

UNIWERSYTET WARSZAWSKI  
WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA

mgr Aleksandra Luterek

*Determinanty modelu pośrednictwa  
ubezpieczeniowego w Polsce*

Autoreferat rozprawy doktorskiej

Promotor

prof. UW, dr hab. Teresa Czerwińska

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski

Zakład Ubezpieczeń i Rynków Kapitałowych

Promotor pomocniczy

dr Piotr Jaworski

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski

Zakład Bankowości i Rynków Pieniężnych

Warszawa, 2019

## SPIS TREŚCI

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 1. Uzasadnienie wyboru tematu ..... | 3  |
| 2. Cel rozprawy .....               | 7  |
| 3. Hipotezy badawcze .....          | 8  |
| 4. Metody badawcze .....            | 9  |
| 5. Ustalenia poznawcze.....         | 17 |
| 6. Bibliografia .....               | 26 |
| Artykuły i raporty .....            | 26 |
| Publikacje książkowe .....          | 33 |
| Akty prawne .....                   | 33 |
| Źródła internetowe.....             | 34 |

## 1. Uzasadnienie wyboru tematu

Usługi finansowe są usługami świadczonymi przez podmioty sektora finansowego, bądź inaczej pośredników finansowych. Mają na celu inwestowanie, pozyskiwanie kapitału lub zapewnienie przepływu środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku.<sup>1</sup> Wykorzystuje się w nich produkty finansowe, takie jak na przykład konta osobiste i oszczędnościowe, karty płatnicze, kredyty i pożyczki, ubezpieczenia na życie oraz majątkowe, produkty inwestycyjne. Głównymi wyróżnikami produktów finansowych są ich niezwykle trudna konstrukcja, niematerialność oraz brak możliwości przetestowania. Często wiąże się to z niezrozumieniem przez społeczeństwo ich działania. Pomimo tego, że produkty i usługi finansowe są skomplikowane i złożone, są powszechnie wykorzystywane w codziennym życiu. Opierając się na danych z lat 2012-2016 z bazy Thorsten Beck, Aslı Demirgüç-Kunt i Ross Levine, określających wielkość systemu finansowego i istotę pośrednictwa na rynku, mierzonym wskaźnikiem płynnych zobowiązań do PKB (uwzględniającym walutę plus oprocentowane zobowiązania banków i innych pośredników finansowych), okazuje się, że w krajach Unii Europejskiej średnia głębokość finansowa wynosi około 90% PKB kraju.<sup>2</sup> W rozwiązaniu problemu często nieprzystępnych produktów finansowych pomagają pośrednicy finansowi.

Skala działania pośredników na rynku ubezpieczeniowym jest ogromna. Dane zgromadzone przez Insurance Europe pokazują, że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest głównym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. W roku 2016 agenci i brokerzy pośredniczyli przy 68% zebranych składek przypisanych w Wielkiej Brytanii, agenci byli głównym kanałem dystrybucji w Słowenii (72%) oraz w Niemczech (48%). W przypadku ubezpieczeń majątkowych agenci ubezpieczeniowi dominowali we Włoszech (77%), w Słowenii (66%), Polsce (62%) i Portugalii (55%). Brokerzy przeważali natomiast w Wielkiej Brytanii, pośrednicząc w około 52% zebranych składek przypisanych brutto.<sup>3</sup> Świadczy to o niezwykle istotnej roli, jaką pełnią oni na europejskim rynku ubezpieczeniowym, oraz nakłania do podjęcia kompleksowej analizy procesu pośrednictwa. Tak ważna rola pośredników zauważona została przez ustawodawców, którzy zaakcentowali rangę pośredników w dokumentach prawnych. Zgodnie z zapisem dyrektywy, ustanowionej

---

<sup>1</sup> Rzecznik Praw Obywatelskich. (2012). *Usługi finansowe. Poradnik dla osób starszych*. Warszawa: Rzecznik Praw Obywatelskich, s. 7

<sup>2</sup><http://pubdocs.worldbank.org/en/902011533157896374/July-2018-financial-structure-and-development-dataset.xlsx> [dostęp: 26.03.2019]

<sup>3</sup> Insurance Europe. (2017). *European Insurance in Figures*. Brussels: Insurance Europe, s. 49-50

przez Parlament Europejski oraz Radę Unii Europejskiej, pośrednicy ubezpieczeniowi „odgrywają główną rolę w rozpowszechnianiu produktów ubezpieczenia (...) we Wspólnocie”.<sup>4</sup>

Pośrednictwo jest ściśle związane z funkcjonowaniem oraz rozwojem rynku. Proces pośredniczenia w działaniach transakcyjnych wspiera umiejętności jego uczestników w zakresie akumulacji kapitału w gospodarce, prowadzi do ożywienia działalności przedsiębiorstw, a także wzrostu znaczenia zapobiegliwości gospodarstw domowych. Pośrednicy finansowi są swego rodzaju filarem, który silnie wspiera możliwości pozyskiwania oraz lokowania kapitału pieniężnego, zarówno w perspektywie krótko-, jak i długookresowej.<sup>5</sup> Na rynku finansowym pośrednicy odgrywają ważną rolę, bowiem często traktowani są jako eksperci w swojej dziedzinie, znają realia rynku, na którym się poruszają, ryzyko, z którym wiążą się zawierane transakcje.<sup>6</sup>

Można wyróżnić wiele podmiotów zajmujących się dystrybucją produktów ubezpieczeniowych. Na strukturę kanałów sprzedażowych wpływa cały szereg czynników, takich jak polityka gospodarcza, uwarunkowania historyczne, systemy finansowe oraz prawne. Ze względu na zmienność realiów, struktura ta ulega jednak ciągłym zmianom, dostosowując się do aktualnych potrzeb.<sup>7</sup> Wielość czynników, wpływających na kształt pośrednictwa, skłania do próby opracowania modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz analizy jego determinant i skuteczności, które umożliwiłyby pełne zrozumienie istoty znaczenia procesu.

Bardzo istotną cechą charakterystyczną pośredników jest ich bezpośredni kontakt z klientem. Pośrednicy często posiadają większą wiedzę na temat ryzyk, na które narażony jest konkretny klient, niż zakład ubezpieczeń, który te ryzyka zabezpiecza. Pośrednicy mogą dzięki temu wspomagać przepływ informacji. Z jednej strony, pomagają ubezpieczycielom w tworzeniu nowych, konkurencyjnych produktów, co umożliwia rozwój rynku

---

<sup>4</sup> Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, s. 1

<sup>5</sup> Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 9

<sup>6</sup> Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350

<sup>7</sup> Gołąb, P. (2002). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej, *Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

ubezpieczeniowego.<sup>8</sup> Z drugiej strony, ich działalność, poprzez wprowadzone obowiązki informacyjne, prowadzić mają do rozwinięcia wiedzy teoretycznej społeczeństwa w zakresie ubezpieczeń oraz wzrostu świadomości ubezpieczeniowej.<sup>9</sup>

W związku z powyższym, pośrednicy ubezpieczeniowi są ważnym podmiotem, działającym w zakresie redukcji asymetrii informacji. Należy zauważyć, że niemożliwe jest wystąpienie sytuacji, w której wszystkie strony umowy posiadałyby identyczny, równoczesny i bezpłatny do niej dostęp. Prawdą jest, że nikt nie jest posiadaczem tak zwanej informacji doskonałej,<sup>10</sup> a każdy kolejny nieznany bądź niepewny element powoduje większą trudność w podjęciu decyzji.<sup>11</sup> Asymetria informacji jest zjawiskiem wynikającym z dysproporcji rynku, w którym dwie strony wymiany nie posiadają takiej samej wiedzy na temat zawieranej transakcji. Pośrednicy powinni pomagać konsumentom zrozumieć rynek, dlatego firmy ubezpieczeniowe chętnie korzystają z wielu kanałów sprzedaży swoich produktów (agenci, brokerzy, bancassurance),<sup>12</sup> co pozwala na dotarcie do każdego segmentu docelowego rynku.<sup>13</sup> Można zaryzykować stwierdzenie, że dzięki pośrednikom możliwe jest wyrównywanie dysproporcji na rynku i sprawne dystrybuowanie środków finansowych.<sup>14</sup> Spowodowane jest to ogromną złożonością rynku, występowaniem wielu różnych ryzyk, które potencjalnie mogą mieć silny wpływ na każdą z dziedzin życia każdej jednostki społecznej.<sup>15</sup> Pojawia się zatem pytanie, czy agent ubezpieczeniowy podczas podejmowanej z klientem dyskusji faktycznie wpływa na redukcję występującej asymetrii informacji? Czy może jednak bardziej sprzyja ona występowaniu na rynku zjawiska missellingu?

---

<sup>8</sup> Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), s. 359-396

<sup>9</sup> Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164

<sup>10</sup> Karaban B. (2015). Zjawisko asymetrii informacyjnej i niewiedzy uczestników rynku na przykładzie rynku kapitałowego w Polsce, s. 3

<sup>11</sup> Skowroński A. (2005). Wpływ asymetrii informacji na decyzje finansowe przedsiębiorstw, *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 3, s. 151-160

<sup>12</sup> Eckardt, M. i Rähke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701

<sup>13</sup> Jędrzejczyk I. i Przybytniowski W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 174-177.

<sup>14</sup> Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 92

<sup>15</sup> Boléat, M. J. (1995). The European Single Insurance Market, *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, s. 45-56.

W społeczeństwie powszechnie panuje opinia, że relacje pomiędzy firmami ubezpieczeniowymi a ich klientami, które teoretycznie powinny być zacieśniane przez pośredników, są dalekie od prawidłowych i powinny zostać naprawione, zarówno poprzez nowelizację obowiązującego prawa, jak i wzrost skuteczności instytucji nadzoru. Konsumenci są zdania, że podażowa strona rynku znacznie nadużywa posiadanej przez siebie pozycji i przewagi informacyjnej, a misselling jest zjawiskiem powszechnie występującym. Skutkuje to sprzedażą niedostosowanych do potrzeb klienta produktów ubezpieczeniowych, często nieadekwatnych do zapotrzebowania, o zbyt wąskim zakresie ochrony.<sup>16</sup>

W obecnym piśmiennictwie brakuje analiz rynku ubezpieczeniowego oraz pośrednictwa. Dotychczas opublikowane prace, zarówno zagraniczne, jak i krajowe, opierają się głównie na teoretycznych rozważaniach oraz analizach dokumentów prawnych, a zaprezentowane w pracy badania w znacznym stopniu wpłyną na rzeczywiste rozpoznanie poruszonych problemów.

