Znaczenie ubezpieczeń posagowych w gromadzeniu oszczędności gospodarstw domowych

The importance of dowry insurance in the accumulation of household savings

**Słowa kluczowe:** oszczędności gospodarstw domowych, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia posagowe,

 zaopatrzenie dzieci.

**Keywords:** household savings, life insurance, dowry insurance, children's supply.

**Kod JEL: D14; D19, D91, G22**

**Wstęp**

Postawy gospodarstw domowych wobec decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia, jako dodatkowej formy gromadzenia oszczędności wynikają z wielu przyczyn. Pomimo, iż są one konsekwencją indywidualnych postaw odnośnie traktowania ubezpieczenia, zmieniająca się w ostatnich latach struktura rynku ubezpieczeń na życie wskazuje na coraz częstsze traktowanie produktów ubezpieczeniowych, nie tylko jako instrumentu transferu ryzyka, ale przede wszystkim jako formy alternatywnego inwestowania środków na wsparcie finansowe określonych grup osób.

Podstawowa idea funkcjonowania ubezpieczeń posagowych oparta jest na założeniu regularnego gromadzenia środków finansowych w celu zaopatrzenia dzieci. Gromadzenie kapitału służy finansowemu zabezpieczeniu przyszłości finansowej uposażonego dziecka i zwiększeniu jego możliwości łatwiejszego wejścia w dorosłość poprzez finansowanie potrzeb związanych z usamodzielnieniem się.

Celem opracowania jest zaprezentowanie podstawowych teorii oraz determinant gromadzenia oszczędności ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń na życie, w tym o charakterze posagowym, a także omówienie istoty i form ubezpieczeń zaopatrzenia dzieci, stanu oraz tendencji zmian na polskim rynku ubezpieczeń posagowych oraz ich udziału w strukturze oszczędności gospodarstw domowych w Polsce.

1. **Wybrane teorie gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe**

Większość koncepcji oszczędzania zakłada, że poszczególne jednostki kierując się racjonalizmem zawsze zmierzają do zwiększenia osiąganych korzyści, podejmując swoje decyzje w oparciu o wartość ekonomiczną. Jest to koncepcja dość modelowa, człowiek dokonując wyborów bardzo często kieruje się bowiem emocjami [Wach 2010, s. 96].

Teorie neoklasyczne dotyczące motywów oszczędzania bazują w głównej mierze na modelach, które zaczerpnięte zostały z teorii konsumpcji oraz nurtu związanego z cyklem życia. Wpływ na podjęcie decyzji o utworzeniu oszczędności ma wysokość bieżących dochodów, a także możliwość ich przewidywania i rozdysponowania w przyszłości, z reguły do końca życia. Ma to związek z tzw. hipotezą cyklu życia, zakładającą występowanie transferu części dochodu z okresu aktywności zawodowej na okres starości [Modigliani 1957, s. 99-124]. Yaari [1965, s. 137-150] uzupełnił model zakładając, iż planowanie wydatków uwzględnia dochody nie tylko w bliższej przyszłości, ale w skali całego życia, uwzględniając zmieniający się w czasie status społeczny.

Teorie psychologiczno-socjologiczne gromadzenia oszczędności zakładają, że jednostki nie kierują się trwałymi preferencjami, a oszczędzanie może stanowić wypadkową zdolności i chęci gromadzenia środków wynikających z potrzeb jednostki [Katon 1975].

W teoriach behawioralnychprzyjmuje się, że jednostka nie zawsze zachowuje się racjonalnie, co może wynikać np. z określonych postaw skierowanych na osiągnięcie długookresowych korzyści [Mulle, Tietzel, 2001].

Współczesne teorie bazują na większej ilości zmiennych. Uwzględniają, takie wielkości jak nieprzewidywalność konsumpcji i długości życia czy zmienność stóp procentowych. Badając ich wpływ na stopę oszczędzania należy uwzględnić także motyw przezornościowy.

Tylko uwzględnienie wielości czynników powoduje trafniejsze wyjaśnienie uwarunkowań tworzenia oszczędności. Ważne miejsce zajmuje teoria racjonalności dokonywanych wyborów przez gospodarstwa domowe, które często podejmują decyzje przez wpływ działań marketingowych, co podważa słuszność pewnych decyzji oszczędnościowych [Rószkiewicz 2008, s. 26].

