

Mikroekonomiczne uwarunkowania popytu MSP na usługi ubezpieczeniowe

Artykuł prezentuje wyniki badań, dotyczących praktyk ubezpieczeniowych przedsiębiorców sektora MSP, skupione głównie na mikroekonomicznych uwarunkowaniach popytu na usługi ubezpieczeniowe. Jego celem jest przedstawienie, w jakim stopniu MSP korzystają z możliwości ochrony przed ryzykami związanymi z prowadzoną działalnością.

I. Wprowadzenie

Prowadzenie przedsiębiorstwa gospodarczych obarczone jest z natury rzeczy ryzykiem. Zagrożenie negatywnego wpływu zdarzeń, zarówno o charakterze losowym, jak i innych – zawinionych przez same organizacje, na osiągnięciem przez nie wyników oraz stan majątku, jest szczególnie widoczne w przypadku MSP. Popyt na usługi finansowe w przedsiębiorstwach, tuż ze szczególnym naciskiem na usługi ubezpieczeniowe, zależy od wielu czynników o charakterze cenowym i pozacenowym. Czynniki te mają wymiar zarówno mikro, jak i makroekonomiczny. Przedmiotem opracowania są wybrane czynniki mikroekonomiczne, które w jednoznaczny sposób powinny determinować określony poziom popytu na usługi ubezpieczeniowe wśród przedsiębiorców. Tymczasem przedstawione poniżej wyniki badań własnych wskazują, że zainteresowanie wskazanej grupy przedsiębiorców dostępnymi ofertami rynkowymi ubezpieczycieli oraz innymi sposobami ograniczania prawdopodobieństwa i skutków potencjalnych ryzyk, jest bardzo ograniczone². Przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać w niskiej świadomości ekonomicznej przedsiębiorców sektora MSP (całego społeczeństwa polskiego w kontekście porównania poziomu życia społeczeństw krajów Unii Europejskiej³), jak i w niskiej świadomości ubezpieczeniowej⁴.

¹ dr nauk ekonomicznych, adiunkt, Katedra Nauk Ekonomicznych, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska;

² Oceny perspektyw rozwoju rynku ubezpieczeniowego w literaturze dokonywane są przede wszystkim w oparciu o skalę wydatków na ubezpieczenia oraz ocenę poziomu świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa. Patrz m.in.: Monitoring ubezpieczeniowy, Koniunktura w sektorze ubezpieczeń 2007 – ocena, perspektywy zmian, Research International Pentor na zlecenie PIU, Warszawa, lipiec 2007; Mikulska A., świadomość ubezpieczeniowa w małych i średnich przedsiębiorstwach, w: Bławat F. (red.) Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem tom VI, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska, Gdańsk, 2007, s. 179-186.; Szumlicz T., Stosunek do instytucji finansowych, w: Diagnoza społeczna 2005 (oraz Diagnoza społeczna 2007), <http://diagnoza.com>, s. 138 (raport z roku 2007 – s. 180).

³ Szumlicz T., Stosunek do instytucji finansowych, w: Diagnoza społeczna 2005 (oraz Diagnoza społeczna 2007), <http://diagnoza.com>, s. 135; Mikulska A., Differentiation of the European insurance market (Polish

Cele, które przy wiecuj przedsi biorcom organizuj cym działalno gospodarcz (rozwoj, utrzymanie płynno ci finansowej, konkurencyjno , innowacyjno) sugeruj konieczno dbało ci o stan maj tku przedsi biorstwa oraz prawidłowo przebiegu prowadzonych procesów. Funkcjonowanie przedsi biorstwa w otoczeniu rynkowym to jeden z motywów, które powinny skłonia przedsi biorców do dokonywania analiz dotycz cych nie tylko ryzyk o charakterze wewn trznym, ale równie tych, na które przedsi biorcy poprzez swoje działania nie maj bezpo redniego wpływu.

Motywy poddania si ochronie ubezpieczeniowej (czy te podejmowania działa w zakresie samodzielnego minimalizowania ryzyk) nie powinny wynika tylko i wył cznie z przymusu prawnego (obowizek ustawowy), ale powinny by przejawem przezorno ci ubezpieczeniowej, wiadomo ci istnienia ryzyk, dbało ci o zasoby przedsi biorstwa oraz wykorzystywania zasad racjonalnego gospodarowania w oparciu o rachunek ekonomiczny.