---

<sup>16</sup> Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53

## 2. Cel rozprawy

Hipoteza główna rozprawy, poprzez hipotezy szczegółowe, zostanie zweryfikowana w toku postępowania badawczego, czego wyrazem jest zarówno cel główny, jaki i cele szczegółowe badań.

Celem podejmowanej rozprawy doktorskiej jest **określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce w świetle kryteriów ekonomicznych.**

Aby zrealizować tak określony główny cel rozprawy, sformułowano również następujące cele szczegółowe:

**Cel 1.:** Identyfikacja pośrednictwa ubezpieczeniowego jako elementu pośrednictwa finansowego

**Cel 2.:** Identyfikacja zjawiska asymetrii informacji i missellingu oraz instrumentów ich redukcji

**Cel 3.:** Określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

**Cel 4.:** Weryfikacja skuteczności agentów ubezpieczeniowych w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce z wykorzystaniem badań ankietowych

**Cel 5.:** Określenie determinant efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej z wykorzystaniem modeli panelowych

**Cel 6.:** Analiza efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej z wykorzystaniem metody analizy efektywności DEA

### 3. Hipotezy badawcze

Punktem wyjścia do badań jest hipoteza główna rozprawy, która zakłada, że **możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych.**

W celu weryfikacji prawdziwości przytoczonej hipotezy głównej, sformułowano następujące pomocnicze hipotezy badawcze:

**H<sub>1</sub>** – Asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego

**H<sub>2</sub>** – Rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego

**H<sub>3</sub>** – Podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim

Weryfikacja postawionych hipotez badawczych oraz realizacja celu rozprawy doktorskiej nastąpiły w drodze przeprowadzonych studiów literaturowych uwzględniających obowiązujące uregulowania prawne, badań nad pozyskaną dokumentacją, badania kwestionariuszowego, analiz statystycznych i opisowych pozyskanych danych.



## 4. Metody badawcze

Przygotowana dysertacja ma charakter teoretyczno-empiryczny. Pierwsza część pracy, mająca charakter teoretyczny, opiera się na analizie, krytyce oraz uporządkowaniu obecnego dorobku naukowego, krajowego i zagranicznego oraz aktualnych dokumentów prawnych, regulujących działalność pośredników ubezpieczeniowych.<sup>17</sup> Umożliwiło to usytuowanie pośrednictwa ubezpieczeniowego w konkretnym miejscu systemu finansowego gospodarki poprzez **identyfikację pośrednictwa ubezpieczeniowego jako elementu pośrednictwa finansowego** (Cel 1.), oraz scharakteryzowanie występującego zjawiska asymetrii informacji i missellingu poprzez **identyfikację zjawiska asymetrii informacji i missellingu oraz instrumentów ich redukcji** (Cel 2.). Regulacje bezpośrednio dotyczące pośrednictwa i agentów ubezpieczeniowych pozwoliły na dokładne określenie praw oraz obowiązków, wynikających z podejmowanego zawodu, które w dalszej części pracy umożliwiły określenie stopnia nadużywania przewagi informacyjnej podczas zawieranych z klientami umów ubezpieczenia. Analiza dotychczasowego piśmiennictwa w zakresie zainteresowań pozwoliła na szerokie rozpoznanie badanych do dziś obszarów z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz na określenie istotności podejmowanego tematu, wskazanie wagi dobrych relacji i nastawienia klientów indywidualnych na proponowane przez pośredników usługi oraz produkty. Dodatkowo wskazała braki obecnego dorobku naukowego, w którym nie podejmowano kompleksowych analiz procesu pośrednictwa. Spostrzeżony deficyt uzupełniony został w części empirycznej rozprawy.

Druga, empiryczna część pracy, opiera się na analizie dokumentów, badaniu kwestionariuszowym oraz metodach statystycznych.

---

<sup>17</sup> Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona)

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)

Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń. Warszawa: KNF

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154.)

Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD)

Przeprowadzone badania nad pośrednictwem ubezpieczeniowym w Polsce umożliwiły weryfikację głównej hipotezy rozprawy. Analiza polskiego rynku pośrednictwa umożliwiła realizację postawionego celu trzeciego, czyli **określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce** (Cel 3.). Wykorzystano modele regresji liniowej do badania wpływu zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na dane roczne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego i jego udziału w rynku ubezpieczeń w latach 2002-2017. Do analiz wykorzystany został program Gretl.

Modele dla pośredników działu ubezpieczeń na życie opierają się na wzorze:

$$y = \alpha + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_K\beta_K + \varepsilon, \text{ dla } i = 1, \dots, N$$

gdzie:

y – zmienna zależna;

$$y = [\text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_total\_ln}; \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_os\_fizyczne\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_os\_pr\_ln}; \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_os\_pr\_banki\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_os\_pr\_SKOKi\_ln}; \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_os\_pr\_inne\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_I\_Agenci\_bez\_os\_prj\_ln}; \text{SPB\_Dz\_I\_Brokerzy\_total\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_I\_Brokerzy\_os\_fizyczne\_ln}; \text{SPB\_Dz\_I\_Brokerzy\_os\_pr\_ln}]$$

$x_K$  – K zmiennych niezależnych;

$$x = [\text{Inflacja\_(\text{rok poprzedni}=100)}; \text{Dochod\_do\_dyspozycji\_brutto\_gosp\_dom}(\text{rok} \\ \text{poprzedni}=100); \text{PKB\_per\_capita}; \text{Ludnosc\_ogolem\_ln}; \text{Stopa\_bezrobocia}; \text{ROE\_Dz\_I}; \\ \text{ROA\_Dz\_I}; \text{Udzial\_jednostek\_z\_dodatnim\_wynikiem\_finansowym\_netto\_Dz\_I}; \text{Rezerwy\_tech-} \\ \text{ub\_Dz\_I\_ln}; \text{Dyn\_SPB\_Dz\_I}; \text{Wsk\_kosztow\_akwizycji\_Dz\_I}]$$

$\varepsilon$  – błąd losowy;

N – liczba obserwacji.

Modele dla pośredników działu pozostałych ubezpieczeń na życie oraz majątkowych opierają się na wzorze:

$$y = \alpha + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_K\beta_K + \varepsilon, \text{ dla } i = 1, \dots, N$$

gdzie:

y – zmienna zależna;

$$y = [\text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_total\_ln}; \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_os\_fizyczne\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_os\_pr\_ln}; \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_os\_pr\_banki\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_os\_pr\_SKOKi\_ln}; \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_os\_pr\_inne\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_bez\_os\_prj\_ln}; \text{SPB\_Dz\_II\_Agenci\_art\_10\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_II\_Brokerzy\_total\_ln}; \text{SPB\_Dz\_II\_Brokerzy\_os\_fizyczne\_ln}; \\ \text{SPB\_Dz\_II\_Brokerzy\_os\_pr\_ln}]$$

$x_K$  – K zmiennych niezależnych;

$$x = [\text{Inflacja\_(\text{rok poprzedni}=100)}; \text{Dochod\_do\_dyspozycji\_brutto\_gosp\_dom}(\text{rok} \\ \text{poprzedni}=100); \text{PKB\_per\_capita}; \text{Ludnosc\_ogolem\_ln}; \text{Stopa\_bezrobocia}; \text{ROE\_Dz\_II}; \\ \text{ROA\_Dz\_II}; \text{Udzial\_jednostek\_z\_dodatnim\_wynikiem\_finansowym\_netto\_Dz\_II}; \text{Rezerwy\_tech-} \\ \text{ub\_Dz\_II\_ln}; \text{Dyn\_SPB\_Dz\_II}; \text{Wsk\_kosztow\_akwizycji\_Dz\_II}]$$

$\varepsilon$  – błąd losowy;

N – liczba obserwacji.

Przeprowadzona została także analiza dokumentów mająca wskazać nieprawidłowości w zakresie sprzedaży oraz obsługi ubezpieczeń w Polsce. Na podstawie informacji z pozyskanych skarg z prośbami o interwencje do urzędu Rzecznika Finansowego sprawdzono, czy pojawiają się od klientów zakładów ubezpieczeń sygnały, które mogą świadczyć o wystąpieniu na rynku ubezpieczeniowym zjawiska missellingu. Wykorzystano skargi skierowane do Rzecznika Finansowego w latach 2016 i 2017, w których skarżący wyraźnie zaznaczyli udział sprzedającego w procesie sprzedaży i ich działania mające

bezpośredni wpływ na ostateczną decyzję, dotyczącą zawarcia umowy ubezpieczenia. Badanie kwestionariuszowe jest źródłem danych do weryfikacji pierwszej hipotezy szczegółowej oraz realizacji celu zakładającego **weryfikację skuteczności agentów ubezpieczeniowych w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce z wykorzystaniem badań ankietowych** (Cel 4.). Przy ich pomocy zbadana została skuteczność modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego funkcjonującego w Polsce, na którą w dużej mierze wpływa występowanie asymetrii informacji i misselling. W badaniu skuteczność rozumiana jest jako działania prowadzące do zawarcia transakcji oraz umiejętność utrzymania klienta. Wśród nich znajdują się między innymi: sprzedaż różnego rodzaju polis ubezpieczeniowych, stała współpraca pośrednika z klientem, występowanie zjawiska missellingu i mogący towarzyszyć mu poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych, ale także postrzegana świadomość klientów i działania wspomagające redukcję asymetrii informacji. Charakterystyczne dla rynku polskiego jest to, że z klientem indywidualnym zakłady ubezpieczeń zawierają umowy ubezpieczenia głównie za pośrednictwem agentów. Brokerzy obsługują przede wszystkim klientów korporacyjnych, przedsiębiorstwa.<sup>18</sup> Ze względu na takie powiązania, badaniu ankietowemu poddani zostali agenci ubezpieczeniowi. Grupa, zgodnie z metodologią, dobrana została celowo i przypadkowo. Badanie przeprowadzone zostało za pośrednictwem Internetu w terminie od 18 grudnia 2018 roku do 9 stycznia 2019 roku. Otrzymano 747 wypełnionych kwestionariuszy z 11728 wysłanych, co daje rzeczywisty zwrot na poziomie około 6,37%. Do analizy wykorzystany został program IBM SPSS Statistics.

