



Anna Ostrowska-Dankiewicz

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza
adankiew@prz.edu.pl

WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA RYNEK I EFEKTYWNOŚĆ UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE Z UBEZPIECZENIOWYMI FUNDUSZAMI KAPITAŁOWYMI

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-131-6/2>

The impact of the COVID-19 pandemic on the market and effectiveness of life insurance with insurance capital funds

Abstract

Insurance performs a variety of functions in the economy. Their basic task is to provide the insured with protection in case of occurrence of random events specified in the contract. Market practice shows that such a limited function of classic insurance proved to be insufficient, especially at the time when insurance products appeared which, in addition to their protective function, allow savings to be multiplied. Such products are life insurance with insurance capital funds. However, the emergence of the COVID-19 pandemic caused unexpected difficulties in the conduct of business by enterprises, including insurance companies. These difficulties manifested themselves in a periodic decline in premiums written, and in relation to life insurance with UFK also in a periodic deterioration of their effectiveness due to a slump in the financial markets. The aim of this paper is to present the impact of the COVID-19 pandemic on the market of life insurance linked with insurance capital funds and to discuss the trends in the volume of sales of life insurance with UFK and in the effectiveness of investments in insurance capital funds.

Keywords: life insurance, insurance capital funds, COVID-19, investment efficiency.

Wprowadzenie

Ryzyko jest elementem otoczenia gospodarczego, które towarzyszy życiu i działalności gospodarczej każdego człowieka. Ryzyko to może przejawiać się

Sugerowane cytowanie:

Ostrowska-Dankiewicz, A. (2022). Wpływ pandemii COVID-19 na rynek i efektywność ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. W: M. Lemkowska, M. Wojtkowiak (red.), *Sektor ubezpieczeń w obliczu wyzwań współczesności* (s. 26–40). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-131-6/2>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

na różne sposoby, jednak kluczowym elementem łączącym wszystkie rodzaje ryzyka jest to, że nie ma pewności, czy i kiedy ryzyko to się zmaterializuje. Ubezpieczenia są pewnego rodzaju zabezpieczeniem przed niekorzystnymi skutkami realizacji ryzyka wskazanego w umowie. Jest to możliwe dzięki występowaniu mechanizmu transferu ryzyka z podmiotów, których może ono dotyczyć, na towarzystwa ubezpieczeniowe w zamian za opłacenie odpowiedniej składki. Ubezpieczenia na życie to jednak specyficzny rodzaj ubezpieczeń ze względu na ryzyko, które im towarzyszy. Mowa tutaj o śmierci, która jest zdarzeniem pewnym, ale nie wiadomo, kiedy nastąpi.

Klasyczne ubezpieczenia na życie oferują zatem ochronę na wypadek śmierci osoby, która jest głównym żywicielem rodziny, i zapewniają pokrycie pewnych potrzeb finansowych osób, które były na utrzymaniu zmarłego. Niemniej jednak praktyka rynkowa pokazała, że takie klasyczne produkty nie są wystarczające, a konsumenci rynku ubezpieczeń na życie oczekują od ubezpieczeń czegoś więcej. W ten sposób powstały ubezpieczenia na życie, które łączą w sobie walory ochronne i dają dodatkowo możliwość inwestowania zgromadzonych środków.

Ubezpieczyciele również funkcjonują w warunkach, które mogą narażać towarzystwa na określone rodzaje ryzyka. W ostatnim czasie można obserwować, jak przedsiębiorstwa prywatne, banki czy towarzystwa ubezpieczeniowe radzą sobie z funkcjonowaniem w czasie pandemii COVID-19, która pojawiła się w Polsce w marcu 2020 r. Pandemia była wydarzeniem zupełnie niespodziewanym, dlatego też tylko nieliczne przedsiębiorstwa były w stanie w bardzo krótkim czasie dostosować się do nowych realiów funkcjonowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Nie ulega więc wątpliwości, że pojawienie się pandemii COVID-19 w znaczący sposób utrudniło funkcjonowanie większości podmiotów na rynku.

Celem rozdziału jest zaprezentowanie wpływu pandemii COVID-19 na rynek ubezpieczeń na życie powiązanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (UFK) i omówienie tendencji w zakresie wolumenu sprzedaży ubezpieczeń na życie z UFK oraz efektywności inwestycji w UFK.

Praktyczne implikacje opracowania obejmują:

- diagnozę sytuacji rynku ubezpieczeń na życie w Polsce i wskazanie przyczyn zmian, które zachodzą w jego obszarze,
- wyznaczenie trendów opisujących obecny rynek ubezpieczeń na życie z UFK w Polsce, a także określenie, w jaki sposób mogą one wpłynąć na kształt sektora ubezpieczeń na życie w przyszłości, oraz wskazanie działań, jakie należy podjąć celem poprawy funkcjonowania rynku produktów o charakterze inwestycyjnym.

