



CUK | UBEZPIECZENIA

Polacy o ubezpieczeniach

Raport z badania ankietowego.
Ogólnopolskie badanie realizowane na zlecenie CUK Ubezpieczenia.



Spis treści

| | |
|--|----|
| 1. Wstęp | 3 |
| 2. Ja i ubezpieczenia | 4 |
| 3. Pro-aktywność ubezpieczeniowa – przyczyny | 5 |
| 4. Bierność ubezpieczeniowa – przyczyny | 6 |
| 5. Kryteria wyboru ubezpieczenia | 7 |
| 6. Ceny ubezpieczeń | 10 |
| 7. Porównywanie ubezpieczeń | 12 |
| 8. Portfel polskiego klienta ubezpieczeń | 14 |
| 9. Plany ubezpieczeniowe | 16 |
| 10. Wiek oraz płeć respondentów | 19 |
| 11. Wykształcenie oraz miesięczne zarobki brutto | 20 |
| 12. Województwa, w których mieszkają respondenci | 21 |
| 13. Miejsce zamieszkania oraz wielkość gospodarstwa domowego | 22 |
| 14. Sytuacja zawodowa | 23 |
| 15. Profil respondenta | 24 |
| 16. Metodologia | 24 |
| 17. O firmie | 24 |





1. Wstęp

Jacek Byliński
prezes CUK Ubezpieczenia

Oddajemy w Państwa ręce raport z ogólnopolskiego badania ankietowego „Polacy o ubezpieczeniach”. Naszym założeniem było stworzenie portretu polskiego ubezpieczonego, poznanie jego opinii, doświadczeń i planów ubezpieczeniowych. Pretekstem do realizacji tego projektu była dynamicznie zmieniająca się sytuacja w branży – zarówno pod kątem cen jak i wykorzystywanych technologii, ale też przeobrażających się nawyków zakupowych. W tym celu do udziału w badaniu zaprosiliśmy osoby korzystające z rozmaitych produktów ubezpieczeniowych: komunikacyjnych, polis na życie, prywatnych ubezpieczeń medycznych, NNW, mieszkaniowych, etc.

Udało nam się stworzyć przekrojowy obraz polskiego klienta i jego podejścia do ubezpieczeń oraz relacji jaka łączy – a czasem dzieli – Polaków i ubezpieczycieli. Rosnące ceny polis stają się dużym wyzwaniem na drodze do pomyślności tej relacji – o czym w większości przeświadczeni są respondenci badania. Poniżej przedstawiamy Państwu główne wnioski z badania:

- Dla blisko połowy badanych ceny ubezpieczeń są zbyt wysokie.
- Podejście do ubezpieczeń jest zależne od wysokości wynagrodzenia – co drugi ankietowany zarabiający powyżej 7000 zł brutto miesięcznie przyznaje, że ubezpiecza się częściej niż inni.
- Ponad połowa spośród ankietowanych, którzy wykazali bierność ubezpieczeniową, argumentuje swoją postawę zbyt wysokimi cenami ubezpieczeń.
- Duża część biernych ubezpieczeniowo respondentów (29%) wyznaje, że nie ma zaufania do towarzystw ubezpieczeniowych 3/4 respondentów korzysta z porównywarek cen ubezpieczeń. Niespełna 7% z nich wybiera ofertę swojego dotychczasowego ubezpieczyciela, a 2/3 wybiera ofertę najbardziej atrakcyjną cenowo.
- Osoby zarabiające powyżej 7000 zł brutto szukają ofert atrakcyjnych pod względem zakresu ubezpieczenia, w przeciwieństwie do osób o niższym wynagrodzeniu, które wybierają tę atrakcyjne cenowo.
- Blisko 3/4 respondentów nie myśli o wykupieniu dodatkowego ubezpieczenia w najbliższym roku.

Te wnioski utwierdzają w przekonaniu, że cała branża potrzebuje stabilizacji i odzyskania zaufania klienta. W sytuacji rosnących cen polis celem przedstawicieli sektora ubezpieczeń powinna być jeszcze bardziej precyzyjna i transparentna komunikacja z klientem. Bardzo ważnym elementem budowania wizerunku sektora ubezpieczeń w tej sytuacji wydaje się być doradztwo ubezpieczeniowe.

