

Aleksandra Wicka, Milena Leśniewska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

NASTAWIENIE ROLNIKÓW DO UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE

FARMER'S ATTITUDE TOWARDS LIFE INSURANCE

Słowa kluczowe: ubezpieczenia na życie, emerytura, rolnicy

Key words: life insurance, pension, farmers

JEL codes: Q14

Abstrakt. Celem opracowania jest przedstawienie wyników badań dotyczących poziomu korzystania przez rolników z ubezpieczeń osobowych i rozpoznania przesłanek, które mogłyby spowodować większe zainteresowanie tymi produktami wskazanego segmentu klientów. Badania ankietowe wykonano, wykorzystując platformę analityczno-raportującą PS IMAGO 4, zawierającą IBM SPSS Statistics 24. Próba badawcza wynosiła 153 rolników w wieku 25-60 lat. Stwierdzono, że badani rolnicy w bardzo małym stopniu wykorzystują produkty należące do ubezpieczeń osobowych (31% respondentów). Według badanych przesłankami, które mogłyby spowodować większe zainteresowanie ubezpieczeniami *life*, były niższa cena (68%) i lepsza oferta (36%).

Wstęp

Wykonywanie zawodu rolnika jest związane z dużym ryzykiem. Wynika ono z prowadzonej działalności produkcyjnej i z niepewności co do uzyskiwanych z niej przychodów. Występuje też ryzyko wypadku lub choroby. Ponadto w sytuacji, gdy rolnicy korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, np. z wieloletnich kredytów bankowych, ryzyko choroby, niepełnosprawności czy śmierci rolnika staje się także poważnym zagrożeniem dla przyszłości finansowej gospodarstwa i rodziny. Co prawda, na podstawie obowiązkowego ubezpieczenia społecznego gwarantuje się pomoc finansową w sytuacji zrealizowania się pewnych zagrożeń, takich jak wypadek przy pracy lub śmierć rolnika, jednak trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że wypłacane świadczenia zwykle są niewielkie, a niektóre mają charakter jednorazowy [Szczepańska 2015]. Mają one umożliwić utrzymanie poszkodowanego i zapewnić mu środki do życia, ale na pewno nie będą wystarczające do regulowania zobowiązań długoterminowych. Rolnicy, aby zabezpieczyć się przed skutkami nieszczęśliwych zdarzeń, podobnie jak inni klienci indywidualni, mogą korzystać z szerokiej oferty dobrowolnych ubezpieczeń gospodarczych, do których należą także ubezpieczenia osobowe, tzw. życiowe, *life*, działu I¹. Ubezpieczenia osobowe dotyczą zdarzeń odnoszących się do dóbr osobistych ubezpieczonych, przede wszystkim życia i zdrowia, ale również sytuacji rodzinnej. W polskiej literaturze przedmiotu kwestia zainteresowania rolników ubezpieczeniami na życie nie została jeszcze dokładnie opisana. Opracowanie stanowi więc próbę rozpoznania problematyki dotyczącej wykorzystania ubezpieczeń życiowych przez rolników w celu zabezpieczenia finansowego siebie i swoich bliskich. Wykorzystano istniejące źródła danych statystycznych oraz badania własne.

Material i metodyka badań

Celem pracy jest rozpoznanie wykorzystania ubezpieczeń życiowych przez rolników i ich opinii na temat ubezpieczeń na życie oraz wskazanie czynników rozwoju tego segmentu rynku. Zwrócono uwagę na ocenę przez rolników przydatności ubezpieczeń na życie w kon-

¹ W opracowaniu zamiennie używa się określeń: „ubezpieczenia na życie”, „*life*”, „działu I” lub „życiowe”, które odnoszą się do ubezpieczeń osobowych (dział I załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej).

tekście przyszłości, która związana jest z gorszym stanem zdrowia lub przejściem rolnika na emeryturę w systemie KRUS. Sytuacja taka powoduje obniżenie poziomu dochodów rolnika, a część produktów ubezpieczeniowych mogłaby być wykorzystana do ograniczenia poziomu spadku dochodów.