1. Istota i funkcjonowanie ubezpieczeń na życie z UFK

Istotą ubezpieczeń jest zniesienie lub co najmniej ograniczenie ciężaru finansowego rozmaitych zdarzeń losowych, które mogą przytrafić się człowiekowi w czasie trwania jego życia. Można zatem zauważyć, że istota ubezpieczenia wynika z faktu występowania ryzyka w otoczeniu gospodarczym. Samo pojęcie ryzyka jest terminem wieloznacznym, a jego definiowanie jest możliwe na bardzo wielu płaszczyznach. Niemniej jednak istota ryzyka sprowadza się do tego, że tak naprawdę nie ma pewności, czy określone zdarzenie faktycznie będzie miało miejsce, a także co do tego, jaki będzie jego finalny skutek (Ronka-Chmielowiec, 2016, s. 11–12). Podobnie jak wiele jest definicji ryzyka, tak również na wielu płaszczyznach można definiować same ubezpieczenia.

Ubezpieczenia stanowią niezwykle ważny element całego systemu finansowego. Wynika to bezpośrednio z ich istoty, dzięki czemu możliwe jest przeniesienie na zakład ubezpieczeń pewnej części ryzyka z podmiotu, którego ryzyko to dotyczy. Mechanizm ten umożliwiłby zminimalizowanie obciążeń finansowych, które powstałyby, kiedy dany podmiot sam musiałby naprawić szkodę i usunąć jej skutki z własnych środków finansowych, a zatem pozwala na przeniesienie ryzyka straty na ubezpieczyciela (Outreville, 1998). Dlatego też można powiedzieć, że ubezpieczenia stanowią pewnego rodzaju instrument finansowej kontroli ryzyka, a pod pewnymi względami mogą być klasyfikowane jako odrębna, nadzwyczajna metoda zarządzania ryzykiem (Hyski, 2017, s. 109; Szumlicz, 2009, s. 100). Z drugiej strony ubezpieczenia niosą wiele korzyści dla gospodarki, stymulują wzrost gospodarczy i pomagają zapewnić stabilność rynków finansowych (Cummins, Cragg, Zhou, deFonseka, 2018).

Ubezpieczenia na życie stanowią specyficzną formę ochrony. Od ubezpieczeń majątkowych różni je przede wszystkim to, że ubezpieczenia majątkowe opierają się na teorii szkody, zgodnie z którą wypadek ubezpieczeniowy jest rezultatem pojawienia się pewnego rodzaju straty, której wartość można określić w jednostkach pieniężnych. Ubezpieczenia życiowe bazują z kolei na teorii potrzeb, co sprawia, że mają one nieco bardziej złożony charakter. Zgodnie z tą teorią, ubezpieczenie powinno umożliwiać nie tylko pokrycie potrzeb finansowych, które da się wyrazić pieniężnie, ale także pokrycie dodatkowych wydatków i zrekomensować utratę zdolności do zarabkowania wskutek realizacji ryzyka objętego ubezpieczeniem (Śliwiński, 2016, s. 278–279).

Klasyczne ubezpieczenie życiowe definiowane jest jako narzędzie, którego ideą jest dostarczenie środków finansowych w razie śmierci ubezpieczonego celem ochrony osób, które były w pewien sposób zależne finansowo od zmarłego (Smith i Hayhoe, 2005, s. 1). Definicja ta nie uwzględnia jednak wypłaty świadczenia w przypadkach innych niż śmierć ubezpieczonego. W związku z tym, aby

w pełni oddać istotę ubezpieczeń życiowych, należy wskazać, że jest to narzędzie ekonomiczne, które pozwala na transfer ryzyka związanego z przedwczesną śmiercią ubezpieczonego. W ubezpieczeniach życiowych śmierć nie jest, co do zasady, ryzykiem, ponieważ prawdopodobieństwo jej wystąpienia jest równe 100%. Warunki ubezpieczalności ryzyka w ubezpieczeniach życiowych nie są jednak naruszone, ponieważ w tym przypadku ubezpieczeniem nie jest objęta sama możliwość zgonu ubezpieczonego, lecz przedwczesna śmierć. Z uwagi na to, że ryzyko zgonu wrasta z roku na rok, można mówić o ryzyku śmierci w odniesieniu do ubezpieczeń na życie (Vaughan i Vaughan, 2008, s. 231–232).

Mimo że, co do zasady, ubezpieczenia na życie pełnią funkcje ochronne, to mogą być one w pewnych przypadkach również formą lokowania oszczędności (Skipper, 2001), szczególnie jeśli mowa o ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi. W literaturze wyróżnia się trzy rodzaje ubezpieczeń życiowych: ubezpieczenia o charakterze ochronnym, oszczędnościowym i o charakterze mieszanym. W przypadku ubezpieczeń oszczędnościowych funkcja ochronna nie jest aż tak istotnym elementem jak w przypadku ubezpieczeń, których celem jest w zasadzie tylko zapewnienie ochrony na wypadek śmierci. Przy ubezpieczeniach oszczędnościowych walory ochronne niejako schodzą na drugi plan względem walorów inwestycyjnych, które niosą za sobą polisy inwestycyjne. Pewnego rodzaju kompromisem między ubezpieczeniami ochronnymi a *stricte* oszczędnościowymi są ubezpieczenia mieszane, które łączą w sobie zarówno cechy ubezpieczeń ochronnych, jak i oszczędnościowych (Szczepańska, 2011).