Zarówno charakter procesów w przedsi biorstwie (kapitałochłonne czy pracochłonne), jak i aktywno inwestycyjna, powinny mie swoje przeło enie na zakres działa chroni cych zasoby przedsi biorstwa przed skutkami potencjalnych zdarze , niekorzystnie wpływaj cych na osi gane przez nie wyniki finansowe. St d oba wymienione czynniki stanowi powinny w istotny sposób o skali i charakterze popytu na ochron ubezpieczeniow .

Szczególnie w przypadku małych i rednich przedsi biorstw, trzeba zda sobie spraw z ogranicze kompetencji ich wła cicieli. Mog by one istotn barier w poznawaniu i analizowaniu rynkowej oferty ubezpieczeniowej oraz uniemo liwia stosowanie innych dost pnych form zabezpiecze . Podj cie współpracy z po rednikiem ubezpieczeniowym umo liwia przedsi biorcom zdobywanie informacji o aktualnych rozwi zaniach dotycz cych ograniczania ryzyka prowadzonych przedsi wzi , edukacj w zakresie identyfikacji ryzyk i warunków ubezpiecze w ogóle, czy skali mo liwych do prowadzenia działa prewencyjnych. Trzeba podkre li , e w przedsi biorstwach małych osoba zaufanego po rednika mo e pełni funkcj zarz dzaj cego ryzykiem w zupełnie satysfakcjonuj cym, z punktu widzenia wła ciciela, stopniu.

Example), w: Gawrycka M. (red.), Selected Economic Problems. Monograph, Politechnika Gda ska, Gda sk, 2007, s. 67-76.

⁴ T. Szumlicz poj cie wiadomo ci ubezpieczeniowej uto samia z wiedz i umiej tno ciami, które pozwalaj na racjonalne korzystanie danego podmiotu z ochrony ubezpieczeniowej, a co za tym idzie – wykazanie si przez ten podmiot stosown przezorno ci ubezpieczeniow ; Szumlicz T., Atrybuty wiadomo ci i przezorno ci ubezpieczeniowej, w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt nr 1, Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa, 2007, s. 21-26; patrz równie m.in.: Sułkowska W. (red.): Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpiecze . Zakamycze 2000, s. 80- 82; wiadomo ubezpieczeniowa – stan obecny i perspektywy – PUSiG 2/99; http://rzu.gov.pl/publikacje/z-teki-rzecznika/Swiadomosc_ubez...;

Zainteresowanie ofert towarzystw ubezpieczeniowych zdeterminowane jest nierzadko ocen funkcjonowania ubezpieczycieli. Ocena taka dokonywana jest przez przedsi biorców na bazie do wiadcze własnych, do wiadcze innych przedsi biorców oraz osób fizycznych, których opinie maj decyduj cy wpływ na skal zainteresowania ochron ubezpieczeniow . Poziom zaufania do instytucji rynku ubezpieczeniowego, kształtowany jest m.in. na podstawie oceny skuteczno ci procedur odszkodowawczych w towarzystwach ubezpieczeniowych, skuteczno ci praw chroni cych interesy konsumentów oraz, nie da si ukry , atrakcyjno ci działa medialnych (marketingowych) ubezpieczycieli.

Niew tpliwie istotn determinant popytu MSP na usługi ubezpieczeniowe jest samoocena sytuacji materialnej badanych podmiotów – ma ona charakter subiektywny (zale y od aspiracji oraz oczekiwa respondentów), st d cz sto nie mo e zosta poddana standaryzacji, co z kolei stanowi istotne ograniczenie dla wnioskowania w badaniach o charakterze ilo ciowym⁵.