2. Ja i ubezpieczenia

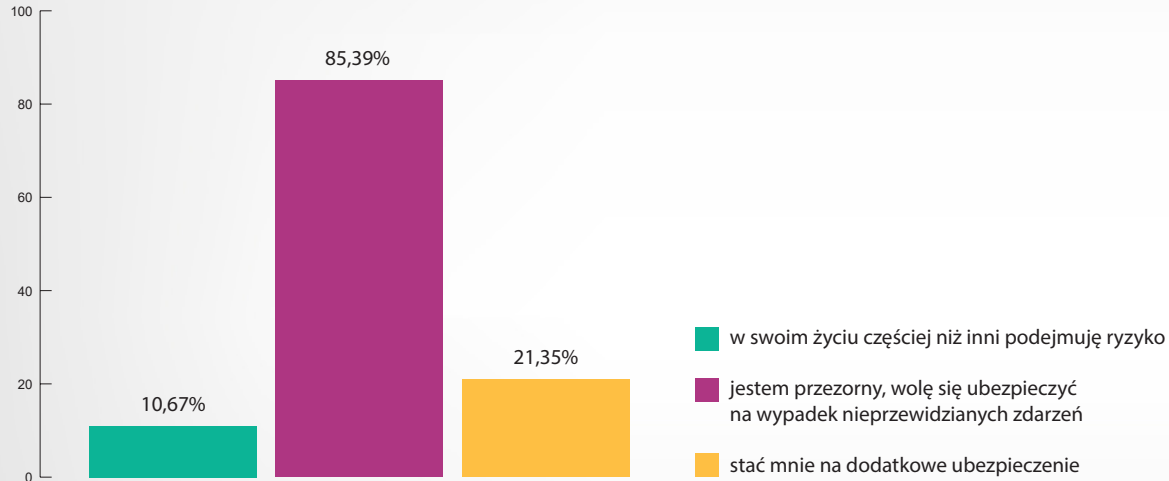
Blisko co czwarty ankietowany przyznał, że ubezpiecza się częściej niż inni. Zaledwie co 10 respondent ubezpiecza się rzadziej niż inni lub w ogóle się nie ubezpiecza.

Tabela 1 Jak kształtuje się podejście do ubezpieczeń w zależności od wynagrodzenia

| Jak określiłbyś swoje podejście do ubezpieczeń? | | | | |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Określ swoje miesięczne zarobki brutto | ubezpieczam się częściej niż inni | ubezpieczam się rzadziej niż inni | ubezpieczam się tak samo jak inni | w ogóle się nie ubezpieczam |
| poniżej 2000 zł | 16,25% | 8,75% | 66,25% | 8,75% |
| 2000 zł - 3999 zł | 19,15% | 9,84% | 69,15% | 1,86% |
| 4000 zł - 6999 zł | 24,49% | 6,12% | 67,35% | 2,04% |
| co najmniej 7000 zł | 53,23% | 1,61% | 43,55% | 1,61% |
| Razem | 22,54% | 8,06% | 66,12% | 3,27% |

Podejście do ubezpieczeń jest zależne od wysokości wynagrodzenia. O ile respondenci, których wynagrodzenie mieści się w przedziale do 7000 zł brutto, ubezpieczają się tak samo jak inni, to ponad połowa zarabiających powyżej tej sumy przyznaje, że ubezpiecza się częściej niż inni.

3. Pro-aktywność ubezpieczeniowa - przyczyny



Wykres 1 Z jakiego powodu ubezpieczasz się częściej niż inni? (pytanie wielokrotnego wyboru)

Spośród respondentów, którzy przyznali, że ubezpieczają się częściej niż inni, większość (85%) argumentuje swoje podejście przezornością i chęcią zabezpieczenia na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń. Natomiast co piąty twierdzi, że stać go na dodatkowe ubezpieczenie. Zaledwie co dziesiąty z ankietowanych uzasadnia swoją proaktywną postawę ubezpieczeniową częściej podejmowanym ryzykiem.