Ubezpieczenia na życie powiązane z UFK to rodzaj umowy ubezpieczenia na życie, z którym wiąże się określone w umowie świadczenie na wypadek śmierci ubezpieczonego, a także plan oszczędnościowy dotyczący zakupu jednostek uczestnictwa wybranego przez ubezpieczającego funduszu kapitałowego. Umowa zawiera zasady przekazywania inwestycyjnej części składki do funduszu, a także zasady jej potrącania (Wiśniewski, 2016). Warto zaznaczyć, że w ubezpieczeniach o charakterze *stricte* inwestycyjnym, a więc w ubezpieczeniach z UFK, szczególny nacisk kładzie się na funkcję inwestycyjną, w związku z czym część składki jest inwestowana na rynku finansowym, a tylko niewielka jej część stanowi pokrycie ryzyka ubezpieczeniowego i kosztów zakładu ubezpieczeń (Dopierała, 2017). Wartość zebranych składek, która jest przeznaczana na zakup jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, może zmieniać się w czasie, co wynika z fluktuacji cen aktywów funduszy wybranego przez klienta. Ryzyko we wspomnianych ubezpieczeniach jest więc przenoszone na ubezpieczającego, który samodzielnie wybiera ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, w które chce inwestować swoje składki, a fundusze te, w zależności od ich profilu inwestycyjnego, mogą różnić się względem siebie ryzykiem (Jedynak, 2013).

Ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe są specyficzną konstrukcją i mają pewne cechy charakterystyczne. Pod pewnymi względami przypominają one tradycyjne fundusze inwestycyjne, jednak nie mogą być z nimi bezwzględnie utożsamiane. Porównanie ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych i funduszy inwestycyjnych zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Porównanie ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych i funduszy inwestycyjnych

Cecha	Ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe	Fundusze inwestycyjne
Podstawa funkcjonowania	Ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 11 września 2015 r. oraz regulamin funduszu	Ustawa o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi z dnia 27 maja 2004 r. oraz statut funduszu
Sposób zawarcia umowy	Wraz z zawarciem umowy ubezpieczenia	Równoznaczne z wpłatą środków
Występowanie ochrony ubezpieczeniowej	Ochrona ubezpieczeniowa występuje	Ochrona ubezpieczeniowa nie występuje
Konstrukcja	Fundusz otwarty	Fundusze otwarte i zamknięte
Zasady polityki inwestycyjnej	Określone w regulaminie	Określone w statucie i ustawie
Podmiot zarządzający funduszem	Zakład ubezpieczeń	Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych
Czas trwania inwestycji	Czas trwania inwestycji określony jest w umowie ubezpieczenia	Czas trwania inwestycji nieokreślony

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Jamróz, Ostrowska, Niedźwiedzka i Kania, 2016, s. 117; Zalewska, 2016).

Oprócz różnic zestawionych w tabeli 1 ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe wyróżnia jeszcze kilka cech, które czynią je rozwiązaniem konkurencyjnym względem tradycyjnych funduszy inwestycyjnych. Po pierwsze, zakłady ubezpieczeń tworzące UFK mają większą swobodę, jeśli chodzi o realizację polityki inwestycyjnej funduszu, a ponadto oferują klientom ochronę ubezpieczeniową (Jamróz i in., 2016, s. 116). Po drugie, UFK umożliwiają uzyskanie pewnych preferencji podatkowych. Zaletą tą sprowadza się do braku konieczności płacenia podatku od zysków kapitałowych w momencie przenoszenia środków między funduszami, podatek płatny jest tylko w momencie, w którym ubezpieczający zdecyduje się zakończyć inwestycję (Cwynar, Cwynar, Kaźmierkiewicz i Ostrowska-Dankiewicz, 2016). Po trzecie, ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe nie są zaliczane do masy spadkowej i dlatego nie podlegają podatkowi od spadków i darowizn. Są one również chronione przed egzekucją komorniczą do wysokości 75% kwoty świadczenia.

Pomimo istotnych przewag UFK nad tradycyjnymi funduszami inwestycyjnymi nie można przejść obojętnie obok kwestii, które nie przemawiają na korzyść ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Pierwsza z nich dotyczy bezpieczeństwa lokat. Tradycyjne fundusze inwestycyjne są wyodrębnione majątkowo z aktywów instytucji zarządzającej, co oznacza, że nie wchodzi w skład masy upadłościowej, a więc fundusz inwestycyjny sam w sobie nie może upaść. Upadłość instytucji zarządzającej (TFI) stwarza możliwość przejęcia funduszy przez inne towarzystwo bądź przez depozytariusza w przypadku braku chętnych towarzystw (Jamróz i in., 2016, s. 116; Zalewska, 2016). Aktywa ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych natomiast są własnością ubezpieczyciela, nie są wydzielone majątkowo, w związku z czym to na ubezpieczycielu spoczywa odpowiedzialność za środki zainwestowane w ramach UFK. Dla klientów oznacza to, że w przypadku ewentualnej upadłości ubezpieczyciela możliwe jest odzyskanie (zwrot z Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego) jedynie do 50% wpłaconej kwoty, pod warunkiem że będzie to nie więcej niż 30 000 EUR (Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych).

2. Ocena sytuacji na rynku inwestycyjnych ubezpieczeń na życie

Ubezpieczenia na życie z UFK to produkty, które łączą ochronę ubezpieczeniową z możliwością inwestowania środków z racji wbudowanego elementu inwestycyjnego, i dlatego są bardzo wrażliwe na sytuację panującą na rynkach finansowych.

