

KONRAD ROJEK

<https://doi.org/10.33995/wu2025.1.5>

date of receipt: 12.02.2025

date of acceptance: 18.04.2025

Wolność gospodarcza a rozwój polskiego rynku ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023

Artykuł analizuje wpływ wolności gospodarczej na polski rynek ubezpieczeń non-life w latach 2004–2023. Badania empiryczne opierają się na dziewięciu modelach ekonometrycznych, w których jako zmienne objaśniające zastosowano składowe Index of Economic Freedom (IEF), a jako zmienne objaśniane – tradycyjne wskaźniki rynku ubezpieczeń (składka przypisana brutto, wskaźnik gęstości, wskaźnik penetracji) oraz opracowane na potrzeby badań wskaźniki syntetyczne. Wyniki pokazują, że pozytywny wpływ na rozwój rynku miały najczęściej prawa własności, wspierające jego stabilność i wzrost wartości aktywów wymagających ochrony ubezpieczeniowej. Natomiast negatywny wpływ odnotowano w największej liczbie w przypadku wolności biznesu oraz wolności handlu, co sugeruje, że zbyt szybka liberalizacja rynku i otwarcie go na podmioty z zagranicy mogły osłabić pozycję krajowych przedsiębiorstw i tym samym zmniejszyć ich możliwości i potrzeby ubezpieczeniowe.

Słowa kluczowe: rynek ubezpieczeń *non-life*, wolność gospodarcza, prawa własności, modelowanie ekonometryczne, Index of Economic Freedom.

Wprowadzenie

Zjawisko wolności gospodarczej, czy też w aspekcie prawnym: zasada wolności gospodarczej, odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu dynamiki rynków finansowych, w tym również rynku ubezpieczeniowego. Swobodny przepływ kapitału, przejrzystość regulacji i otwartość gospodarki mają wpływ na rozwój usług ubezpieczeniowych, zarówno pod względem dostępności, jak i konkurencyjności. Szczególnie istotne jest to w kontekście ubezpieczeń *non-life*, które obejmują

ochronę majątku, odpowiedzialność cywilną oraz inne aspekty związane z działalnością gospodarczą i codziennym życiem¹.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja wpływu realizacji zasady wolności gospodarczej na rozwój polskiego rynku ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023. Szczególnie interesujące, według autora, jest pytanie, które komponenty wolności gospodarczej miały kluczowe znaczenie dla funkcjonowania polskiego rynku ubezpieczeń *non-life*. Zakres czasowy 2004–2023 został przyjęty ze względu na jego istotne znaczenie dla analizy wpływu wolności gospodarczej na polski rynek ubezpieczeń *non-life*. Początek odpowiada momentowi wejścia Polski do UE i otwarcia rynku, intensyfikacji procesów liberalizacyjnych oraz dostosowaniu regulacji gospodarczych i finansowych do standardów unijnych – w tym również w sektorze ubezpieczeń. Z kolei rok 2023 domyka najnowszy możliwy, ze względu na dostępność danych, okres analizy. Badanie opiera się na dziewięciu modelach ekonometrycznych, które wykorzystują wskaźniki tworzące *Index of Economic Freedom (IEF)* jako zmienne objaśniające oraz miary rozwoju rynku ubezpieczeń, w tym opracowane na potrzeby badań wskaźniki syntetyczne, jako zmienne objaśniane. Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. Nie tylko przedstawia teoretyczne aspekty wolności gospodarczej, ale również empirycznie weryfikuje, które komponenty tej wolności miały kluczowe znaczenie dla funkcjonowania polskiego rynku ubezpieczeń *non-life*.

Analiza obejmuje zarówno aspekty wolności gospodarczej stymulujące rynek ubezpieczeń *non-life*, jak np. poszanowanie prawa własności sprzyjające stabilności sektora, jak i potencjalnie negatywne konsekwencje, czyli m.in. nadmierną ekspozycję rynku na podmioty zagraniczne w nieodpowiedniej fazie jego rozwoju, co może skutkować osłabieniem pozycji krajowych firm. Wyniki badań pozwalają lepiej zrozumieć mechanizmy rządzące polskim rynkiem ubezpieczeń *non-life* oraz dostarczają wskazówek dotyczących ewentualnej polityki regulacyjnej i strategii rozwoju tego sektora.

1. Wolność gospodarcza – przegląd literatury przedmiotu

Idea wolności gospodarczej ma swoje korzenie w starożytnej myśli ekonomicznej, choć dopiero w epoce nowożytnej została wyraźnie sformułowana jako idea polityczno-ekonomiczna. Już w starożytnej Grecji i Rzymie pojawiały się rozważania dotyczące własności prywatnej oraz roli państwa w gospodarce. Platon i Arystoteles postrzegali działalność gospodarczą jako podrzędną wobec wyższych celów społecznych i politycznych. Platon, będący zwolennikiem interwencjonizmu państwowego, krytycznie odnosił się do bogactwa i handlu, uznając je za czynniki obniżające wartość człowieka. Arystoteles dopuszczał wymianę w zakresie zaspokajania podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego².

1. Polskim odpowiednikiem sformułowania *non-life* jest *dział II ubezpieczeń*.
2. E. Kosiński, *Idee wolności gospodarczej i wolnej konkurencji, historyczna analiza myśli ekonomicznej i początków koncepcji*, „Gdańskie Studia Prawnicze” 2017, tom 37, s. 108–109; W. Kwaśnicki, *Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy*, „Ekonomista” 1998, nr 5–6, s. 2; B. Dembiński, *Teoria idei: ewolucja myśli Platońskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1999, s. 12; Arystoteles, *Polityka*, [tłum.] L. Piotrowicz, PWN, Warszawa 2006, s. 50; M. Kowalewski, *Geneza i rozwój koncepcji wolności gospodarczej w ujęciu historyczno-prawnym*, „Studia Prawa Publicznego” 2022, nr 3(39), s. 127.

Początki nowoczesnej idei wolności gospodarczej można odnaleźć w okresie oświecenia i w doktrynie fizjokratów, takich jak François Quesnay, którzy postulowali minimalizację interwencji państwa w gospodarkę oraz uznawali, że porządek gospodarczy powinien być regulowany przez prawa natury. Kluczowe znaczenie miała także myśl Adama Smitha i jego koncepcja „niewidzialnej ręki rynku”, zgodnie z którą jednostki, dążąc do własnych korzyści, nieświadomie przyczyniają się do wzrostu dobrobytu społecznego³.

Zasada wolności gospodarczej, będąc nierozdzielnie związana z prawami jednostki i zasadami funkcjonowania gospodarki, zaczęła funkcjonować jako zasada ustrojowa. Zjawisko jej formalizacji w aktach prawnych odnotowano w XVIII wieku. Pierwszym takim dokumentem był francuski edykt Turgota z 1774 roku, który zapewniał wolność handlu oraz przemysłu. Wolność ta została zagwarantowana na poziomie ustawowym dekretem Allarda z 1791 roku. Podobne rozwiązania wprowadzono w konstytucjach europejskich XIX i XX wieku, w tym również na gruncie polskiego ustawodawstwa⁴. W obowiązującej Konstytucji z 2 kwietnia 1997 roku pojęcie „wolności działalności gospodarczej” występuje w sposób bezpośredni w art. 20 i 22, jak również w sposób pośredni m.in. w art. 32, 33, 64.