II. Charakterystyka podmiotów poddanych badaniu

Badanie przeprowadzone zostało w grupie przedsi biorstw sektora MSP (uzyskano 101 wypełnionych kwestionariuszy). Były to przedsi biorstwa zlokalizowane na terenie województwa pomorskiego, ich wyboru dokonano z bazy danych WUS. Wybór ten obejmował przedsi biorstwa reprezentuj ce trzy bran e – tradycyjn produkcyjn (produkcja mebli), usługow (hotelarstwo) oraz nowoczesn (usługi informatyczne, produkcja podzespołów)⁶. W imieniu przedsi biorstw wypowiedali si ich wła ciele.

Najwi ksza cz badanych (39,60%) to osoby legitymuj ce si wykształceniem rednim – technikum lub liceum zawodowe. 27,72% - to absolwenci szkół zawodowych. Blisko 21% badanych to osoby z wykształceniem wy szym.

W badaniu wzi ły udział przedsi biorstwa o ró nej formie prawnej. Dominowały w ród nich przedsi biorstwa zarejestrowane jako dzia łalno gospodarcza osób fizycznych – 85,15% badanych. 99% badanych przedsi biorstw stanowiły małe przedsi biorstwa (w tym mikroprzedsi biorstwa)⁷.

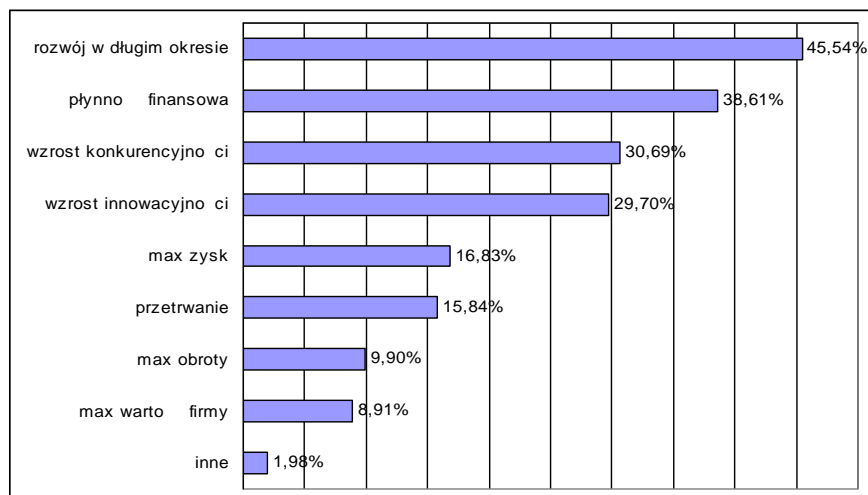
Cele dzia łania, najcz ciej wskazywane przez respondentów (mo liwo wyboru maksymalnie 3 odpowiedzi), to:

⁵ W badaniu unikano równie podejmowania kwestii realizowanych obrotów, czy te osi ganych dochodów, ze wzgl du na wyra n niech respondentów. Niech ta w badaniu pilota owym była powodem definitywnego odmawiania przez przedsi biorców współpracy z ankieterem.

⁶ Przy wyborze jednostek do próby zastosowano losowanie warstwowe proporcjonalne. Losuj c jednostki z poszczególnych warstw stosowano losowanie zale ne tzn. bez powtórze (bez zwracania).

⁷ Wielko przedsi biorstwa okre lono wg kryterium zatrudnienia.

- rozwój w długim okresie (45,54% respondentów);
- utrzymanie płynności finansowej (38,61% respondentów);
- wzrost konkurencyjności (30,69% respondentów);
- oraz wzrost innowacyjności (29,70% badanych).

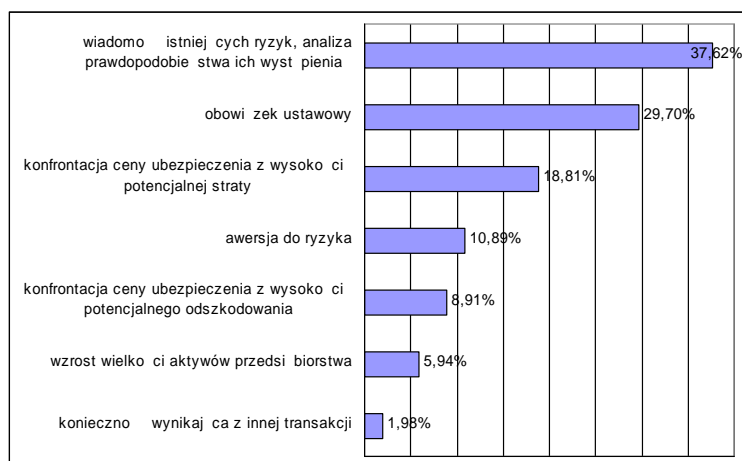


Rys.1. Cele działania badanych przedsiębiorstw.