- Ze względu na stosunkowo skomplikowaną konstrukcję ubezpieczeń na życie z UFK można wyróżnić kilka problemów, z którymi rynek ten boryka się od lat:
- niska transparentność produktów, co wynika z ich skomplikowanej struktury,
 - niski poziom świadomości konsumentów w zakresie konstrukcji produktów,
 - brak klarownej informacji, że pod koniec trwania polisy może wystąpić deficyt, informacji o wykorzystywanych parametrach i cechach instrumentów finansowych, a przede wszystkim obciążeniach związanych z administrowaniem polisą,
 - brak uświadomienia konsumentom, że dochód z inwestycji będzie możliwy do uzyskania dopiero wtedy, gdy zakończy się przewidziany w planie okres inwestycyjny,
 - nieuczciwe praktyki rynkowe stosowane na etapie sprzedaży, wprowadzanie w błąd i sprzedaż produktów bez rzetelnego przeprowadzenia analizy potrzeb i sytuacji finansowej klienta.

W kontekście rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń ważną kwestię stanowi analiza wartości składki przypisanej brutto w poszczególnych latach. Składka przypisana brutto to jedna z podstawowych cech i mierników rozwoju rynku ubezpieczeniowego. Wzrost poziomu przypisu składki oznacza, że w latach 2010–2020 nastąpił wzrost zainteresowania ubezpieczeniami. Dane dotyczące zmian przypisu składki na polskim rynku ubezpieczeń zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Wartości składki przypisanej brutto w latach 2010–2020

Rok	Składka przypisana brutto (w mln zł)			Zmiana rok do roku (w %)		
	dział I	dział II	razem	dział I	dział II	ogółem
2010	34 440	24 934	59 374	3,73	8,85	5,82
2011	33 465	26 589	60 053	-2,83	6,64	1,14
2012	36 878	26 612	63 490	10,20	0,09	5,72
2013	31 413	26 729	58 142	-14,82	0,44	-8,42
2014	28 803	26 385	55 188	-8,31	-1,29	-5,08
2015	27 907	27 960	55 867	-3,11	5,97	1,23
2016	24 323	32 675	56 998	-12,84	16,86	2,02
2017	24 561	37 793	62 354	0,98	15,66	9,40
2018	21 705	40 465	62 170	-11,63	7,07	-0,30
2019	21 275	42 106	63 381	-1,98	4,06	1,95
2020	20 746	42 145	62 890	-2,49	0,09	-0,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego i Polskiej Izby Ubezpieczeń.

Analiza danych zestawionych w tabeli 2 pozwala sformułować kilka istotnych wniosków. Po pierwsze, analizując wartość przypisu składki ogółem, można zauważyć, że w zasadzie z roku na rok jej poziom wzrasta, co świadczy o rozwoju rynku ubezpieczeniowego. Niemniej jednak patrząc na dane za rok 2020, obserwuje się niewielki spadek, który może być wynikiem pandemii COVID-19. Z drugiej strony, analizując dane dotyczące tylko ubezpieczeń na życie (dział I), można dostrzec, że do roku 2014 ubezpieczenia życiowe stanowiły przeważającą część przypisu składki na rynku polskim. Po roku 2014 udział ten zaczął stopniowo maleć, by na koniec roku 2020 stanowić ok. 1/3 przypisu składki ogółem.

Aby dokładniej zrozumieć zmiany zachodzące na polskim rynku ubezpieczeń życiowych, przeanalizowano strukturę przypisu składki w poszczególnych latach (tabela 3).

Analiza danych zaprezentowanych w tabeli 3 wskazuje, że ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (grupa 3) odpowiadają za istotną część przypisu składki w ubezpieczeniach życiowych, jednak udział ten bardzo zmieniał się na przestrzeni lat. Szczytową wartość przypisu

Tabela 3. Struktura rynku ubezpieczeń na życie w Polsce w latach 2010–2021

Grupa	Udział w ogólnej składce przypisanej brutto (w %)											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
1	59,70	52,94	53,35	42,06	37,08	32,17	32,79	30,55	35,06	34,68	36,88	39,94
2	0,38	0,35	0,32	0,36	0,40	0,43	0,53	0,46	0,51	0,86	0,90	0,79
3	25,84	32,36	33,15	41,78	43,98	47,25	43,32	45,98	36,53	45,90	41,29	38,46
4	0,27	0,31	0,27	0,34	0,40	0,48	0,58	0,55	0,64	1,01	1,17	1,03
5	13,59	13,95	12,91	15,46	18,14	19,68	22,78	22,46	27,27	17,55	19,76	19,77

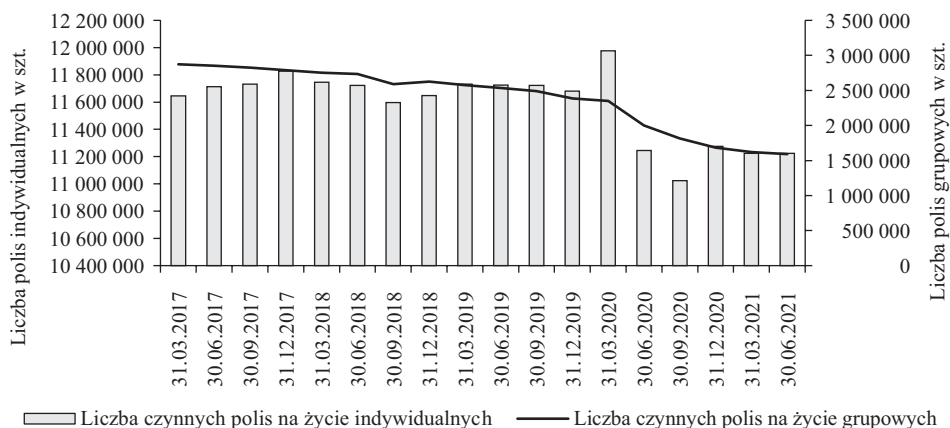
* Dane po II kwartale 2021 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego.