Dane pochodzą z badania ankietowego, wykonanego jako pilotażowe. Realizowano je na próbie wygodnej² od kwietnia do maja 2016 roku. W badaniach wzięły udział 153 osoby. Respondentami byli indywidualni rolnicy w wieku 25-60 lat, prowadzący gospodarstwa rolne. Badanie ankietowe zostało zrealizowane z wykorzystaniem platformy analityczno-raportującej PS IMAGO 4, zawierającej IBM SPSS Statistics 24. Dane poddano analizie statystycznej (statystyki opisowe, częstość i tabele krzyżowe). Wyniki przedstawiono w formie graficznej, tabelarycznej i opisowej.

Czynniki wpływające na korzystanie z ubezpieczeń na życie

Korzystanie przez klientów z produktów ubezpieczeniowych zaliczanych do ubezpieczeń osobowych [Dz.U.2015, poz.1844] zależy od bardzo wielu czynników, z których część stanowi stymulanty, a część destymulanty popytu. W literaturze przedmiotu [Śliwiński 2011, Nowotarska-Romaniak 2013, Rudnicki 2004, Smyczek 2012] wskazano m.in. takie czynniki, jak poziom edukacji [D. Truett, L. Truett 1990, Hammond i in. 1967], wiek, efekt kohorty [Chen i in. 2001], przyzwyczajenia konsumentów, cykl życia gospodarstwa domowego czy np. praca zawodowa żony [Lee, Ferber 1980, Duker 1969]. Uwagę należy zwrócić również na fakt, że zdaniem niektórych specjalistów, badane i opisywane dotychczas czynniki wpływające na popyt na ubezpieczenia na życie raz zachowują się jak stymulanty, raz jak destymulanty, a jeszcze w innych przypadkach obojętnie. Ponadto popyt na ubezpieczenia na życie kształtuje się inaczej w różnych krajach czy grupach państw [Śliwiński 2016, s. 114], co powinno być uwzględniane przy prowadzeniu badań w tym obszarze i budowaniu modeli predykcyjnych. Czynniki, który w jednym kraju będzie pozytywnie wpływał na popyt na ubezpieczenia na życie, w innym może być cechą oddziaływującą negatywnie. Może to być spowodowane odmiennym postrzeganiem ryzyka, ale także oddziaływaniem rozwiązań dotyczących zabezpieczenia społecznego itp.

W badaniu postrzegania ubezpieczeń na życie przez rolników respondentów poproszono o wskazanie wszystkich posiadanych ubezpieczeń gospodarczych. Ankietowani mieli do wyboru 6 najczęściej zakupywanych przez konsumentów rodzajów ubezpieczeń oraz możliwość dodania ubezpieczenia niewymienionego w pytaniu.

Na pytanie dotyczące zakupywanych ubezpieczeń gospodarczych odpowiedzi udzielili wszyscy respondenci biorący udział w badaniu. Największy odsetek respondentów miał obowiązkowe ubezpieczenie OC posiadacza pojazdu mechanicznego – 139 ankietowanych. Pozostałe 14 osób nie miało samochodu lub ciągnika w ogóle albo świadomie unikało tego obowiązku. Dodatkowe ubezpieczenie samochodu (autocasco – AC) miała dwukrotnie mniejsza liczba respondentów, 64 osoby. Bardziej rozbudowany pakiet ubezpieczeń związanych z ochroną samochodu wskazało zaledwie 3,3% ankietowanych. Ubezpieczenie budynków wchodzących w skład gospodarstwa kupowało 118 osób biorących udział w badaniu, czyli 77% badanych. Ponad połowa respondentów (87 osób) miała OC rolnika. Posiadanie ubezpieczenia na życie zadeklarowało 48 osób, czyli 33% wszystkich ankietowanych, 67% nie kupowało takich ubezpieczeń. Oprócz określonych w pytaniu rodzajów ubezpieczeń 16 osób wymieniło ubezpieczenia niezawarte w zestawieniu.

Większość badanych (85%) stwierdziła, że wydatki ponoszone przez nich na zakup wszystkich ubezpieczeń gospodarczych są dla nich średnim (48%) lub dużym (37%) obciążeniem. Średnia kwota rocznie opłacanych składek przez respondentów wynosiła 2743 zł (od 254 do 15 tys. zł).