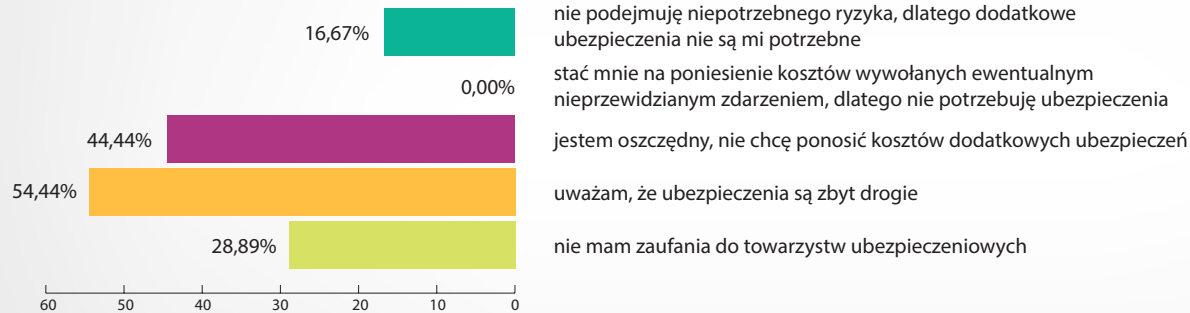
4. Bierność ubezpieczeniowa - przyczyny



Maciej Kuczwański

ekspert CUK Ubezpieczenia

„Bierność ubezpieczeniowa towarzyszy polskiej rzeczywistości od wielu lat – zarówno badania konsumenckie, jak i obserwacje sprzedażowe potwierdzają, że Polacy ubezpieczają się wtedy, kiedy muszą. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać przede wszystkim w zbyt drogich – w opinii większości Polaków – cenach polis. W opozycji do tego zjawiska wydaje się stawać coraz większa świadomość finansowa i ubezpieczeniowa, która z tej bierności powoli nas wyciąga.”



Wykres 2 Z jakiego powodu ubezpieczasz się rzadziej niż inni/w ogóle się nie ubezpieczasz? (pytanie wielokrotnego wyboru)

Ponad połowa (54%) spośród ankietowanych, którzy przyznali, że w ogóle się nie ubezpieczają lub robią to rzadziej niż inni, argumentuje swoją postawę zbyt wysokimi cenami ubezpieczeń. Wśród respondentów wykazujących mniej aktywną postawę ubezpieczeniową popularne jest także przyznanie się do oszczędności i niechęci wobec ponoszenia dodatkowych kosztów ubezpieczeń. Duża część respondentów (29%) wyznaje, że nie ma zaufania do towarzystw ubezpieczeniowych. Żaden z respondentów nie stwierdził natomiast, że stać go na poniesienie kosztów wywołanych ewentualnym nieprzewidzianym zdarzeniem i dlatego nie potrzebuje ubezpieczenia.

5. Kryteria wyboru ubezpieczenia



Maciej Kuczwański

ekspert CUK Ubezpieczenia

„Wprawdzie sprzedaż stacjonarna jest największym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, to jednak zakupu polisy dokonujemy dosyć rzadko, bo najwyżej kilka razy w roku. Nie dziwi zatem fakt, że w tym przypadku odległość placówki traci na znaczeniu. Najważniejszym z kryteriów wyboru ubezpieczeń jest zakres i cena – to one w największym stopniu kształtują nawyki zakupowe. Z potrzeby niższych cen polis wynika także coraz istotniejsza rola internetu i nowych technologii, które stały się narzędziem do poszukiwania korzystnych ofert. Co prawda wciąż niewiele osób decyduje się na zakup ubezpieczenia samodzielnie poprzez sieć czy kanał mobile, ale dostępność ofert w tych miejscach znacznie ułatwia decyzje zakupowe. Analizując i porównując te oferty, Polacy są bardziej świadomi tego za co płać i od czego zależą stawki polis”

Tabela 2 Co jest dla Ciebie najważniejsze przy wyborze ubezpieczenia?
Uporządkuj kryteria od najważniejszego (1) do najmniej istotnego (5)

| Odpowiedź / Pozycja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | średnia |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| zakres ubezpieczenia | 50,76% | 29,35% | 14,61% | 4,53% | 0,76% | 1.75 |
| cena | 36,52% | 46,35% | 12,47% | 3,40% | 1,26% | 1.87 |
| marka towarzystwa ubezpieczeniowego | 1,26% | 7,81% | 37,28% | 33,25% | 20,40% | 3.64 |
| bliskość placówki towarzystwa ubezpieczeniowego | 1,51% | 2,64% | 7,81% | 43,95% | 44,08% | 4.26 |
| możliwość wyboru spośród kilku ofert | 9,95% | 13,85% | 27,83% | 14,86% | 33,38% | 3.48 |

Za najważniejsze kryterium przy wyborze ubezpieczenia respondenci uznali jego zakres. Drugie miejsce z kolei zajmuje cena. Najmniej istotna w wyborze ubezpieczenia wydaje się bliskość placówki towarzystwa ubezpieczeniowego.