składki z tytułu ubezpieczeń inwestycyjnych odnotowano w 2015 r. i od tego czasu udział ten podlega ciągłym fluktuacjom. Porównując jednak dane za rok 2020 z danymi za rok 2015, można stwierdzić, że przypis składki z tytułu ubezpieczeń inwestycyjnych zmniejszył się. Może to być wynikiem pewnych kontrowersji związanych z funkcjonowaniem rynku ubezpieczeń inwestycyjnych, niską świadomością społeczeństwa i braku zrozumienia istotny ubezpieczeń.

Kolejnym istotnym parametrem opisującym wpływ pandemii na rynek ubezpieczeń inwestycyjnych jest liczba czynnych polis, zarówno indywidualnych, jak i grupowych. Tendencje zmian liczby polis ubezpieczeń na życie w latach 2017–2021 zaprezentowano na rysunku 1.

Liczba czynnych polis może stanowić wskaźnik, który pozwala zmierzyć popularność danego produktu na rynku. Jeśli chodzi o ubezpieczenia inwestycyjne, to można zauważyć, że na przestrzeni lat liczba czynnych polis zmieniała się, jednak od momentu pojawienia się pandemii, to jest od II kwartału 2020 r., moż-

**Rysunek 1. Liczba czynnych inwestycyjnych polis na życie w latach 2017–2021**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego.

na zaobserwować spadek liczby czynnych polis. Mowa tutaj zarówno o polisach indywidualnych, jak i grupowych, co mogło być spowodowane obawą o utratę pracy i poszukiwaniem rozwiązań, które pozwolą zaoszczędzić środki w tak trudnych czasach, jakie nastąpiły od momentu pojawienia się pandemii. Niemniej jednak w kolejnych kwartałach liczba aktywnych polis ponownie zaczęła rosnąć, co może oznaczać ponowny wzrost zainteresowania ubezpieczeniami inwestycyjnymi.

3. Wpływ pandemii COVID-19 na efektywność UFK

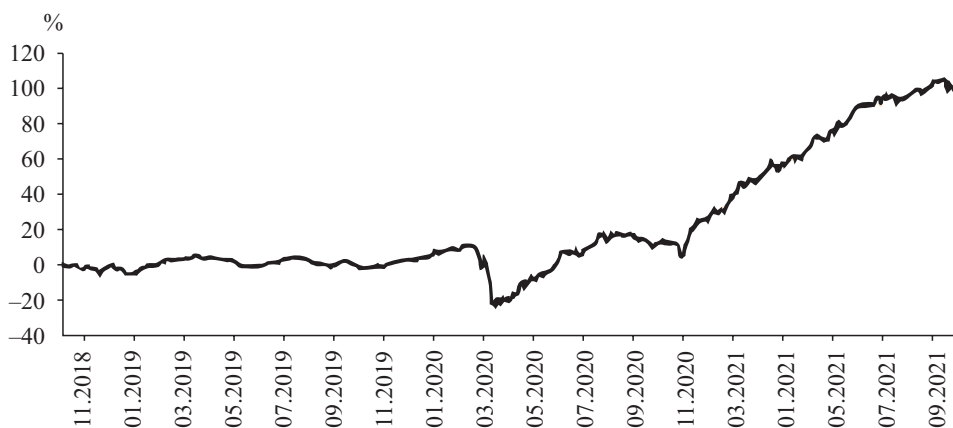
W okresie pandemii, a dokładniej w czasie pojawiania się pierwszych zakażeń, na rynku finansowym można było zaobserwować pewne załamanie, jeśli chodzi o notowania podstawowych indeksów giełdowych, takich jak WIG20, co z kolei również przyczyniło się do okresowego obniżenia wartości aktywów funduszy i efektywności inwestycji w UFK, bez względu na charakter funduszu. Wspomniane tąpnięcie w istotny sposób mogło się przyczynić do spadku zainteresowania ubezpieczeniami inwestycyjnymi. Dane dotyczące notowań indeksu WIG20 i wybranych UFK w okresie pandemii zaprezentowano na rysunkach 2–6.

Dane pokazują, że notowania indeksu istotnie spadły w połowie marca 2020 r., kiedy to zaczęto odnotowywać pierwsze przypadki zakażenia wirusem COVID-19 w Polsce. Widać, że reakcja rynku była bardzo gwałtowna i w ko-



Rysunek 2. Notowania indeksu WIG20 w latach 2019–2021

Źródło: (Bankier.pl, 2021).