1. **Motywy gromadzenia oszczędności w formie ubezpieczeń zaopatrzenia dzieci**

Skłonność do oszczędzania determinują czynniki o różnym charakterze. Jest ona powiązana ze stanem gospodarki. W czasie trwania kryzysu wielkość oszczędności wzrasta, aby w trakcie depresji osiągnąć poziom apogeum, co wynika z niepewnej sytuacji na rynku finansowym oraz zabezpieczania się określonych jednostek na wypadek gorszych czasów. W fazie rozkwitu poziom oszczędności z reguły osiąga najniższy poziom, gdyż zdecydowanie bardziej opłacalne staje się inwestowanie w różne instrumenty finansowe [Mazurek-Krasodomska 2008, s. 67].

W związku z kryzysem na światowym rynku finansowym, również w Polsce nastąpiło wycofanie środków z form oszczędzania charakteryzujących się zwiększonym ryzykiem, związane z ich przesunięciem m.in. do zakładów ubezpieczeń. Niezadowalające efekty z tradycyjnych form inwestycji spowodowały zainteresowanie wykorzystaniem produktów ubezpieczeniowych w ramach tzw. dodatkowych oszczędności, pomimo, iż główną funkcją ubezpieczeń jest ochrona, a podstawowym czynnikiem determinującym decyzje na rynku ubezpieczeń są potrzeby związane z dążeniem do zaspokojenia ekonomicznego bezpieczeństwa.

Z punktu widzenia decyzji zakupu ubezpieczeń o charakterze oszczędnościowym, wyjaśnienie motywacji w zakresie zaspokajania potrzeb bezpieczeństwa jest przejawem motywu przezornościowego w decyzjach o oszczędnościach [Kolasa i in. 2017, s. 15].

Realizacja potrzeby bezpieczeństwa finansowego ubezpieczonego oraz jego bliskich i zabezpieczenia przyszłości dzieci może przyjmować różne formy. Determinanty decyzji w zakresie oszczędzania z przeznaczeniem na zabezpieczenie przyszłości finansowej mogą wynikać przede wszystkim ze stanu koniunktury, nastrojów społecznych, prowadzonej polityki, rozwoju instytucji finansowych, a także wysokości dochodów czy standardu życia. Decyzje oszczędnościowe w postaci ubezpieczeń mogą stanowić wypadkową determinant o charakterze fiskalnym, poziomu edukacji finansowej i ubezpieczeniowej, strategii marketingowych zakładów ubezpieczeń czy stosowanych zachęt z tytułu posiadania polis, które charakteryzują się przewagą elementu oszczędnościowego nad ochronnym w ramach tzw. doubezpieczenia, które jest dodatkową ochroną, stosowaną w zarządzaniu ryzykiem, czyli metodą ubezpieczenia w gospodarstwach domowych [Szumlicz 2010, s. 42-43].

Od początku lat 90. w Polsce obserwowano wzrost wskaźnika skolaryzacji, co oznacza również wzrost oszczędzania na potrzeby edukacyjne dzieci [Wildowicz 2006, s. 69]. Oszczędnościowy charakter ubezpieczeń posagowych umożliwia akumulację kapitału. Wyższość takich polis nad innymi formami gromadzenia oszczędności przez rodziców dla ich dzieci polega na tym, że oszczędzanie po śmierci rodzica, przed uzyskaniem dorosłości nie kończy się, gdyż opłacanie składek kontynuowane jest przez ubezpieczyciela, przyjmującego transfer ryzyka śmierci rodzica [Więckowska 2010, s. 134].

Przegląd badań dotyczących motywów oszczędzania oraz trendów w zakresie zachowań gospodarstw domowych wskazuje, iż dla wielu, zwłaszcza młodych i wykształconych osób gromadzenie środków na zabezpieczenie dzieci, ich poziomu życia czy edukacji staje się coraz bardziej istotne, również w kontekście zabezpieczenia na okres starości. Inwestowanie w dzieci plasuje się bowiem dość wysoko w hierarchii dotyczącej sposobów zabezpieczenia [Olejnik, Białowąs, 2016, s. 95-107]. Analiza motywów oszczędzania w Polsce wykazała, iż głównym motywem oszczędzania, oprócz odkładania środków na tzw. czarną godzinę jest chęć zabezpieczenia przyszłości dzieci [Zmudzińska, 2016, s. 115-116]. Ponadto gospodarstwa domowe ludzi młodych, o wyższym wykształceniu cechuje pozytywna korelacja liczby dzieci z oszczędzaniem, a wydatki na wychowanie dzieci wpływają na ich stopę oszczędzania [Liberda 2016, s. 25-40]. Również badania rynków światowych wykazują, iż głównym czynnikiem zakupu ubezpieczenia na życie jest możliwość wykorzystania polisy na pokrycie kosztów edukacji dzieci [Insurance Barometer Study 2015, s. 13].

