

OCENA ROZPRAWY DOKTORSKIEJ MGR GRAŻYNY Sipińskiej

pt. „Pośrednictwo ubezpieczeniowe w rozwoju ubezpieczeń na życie”

przygotowanej pod kierunkiem naukowym dr hab. Anny Bery, prof. US

(promotor pomocniczy - dr Rafał Czyżycki)

1. Podstawa opracowania recenzji

Formalną podstawą przygotowania recenzji jest uchwała Rady Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego z dnia 14 grudnia 2017 r. w sprawie powierzenia mi funkcji recenzenta w przewodzie doktorskim mgr Grażyny Sipińskiej.

Przedmiotem recenzji jest szczegółowa ocena, czy rozprawa spełnia warunki określone w art. 13.1. ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. z 2003 r. Nr 65, poz. 595; z późn. zm.). Zgodnie z art. 13.1. Ustawy rozprawa doktorska powinna stanowić oryginalne rozwiązanie problemu naukowego, wykazywać ogólną wiedzę teoretyczną kandydata w danej dyscyplinie naukowej oraz umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.

2. Problematyka badawcza i temat rozprawy doktorskiej

Recenzowana rozprawa stanowi wartościowe studium podejmujące istotny i ważny problem roli pośrednictwa ubezpieczeniowego w rozwoju ubezpieczeń na życie. Problematyka badawcza podjęta przez Autorkę jest bardzo interesująca i ważna zarówno z naukowego jak i praktycznego punktu widzenia. Wybór tematu pracy należy ocenić jako trafny. Tytuł rozprawy jest jasno sformułowany i dobrze oddaje jej treść.

3. Cele pracy i hipotezy badawcze

W sposób typowy dla prac naukowych, doktorantka na początku sformułowała cele rozprawy oraz hipotezę badawczą.

Autorka sformułowała dwa cele rozprawy: badawczy i praktyczny. Celem praktycznym rozprawy było „**opracowanie scenariuszy efektywnego pośrednictwa ubezpieczeniowego w ubezpieczeniach na życie, uwzględniającego interesy poszczególnych interesariuszy**”.

szy rynku ubezpieczeń na życie”. Celem badawczym było „**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**”. Zostały one sformułowane w sposób poprawny i nie budzący zastrzeżeń. Cel pracy uważam za ambitny i przydatny zarówno dla rozwoju nauki, jak i sformułowania wskazówek dla praktyki, a jego realizacja wymagała od Autorki dysponowania głęboką wiedzą oraz dużymi umiejętnościami analitycznymi, czemu Autorka sprostała. Cele pracy były inspiracją do sformułowania następującej hipotezy badawczej: „**rozwój rynku i oczekiwania zakładów ubezpieczeń związane z pozyskiwaniem składki przypisanej brutto kształtują postawy ubezpieczeniowe, a modele biznesowe pośrednictwa ubezpieczeniowego wpływają na rozwój ubezpieczeń na życie i determinują ten rozwój bez względu na oczekiwania konsumentów.**”

Cel pracy oraz hipotezę uznaję za ważne z naukowego punktu widzenia i oceniam pozytywnie.

4. Metody, techniki i narzędzia badawcze

W rozprawie Autorka zastosowała następujące metody badawcze:

1. Krytyczną analizę krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu.
2. Konstruktywną analizę aktów prawnych krajowych i Unii Europejskiej.
3. Wywiady nieskategoryzowane wśród oferujących ubezpieczenia na życie. Wywiady zostały przeprowadzone w lutym i marcu 2017 roku wśród 32 menedżerów zarządzających sprzedażą ubezpieczeń na życie.
4. Badania sondażowe (źródła pierwotne) wśród strony popytowej rynku. Badania przeprowadzono w oparciu o ankietę. Badania przeprowadzono w marcu 2017 roku wśród 392 klientów.
5. Badania ankietowe (źródła pierwotne) wśród strony podażowej rynku. Badania przeprowadzono w lutym i marcu 2017 roku wśród 80 menedżerów reprezentujących 23 zakłady ubezpieczeń. Badania przeprowadzono za pomocą ankiety.
6. Obserwacje tendencji rozwojowych rynku ubezpieczeń na życie w Polsce i w krajach Unii Europejskiej.
7. Metody indukcji i dedukcji.
8. Metody analizy i syntezy.

9. Analizę danych wtórnych (publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, Komisję Nadzoru Finansowego i Polską Izbę Ubezpieczeń).