Jak słusznie zauważyła Karolina Zapolska, w doktrynie prawa pojęcie wolności gospodarczej funkcjonuje pod różnymi nazwami, takimi jak np. *wolność przemysłowa*, *swoboda gospodarowania*, *wolność ekonomiczna*, *swoboda handlu*, *wolna przedsiębiorczość* czy *swoboda działalności gospodarczej*. Jednak niezależnie od użytego terminu, zasada ta stanowi jeden z filarów polskiego ustroju gospodarczego, a jej znaczenie od lat pozostaje istotnym i aktualnym zagadnieniem badawczym zarówno na gruncie prawa, jak i ekonomii⁵. W najbardziej ogólnym ujęciu oznacza ona prawo jednostek do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej, podejmowania decyzji ekonomicznych oraz korzystania z owoców własnej pracy i kapitału. Aleksander Cieśliński stwierdził, że wolność gospodarcza jest jednym z najważniejszych „gwarantów praw jednostek oraz realizacji procesu jej integracji ekonomicznej”⁶. Uważa się, że obejmuje gwarancję prawa własności, swobodę zawierania umów oraz wolność od utraty majątku na skutek konfiskaty lub nadmiernych zjawisk fiskalnych i inflacyjnych⁷.

Powyższe definicje pokrywają się z pojmowaniem wolności gospodarczej przez twórców *Index of Economic Freedom* – jednego z najpopularniejszych mierników opisywanego zjawiska. Zgodnie z metodologią IEF, wolność gospodarcza jest „podstawowym prawem każdego człowieka do kontrolowania swojej pracy i własności”, a w społeczeństwie wolnym ekonomicznie każda jednostka posiada możliwość swobodnego pracowania, produkowania, konsumowania i inwestowania.

3. A. Nowak, *Między ładem a niewolą. Krótka historia myśli politycznej*, Biały Kruk, Kraków 2020, s. 16; M. Kowalewski, *Geneza...*, s. 132–140.

4. P. Kuczma, *Konstytucjonalne ujęcie wolności działalności gospodarczej*, [w:] *Przedsiębiorca w społecznej gospodarce rynkowej*, [red.] T. Kocowski, J. Gola, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2022, nr 372, s. 226.

5. K. Zapolska, *Ewolucja podstaw normatywnych wolności gospodarczej w Polsce w XX wieku*, „Miscellanea Historico-Iuridica” 2019, t. 18, z. 2, s. 268.

6. A. Cieśliński, *Natura wolności gospodarczej i jej geneza w systemie prawnym Unii Europejskiej*, „Przegląd Prawa i Administracji” 2015, nr 3661, s. 463.

7. S.H. Hanke, S.J.K. Walters, *Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey*, „Cato Journal” 1997, vol. 17, s. 120–121; K. Szarzec, *Wolność gospodarcza w krajach transformujących się w okresie kryzysu finansowego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 214, s. 189.

Rządy w ramach takich społeczeństw pozwalają na swobodny przepływ pracy, kapitału i dóbr. Powstrzymują się od jakiejkolwiek formy przymusu lub ograniczania wolności, poza wyjątkowymi okolicznościami niezbędnymi do ochrony oraz utrzymania tejże wolności⁸. Podobne rozumienie wolności gospodarczej występuje także w przypadku *Economic Freedom Index*, stworzonego przez The Fraser Institute. Zgodnie z nim wolności ekonomiczne / gospodarcze są podzbiorem wolności człowieka i dotyczą działalności gospodarczej, takiej jak praca, transakcje, zawieranie umów z innymi oraz posiadanie i użytkowanie produktywnej własności. Jednostki są bardziej wolne ekonomicznie, gdy mają możliwość podejmowania własnych wyborów ekonomicznych. Z zastrzeżeniem, iż wybory te muszą respektować prawa innych⁹.

Realizacja zasady wolności gospodarczej jest najczęściej badana w kontekście jej wpływu na wzrost gospodarczy i odwrotnie. W badaniach tych dominują wnioski, iż między tymi zmiennymi istnieje pozytywna korelacja¹⁰. Związek ten występuje niezależnie od doboru grupy badanych krajów, okresu analizy oraz fazy rozwoju gospodarek¹¹. Istnieją również prace wykazujące wyższość wolności gospodarczej nad uwarunkowaniami kulturowymi w procesie budowania wzrostu gospodarczego. Zakłada się w nich, że czynniki kulturowe odgrywają kluczową rolę w początkowej fazie rozwoju gospodarczego. Jednakże po ukształtowaniu podwalin gospodarki i pojawieniu się mechanizmów wolności gospodarczej, to właśnie ona jest ważniejsza¹².

Jeśli więc istnieje udowodniona pozytywna zależność między wolnością gospodarczą i wzrostem gospodarczym, a wzrost gospodarczy zaliczany jest do stymulant rynku ubezpieczeniowego, warto w związku z tym zbadać, jakie konkretnie elementy wolności gospodarczej wpływają na rynek ubezpieczeń *non-life*.

8. Dalej jako *IEF* – *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores> [dostęp: 3.01.2025].
9. *EFI* – *Economic Freedom Index*, <https://www.fraserinstitute.org/categories/economic-freedom> [dostęp: 3.01.2025].
10. R.J. Barro, *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, "Quarterly Journal of Economics" 1991, no. 106, s. 407–443; R.J. Barro, *Democracy and growth*, "NBER Working Paper" 1994, no. 4909; F. Carlsson, S. Lundström, *Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects*, "Working Paper in Economics. Department of Economics. Göteborg University" 2001 no. 33; J. Torstensson, *Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*, "Kyklos" 1994, no. 47, s. 231–247; X. Vanssay, Z. A. Spindler, *Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?*, "Public Choice", 1994 no. 78, s. 359–372; B. Knoll, H. Pitlik, M. Rode, *Economic freedom, money and happiness – Why deregulation matters beyond its wealth enhancing effect*, "CESifo DICE Report" 2013, no. 2, s. 35–42; J. de Haan, J.E. Sturm, *On the relationship between economic freedom and economic growth*, "European Journal of Political Economy" 2000, vol. 16, s. 215–241.
11. A. Karateev, *Stability and economic freedom in the countries of Central and Eastern Europe: Quantitative analysis*, "Eastern Review" 2019, t. 8, s. 149–159; K. Szarzec, *Wolność*, 188–200; D. Piątek, M. Pilc, K. Szarzec, *Economic Freedom, Democracy and Economic Growth. A Causal Investigation within Transition Countries*, "Post-Communist Economies" 2013, no. 3; J. Fidrmuc, *Economic Reform, Growth and Democracy During Post-Communist transition*, "European Journal of Political Economy" 2003, no. 19; E. Medina-Morala, V.J. Montes-Ganb, *Economic freedom, good governance and the dynamics of development*, "Journal of Applied Economics" 2018, vol. 21, no. 1, s. 44–66.
12. C. Williamson, R.L. Mathers, *Economic Freedom, Culture, and Growth*, "Working Paper. Mercatus Center at George Mason University" 2009, no. 9, s. 1–50.

2. Badania własne

2.1. Metodyka

Celem badań była ocena wpływu realizacji zasady wolności w polskiej gospodarce na rynek ubezpieczeń *non-life*. W ramach tego założenia przygotowano dziewięć modeli ekonometrycznych.