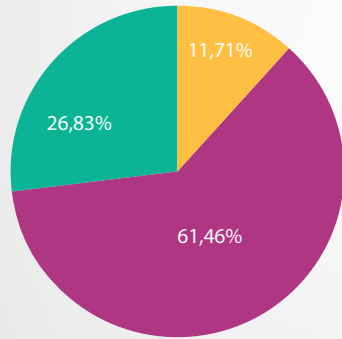
5. Kryteria wyboru ubezpieczenia



Maciej Kuczwański

ekspert CUK Ubezpieczenia

„Świadomość ubezpieczeniowa Polaków utrzymuje się na umiarkowanym poziomie, jednak od kilku lat potrzeba zabezpieczenia siebie, swojej rodziny i majątku powoli wzrasta. Coraz istotniejsze staje się nie tylko to za ile, ale również co i w jakim zakresie ubezpieczamy. Wpływ na to ma ogólna poprawa jakości życia, ale także postępująca edukacja finansowa Polaków. Istotną rolę w tym procesie odgrywają doradcy, dzięki którym łatwiej przebrnąć przez kalkulacje i niuanse zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia. W tym aspekcie kluczowa wydaje się rola multiagencji jako pośrednika w dystrybucji ubezpieczeń. Coraz bardziej świadomy klient oczekuje od agenta porady i pomocy w znalezieniu najlepszej polisy i taką rolę w tej chwili na rynku realizują multiagenci.”



- wybieram ofertę swojego dotychczasowego ubezpieczyciela
- porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną cenowo
- porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną pod względem zakresu ubezpieczenia

Wykres 3 Przedłużając umowę ubezpieczeniową lub wybierając nowy produkt ubezpieczeniowy:

O ile w teorii najważniejszy jest zakres ubezpieczeń o tyle w praktyce wygrywa cena. Większość respondentów (62%) przy przedłużaniu umowy ubezpieczeniowej lub wyborze nowego produktu ubezpieczeniowego porównuje oferty różnych towarzystw i stawia na tę najbardziej atrakcyjną cenowo. Zakres ubezpieczeń uwzględnia w swych porównaniach dopiero co czwarty respondent. Jedynie co dziesiąty ankietowany (12%) korzysta z propozycji swojego dotychczasowego ubezpieczyciela.

5. Kryteria wyboru ubezpieczenia

Tabela 3 Jak zachowują się Polacy przy przedłużaniu ubezpieczenia w zależności od wynagrodzenia?

| | Przedłużając umowę ubezpieczeniową lub wybierając nowy produkt ubezpieczeniowy | | |
|--|--|--|--|
| Określ swoje miesięczne zarobki brutto | wyberam ofertę swojego dotychczasowego ubezpieczyciela | porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną cenowo | porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną pod względem zakresu ubezpieczenia |
| poniżej 2000 zł | 16,88% | 62,50% | 20,63% |
| 2000 zł - 3999 zł | 11,97% | 64,36% | 23,67% |
| 4000 zł - 6999 zł | 5,61% | 62,24% | 32,14% |
| co najmniej 7000 zł | 16,13% | 38,71% | 45,16% |
| Razem | 11,71% | 61,46% | 26,83% |

Większość respondentów, bez względu na zarobki, porównuje oferty różnych towarzystw. Co jednak ciekawe, w zależności od wynagrodzenia zwracają uwagę na inne kryterium – osoby zarabiające powyżej 7000 zł przy porównywaniu ofert szukają tych atrakcyjnych pod względem zakresu ubezpieczenia, w przeciwieństwie do osób o niższym wynagrodzeniu, które szukają ofert atrakcyjnych cenowo.