10. Przegląd stosowanych modeli pośrednictwa ubezpieczeniowego w strategiach dystrybucji.

W zakresie studiów literaturowych Autorka wykorzystała bogatą literaturę przedmiotu, zawierającą według spisu literatury 178 pozycji (w tym 18 anglojęzycznych i 2 niemieckojęzyczne), 17 źródeł internetowych oraz 38 źródeł prawnych. Autorka wykazała odpowiednią umiejętnością odnośnie doboru i wykorzystania literatury przedmiotu. Według mojej wiedzy Autorka wykorzystała najważniejsze pozycje literaturowe z rozpatrywanej dziedziny.

5. Ocena struktury pracy

Recenzowane opracowanie liczy 229 stron tekstu wraz ze streszczeniem pracy w języku polskim i angielskim, bibliografią, spisem tabel, spisem wykresów i schematów oraz załącznikami. Na zasadniczą część pracy składają się: wstęp (4 strony), pięć rozdziałów zawartych na 188 stronach oraz podsumowanie (3 strony).

Trzy pierwsze rozdziały rozprawy traktować można jako wszechstronne studium przedmiotu oparte na źródłach literaturowych. Za najbardziej wartościową i najbardziej oryginalną część rozprawy należy uznać dwa ostatnie rozdziały. Kolejność rozdziałów oraz podział treści pomiędzy nimi nie budzą większych zastrzeżeń. Tytuł podpunktu 3.3. „**Czynniki decydujące o zawarciu umowy ubezpieczenia i wyborze pośrednika ubezpieczeniowego przez poszczególne grupy interesariuszy rynku ubezpieczeń**”, ze względu na odwrotną kolejność wyboru: najpierw pośrednik, później umowa ubezpieczenia, powinien brzmieć następująco: „Czynniki decydujące o wyborze pośrednika ubezpieczeniowego i zawarciu umowy ubezpieczenia przez poszczególne grupy interesariuszy rynku ubezpieczeń”. Układ pracy jest przejrzysty cechuje się logicznym przejściem od zagadnień teoretycznych do praktycznych, kolejne rozdziały stanowią logiczną całość. Strukturę pracy oceniam więc pozytywnie.

6. Szczegółowa ocena pracy

We **wstępie** Autorka wprowadza do podjętego problemu badawczego, stwierdzając, że „jednym z kluczowych czynników rynkowego sukcesu ubezpieczyciela jest właściwe zaprojektowanie kanałów dystrybucji dla posiadanego portfela produktów ubezpieczeniowych. Dynamiczny rozwój rynku ubezpieczeniowego w Polsce oraz badania naukowe dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego mają dość skromne przełożenie na dostępne publikacje w tym zakresie.” Należy uznać, iż wątek ten jest wart podjęcia wysiłku badawczego wobec po-

wszechnie występującego przekonania, wyrażanego w literaturze i praktyce gospodarczej o znaczeniu kanałów dystrybucji dla sukcesu zakładów ubezpieczeń.

Przyjęta struktura pracy jest klasyczna. „Wstęp” zawiera niezbędne elementy, tj.: uzasadnienie podjęcia tematu, główny cel pracy, hipotezę oraz zastosowane metody badawcze.

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na str. 5 – Autorka pisze: *„W odróżnieniu od produktów, które określamy mianem dóbr fizycznych, usługa ubezpieczeniowa jest niematerialna i niedostrzegalna.”* Powszechnie w literaturze i praktyce używa się w stosunku do usług ubezpieczeniowych terminu „produkt” (ubezpieczeniowy – zob. np. H. Mruk, J. Monkiewicz). Autorka prawdopodobnie miała na myśli towary a nie produkty?;
2. na str. 5 – Autorka pisze: *„Jest ona (usługa – przyp. Recenzenta) dobrem klasyfikowanym przez ekonomistów jako takie, które nabywa się bez uprzedniego planowania.”* Jest to dyskusyjna teza. Czy Autorka mogłaby ją uzasadnić? Którzy ekonomiści tak twierdzą?;
3. przypis nr 3 – Autorka pisze: *„W związku z faktem, że dysertacja odnosi się do pośredników ubezpieczeniowych w dziale 1 - ubezpieczenia na życie - słowo augur jest adekwatne do wagi usługi, a mianowicie ubezpieczenia życia”* – to jest żargon; raczej chodzi o ubezpieczenie na życie lub na wypadek śmierci.

W **pierwszym rozdziale pracy** Autorka przedstawiła pozycję i rolę ubezpieczeń na życie na rynku finansowym. Opisała kolejno historię ubezpieczeń na życie na świecie i w Polsce, pojęcie i zakres ubezpieczeń na życie, specyfikę i klasyfikację ubezpieczeń na życie, uregulowania prawne oraz makro i mikro uwarunkowania rozwoju ubezpieczeń na życie.