1. **Konstrukcja i podstawowe cele ubezpieczeń posagowych**

Ubezpieczenia posagowesą typowymi produktami oszczędnościowymi,których celem jest zapewnienie dziecku środków finansowych, po osiągnięciu przez nie dorosłości, rozumianej najczęściej jako osiągnięcie dojrzałego wieku i wiążącymi się z tym kosztami na pokrycie różnych wydatków, związanych z podjęciem studiów, rozpoczęciem samodzielnego życia czy założeniem rodziny. Jednak podstawowym celem ubezpieczeń dla dzieci od początku ich istnienia było ubezpieczenie ich życia oraz zapewnienie źródła dochodu na czas nauki. Najpopularniejszymi tego typu produktami w Polsce jeszcze w latach 90. były tradycyjne polisy, z których korzystało blisko półtora miliona osób, w których zakładano wypłatę świadczenia w momencie rozpoczęcia studiów przez dziecko. Z czasem ta tradycyjna forma polisy straciła na popularności. Przede wszystkim ze względu na stosunkowo niskie sumy ubezpieczenia oraz bardzo niskie kwoty wykupu ubezpieczenia te nie stanowiły znaczącej pomocy wchodzącym w dorosłe życie. Ponadto znaczenie tych ubezpieczeń w ogromnym stopniu zdeprecjonowane zostało przez wysoką inflację w latach 1989-1990, gdyż ich konstrukcja nie zawierała mechanizmów antyinflacyjnych. Był to ważny czynnik, który zdecydował na wiele lat o negatywnym stosunku większości Polaków do ubezpieczeń posagowych.

Obecnie coraz częściej ubezpieczenia dla dzieci mają formę terminowych kontraktów, które w określonym wieku dziecka mogą zostać zamienione na bezterminowe ubezpieczenie na życie z systematycznie rosnącą sumą ubezpieczenia. Niestety polisy posagowe nabywane są często bez zrozumienia celu ich działania. Rodzice ubezpieczają życie dziecka, a sami nie mają polisy na życie, aby zabezpieczyć interes majątkowy rodziny, stąd ubezpieczenia te powinny mieć wbudowane również świadczenia na wypadek śmierci żywiciela rodziny [Vaughan 2008, s. 294-295]. Zdecydowana większość ubezpieczeń posagowych konstrukcyjnie przypomina inne klasyczne polisy na życie i dożycie, w których zakłada się określony wiek dziecka, jako moment uprawnienia do świadczenia. Wiele produktów posiada rozwiązanie, że jeżeli dziecko wcześniej wkroczy w dorosłość, np. zawrze związek małżeński czy uzyska prawo własności do mieszkania, otrzyma świadczenie szybciej. Zauważono jednak, że opcja ta znacznie zwiększała szkodowość, gdyż dzieci, które posiadały takie ubezpieczenie skłonne były szybciej brać ślub, często w bardzo młodym wieku [Koller 2011, s, 198-199].

W Polsce dominują produkty, w których rodzic lub opiekun prawny dziecka, będący ubezpieczającym jest z reguły ubezpieczonym. Dziecko pozostaje uposażonym, a po upływie okresu, na jaki zawarto umowę, gdy zaistnieje potrzeba wykorzystania środków finansowych, wypłacane jest świadczenie ubezpieczeniowe, najczęściej w wysokości gwarantowanej sumy ubezpieczenia, choć istnieje także możliwość jej zwiększenia np. w wyniku udziału w zysku ubezpieczyciela. Jeżeli ubezpieczenie powiązane jest z UFK suma zmienia się w zależności od wypracowanych przez ubezpieczyciela wyników finansowych z inwestowania [Bielecki 2012, s.38-40].

