

[opis]

Celem badawczym monografii jest opracowanie scenariuszy opartych na pośredniku ubezpieczeniowym jako augurze rynku ubezpieczeniowego, którego właściwa pozycja na rynku warunkuje stały rozwój zakładów ubezpieczeń, ich pozycję konkurencyjną oraz rozwój ubezpieczeń na życie. Monografia stanowi rozprawę literaturowo-empiryczną składającą się z pięciu rozdziałów.

W rozdziale 1 przedstawione zostały teoretyczne podstawy dotyczące genezy ubezpieczeń na życie.

Rozdział 2 obejmuje zakresem merytorycznym charakterystykę pośrednictwa ubezpieczeniowego: regulacje, zakres, typy, klasyfikacje i strukturę. W rozdziale wyeksponowano bariery rozwoju pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Ponadto omówiono rozwiązania pośrednictwa ubezpieczeniowego w krajach

W rozdziale 3 opisano kompetencje oraz znaczenie agentów i brokerów ubezpieczeniowych w dystrybucji ubezpieczeń. Działalność pośredników ubezpieczeniowych nie jest pojęciem, które odnosić można wyłącznie do sprzedaży ubezpieczeń. Dlatego też poddano szerszej analizie pojęcie świadomości i przezorności ubezpieczeniowej. Podnoszenie świadomości ubezpieczeniowej (m.in. dzięki edukacji w procesie sprzedaży), a co za tym idzie – przezorności ubezpieczeniowej decyduje o kluczowej roli pośredników na rynku ubezpieczeniowym.

W rozdziale 4 omówiono obecną sytuację na rynku ubezpieczeń na życie. Przedstawiono mierniki wyboru agenta i brokera ubezpieczeniowego w Unii Europejskiej oraz w Polsce. Dokonano porównania tych danych liczbowych. Celowe wydało się, w aspekcie

postawionej hipotezy badawczej, przeprowadzenie badań empirycznych w zakresie modeli biznesowych (paradygmatów, schematów) pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Szczególnie dużo miejsca poświęcono na ocenę tych rozwiązań z perspektywy klienta i zakładów ubezpieczeń, a także na wskazanie obszarów wymagających rozwoju.

W rozdziale 5 (konceptyjnym) przedstawiono rekomendowane rozwiązania dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz zaproponowano scenariusze efektywnego rozwoju rynku dzięki rozwojowi pośredników ubezpieczeniowych jako augurów rynku. Wskazano na ograniczenia w wykorzystaniu prezentowanych scenariuszy oraz zwrócono uwagę na korzyści i koszty wynikające z ich wdrożenia.

W podsumowaniu wyszczególniono najważniejsze kwestie zawarte w monografii oraz zdefiniowano kierunki rozwoju pośrednictwa ubezpieczeniowego na podstawie zaproponowanych scenariuszy.

*Ze wstępu*

**[spis]**

## **Rozdział 1. Pozycja i rola ubezpieczeń na życie na rynku finansowym**

1.1. Historia ubezpieczeń na życie na świecie i w Polsce

1.2. Pojęcie i zakres ubezpieczeń na życie

1.3. Specyfika i klasyfikacja ubezpieczeń na życie

## **Rozdział 2. Pośrednictwo ubezpieczeniowe na rynku ubezpieczeń na życie**

- 2.1. Regulacja prawna i zakres pośrednictwa ubezpieczeniowego
- 2.2. Pojęcie pośrednictwa ubezpieczeniowego na rynku finansowym
- 2.3. Usytuowanie pośrednictwa ubezpieczeniowego na tle innych typów pośrednictwa
- 2.4. Typy, klasyfikacje i struktura pośredników ubezpieczeniowych w Polsce
- 2.5. Czynniki determinujące rozwój pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce
- 2.6. Rozwiązania dystrybucji ubezpieczeń na życie w wybranych krajach europejskich

### **Rozdział 3. Zadania i rola pośredników ubezpieczeniowych w kształtowaniu postaw asekuracyjnych uczestników rynku finansowego**

- 3.1. Agent ubezpieczeniowy na rynku ubezpieczeń na życie
- 3.2. Broker ubezpieczeniowy na rynku ubezpieczeń na życie
- 3.3. Normy etyczne w działalności pośredników ubezpieczeniowych
- 3.4. Czynniki kształtujące świadomość i przezorność ubezpieczeniową
- 3.5. Czynniki decydujące o zawarciu umowy ubezpieczenia i wyborze pośrednika ubezpieczeniowego przez poszczególne grupy interesariuszy rynku ubezpieczeń

### **Rozdział 4. Wybór pośredników ubezpieczeniowych we współczesnym stadium rozwoju rynku ubezpieczeń na życie – studium empiryczne**

- 4.1. Mierniki rozwoju i dojrzałości rynku ubezpieczeń na życie w krajach Unii Europejskiej i w Polsce
- 4.2. Mierniki wyboru agenta i brokera ubezpieczeniowego w ubezpieczeniach na życie
- 4.3. Badania w zakładach ubezpieczeń (*case study*) dotyczące wyboru modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego
  - 4.3.1. Wprowadzenie

4.3.2. Uzasadnienie: liczebność próby

4.4. Pośrednictwo ubezpieczeniowe w świetle badań empirycznych – wyniki badań

4.4.1. Wprowadzenie

4.4.2. Świadomość ryzyka osobowego i jego roli w funkcjonowaniu ubezpieczeń na życie

4.4.3. Czynniki i motywy decydujące o wyborze ubezpieczyciela i pośrednika

ubezpieczeniowego z perspektywy różnych grup interesariuszy

4.4.4. Ukształtowane modele biznesowe dystrybucji w odniesieniu do oczekiwań

ubezpieczających

4.4.5. Ocena rynku i oczekiwania dotyczące perspektyw rozwoju pośrednictwa

ubezpieczeniowego

4.5. Wnioski z badań empirycznych

## **Rozdział 5. Koncepcja rozwiązań efektywnego pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce**

5.1. Wprowadzenie do prezentowanej koncepcji

5.2. Modele biznesowe wynikające z rozwoju rynku finansowego i ubezpieczeniowego

5.3. Scenariusz rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego opartego na eksperckich

kompetencjach – koncepcja

5.4. Ograniczenia w rozwoju rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego

## **Podsumowanie**

## **Bibliografia**

## **Aneks**

## **Spis rysunków i tabel**