² Dobór wygodny – nielosowy, polega na wyborze do próby badawczej jednostek, do których badacz może w najłatwiejszy i najszybszy sposób dotrzeć. Jest to dobry sposób doboru respondentów do badań wstępnych.

Tabela 1. Posiadanie ubezpieczenia na życie a wykształcenie

Table 1. Possessing life insurance and education

Wyszczególnienie / Specification	Poziom wykształcenia/Level of education					Ogółem/ Total
	podstawowe/ primary	zasadnicze zawodowe/ basic vocational	średnie zawodowe/ upper secondary vocational	wyższe/ tertiary	brak odpowiedzi/ no answer	
Mam ubezpieczenia na życie/I have life insurance	0	16	25	7	0	48
Nie mam ubezpieczeń na życie/I have no life insurance	8	42	45	7	1	103
Brak odpowiedzi/ No answer	0	0	2	0	0	2
Ogółem/Total	8	58	72	14	1	153

Źródło: badania własne

Source: own research

Informacje dotyczące posiadania ubezpieczeń na życie zestawiono z danymi dotyczącymi poziomu wykształcenia badanych rolników (tab. 1). Czynniki te wskazywany jest jako jedna z ważniejszych determinant wpływających na popyt na tego rodzaju usługi [Nowotarska-Romański 2013]. Wśród osób mających ubezpieczenie na życie 52% miało wykształcenie średnie, a 14% wyższe. Wśród osób deklarujących brak takich ubezpieczeń odsetek ten wynosił odpowiednio 43 i 6%. Ponad 41% stanowiły osoby z wykształceniem zawodowym, a 8% z podstawowym.

Kolejne z pytań zawartych w kwestionariuszu dotyczyło aktywności zawodowej kobiet, których współmałżonkowie prowadzą gospodarstwo rolne. Z badań prowadzonych przez Roberta Ferbera i Lucy Chao Lee [za: Sliwiński 2011] wynika, że skłonność do zakupu ubezpieczeń na życie jest związana z tym, czy małżonka pracuje zawodowo, czy nie. Aktywność zawodowa małżonka może być czynnikiem, który w jednym przypadku będzie zachowywał się jak czynnik stymulujący, a w innym – jak destymulujący popyt na ubezpieczenia życiowe. Według Jacoba Dukera [za: Sliwiński 2016, s. 116], rodziny, w których kobieta zajmowała się pracą zawodową, wykazywały niższą skłonność do zakupu ubezpieczeń na życie niż rodziny, w których kobieta zajmowała się wyłącznie prowadzeniem domu. J. Duker wyjaśnił to zjawisko różnicami w poziomie ubóstwa porównywanych w badaniach rodzin.

Spośród badanych respondentów ponad 42,5% odpowiedziało, że kobieta pracuje poza gospodarstwem, 41,8%, że nie podejmuje pracy zarobkowej. Natomiast 15% badanych samotnie prowadziło gospodarstwo rolne. Dokonano także weryfikacji, czy twierdzenie J. Dukera jest właściwe także w odniesieniu do badanej grupy rolników. W tabeli 3 zestawiono informacje odnośnie tego, czy posiadanie ubezpieczenia na życie przez badanych ma związek z podejmowaniem pracy zawodowej.

Na podstawie danych zestawionych w tabeli 2 stwierdzono, że spośród 103 badanych, którzy odpowiedzieli, że nie mają ubezpieczenia na życie 44% miało nieaktywnych zawodowo współmałżonków, 35% pracowało zawodowo, a 21% prowadziło gospodarstwo samotnie. Spośród korzystających z ubezpieczeń osobowych (48 osób), 56% miało pracujących poza gospodarstwem współmałżonków, a 40% zajmowało się prowadzeniem gospodarstwa domowego i odpowiednio po 2% ankietowanych osób nie udzieliło odpowiedzi bądź prowadziło gospodarstwo samotnie.