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na str. 9 – Autorka pisze: *„Ubezpieczenia są ekonomicznie korzystne z tych samych powodów, dla których spekulacja destabilizująca czy wprowadzenie bezsensownego ryzyka są niekorzystne w gospodarce.”* – Co Autorka rozumie pod pojęciem „bezsensownego ryzyka”?
2. na str. 9 – Autorka pisze: *„Procedura ubezpieczeniowa sprawia, że zdarzenie, które stanowi wysokie ryzyko indywidualne ulega zmniejszeniu poprzez rozkładanie go na znacznie liczniejszą populację”* – Czy zdarzenie może stanowić wysokie ryzyko? Czy zdarzenie może ulec zmniejszeniu, czy skutki jego zajścia?;
3. przypis nr 12 – Autorka podaje: *„Life Insurance...., op. cit., s. 3.”* – brak jest jednak wcześniejszego użycia tej pozycji;
4. na str. 15 są nieścisłości między danymi w Tabeli 2 a treścią opisu pod ww. tabelą (różne daty oraz nazwy zakładów ubezpieczeń);

5. punkt 1.1.4. Autorka nazywa „Rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce w latach dziewięćdziesiątych”, natomiast w treści opisuje zarówno lata przed (1984-1989), jak i po tym okresie (2000-2013);

6. na str. 21 - Autorka pisze: *„Wraz z ustawą z 1990 roku zakończył się monopol Państwowego Zakładu Ubezpieczeń. Cechą charakterystyczną dla zmiany z 1990 roku był wzrost znaczenia innych zakładów ubezpieczeń. Otwartość rynku na nowe zakłady ubezpieczeń i ich powstawanie w Polsce w następstwie regulacji prawnych z 1990 roku ujmuje tabela 4. Powstał rynek, na którym ubezpieczyciele **mogli swobodnie prowadzić działalność ubezpieczeniową**, a wzrastająca konkurencja przyczynia się do tego, że pojawia się na rynku dużo zróżnicowanych produktów.”* – Czy ubezpieczyciele na pewno w tym okresie mogli swobodnie prowadzić działalność ubezpieczeniową?;

7. na str. 22 w Tabeli 4 Autorka nie zachowuje chronologii powstania nowych zakładów ubezpieczeń; ponadto w przypadku TUW „Rejent Life” nie jest prawdą, iż Towarzystwo nie rozpoczęło działalności - Towarzystwo uzyskało pozwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej: 21 kwietnia 1995 r., a wpis do rejestru towarzystw wzajemnych: 20 września 1995 r.;

8. na str. 25 – Autorka błędnie pisze: *„Prawny punkt widzenia proponuje Kodeks Cywilny, w którym czytamy, że: „Ubezpieczenie jest to urządzenie gospodarcze zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych, wywołanych u poszczególnych jednostek przez odznaczające się pewną prawidłowością zdarzenia losowe, w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zagrożenia zagrażają”.* - art. 805. § 1. Kodeksu cywilnego podaje następującą definicję umowy ubezpieczenia: *„przez umowę ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę.”*;

9. na str. 30 – Autorka błędnie pisze: *„Regulacje dotyczące umowy ubezpieczenia na życie zawarte są w przepisach art. 805-82 KC.”* – chodziło o art. 829-834 KC;

10. na str. 31 – Autorka błędnie pisze: *„Umowę ubezpieczeniową zawiera ubezpieczony i (lub) ubezpieczający z zakładem ubezpieczeń, określony jest okres ubezpieczenia, wysokość składki i świadczenie.”* – umowę ubezpieczenia (a nie ubezpieczeniową!) zawiera zawsze ubezpieczający;

11. na str. 33 – tytuł pkt 1.3.4. różni się od tytułu zawartego w spisie treści;

12. struktura, jakość i styl punktu 1.4. pt. „Uregulowania prawne” pozostawia wiele do życzenia; Autorka bardzo lakonicznie przedstawia prawo UE w zakresie ubezpieczeń na życie, podaje wytyczne KNF zapominając o rekomendacjach KNF, itd.;

13. na str. 47/48 – Autorka błędnie podaje: „*Szacuje się, że łączne aktywa zakładów ubezpieczeń i funduszy emerytalnych wynoszą 13,8 biliarda euro, a łączne środki, które inwestuje rynek ubezpieczeniowy to 8,5 bln euro w 2013*” – wprawdzie cytowana Zielona Księga podaje „Biorąc pod uwagę dłuższe perspektywy czasowe modeli biznesowych inwestorów instytucjonalnych np. zakładów ubezpieczeń (na życie), funduszy emerytalnych, funduszy wspólnego inwestowania i fundacji – stanowią oni odpowiednich dostawców finansowania długoterminowego. Szacuje się, że wartość posiadanych przez nie aktywów wynosi łącznie 13,8 biliarda euro, co odpowiada ponad 100 % PKB UE” jest to jednak błędne tłumaczenie z oryginału i powinno być 13,8 biliona euro;

14. na str. 48 – Autorka błędnie podaje: „*Według danych europejskich składka pozyskana w ubezpieczeniach na życie oraz wypłacane w tym dziale świadczenia to w 2013 roku 667 bln euro, co stanowi 60% składki pozyskanej w ubezpieczeniach ogółem*” – kwota powinna być w mld euro – zob. źródło Insurance Europe;

15. Punkt 1.5 podzieliłbym na dwa punkty: jeden dotyczący funkcji ubezpieczeń na życie i drugi dotyczący uwarunkowań ich rozwoju.