Źródło: opracowanie własne.

III. Wyniki badania MSP w województwie pomorskim

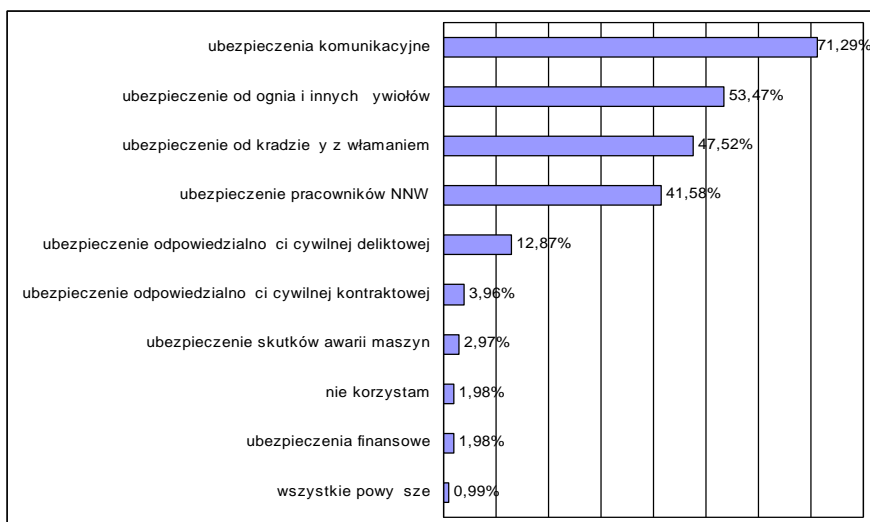
Motywy poddania się ochronie ubezpieczeniowej w przypadku przedsiębiorców są silnie zróżnicowane. 37,62% badanych twierdzi, że dokonuje zakupu ubezpieczenia na podstawie analizy ryzyk towarzyszących prowadzonemu przedsiębiorstwu. 29,70% respondentów reaguje na przymus prawny korzystania z ochrony ubezpieczeniowej. 18,81% wskazuje, że ich wybór podyktowany jest rachunkiem ekonomicznym – konfrontacją ceny ubezpieczenia z wysokością potencjalnej straty. 8,91% respondentów – jako argumentu używa stosunku składki do wysokości potencjalnego odszkodowania. Blisko 11% przedsiębiorców przyznaje, że zakup ubezpieczenia podyktowany jest awersją do ryzyka. Jedynie około 6% badanych argumentuje decyzje dotyczące ochrony ubezpieczeniowej wzrostem wartości aktywów.



Rys.2. Motywy decydujące o zakupie ubezpieczenia (maksymalnie 3 odpowiedzi).

ródło: opracowanie własne.

Ubezpieczenia, z których korzysta największa liczba respondentów to: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych, ubezpieczenie od kradzieży z włamaniem oraz ubezpieczenie NNW pracowników. Mało popularne wśród MSP są ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczenia finansowe. Dwóch ze 101 badanych przedsiębiorców zadeklarowało, że nie korzysta z ochrony ubezpieczeniowej w ogóle⁸.



Rys.3. Produkty ubezpieczeniowe wykorzystywane przez MSP.

ródło: opracowanie własne.

Należy jednoznacznie podkreślić, że racjonalnie działający przedsiębiorcy nie wyrażają się w wykorzystywaniu w pełnym zakresie występujących ryzyk ochrony ubezpieczeniowej.

⁸ W podobnej skali wyniki prezentują badania zlecane przez PARP oraz inne podmioty związane z rynkiem ubezpieczeniowym.