Polacy coraz częściej szukają zabezpieczenia dla siebie i rodziny na wypadek nieprzewidzianych okoliczności życiowych. Rolnicy również należą do grupy klientów, którzy chcą

Tabela 2. Posiadanie ubezpieczenia na życie a aktywność zawodowa współmałżonki
 Table 2. Possessing life insurance and wife's professional activity

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Żona pracuje zawodowo/ <i>Wife is working professionally</i>	Żona nie pracuje/ <i>Wife does not work</i>	Sam prowadzę gospodarstwo/ <i>I run the farm myself</i>	Brak odpowiedzi/ <i>No answer</i>	Ogółem/ <i>Total</i>
Mam ubezpieczenia na życie/ <i>I have life insurance</i>	27	19	1	1	48
Nie mam ubezpieczeń na życie/ <i>I have no life insurance</i>	36	45	22	0	103
Brak odpowiedzi/ <i>No answer</i>	2	0	0	0	2
Ogółem/ <i>Total</i>	65	64	23	1	153

Źródło: badania własne
 Source: own research

zapewnić sobie i najbliższymi stabilną sytuację finansową w przyszłości, poszukują instrumentów oszczędzania wykraczających poza obowiązkowy system zabezpieczenia społecznego [GUS 2016]. Świadomość wysokości świadczeń emerytalno-rentowych, które przysługują rolnikom z KRUS (podstawowa emerytura rolnicza to 886 zł [KRUS 2017]), powinna być także czynnikiem stymulującym ich aktywność na rynku ubezpieczeń, które mogą być dodatkowym źródłem dochodów w wieku emerytalnym, ale także stanowić alternatywę dla publicznego systemu opieki zdrowotnej (np. ubezpieczenia chorobowe). Jak wynika z odpowiedzi na zamieszczone w kwestionariuszu badawczym pytania w formie otwartej, znaczącym ograniczeniem wydaje się to, że przy niskich dochodach części rolników nie stać na zakup ubezpieczenia.

Możliwość przekazania go następcom w zamian za tzw. dożywocie, jest czynnikiem, który może stanowić jedną z najsilniejszych destymulant wpływających na popyt na ubezpieczenia na życie wśród rolników w Polsce. Inne czynniki o podobnym charakterze, które zazwyczaj wymieniano w literaturze przedmiotu, to głównie czynniki ekonomiczne, takie jak cena ubezpieczenia na życie i dochody [Hammond i in. 1967, Anderson, Nevin 1975, Showers, Shotick 1994, Świstak, Wicka 2016, Nowotarska-Romaniak 2013, Światowy 2006, Słiwiński 2016].

W tabeli 3 zestawiono odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące przewidywanych, przyszłych losów gospodarstwa. Zdecydowana większość ankietowanych zamierzała w przyszłości przekazać gospodarstwo następcy w zamian za dożywocie (73%). W tej grupie 31% ankietowanych miało ubezpieczenie na życie, a 67% nie kupowało takich ubezpieczeń. Ponad 22% badanych osób po przejściu na emeryturę planowało sprzedać gospodarstwo. Spośród tych

Tabela 3. Posiadanie ubezpieczenia na życie a plany dotyczące gospodarstwa
 Table 3. Life insurance and farm plans

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Gospodarstwo zostanie przekazane dziecku w zamian za dożywocie/ <i>The farm will be transferred to the child for maintenance</i>	Gospodarstwo zostanie sprzedane/ <i>The farm will be sold</i>	Inna odpowiedź/ <i>Another answer</i>	Ogółem/ <i>Total</i>
Mam ubezpieczenia na życie/ <i>I have life insurance</i>	35	12	1	48
Nie mam ubezpieczeń na życie/ <i>I have no life insurance</i>	76	22	5	103
Brak odpowiedzi/ <i>No answer</i>	1	0	1	2
Ogółem/ <i>Total</i>	112	34	7	153