Do opisu rynku ubezpieczeniowego wykorzystuje się najczęściej trzy podstawowe wskaźniki. Są to składka przypisana brutto, wskaźnik gęstości oraz wskaźnik penetracji. Zastosowano je w badaniach¹³. Jednakże, aby dokładniej poznać wpływ wolności polskiej gospodarki na rynek ubezpieczeń *non-life*, za zmienne objaśniane posłużyły także wskaźniki syntetyczne rozwoju rynku. Stworzono je, wykorzystując wspomniane wyżej podstawowe wskaźniki oraz inne miary, ważne z perspektywy badanego rynku:

- Wskaźnik syntetyczny 1: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji
- Wskaźnik syntetyczny 2: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji + Wsk. koncentracji
- Wskaźnik syntetyczny 3: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji + Liczba zakładów ubezpieczeń
- Wskaźnik syntetyczny 4: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji + Kapitały zakładów ubezpieczeń
- Wskaźnik syntetyczny 5: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji + Wsk. koncentracji + Liczba zakładów ubezpieczeń
- Wskaźnik syntetyczny 6: Składka przypisana brutto + Wsk. gęstości + Wsk. penetracji + Wsk. koncentracji + Liczba zakładów ubezpieczeń + Kapitały zakładów ubezpieczeń

Z kolei za zmienne objaśniające posłużyły składowe wskaźniki wolności gospodarczej *I&F* (załącznik 1.). Ze względu na przyjęty w badaniach okres badawczy (2004–2023) część z dostępnych składowych *I&F* odrzucono. Ich metodologię opracowano bowiem dopiero w 2017 roku. Analizie poddano więc wskaźniki, których zakres czasowy pokrywał się z przyjętym w badaniach. Są to: prawa własności, rzetelność rządu, obciążenia podatkowe, wydatki rządowe, wolność biznesu, wolność rynku pracy, wolność monetarna, wolność handlu, wolność inwestycyjna oraz wolność finansowa. Pomiar każdej kategorii opiera się na przypisaniu jej oceny (punktów indeksowych) od 0 do 100, gdzie 100 odpowiada największemu poziomowi wolności. Średnia ocen wszystkich kategorii składa się na ogólną ocenę wolności gospodarczej danej gospodarki.

W ramach procesu badawczego, prowadzonego z wykorzystaniem modelowania ekonometrycznego, kolejność działań była następująca:

1. Stworzenie wskaźników syntetycznych, które posłużą do oceny i analizy rynku ubezpieczeń *non-life* – metoda unitaryzacji zerowanej¹⁴:

-
13. S.I. Bukowski, M. Lament, *Impact of foreign capital on the insurance market development in the Visegrad Group countries*, "Journal of Management and Financial Sciences" 2019, vol. 12, no. 38, s. 33–45; K. Rojek, *The impact of the systemic competitiveness of the economies of the Visegrad Group countries on the development of their non-life insurance markets in 2004–2020*, "Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2023, nr 4, s. 65; T.H. Bednarczyk, *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, "Wiadomości Ubezpieczeniowe" 2011, nr 4, s. 86–87.
 14. Szerzej na temat metody unitaryzacji zerowanej: P. Kowalik, *Metoda unitaryzacji zerowanej w arkuszach kalkulacyjnych*, [w:] *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, [red.] Z.E. Zieliński, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlowej, Kielce 2011, s. 204–210.

- a) Wybór zmiennych opisujących badane zjawisko.
 - b) Normalizacja wartości zmiennych przedstawionych w postaci stymulant i / lub destymulant poprzez pozbawienie ich mian i ujednolicenie rzędów wielkości, aby umożliwić porównywalność.
 - c) Wybór formuły agregacyjnej oraz wyznaczenie na jej podstawie wartości syntetycznej.
2. Budowa modeli ekonometrycznych z wykorzystaniem składki przypisanej brutto, wskaźnika gęstości, wskaźnika penetracji i stworzonych wskaźników syntetycznych – jako zmiennych objaśnianych – oraz składowych *IEF* – jako zmiennych objaśniających:
- a) Dodanie logarytmów.
 - b) Estymacja parametrów modeli (szereg czasowy 2004–2023) za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów.
 - c) Eliminacja nieistotnych zmiennych za pomocą testu pominiętych zmiennych.
 - d) Weryfikacja modeli – testowanie.
 - e) W razie konieczności – zmiana specyfikacji modelu.

2.2. Analiza wykorzystanych danych

W latach 2004–2023 składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń *non-life* systematycznie wzrastała z poziomu 17 844 mln zł w 2004 roku do 56 041 mln zł w 2023 roku. Oznacza to ponad trzykrotne jej zwiększenie, co świadczy o dynamicznym rozwoju tego segmentu rynku oraz rosnącym znaczeniu ubezpieczeń (tabela 1.).

W przypadku wskaźnika gęstości, określającego średnią składkę przypisaną brutto przypadającą na mieszkańca, odnotowano podobny wzrost z 467 zł w 2004 roku do 1 491 zł w 2023 roku. Tendencja ta może wskazywać na rosnącą świadomość ubezpieczeniową i tym samym większe wydatki konsumentów na ochronę ubezpieczeniową. Oczywiście, wzrost wartości tego wskaźnika uwarunkowany jest też w dużej mierze negatywnymi tendencjami demograficznymi w naszym kraju. Zmniejszająca się liczba ludności – wynikająca zarówno z ujemnego przyrostu naturalnego, jak i z emigracji – powoduje, że ta sama lub nawet nieznacznie wyższa wartość składki przypisanej brutto rozkłada się na mniejszą liczbę mieszkańców. W rezultacie wskaźnik gęstości rośnie, nawet jeśli ogólna dynamika rynku ubezpieczeń pozostaje umiarkowana.

Jeżeli zaś chodzi o wskaźnik penetracji, to jego wartość oscylowała w granicach 1,24%–1,80%. Na początku badanego okresu było to 1,64%, na koniec zaś – 1,61%. Świadczy to o tym, iż pomimo wzrostu wartości rynku ubezpieczeń *non-life*, jego tempo rozwoju było wolniejsze niż tempo wzrostu PKB.

Tabela 1. Miary charakteryzujące polski rynek ubezpieczeń *non-life*

	Składka przypisana brutto [mln zł]	Wskaźnik gęstości [zł]	Wskaźnik penetracji [%]	Wskaźnik koncentracji rynku [%]	Liczba zakładów ubezpieczeń	Kapitały podstawowe [tys. zł]
2004	17844	467	1,64	83,93	37	2517,36
2005	18928	496	1,44	76,73	37	2519,43
2006	19858	521	1,35	76,00	42	3038,46
2007	21542	565	1,31	74,07	36	3067,02
2008	22995	603	1,24	71,30	36	3139,02
2009	22798	597	1,49	75,00	34	3080,38

	Składka przypisana brutto [mln zł]	Wskaźnik gęstości [zł]	Wskaźnik penetracji [%]	Wskaźnik koncentracji rynku [%]	Liczba zakładów ubezpieczeń	Kapitały podstawowe [tys. zł]
2010	24816	644	1,41	73,50	32	3043,56
2011	26473	687	1,47	68,43	43	3226,46
2012	26502	688	1,48	67,10	30	3047,66
2013	26599	691	1,48	67,10	30	2618,15
2014	38 015	988	1,37	79,19	30	2654,71
2015	40 284	1 048	1,32	78,00	32	4008,00
2016	47 078	1 225	1,56	76,00	33	4702,00
2017	54 430	1 416	1,69	77,00	33	4767,00
2018	57 375	1 494	1,68	78,00	33	4704,00
2019	58 992	1 537	1,64	81,00	33	4616,00
2020	57 204	1 491	1,68	81,00	32	4459,00
2021	60 074	1 585	1,80	81,00	30	4005,00
2022	56 660	1 500	1,65	81,00	29	3606,00
2023	56 041	1 491	1,61	81,00	29	3377,00

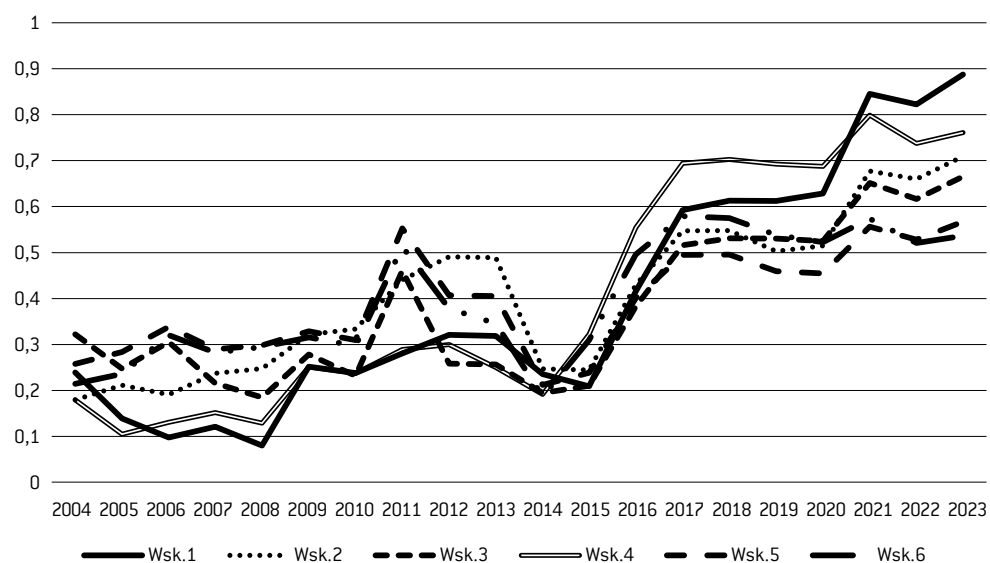
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Polskiej Izby Ubezpieczeń, <https://piu.org.pl> oraz Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu> [dostęp: 3.01.2025].