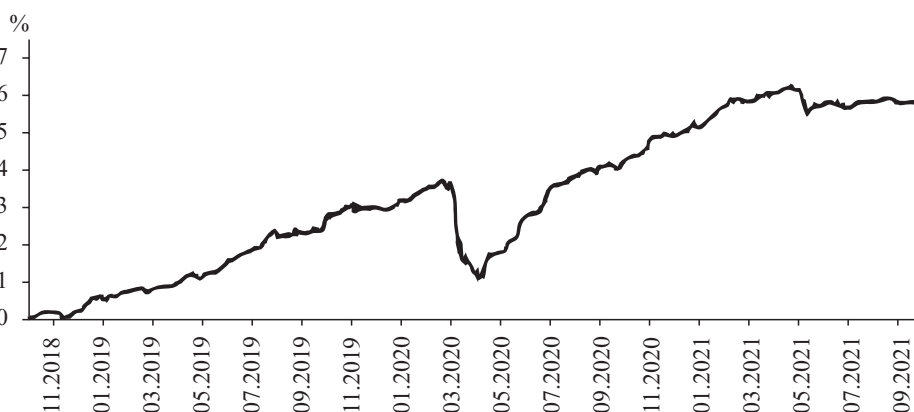


Rysunek 3. Notowania funduszu PZU – Quercus Agresywny UFK (fundusz akcyjny) w latach 2018–2021

Źródło: (Analizy.pl, 2021a).

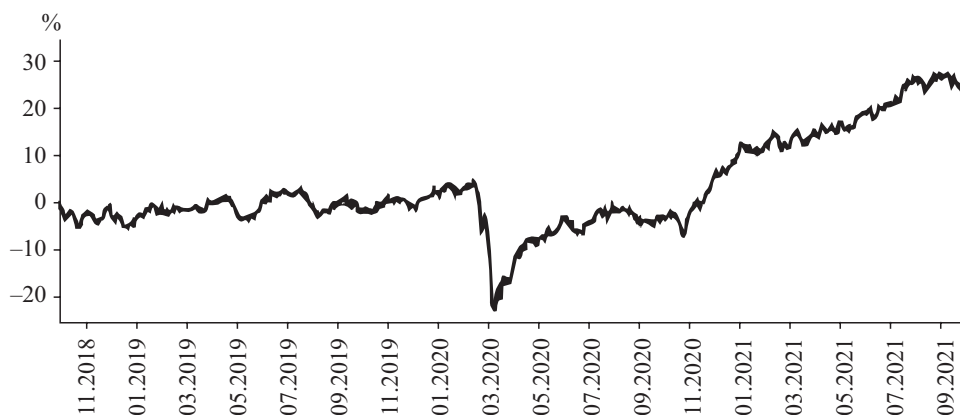
lejších tygodniach notowania ponownie zaczęły rosnać, a w drugiej połowie 2021 r. wróciły do poziomu sprzed pandemii.

Podobne zjawisko można zaobserwować w przypadku notowań i rentowności ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Analiza wybranych UFK pokazuje, że fundusze agresywne, inwestujące przede wszystkim w akcje, również odnotowały pewnego rodzaju załamanie w marcu 2020 r., by w kolejnych tygodniach wzrastać do wartości sprzed pandemii. W roku 2021 odnotowano nawet znacznie wyższe wartości, co pokazuje, że efektywność inwestycji w agresywne UFK wzrosła i ta forma stała się bardziej atrakcyjna dla inwestorów.



Rysunek 4. Notowania funduszu PZU – Investor Oszczędnościowy UFK (fundusz dłużny) w latach 2018–2021

Źródło: (Analizy.pl, 2021b).

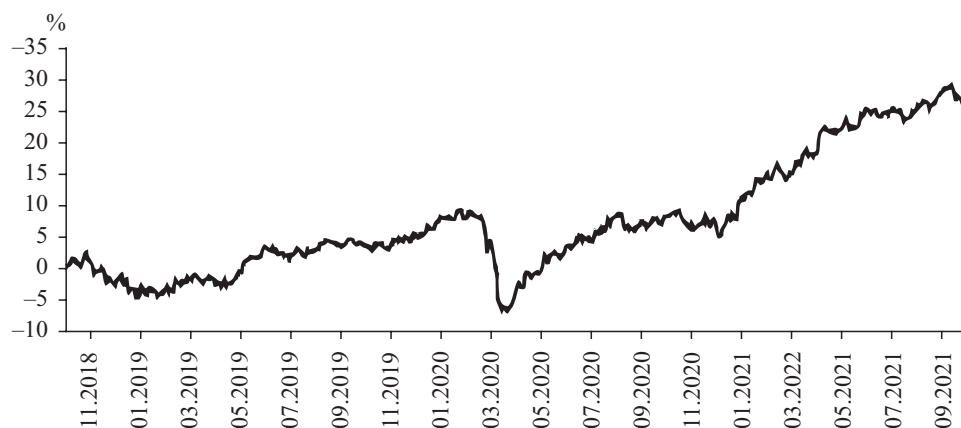


Rysunek 5. Notowania funduszu PZU – Esaliens Strateg UFK (fundusz mieszany) w latach 2018–2021

Źródło: (Analizy.pl, 2021c).