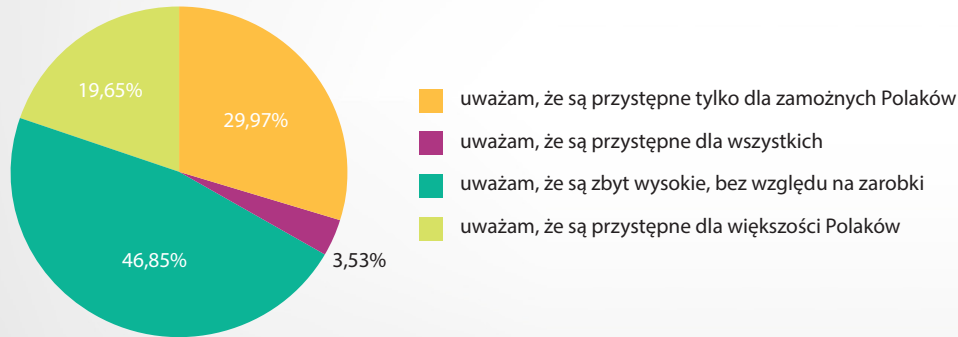
6. Ceny ubezpieczeń



Maciej Kuczwański

ekspert CUK Ubezpieczenia

„Każdy z ubezpieczycieli określa własną taryfę według wybranych zmiennych, zgodnie z którymi ustalone są następnie indywidualne stawki ubezpieczenia. W przypadku polis komunikacyjnych wpływ na wysokość składek mają rozliczne parametry takie jak: marka i model pojazdu, pojemność silnika, rocznik, wiek kierowcy, data uzyskania prawa jazdy. Z kolei w przypadku ubezpieczeń nieruchomości ubezpieczyciele biorą pod uwagę przede wszystkim wartość domu czy mieszkania, ilość ryzyk objętych ochroną, ale też wiele innych, ukrytych zmiennych. Te parametry są właściwe dla danego towarzystwa, trudno jednak je zweryfikować, gdyż taryfy są utajnione.”



Wykres 4 Co sądzisz o cenach ubezpieczeń?

Dla blisko połowy badanych ceny ubezpieczeń są zbyt wysokie, bez względu na zarobki. Niemal 30% uważa z kolei, że ceny są przystępne tylko dla zamożnych Polaków. Co piąty respondent przyznał, że stawki są przystępne dla większości Polaków, a niespełna 4% uznaje ceny za przystępne dla wszystkich.

6. Ceny ubezpieczeń

Tabela 4 Stosunek do cen ubezpieczeń w zależności od wynagrodzenia

| Określ swoje miesięczne zarobki brutto | Co sądzisz o cenach ubezpieczeń? | | | |
|--|--|---|--|---|
| | uważam, że są przystępne tylko dla zamożnych Polaków | uważam, że są przystępne dla wszystkich | uważam, że są zbyt wysokie, bez względu na zarobki | uważam, że są przystępne dla większości Polaków |
| poniżej 2000 zł | 27,50% | 4,38% | 51,88% | 16,25% |
| 2000 zł - 3999 zł | 31,91% | 2,93% | 49,47% | 15,69% |
| 4000 zł - 6999 zł | 27,04% | 3,57% | 44,39% | 25,00% |
| co najmniej 7000 zł | 33,87% | 4,84% | 25,81% | 35,48% |
| Razem | 29,97% | 3,53% | 46,85% | 19,65% |

Respondenci zarabiający powyżej 7000 zł najczęściej twierdzą, że ceny ubezpieczeń są przystępne dla większości Polaków - w przeciwieństwie do osób o niższym wynagrodzeniu wśród których co drugi przyznaje, że ceny są zbyt wysokie bez względu na zarobki.

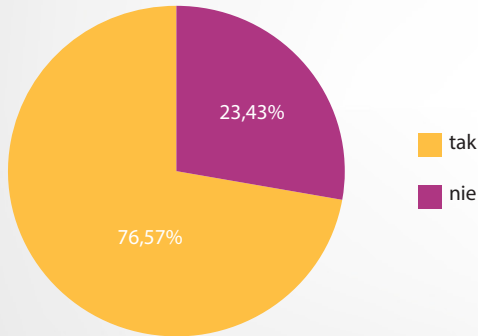
7. Porównywanie ubezpieczeń



Maciej Kuczwański

ekspert CUK Ubezpieczenia

„Bez względu na rodzaj produktu ubezpieczeniowego warto zapewnić sobie proporcjonalnie najlepszą opiekę w interesującym nas wariacie cenowym. Nie sposób tego dokonać bez przekrojowej oceny propozycji ubezpieczycieli. Porównywanie ofert stało się jednym z lepszych sposobów na oszczędności w związku z dynamicznie rosnącymi cenami obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych. Różnice w cenach dla takich samych pakietów ubezpieczeń OC różnych towarzystwach, wynoszą nawet kilkaset złotych. Z tego powodu zawsze warto porównywać oferty poszczególnych towarzystw.”