Wskaźnik koncentracji, wyrażający udział pięciu największych ubezpieczycieli w rynku, spadł z **83,93% w 2004 roku** do **81% w 2023 roku**. Oznacza to, że rynek pozostał wysoce skoncentrowany, jednak z niewielkim trendem w kierunku większej konkurencji. Dla porównania wskaźnik koncentracji w przypadku rynku niemieckiego czy brytyjskiego oscylował w granicach 40%. Należy jednak zaznaczyć, że koncentracja polskiego rynku nie jest niczym nadzwyczajnym, bowiem podobne wartości występują np. w przypadku Słowacji, Czech, Danii czy Szwecji.

Koncentracja rynku skorelowana jest z liczbą zakładów ubezpieczeń, która w przypadku polskiego rynku ubezpieczeń *non-life* zmniejszyła się z 37 w 2004 roku do 29 w 2023 roku. Fakt ten wskazuje na procesy konsolidacji rynku oraz wycofanie się niektórych podmiotów.

Kapitały podstawowe zakładów ubezpieczeń wzrosły z 2 517 tys. zł w 2004 roku do 3 377 tys. zł w 2023 roku. Chociaż nominalnie obserwujemy wzrost w całym badanym okresie, to od 2020 roku wystąpił spadek, co mogło wynikać z presji kosztowej lub rosnących wymogów regulacyjnych.

Jeżeli zaś chodzi o skonstruowane wskaźniki syntetyczne (rysunek 1.), to jednoznacznie wskazują na pozytywny trend rozwojowy napędzany głównie wzrostem gospodarczym i rosnącym popytem na ochronę ubezpieczeniową. Należy zaznaczyć, że w 2014 roku odnotowano największy spadek w każdym z konstruowanych wskaźników syntetycznych. Zjawisko to było uwarunkowane przede wszystkim – również największym – spadkiem składki przypisanej brutto. Wpłynęło to na wystąpienie jedynego w badanym okresie obniżenia wartości wskaźnika gęstości o 3,26% oraz wskaźnika penetracji o 0,11 pkt. proc. W tym samym okresie koncentracja rynku, będąc destymulantą, wzrosła o ponad 12 pkt. proc. Poprzedzone było to spadkiem liczby przedsiębiorstw w 2012 roku oraz największym w badanym okresie spadkiem wartości kapitałów własnych o ponad 14%. W związku z powyższym rok 2014 był problematyczny dla polskiego rynku ubezpieczeń *non-life*. Jednakże regres ten nie trwał długo.

Rysunek 1. Wskaźniki syntetyczne polskiego rynku ubezpieczeń *non-life*

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie opracowanych wskaźników syntetycznych można stwierdzić, że polski rynek ubezpieczeń *non-life* rozwijał się dość stabilnie, z pewnymi okresami dostosowań strukturalnych, jak np. w 2014 roku. Osiągnięto znaczący wzrost rynku i jego znaczenia dla gospodarki. Jednak wyzwania, takie jak koncentracja, presja kosztowa oraz niewykorzystany potencjał w zakresie penetracji rynku, wskazują na potrzebę dalszego rozwoju innowacyjności i większej otwartości na nowe podmioty. Ogólny obraz rynku jest pozytywny, a dalszy wzrost może być napędzany przez digitalizację, rozwój nowych produktów ubezpieczeniowych oraz poprawę konkurencyjności.

Jeżeli zaś chodzi o zmienne objaśniające, czyli komponenty wskaźnika *IEF*, to najlepszą ocenę w 2023 roku przypisano wolności inwestycyjnej (80 pkt.). Najślabszą natomiast – wydatkom rządowym (40 pkt.). W przypadku wolności inwestycyjnej odnotowano również największy wzrost. W okresie 2004–2023 wyniósł on bowiem 30 pkt. Wystąpiły także składowe *IEF*, które uległy obniżeniu. Największy spadek miał miejsce w przypadku wolności rynku pracy (-4,6 pkt.). Drugi spadek wstąpił w zakresie wolności monetarnej (-1,4 pkt.). Wolność finansowa na początku i na końcu badanego okresu otrzymała taką samą ocenę. Reszta składowych wolności polskiej gospodarki odnotowała wzrost oceny.

2.3. Wyniki modelowania ekonometrycznego

Skonstruowanie dziewięciu modeli ekonometrycznych pozwoliło rozpoznać, które komponenty wskaźnika wolności gospodarczej miały najczęściej pozytywny i najczęściej negatywny, istotny statystycznie wpływ na polski rynek ubezpieczeń *non-life*, mierzony na różne sposoby. Wszystkie skonstruowane modele posiadają istotne oszacowania parametrów strukturalnych. Ich stopień dopasowania do danych rzeczywistych, mierzony współczynnikiem determinacji, jest wysoki. Mieści się w przedziale od 0,68 do aż 0,97 (średnia: 0,84). Dodatkowo rozkład reszt wszystkich

modeli jest normalny, jak również zachowana jest stałość wariancji resztowej. Należy również zaznaczyć, że specyfikacja wszystkich opracowanych modeli, jak i ich sama postać, została przez większość testów wskazywana, jako poprawna. Tylko w przypadku jednego modelu odnotowano współliniowość dwóch zmiennych. Na tej podstawie można stwierdzić, iż opracowane modele charakteryzują się dobrą jakością i nadają do praktycznego wykorzystania. Tym samym można uznać, że sformułowane na ich podstawie wnioski są z dużym prawdopodobieństwem prawidłowe. Równania modeli oraz wyniki ich testów przedstawiono kolejno w załącznikach 2. i 3.

Najczęściej występującą istotną statystycznie stymulantą rynku były prawa własności (wyrażone wartością indeksu praw własności *IEF*). Na dziewięć modeli odnotowano aż osiem, w których prawa własności miały istotny statystycznie pozytywny wpływ na zmienną objaśnianą (tabela 2.).

Tabela 2. Składowe indeksu wolności gospodarczej mające istotny statystycznie wpływ na polski rynek ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023

Komponenty indeksu wolności gospodarczej	Skł. brutto	Wskaźnik		Wskaźnik syntetyczny						Liczba wystąpień
		gest.	penetr.	1	2	3	4	5	6	
Prawa własności	+	+		+	+	+	+	+	+	8
Rzetelność rządu		–								1
Obciążenia podatkowe								–		1
Wydatki rządowe	+	+		+			+			4
Wolność biznesu	–	–		–	–	–	–	–	–	8
Wolność rynku pracy			+							1
Wolność monetarna						+	+		+	3
Wolność handlu	–	–	–	–		–	–		–	7
Wolność inwestycyjna		+		+						2
Wolność finansowa										0

Istotny statystycznie pozytywny wpływ (+), istotny statystycznie negatywny wpływ (–).

Źródło: opracowanie własne.