W **drugim rozdziale pracy** Autorka przedstawiła pośrednictwo ubezpieczeniowe na rynku ubezpieczeń na życie. Scharakteryzowała kolejno regulacje prawną i zakres pośrednictwa ubezpieczeniowego, pojęcie pośrednictwa ubezpieczeniowego na rynku finansowym, typy, klasyfikacje i strukturę pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, czynniki determinujące rozwój pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce oraz rozwiązania dystrybucji ubezpieczeń na życie w wybranych krajach europejskich. Za ważne należy uznać przedstawienie w podpunkcie 2.5.3. modeli dystrybucji ubezpieczeń na życie w krajach europejskich.

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na str. 62 na schemacie 5 – Autorka podaje pod rokiem 2002: „*Dyrektywa Parlamentu i Rady 2002/92/WE (MiFID I)*” – jest to jednak dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 września 2002 roku w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, a nie MIFID 1 (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/39/WE (tzw. MiFID I) z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych);

2. na str. 64 – Autorka błędnie podaje: „*Piętnaście lat od opublikowania Dyrektywy 77/02/EEC ...*” – powinno być Dyrektywy 77/92/EEC;

3. na str. 68 – Autorka błędnie podaje: „*Warto zauważyć, że dyrektywa IDD obejmuje również tzw. porównywarki ubezpieczeniowe (zalicza tę działalność jako działalność ubezpieczeniową), które będą podlegać przepisom dyrektywy.*” – powinno być „działalność w zakresie dystrybucji ubezpieczeń”;
4. treść podpunktu 2.2. tylko częściowo pokrywa się z tytułem tego podpunktu, który dotyczy pojęcia pośrednictwa ubezpieczeniowego a nie uwarunkowań jego rozwoju czy roli;
5. schemat 6 na str. 71 jest nieczytelny;
6. na str. 77 w podpunkcie 2.3. Autorka opisuje pojęcie pośrednictwa ubezpieczeniowego, a powinno ono być w podpunkcie 2.2.;
7. na str. 80 Autorka pisze „*W ujęciu strukturalnym, na podstawie cytowanej autorów, rynek ubezpieczeniowy przedstawia schemat 10.*” – podpunkt i przywoływany schemat dotyczy ujęcia podmiotowego;
8. na str. 81 Autorka pisze „*Stronę popytową reprezentują klienci, czyli ubezpieczający się, po stronie podaźowej występuje podział na rynek pierwotny (dostawcy usług ubezpieczeniowych) oraz reasekuratorzy jako rynek wtórny.*” – czy tylko ubezpieczający się, a co z ubezpieczającymi?;
9. na str. 82 Autorka używa terminu „ryzyka umowne” – proszę o wyjaśnienie, jakie ryzyka miała na myśli?;
10. na str. 84 Autorka stwierdza „*Kolejną barierą są stawki prowizyjne stanowiące problem wśród pośredników (głównie związane z administrowaniem istniejących umów).*” – proszę o rozwinięcie tej tezy;
11. tytuł podpunktu „**2.5. Rozwiązania dystrybucji ubezpieczeń na życie w wybranych krajach europejskich**” jest mało czytelny. Może lepiej użyć terminu „modele dystrybucji...”;
12. na str. 98 Autorka stwierdza „*W rozdziale wyeksponowano bariery rozwoju pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Przedstawiono z perspektywy różnych nauk oraz z perspektywy zewnętrznego i wewnętrznego otoczenia rynku, bariery rozwoju pośrednictwa ubezpieczeniowego w kontekście szczególnej pozycji rynku ubezpieczeniowego w systemie finansowym gospodarki.*” – Czy może być zewnętrzne i wewnętrzne otoczenie rynku?;

Trzeci rozdział pracy Autorka poświęca przedstawieniu zadań i roli pośredników ubezpieczeniowych w kształtowaniu postaw asekuracyjnych uczestników rynku finansowego. Opisuje agenta ubezpieczeniowego i brokera ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń na życie, czynniki kształtujące świadomość i przezorność ubezpieczeniową oraz czynniki decy-

dujące o zawarciu umowy ubezpieczenia i wyborze pośrednika ubezpieczeniowego przez poszczególne grupy interesariuszy rynku ubezpieczeń. Za ciekawe należy uznać ujęcie roli i zadań stawianych agentom przez zakłady ubezpieczeń i oczekiwania klienta przedstawione na schemacie 14.

