznej), a z drugiej – faktów natury obiektywno-historycznej [Tokaj, 2000, s. 38]. W efekcie, w celu określenia oczekiwań w zakresie zachowań osoby w okresie starości, powinno się uwzględniać subiektywną interpretację zdarzeń z jej przeszłości. Jednak należy pamiętać, że równie istotne są obiektywne, nieuniknione i nieodwracalne przemiany poszczególnych elementów struktury organizacji społecznej, które w określony sposób rzutują na losy życiowe jednostki (w tym również zmiany w konstrukcji polityki społecznej, a w szczególności powszechnych systemów emerytalnych).

Ryzyko emerytalne jest definiowane jako niedostatek środków finansowych na pokrycie zapotrzebowania, po uwzględnieniu możliwości zaspokojenia części potrzeb poprzez dostęp do nieodpłatnych świadczeń rzeczowych oraz pieniężnych oferowanych przez państwo czy członków rodziny [Łyskawa, 2007, s. 55].

Adekwatność świadczeń z systemu emerytalnego do skali zapotrzebowania na środki finansowe zgłaszanego przez emerytów sukcesywnie zmniejsza się (szerszą analizę można znaleźć w [Bielawska, 2018]). Zatem koniecznym wydaje się zapewnienie dodatkowych środków na okres emerytalny, m.in. w formie różnych produktów finansowych.

3. Wyniki badań jakościowych i ilościowych w zakresie realizacji ryzyka emerytalnego

Jak wspomniano we Wstępie, w opracowaniu wykorzystano częściowe wyniki dwóch badań własnych przeprowadzonych w ramach projektu: jakościowego i ilościowego. Pierwsze z badań miało formę pogłębionych wywiadów indywidualnych przeprowadzonych wśród 45 seniorów w wieku 65 lat i więcej, dla których emerytura państwowa jest głównym źródłem utrzymania ich gospodarstwa domowego. Badanie jakościowe przeprowadzone było w listopadzie 2017 r. według scenariusza wywiadu wśród trzech grup wiekowych respondentów: 65–74 lata (17 wywiadów), 75–84 lat (16 wywiadów) oraz powyżej 85 lat (12 wywiadów). Grupa badanych osób była zróżnicowana również ze względu na płeć, miejsce zamieszkania oraz liczbę osób w gospodarstwie domowym. Scenariusz wywiadu obejmował pytania o sytuację dochodową, stopień zaspokojenia zapotrzebowania na towary i usługi, możliwość otrzymania wsparcia od rodziny czy znajomych, ocenę stanu zdrowia, zmian w standardzie życia, które wystąpiły po przejściu na emeryturę i adaptacji do nich.

Badanie jakościowe wykorzystano do przygotowania badania ilościowego, które odbyło się w okresie lipiec–sierpień 2018 r. na reprezentatywnej grupie seniorów w wieku 65 lat i więcej, dla których emerytura państwowa jest głównym źródłem utrzymania ich gospodarstwa domowego. Podobnie jak w poprzednim badaniu, grupa była zróżnicowana ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania oraz liczbę osób w gospodarstwie domowym. Wywiady przeprowadzono wśród osób w trzech kategoriach wiekowych: 65–74 lata (885 wywiadów), 75–84 lata (483 wywiady), 85 lat i więcej (132 wywiady). W badaniu wykorzystano kwestionariusz wywiadu, który obejmował m.in. pytania o sytuację materialną i podjęte działania w okresie aktywności zawodowej w celu zabezpieczenia odpowiedniego standardu życia na emeryturze.

W wynikach badania jakościowego należy zwrócić uwagę na dwa podstawowe i przewidywalne zjawiska: a) przejście na emeryturę oznacza znaczące pogorszenie sytuacji finansowej, b) sytuacja finansowa osób na emeryturze w dużej mierze zależy od stanu zdrowia. Jeżeli porównywać świadczenie emerytalne do ostatnio uzyskiwanych dochodów, to zawsze wskazywano na wartość takiego wskaźnika poniżej 100%⁵. Adekwatność świadczenia emerytalnego zależy również od skali

⁵ Jedynym wyjątkiem są osoby przechodzące na świadczenie emerytalne z renty.

wydatków na leki i poprawę lub ratowanie zdrowia. Problemy zdrowotne to również brak możliwości uzupełniania dochodów przez pracę. Aby pokryć konieczne wydatki, uczestnicy badania wskazywali na gotowość sprzedaży kosztowności, a przede wszystkim na zmianę przyzwyczajeń w zakresie konsumpcji różnych dóbr. Jedynie w ostateczności byliby gotowi zamienić mieszkanie na mniejsze.