Prawa własności są elementem wolności gospodarczej, który odgrywa kluczową rolę w rozwoju rynku ubezpieczeń *non-life*, ponieważ stanowi podstawę stabilnego otoczenia gospodarczego i prawnego. Wysoki poziom ochrony własności prywatnej redukuje ryzyko inwestycyjne i zwiększa przewidywalność rynku. Wysoka jakość ochrony praw własności oznacza, że zarówno osoby fizyczne, jak i firmy mogą bez obaw inwestować w aktywa (np. nieruchomości, pojazdy, maszyny). Prowadzi to do zwiększonego popytu na ubezpieczenia majątkowe, co napędza rozwój rynku *non-life*. Ważnym elementem praw własności, zgodnie z metodologią *IEF*, jest także egzekucja umów i zaufanie do systemu prawnego. Jakość egzekwowania umów i stabilność praw własności wpływają na to, jak skutecznie działają instytucje finansowe i ubezpieczeniowe. Przyczynia się to do postrzegania firm ubezpieczeniowych jako wiarygodnych instytucji, działających w przewidywalnym otoczeniu prawnym. Opisane prawa własności, umowy i system prawny są, zgodnie z definicją Northa [1990, 1991], instytucjami formalnymi. Ekonomisci wiążą je ze wzrostem i rozwojem gospodarczym, a co za tym idzie – także z rozwojem rynku ubezpieczeń¹⁵.

15. D.C. North, *Institutions, institutional change, and economic performance*, Massachusetts: Cambridge University Press, Cambridge 1990; D.C. North, *Institutions*, "Journal of Economic Perspectives", 1991, no. 5(1),

Z kolei najczęściej występującymi istotnymi statystycznie destymulantami były wolność biznesu – osiem przypadków – oraz wolności handlu – siedem przypadków.

Wolność biznesu mierzy poziom regulacyjnych i infrastrukturalnych barier dla prowadzenia działalności gospodarczej. Wpływa na ogólną dynamikę sektora przedsiębiorstw. Im łatwiej jest założyć i prowadzić firmę, tym więcej podmiotów powinno powstawać, rozwijać się i gromadzić majątek. To bezpośrednio przekłada się na zapotrzebowanie na ubezpieczenia *non-life*, szczególnie w zakresie m.in. ubezpieczeń majątkowych (ubezpieczenie nieruchomości, sprzętu, magazynów, lokali użytkowych), ubezpieczeń komunikacyjnych (floty samochodowe dla firm transportowych i logistycznych), ubezpieczeń transportowych i handlowych (np. zabezpieczenie przewożonych towarów) czy ubezpieczeń OC dla przedsiębiorstw (ochrona przed skutkami roszczeń klientów i kontrahentów). Ocena wolności biznesu w Polsce na przestrzeni badanych lat wzrosła z 70 pkt. w 2004 roku do 74,8 pkt. w 2023 roku. W teorii wzrost wolności biznesu powinien zwiększać liczbę przedsiębiorstw i ich aktywów, a co za tym idzie – zwiększać popyt na ubezpieczenia. Jednak badania ekonometryczne wykazały inną zależność. Można ją tłumaczyć tym, iż aż do 2022 roku ocena wolności biznesu w polskiej gospodarce była niższa niż na początku szeregu czasowego przyjętego na potrzeby badań. Spadki odnotowywano w latach 2006–2009, 2011, 2015, 2017–2021 oraz w roku 2023. Nasz kraj nie był najlepszym środowiskiem do prowadzenia biznesu i jako taki może być destymulantą dla rynku ubezpieczeń *non-life*. Świadczy o tym również niska pozycja Polski w rankingu Doing Business¹⁶, zgodnie z którego ostatnim zestawieniem nasza gospodarka była na odległym, 40, miejscu. Wyprzedziły ją takie kraje, jak Rwanda, Rosja, Kazachstan, czy bliższe nam geopolitycznie i gospodarczo Litwa, Łotwa, Estonia, Gruzja. Bariery prowadzenia działalności gospodarczej są bardzo ważnym problemem dostrzeganym przez wielu badaczy¹⁷. Nawet jeśli w Polsce w analizowanym okresie pojawiało się coraz więcej nowych firm, to cykl ich życia był krótki, posiadały niski kapitał i ograniczone skłonności do zabezpieczania majątku. Należy też nadmienić, że deregulacja i łatwiejszy start dla firm nie zawsze muszą też przekładać się na wzrost rynku ubezpieczeń *non-life* – liczy się bowiem struktura i trwałość przedsiębiorstw. W strukturze polskich przedsiębiorstw dominują zaś mikroprzedsiębiorstwa, a wśród nich przedsiębiorcy indywidualni¹⁸.

Częsty negatywny, istotny statystycznie wpływ na polski rynek ubezpieczeń *non-life* miała wolność handlu. W siedmiu na dziewięć modeli odnotowano tę zależność. Wolność handlu oznacza stopień, w jakim bariery celne i pozacelne wpływają na import i eksport towarów i usług. Wzrost wolności handlu zazwyczaj sprzyja swobodniejszemu przepływowi dóbr, usług i kapitału, co może mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje dla różnych sektorów gospodarki. Teoretycznie większa wolność handlu powinna prowadzić do wzrostu gospodarczego, większej

s. 97–112; C.R. Williamson, R.L. Mathers, *Economic...*, s. 3.

16. <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings> [dostęp: 29.01.2025].

17. W. Leoński, *Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej” 2014, nr 18, s. 95–108; Maison & Partners, *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Raport z badania ilościowego przygotowany dla: Związek Przedsiębiorców i Pracodawców*, Warszawa 2023, s. 1–21; A. Gawęł, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 2005, nr 5, s. 16–19.

18. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 2023; M. Miernik, *Ile lat działa przeciętny polski przedsiębiorca?*, <https://www.mgbi.pl/blog/ile-lat-dziala-przecietny-polski-przedsiębiorca/> [dostęp: 4.02.2025].

konkurencyjności firm i zwiększonej aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw, co mogłoby pozytywnie wpływać na popyt na ubezpieczenia *non-life* (np. ubezpieczenia należności handlowych, transportowe itd.). Wykazany, tak częsty istotny statystycznie, negatywny wpływ można tłumaczyć tym, iż otworenie krajowej gospodarki na rynek europejski – czy też światowy – przyczynia się do intensyfikacji zjawiska konkurencji zewnętrznej. Rodzime firmy mogły tracić przewagę konkurencyjną na rzecz podmiotów zagranicznych, co ograniczyło ich rozwój i potrzebę ubezpieczania majątku. Część przedsiębiorstw mogła też zapewne nie być w stanie konkurować, co prowadziło do ich zniknięcia z rynku. Otwarcie gospodarki to bowiem nie tylko korzyści, ale również koszty: tym większe, im słabsze są działania dostosowawcze i ochronne, których celem jest przygotowanie się krajowych podmiotów na presję konkurencyjną z zewnątrz. Problem ten zauważa wielu badaczy¹⁹.

Istotny statystycznie wpływ innych składowych wolności gospodarczej na polski rynek ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023 nie występował już tak często, jak wcześniej opisanych. Stymulantami były jeszcze wydatki rządowe (cztery modele), wolność monetarna (trzy modele) oraz wolność inwestycyjna i wolność rynku pracy (obecność w jednym modelu).

Wydatki rządowe niewątpliwie wpływają na ogólną kondycję gospodarki, a co za tym idzie również na rynek ubezpieczeń, w tym *non-life*. W jego przypadku mogą odgrywać zarówno bezpośrednią, jak i pośrednią rolę w zwiększaniu popytu na produkty ubezpieczeniowe. Inwestycje publiczne w infrastrukturę, transport, nieruchomości i sektor publiczny generują zapotrzebowanie na m.in. ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne i odpowiedzialności cywilnej. Programy transferowe zwiększają siłę nabywczą konsumentów i firm, co sprzyja zakupowi polis. Ponadto rozwój sektora publicznego też oczywiście wymaga ubezpieczenia aktywów należących do państwa lub związanych z projektami publicznymi.

