RUCH PRAWNICZY, EKONOMICZNY I SOCJOLOGICZNY
Rok LXI — zeszyt 2 — 1999

JÓZEF GARCZARCZYK

PREFERENCJE GOSPODARSTW DOMOWYCH I FIRM W ZAKRESIE ZAKUPU UBEZPIECZEŃ EMERYTALNYCH

Rozwijający się dynamicznie w Polsce rynek ubezpieczeniowy, zwłaszcza w zakresie ubezpieczeń życiowych sprawia, iż rośnie zainteresowanie społeczeństwa tego typu usługami. Wpływ na to ma również realizowana reforma systemu zabezpieczeń społecznych, w której w ramach III filaru przewiduje się zabezpieczenie sobie przyszłości w formie prywatnie wykupionego ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym[1].

Czy polskie społeczeństwo przygotowane jest do tej reformy i jakie są jego preferencje w zakresie zakupu ubezpieczeń emerytalnych? Próbą odpowiedzi na to pytanie jest niniejszy artykuł prezentujący wyniki ogólnopolskich badań przeprowadzonych przez ZBM INFOMARKT wśród ponad 1300 gospodarstw domowych oraz 600 firm.

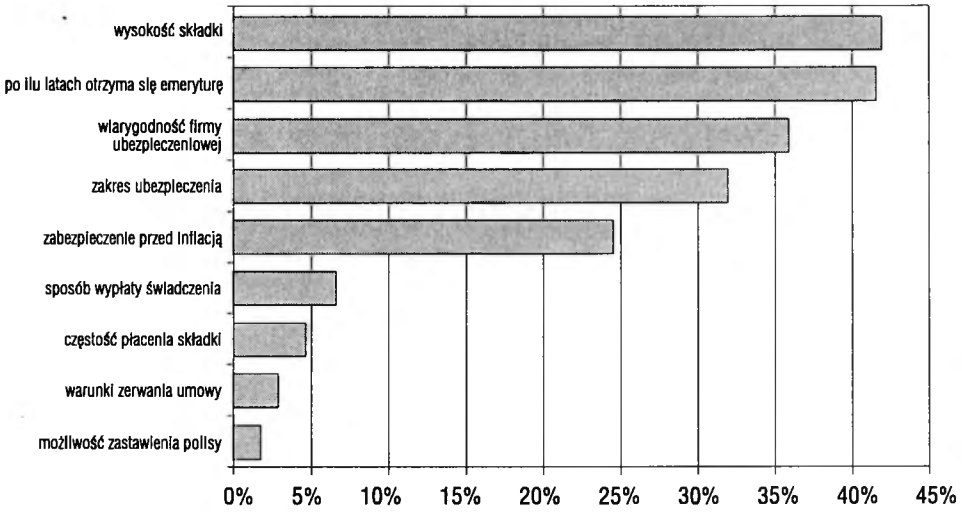
1. HIERARCHIA WAŻNOŚCI ELEMENTÓW UBEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

W przeprowadzonym badaniu gospodarstwa domowe mogły wskazać dwa najważniejsze elementy ubezpieczenia emerytalnego. Okazało się, iż aktualnie najważniejsze znaczenie dla nich ma wysokość składki oraz termin otrzymania renty (po 42% wskazań), na drugim planie znalazły się zakres ubezpieczenia i wiarygodność zakładu ubezpieczeń (32 - 36% wskazań), a na trzecim – zabezpieczenie przed inflacją.

Niewielkie natomiast znaczenie przypisywano sposobowi wypłaty świadczenia i częstości składki (po około 5%), zaś zupełnie nieistotne były warunki zerwania umowy i możliwość zastawienia polisy pod pobierany kredyt (1 - 2%).

Znaczenie wysokości składki (średnio wskazywane przez 42%) maleje wraz z wykształceniem (od 55% wśród osób z wykształceniem podstawowym do 39% dla osób z wykształceniem wyższym) oraz rośnie z wiekiem (od 37% dla osób w wieku poniżej 30 lat do 52% dla osób w wieku ponad 60 lat).

[1] W dalszej części artykułu ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym będą nazwane dobrowolnymi ubezpieczeniami emerytalnymi.



Hierarchia ważności elementów ubezpieczenia emerytalnego
Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

Wysokość składki ma stosunkowo duże znaczenie (47 - 50%) dla rolników, osób posiadających dwa produkty ubezpieczeniowe, ukierunkowanych w życiu na karierę i dobra materialne, zamieszkałych w miastach 100 - 200 tys. oraz pesymistów. Z kolei ma ona stosunkowo małe znaczenie (28 - 33%) dla przedstawicieli wolnych zawodów, biznesmenów, osób o najwyższych dochodach, zamieszkałych w miastach 50 - 100 tys. oraz powyżej 200 tys. mieszkańców, w regionie centralnym, dla których w życiu najważniejsze jest bezpieczeństwo oraz posiadających pięć produktów ubezpieczeniowych.