W celu uzyskania jak najbardziej kompleksowej odpowiedzi na pytanie o kształt rynku ubezpieczeniowego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej, zastosowane zostały metody statystyczne: statyczne modele panelowe wraz z niezbędnymi testami i nieparametryczna metoda analizy efektywności DEA. Tej części analiz poddane zostały rynki krajów Unii Europejskiej, co pozwoliło na **określenie determinant efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej z wykorzystaniem modeli panelowych** (Cel 5.) oraz **analizę efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej z wykorzystaniem metody analizy efektywności DEA** (Cel 6.) i weryfikację drugiej i trzeciej hipotezy szczegółowej. W badaniu nad determinantami zastosowane zostały dane przestrzenno-czasowe. Wykorzystano zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz

---

<sup>18</sup> Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1/2015, s. 122

strukturalne opisujące państwa krajów Unii Europejskiej (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Holandia, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania oraz Włochy) w latach 2000-2016 (dane roczne) i oceniono ich wpływ na współczynnik penetracji rynków. Poniżej zaprezentowano wzór dla działu ubezpieczeń *life*:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it} 'x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

gdzie:

$i$  – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

$t$  – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

$y_{it}$  – współczynnik penetracji life  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ;

$$y = [\text{Wsk\_Penetracji\_Life\_OECD,IE}]$$

$\alpha_{it}$  – stała;

$\beta_{it}$  – współczynnik kierunkowy;

$x_{it}$  – wektor zmiennych niezależnych

$$x = [\text{PKB\_per\_capita\_ES; stopa\_bezrobocia\_ES; inflacja\_ES;}$$

$$\text{wskaznik\_wielkości\_pośrednictwa\_finansowego\_BDK; Srednia\_długość\_życia\_ES\_ln;}$$

$$\text{ROE\_life\_OECD; ROA\_life\_EIOPA; margines\_wyplacalności\_life\_EIOPA(\%wymaganego);}$$

$$\text{Rezerwy\_tech\_ub\_life\_EIOPA\_ln; Koncentracja\_life\_3\_EIOPA; Koncentracja\_life\_5\_EIOPA;}$$

$$\text{Koncentracja\_life\_10\_EIOPA; Liczba\_firm\_Life\_OECD,IE\_ln; Udział\_firm\_Life\_OECD;}$$

$$\text{Udział\_Oddziałów\_Life\_OECD; Life\_insurance\_share\_OECD; Zatrudnienie\_Life\_ES\_ln;}$$

$$\text{Liczba\_ubezpieczonych\_Life\_IE\_ln; Liczba\_Umów\_Life\_IE\_ln;}$$

$$\text{Zatrudnienie/Liczba\_firm\_Life\_ES\_OECD\_IE\_ln; Liczba\_ubezpieczonych/Zatrudnienie\_Life\_IE,ES;}$$

$$\text{SPB\_Direct\_do\_SPB\_Life\_IE; SPB\_Posrednicy\_do\_SPB\_Life\_IE; SPB\_Agenci\_do\_SPB\_Life\_IE;}$$

$$\text{SPB\_Brokerzy\_do\_SPB\_Life\_IE}]$$

$\varepsilon_{it}$  – składnik losowy;

$u_{it}$  – efekt grupowy.

Dla działu ubezpieczeń *non life* wzór przyjmuje postać:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it} 'x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

gdzie:

$i$  – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

$t$  – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

$y_{it}$  – współczynnik penetracji life  $i$ -tego kraju w okresie  $t$ ;

$$y = [\text{Wsk\_Penetracji\_Non\_life\_OECD,IE}]$$

$\alpha_{it}$  – stała;

$\beta_{it}$  – współczynnik kierunkowy;

$x_{it}$  – wektor zmiennych niezależnych

$$x = [\text{PKB\_per\_capita\_ES; stopa\_bezrobocia\_ES; inflacja\_ES; \\ wskaźnik\_wielkości\_pośrednictwa\_finansowego\_BDK; ROE\_non\_life\_OECD; \\ ROA\_non\_life\_EIOPA; margines\_wyplacalności\_non\_life\_EIOPA(\% \text{wymaganego}); \\ Rezerwy\_tech\_ub\_non\_life\_EIOPA\_ln; Koncentracja\_non\_life\_3\_EIOPA; \\ Koncentracja\_non\_life\_5\_EIOPA; Koncentracja\_non\_life\_10\_EIOPA; \\ Liczba\_firm\_Non\_life\_OECD,IE\_ln; Udział\_firm\_Non\_life\_OECD; \\ Udział\_Oddziałów\_Non\_life\_OECD; Zatrudnienie\_Non\_Life\_ES\_ln; Liczba\_polis\_Non\_Life\_IE\_ln; \\ Zatrudnienie/Liczba\_firm\_Non\_Life\_ES\_OECD\_IE\_ln; SPB\_Direct\_do\_SPB\_Non\_Life\_IE; \\ SPB\_Posrednicy\_do\_SPB\_Non\_Life\_IE; SPB\_Agenci\_do\_SPB\_Non\_Life\_IE; \\ SPB\_Brokerzy\_do\_SPB\_Non\_Life\_IE}]$$

$\varepsilon_{it}$  – składnik losowy;

$u_{it}$  – efekt grupowy.

Dla całego rynku ubezpieczeń wzór poniżej:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it} 'x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

gdzie:

i – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

t – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

$y_{it}$  – współczynnik penetracji life i-tego kraju w okresie t;

$$y = [\text{Wsk\_Penetracji\_Total\_OECD,IE}]$$

$\alpha_{it}$  – stała;

$\beta_{it}$  – współczynnik kierunkowy;

$x_{it}$  – wektor zmiennych niezależnych

$$x = [\text{PKB\_per\_capita\_ES; stopa\_bezrobocia\_ES; inflacja\_ES; wskaźnik\_wielkości\_pośrednictwa\_finansowego\_BDK; ROE\_total\_OECD; ROA\_total\_EIOPA; margines\_wyplacalności\_total\_EIOPA(\%wymaganego); Rezerwy\_tech\_ub\_total\_EIOPA\_ln; Liczba\_firm\_Total\_OECD,IE\_ln; Składka\_na\_pracownika\_OECD; Zatrudnienie\_Total\_OECD,IE\_ln; Liczba\_Pracowników\_OECD\_ln; Liczba\_Posredników\_OECD\_ln; Zatrudnienie/Liczba\_firm\_Total\_OECD,IE\_ln; Liczba\_Pracowników/Liczba\_firm\_OECD\_ln; Liczba\_Posredników/Liczba\_firm\_OECD\_IE\_ln; SPB\_Direct\_do\_SPB\_Total\_IE; SPB\_Posrednicy\_do\_SPB\_Total\_IE; SPB\_Agenci\_do\_SPB\_Total\_IE; SPB\_Brokerzy\_do\_SPB\_Total\_IE}]$$

$\varepsilon_{it}$  – składnik losowy;

$u_{it}$  – efekt grupowy.

Drugim krokiem jest ocena efektywności rynków z wykorzystaniem metody analizy efektywności Data Envelopment Analysis (DEA). Badanie efektywności opierało się na danych rocznych z lat 2010-2015. Analiza pozwoliła na skonstruowanie i określenie istniejących na rynku Unii Europejskiej modeli rynków ubezpieczeniowych i sprawdzenie, czy modele gospodarki rynkowej (anglosaski, nadreński, skandynawski) wpływają na ich kształt. Ogólną postać funkcyjną zaprezentowano poniżej:

$$ET_{ik} = \frac{\sum u_j Y_j}{\sum v_k X_k}$$

gdzie dla działu ubezpieczeń *life*:

$ET_{ik}$  – efektywność rynku ubezpieczeń *life*;

$ik$  – numer badanego podmiotu, przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej w latach 2000-2015;

$u_j$  – waga j-ego dla efektu;

$Y_j$  – efekt;

$$Y = [\text{Wsk\_Penetracji\_Life\_OECD,IE}]$$

$v_k$  – waga k-tego dla nakładu;

$X_k$  – nakład;

$$X = [\text{PKB\_per\_capita\_ES}]$$

Dla działu ubezpieczeń *non life*:

$ET_{ik}$  – efektywność rynku ubezpieczeń *non life*;

$ik$  – numer badanego podmiotu, przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej w latach 2000-2015;

$u_j$  – waga j-ego dla efektu;

$Y_j$  – efekt;

$$Y = [\text{Wsk\_Penetracji\_Non\_life\_OECD,IE}]$$

$v_k$  – waga k-tego dla nakładu;

$X_k$  – nakład;

$$X = [\text{PKB\_per\_capita\_ES}]$$

Do analiz wykorzystany został program Stata.



## 5. Ustalenia poznawcze

W 2003 roku polski rynek ubezpieczeniowy traktowany był jako będący w najlepszym, dynamicznym okresie rozwoju, o którego dojrzałości w dużym stopniu świadczył rozkwit pośrednictwa ubezpieczeniowego. Akcentowanym mankamentem rynku było jednak niedoskonałe ustawodawstwo. Dodatkowo wskazywano także źródła zagrożeń dla rynku, takie jak niski poziom dochodów ludności oraz brak świadomości ubezpieczeniowej. Wejście Polski do Unii Europejskiej miało postawić przed rynkiem nowe wyzwania, konfrontację z innymi, bardziej rozwiniętymi rynkami.<sup>19</sup>

Praca miała za zadanie analizę determinant występowania na polskim rynku ubezpieczeniowym pośrednictwa ubezpieczeniowego. Autorka przeprowadziła kompleksową analizę determinant i efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej, skupiając się na determinantach oraz skuteczności pośrednictwa ubezpieczeniowego na rynku polskim. W pracy postawiono hipotezę główną zakładającą, że **możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych**. W celu jej weryfikacji postawione zostały także pomocnicze hipotezy badawcze:

H<sub>1</sub> – Asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego;

H<sub>2</sub> – Rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego;

H<sub>3</sub> – Podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim.