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na str. 99 – Autorka stwierdza: „*Pośrednicy ubezpieczeniowi: agenci, brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni świadczą szereg usług dla zakładów ubezpieczeń oraz dla klientów. Najważniejszym ich zadaniem jest pozyskiwanie składki ubezpieczeniowej.*” – czy zawsze? a różnice między agentem i brokerem ubezpieczeniowym?;
2. punkt 3.1.2.1. dotyczący wynagrodzenia brokerów jest ważny, ale potraktowany zbyt pobieżnie – a co Autorka sądzi o stosowaniu „fee”?;
3. punkt 3.1.2.2. dotyczący norm etycznych obowiązujących brokera jest ważny, ale potraktowany zbyt pobieżnie – a co Autorka sądzi o teorii agencji?;
4. w Tabeli 13 na str. 116 nie podano roku, którego dotyczy;
5. na str. 117 brak jest przypisu nr 283;
6. w przypisie nr 285 brak jest tytułu artykułu;
7. na str. 119 Autorka stwierdza, że „*świadomość ubezpieczeniowa jest to rozumienie potrzeby ochrony najbliższych i na to rozumienie wpływ ma pojęcie odpowiedzialności za najbliższych i poziom racjonalnego przełożenia pojęcia ryzyka w praktykę życia codziennego.*” – czy tylko osób najbliższych?;
8. na Wykresie 5 na str. 126 w źródle podano: „*Opracowanie własne na podstawie Postawy społeczne wobec....op. cit., s. 7*”, ale brak jest jednak wcześniejszego użycia tej pozycji;
9. w przypisie nr 302 Autorka podaje: „*Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 lutego 2015 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności operacyjnych (Dz. U. z 2015 roku poz. 276)*” - a chodzi o Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 lutego 2015 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych;
10. na str. 127 Autorka stwierdza: „*Nowa ustawa o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (2015) zwiększyła ilość informacji dostarczanych klientowi przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia z elementem inwestycyjnym (wzrost świadomości ubezpieczeniowej).*” – pojawia się pytanie czy zwiększona ilość informacji zawsze zwiększa świadomość ubezpieczeniową?;

11. w przypisie 303 na str. 128 podano: „*Postawy społeczeństwa polskiego.....op. cit., ,s. 3.*” , ale brak jest jednak wcześniejszego użycia tej pozycji;

W **czwartym rozdziale pracy** Autorka przedstawiła zagadnienie wyboru pośredników ubezpieczeniowych we współczesnym stadium rozwoju rynku ubezpieczeń na życie. Scharakteryzowała kolejno mierniki rozwoju i dojrzałości rynku ubezpieczeń na życie w krajach Unii Europejskiej i w Polsce, mierniki wyboru agenta i brokera ubezpieczeniowego oraz założenia, metodykę i wyniki badań w zakładach ubezpieczeń (case study) dotyczących wyboru modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego. Za ciekawe należy uznać użycie przez Autorkę miernika przedstawiającego udział składki przypisanej brutto pozyskanej za pomocą kanału pośredniego, czyli agentów i brokerów ubezpieczeniowych w dziale I ubezpieczeń w PKB. Kluczowe dla wnioskowania w pracy są przeprowadzone przez Autorkę oryginalne badania sondażowe wśród strony popytowej rynku, badania ankietowe i wywiad wśród zakładów ubezpieczeń, z których wynika, iż *„Klient w mniejszym stopniu interesuje się kanałami dystrybucji ubezpieczeń na życie, w szerszym zakresie interesują go jego potrzeby związane z produktem ubezpieczeniowym. Dlatego też dążąc do wzrostu rynku zakłady ubezpieczeń mogłyby skoncentrować się na rozwoju pośredników i ich selekcji pod względem merytorycznym i specjalistycznym. Takie oczekiwania przedstawiają uczestnicy rynku po stronie popytu.”*