Dużą wagę do terminu otrzymania renty (47 - 52% odpowiedzi przy średniej 42%) przywiązują technicy i inżynierowie, przedstawiciele wolnych zawodów, osoby posiadające tylko jeden produkt ubezpieczeniowy, mieszkające na wsi, w regionie wschodnim i południowym. Stosunkowo mniej (30 - 37%) preferują ten element oferty nauczyciele, kadra ekonomiczna, pracownicy administracji, emeryci i renciści, osoby w wieku ponad 60 lat z gospodarstw trzyosobowych, o dochodach powyżej przeciętnej, zamieszkałe w miastach 100 - 200 tys., w regionie północnym lub centralnym, posiadające 6 i więcej produktów ubezpieczeniowych, ukierunkowane w życiu na bezpieczeństwo. Znaczenie terminu wypłaty renty maleje wraz z wykształceniem – od 52% dla osób z wykształceniem podstawowym do 39% dla osób z wykształceniem wyższym.

Na wiarygodność zakładu ubezpieczeń przy wyborze ubezpieczenia emerytalnego zwracają uwagę przede wszystkim nauczyciele i kadra ekonomiczna, pracownicy administracji, z mało licznych (do 3 osób) gospodarstw, wolne zawody, osoby zajmujące stanowiska kierownicze, o wysokich dochodach i średnich zasobach dóbr trwałych, mieszkające w miastach ponad 50 tys., w regionie północnym, posiadające 3 lub 5 i więcej produktów ubezpieczeniowych (41 - 48 odpowiedzi przy średniej 36%).

Stosunkowo rzadko (24 - 29%) czynią to natomiast osoby z wykształceniem podstawowym, rolnicy, osoby z gospodarstw 6 i więcej osobowych, o wysokiej zamożności, zamieszkałe w miastach 20 - 50 tys., ukierunkowane w życiu na karierę i dobra materialne.

Zakres oferowanego ubezpieczenia emerytalnego jest szczególnie ważny (39 - 42% przy średniej 32%) dla nauczycieli, kadry ekonomicznej, przedstawicieli wolnych zawodów, osób o średniej zamożności, zamieszkałych w miastach 20 - 50 tys., w regionie wschodnim i zachodnim.

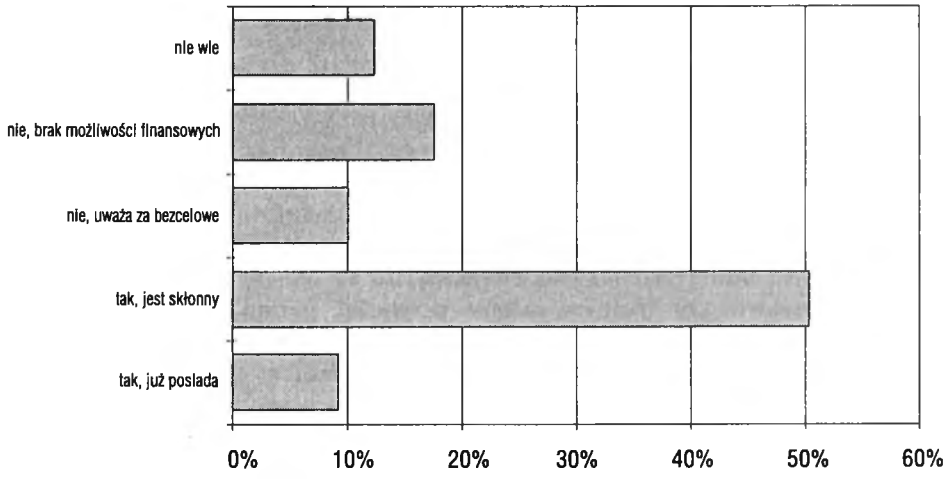
Relatywnie mniej (25 - 27%) zwracają na to uwagę osoby z wykształceniem podstawowym, rolnicy, osoby w wieku ponad 60 lat, samotne, o bardzo niskiej zamożności, ukierunkowane w życiu na karierę i dobra materialne, deklarujące się jako pesymiści. Zainteresowanie zakresem ubezpieczeń rośnie ze wzrostem liczby posiadanych produktów ubezpieczeniowych od 23% do 41%.

Zabezpieczenie przed inflacją jest ważnym elementem ubezpieczenia emerytalnego (31 - 35% przy średniej 25%) szczególnie dla przedstawicieli wolnych zawodów, biznesmenów, właścicieli firm, mieszkańców miast 10 - 20 tys. oraz ponad 200 tys. Ma ono stosunkowo mniejsze znaczenie (16 - 20%) dla emerytów i rencistów, osób z gospodarstw 2 oraz 6 i więcej osobowych, dla mieszkańców wsi i miast 20 - 100 tys., osób ukierunkowanych w życiu na karierę i dobra materialne.