---

<sup>19</sup> Holly, R. (2003). Perspektywy rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego..., *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*.

Pierwsza hipoteza pomocnicza została potwierdzona. Badanie wyraźnie pokazało, że zarówno asymetria informacji, jak i misselling są zjawiskami powszechnie występującymi na rynku ubezpieczeniowym. Na podstawie analizy skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego oceniono, że zjawisko missellingu jest zauważane i akcentowane przez klientów zakładów ubezpieczeń. Skargi nigdy nie będą jednak w pełni odzwierciedlać realnej sytuacji na rynku ubezpieczeniowym. Wszystkie z analizowanych składane były dopiero w momencie, gdy ubezpieczyciel z jakiegoś względu odmówił wypłaty świadczenia. Należy mieć na uwadze, że nie każda zawarta polisa kończy się wnioskiem o wypłatę, a wtedy klient nie ma świadomości, że umowa nie odpowiadała jego potrzebom i w przypadku zdarzenia nie chroniłaby go w oczekiwany sposób. W związku z powyższym, wiele ze sprzedanych polis, w których wystąpił misselling, nigdy nie zostało i nie zostanie wykrytych.

Badanie kwestionariuszowe potwierdziło, że agenci są skuteczni w zakresie prowadzonej działalności. Najczęściej udaje im się zawrzeć umowę ubezpieczenia podczas spotkania z klientem. Zaobserwowano również umiejętność utrzymania długoterminowej relacji pomiędzy stronami. Rozumiana w ten sposób skuteczność może jednak w dużej mierze wynikać właśnie ze zjawisk asymetrii informacji oraz missellingu. Na podstawie analizy dokumentów i badania ankietowego zauważono, że klienci często bezkrytycznie wierzą w słowa agentów i ufają ich wskazówkom. Bardzo często nie podejmują działań, mających na celu lepsze poznanie zawieranych umów ubezpieczenia. Ogólny wniosek z tej części badań jest dosyć pesymistycznym obrazem rynku ubezpieczeniowego. Wyraźnie widać, że klienci polskich zakładów ubezpieczeń w wielu aspektach nie wykazują się świadomością ubezpieczeniową. Jedynym jednoznacznie pozytywnym zachowaniem, które obserwowali badani agenci ubezpieczeniowi, było poszukiwanie odpowiednich dla siebie ubezpieczeń u różnych ubezpieczycieli. Deklarowana świadomość reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela oraz brak informacji od klienta o niezrozumieniu konstrukcji produktu ubezpieczeniowego nie są już tak oczywiste. Z jednej strony mogłoby to świadczyć o świadomości klientów i pełnej wiedzy, z drugiej jednak prawdopodobnie oznacza to brak zainteresowania i opieranie znajomości wykupionego ubezpieczenia wyłącznie na deklaracjach agenta. Potwierdzać by to mogły elementy dobitnie świadczące o braku świadomości klientów, to jest brak próśb o charakteryzowanie ubezpieczyciela, a nawet brak większego zainteresowania samym produktem ubezpieczeniowym (klienci nie proszą o dodatkowe materiały ani dodatkowy czas na zastanowienie przez zawarciem umowy) oraz zawieranie umów bez zapoznania się z nimi (nieczytanie umów oraz ogólnych warunków

ubezpieczenia przed podpisaniem umowy). Badanie pokazało, że badani agenci ubezpieczeniowi nie zauważają zachowań swoich klientów, które mogłyby pomóc w redukowaniu asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym.

Druga hipoteza pomocnicza, dotycząca determinant rozwoju rynku ubezpieczeniowego, także została potwierdzona. Zbadano, że podstawowe zmienne makroekonomiczne wpływają na rynek ubezpieczeń zarówno działu I, jak i II. Przede wszystkim rozwój gospodarczy, malejąca stopa bezrobocia oraz malejąca inflacja, oraz idący za nimi wzrost zamożności społeczeństw krajów Unii Europejskiej, determinują wzrost współczynnika penetracji rynku ubezpieczeń *life* i *non life*.

**Tabela 1. Wpływ zmiennych makroekonomicznych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku (kierunek wpływu określony na podstawie około 180 modeli panelowych)**

| Zmienna                                                 | Dział I                                                                                                           | Dział II                                                                                 | Cały rynek                         |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| PKB per capita                                          | (+)                                                                                                               | (+)                                                                                      | (+)                                |
| Stopa bezrobocia                                        | (-)                                                                                                               | (-)                                                                                      | brak wpływu                        |
| Inflacja                                                | (-)<br>z zatrudnieniem i<br>liczbą<br>ubezpieczonych                                                              | (-)<br>z liczbą polis,<br>zatrudnieniem, SPB<br>pracowników i<br>pośredników             | brak wpływu                        |
| Wskaźnik wielkości<br>ryнку pośrednictwa<br>finansowego | (+)<br>z liczbą<br>ubezpieczonych<br>(-)<br>ze wskaźnikiem life<br>share oraz SPB<br>pracowników i<br>pośredników | (-)<br>z liczbą firm i<br>udziałem zagranicy<br>oraz SPB<br>pracowników i<br>pośredników | jest wpływ, ale<br>niejednoznaczny |
| Średnia długość życia                                   | brak wpływu                                                                                                       | -                                                                                        | -                                  |

Źródło: Opracowanie własne

Analiza zmiennych sektorowych nie była już tak jednoznaczna. Wpływ zmiennych w dużym stopniu wynikał ze specyfiki dwóch działów ubezpieczeń. W zakresie działu I zauważono wpływ zmiennych sektorowych, ale praktycznie tylko w sytuacji dołączenia do badania liczby umów bądź liczby ubezpieczonych. Oznacza to, że na rozwój rynku ubezpieczeń na życie zauważalnie silnie wpływają realnie wykupywane polisy. Estymacje rynku ubezpieczeń majątkowych pokazały, że na rozwój tej części rynku ubezpieczeniowego

nie tak duży wpływ mają sami ubezpieczeni, ale kondycja finansowa sektora, która umożliwia działania mające na celu poprawę jakości oferowanych produktów i kanałów dystrybucji.

**Tabela 2. Wpływ zmiennych sektorowych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku (kierunek wpływu określony na podstawie około 240 modeli panelowych)**

| Zmienna                               | Dział I                                                                | Dział II                                                                               | Cały rynek  |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ROE                                   | (+)<br>z liczbą umów                                                   | (+)                                                                                    | brak wpływu |
| ROA                                   | (+)<br>z liczbą umów                                                   | (-)<br>z ROE                                                                           | brak wpływu |
| Margines wypłacalności (% wymaganego) | (+)<br>z liczbą ubezpieczonych<br>(-)<br>z SPB agentów                 | (+)<br>z SPB pracowników i pośredników<br>(-)<br>z udziałem zagranicy w rynku krajowym | brak wpływu |
| Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe    | (+)                                                                    | (+)<br>z ROE                                                                           | (+)         |
| Koncentracja 3, 5, 10                 | (+)<br>z liczbą ubezpieczonych i liczbą umów<br>(-)<br>z zatrudnieniem | (-)                                                                                    | -           |

Źródło: Opracowanie własne

Poddane badaniu zmienne sektorowe także pokazały różnice w charakterystykach działów I oraz II. Na współczynnik penetracji działu ubezpieczeń na życie mają przede wszystkim wpływ zatrudnienie, liczba ubezpieczonych, zawieranych umów oraz udział w rynku pośredników. Rozwój rynku wspierany jest zatem przez realnie zawierane umowy ubezpieczenia. Współczynnik penetracji ubezpieczeń majątkowych zależy głównie od struktury firm krajowych i zagranicznych oraz udziału pośredników w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Rynek ubezpieczeń majątkowych wykazuje się zatem większą konkurencyjnością i to ona stanowi podstawę wzrostu rozwoju rynku.

**Tabela 3. Wpływ zmiennych strukturalnych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku (kierunek wpływu określony na podstawie około 260 modeli panelowych)**

| Zmienna                                                 | Dział I     | Dział II    | Cały rynek  |
|---------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Liczba firm                                             | brak wpływu | (-)         | brak wpływu |
| Udział firm zagranicznych na rynku krajowym             | brak wpływu | brak wpływu | -           |
| Udział oddziałów firm zagranicznych na rynku krajowym   | brak wpływu | (+)         | -           |
| Life insurance share                                    | (+)         | -           | -           |
| Składka na pracownika                                   | -           | -           | (+)         |
| Zatrudnienie całkowite                                  | (-)         | brak wpływu | brak wpływu |
| Liczba pracowników etatowych                            | -           | -           | brak wpływu |
| Liczba pośredników                                      | -           | -           | (+)         |
| Liczba ubezpieczonych                                   | (+)         | -           | -           |
| Liczba umów ubezpieczenia                               | (+/-)       | (-)         | -           |
| Zatrudnienie do liczby firm                             | (-)         | brak wpływu | brak wpływu |
| Liczba pracowników do liczby firm                       | -           | -           | brak wpływu |
| Liczba pośredników do liczby firm                       | -           | -           | brak wpływu |
| Liczba ubezpieczonych do liczby zatrudnionych           | (+)         | -           | -           |
| Składka przypisana brutto generowana przez kanał direct | brak wpływu | brak wpływu | brak wpływu |
| Składka przypisana brutto generowana przez pośredników  | (+)         | brak wpływu | (+/-)       |
| Składka przypisana brutto generowana przez agentów      | (+/-)       | (+/-)       | (+/-)       |
| Składka przypisana brutto generowana przez brokerów     | (-)         | (+)         | brak wpływu |

Źródło: Opracowanie własne

Dodatkowo badanie wyraźnie pokazało, że rynek ubezpieczeń jest zbyt złożony, aby móc analizować go jako całość na podstawowych zmiennych. Zarówno w przypadku zmiennych makroekonomicznych, zmiennych sektorowych, jak i strukturalnych okazuje się, że nie determinują one całego rynku ubezpieczeń, bez podziału na działy. Analiza wyraźnie pokazała, jak różne są działy ubezpieczeń *life* i *non life*. W przypadku ubezpieczeń życiowych, które zawierane są najczęściej na wiele lat oraz charakteryzują się zazwyczaj wyższymi składkami ubezpieczeniowymi, duże znaczenie dla rozwoju rynku mają sami ubezpieczeni. To zawierane umowy ubezpieczenia napędzają rynek i powodują jego wzrost. W przypadku rynku ubezpieczeń majątkowych, w których podstawą działalności firm są ubezpieczenia obowiązkowe, nie mają już tak dużego znaczenia sami ubezpieczeni. Oczywiście rozwój przedsiębiorstw oraz zamożność społeczeństwa będą napędzały rozwój, ale jak się okazuje, główną rolę w ożywianiu rynku pełnią same przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe i ich kondycja finansowa. Prowadząc analizy, należy rozróżniać działy i brać pod uwagę ich odmienny charakter.