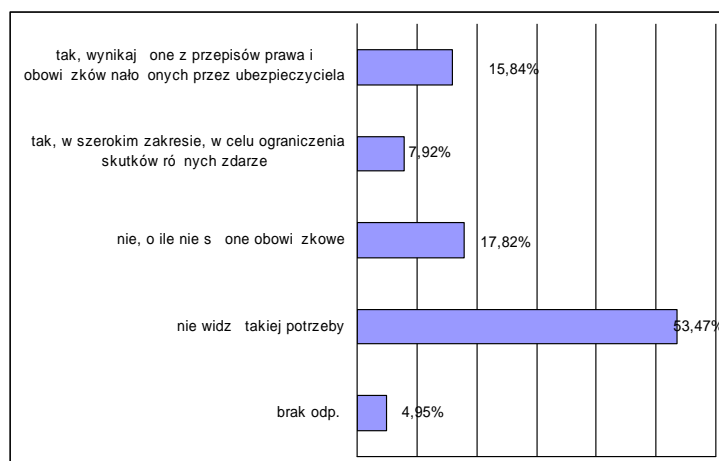
Analiza działalności przedsiębiorstwa, zdarzeń losowych, mających wpływ na jego działalność i wyniki w przeszłości oraz rachunek ekonomiczny – powinny być wyznacznikami skali wykorzystywanych przez przedsiębiorców rozwiązań ograniczających ryzyko w prowadzonych przedsiębiorstwach.

64,36% badanych wskazało, że korzysta z usług pośrednika ubezpieczeniowego, w przypadku 4,95% respondentów był to broker. 27,72% przedstawicieli MSP dokonuje zakupu ubezpieczenia bezpośrednio w siedzibie ubezpieczyciela. Zachowanie takie wiąże się m.in. z obawami dotyczącymi wyszego kosztu ubezpieczenia kupowanego za pośrednictwem agenta/brokera, czego konsekwencją może być ograniczanie zakresu ochrony ubezpieczeniowej (do wiadczony agent w siedzibie klienta dokonuje zwykle trafniejszej oceny ryzyka i niezbędnego zakresu ochrony dla danej działalności).

W badaniu próbowano wykazać, jaka część przedsiębiorców realizuje kompleksowy program ubezpieczeniowy. Niecałe 5% respondentów wskazało, że program taki realizuje i opiera na analizie najbardziej prawdopodobnych ryzyk. 8,91% badanych wskazało, że przeszkodą w realizacji takiego programu jest wysoki koszt ubezpieczenia, w związku z czym ich praktyki ubezpieczeniowe ograniczają się do niezbędnego minimum. 20,79% badanych nie widzi potrzeby opracowywania programu i skupia się na zabezpieczeniu ryzyka, z punktu widzenia ich oceny, najbardziej prawdopodobnych. 58,42% przedsiębiorców deklaruje brak wiedzy na temat takich programów.

Prowadzenie analiz dotyczących ryzyk, charakterystycznych dla prowadzonej działalności, deklaruje 16,83% badanych.

Istotną rolę w procesie ograniczania wpływu czynników losowych na prowadzoną działalność (również ograniczania kosztów ochrony ubezpieczeniowej) odgrywają działania prewencyjne przedsiębiorców. Jedynie 23,76% badanych przedsiębiorstw prowadzi działania o charakterze prewencyjnym: 7,92% badanych wskazuje, że motywacją do podejmowania tych działań jest ograniczanie skutków różnych zdarzeń, 15,84% – że jest nim obowiązek wynikający z przepisów prawa (obowiązek ustawowy) oraz warunków ubezpieczenia (obowiązek nałożony przez ubezpieczyciela). 17,82% respondentów nie stosuje prewencji o ile nie wymusza tego obowiązek ustawowy. 53,47% badanych wskazuje wręcz na brak potrzeby działań prewencyjnych.



Rys.4. Prowadzenie działań prewencyjnych w MSP.

ródło: opracowanie własne.