Znaczenie tego elementu ubezpieczenia emerytalnego rośnie z wykształceniem (od 15% do 30%), wielkością dochodu (od 20% do 35%), zamożnością (od 20% do 31%) oraz liczbą posiadanych produktów ubezpieczeniowych (od 16% do 30%), a maleje natomiast z wiekiem (od 30% do 19%).

2. SKŁONNOŚĆ DO ZAWIERANIA UBEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

Obecnie co drugie gospodarstwo domowe w Polsce wyraża chęć posiadania dodatkowego, obok ZUS, świadczenia emerytalnego w postaci prywatnej emerytury. Nadal jednak stosunkowo niewiele gospodarstw domowych posiada już takie ubezpieczenie (zaledwie co dziesiąte, ale prawie trzykrotnie więcej niż przed dwoma laty), ale też niewiele uważa to za bezcelowe (co dziesiąte). Znacznie zmniejszyła się, w ciągu ostatnich dwóch lat, grupa osób wskazująca na brak możliwości finansowych zawarcia takiego ubezpieczenia (co szósta). Jest to wynikiem nie tyle wzrostu zamożności społeczeństwa, lecz raczej jego świadomości potrzeb dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego. Pozytywną rolę odegrały wszelkie programy edukacyjne prowadzone w środkach masowego przekazu, a także promocja tego rodzaju ubezpieczeń przez instytucje ubezpieczeniowe. Wielką także rolę odegrała publiczna dyskusja w mediach na temat istoty i zakresu reformy systemu zabezpieczeń społecznych. Potwierdzeniem tego jest również zmniejszenie się odsetka osób, które są nadal niezorientowane w zakresie pracowniczych ubezpieczeń emerytalnych (12%).



Skłonność do zawierania ubezpieczenia emerytalnego
Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

Skłonność do zawarcia dobrowolnego ubezpieczenia emerytalnego jest relatywnie wyższa (50 - 61% odpowiedzi przy średniej 50%) wśród nauczycieli i kadry ekonomicznej, osób na stanowiskach kierowniczych, z gospodarstw 3 i 5 osobowych, o dochodach wyższych od przeciętnej, zamieszkałych w miastach 20 - 50 tys., ukierunkowanych w życiu na karierę i dobra materialne.

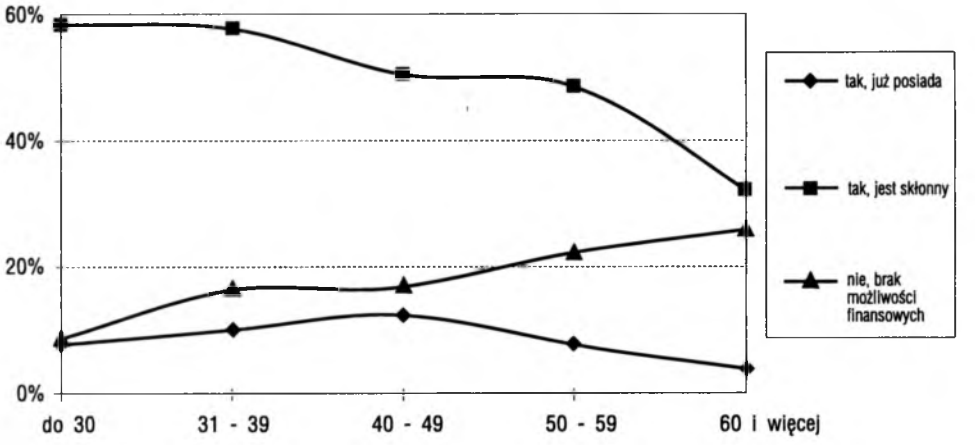
Z kolei jest ona wyraźnie niższa (32 - 40%) wśród osób z wykształceniem podstawowym, rolników, biznesmenów, emerytów i rencistów, osób nie pracujących zawodowo, pochodzących z gospodarstw 2 oraz 6 i więcej osobowych, o niskiej zamożności, wśród rolników mających gospodarstwa rolne powyżej 5 ha, osób nie korzystających dotąd z usług ubezpieczeniowych, zamieszkałych w miastach 100 - 200 tys., w regionie północnym.

Skłonność ta wyraźnie maleje wraz z wiekiem (od 59% dla osób w wieku poniżej 30 lat do 32% dla osób w wieku ponad 60 lat), a rośnie wraz z dochodami (od 40% do 58%).

Dobrowolne ubezpieczenie emerytalne stosunkowo częściej (15 - 20% przy średniej 9%) posiadają już przedstawiciele wolnych zawodów, osoby na stanowiskach kierowniczych, zamieszkałe w miastach 50 - 100 tys., w regionie północnym, a szczególnie biznesmeni oraz właściciele firm (co trzeci).