W badaniu ilościowym zapytano o konkretną wartość świadczenia emerytalnego oraz uzyskiwane przez gospodarstwo domowe dochody. Jak zaprezentowano w tabelach 1 oraz 2, wartości zarówno świadczenia emerytalnego, jak i łącznych dochodów gospodarstwa domowego spadają w kolejnych przedziałach wiekowych badanych gospodarstw. Należy jednak podkreślić, że wartość średnia oraz mediana osiąganych w badanej grupie świadczeń emerytalnych znacznie przekraczały obowiązującą w chwili badania wartość emerytury minimalnej (1000 zł w 2018 r.).

Tabela 1. Przeciętna wysokość świadczenia emerytalnego w badanej grupie

Proszę powiedzieć, ile wynosi wysokość Pani/Pana emerytury netto (na rękę)?					
Wiek	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	N
65–74 lata	2131,26	1900,00	520	7300	665
75–84 lata	1895,08	1700,00	400	4900	412
85 lat i więcej	1838,44	1800,00	800	3600	123
Ogółem	2020,16	1800,00	400	7300	1200

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

Tabela 2. Wysokość przeciętnego miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego emeryta w badanej grupie

Proszę powiedzieć, ile wynosi przeciętny miesięczny dochód netto (na rękę) w Pani/Pana gospodarstwie domowym?					
Wiek	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	N
65–74 lata	2734,60	2502,50	720	7000	600
75–84 lata	2523,48	2400,00	750	7000	382
85 lat i więcej	2499,82	2200,00	1096	6100	122
Ogółem	2635,61	2500,00	720	7000	1104

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

W pytaniu o subiektywną ocenę przez respondentów ich sytuacji finansowej aż 5,5% badanych wskazało, że nie wystarcza im na podstawowe wydatki codzienne. Większość badanych wskazuje na zdolność pokrycia wydatków, ale pod warunkiem oszczędnego lub bardzo oszczędnego gospodarowania środkami (por. rys. 1). W stosunku do pytania o ocenę takiej sytuacji przed przejściem na emeryturę liczba osób, którym wystarczało na wszystko bez oszczędzania na rzecz tych, którzy zmuszeni są do oszczędnego gospodarowania, spadła o ponad 50%.



Rysunek 1. Ocena indywidualnych dochodów respondenta po przejściu na emeryturę

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

W celu zniwelowania negatywnej relacji pomiędzy zapotrzebowaniem na środki finansowe a wartościami uzyskiwanymi z systemu emerytalnego lub innych, bieżących źródeł (np. dodatkowa praca) konieczne zatem staje się posiadanie dodatkowych źródeł dochodu, np. w postaci różnych instrumentów finansowych.

4. Powszechność stosowania produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych

Wyniki badania jakościowego wskazywały na to, że niski odsetek osób posiada środki ulokowane w instrumentach finansowych gwarantujących dodatkowe dochody na emeryturze. W ramach posiadanych instrumentów wskazywano przede wszystkim na kontynuowane indywidualnie ubezpieczenie grupowe na życie z zakładu pracy oraz lokaty bankowe. Skierowanie uwagi w odpowie-