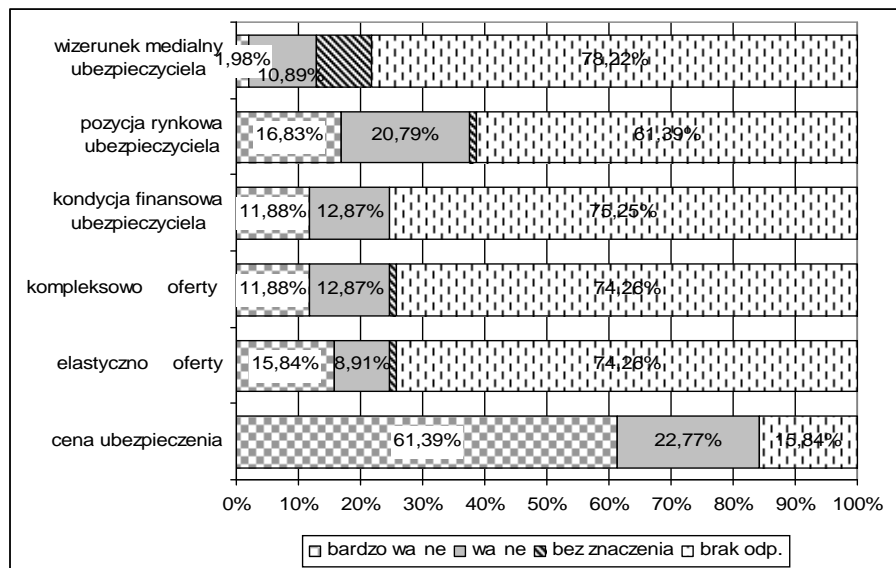
Ograniczony zakres działań prewencyjnych, czy wręcz ich brak, oraz brak praktyk w zakresie ubezpieczania majątku i procesów gospodarczych, w znacznej mierze zwiększają prawdopodobieństwo negatywnego wpływu ryzyka na prowadzoną działalność. Potencjalne skutki odczuwane są przez przedsiębiorców sektora MSP tym dotkliwiej, że przedsiębiorcy ci rzadko dysponują rezerwami finansowymi umożliwiającymi przywrócenie stanu majątku przed szkodą. To w jednoznaczny sposób wpływa na ryzyko niemożności kontynuacji prowadzonej działalności i utrzymania dotychczasowej pozycji rynkowej, choćby w wymiarze rynku lokalnego.

Mimo, iż skala zainteresowania respondentów usługami ubezpieczeniowymi była stosunkowo niewielka, sprawdzono, które z kryteriów oceny ubezpieczycieli wydaje się przedsiębiorcom najistotniejsze.

Respondenci wskazywali swoje preferencje dotyczące kapitału ubezpieczyciela. 67,33% badanych wyraźnie preferuje ubezpieczycieli z przewagą kapitału polskiego, 18,81% twierdzi, że inne kryteria oceny ubezpieczyciela są dla nich bardziej istotne.

W celu wyselekcjonowania czynników mających największe znaczenie w ocenie ubezpieczycieli przez klientów, którymi są MSP, zaproponowano respondentom nadanie wagi kilku kryteriom. Niestety respondenci niechętnie odnieśli się do postawionego zadania, czego wynikiem jest niewielka liczba odpowiedzi. Niewątpliwie najbardziej liczącą się w ocenie ubezpieczyciela jest cena proponowanej przez niego ochrony ubezpieczeniowej, następnie jego pozycja rynkowa, elastyczność, kondycja finansowa ubezpieczyciela i kompleksowość oferty. Braki odpowiedzi dotyczyły głównie przedsiębiorstw, w których nie jest dokonywana żadna z czynności ograniczających ryzyka (brak ochrony ubezpieczeniowej, ograniczanie jej

wymiaru do niezbyt dużego minimum wymuszonego obowiązkiem prawnym, brak analiz oferty rynkowej ubezpieczycieli).



Rys.5. Kryteria oceny towarzystwa ubezpieczeniowego.

ródło: opracowanie własne.