Zjawisko wolności monetarnej jest odzwierciedleniem stabilności cen (wskaźnika inflacji) oraz zakresu ingerencji rządu w ustalanie ich poziomu. Dla rynku ubezpieczeń *non-life* ta składowa wolności gospodarczej jest kluczowym czynnikiem, ponieważ wpływa m.in. na przewidywalność kosztów operacyjnych i zarządzania ryzykiem przez ubezpieczycieli, siłę nabywczą konsumentów i przedsiębiorstw, co przekłada się na ich zdolność do zakupu polis ubezpieczeniowych oraz stabilność makroekonomiczną, która zwiększa skłonność przedsiębiorstw do inwestowania w aktywa wymagające ochrony ubezpieczeniowej. W badanym okresie wolność monetarna, pomimo pewnych spadków (szczególnie w czasie po pandemii Covid-19), charakteryzowała się trendem rosnącym. W latach 2004–2012 inflacja utrzymywała się na stosunkowo umiarkowanym poziomie, z najwyższym wskaźnikiem w 2008 roku (4,2%). W kolejnych czterech latach zaobserwowano bardzo niski poziom inflacji, a nawet deflację (lata 2015 i 2016). Następnie inflacja powróciła do poziomu około 2–3% (2017–2019), co stanowi wartość zbliżoną do celu inflacyjnego Narodowego Banku Polskiego. Znaczący wzrost nastąpił w latach 2020–2023, inflacja osiągnęła

19. K. Żukrowska, *Otwarcie gospodarki a konkurencyjność*, [w:] *Otwarcie, konkurencyjność, wzrost*, [red.] K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016; M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008, s. 1–33; A. Grzybowska, *Globalizacja – szanse i zagrożenia*, „Studia Ekonomiczne” 2013, nr 139, s. 10–19.

w 2022 roku poziom 14,4%, najwyższy od dekad. W 2023 roku nieco spadła – do 11,4% – ale nadal pozostawała na wysokim poziomie²⁰.

Z kolei pozytywny wpływ wolności inwestycyjnej można wytłumaczyć tym, iż oznacza ona stopień swobody przepływu kapitału oraz ograniczeń regulacyjnych, które wpływają na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i osób fizycznych. Stabilny i otwarty system inwestycyjny może sprzyjać rozwojowi aktywów firm i konsumentów, które wymagają ochrony ubezpieczeniowej, oraz rozbudowie rynku nieruchomości, transportu i infrastruktury, które są kluczowe dla popytu na ubezpieczenia *non-life*. Wolność inwestycyjna w Polsce, mierzona indeksem wolności inwestycyjnej, wzrosła najbardziej spośród wszystkich komponentów wolności gospodarczej IEF.

Wolność rynku pracy informuje o stopniu regulacji w procesie zatrudniania, zwalniania, ustalania czasu pracy i kosztach związanych z pracownikami. Im większa elastyczność rynku pracy, tym łatwiej przedsiębiorstwom dostosować zatrudnienie do potrzeb gospodarki. Wolność rynku pracy wpływa na rynek ubezpieczeń *non-life*, ponieważ wzrost zatrudnienia i aktywności zawodowej zwiększa zapotrzebowanie na ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne i odpowiedzialności cywilnej. Ponadto elastyczne regulacje sprzyjają powstawaniu nowych firm oraz inwestycjom, co zwiększa liczbę ubezpieczanych aktywów. W przypadku Polski wolność rynku pracy była w 2023 roku oceniona dość nisko. Jednakże należy zauważyć, że w poprzednich latach ta składowa wolności gospodarczej miała tendencję wzrostową i nawet niezbyt wysokie oceny z ostatnich trzech lat nie zmieniły faktu, iż miała ona istotny statystycznie wpływ na polski rynek ubezpieczeń *non-life* w jednym modelu.

Badania wykazały także negatywny wpływ rzetelności rządu (uczciwości) oraz obciążeń podatkowych. Odnotowano po jednym przypadku wystąpienia takiej zależności w modelach ekonomicznych. Wskaźnik określany mianem rzetelności rządu jest miernikiem poziomu korupcji i przejrzystości działania instytucji państwowych, co ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania rynku ubezpieczeń *non-life*. Jeśli aspekty te osiągają niską ocenę, prowadzi to do większej niepewności regulacyjnej, wzrostu kosztów działalności oraz osłabienia zaufania do instytucji finansowych, co negatywnie wpływa na sektor ubezpieczeń.

Jeżeli zaś chodzi o obciążenia podatkowe, to będą one wpływały na rynek ubezpieczeń zarówno poprzez zakłady ubezpieczeń, jak i przez ich klientów, ponieważ oba podmioty są podatnikami. Komponent ten mierzy poziom opodatkowania dochodów osobistych, dochodów korporacyjnych oraz całkowitej sumy podatków – jako procent PKB. Większe obciążenie zakładów ubezpieczeń w tym zakresie może spowodować zwiększenie kosztów działalności, a co za tym idzie – podwyższenie składek dla klientów oraz ograniczenie inwestycji i innowacyjności. Natomiast jeśli klienci ubezpieczycieli będą płacić wyższe podatki, może dojść do zmniejszenia ich dochodów, których część przeznaczyliby na ubezpieczenia. W związku z powyższym podatki pośrednie i bezpośrednie, nakładane na sektor ubezpieczeniowy i klientów tego sektora, mogą prowadzić do spadku popytu na ubezpieczenia, a także do zmniejszenia konkurencyjności krajowego rynku w porównaniu do zagranicznych systemów ubezpieczeniowych. Należy jednak zaznaczyć, że w przypadku polskiej gospodarki komponent obciążeń podatkowych jest coraz lepiej oceniany. W jednym modelu wykryto tę negatywną, istotną statystycznie zależność, ale w pozostałych ośmiu modelach już takiej nie odnotowano. Poziom opodatkowania nie jest może tak duży, jak np. w krajach Europy

20. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 4.02.2025]; World Bank, <https://data.worldbank.org/> [dostęp: 4.02.2025].

Zachodniej, natomiast złożoność i skomplikowanie tego systemu zaliczane jest już do najmniej korzystnych. W ostatnim rankingu *Tax Competitiveness Index* – kompleksowym porównaniu konkurencyjności systemów podatkowych krajów OECD – Polska zajęła 31. miejsce na 38 badanych systemów podatkowych²¹.

Należy zaznaczyć, że w żadnym modelu nie odnotowano istotnego statystycznie wpływu wolności finansowej.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania potwierdzają, że wolność gospodarcza ma istotny wpływ na polski rynek ubezpieczeń *non-life*. Spośród różnych komponentów wolności gospodarczej najczęstszy pozytywny, istotny statystycznie wpływ wykazywały prawa własności, które sprzyjają stabilności rynku i wzrostowi wartości aktywów wymagających ochrony ubezpieczeniowej. Również wolność inwestycyjna oraz wolność monetarna często wykazywały efekty korzystne, wspierające rozwój sektora.

Jednak wyniki badań wskazują również na istotne zagrożenia wynikające z nadmiernej liberalizacji. Wolność handlu oraz wolność biznesu, choć teoretycznie powinny wspierać rozwój gospodarczy, w analizowanym okresie często działały jako czynniki ograniczające popyt na ubezpieczenia *non-life*. Zbyt szybkie otwarcie rynku na podmioty zagraniczne mogło osłabić pozycję krajowych przedsiębiorstw i prowadzić do zmniejszenia ich aktywności gospodarczej oraz ograniczenia zapotrzebowania na ochronę ubezpieczeniową.