Trzecia hipoteza pomocnicza nie została potwierdzona poprzez przeprowadzone badanie efektywności, wykorzystujące metodę Data Envelopment Analysis (DEA). Uwzględnienie wyłącznie produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca oraz współczynnika penetracji odpowiedniego działu ubezpieczeń okazało się niewystarczające do wyciągnięcia trafnych wniosków. Zauważone zostały różnice pomiędzy działami ubezpieczeń na życie i majątkowych, co potwierdza odmienną specyfikę dwóch grup ubezpieczeń. Można też zaobserwować pewne tendencje mogące świadczyć o tym, że modele funkcjonowania gospodarki rynkowej są spójne z modelami rynków ubezpieczeniowych, jednak ograniczenie analizy do relacji PKB i współczynnika penetracji nie daje bardzo istotnej informacji, jaką jest wzrost lub spadek któregośkolwiek ze wskaźników. Poziom oraz dynamika wzrostu gospodarki oraz rynku ubezpieczeń dałyby bardziej rzetelny obraz oddziaływania gospodarki na sektor ubezpieczeniowy.

**Tabela 4. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu I (kierunek wpływu określony na podstawie około 260 modeli regresji)**

|                                                       | Agenci          |                          |                        |                 |                 |                               |                                                        | Brokerzy        |                          |                        |
|-------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|
|                                                       | ogółem          | w formie osób fizycznych | w formie osób prawnych | banki           | SKOKi           | w formie innych osób prawnych | w formie jednostek nieposiadających osobowości prawnej | ogółem          | w formie osób fizycznych | w formie osób prawnych |
| Inflacja                                              | (+)             | (-)                      | (+)                    | (+)             | (+)             | brak zależności               | brak zależności                                        | (-)             | (-)                      | brak zależności        |
| Dochód do dyspozycji gospodarstw domowych             | (+)             | (+)                      | brak zależności        | brak zależności | (-)             | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        |
| PKB per capita                                        | brak zależności | (+)                      | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Ludność ogółem                                        | brak zależności | (-)                      | (-)                    | (-)             | brak zależności | (-)                           | (-)                                                    | (-)             | brak zależności          | (-)                    |
| Stopa bezrobocia                                      | (-)             | brak zależności          | (+)                    | (+)             | (+)             | (+)                           | (-)                                                    | brak zależności | (-)                      | (+)                    |
| ROE                                                   | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | (-)                                                    | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| ROA                                                   | (-)             | brak zależności          | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności | brak zależności          | (+)                    |
| Udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto | (+)             | (+)                      | (+)                    | (+)             | (+)             | (+)                           | brak zależności                                        | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe                    | (+)             | brak zależności          | (+)                    | (+)             | (+)             | (+)                           | brak zależności                                        | (+)             | (-)                      | (+)                    |
| Dynamika składki przypisanej brutto                   | (+)             | brak zależności          | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | (+)                           | brak zależności                                        | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Wskaźnik kosztów akwizycji                            | brak zależności | brak zależności          | (-)                    | brak zależności | (-)             | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        |
| Średnie skorygowane R <sup>2</sup>                    | 89%             | 70%                      | 90%                    | 89%             | 83%             | 86%                           | 52%                                                    | 76%             | 54%                      | 78%                    |
| Średni współczynnik zmienności resztowej              | 1%              | 0%                       | 1%                     | 2%-3%           | 1%              | 1%                            | 5%                                                     | 1%              | 2%                       | 3%                     |

Źródło: Opracowanie własne

**Tabela 5. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu II (kierunek wpływu określony na podstawie około 270 modeli regresji)**

|                                                       | Agenci          |                          |                        |                 |                 |                               |                                                        | Brokerzy                                                              |                 |                          |                        |
|-------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------------|
|                                                       | ogółem          | w formie osób fizycznych | w formie osób prawnych | banki           | SKOKi           | w formie innych osób prawnych | w formie jednostek nieposiadających osobowości prawnej | w formie osób przy pomocy których agenci wykonują czynności agencyjne | ogółem          | w formie osób fizycznych | w formie osób prawnych |
| Inflacja                                              | (+)             | (+)                      | (+)                    | (+)             | (+)             | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Dochód do dyspozycji gospodarstw domowych             | brak zależności | (+)                      | (+)                    | (+)             | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | (-)                                                                   | (-)             | brak zależności          | (-)                    |
| PKB per capita                                        | (+)             | (+)                      | (+)                    | brak zależności | brak zależności | (+)                           | (+)                                                    | (+)                                                                   | (+)             | (+)                      | (+)                    |
| Ludność ogółem                                        | (+)             | (+)                      | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Stopa bezrobocia                                      | (-)             | (-)                      | (-)                    | (-)             | (+)             | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | (-)             | brak zależności          | brak zależności        |
| ROE                                                   | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        |
| ROA                                                   | brak zależności | (+)                      | (+)                    | (+)             | brak zależności | (+)                           | (-)                                                    | brak zależności                                                       | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto | (+)             | (+)                      | brak zależności        | brak zależności | (-)             | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | (+)             | brak zależności          | brak zależności        |
| Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe                    | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | brak zależności                                                       | (+)             | brak zależności          | (+)                    |
| Dynamika składki przypisanej brutto                   | (+)             | (+)                      | brak zależności        | brak zależności | brak zależności | brak zależności               | (-)                                                    | brak zależności                                                       | brak zależności | brak zależności          | brak zależności        |
| Wskaźnik kosztów akwizycji                            | brak zależności | brak zależności          | (+)                    | (+)             | brak zależności | brak zależności               | brak zależności                                        | (-)                                                                   | (+)             | (+)                      | (+)                    |
| Średnie skorygowane R <sup>2</sup>                    | 97%             | 97%                      | 95%                    | 91%             | 86%             | 91%                           | 55%                                                    | 67%                                                                   | 96%             | 52%                      | 95%                    |
| Średni współczynnik zmienności resztowej              | 0%              | 0%                       | 1%                     | 3%              | 4%-5%           | 1%                            | 2%                                                     | 1%                                                                    | 0%              | 1%                       | 0%-1%                  |

Źródło: Opracowanie własne



Kompleksowo przeprowadzone badania pozwoliły także potwierdzić postawioną hipotezę główną pracy. Możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych. Badanie pokazało, że możliwe jest wyznaczenie determinant modelu rynków ubezpieczeniowych i modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce, opierając badanie na zmiennych makroekonomicznych i sektorowych. Analiza zmiennych wykazała, że podstawowe wskaźniki rynkowe, to jest inflacja, dochód rozporządzalny, PKB per capita, liczba ludności, stopa bezrobocia oraz sektorowe, czyli ROA, udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto, rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe i wskaźnik kosztów akwizycji, w znaczącym stopniu determinują działalność prowadzoną przez pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, zarówno na sprzedaż prowadzoną w dziale I, jak i II ubezpieczeń.

Zaprezentowana praca pozwoliła na wielowymiarowe badanie rynku ubezpieczeniowego. Nowatorskie podejście do problemu, opierające się nie tylko na rozważaniach teoretycznych i omawianiu przepisów prawa, ale uwzględniające badania statystyczne, może być dobrym punktem wyjścia do kolejnych, pogłębionych analiz sektora.

## 6. Bibliografia

### Artykuły i raporty

- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), s. 235-251.
- Ancyparowicz, G. i Stanisławski, M. (2014). Etiologia i następstwa wykluczenia finansowego we współczesnej Polsce, *Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 166, s. 215-227.
- Atkinson, A. B. i Leigh, A. (2010). The distribution of top incomes in five Anglo-Saxon countries over the twentieth century, Discussion paper series // Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 493
- Atkinson, A., McKay, S., Collard, S. i Kempson, E. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 29-36. Pozyskano z: <https://lemosandcrane.co.uk/resources/FSA%20-%20Levels%20of%20financial%20capability.pdf> [dostęp: 18.02.2018]
- Balewski, B. i Janowski, A. (2008). Prowizyjny system wynagradzania agentów ubezpieczeń na życie – narzędzie motywacji czy patologia, *Patologie i dysfunkcje zarządzania zasobami ludzkimi*, s. 295–302.
- Barathi, C., Ibohal Metei, Ch. i Balaji, C. D. (2011). Unethical practice of mis-selling of insurance – impact and solutions, *International Journal of Research in Computer Application and Management*, 1 (6), s. 45-49.
- Barembuch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostroleckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 209-224.
- Barros, C. P., Barros, N. i Borges, M. R. (2005). Evaluating the Efficiency and Productivity of Insurance Companies with a Malmquist Index: A Case Study for Portugal, *The Geneva Papers*, 30, s. 244-267.
- Becker, A. i Becker, J. (2009). Zastosowanie metody granicznej analizy danych do oceny gospodarowania województw Polski, *Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management*, 21, s. 5-12.
- Bednarczyk, T. H. (2001). Specyfika kapitałów w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 35, s. 143-154.
- Bednarczyk, T. H. (2010). Powiązania sektora ubezpieczeń z systemem finansowym i sferą realną gospodarki, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4, s. 99-119.
- Bednarczyk, T. H. (2011). Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 4, s. 85-106.
- Bednarczyk, T. H. i Jańska, A. (2016). Innowacje produktowe i procesowe w obszarze ubezpieczeń majątkowych dla osób fizycznych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 49(4), s. 45-55.
- Benjaminsen, L. i Dyb, E. (2008). The Effectiveness of Homeless Policies–Variations among the Scandinavian Countries, *European Journal of Homelessness*, 2, s. 45-67.
- Białek-Jaworska, A. i Nehrebecka, N. (2014). Rola kredytu bankowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-2011, *Nauki o Finansach*, 3(20), s. 61-101.
- Błędowski, P. i Iwanicz-Drozdowska, M. (2010). Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania, *Polityka Społeczna*, 2(431), s. 5-10.
- Błoszczyńska, M. (2016). Uwaga KLIENT na horyzoncie. Wyzwania dla rynku ubezpieczeniowego – głos w dyskusji, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 190-196.
- Boléat, M. J. (1995). The European Single Insurance Market, *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, s. 45-56.
- Bombała, B. (2017). Chrześcijańska nauka społeczna a modele polityki społeczno-gospodarczej, *Nurt SVD*, 2, s. 403-421.
- Borkowski, A. (2012). Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2/2012, s. 45-64.