Fundusze dłużne, inwestujące środki przede wszystkim w bezpieczne instrumenty, takie jak obligacje, również odnotowały istotne spadki, jeśli chodzi o notowania i rentowność inwestycji. Niemniej jednak, podobnie jak w przypadku agresywnych UFK, stosunkowo szybko udało się powrócić do poziomów sprzed pandemii, a nawet poprawić wyniki historyczne.

Wybór przez klientów UFK o charakterze mieszanych daje możliwość inwestowania w wiele klas aktywów jednocześnie. Fundusze mieszane, podobnie jak pozostałe, również zostały dotknięte skutkami pandemii, szczególnie jeśli chodzi



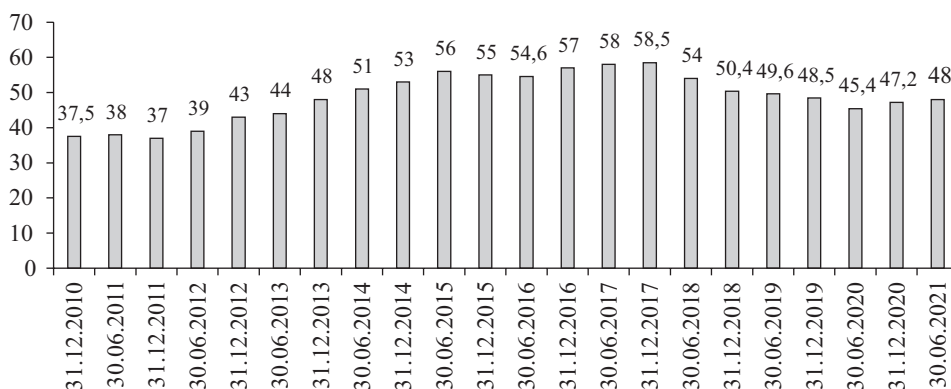
Rysunek 6. Notowania funduszu PZU – Quercus Stabilny UFK (fundusz absolutnej stopy zwrotu) w latach 2018–2021

Źródło: (Analizy.pl, 2021d).

o poziom notowań i stopy zwrotu dla klientów. Podobnie jak w przypadku funduszy akcyjnych i dłużnych, spadki nastąpiły w drugiej połowie marca 2020 r.

Fundusze absolutnej stopy zwrotu to fundusze, których zadaniem jest osiągnięcie zysków niezależnie od warunków panujących na rynku, a więc niezależnie od koniunktury gospodarczej, co ma być możliwe dzięki bardzo elastycznej polityce inwestycyjnej. Na podstawie analizy danych rynkowych widać jednak, że fundusz nie sprostał wyzwaniom, jakie przyniosła za sobą pandemia. Podobnie jak w przypadku pozostałych rodzajów funduszy, w marcu odnotowano gwałtowny spadek notowań i stóp zwrotu, które w kolejnych tygodniach również wróciły do poziomu sprzed pandemii, a nawet poprawiły wyniki historyczne.

Aby zobrazować, w jakim stopniu pandemia wpłynęła na funkcjonowanie rynku życiowych ubezpieczeń inwestycyjnych, ważne wydaje się wskazanie, jak w ostatnich latach, w tym w czasie pandemii, zmieniał się wolumen aktywów ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Dane dotyczące aktywów UFK w latach 2020–2021 zaprezentowano na rysunku 7.



Rysunek 7. Aktywa UFK w latach 2010–2021 (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Fryc, 2021).

Analizując dane przedstawione na rysunku 7, należy wskazać, że w latach 2010–2018 wartość aktywów UFK wzrastała bardzo dynamicznie. Po roku 2018 odnotowano pewne spadki wolumenu aktywów, co można łączyć również ze słabnącą popularnością tego rozwiązania. Szczególnie istotny spadek zanotowano jednak po pierwszym półroczu 2020 r., a więc w czasie, kiedy społeczeństwo dopiero uczyło się funkcjonować w warunkach nowej rzeczywistości spowodowanej pojawieniem się pandemii. Wówczas poziom aktywów UFK był najniższy od 7 lat. Analizując jednak dane po II kwartale 2020 r. i po I kwartale 2021 r., można dostrzec, że aktywa UFK zaczynają wzrastać, a klienci ponownie chcą lokować swoje oszczędności w ubezpieczeniach na życie powiązanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi.

Podsumowanie

Polski rynek ubezpieczeń na życie charakteryzuje się pewną niestalością. Analizując dane dotyczące sprzedaży ubezpieczeń życiowych i składki przypisanej brutto, można zauważyć pewne fluktuacje. W niektórych latach poziom przypisu składki spada, by w innych ulec wzrostowi. Niemniej jednak w dłuższej perspektywie poziom składki przypisanej brutto z ubezpieczeń na życie jest coraz niższy.

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi są specyficzne, gdyż łączą element ochronny z elementem inwestycyjnym. Część inwestycyjna w naturalny sposób jest silnie powiązana z rynkiem finansowym, dlatego wszelkie załamania tego rynku znajdują swoje odzwierciedlenie w efektywności inwestycji w UFK. O takim załamaniu można mówić w kontekście pojawienia się pandemii COVID-19. Rynek bardzo gwałtownie zareagował na informacje o wystąpieniu pierwszych przypadków zarażenia koronawirusem w Polsce, co przejawiało się w silnym spadku notowań giełdowych poszczególnych walorów. Na początku pandemii znacząco zmniejszył się również wolumen aktywów UFK. Okazuje się jednak, że w późniejszych miesiącach, gdy sytuacja zaczęła się normować, ponownie zaczęły rosnać notowania indeksów giełdowych, a w ślad za nimi również notowania UFK i ich aktywa. Można więc stwierdzić, że w długim okresie pandemia nie wpłynęła znacząco na efektywność inwestycji w UFK.