Ubezpieczenia posagowe oferowane są jako ubezpieczenia zaopatrzenia dzieci bez renty oraz jako ubezpieczenia zaopatrzenia dzieci z rentą [Stroiński 2003, s. 145-150]. Tego typu umowy zapewniają świadczenia po osiągnięciu przez dziecko określonego w umowie wieku, zabezpieczając dodatkowo dziecko na wypadek śmierci rodzica (opiekuna). W opcjach z rentą mogą być wypłacone dodatkowo: renta dla dziecka w wysokości % sumy ubezpieczenia w razie śmierci ubezpieczonego, płatna do końca okresu ubezpieczenia, a także przedłużenie płatności renty do końca życia, jeśli dziecko na skutek wypadku zostało niezdolne do samodzielnej egzystencji lub doznało trwałego uszczerbku na zdrowiu.

Innymi możliwościami produktowymi są: ubezpieczenia zaopatrzenia dzieci „na dwa życia”, tj. współubezpieczonych rodziców, z opcją, że dziecko otrzymuje rentę w razie śmierci któregokolwiek z rodziców oraz podwyższoną rentę w razie śmierci obojga rodziców, a także ubezpieczenia młodzieżowe i tzw. ubezpieczenie stypendialne, których celem jest zapewnienie dziecku środków finansowych tylko na czas nauki.

1. **Stan rynku ubezpieczeń posagowych oraz ich miejsce w strukturze oszczędności gospodarstw domowych w Polsce**

Uwzględniając zachowania gospodarstw domowych na polskim rynku w aspekcie ich powiązań z sektorem ubezpieczeniowym należy podkreślić, iż w ciągu ostatnich kilku lat nastąpiły wyraźne zmiany struktury oszczędności. Według stanu na koniec III kw. 2016 r. łączna wartość wszystkich aktywów finansowych gospodarstw domowych wyniosła 1825,3 mld zł, co oznacza, że w ciągu niespełna dekady wzrosły one prawie dwukrotnie (Tabela 1).

Tabela 1. Aktywa finansowe gospodarstw domowych w Polsce (w mld zł)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Aktywa finansowe ogółem\* | 934,3 | 1075,3 | 1211,9 | 1243,6 | 1418,6 | 1547,1 | 1640,6 | 1738,9 | 1825,3 |
| Gotówka i depozyty ogółem | 430,6 | 480 | 519,4 | 599,8 | 662,3 | 704,8 | 773,2 | 852,5 | 908,2 |
| Akcje i inne udziały kapitałowe | 236,4 | 286,7 | 332,1 | 281,2 | 355,8 | 406,5 | 421,0 | 445,0 | 471,4 |
| Systemy ubezpieczeniowei emerytalno-rentowe | 228,6 | 271,3 | 321,8 | 323,2 | 379,1 | 413,9 | 269,9 | 263,9 | 271,2 |
| Pozostałe kwoty\*\* | 29,6 | 31,1 | 31,6 | 31,2 | 21,3 | 21,8 | 176,5 | 177,5 | 174,5 |

\*Stany na koniec IV kw. wg bilansu zamknięcia (z wyjątkiem 2016 r. – stan na koniec III kw.).

\*\*W tym kredyty handlowe i zaliczki, pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

 Udział rezerw ubezpieczeniowych i aktywów z systemów ubezpieczeniowych oraz emerytalno-rentowych na koniec III kw. 2016r. stanowił niespełna 15% wszystkich aktywów, a w ciągu badanego okresu ich wartość przyrosła zaledwie o 42,6 mld zł. Wpływ na to miało przesunięcie aktywów finansowych w lutym 2014 r. związane z transferem części oszczędności emerytalnych zgromadzonych w OFE do ZUS, w wysokości 153,2 mld zł., co zmniejszyło udział środków zgromadzonych w systemach ubezpieczeniowych i emerytalno-rentowych prawie o 10%. Należy jednak podkreślić, że roczne tempo zmian aktywów w ramach uprawnień do świadczeń z tytułu ubezpieczeń na życie wyniosło w tym czasie 2,5%.

Zakłady ubezpieczeń na życie po III kw. 2016 r. osiągnęły składkę przypisaną brutto z tytułu ubezpieczeń indywidualnych 11,68 mld zł. Jednak pomimo faktu, iż wartość ulokowanych aktywów w ramach ubezpieczeń posagowych corocznie wzrasta, ich skala w porównaniu do wszystkich oszczędności, jak i ubezpieczeń na życie ogółem wciąż pozostaje niewielka (Tabela 2).