- BRE Bank S.A. i Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. (2005). *Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli*, Zeszyty BRE Bank – CASE, Warszawa: CASE, Pozyskano z: [http://case-research.eu/upload/publikacja\\_plik/8830846\\_bre80.pdf](http://case-research.eu/upload/publikacja_plik/8830846_bre80.pdf) [dostęp: 26.06.2018]
- Budzianowski, P. (2012). Pośrednictwo ubezpieczeniowe – Cz.1 – agenci, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 48, s. 88-91.
- Butor-Keler, A. (2017). Misselling a ochrona konsumenta na rynku usług finansowych, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 326/17, s. 9-20.
- Capik, M. i Capik, M. (2010). Pośrednik ubezpieczeniowy – zawód zastrzeżony. *Magazyn Ubezpieczeniowy*, 3(63). Pozyskano z: <http://www.capik.pl/uploads/pdf/po%C5%9Brednik%20zaw%C3%B3d%20zastrze%C5%BCony.pdf> [dostęp: 08.04.2016]
- Cebulla, A. (1999). A geography of insurance exclusion: Perceptions of unemployment risk and actuarial risk assessment, *Area*, 31(2), s. 111-121.
- CEIOPS. (2006). Protocol. Relating to the Cooperation of the Competent Authorities of the Member States of the European Union in Particular Concerning the Application of Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on Insurance Mediation, Germany, Frankfurt: CEIOPS, Pozyskano z: [https://www.knf.gov.pl/Images/Luxemb\\_Prot\\_en\\_tcm75-1990.pdf](https://www.knf.gov.pl/Images/Luxemb_Prot_en_tcm75-1990.pdf) [dostęp: 13.06.2017]
- Chodubski, A. (2012). Wartości globalizacyjna w rzeczywistości kulturowej Europy Wschodniej, *Eastern Review*, 1, s. 25-36.
- Cichorska, J. (2017). Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii, *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 24 (2/2017), s. 18-34.
- Crouch, C. (2006). Models of Capitalism, *New Political Economy*, 10(4), s. 439-456.
- CUK Ubezpieczenia. (2016). Polacy o Ubezpieczeniach – badanie ankietowe, Pozyskano z: <http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/ubezpieczenia/polacy-o-ubezpieczeniach,b2082214803> [dostęp: 12.02.2017]
- CUK Ubezpieczenia. (2017). Polacy o Ubezpieczeniach. Raport z badania ankietowego. Ogólnopolskie badanie realizowane na zlecenie CUK Ubezpieczenia, Pozyskano z: <https://cuk.pl/Portals/0/Raport%20CUK%20Ubezpieczenia%20-%20Co%20o%20ubezpieczeniach%20s%C4%85dz%C4%85%20Polacy.pdf> [dostęp: 01.06.2017]
- Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2005). The economics of insurance intermediaries. *Insurance Journal*. Pozyskano z: [http://www.insurancejournal.com/downloads/WhartonStudy\\_2005.05.20.pdf](http://www.insurancejournal.com/downloads/WhartonStudy_2005.05.20.pdf) [dostęp: 10.05.2016]
- Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), s. 359-396.
- Cummins, J. D. i Zi, H. (1998). Comparison of frontier efficiency methods: An application to the U.S. life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 10(2), 131-152.
- Cummins, J. D., Doherty, N., Ray, G. i Vaughan, T. (2006). The Insurance Brokerage Industry Post-October 2004, *Risk Management and Insurance Review*, 9(2), s. 89-108.
- Cummins, J. D., Tennyson, S. i Weiss, M. A. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 23(2), 325-357. doi: 10.1016/S0378-4266(98)00089-2
- Cupach, W. R. i Carson, J. M. (2002). The influence of compensation on product recommendations made by insurance agents. *Journal of Business Ethics*, 40(2), 167-176. doi:10.1023/A:1020355118527
- Czapliński, J. i Panek, T. (2015). Diagnoza społeczna 2015 Warunki i jakość życia Polaków, *Contemporary Economics Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9 (4)
- Czechowska, D. I. (2011). Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 45, s. 215-223.
- Czerwińska, T. (2013). Profil ryzyka portfela inwestycji zakładów ubezpieczeń w świetle nowych wymogów kapitałowych Solvency II. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), s. 3-13.
- Czerwińska, T. (2015). Instrumenty polityki mikro-i makroostrożnościowej w sektorze ubezpieczeń, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 4(3), s. 247-264.
- Czerwiński, B. (2014). Wykluczenie finansowe starszych konsumentów na rynku usług finansowych, *Marketing i Rynek*, 11/2014, s. 336-347.

- Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1/2015, s. 121-127.
- Davis, S. (2009). The Anglo-Saxon vs. the Rhine Model of Capitalism, *The 4<sup>th</sup> Bi-Annual Cross-Border Post Keynesian Conference "Financial Crisis and Reform"*, USA: Buffalo State College, s. 1-8. Pozyskano z: [http://faculty.buffalostate.edu/joth/pk2009/Site/program\\_files/susan.pdf](http://faculty.buffalostate.edu/joth/pk2009/Site/program_files/susan.pdf) [dostęp: 27.06.2018]
- Devine, P. (1996). Competitiveness and the objectives of communities, *Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy*, 1, s. 1-11.
- Devlin, J. F. (2005). A detailed study of financial exclusion in the UK, *Journal of Consumer Policy*, 28(1), s. 75-108.
- Devlin, J. F. (2009). An analysis of influences on total financial exclusion, *Service Industries Journal*, 29(8), s. 1021-1036.
- Domagała, A. (2007). Metoda data envelopment analysis jako narzędzie badania względnej efektywności technicznej, *Badania operacyjne i decyzje*, nr 3-4, 21-34.
- Domagała, A. (2009). Zastosowanie metody Data Envelopment Analysis do badania efektywności europejskich giełd papierów wartościowych (rozprawa doktorska). Pozyskano z: [http://www.wbc.poznan.pl/Content/122336/Domagala\\_Anna-rozprawa\\_doktorska.pdf](http://www.wbc.poznan.pl/Content/122336/Domagala_Anna-rozprawa_doktorska.pdf) [dostęp: 21.01.2017]
- Drelich-Skulska, B. (2012). Rola państwa w kształtowaniu zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii na przełomie XX i XXI wieku, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, s. 199-214.
- Dygas, M. (2001). Bicz na własną skórę, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13261&catid=120:porednictwo&Itemid=148](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13261&catid=120:porednictwo&Itemid=148) [dostęp: 01.05.2016]
- Dygas, M. (2001). W pogoni za klientem. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13581&catid=118&Itemid=150](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13581&catid=118&Itemid=150) [dostęp: 13.03.2016]
- Eckardt, M. (2002). Agent and broker intermediaries in insurance markets – An empirical analysis of market outcomes, *Thunen-Series of Applied Economic Theory Working Paper*, 34, Pozyskano z: <https://core.ac.uk/download/files/153/6422704.pdf> [dostęp: 17.03.2016]
- Eckardt, M. (2006). The quality of insurance intermediary services: An analysis of conduct and performance in the German market of insurance intermediation, *Thünen-series of applied economic theory*, 58, Pozyskano z: <http://www.wiwi.uni-rostock.de/fileadmin/Institute/VWL/VWL-Institut/RePEc/pdf/wp058thuennen.pdf> [dostęp: 10.03.2016]
- Eckardt, M. i Rätke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701.
- Einav, L., Finkelstein, A. i Levin, J. (2010). Beyond testing: Empirical models of insurance markets, *Annual Review of Economics*, 2(1), s. 311-336.
- Federacja Konsumentów. (2015). Raport z wyników badania ankietowego usług finansowych, przeprowadzonego przez oddziały Federacji Konsumentów w ramach projektu „Konsument na rynku usług finansowych”. Warszawa: Federacja Konsumentów, Pozyskano z: <http://www.federacja-konsumentow.org.pl/p,1311,84f9e,raport-z-wynikow-badania-ankietowego.pdf> [dostęp: 12.02.2017]
- Fenn, P., Vencappa, D., Diacon, S., Klumpes, P., & O'Brien, C. (2008). Market structure and the efficiency of European insurance companies: A stochastic frontier analysis. *Journal of Banking and Finance*, 32(1), 86-100. doi:10.1016/j.jbankfin.2007.09.005
- Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350.
- Fuchs, D. (2013). Dopuszczalność dokonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego w odniesieniu do zawierania i wykonywania gwarancji ubezpieczeniowej. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2013, s. 55-63.
- Gołąb, P. (2002). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8631&catid=120:porednictwo](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=8631&catid=120:porednictwo) [dostęp: 03.05.2016]