Rzadko (2 - 5%) natomiast takie dodatkowo ubezpieczenie mają osoby z wykształceniem podstawowym, rolnicy, osoby na stanowiskach niekierowniczych, nie pracujące zawodowo, w wieku 60 i więcej lat, samotne lub z gospodarstw 6 i więcej osobowych, rolnicy posiadający małe lub bardzo duże gospodarstwa, osoby ukierunkowane w życiu na karierę i dobra materialne.

Frakcja osób posiadających dobrowolne ubezpieczenie emerytalne wyraźnie rośnie wraz z wykształceniem (od 3% do 16%), poziomem dochodów (od 4% do 24%), zamożnością (od 3% do 18%), liczbą posiadanych produk-



Skłonność do zawierania ubezpieczenia emerytalnego według wieku
Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

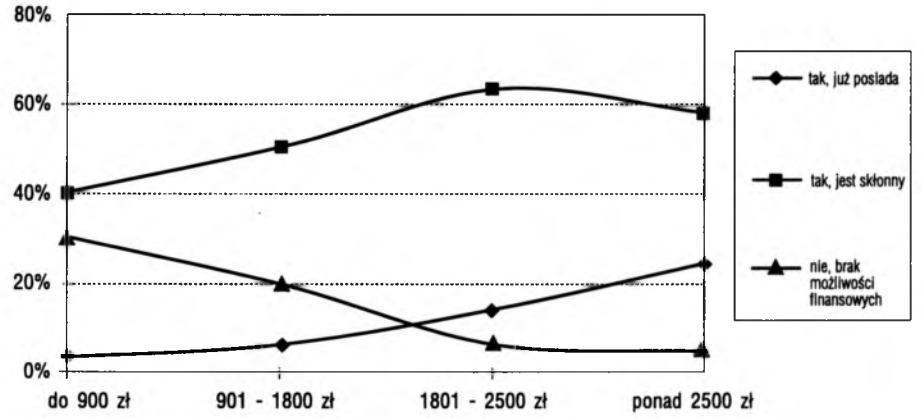
tów ubezpieczeniowych (od 3% dla osób nie korzystających z usług ubezpieczeniowych do 23% dla posiadających aktualnie pięć produktów ubezpieczeniowych).

Wśród osób deklarujących chęć nabycia dobrowolnego ubezpieczenia emerytalnego blisko 60% chce je wykupić dla siebie. Ponadto ponad 40% byłoby skłonnych nabyć takie ubezpieczenia bądź dla małżonka, bądź dla swojego dziecka.

Skłonność do nabycia dla siebie ubezpieczenia emerytalnego stosunkowo często wyrażają nauczyciele i kadra ekonomiczna, wolne zawody, biznesmeni, osoby na stanowiskach kierowniczych, osoby samotne, posiadające 6 i więcej produktów ubezpieczeniowych (68 - 72% wskazań przy średniej 58%). Rzadziej (42 - 29%) natomiast deklarują to rolnicy, robotnicy, emeryci i renciści, osoby nie pracujące zawodowo, zamieszkałe w miastach do 10 tys., rolnicy posiadający gospodarstwa rolne do 5 ha, osoby nie korzystające z usług ubezpieczeniowych. Skłonność do nabywania ubezpieczenia dla siebie rośnie wraz z wykształceniem (od 54% do 73%) oraz dochodami (od 50% do 73%), a maleje z liczbą osób w gospodarstwie (od 69% do 46%).

Dobrowolne ubezpieczenie emerytalne dla współmałżonka częściej (51 - 54% przy średniej 42%) chcieliby wykupić inżynierowie i technicy, rolnicy, osoby na stanowiskach kierowniczych, o dochodach wyższych od przeciętnej, zamieszkałe w regionie południowym. Rzadziej natomiast (26 - 32%) są skłonne to uczynić osoby z wykształceniem podstawowym, osoby nie pracujące zawodowo, w wieku ponad 60 lat, o najniższych dochodach i najniższej zamożności, zamieszkałe w regionie centralnym, posiadające pięć produktów ubezpieczeniowych neutralne pod względem optymizmu, a zwłaszcza ukierunkowane w życiu na karierę i dobra materialne (tylko co piąte).

Możliwość zawarcia ubezpieczenia emerytalnego dla dzieci stosunkowo częściej sugerują pesymiści (50% przy średniej 42%), rzadko zaś czynią to



Skłonność do zawierania ubezpieczenia emerytalnego według dochodu miesięcznego
Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

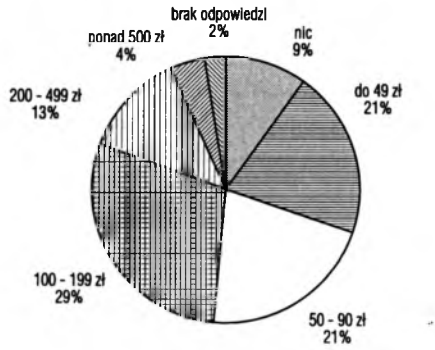
(22 - 30%) przedstawiciele wolnych zawodów, osoby na stanowiskach kierowniczych, o najwyższych dochodach, a zwłaszcza – osoby w wieku do 30 lat (22%) i ukierunkowane w życiu na karierę i dobra materialne (tylko 16%). Skłonność do zakupu ubezpieczenia emerytalnego dla dzieci maleje z wielkością posiadanych dóbr trwałych (od 50% do 35% dla osób o najwyższej zamożności).