Co więcej – respondenci zupełnie pominieli w swoich odpowiedziach zaproponowane kryteria oceny takie jak sprawność procedur odszkodowawczych oraz opinie na temat ubezpieczyciela (do wiadzenia znajomych i rodziny, doniesienia prasowe)⁹. Taki wymiar odpowiedzi wskazywał na fakt braku do wiadzenia przedsiębiorców we współpracy z ubezpieczycielami, co ma bezpośredni wpływ na niedostateczną podstawę oceny funkcjonowania ubezpieczycieli oraz ich oferty dla MSP w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

Potrzebą zwiększenia kapitału rzeczowego zgłasza 81,20% badanych: 50,50% widziało potrzebę realizacji inwestycji już w najbliższym roku, 30,70% respondentów – w ciągu najbliższych trzech lat. Interesującym w tym badawczym były więc zapatrywania respondentów na temat możliwości rozszerzania zakresu ubezpieczanych ryzyk w przyszłości. 48,51% przedsiębiorców zadeklarowało, że widzi możliwość rozszerzania zakresu ochrony ubezpieczeniowej w przypadku prowadzonego przedsiębiorstwa: 12,87% badanych warunkuje powyższą deklarację rozwojem firmy, 27,72% - zaistnieniem takiej konieczności.

⁹ Takie kryteria niejednokrotnie towarzyszą ocenom dokonywanym zarówno przez przedstawicieli towarzystw ubezpieczeniowych, jak i klientów indywidualnych; patrz m.in.: Witaliska E., Rola zakładów ubezpieczeń jako instytucji zaufania publicznego, http://www.cebi.pl/konf03/konf03_05.doc, s. 6; Monitoring ubezpieczeniowy, Koniunktura w sektorze ubezpieczeń 2007 – ocena, perspektywy zmian, Research International Pentor na zlecenie PIU, Warszawa, lipiec 2007.



Rys.6 . Mo liwo ci rozszerzenia zakresu ubezpieczanych przez przedsi biorców ryzyk w przyszło ci.
ródło: opracowanie własne.

III. Wnioski ko cowe

Konsekwencj postaw przedsi biorców – braku zainteresowania ofert rynekow ubezpieczycieli, braku ch ci podj cia współpracy z profesjonalnym po rednikiem ubezpieczeniowym, postrzegania składki ubezpieczeniowej tylko i wył cznie w kategoriach kosztów i obowi zku, narzuconego przepisami prawa, jest brak ochrony ubezpieczeniowej odpowiadaj cej potencjalnym zagro eniom dla okre lonej działalno ci oraz warto ci majtku. Przedsi biorcy mog nie zdawa sobie sprawy ze skali zdarze losowych, prawdopodobnych dla ich działalno ci w danym regionie czy bran y. Brak własnych do wiadcze oraz mo liwo ci oceny skali potencjalnych strat powoduj , e w momencie wyst pienia zdarzenia, np. losowego, przekonuj si oni jak dotkliwe dla ich przedsi biorstwa staj si konieczne do poniesienia koszty, zarówno te bezpo rednie, jak i po rednie.

Czynniki mikroekonomiczne, których analiza powinna skłania przedsi biorców do wysiłku na rzecz zabezpieczania majtku i procesów w przedsi biorstwie, wydaj si by przez nich niezauwane lub niedoceniane. Niski poziom popytu na usługi ubezpieczeniowe w ród przedsi biorców jest równie konsekwencj :

- braku potrzeby i umiej tno ci oceny ryzyk;
- braku motywacji do podejmowania działa na rzecz ograniczania ryzyka prowadzonej działalno ci;
- braku wiedzy na temat dost pnych rozwi za w zakresie ograniczania skutków charakterystycznych dla danej działalno ci ryzyk; co wi cej zakres samodzielnie

podejmowanych przez przedsiębiorców prób ograniczania skutków zdarzeń losowych tj. działań prewencyjnych, jest bardzo ograniczony;

- braku perspektyw zmiany w postawach przedsiębiorców (47% respondentów nie widzi możliwości rozszerzenia zakresu ubezpieczanych ryzyk w przyszłości, przy czym warto podkreślić, że respondenci nie uzasadniali powyższego trudnej sytuacji finansowej firmy).