Ostateczne wnioski z analizy wskazują na konieczność wyważonego podejścia do regulacji rynku ubezpieczeń. Z jednej strony, istotne jest utrzymanie wysokiego poziomu ochrony praw własności oraz dalsze wspieranie stabilności makroekonomicznej. Z drugiej zaś, polityka gospodarcza powinna unikać gwałtownych zmian w zakresie liberalizacji, aby nie prowadzić do negatywnych skutków dla krajowych podmiotów gospodarczych. Wysoki poziom ochrony własności sprzyja akumulacji kapitału i inwestycji, co z kolei zwiększa wartość majątku wymagającego ochrony ubezpieczeniowej. W związku z tym polityka państwa powinna konsekwentnie wspierać prawne i instytucjonalne mechanizmy zabezpieczające prawa własności, gdyż przekłada się to bezpośrednio na wzrost popytu na produkty ubezpieczeniowe. Istotne znaczenie ma utrzymanie stabilności makroekonomicznej, szczególnie w zakresie polityki monetarnej i inwestycyjnej. Stabilność cen, przewidywalność polityki finansowej oraz sprzyjające warunki dla inwestorów wzmacniają zaufanie uczestników rynku i motywują do zawierania umów ubezpieczeniowych jako elementu zarządzania ryzykiem. Nadmierne szybka lub niekontrolowana liberalizacja – zwłaszcza w zakresie wolności handlu i wolności działalności gospodarczej – może prowadzić do osłabienia pozycji krajowych przedsiębiorstw (w tym zakładów ubezpieczeń), które nie są w stanie skutecznie konkurować z silniejszymi, zagranicznymi podmiotami. Dlatego też rekomenduje się ostrożne podejście do deregulacji, oparte na dogłębnej analizie skutków ekonomicznych, sektorowych i instytucjonalnych. Liberalizacja powinna być wdrażana stopniowo i przy uwzględnieniu specyfiki krajowych podmiotów. Wnioski te mogą stanowić podstawę do dalszych badań nad optymalnym kształtem regulacji rynku ubezpieczeń *non-life* w Polsce.

21. *Tax Competitiveness Index*, <https://taxfoundation.org/research/all/global/2023-international-tax-competitiveness-index/> [dostęp: 5.02.2025].

Wykaz źródeł

- Arystoteles, *Polityka*, Piotrowicz L. [tłum.], PWN, Warszawa 2006.
- Barro R.J., *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, "Quartely Journal of Economics" 1991, no. 106.
- Barro R.J., *Democracy and growth*, "NBER Working Paper" 1994, no. 4909.
- Bednarczyk T.H., *Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2011, nr 4.
- Bukowski S.I., Lament M., *Impact of foreign capital on the insurance market development in the Visegrad Group countries*, "Journal of Management and Financial Sciences" 2019, vol. XII, no. 38.
- Carlsson F., Lundström S., *Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects*, "Working Paper in Economics. Department of Economics. Göteborg University" 2001, no. 33.
- Cieśliński A., *Natura wolności gospodarczej i jej geneza w systemie prawnym Unii Europejskiej*, „Przegląd Prawa i Administracji” 2015, nr 3661.
- Dembiński B., *Teoria idei: ewolucja myśli Platońskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1999.
- Doing Business, <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings> [dostęp: 29.01.2025].
- EFI – *Economic Freedom Index*, <https://www.fraserinstitute.org/categories/economic-freedom> [dostęp: 3.01.2025].
- Fidrmuc J., *Economic Reform, Growth and Democracy During Post-Communist transition*, „European Journal of Political Economy” 2003, no. 19.
- Gawęł A., *Barierzy rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 2005, nr 5.
- Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/> [dostęp: 4.02.2025].
- Grzybowska A., *Globalizacja – szanse i zagrożenia*, „Studia Ekonomiczne” 2013, vol. 139.
- Haan J., Sturm J.E., *On the relationship between economic freedom and economic growth*, „European Journal of Political Economy” 2000, vol. 16.
- Hanke S.H., Walters S.J.K., *Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey*, „Cato Journal” 1997, vol. 17.
- I&F – *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores> [dostęp: 3.01.2025].
- Insurance Europe, <https://www.insuranceeurope.eu> [dostęp: 3.01.2025].
- Karateev A., *Stability and economic freedom in the countries of Central and Eastern Europe: Quantitative analysis*, „Eastern Review” 2019, t. 8.
- Knoll B., Pitlik H., Rode M., *Economic freedom, money and happiness – Why deregulation matters beyond its wealth enhancing effect*, „CESifo DICE Report” 2013, nr 2.
- Kosiński E., *Idee wolności gospodarczej i wolnej konkurencji, historyczna analiza myśli ekonomicznej i początków koncepcji*, „Gdańskie Studia Prawnicze” 2017, t. 37.
- Kowalewski M., *Geneza i rozwój koncepcji wolności gospodarczej w ujęciu historyczno-prawnym*, „Studia Prawa Publicznego” 2022, nr 3(39).
- Kowalik P., *Metoda unitaryzacji zerowanej w arkuszach kalkulacyjnych*, [w:] *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, Zieliński Z.E. [red.], Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlowej, Kielce 2011.

- Kuczma P., *Konstytucjonalne ujęcie wolności działalności gospodarczej*, [w:] *Przedsiębiorca w społecznej gospodarce rynkowej*, Kocowski T., Gola J. [red.], „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2022, nr 237.
- Kwaśnicki W., *Ekonomia klasyczna – spojrzenie z innej perspektywy*, „*Ekonomista*” 1998, nr 5–6.
- Leoński W., *Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej” 2014, nr 18.
- Maison & Partners, *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Raport z badania ilościowego przygotowany dla: Związek Przedsiębiorców i Pracodawców*, Warszawa 2023.
- Medina-Morala E., Montes-Ganb V.J., *Economic freedom, good governance and the dynamics of development*, „*Journal of Applied Economics*” 2018, vol. 21, no. 1.
- Miernik M., *Ile lat działa przeciętny polski przedsiębiorca?*, www.mgbi.pl/blog/ile-lat-dziala-przecietny-polski-przedsiębiorca/ [dostęp: 4.02.2025].
- North D.C., *Institutions, institutional change, and economic performance*, Massachusetts: Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- North D.C., *Institutions*, „*Journal of Economic Perspectives*” 1991, no. 5 [1].
- Nowak A., *Między ładem a niewolą. Krótka historia myśli politycznej*, Biały Kruk, Kraków 2020.
- Piątek D., Pilc M., Szarzec K., *Economic Freedom, Democracy and Economic Growth. A Causal Investigation within Transition Countries*, „*Post-Communist Economies*” 2013, no. 3.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 2023.
- Polska Izba Ubezpieczeń, <https://piu.org.pl> [dostęp: 3.01.2025].
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008.
- Rojek K., *The impact of the systemic competitiveness of the economies of the Visegrad Group countries on the development of their non-life insurance markets in 2004–2020*, „*Wiadomości Ubezpieczeniowe*” 2023, no. 4.
- Szarzec K., *Wolność gospodarcza w krajach transformujących się w okresie kryzysu finansowego*, „*Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*” 2015, nr 214.
- Tax Competitiveness Index*, <https://taxfoundation.org/research/all/global/2023-international-tax-competitiveness-index/> [dostęp: 5.02.2025].
- Torstensson J., *Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*, „*Kyklos*” 1994, no. 47.
- Vanssay X., Spindler Z.A., *Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?*, „*Public Choice*” 1994, no. 78.
- Williamson C., Mathers R.L., *Economic Freedom, Culture, and Growth*, „*Working Paper. Mercatus Center at George Mason University*” 2009, no. 9.
- World Bank, <https://data.worldbank.org/> [dostęp: 4.02.2025].
- Zapolska K., *Evolution of the basic economic freedoms in Poland in the XX century*, „*Miscellanea Historico-Iuridica*” 2019, t. 18, z. 2.
- Żukrowska K., *Otwarcie gospodarki a konkurencyjność*, [w:] *Otwarcie, konkurencyjność, wzrost*, Żukrowska K. [red.], Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.