Tabela 2. Wartość i dynamika składki przypisanej brutto ubezpieczeń posagowych.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016\* |
| Wartość (w tys. zł.) | 131 593 | 125 870 | 119 903 | 112 776 | 116 746 | 113 458 | 114 609 | 117 259 | 125 994 |
| Dynamika(w %) | 95,59 | 95,65 | 95,26 | 94,06 | 103,52 | 97,18 | 101,01 | 102,31 | 107,45 |

\*Stan po III kw. 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W latach 2008-2011 zakłady ubezpieczeń odnotowywały malejącą tendencję przypisu składki z ubezpieczeń posagowych. W latach 2012-2016, za wyjątkiem roku 2013 zauważalny był trend wzrostowy, przy czym na szczególną uwagę zasługuje zwiększenie przypisu składki o 9,19 mln zł, tj. ponad 10,5% w skali ostatniego roku (tabela 3).

Tabela 3. Struktura składki przypisanej brutto (w %) według grup ubezpieczeń w dziale I

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016\* |
| Grupa 1 | 72,8 | 63,5 | 59,70 | 52,94 | 53,35 | 42,06 | 37,08 | 32,17 | 33,14 |
| Grupa 2 | 0,3 | 0,4 | 0,38 | 0,35 | 0,32 | 0,36 | 0,40 | 0,43 | 0,54 |
| Grupa 3 | 16,1 | 21,3 | 25,84 | 32,36 | 33,15 | 41,78 | 43,98 | 47,25 | 42,70 |
| Grupa 4 | 0,2 | 0,2 | 0,27 | 0,31 | 0,27 | 0,34 | 0,40 | 0,48 | 0,57 |
| Grupa 5 | 10,5 | 14,4 | 13,59 | 13,95 | 12,91 | 15,46 | 18,14 | 19,68 | 23,05 |

\* Stan po III kw. 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Należy podkreślić, iż pomimo rosnącej dynamiki składki, na koniec III kw. 2016 r. udział ubezpieczeń posagowych (grupa2) wciąż był nieznaczny i wynosił 0,54% składki przypisanej brutto działu I. Obserwowany od kilku lat wzrost zainteresowania ubezpieczeniami posagowymi, pomimo wciąż niewielkiego ich udziału w rynku polis życiowych może wskazywać na pewien przełom i przekonanie się Polaków, po wielu latach niechęci do zakupu ubezpieczeń posagowych, jako formy oszczędzania służącej zaopatrzeniu ich dzieci.

**Podsumowanie**

Przegląd teorii oraz prowadzonych badań, a także analiza struktury oszczędności Polaków wskazują, iż ich decyzje oszczędnościowe w zakresie zabezpieczenia przyszłości finansowej najbliższych, w tym w formie ubezpieczeń stanowią pochodną czynników kształtujących ich nastroje oraz świadomość konieczności gromadzenia kapitału.

Rynek ubezpieczeń posagowych w ostatnich latach podlegał pewnym zmianom, na które wpływ miały rozwój instytucji finansowych i ubezpieczeniowych, wzrost aktywów finansowych oraz wzrost świadomości co do konieczności zabezpieczenia przyszłości najbliższych. Z całą pewnością na rynku ubezpieczeń posagowych pozostaje w dalszym ciągu pewna luka, wynikająca z trwającej od lat 90. niechęci do ubezpieczeń posagowych związana z deprecjacją świadczeń z ubezpieczeń posagowych na życie, jak i stosunkowo niewielkiej oferty produktowej. Jednak wzrost udziału ubezpieczeń posagowych w rynku ubezpieczeń na życie wskazują na odwrócenie tej tendencji oraz zwiększenie znaczenia tych ubezpieczeń, jako dodatkowej formy oszczędzania przez Polaków w przyszłości.