3. PREFEROWANA WIELKOŚĆ I SPOSÓB OPŁACANIA SKŁADKI UBEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

Gospodarstwa domowe w Polsce są skłonne wpłacać na dodatkowe ubezpieczenie emerytalne dość niską kwotę, gdyż średnio 118 zł miesięcznie (w ubiegłym roku – 77 zł, a trzy lata wcześniej – 41 zł). 42% badanych zadeklarowało tylko kwotę do 100 zł, prawie co trzeci mógłby przeznaczać na ten cel 100 - 200 zł miesięcznie, a co szósty – ponad 200 zł. W porównaniu do deklaracji składanych w tym zakresie przed rokiem, to przyrost kwoty jest znacznie wyższy niż przyrost inflacji. Deklarowana średnia kwota (118 zł) stanowi zaledwie około 10% przeciętnej płacy, co przy blisko 50% składce na ZUS wyraźnie wskazuje na niską świadomość ekonomii ubezpieczeń wśród polskich gospodarstw domowych.

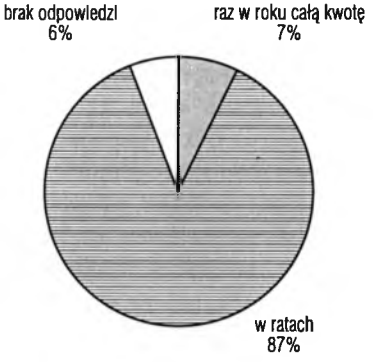
Zdecydowana większość gospodarstw preferuje ratalne opłacanie składek za ubezpieczenie emerytalne (około 87%). Jednorazowe wpłaty rocznych składek mają niewielu zwolenników i wskazano na nie zaledwie w co piętnastym gospodarstwie.

Relatywnie najczęściej deklarowano chęć płacenia miesięcznych składek dodatkowego ubezpieczenia emerytalnego (prawie w co drugim gospodarstwie). Mniejsza, ale również znaczna grupa badanych jest zwolennikiem składek kwartalnych (37% gospodarstw). Płacenie co pół roku składek na omawiany cel preferuje już niewiele osób (zaledwie w co dwudziestym gospodarstwie).

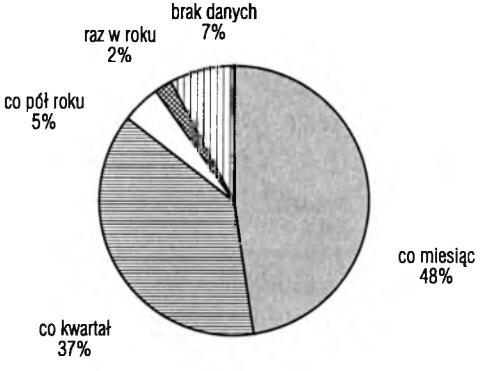


Miesięczna kwota przeznaczona na ubezpieczenia emerytalne
Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

Kwota miesięcznej składki, którą respondenci skłonni byliby opłacać za ubezpieczenie emerytalne, rośnie wraz z wykształceniem (od średnio 58 zł do 149 zł), miesięcznymi dochodami w gospodarstwie (od średnio 76 zł do 208 zł), zamożnością (od średnio 88 zł do 174 zł) oraz wraz z liczbą posiadanych dóbr materialnych (od średnio 88 zł do 174 zł), zaś maleje z wiekiem (od 154 zł do 88 zł). Do płacenia składek na ten cel wyższych od przeciętnych (150 - 200 zł) skłaniałyby się relatywnie częściej osoby na kierowniczych stanowiskach prowadzące trzyosobowe gospodarstwo, osoby wykonujące wolny zawód, prowadzące własną działalność gospodarczą, zamieszkujące w małych i największych miastach, ceniące najwyżej karierę i dobra materialne oraz posiadające sześć i więcej rodzajów ubezpieczeń.