Załącznik 1. Składowe wskaźnika wolności gospodarczej (IEF) [punkty indeksowe]

	Prawa własności	Rzetelność rządu	Obciążenia podatkowe	Wydatki rządowe	Wolność					
					biznesu	rynku pracy	monetarna	handlu	inwestycyjna	finansowa
2004	50,00	40,00	64,90	35,10	70,00	60,00	78,10	70,40	50,00	70,00
2005	50,00	36,00	68,30	44,65	70,00	60,00	82,30	79,20	50,00	70,00
2006	50,00	35,00	68,70	39,50	56,50	61,20	79,60	82,40	50,00	70,00
2007	50,00	34,00	68,60	44,80	55,30	61,40	80,30	86,60	50,00	50,00
2008	50,00	37,00	68,60	43,50	54,20	61,30	82,30	86,00	60,00	60,00
2009	50,00	42,00	69,00	42,20	53,70	59,80	80,80	85,80	60,00	60,00
2010	55,00	46,00	74,90	46,80	62,20	61,50	78,10	87,50	60,00	60,00
2011	60,00	50,00	74,00	43,80	61,40	61,20	78,10	87,60	65,00	60,00
2012	60,00	53,00	74,40	40,30	61,40	61,30	79,10	87,10	65,00	60,00
2013	60,00	55,00	76,00	43,00	64,00	62,90	77,70	86,80	65,00	70,00
2014	60,00	54,80	76,10	43,20	70,10	60,40	77,80	87,80	70,00	70,00
2015	60,00	60,00	82,10	47,10	67,30	60,40	81,30	88,00	70,00	70,00
2016	65,00	61,00	75,50	46,50	68,70	58,00	85,20	88,00	75,00	70,00
2017	60,80	55,50	76,00	46,90	67,80	61,50	84,70	87,00	75,00	70,00
2018	61,80	50,90	75,90	47,80	67,20	63,90	85,00	86,90	75,00	70,00
2019	62,30	49,80	74,90	48,80	65,40	63,90	82,10	86,00	80,00	70,00
2020	63,10	64,60	74,70	48,80	62,60	62,00	82,00	86,40	80,00	70,00
2021	63,30	65,00	73,90	48,10	61,60	66,10	80,80	84,00	80,00	70,00
2022	72,30	60,60	73,60	41,90	78,70	55,70	79,10	79,20	80,00	70,00
2023	72,70	52,70	73,20	40,00	74,80	55,40	76,70	78,60	80,00	70,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores> [dostęp: 3.01.2025].

Załącznik 2. Równania modeli ekonometrycznych wyjaśniających wpływ wolności gospodarczej na polski rynek ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023

- $\wedge _Składka \text{ przypisana brutto} = 8,77 + 3,45 * _Property_rights + 1,51 * _Gov_spending - 1,62 * _Business_free - 2,93 * _Trade_free$
- $\wedge _Wsk. \text{ gęstości} = 2,98 + 2,79 * _Property_rights - 0,501 * _Gov_integrity + 0,959 * _Gov_spending - 1,25 * _Business_free$
- $\wedge sq_Wsk. \text{ penetracji} = 0,000158 + 6,10e-08 * sq_Labor_free - 3,77e-08 * sq_Trade_free + 2,56e-08 * sq_Invest_free$
- $\wedge sq_Wsk. 1 = 0,967 + 0,000340 * sq_Property_rights + 0,000338 * sq_Gov_spending - 0,000161 * sq_Business_free - 0,000267 * sq_Trade_free$
- $\wedge _Wsk. 2 = -10,6 + 4,10 * _Property_rights - 1,70 * _Business_free$
- $\wedge _Wsk. 3 = -5,70 + 4,42 * _Property_rights - 2,71 * _Business_free + 5,32 * _Monetary_free - 5,73 * _Trade_free$
- $\wedge sq_Wsk. 4 = -0,312 + 0,000298 * sq_Property_rights + 0,000322 * sq_Gov_spending - 0,000137 * sq_Business_free + 0,000151 * sq_Monetary_free$
- $\wedge _Wsk. 5 = 3,43 + 3,41 * _Property_rights - 2,75 * _Tax_burden - 1,56 * _Business_free$
- $\wedge _Wsk. 6 = -17,1 + 3,87 * _Property_rights - 2,77 * _Business_free + 5,33 * _Monetary_free - 2,58 * _Trade_free$

Załącznik 3. Weryfikacja modeli ekonometrycznych wyjaśniających wpływ wolności gospodarczej na polski rynek ubezpieczeń *non-life* w latach 2004–2023

$\alpha = 0,05$	Składka przypisana brutto	Wskaźnik							
		gęstości	penetracji	1	2	3	4	5	6
Ocena istotności parametrów strukturalnych									
Test t-Studenta	Wszystkie zmienne istotne								
Test F-Snedecora	8,94E-08	4,26E-09	0,000029	1,06E-07	1,10E-06	7,40E-05	2,92E-07	3,18E-04	7,17E-06
Ocena stopnia dopasowania modelu									
Wsp. determinacji R-kwadrat	0,91	0,97	0,76	0,91	0,80	0,78	0,92	0,68	0,84
Ocena normalności rozkładu składnika resztowego									
Test Doornika-Hansena	0,517	0,347	0,701	0,945	0,237	0,774	0,490	0,249	0,436
Ocena jednorodności wariancji składnika resztowego. Test heteroskedastyczności									
Test White'a	0,365	0,703	0,626	0,352	0,143	0,242	0,162	0,037	0,406
Test White'a (tylko kwadraty)	0,453	0,703	0,517	0,407	0,154	0,819	0,162	0,128	0,395
Test Breuscha-Pagana	0,735	0,875	0,510	0,521	0,635	0,609	0,022	0,188	0,207
Test Breuscha-Pagana (Koenkera)	0,672	0,712	0,421	0,270	0,636	0,523	0,024	0,254	0,228
Ocena liniowości postaci analitycznej modelu									
Test nieliniowości – kwadraty	0,145	0,432	0,820	0,448	0,773	0,197	0,066	0,210	0,290
Test nieliniowości – logarytmy	0,136	0,431	0,789	0,306	0,770	0,197	0,027	0,205	0,282
Test RESET na specyfikację (kwadrat i sześcián zmiennej zależnej)	0,100	0,343	1,000	0,216	0,276	0,462	0,275	0,288	0,242
Test RESET na specyfikację (tylko kwadrat zmiennej zależnej)	0,230	0,274	0,781	0,074	0,305	0,879	0,263	0,747	0,401
Test RESET na specyfikację (tylko sześcián zmiennej zależnej)	0,222	0,256	1,000	0,082	0,227	0,988	0,430	0,915	0,463
Wpływ współliniowości zmiennych objaśniających									
Czynnik inflacji wariacji VIF	Brak współliniowości	x1 (12,402) x9 (12,530)	Brak współliniowości	Brak współliniowości					

Źródło: opracowanie własne.

Economic freedom and the development of the Polish non-life insurance market in 2004–2023

The article analyzes the impact of economic freedom on the Polish non-life insurance market in 2004–2023. The research is based on nine econometric models, in which the components of the Index of Economic Freedom (IEF) were used as explanatory variables, and traditional insurance market indicators (gross written premium, density index, penetration index) and developed synthetic indicators were used as explained variables. The results show that property rights most often had a positive impact on market development, supporting its stability and increasing the value of assets requiring insurance protection. On the other hand, the negative impact was recorded in the case of business freedom and trade freedom, suggesting that too rapid liberalization of the market and opening it to foreign entities could weaken the position of domestic enterprises and thus reduce their insurance capabilities and needs.

Keywords: non-life insurance market, economic freedom, property rights, econometric modeling, Index of Economic Freedom.

DR INŻ. KONRAD ROJEK – Katedra Finansów, Ubezpieczeń i Rachunkowości, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

e-mail: k.rojek@urad.edu.pl

ORCID: 0000-0002-4846-8943