**Bibliografia**

1. Bielecki M., Ubezpieczenia posagowe, „Monitor Ubezpieczeniowy”, Nr 50/2012.
2. Insurance Barometer Study 2015, <http://www.orgcorp.com/wp-content/uploads/2015>
3. Katon G., *Psychological economics*, Elsewier, New York 1975.
4. Kolasa A. ,Premik F., Tyrowicz J., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w III kw. 2016 r.*, Nr 01/17, NBP, Warszawa 2017.
5. Liberda B., *Oszczędności gospodarstw domowych – analiza przekrojowa i analiza kohort*, [w:] *Długoterminowe oszczędzanie. Postawy, strategie, wyzwania*, red. J. Rutecka-Góra, SGH, Warszawa 2016.
6. M. Koller, *Life Insurance Risk Management Essentials*, Springer, Berlin 2011.
7. Mazurek-Krasodomskiej E. (red.), *Gospodarstwa domowe, ich oszczędności i zobowiązania* Politechnika Gdańska, Gdańsk 2008.
8. Modigliani F., *Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving – Comments and Suggestions*, „Oxford Institute of Statistios Bulletin”, vol. XIX/1957.
9. Mulle Ch., Tietzel M., *Merits goods from a constitutional perspective*, [w:] *Economics as a moral science*, red. B. Hodgson, Springer, 2001.
10. Olejnik I., Białowąs S., *Płeć a preferencje gospodarstw domowych w zakresie sposobów zabezpieczenia na okres starości*, [w:] *Długoterminowe oszczędzanie. Postawy, strategie, wyzwania*, red. J. Rutecka-Góra, SGH, Warszawa 2016.
11. Rószkiewicz M., *Oszczędzanie: postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania,* Wydawnictwo Aureus, Kraków 2008.
12. Stroiński E., *Ubezpieczenia na życie, teoria praktyka*, Poltext, Warszawa 2003.
13. Szumlicz T., *Ubezpieczenie w polityce społecznej*,[w:] *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego,*  red. T. Szumlicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
14. Vaughan E. J., Vaughan T., *Fundamentals of Risk and Insurance*, John Wiley, New York 2008.
15. [Wach](http://pl.wikipedia.org/wiki/Krzysztof_Wach_%28ekonomista%29) K., *Od człowieka racjonalnego do emocjonalnego. Zmiana paradygmatu nauk ekonomicznych,* "Horyzonty Wychowania*",* nr 9(17)/2010.
16. Więckowska B., *Ubezpieczenie w zarządzaniu ryzykiem śmierci żywiciela,* [w:] *Społeczne aspekty rozwoju rynku ubezpieczeniowego,*  red. T. Szumlicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
17. Wildowicz A., *Determinanty skłonności do oszczędzania w Polsce w latach 1991-2005*, [w:] *Zachowania rynkowe gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w Polsce*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.
18. Yaari M.E., *Uncertain Lifetime, Life Insurance and Theory of the Consumer*, „The Review of Economic Sudies”, vol 32(2)/1965.
19. Zmudzińska I., *Postawy Polaków wobec systematycznego i długoterminowego oszczędzania*, [w:] *Długoterminowe oszczędzanie. Postawy, strategie, wyzwania*, red. J. Rutecka-Góra, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.

**Streszczenie**

Artykuł dotyczy ubezpieczeń na życie o charakterze posagowym, traktowanych przez gospodarstwa domowe, jako alternatywnych form gromadzenia oszczędności. W artykule wskazano oraz omówiono motywy oraz ekonomiczne determinanty skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania. Uwzględniono teorie oraz modele teoretyczne stanowiące podstawy gromadzenia środków finansowych przez gospodarstwa domowe, z podkreśleniem znaczenia ubezpieczeń na życie będących formą zabezpieczenia finansowej przyszłości dzieci, poprzez możliwości ich zaopatrzenia w formie polisy posagowej. Omówiono ponadto istotę i rodzaje produktów posagowych z uwzględnieniem różnej konstrukcji oraz przebiegu produktów. Zaprezentowano stan oraz tendencje zmian na polskim rynku ubezpieczeń posagowych, z uwzględnieniem ubezpieczycieli, wielkości oraz dynamiki składki przypisanej brutto, wskazując rolę ubezpieczeń zaopatrzenia dzieci w kształtowaniu struktury oszczędności gromadzonych przez gospodarstwa domowe w Polsce.

**Abstract**

The article deals with life insurance of a dowry type treated by households as an alternative form of savings. The article points out and discusses motives and economic determinants of households' propensity to save. The theories and theoretical models underlying the collection of financial resources by households have been taken into account, highlighting the importance of life insurance as a form of financial protection for the future of children, through the possibility of their supply in the form of a dowry policy. The essence and types of dowry products have also been discussed, taking into account the different types and structures of products. The condition and trends of changes in the Polish insurance market, including insurers, size and dynamics of gross premiums, have been presented, indicating the role of insurance for the supply of children in shaping the savings structure of households in Poland.