Nie bez znaczenia pozostaje fakt, iż badania przeprowadzono w okresie dobrej koniunktury gospodarczej (optymistyczne oczekiwania przedsiębiorców uzasadniają poziom realizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych). Należy się spodziewać, że pogarszające się wyniki gospodarki (zauważalne wyraźnie już pod koniec 2008 roku) zaowocują decyzjami przedsiębiorców dotyczącymi m.in. ograniczenia nakładów inwestycyjnych, a nawet ograniczenia wielkości produkcji/skali świadczonych usług. Przedsiębiorcy, odnotowujący gorsze wyniki finansowe, będą mniej skłonni do podejmowania działań na rzecz ubezpieczania zasobów i procesów, widząc w tym sposób na oszczędności.

Wzrost świadomości ubezpieczeniowej, a co za tym idzie – popytu na usługi ubezpieczeniowe, w dłuższej perspektywie czasu m.in. dzięki wspieraniu potrzeb edukacyjnych przedsiębiorców oraz zachętom o charakterze podatkowym¹⁰.

Środowiska ubezpieczeniowe wielokrotnie postulowały konieczność wpływu na świadomość ubezpieczeniową społeczeństwa poprzez działania edukacyjne¹¹.

Microeconomic determinants of SMEs' demand for insurance services

The paper presents the results of the research on the extent to which SMEs sector use insurance services focusing mainly on microeconomic determinants of the demand. It aims to outline how SMEs take advantage of securing themselves against risks related to undertaking and running their ventures.

¹⁰ Szerzej na ten temat: Sułkowska W. (red.): Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń. Zakamycze 2000, s. 80-90.

¹¹ patrz m.in.: Szumlicz T., Insurance Education, w: Insurance In the Polish segment of the European market AD 2004, Oficyna Branta, Bydgoszcz, 2004, s. 255; Przybytniowski J., Edukacja ubezpieczeniowa i jej wpływ na świadomość ubezpieczeniową (wybrane problemy), w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt nr 1/2 2007, Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa, 2007, s. 111-118; Bezzina G., Przyspieszony rozwój edukacji finansowej – przewidywanie przyszłości, w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt 4 (1/2008), Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa, 2008, s. 61-69.

Bibliografia:

- [1] Bezzina G., Przyspieszony rozwój edukacji finansowej – przewidywanie przyszłości, w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt 4 (1/2008), Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa, 2008.
- [2] Mikulska A., Differentiation of the European insurance market (Polish Example), w: Gawrycka M. (red.), Selected Economic Problems. Monograph, Politechnika Gdańska, Gdańsk, 2007, s. 67-76.
- [3] Mikulska A., wiadomości ubezpieczeniowa w małych i średnich przedsiębiorstwach, w: Bławat F. (red.), Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem tom VI, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska, Gdańsk, 2007, s. 179-186.
- [4] Monitoring ubezpieczeniowy, Koniunktura w sektorze ubezpieczeń 2007 – ocena, perspektywy zmian, , Research International Pentor na zlecenie PIU, Warszawa, lipiec 2007.
- [5] Przybytniowski J., Edukacja ubezpieczeniowa i jej wpływ na wiadomości ubezpieczeniow (wybrane problemy), w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt nr 1/2 2007, Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa 2007, s. 111-118.
- [6] Sułkowska W. (red.): Bariery rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń . Zakamycze 2000.
- [7] Szumlicz T., Atrybuty wiadomości i przezorności ubezpieczeniowej, w: Rozprawy Ubezpieczeniowe, Zeszyt nr 1, Rzecznik Ubezpieczonych oraz Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Warszawa 2007.
- [8] Szumlicz T., Stosunek do instytucji finansowych, w: Diagnoza społeczna 2005 (oraz Diagnoza społeczna 2007), <http://diagnoza.com>.
- [9] Szumlicz T., Insurance Education, w: Insurance in the Polish segment of the European market AD 2004, Oficyna Branta, Bydgoszcz, 2004.
- [10] wiadomości ubezpieczeniowa – stan obecny i perspektywy – PUSiG 2/99 http://rzu.gov.pl/publikacje/z-teki-rzecznika/Swiadomosc_ubez...
- [11] Witaliska E., Rola zakładów ubezpieczeń jako instytucji zaufania publicznego, http://www.cebi.pl/konf03/konf03_05.doc.