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na Wykresie 8 na str. 137 podano dane w bln euro a powinno być w mld euro;
2. na str. 145 błędne podanie numeru wykresu 13 zamiast 14 przy opisie;
3. na Wykresie nr 14 na str. 145 błędne oznaczenie na wykresie linii oznaczających brokerski i bezpośredni kanał dystrybucji;
4. na str. 147 Autorka pisze: *„W ostatnich 5 latach zaobserwowano zwiększającą się sprzedaż ubezpieczeń indywidualnych przez osoby prawne (głównie banki), przedstawia to wykres 13.”* – z Wykresu 13 nie można wyciągnąć takiego wniosku, gdyż dotyczy on innej materii;
5. na str. 147 w tytule Tabeli 20 zamiast *„Składka przypisana brutto w ubezpieczeniach na życie według rodzajów pośredników (w tys. zł)”* powinno być *„Składka przypisana brutto w ubezpieczeniach na życie według rodzajów kanałów dystrybucji (w tys. zł)”*; sprzedaż bezpośrednia to nie pośrednik tylko kanał dystrybucji;
6. na Wykresie 16 i w Tabeli 21 na str. 148 brak podania waluty w opisie;
7. na str. 149 Autorka pisze: *„Ubezpieczenia grupowe tradycyjnie stanowiły dużą wartość w pozyskiwaniu składki przypisanej brutto przez pośredników.”* – jakich pośredników? Z Wykresu 17 wynika, że w przypadku agentów jest na odwrót;

8. na str. 152 Autorka stwierdza: „*Klienci powierzają określone środki finansowe przedstawicielom rynku (pośrednikom ubezpieczeniowym) licząc na określone w umowie zobowiązania.*” – chodzi realizację określonych w umowie zobowiązań!;
9. na str. 161 błędne podanie numeru wykresu 22 zamiast 21 przy opisie;
10. na str. 162 błędne podanie numeru wykresu 23 zamiast 22 przy opisie;
11. na str. 166 błędne podanie numeru wykresu 25 zamiast 24 przy opisie;
12. na str. 167 błędne podanie numeru wykresu 26 zamiast 25 przy opisie;
13. na str. 169 błędne podanie numeru wykresów 27 i 28 zamiast 26 i 27 przy opisie;
14. na str. 170 Autorka pisze: „*Uczestnicy rynku po stronie podaży wskazują również na chęć zabezpieczenia siebie (61 % wskazań w odpowiedziach dotyczących zabezpieczenia na starość i zabezpieczenia na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń) jako główny motyw zakupu polisy na życie.*” – z Wykresu 26 wynika 71 % wskazań;
15. na str. 174 błędne podanie numeru wykresu 29 zamiast 28 przy opisie.

W rozdziale **piątym pracy** Autorka zaprezentowała autorską koncepcję modeli biznesowych efektywnego pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Przedstawiła modele biznesowe wynikające z rozwoju rynku finansowego i ubezpieczeniowego, koncepcję (scenariusz) rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego opartego na eksperckich kompetencjach oraz ograniczenia w rozwoju rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego. Istotny wkład Autorki w tym rozdziale sprowadza się do oryginalnej „...*propozycji transformacji rozwiązania opartego na transakcyjnej stronie ubezpieczeń na życie na rozwiązanie koncentrujące się na kompetencjach pośredników. Kompetencje pośredników ukierunkowane na klienta i jego potrzeby, a nie na sam proces transakcji.*”. Ponadto bardzo ciekawa jest kategoryzacja korzyści i kosztów związanych ze świadomą polityką dystrybucji i strategią budowania postaw dostosowaną do potrzeb klienta przedstawiona w Tabeli 31. Wreszcie kluczowy jest scenariusz koncepcyjny (z czterema fazami: strategii, rekrutacji, edukacji i rozwoju rynku) przedstawiony na Schemacie 24 oparty na pośredniku ubezpieczeniowym jako augurze rynku ubezpieczeń, którego właściwa pozycja na rynku warunkuje stały rozwój zakładów ubezpieczeń, ich pozycję konkurencyjną na rynku finansowym oraz rozwój ubezpieczeń na życie. „*Jego kompetencje nie dotyczą tylko wiedzy produktowej, ubezpieczeniowej, finansowej. Jego kompetencje dotyczą dostosowywania usługi - ubezpieczenia na życie - do cyklu życia człowieka. Jego zmienności i nieprzewidywalności, a tym samym do różnych potrzeb w różnych okresach życia. Tak skonstruowana usługa ubezpieczeniowa spowoduje, że pośrednik będzie miał wysoką rangę i znaczenie, a klient otrzyma usługę na miarę jej nazwy – ubezpieczenia na własne życie.*” Z uzna-

niem należy przyjąć poruszenie przez Autorkę kwestii roli świadomości i przezorności ubezpieczeniowej oraz edukacji. Autorka słusznie stwierdza, że *„Budowanie postaw społecznych w tym zakresie przez modele biznesowe dystrybucji nie jest satysfakcjonujące. To stanowi istotne ograniczenie. Konieczne są zmiany. Polityka edukacyjna wszystkich interesariuszy rynku nie przekłada się obecnie na (wystarczający do rozwoju rynku) wzrost świadomości ubezpieczeniowej. Brak presji na rozwój polityki edukacyjnej lub realizacja tego celu na obecnym poziomie może skutkować dalszą deprecjacją zawodu pośrednika.”*

Pewne zastrzeżenia mogą budzić następujące kwestie:

1. na str. 184 błędne podanie numeru tabeli 2 zamiast 30 przy opisie;
2. na Schemacie 23 suma udziałów w rynku daje 105 %.