Preferowana forma opłacania składki ubezpieczenia na życie



Preferowana częstotliwość płacenia rat składki ubezpieczenia na życie

Preferencje ratalnego opłacania składek na ubezpieczenia emerytalne są relatywnie częściej widoczne wśród osób samotnie prowadzących gospodarstwo, biznesmenów i mieszkańców regionu północnego. Z kolei mniejszą uwagę przypisują tej formie opłat osoby zamożne. Charakterystyczną cechą jest relatywnie podobne zainteresowanie ratalną opłatą składki wśród osób

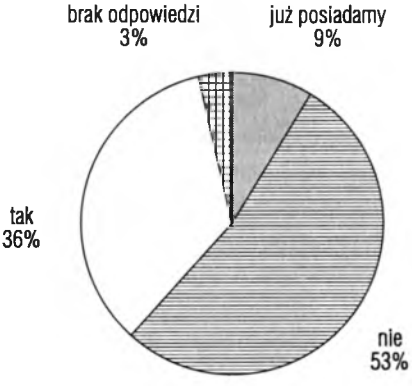
będących głową gospodarstwa bez względu na wiek i wykształcenie. Tak wysoka zbieżność poglądów w tym zakresie nie była wcześniej obserwowana.

Zwolennikami comiesięcznych składek są relatywnie częściej osoby prowadzące średniej wielkości gospodarstwo domowe niż z rodzin wielodzietnych lub samotnie gospodarujący, osoby ze średnim wykształceniem niż z podstawowym, w średnim wieku niż starszym, o średnim dochodzie niż wysokim oraz niskiej zamożności niż wysokiej. Comiesięcznymi opłatami składek zainteresowani są relatywnie częściej technicy i inżynierowie, a w dużo mniejszym stopniu rolnicy. Taką postawę prezentowali relatywnie częściej mieszkańcy miast średniej wielkości (50 - 100 tys. mieszkańców).

Z kolei kwartalne opłacanie składki preferowane jest relatywnie częściej w gospodarstwach dużych, wśród osób z podstawowym wykształceniem, w wieku 30 - 39 lat, wśród gospodarstw osiągających wysokie dochody. Zwolennikami tej częstotliwości opłat są relatywnie częściej rolnicy, a także biznesmeni i osoby wolnych zawodów oraz mieszkańcy niezbyt dużych miast (20 - 50 tys. mieszkańców). Mniejsza częstotliwość opłacania składek na ubezpieczenia emerytalne (co pół roku, raz w roku) relatywnie częściej była wskazana przez osoby z wyższym wykształceniem, młode, zamożne, prowadzące działalność gospodarczą, biznesmenów i rolników.

4. PREFERENCJE FIRM W ZAKRESIE UBEZPIECZENIA GRUPOWEGO Z FUNDUSZEM EMERYTALNYM

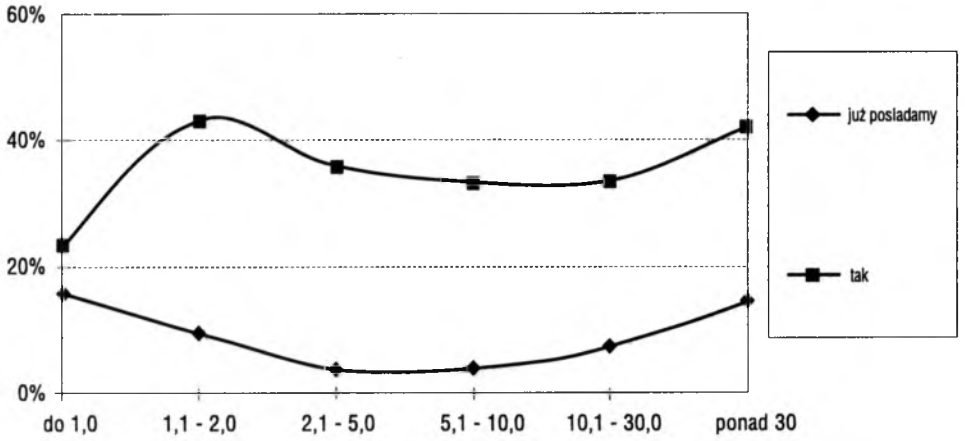
Z przeprowadzonych przez ZBM INFOMARKT badań wśród blisko 600 firm wynika, że ubezpieczenie grupowe z funduszem inwestycyjnym jest jeszcze niezbyt popularne wśród polskich przedsiębiorstw, gdyż aktualnie korzysta z niego zaledwie 9% firm. Prognozy w tym zakresie są jednak bardziej optymistyczne. W omawianej formie chciałaby bowiem ubezpieczyć pracowników co trzecia firma, ale równocześnie takiej potrzeby nie widzi aż połowa przedsiębiorstw. Warto także zauważyć, że zdecydowana większość firm (ponad 95%) nie potrafi aktualnie określić ubezpieczyciela, z usług którego chciałaby korzystać, co świadczy o słabej znajomości oferty ubezpieczeniowej polskiego rynku.