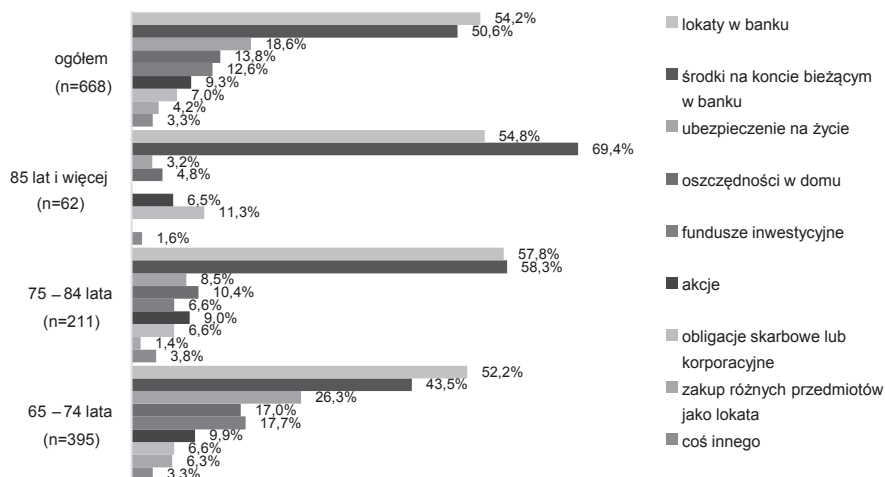
dziach na grupowe ubezpieczenie na życie w zakładach pracy jednoznacznie wskazuje na brak zrozumienia instytucji ubezpieczenia ochronnego. Respondenci wydają się być przekonani, że wpłacając składki przez kilkanaście lub kilkadziesiąt lat na ubezpieczenie grupowe odłożyli sobie jakieś pieniądze lub uzyskali prawo do dodatkowego świadczenia emerytalnego lub świadczenia w przypadku choroby.

Z wyników badania ilościowego wynika, że około 45% seniorów podjęło starania, aby zabezpieczyć środki finansowe na emeryturę. Odsetek ten jest podobny w grupach wiekowych, natomiast różni się ze względu na płeć. Deklarację oszczędzania na emeryturę w okresie aktywności zawodowej złożyło ok. 60% mężczyzn i ok. 40% kobiet. Może to wynikać z finansowych możliwości oszczędzania przez obecnych emerytów w przeszłości, spowodowanych niższą aktywnością zawodową kobiet oraz niższym poziomem wynagrodzeń. Warto pamiętać, że okres aktywności zawodowej większości osób objętych badaniem przypadał na lata osiemdziesiąte XX wieku i na późniejszy okres transformacji polskiej gospodarki.

Podstawowym instrumentem finansowym, wskazanym przez osoby objęte badaniem, który służył zabezpieczeniu środków na emeryturę, były środki na lokatach bankowych oraz na rachunkach bieżących (powyżej 50% odpowiedzi w obu kategoriach). Odsetek wskazań instrumentów bankowych jest najwyższy wśród najstarszych respondentów (powyżej 85 lat). Instrumenty o charakterze długoterminowym służące zabezpieczeniu emerytalnemu, jak np. ubezpieczenia na życie czy fundusze inwestycyjne, występowały głównie w odpowiedziach najmłodszej badanej grupy, tj. 65–74 lata. Posiadanie ubezpieczenia na życie zadeklarowało w tej grupie respondentów ponad 26% osób (w całej populacji badanych 19%), a funduszy inwestycyjnych – 18% (w całej badanej populacji 13%). Około 10% respondentów zadeklarowało posiadanie jako zabezpieczenia emerytalnego instrumentów finansowych w postaci akcji oraz nieco mniej – 7% – w postaci obligacji korporacyjnych lub skarbowych.

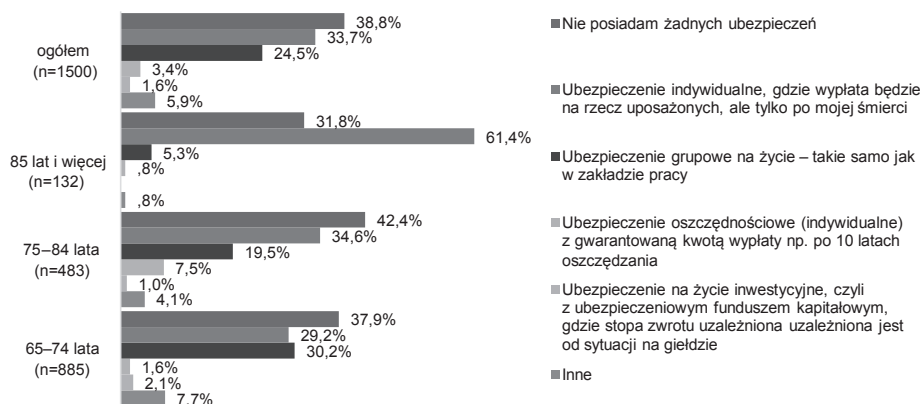
W odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych, około 40% respondentów wskazało, że nie posiada żadnego ubezpieczenia. Natomiast ci, którzy deklarowali, że posiadają takie ubezpieczenie, najczęściej wybierali: klasyczne ubezpieczenie na wypadek śmierci (w całej populacji 34% respondentów i niemal dwukrotnie więcej wśród osób powyżej 85. roku życia) oraz ubezpieczenie na życie w zakładzie pracy (ok. 25% ogółu respondentów oraz ponad 30% osób w wieku 65–74 lat). Znikoma liczba wskazań dotyczyła ubezpieczeń na życie z elementem oszczędnościowym.