- Gong, Y., Huang, J.C. i Farch, J.L. (2009). Employee learning orientation, transformational leadership, and employee creativity: the mediating role of employee creative self-efficacy, *Academy of Management Journal*, 52 (4), s. 765-778.
- Hjalmarsson, L., Kumbhakar, S. C. i Heshmati, A. (1996). DEA, DFA and SFA: A Comparison, *The Journal of Productivity Analysis*, 7(2/3), 303-327.
- Holly, R. (2003). Perspektywy rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego..., *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=6250&catid=129:rynek-ubezpieczeniowy](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=6250&catid=129:rynek-ubezpieczeniowy) [dostęp: 30.04.2016]
- Horská, E., Szafránska, M. i Matysik-Pejas, R. (2013). Knowledge and financial skills as the factors determining the financial exclusion process of rural dwellers in Poland, *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 59(1), s. 29-37.
- Hussels, S. i Ward, D. (2004). Cost efficiency and total factor productivity in the European life insurance industry: The development of the German life insurance industry over years 1991-2002, School of Management Working Paper No. 04/05, Bradford, Wielka Brytania: University of Bradford
- Hysa, B. (2016). Zarządzanie różnorodnością pokoleniową, *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, s. 385-398.
- Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Insurance Europe. (2013). *The impact of insurance fraud*. Brussels: Insurance Europe. Pozyskano z: <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/The%20impact%20of%20insurance%20fraud.pdf> [dostęp: 02.05.2016]
- Insurance Europe. (2017). *European Insurance in Figures*. Brussels: Insurance Europe. Pozyskano z: <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [dostęp: 23.03.2019]
- Iwko, J. (2010). Kodeksy deontologiczne na polskim rynku ubezpieczeniowym. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 9(2/2010). Pozyskano z: [http://rf.gov.pl/publikacje/artykuly-pracownikow-i-wspolpracownikow/Joanna\\_Iwko\\_Kodeksy\\_deontologiczne\\_na\\_polskim\\_ryнку\\_ubezpieczeniowym\\_\\_Rozprawy\\_Ubezpieczeniowe\\_nr\\_9\\_2\\_2010\\_\\_20468](http://rf.gov.pl/publikacje/artykuly-pracownikow-i-wspolpracownikow/Joanna_Iwko_Kodeksy_deontologiczne_na_polskim_ryнку_ubezpieczeniowym__Rozprawy_Ubezpieczeniowe_nr_9_2_2010__20468) [dostęp: 13.03.2016]
- Jarzębowski, S. (2013). Produktywność a efektywność z perspektywy nadań nad wynikami gospodarstw rolniczych, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, 79(22), 28-58.
- Jasiecki, K. (2014). Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu, *Ruch Socjologiczny*, 63(4), s. 45-66.
- Jędrzejczyk, I. i Przybytniowski, W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 173-183.
- Ji, Y. B. i Lee, C. (2010). Data envelopment analysis in Stata. *The Stata Journal*, 10(2), s. 267-280.
- Karaban B. (2015). Zjawisko asymetrii informacyjnej i niewiedzy uczestników rynku na przykładzie rynku kapitałowego w Polsce, Pozyskano z: [http://www.kapital.edu.pl/pliki/wyroznione\\_prace/B\\_Karaban-Asymetria\\_informacyjna\\_i\\_niewiedza\\_uczestnikow\\_ryнку\\_KARABAN.pdf](http://www.kapital.edu.pl/pliki/wyroznione_prace/B_Karaban-Asymetria_informacyjna_i_niewiedza_uczestnikow_ryнку_KARABAN.pdf) [dostęp: 22.04.2016]
- Klimiuk, Z. (2016). Modele systemów bankowych na świecie jako przejaw kultury organizacyjnej, *Drohiczyński Przegląd Naukowy Wielokulturowe Studia Drohiczyńskiego Towarzystwa Naukowego*, 8/2016, s. 161-182.
- Klumpes, P. J., & Schuermann, S. (2011). Corporate, product and distribution strategies in the European life insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 36(1), 50-75.
- Konopczak, M. (2009). Efektywność kanału finansowego a wygładzanie konsumpcji w strefie euro i w Polsce, *Bank i Kredyt*, 40 (1), s. 23-68.
- Kowal, W. (2013). Skuteczność i efektywność – zróżnicowane aspekty interpretacji. *Organization and Management*, 157, s. 11-23.
- Kowalewski, E. (2008). Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego, *Prawo asekuracyjne*, 2/2008 (55), s. 3-15.
- Kożuch, B. i Kożuch, A. (2015). Partycypacja a skuteczność zarządzania publicznego, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 16(12), s. 113-128.

- Krawczyk, I. (2008). „Wykluczenie finansowe” dotyczy ponad połowy Polaków, *Rzeczpospolita*. Pozyskano z: <http://www.rp.pl/artukul/140453--Wykluczenie-finansowe--dotyczy-ponad-polowy-Polakow.html#ap-1> [dostęp: 02.05.2016]
- Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53.
- Krawczyk, M. (2004). Problem asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym, *Decyzje*, (1), s. 55-80.
- Kubiak, J. (2011). Metody badania asymetrii informacji w przedsiębiorstwie w zakresie alokacji kapitału, *Gospodarka Narodowa*, 4(236), s. 45-67.
- Leyshon, A., French, S. i Signoretta, P. (2008). Financial exclusion and the geography of bank and building society branch closure in Britain, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 33(4), s. 447-465.
- Lisowski, J. (2013). Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2. *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance*, 11(2), s. 105-120.
- Lisowski, J. (2017). Rynek brokerski w Polsce a zmiany otoczenia ekonomicznego, W: Szymańska, A. (red.), *Ubezpieczenia i finanse Rozwój i perspektywy*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 91-101.
- Lisowski, J. i Zieniewicz, M. (2016). Zmiany w kanale agencyjnym na rynku ubezpieczeniowym w Polsce, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 49(4), s. 335-345.
- Listy do redakcji. (2001). Agent z metryczką, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13518&catid=120:porednictwo&Itemid=148](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13518&catid=120:porednictwo&Itemid=148) [dostęp: 01.05.2016]
- Lubimow-Burzyńska, I. (2014). Mierniki realizacji zadań publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem zadań oświatowych, jako element poprawy efektywności finansów publicznych, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 40(4/2014), 116-124.
- Luterek, A. (2015). Przeszłość ubezpieczeniowa w Polsce. Skala zjawiska, W: I. Jędrzejczak (red.), *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Edward Mitek, s. 142-149.
- Luterek, A. (2016). Zjawisko asymetrii informacji w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 180-189.
- Luterek, A. (2018). Klasyfikacja krajów i prezentacja modeli rynku ubezpieczeniowego na podstawie wybranych wskaźników, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*, 6/2018, s. 15-23.
- Mintoft-Czyż, T. (2005). O brokerach, prowizjach, konkurencji. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&id=7337&Itemid=148](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&id=7337&Itemid=148) [dostęp: 13.03.2016]
- Narodowy Bank Polski. (2014). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.* Warszawa: NBP.
- Ngoima, R. W. (2013). The effect of insurance agents in insurance penetration in Kenya, Kenya, Nairobi : Univeristy of Nairobi, Pozyskano z: [http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/59962/Ngoima\\_The%20Effect%20Of%20Insurance%20Agents%20In%20Insurance%20Penetration%20In%20Kenya.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/59962/Ngoima_The%20Effect%20Of%20Insurance%20Agents%20In%20Insurance%20Penetration%20In%20Kenya.pdf?sequence=3&isAllowed=y) [dostęp: 19.02.2018]
- Nissim, D. (2010). Analysis and valuation of insurance companies, USA, New York City, Columbia Business School: Center for Excellence in Accounting and Security Analysis, Pozyskano z: <http://www.columbia.edu/~dn75/Analysis%20and%20Valuation%20of%20Insurance%20Companies%20-%20Final.pdf> [dostęp: 19.02.2018]
- Nyk, M. (2013). Makroekonomiczne determinanty wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, *The Journal of Management and Finance*, 1(1), s. 537-552.
- Olszewska, D. (2006). Etyka agenta ubezpieczeniowego, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*, Pozyskano z: [http://www.gu.com.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12303&catid=120:porednictwo&Itemid=148](http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=12303&catid=120:porednictwo&Itemid=148) [dostęp: 18.09.2018]

- Pachocka, M. (2012). Model kapitalizmu we Francji w świetle wybranych koncepcji badawczych, W: Osiński, J. (red.), *Kapitalizm czy kapitalizmy? Anatomia i ewolucja formacji*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 387-411.
- Parasuraman, A., Berry, L. L. i Zeithaml, V. A. (1991). Understanding customer expectations of service, *Sloan Management Review*, 32(3), s. 39-48.
- Parker, J. C. (1997). Does Lack of an Insurable Interest Preclude an Insurance Agent from Taking an Absolute Assignment of His Clients Life Policy. *U. Rich. L. Rev.*, 31, s. 71-109.
- Plich, A. (2016). Sprawozdanie z działalności UOKiK za 2015 r. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Pozyskano z: <https://www.uokik.gov.pl/download.php?plik=18517> [dostęp: 14.06.2017]
- Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 81-94.
- Pokrzywniak, J. (2011). Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – ocena i uwagi de lege ferenda w kontekście prac nad nowelizacją dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, *Ubezpieczenia gospodarcze Wybrane zagadnienia prawne*, s. 203-212.
- Porębski, D. (2017). Próba zastosowania metody DEA w ocenie efektywności zakładów ubezpieczeń działu II, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 500, s. 123-136.
- Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164.
- Przybytniowski, J. W. (2014). Rozwój rynku kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych: Polska na tle krajów Unii Europejskiej, *Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN*, 1(7), s. 171-197.
- Puto, M. (2014). Wykluczenie z ubezpieczenia na życie osób dotkniętych określonymi chorobami przewlekłymi, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 2/2014, s. 13-28.
- Regan, L. i Tennyson, S. (1999). Insurance Distribution Systems, doi: 10.1007/978-94-010-0642-2\_22. Pozyskano z: [https://www.researchgate.net/profile/Sharon\\_Tennyson/publication/228805405\\_Insurance\\_Distribution\\_Systems/links/09e4150c6e7295521b000000/Insurance-Distribution-Systems.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Sharon_Tennyson/publication/228805405_Insurance_Distribution_Systems/links/09e4150c6e7295521b000000/Insurance-Distribution-Systems.pdf) [dostęp: 18.02.2018]
- Rumiński, R. (2010). The Structure of the Financial Intermediaries in the United States, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 5, s. 69-80.
- Rzecznik Finansowy. (2014). *Baza Zdarzeń i Szkód pomoże w walce z przestępcami ubezpieczeniowymi*, Warszawa: Rzecznik Finansowy. Pozyskano z: [https://rf.gov.pl/aktualnosci-z-rynku/ubezpieczenia-gospodarcze/Baza\\_Zdarzen\\_i\\_Szkod\\_pomoze\\_w\\_walce\\_z\\_przestepcami\\_ubezpieczeniowymi\\_\\_21619](https://rf.gov.pl/aktualnosci-z-rynku/ubezpieczenia-gospodarcze/Baza_Zdarzen_i_Szkod_pomoze_w_walce_z_przestepcami_ubezpieczeniowymi__21619) [dostęp: 24.03.2019]
- Rzecznik Praw Obywatelskich. (2012). *Usługi finansowe. Poradnik dla osób starszych*, Warszawa: Rzecznik Praw Obywatelskich. Pozyskano z: [https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/BIULETYN\\_RPO\\_Materialy\\_nr\\_73.pdf](https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/BIULETYN_RPO_Materialy_nr_73.pdf) [dostęp: 24.03.2019]
- Santarek, K. (2017). Rola asymetrii informacji w zarządzaniu. Pozyskano z: [http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk\\_pdf\\_2017/T1/t1\\_259.pdf](http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2017/T1/t1_259.pdf) [dostęp: 02.09.2018]
- Seligman, M. E. P. i Schulman, P. (1986). Explanatory Style as a Predictor of Productivity and Quitting Among Life Insurance Sales Agents, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4), s. 832-838.
- Skowroński A. (2005). Wpływ asymetrii informacji na decyzje finansowe przedsiębiorstw, *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 3, s. 151-160.
- Ślepaczuk, R. (2006). Anomalie rynku kapitałowego w świetle hipotezy efektywności rynku, *Finansowy kwartalnik internetowy*, 1, s. 1-12. Pozyskano z: <https://e-finanse.com/archives/?page=wpabstracts&tab=attachments&task=download&type=attachment&id=771> [dostęp: 01.04.2019]
- Solarz, M. (2011). Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 45(2), s. 363-371.
- Solarz, M. (2012). Działania inkluzyjne skierowane do kobiet – podmiotów wrażliwych na wykluczenie finansowe, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 46(4), s. 763-771.
- Sużyński, P. (2010). Wykluczenie finansowe: definicja, przyczyny, skala i środki zaradcze (opracowanie), *Opoka ekonomia*. Pozyskano z:

[http://ekonomia.opoka.org.pl/aktualnosci/analizy/2789.1,Wykluczenie\\_finansowe\\_definicja\\_przyczyny\\_ska\\_la\\_i\\_srodki\\_zaradcze\\_opracowanie.html](http://ekonomia.opoka.org.pl/aktualnosci/analizy/2789.1,Wykluczenie_finansowe_definicja_przyczyny_ska_la_i_srodki_zaradcze_opracowanie.html) [dostęp: 02.05.2016]

Szczepańska, M. (2016). Analiza potrzeb klienta w świetle art. 21 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – wybrane zagadnienia, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2016, s. 923-102.

Szymańska, E. (2010). Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar, *Roczniki Nauk Rolniczych*, 97(2), s. 152-164.

Tchorek, G. (2010). Integracja rynków finansowych w Unii Europejskiej i strefie euro. *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, s. 139-153.

Timofeyeva, G. I Timofeyev, Y. (2010). Efficiency of State Social Policy in Russia, *Global Business & Economics Anthology*, 1(2), s. 217-224.

Trigo Gamarra, L. i Growitsch, C. (2008). Single- versus Multi-Channel Distribution Strategies in the German Life Insurance Market, Paper presented at the Risk Management Laboratory - Uses of Frontier Efficiency Methodologies for Performance Measurement in the Financial Services Sector, Londyn, Wielka Brytania: Imperial College Business School. Pozyskano z: <http://www3.imperial.ac.uk/pls/portallive/docs/1/48187709.PDF> [dostęp: 31.01.2017]

Trigo-Gamarra, L. (2008). Reasons for the coexistence of different distribution channels: An empirical test for the German insurance market. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 33(3), 389-407.

Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. (2016). Raport Roczny UFG 2015. Warszawa: Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Pozyskano z: [https://www.ufg.pl/ucmservlet3?dDocName=UCM\\_UFG\\_049994](https://www.ufg.pl/ucmservlet3?dDocName=UCM_UFG_049994) [dostęp: 13.06.2017]

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. (2015). Polityka ochrony konkurencji i konsumentów, Warszawa: UOKiK, Pozyskano z: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEWja6pTLxbLcAhUyiKYKHeYSAwgQFggoMAA&url=https%3A%2F%2Fuokik.gov.pl%2Fdownload.php%3Fplik%3D16694&usq=AOvVaw1Eu\\_K36mGeWQNGahaVMyv](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEWja6pTLxbLcAhUyiKYKHeYSAwgQFggoMAA&url=https%3A%2F%2Fuokik.gov.pl%2Fdownload.php%3Fplik%3D16694&usq=AOvVaw1Eu_K36mGeWQNGahaVMyv) [dostęp: 20.04.2018]

Wardzińska, K. (2012). Stochastyczna analiza graniczna – przegląd zastosowań, *Economics and Management*, 4/2012, 123-134.

Wasylewicz, M. (2016). Transformacja sposobu komunikowania się pokolenia X, Y, Z – bilans zysków i strat, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Pedagogika*, (13), s. 133-141.

Wicka, A. i Miedzik, A. (2010). Rodzaje ubezpieczeń i czynniki decydujące o wyborze ubezpieczyciela, *Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, 4(53), 264-277.

Wiktorow, A. (2015). Opinia Rzecznika Ubezpieczonych, RU/209/15. Pozyskano z: [https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/\\_public/k8/komisje/2015/kbfp/materiały/1065\\_ru.pdf](https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/komisje/2015/kbfp/materiały/1065_ru.pdf) [dostęp: 25.04.2016]

Wise, W. (2017). A survey of life insurance efficiency papers: Methods, pros & cons, trends, *Accounting*, 3, s. 137-170.

Witwicka, A. (2013). Kompetencje interpersonalne pośrednika na rynku ubezpieczeniowym, *The Journal of Management and Finance*, 1(2), s. 505-519.

Woodford, M. (2010). Financial Intermediation and Macroeconomic Analysis, *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), s. 21-44.

Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191.

Ziębicki, B. (2012). Metodyka oceny efektywności organizacyjnej, W: Mięka, B. (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Kraków: Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 381-391.

Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389.

Zoń, Ł. (2016). Działalność pośredników ubezpieczeniowych w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 264-279.



## Publikacje książkowe

- Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Czerwińska, T. i Jajuga, K. (red.). (2016). *Ryzyko instytucji finansowych Współczesne trendy i wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck
- Górski, M. (2013). *Rynkowy system finansowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Gruszecki, T. (2004). *Teoria pieniądza i polityka pieniężna. Rys historyczny i praktyka gospodarcza*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna
- Jemielniak, D. i Latusek, D. (2005). *Zarządzanie: Teoria i praktyka od podstaw. Ćwiczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego
- Korenik, D. i Korenik, S. (2004). *Podstawy finansów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Kufel, T. (2013). *Ekonometria Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu Gretl*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Łąkowski, R. (red.). (1985). *Encyklopedia Powszechna PWN*. Wydanie III, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Malinowska, M. (2015). *Efektywność i skuteczność komunikacji marketingowej*. Warszawa: Difin S.A.
- Monkiewicz, J. (red.). (2002). *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltext
- Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (red.). (2003). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Pokrzywniak, J. (red.). (2018). *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Przybylska-Kapuścińska, W. (red.). (2010). *Pośrednictwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Romanowska, M. (red.). (2004). *Leksykon zarządzania*. Warszawa: Difin
- Ronka-Chmielowiec, W. (red.). (2016). *Ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck
- Skorupka, S., Auderska, H., Lenpicka, Z. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Wydanie IX, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Wooldridge, J.M. (2009). *Introductory Econometrics. A modern Approach*. Wydanie IV, Kanada: Cengage Learning

## Akty prawne

- Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Tekst mający znaczenie dla EOG)
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyplacalność II) (wersja przekształcona) (Tekst mający znaczenie dla EOG)
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)
- Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). *Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń*. Warszawa: KNF
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 2015 poz. 782)
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844)
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów (Dz. U. z 2013 r. poz. 829)
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2013 r. o odpadach (Dz. U. 2013 poz. 21)
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2017 poz. 2486)

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173 poz. 1807)  
Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2004 nr 99 poz. 1001)  
Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. 1997 nr 115 poz. 741)  
Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154.)  
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93)  
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych (Dz. U. 1997 nr 133 poz. 884)  
Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo Farmaceutyczne (Dz. U. 2008 nr 45 poz. 271)  
Uzasadnienie projektu Ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, Pozyskano z: <https://www.ms.gov.pl/pl/deregulacja-dostepu-do-zawodow/i-transza/download,1947,1.html> [dostęp: 25.04.2016]  
Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD)

## **Źródła internetowe**

[www.eiopa.europa.eu/](http://www.eiopa.europa.eu/)  
[www.europa.eu/](http://www.europa.eu/)  
[www.finance.uokik.gov.pl/](http://www.finance.uokik.gov.pl/)  
[www.insuranceeurope.eu/](http://www.insuranceeurope.eu/)  
[www.knf.gov.pl/](http://www.knf.gov.pl/)  
[www.mfiles.pl/pl/index.php/Strona\\_główna](http://www.mfiles.pl/pl/index.php/Strona_główna)  
[www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj](http://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj)  
[www.piu.org.pl/](http://www.piu.org.pl/)  
[www.rf.gov.pl/](http://www.rf.gov.pl/)  
[www.sjp.pwn.pl/](http://www.sjp.pwn.pl/)  
[www.stat.gov.pl/](http://www.stat.gov.pl/)  
[www.ubezpieczenie.com.pl/slownik\\_ubezpieczeniowy/79,0.html](http://www.ubezpieczenie.com.pl/slownik_ubezpieczeniowy/79,0.html)  
[www.ufg.pl/](http://www.ufg.pl/)  
[www.un.org](http://www.un.org)  
[www.uokik.gov.pl/](http://www.uokik.gov.pl/)  
[www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/)  
[www.wsjp.pl/](http://www.wsjp.pl/)