Zainteresowanie firm uruchomieniem ubezpieczenia grupowego z funduszem emerytalnym

Obserwuje się, że odsetek firm posiadających aktualnie ubezpieczenie grupowe z funduszem emerytalnym znacząco rośnie wraz z wielkością miejscowości będącej siedzibą firmy (od 3% do 15%). Z ubezpieczenia tego korzystają najczęściej bądź przedsiębiorstwa o najmniejszych obrotach, bądź te największe, których obroty rocznie przekraczają 30 mln zł, zatrudnienie – 500 pracowników, zaś udział w rynku oscyluje wokół 50% (co siódma

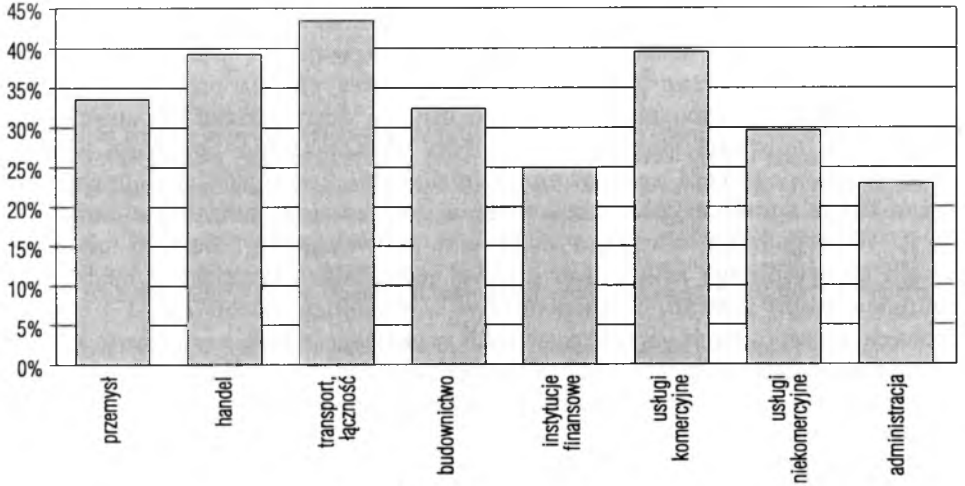
firma). Omawiane ubezpieczenie większą popularnością cieszy się wśród przedsiębiorstw państwowych i spółek akcyjnych oraz firm działających na rynku krócej niż trzy lata (co ósma).



Skłonność firm do uruchomienia ubezpieczenia grupowego z funduszem emerytalnym według obrotów

Dane ZBM „Infomarkt" – Poznań.

Równocześnie jak dotychczas najrzadziej ubezpieczenie grupowe z funduszem emerytalnym posiadają przedsiębiorstwa spółdzielcze (co dwudzieste), zatrudniające 20 - 50 osób (też co dwudzieste) oraz prowadzące działalność ponad 5 lat (co czternaste). Są to częściej firmy o niskich obrotach i nikłym (do 1%) udziale w rynku (co pięćdziesiąte), zlokalizowane w małych miasteczkach głównie we wschodniej części kraju (też co pięćdziesiąte oraz świadczące usługi komercyjne (co pięćdziesiąte) lub transportowe (co dwudzieste piąte).



Odsetek firm zainteresowanych uruchomieniem ubezpieczenia grupowego z funduszem emerytalnym według branży

Wyraźnie niejednorodny jest segment przedsiębiorstw zainteresowanych zawarciem ubezpieczenia grupowego z funduszem emerytalnym. Obok firm o największych obrotach i zatrudnieniu, istniejących na rynku od kilku lat, najliczniejszą grupę stanowią przedsiębiorstwa działające od niespełna roku i realizujące obroty rzędu tylko 1 - 2 mln zł (42 - 43%). Z ubezpieczenia tego zamierza korzystać ponadto znaczny odsetek spółek Skarbu Państwa (aż 58%!) oraz przedsiębiorstw mających swoją siedzibę w północnej i centralnej części kraju, zarówno w małych miejscowościach, jak i miastach liczących 50 - 100 tys. mieszkańców (39 - 46%). Popularność ubezpieczenia z funduszem emerytalnym rośnie ponadto wraz z wielkością udziału firmy w rynku (od 37% do 46%), wskaźnikiem optymizmu menedżerów odnośnie sytuacji ekonomicznej kraju (od 22% do 38%) oraz liczbą posiadanych aktualnie przez przedsiębiorstwo rodzajów ubezpieczeń (od 23% do 45%).

Odmienną tendencję obserwuje się natomiast w przypadku przedsiębiorstw nie zainteresowanych tą formą ubezpieczenia pracowników – ich odsetek wyraźnie maleje wraz ze wzrostem liczby posiadanych rodzajów ubezpieczeń (od 66% do 45%). Ubezpieczenie to relatywnie najmniej zwolenników ma wśród firm o małych i średnich obrotach oraz lokalnym zakresie działania. Relatywnie rzadziej zamierzają korzystać z niego także przedsiębiorstwa państwowe, komunalne i jednostki administracji państwowej, których kierownictwo z pesymizmem ocenia sytuację gospodarczą kraju oraz firmy mające swoją siedzibę w regionie wschodnim, w miejscowościach liczących 20 - 50 tys. i 100 - 200 tys. mieszkańców (57 - 69%).