W **podsumowaniu pracy** Autorka ustosunkowała się do celów pracy oraz postawionej hipotezy badawczej. W toku przeprowadzonych badań stwierdziła, że *„badania empiryczne zweryfikowały pozytywnie hipotezę badawczą i potwierdziły koncept, że rozwój rynku i oczekiwania zakładów ubezpieczeń związane z pozyskiwaniem składki przypisanej brutto kształtują postawy ubezpieczeniowe, a rozwiązania pośrednictwa ubezpieczeniowego wpływają na rozwój ubezpieczeń na życie i determinują ten rozwój bez względu na oczekiwania konsumentów. Oczekiwania klientów i ich preferencje nie pokrywają się z ukształtowanymi modelami biznesowymi dystrybucji. Model biznesowy dystrybucji jest dla klienta obojętny, jego oczekiwania związane są z jakością świadczonych usług w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego, a obecne modele tego nie dostarczają w wystarczającym stopniu.”* Zakończenie pracy pozostawia jednak pewien niedosyt związany ze zbyt słabym odniesieniem do celów pracy oraz uwypukleniem oryginalnego własnego wkładu.

Wskazane zastrzeżenia nie mają jednak wpływu na pozytywną ocenę dysertacji i częściowo mają charakter dyskusyjny. W konkluzji stwierdzam, że oceniając tok postępowania badawczego, stopień realizacji założonego celu i sprawdzenie hipotezy badawczej przez Doktorantkę posiada Ona wystarczające umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.

7. Ocena formalnej strony pracy

Strona edytorska rozprawy jest jej najsłabszym elementem i powinna być uporządkowana. Można mieć także uwagi do języka pracy, w szczególności do stylu. Zanotowano liczne lapsusy językowe, urwane zdania, żargony i błędy stylistyczne, np.:

- na str. 72 – zdanie „*Pośrednictwo ubezpieczeniowe, jako inherentna część rynku ubezpieczeniowego jest w konsekwencji znaczącą częścią wymienionych na początku podrozdziału 2.2. nauk, zarówno w kontekście teoretycznym, jak i rzeczywistym, praktycznym.*”;
- na str. 72 – zdanie „*Dostępność do usług ubezpieczeniowych jest ważnym elementem w podejmowaniu decyzji życiowych, gdyż dobra dostępność do usług, w tym finansowych, oznacza możliwość wyboru, oszczędność czasu oraz środków*”;
- na str. 74 – urwane zdanie „*Państwo w konsekwencji prywatnych firm i tym samym rynków finansowych. Podkreśla się znaczenie ochrony konsumenckiej*”;
- na str. 79 – zdanie „*W zależności od nauki (marketing, ubezpieczenia, ekonomia, finanse) stosuje się bardziej lub mniej liberalną terminologię oraz bardziej doprecyzowane lub szerokie podejście do podziału pośredników.*”;
- na str. 80 – zdanie „*Zależności pośredników ubezpieczeniowych od zakładów ubezpieczeń to bardzo rozległy, teoretyczny i praktyczny aspekt zagadnienia.*”;
- na str. 83 – zdanie „*Należą do nich konkurencja na rynku (zwłaszcza wszelkie przejawy złej konkurencji)...*”;
- na str. 87 – zdanie „*Lata 2012 do 2014 pokazują, że rozwój rynku ubezpieczeniowego nie jest związany z większą liczbą zakładów.*”;
- na str. 89 – zdanie „*Bancassurance jest głównym kanalem dystrybucji życia w niektórych krajach europejskich, ...*”;
- na str. 109 – zdanie „*Wcześniejsze ujęcie definicji brokera proponuje A. Wąsiewicz (1997), który w myśli głównej nie odbiega od istniejących definicji...*”;
- na str. 123 – zdanie „*Świadomość ubezpieczeniowa i wynikająca z niej przezorność (czyli decyzja) jest konsekwencją skłonności do oszczędzania i gromadzenia środków związanych z definicją ubezpieczeń, czyli na wypadek zaistnienia ryzyka (definicja ubezpieczenia).*” – lepiej rolę ubezpieczeń;
- na str. 130 - zdanie „*Klientem w tym przypadku dla zakładu ubezpieczeń pośrednio będzie pośrednik ubezpieczeniowy, a bezpośrednio klient; dla pośrednika klientem będzie tylko klient, a sam pośrednik występuje w roli klienta w stosunku do zakładu ubezpieczeń.*”;
- na str. 133 – zdanie „*Najistotniejszym powodem korzystania z ubezpieczeń dla konsumentów jest ochrona ubezpieczeniowa, najmniej istotne to odpowiedzialność cywilna w działalności zawodowej.*”;