1. Wykorzystanie produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych przez obecnych emerytów...



Rysunek 2. Instrumenty finansowe wykorzystywane w badanych grupach jako źródło dodatkowych środków na życie na emeryturze

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.



Rysunek 3. Posiadanie jakichkolwiek ubezpieczeń osobowych (zawartych prywatnie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

Rozkład odpowiedzi udzielonych przez najstarszych respondentów (por. rys. 3) może prowadzić do dwóch wniosków: osoby te nie mają wiedzy odnośnie działania ubezpieczeń życiowych na wypadek śmierci (nie jest to forma zabezpieczenia emerytalnego) lub ważniejsze jest dla nich zabezpieczenie nabycia spadku lub zabezpieczenie finansowe rodziny po ich śmierci. Podobne obserwacje poczyniono również w [Białowąs, Olejnik, 2016, s. 88–93].

5. Perspektywa tworzenia nowych rozwiązań produktowych w zakresie pokrywania ryzyka emerytalnego

Stawiając pytanie o perspektywę rozwoju ubezpieczeń, które mogłyby powstać jako próba niwelowania ryzyka emerytalnego, skoncentrowano się na dwóch obszarach: a) silna pozycja ubezpieczeń grupowych na życie, b) ocena przez respondentów gotowości zakupu produktów ubezpieczeniowych z perspektywy zgłaszanego zapotrzebowania finansowego. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na cechy grupowego ubezpieczenia na życie, funkcjonującego w polskiej rzeczywistości przede wszystkim po II wojnie światowej.

W pierwszym okresie po wojnie, w zakresie produktowym poszukiwano alternatywy dla tzw. kas pośmiertnych⁶, działających na zasadzie wzajemności. Szukano rozwiązania, które przy możliwie małym obciążeniu składkowym gwarantowałoby możliwie wysoką sumę ubezpieczenia pośmiertnego. Zastosowane przez państwo (w regulacjach prawnych) maksymalne uproszczenie procedur oraz dobra współpraca ze strony zakładów pracy spowodowały szybkie upowszechnienie ubezpieczenia grupowego na życie. Dalszy rozwój ubezpieczeń grupowych był determinowany koniecznością objęcia ochroną tych zjawisk społecznych, które nie były w należyty sposób pokrywane przez ubezpieczenie społeczne. Przeciętne świadczenia z ZUS-u w przypadku śmierci nie przekraczały wartości zarobków pracownika z ostatnich trzech tygodni, podczas gdy faktyczne wydatki związane ze śmiercią danej osoby kształtowały się na znacznie wyższym poziomie. Obowiązywała wówczas zasada uczestnictwa tylko w jednym ubezpieczeniu – pracownik zmieniający pracę mógł przystąpić do ubezpieczenia w nowym zakładzie. Sprawy nie rozwiązywały również zasiłki udzielane przez związki zawodowe w przypadku śmierci pracownika, współmałżonka lub dzieci. Dopiero łączne świadczenia z ubezpieczenia społecznego, związków zawodowych i grupowych ubezpieczeń rodzinnych, prowadzonych wówczas przez Państwowy Zakład Ubezpieczeń, pozwalały pracującym na wybrnięcie z trudności finansowych spowodowanych śmiercią w rodzinie. W efekcie, obok ubezpieczenia pracowniczego, wprowadzono grupowe ubezpieczenie

⁶ Kasy pośmiertne (pogrzebowe) istniały w wielu zakładach pracy już przed I wojną światową. Nazywano je kasami brackimi lub koleżeńskimi. Inicjowano je przy dużych zakładach przemysłowych, mających znaczącą pozycję na lokalnym rynku pracy i dodatkowo z bardzo liczną załogą. W okresie ich największego rozwoju działało około 360 samodzielnych kas z łączną liczbą 800 tys. członków.

rodzinne, obejmujące członków najbliższej, a następnie również dalszej rodziny. Ubezpieczenie rodzinne rozwijało się bardzo dynamicznie i wypierało z rynku ubezpieczenie pracownicze.