WNIOSKI

1. W opinii osób będących głową gospodarstwa domowego relatywnie najczęściej najważniejszym elementem ubezpieczenia emerytalnego jest wiarygodność zakładu ubezpieczeń oraz wysokość składki (po około 45% wskazań). W ciągu ostatnich dwóch lat obserwuje się wzrost znaczenia wysokości składki oraz faktu po ilu latach otrzyma się emeryturę, natomiast spadek roli zabezpieczenia przed inflacją oraz zakresu ubezpieczenia. Relatywnie najmniej ważnym elementem ubezpieczenia pozostała w dalszym ciągu możliwość zastawienia tego ubezpieczenia pod zaciągany kredyt, a także sposób wypłaty świadczenia oraz częstość płacenia składki.

2. Wiarygodność ubezpieczyciela jako najważniejszy element ubezpieczenia emerytalnego relatywnie częściej jest podkreślana przez osoby wykonujące wolny zawód, z gospodarstw o wysokich dochodach i licznych dobrach materialnych, a także wysoko oceniające swoją zamożność (około 55 - 65% wskazań). Z kolei wysokość składki ma relatywnie większe znaczenie dla osób starszych, mniej wykształconych, niezamożnych, pesymistów.

3. W ciągu ostatnich dwóch lat wyraźnie wzrósł odsetek osób zainteresowanych posiadaniem dodatkowego, obok ZUS, świadczenia emerytalnego w postaci prywatnej emerytury. W dalszym ciągu stosunkowo niewielu

posiada takie ubezpieczenie (zaledwie co dziesiąty), chociaż zmniejszył się odsetek osób wykazujących brak możliwości finansowych. Równocześnie odnotowano stosunkowo dużą grupę osób niezdecydowanych w tym zakresie (15% wskazań). Chęć posiadania prywatnej emerytury rośnie wraz z wykształceniem osoby będącej głową rodziny, zamożnością oraz dochodami gospodarstwa domowego.

4. W minionym roku wyraźnie wzrosła, w porównaniu do lat ubiegłych, przeciętna wysokość deklarowanej składki ubezpieczenia emerytalnego (średnio 118 zł miesięcznie). Wyraźnie preferowano ratalne opłacanie składek na ten cel, wskazując relatywnie najczęściej na składki miesięczne.

5. Kwota miesięcznej składki za ubezpieczenie emerytalne, którą skłonni byliby wydać, rośnie wraz z poziomem wykształcenia głowy rodziny, miesięcznymi dochodami w gospodarstwie, zamożnością oraz liczbą posiadanych dóbr materialnych. Ratalne opłacanie składek na ubezpieczenia emerytalne jest preferowane w podobnym stopniu w prawie wszystkich grupach badanych gospodarstw domowych. Zwolennikami comiesięcznych składek są relatywnie częściej osoby prowadzące średniej wielkości gospodarstwo domowe, posiadające średnie wykształcenie, w średnim wieku, raczej niskiej zamożności i mieszkańcy miast średniej wielkości.

6. Wzrosło także w ostatnich dwóch latach zainteresowanie firm posiadaniem ubezpieczenia grupowego z funduszem inwestycyjnym. Zamiar uruchomienia takiego ubezpieczenia wyraża co trzecia firma, zaś prawie co dziesiąta posiada już takie ubezpieczenie.

PREFERENCES OF HOUSEHOLDS AND FIRMS IN PURCHASING RETIRING INSURANCES

Summary

During the researched period of the two last years:

- in the opinion of persons managing household budgets the most important element of a retiring insurance is the credibility of a given insurance company and the amount of insurance premium (45 per cent). It is to be noted the growing importance of the premium amount and of the fact after how many years the pension should be available. Decreasing is the role of anti-inflationary measures and of the range of a given an insurance. Relatively least importance is still attached to a possibility of depositing an insurance in quality of a pawn in a bank. The same – for the manner of payment of retirement pension and for the frequency of insurance rate;
- reliability of the insurer is being stressed more often by the professionals, persons from higher income households or those who claim their wealth level being high (55-65 per cent). The insurance premium amount is of bigger importance for the elderly, the less educated, the unpropertied and the pessimists;
- percentage of those who are interested in possessing their private pension for retired has recently increased. However, relatively few persons do possess such an insurance (every tenth person) despite enough financial means for that aim. Relatively large group of the undecided has been separated (up to 15 per cent). A wish of possessing private retirement pension is the

bigger the higher is education level of a person, the bigger are the wealth and income level of the household;

- average amount of the declared insurance rate is 118 PLN monthly. This sum increases together with education level and earnings of particular members of a household;
- interest the firms have in possessing a group insurance passed with an investment fund is now expressively bigger. An intention to start such a kind of insurance is being expressed by every third firm and almost every tenth is already in possession of it.