- na str. 133 – zdanie *„Badania dotyczące czynników, które determinują wybór pośrednika są albo ogólne (dotyczą działów 1 i 2, co stanowi duże uogólnienie), albo bardzo odległe (2001 rok).”*;
- na str. 136 zdanie – *„Podnoszenie świadomości ubezpieczeniowej (między innymi poprzez edukację w procesie sprzedaży), a co za tym postępuje przezorności ubezpieczeniowej stanowi o kluczowej roli pośredników na rynku ubezpieczeniowym.”*;
- na str. 136 sformułowanie – *„stabilność ekonomii i uregulowań prawnych”*;
- na str. 146 zdanie – *„Przegląd rynku ubezpieczeń na życie z uwagi na wartość zebranej składki ubezpieczeniowej wyraża nie tylko jego strukturę, ale przede wszystkim sytuację ekonomiczną społeczeństwa.”*;
- na str. 147 zdanie – *„Powody tych zmian mogą być złożone i mogą zależeć od regulacji prawnych, ale też od zmian postaw socjologiczne społeczeństwa. Bardzo zasadnym wydaje się uaktualnienie powyższych relacji i zmian występujących w postawach społecznych.”*;
- na str. 162 zdanie – *„To kolejna ewidencja podkreślająca fakt, że pośrednik ubezpieczeniowy może nie być postrzegany jako ekspert, augur.”*;
- na str. 174 zdanie – *„Oceniono, że placówki zakładów to forma, która przechodząca do historii z uwagi na jej małą profitowość.”*;
- na str. 198 zdanie – *„Sprzedaż, obsługa i serwis nie mogą być tylko „dostarczycielem” składki i kosztem ekonomicznym w jej pozyskaniu.”*.

Ponadto w pracy stwierdzono niepotrzebne powtórki, jak np.:

- na stronie 14 przed i po Tabeli 1;
- na str. 19 – ostatnie cztery zdania pkt 1.1.3.;
- na str. 31/32 – punktory a i c;
- na stronie 110 – przy opisie Tabeli nr 11;
- na stronie 128 w przypisie nr 305 powtórzono treść ze strony 127;
- na str. 142 opisywanie wskaźnika penetracji i gęstości kolejny raz pomimo wcześniejszego ich opisanie w pkt. 4.1.1. oraz 4.1.2.

Autorka w wielu przypisach i bibliografii używa nazwy „Wydawnictwo Poltex” zamiast „Wydawnictwo Poltext”.

8. Ocena końcowa

Szczegółowa analiza treści rozprawy doktorskiej mgr Grażyny Sipińskiej pozwala stwierdzić, że:

- temat rozprawy oraz problem badawczy są interesujące i charakteryzują się ciekawymi walorami poznawczymi,
- rozprawa dotyczy ważnego i aktualnego problemu naukowego i praktycznego,
- struktura pracy i jej układ są kompletne, logiczne i zgodne z przyjętą metodyką realizowanych zadań,
- Autorka wykazała się dobrą znajomością polskojęzycznej i anglojęzycznej literatury przedmiotu,
- w rozprawie wykorzystano właściwe do rozwiązania postawionego problemu naukowego metody badawcze,
- Autorka w odpowiednim stopniu zrealizowała cele rozprawy,
- Autorka **wykazała się ogólną wiedzą teoretyczną w zakresie nauk ekonomicznych, w dyscyplinie ekonomia,**
- Autorka **wykazała się umiejętnością samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.**

Mimo zgłoszonych zastrzeżeń dotyczących strony edytorskiej, rozprawa ma wiele atutów, które umożliwiają stwierdzenie, że **stanowi ona oryginalne rozwiązanie problemu naukowego.**

Uwzględniając powyższe uznaję, że ocena ogólna przedmiotowej rozprawy doktorskiej mgr Grażyny Sipińskiej jest pozytywna. Kandydatka spełniła wymagania stawiane tego typu pracom, tj. zgodnie z postanowieniami art. 13.1. ustawy z dnia 14.03.2003 o stopniach naukowych i tytule naukowym (...). W związku z tym wnoszę o dopuszczenie mgr Grażyny Sipińskiej do publicznej obrony.



dr hab. Jacek Lisowski, prof. nadzw. UEP