W Polsce w okresie po 1991 r. ubezpieczenie grupowe nadal było i jest znaczącym elementem rodzimej rzeczywistości ubezpieczeniowej. Wejście na polski rynek zagranicznych zakładów ubezpieczeń doprowadziło do stworzenia ubezpieczenia grupowego na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Taka forma pozwala na łączenie w funkcji ochronnej i inwestycyjnej ubezpieczeń. Jednak przyzwyczajenie do świadczeń z tytułu zgonów rodziców i teściów czy wypłat z tytułu urodzenia dziecka powodowały, że trudno było łączyć oczekiwany, szeroki zakres ochrony z dodatkowym odkładaniem środków na oszczędności. W konsekwencji w kształtowaniu produktów grupowego ubezpieczenia na życie skoncentrowano się przede wszystkim na odpowiednim zakresie części ochronnej⁷. Na koniec 2018 r. w ubezpieczeniach grupowych uczestniczyło ponad 13,5 mln Polaków, z czego 12,8 mln osób w zakresie ubezpieczeń ochronnych, a ponad 0,5 mln korzystało z produktów związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym [KNF, 2019].



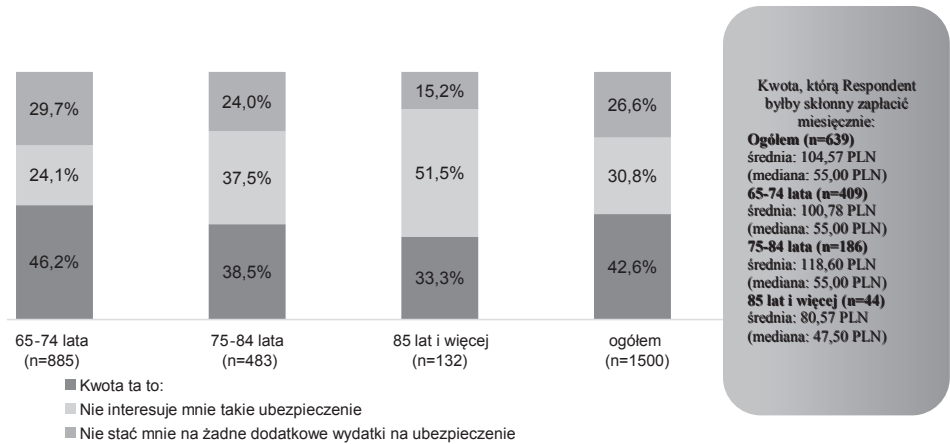
Rysunek 4. Wybór produktów ubezpieczeniowych z perspektywy okresu emerytalnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

⁷ Obecnie liczba różnego typu świadczeń, które można uzyskać z ubezpieczenia grupowego przekracza 60 pozycji. Są tam zdarzenia tradycyjne (np. uszczerbek na zdrowiu ubezpieczonego, poważne zachorowanie), jak również pochodzące z zupełnie odmiennych obszarów niż świadczenia zastępcze dla systemu ubezpieczeń społecznych (np. świadczenie dla dziadków za urodzenie wnuka czy karta apteczna na wykupienie antybiotyków).

Na pytanie, jak z perspektywy życia respondent ocenia zapotrzebowanie na produkty ubezpieczeniowe, dominowały odpowiedzi związane ze stanem zdrowia. Największe zapotrzebowanie na ubezpieczenie zdrowotne wykazywali respondenci w wieku 65–74 lata, natomiast najstarsi (85 lat i więcej) wskazywali na ubezpieczenie pielęgnacyjne, jako to, które z perspektywy czasu potrzebne byłoby im najbardziej (aż 63% wskazań, niemal dwukrotnie więcej w porównaniu do młodszych respondentów). Widać również wzrost zainteresowania ubezpieczeniem na życie o charakterze oszczędnościowym (ponad 10% najmłodszych respondentów wskazało je jako takie, które chcieliby posiadać z perspektywy czasu na emeryturze).