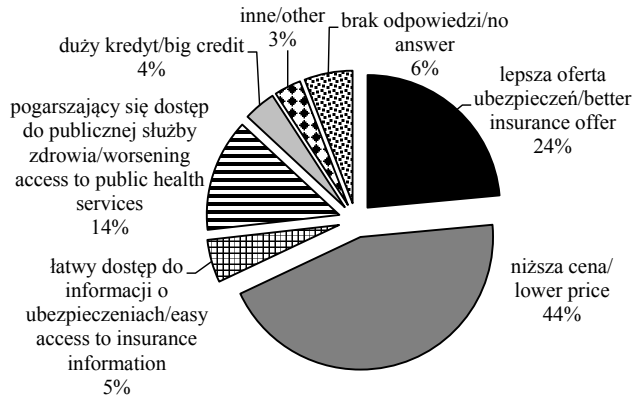
Źródło: badania własne
 Source: own research

rolników 35% miało ubezpieczenie na życie. Procentowy rozkład osób mających ubezpieczenie na życie i osób nieposiadających takiego ubezpieczenia w obu kategoriach rozkładał się podobnie. Tak więc to, czy rolnik oczekuje utrzymania w formie dożywocia, czy też przewiduje, że będzie utrzymywał się tylko z emerytury i ze sprzedaży majątku, nie różnicowało postawy w stosunku do ubezpieczeń na życie badanych rolników.

Ocena przydatności ubezpieczeń na życie przez rolników

Zakłady ubezpieczeń oferują szeroką gamę produktów dotyczących ochrony życia i zdrowia, co pozwala na dopasowanie polisy do potrzeb konkretnego klienta. Z reguły główną przyczyną zakupu tego typu ubezpieczeń jest ochrona życia ubezpieczonego skutkująca wypłatą świadczenia w sytuacji poważnej choroby lub odszkodowania uposażonym w przypadku śmierci ubezpieczonego. 33% respondentów twierdziło, że właśnie takie klasyczne ubezpieczenie na życie jest najlepszą formą ochrony. Na drugim miejscu wskazywano ubezpieczenie na życie i dożycie (22% respondentów). Ubezpieczenie chorobowe jako najbardziej przydatną formę zabezpieczenia podało 14% ankietowanych. Jedynie 5% osób biorących udział w badaniu uważało, że dobrym rozwiązaniem, jeśli chodzi o ochronę ubezpieczonego, jest ubezpieczenie na życie z elementem inwestycyjnym, czyli z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

Respondenci zostali poproszeni również o podanie okoliczności, które mogłyby skłonić ich do zakupu ubezpieczeń na życie. Najwięcej osób zdecydowałoby się na zakup polisy ubezpieczeniowej w przypadku obniżki cen, taką odpowiedź podało 44%. Mniej ważna okazała się propozycja lepszej oferty ubezpieczeniowej (23% ankietowanych). Duża część ankietowanych byłaby skłonna zakupić ubezpieczenie na życie w przypadku pogarszającego się dostępu do publicznej służby zdrowia (14%). Tylko nieliczne osoby zakupiłyby takie ubezpieczenie, gdyby otrzymały łatwiejszy dostęp do informacji o ubezpieczeniach życiowych czy też zaciągnęły duży kredyt.



Rysunek 1. Przesłanki zakupu ubezpieczenia na życie oparte na odpowiedziach ankietowanych

Figure 1. The premise of buying life insurance based on respondents' answers

Źródło: nadania własne

Source: own research

Wnioski

1. Badani rolnicy wskazywali, że ponoszone przez nich wydatki na zakup ubezpieczeń gospodarczych są dla nich średnim (48% respondentów) i dużym (37%) obciążeniem, co łącznie z niskim poziomem dochodów może stanowić poważną barierę przy podejmowaniu decyzji odnośnie zakupu dodatkowych ubezpieczeń.
2. Większość, bo aż 73% badanych rolników, planowała przekazać gospodarstwo następcy w zamian za tzw. dożywocie. Pełniejsza ocena, czy planowanie takiej formy zabezpieczenia dochodu na emeryturze łączy się z wyższą oceną ich sytuacji finansowej i ze stopniem powiązania z mniejszą ich aktywnością na rynku ubezpieczeń życiowych, wymaga dalszych, pogłębionych badań.

3. Respondenci biorący udział w badaniu w bardzo małym stopniu korzystali z ubezpieczeń na życie, tylko 33% ankietowanych miało takie produkty. Klasyczne ubezpieczenie na życie uważane były za najlepszą formę ochrony w omawianym zakresie.