Niemniej obserwując dane płynące z rynku ubezpieczeniowego, można zauważyć, że z kwartału na kwartał maleje liczba aktywnych polis na życie z UFK. Przyczyn takiego stanu rzeczy można doszukiwać się nie tyle w samej pandemii, ile raczej w negatywnych doświadczeniach konsumentów. W związku z tym konieczne jest podjęcie określonych działań mających na celu poprawę wizerunku ubezpieczeń na życie z UFK, a przede wszystkim podniesienie świadomości klientów na temat zasad funkcjonowania rynku finansowego, głównie w zakresie konstrukcji ubezpieczeń na życie z UFK.

Bibliografia

- Analizy.pl (2021a, 30 listopada). *PZU – Quercus Agresywny UFK*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/ubezpieczeniowe-fundusze-kapitalowe/UPZU197/pzu-quercus-agresywny-ufk>
- Analizy.pl (2021b, 30 listopada). *PZU – Investor Oszczędnościowy UFK*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/ubezpieczeniowe-fundusze-kapitalowe/UPZU254/pzu-investor-oszczednoscowy-ufk>

- Analizy.pl (2021c, 30 listopada). *PZU – Esaliens Strateg UFK*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/ubezpieczeniowe-fundusze-kapitalowe/UPZU263/pzu-esaliens-strateg-ufk>
- Analizy.pl (2021d, 30 listopada). *PZU – Quercus Stabilny UFK*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/ubezpieczeniowe-fundusze-kapitalowe/UPZU424/pzu-quercus-stabilny-ufk>
- Bankier.pl (2021, 30 listopada). *WIG20*. Pobrano z <https://www.bankier.pl/inwestowanie/profile/quote.html?symbol=WIG20>
- Cummins, D., Cragg, M., Zhou, B. i de Fonseca, J. (2018). *The social and economic contributions of the life insurance industry*. The Brattle Group. Pobrane z <https://www.metlife.com/content/dam/metlifecom/us/sustainability/pdf/Reports-and-statements/reports-and-research/the-social-and-economic-contributions-of-the-life-insurance-industry.pdf>
- Cwynar, A., Cwynar, W., Kaźmierkiewicz, P. i Ostrowska-Dankiewicz, A. (2016). Efektywność ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w Polsce. *Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, (45), 29–51, <https://doi.org/10.17451/eko/45/2016/203>
- Dopierała, Ł. (2017). Organizacja procesu inwestycyjnego w zakładach ubezpieczeń w ramach indywidualnych kont emerytalnych. W: S. Wieteska i I. D. Czechowska (red.), *Granice finansów XXI wieku. Bankowość i ubezpieczenia* (s. 145–155). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Fryc, J. (2021, 17 sierpnia). *Odradzają się aktywa UFK. Pomaga im hossa*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/raporty/28070/odradzaja-sie-aktywa-ufk-pomaga-im-hossa>
- Hyski, M. (2017). Ubezpieczenie jako instrument finansowej kontroli ryzyka. *Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie*, (11), 109–121. <https://doi.org/10.16926/pto.2017.11.08>
- Jamróż, P., Ostrowska, D., Niedźwiedzka, E. i Kania, P. (2016). *Fundusze wspólnego inwestowania w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- Jedynak, T. (2013). Inwestycyjny charakter ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 919, 51–64.
- Outreville, J. F. (1998). *Theory and practice of insurance*. Boston: Springer.
- Ronka-Chmielowiec, W. (2016). Ryzyko i ubezpieczenia. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia* (s. 11–20). Warszawa: C.H. Beck.
- Skipper, H. D. (2001). Liberalization of insurance markets: Issues and concerns. W: R. E. Litan, P. Masson, M. Pomerleano (eds.), *Open doors: Foreign participation in financial systems in developing countries* (s. 105–156). Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Smith, M. i Hayhoe, C.R. (2005). Life insurance: The different types of policies. *Virginia Cooperative Extension*, 354–143, 1–3.
- Szczańska, M. (2011). *Ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Szumlicz, T. (2009). Ubezpieczenie. W sprawie zastrzeżenia terminologicznego. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (1), 97–112.
- Śliwiński, A. (2016). Ubezpieczenia na życie. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia* (s. 278–318). Warszawa: C.H. Beck.

- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. z 2015 r., poz. 1844).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. z 2018 r., poz. 473 ze zm.).
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dz. U. z 2004 r. Nr 146, poz. 1546).
- Vaughan, E. J. i Vaughan, T. (2008). *Fundamentals of risk and insurance*. New York: John Wiley & Sons.
- Wiśniewski, M. (2016). Ubezpieczenia o charakterze oszczędnościowym w świetle nowych regulacji. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), 67–80.
- Zalewska, A. (2016). *Fundusz inwestycyjny to nie UFK*. Pobrane z <https://www.analizy.pl/fundusze/edukacja/jak-inwestowac/20449/fundusz-inwestycyjny-to-nie-ufk.html>