Przewidując niedobór środków na potrzeby związane ze zdrowiem i opieką pielęgnacyjną wraz ze wzrostem wieku, respondenci zostali zapytani o kwotę, którą byliby skłonni przeznaczyć na tego typu ubezpieczenie. Średnia deklarowana kwota wyniosła ok. 100 zł, natomiast najczęściej wskazywaną kwotą była 55 zł. Obie deklarowane wartości (średnia i mediana) maleją w przypadku najstarszych respondentów (85 lat i więcej).



Rysunek 5. Określenie gotowości do pokrycia miesięcznych kosztów ubezpieczenia, które w przyszłości (najwcześniej po 2 latach) pokryłoby wszystkie wydatki związane z konieczną opieką długoterminową (pielęgnacyjną), zwiększonymi wydatkami na lekarstwa lub kosztami zakupu sprzętu rehabilitacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego.

6. Wnioski

Wykorzystując wnioski z powyższych badań, trzeba zauważyć, iż przy konstruowaniu produktu ubezpieczeniowego w zakresie niwelowania skutków realizacji ryzyka emerytalnego należy rozbudować przekonanie o konieczności odkładania środków i włączyć element emerytalny do typowych i najpopularniejszych rozwiązań ubezpieczeniowych w Polsce. Krokiem do przodu w konstrukcji tych produktów jest powiązanie odkładanych środków z konkretnymi rodzajami wydatków: opieka zdrowotna i pielęgnacyjna. Należy też kształtować te produkty w taki sposób, aby wykorzystać gotowość emerytów do partycyipowania w kosztach realizowanej ochrony ubezpieczeniowej.

Bibliografia

- Białowąs S., Olejnik I. [2016], *Horyzont czasowy w hierarchii motywów oszczędzania*, [w:] J. Rutecka-Góra (red.) *Długoterminowe oszczędzanie. Postawy, strategie i wyzwania*, Warszawa.
- Bielawska K. [2018], *Miary adekwatności świadczeń emerytalnych – czy obecne standardy odpowiadają wyzwaniom przyszłości?*, „Z Zagadnień Zabezpieczenia Społecznego”, nr 7.
- Chybalski F., Marcinkiewicz E. [2015], *The Replacement Rate: An imperfect Indicator of Pension Adequacy in Cross-Country Analysis*, „SIR”, nr 1.
- Czekanowski P. [2012], *Społeczne aspekty starzenia się ludności w Polsce. Perspektywa socjologii starości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- GUS [2002], *Trwanie życia w 2001 roku*, Warszawa.
- KNF [2019], *Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 4/2018*, Warszawa, https://www.knf.gov.pl/?articleId=65132&p_id=18
- Łyskawa K. [2007], *Grupowe ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym w systemie zabezpieczenia emerytalnego w Polsce*, Warszawa.
- Tokaj A. [2000], *U progu starości*, Poznań.

The usage of insurance and investment products by current retirees – results of own research

Summary

The chapter discusses the results of two studies conducted on a group of retired people aged 65+ about the usage of insurance and investment products in order to minimize retirement risk. The first study was the IDI ($n = 45$), which through in-depth personal interviews identified the basic problems associated with purchasing financial products among current retirees. The second study was a quantity study in form of an individual direct interview (according to an approved interview questionnaire), with $n = 1500$, which referred to 3 age

categories: 65–74 years (885 interviews); 75–84 years (483 interviews); 85 and more (132 interviews); the sample varied according to gender, number of persons in the household and place of residence.

The results of the first survey pointed to the significant lack in the possession of additional financial instruments that guaranteed an additional pension. As a part of the instruments held, the focus was primarily on group life insurance in workplaces and on bank deposits. A quantitative study, carried out on a representative group of seniors, pointed to the use of bank deposits and the holding of funds in the bank's current account as the most popular form of saving. However, much more widespread use of individual life insurance in there was observed in the oldest group (85+ years olds). Shaping the conclusions from both studies, it should be noted that while constructing an insurance product in the field of mitigating the effects of the implementation of the retirement risk, this belief should be expanded in order to put funds aside and include the pension element in typical and the most popular insurance solutions in Poland.

Keywords: retirement risk, insurance, group life insurance, deposits, investments products