Literatura/Bibliography

- Anderson Dan R., John R. Nevin. 1975. Determinants of young marrieds' life insurance purchasing behavior: an empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance* 3: 375-387.
- Chen Renbao, Kie Ann Wong, Hong Chew Lee. 2001. Age, period and cohort effect on life insurance purchases in the U.S. *The Journal of Risk and Insurance* 2: 303-327.
- Duker Jacob M. 1969. Expenditure for life insurance among working-wife families. *Journal of Risk and Insurance* 36: 525-533.
- Ferber Robert, Lucy Chao Lee. 1980. Acquisition and accumulation of life insurance in early married life. *Journal of Risk and Insurance* 4: 713-734.
- GUS. 2016. *Budżety gospodarstw domowych w 2015 r.* (Household budgets in 2015). Warszawa: GUS.
- Hammond John D., David B. Houston, Eugene R. Melander. 1967. Determinants of household life insurance premium expenditures: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance* 34: 397-408.
- KRUS. 2017. *Zestawienie podstawowych wysokości świadczeń z ubezpieczenia społecznego rolników.* (Summary of basic amounts of social insurance benefits for farmers), <http://www.krus.gov.pl/zadania-krus/swiadczenia/kwoty-swadczen>.
- Nowotarska-Romaniak Beata. 2013. *Zachowania klientów indywidualnych w procesie zakupu usługi ubezpieczeniowej* (Behavior of individual clients in the process of purchasing an insurance service). Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer.
- Rudnicki Leszek. 2004. *Zachowania rynkowe nabywców. Mechanizmy i uwarunkowania* (Market behavior of buyers. Mechanisms and conditions). Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Showers Vince E., Joyce A. Shotick. 1994. The effect of household characteristics on demand for insurance: a tobit analysis. *Journal of Risk and Insurance* 61: 492-502.
- Smyczek Sławomir. 2012. *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych* (New trends in consumer behavior in financial markets). Warszawa: Placet.
- Szczepańska Magdalena. 2015. Ubezpieczenia na życie jako uzupełnienie systemu społecznych ubezpieczeń rolników. [W] *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów* (Life insurance as a supplement to the system of social insurance for farmers. [In] Insurance for the global economy, sectors and regions), ed. I. Jędrzejczyk, 183-200. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Edward Mitek.
- Śliwiński Adam. 2011. Popyt na ubezpieczenia na życie w świetle badań światowych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 175:150-160.
- Śliwiński Adam. 2016. Popyt na ubezpieczenia na życie – przegląd badań światowych. [W] *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych* (Demand for life insurance – review of the most influential studies, [In] Polish insurance market against the background of socio-economic crises), ed. S. Nowak, A. Nowak, A. Sopoćko, 110-125. Warszawa: Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Światowy Grażyna. 2006. *Zachowania konsumentów: Determinanty oraz metody poznania i kształtowania* (Consumer behavior: Determinants and methods of cognition and shaping). Warszawa: PWE.
- Świstak Jarosław, Aleksandra Wicka. 2016. Ubezpieczenia na życie w latach 2005-2014 (Life Insurance in the Period 2005-2014). *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* 16: 100-113.
- Truett Dale B., Lila J. Truett 1990. The demand for life insurance in Mexico and the United States: a comparative study. *Journal of Risk and Insurance* 2: 321-328.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej* (The Act of 11 September 2015. On insurance and reinsurance activities). Dz.U.2015, poz.1844.

Summary

The main goal of paper is presentation of the chosen results of the survey about farmers' opinion on life insurance and the reasons that may increase their interest in this kind of products. Survey was realized on the group of 153 farmers in the age between 25 and 60 years old. The analyzing and reporting platform PS IMAGO 4 containing IBM SPSS Statistics 24 was used in the survey. As the result of the study the fact was stated that only a small amount of famers buy life insurances (31%). The main changes that can positively affect their will to purchase such products is mainly lower price (68%) or better offer (36%).

Adres do korespondencji
dr inż. Aleksandra Wicka (orcid.org/0000-0001-7713-4953)
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (22) 593 40 69
e-mail: aleksandra_wicka@sggw.pl