Wykres 5 Czy korzystasz z porównywarek cen ubezpieczeń?

3/4 respondentów korzysta z porównywarek cen ubezpieczeń. Niespełna 7% z nich wybiera ofertę swojego dotychczasowego ubezpieczyciela, a 2/3 wybiera ofertę najbardziej atrakcyjną cenowo.

7. Porównywanie ubezpieczeń

Tabela 5 Jak zachowują się respondenci przy przedłużaniu umowy/wyborze produktu w zależności od tego czy korzystają/nie korzystają z porównywarek?

| | Przedłużając umowę ubezpieczeniową lub wybierając nowy produkt ubezpieczeniowy | | |
|--|--|--|--|
| Czy korzystasz z porównywarek cen ubezpieczeń? | wyberam ofertę swojego dotychczasowego ubezpieczyciela | porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną cenowo | porównuję oferty różnych towarzystw i wybieram najbardziej atrakcyjną pod względem zakresu ubezpieczenia |
| tak | 6,58% | 67,11% | 26,32% |
| nie | 28,49% | 43,01% | 28,49% |

Respondenci zarabiający powyżej 7000 zł najczęściej twierdzą, że ceny ubezpieczeń są przystępne dla większości Polaków - w przeciwieństwie do osób o niższym wynagrodzeniu wśród których co drugi przyznaje, że ceny są zbyt wysokie bez względu na zarobki.

8. Portfel polskiego klienta ubezpieczeń

Tabela 6 Jakie ubezpieczenia znajdują się w Twoim portfelu? (pytanie wielokrotnego wyboru)

| Odpowiedź | % |
|----------------------------------|--------|
| ubezpieczenie komunikacyjne OC | 95,21% |
| ubezpieczenie NNW | 65,49% |
| ubezpieczenia mieszkaniowe | 58,69% |
| ubezpieczenia na życie | 52,77% |
| ubezpieczenie komunikacyjne AC | 41,06% |
| prywatne ubezpieczenie zdrowotne | 30,60% |
| ubezpieczenia turystyczne | 15,99% |
| ubezpieczenia rodzinne | 12,47% |
| inne | 6,05% |
| polisy chroniące zwierzęta | 2,39% |

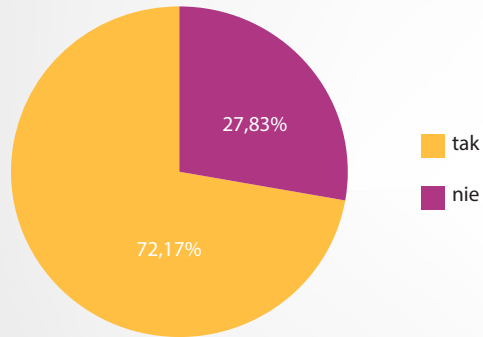
Znakomita większość badanych posiada w swoim portfelu ubezpieczenie OC. Drugim najpopularniejszym produktem ubezpieczeniowym okazały się polisy NNW – posiada je 2/3 badanych. Kolejne miejsce zajmują polisy mieszkaniowe – w swoim portfelu ma je 59% respondentów. Co drugi ankietowany (53%) korzysta także z ubezpieczenia na życie. Ponad 40% ankietowanych posiada ubezpieczenie AC, 30% z kolei posiada prywatne ubezpieczenie zdrowotne. Najmniejszą popularnością wśród respondentów cieszą się polisy rodzinne (13%), polisy chroniące zwierzęta (2%).

8. Portfel polskiego klienta ubezpieczeń

Tabela 7 Relacja między posiadanymi ubezpieczeniami a wynagrodzeniem

| Jakie ubezpieczenia znajdują się w Twoim portfelu? | Określ swoje miesięczne zarobki brutto | | | | Razem |
|--|--|-------------------|-------------------|---------------------|--------|
| | poniżej 2000 zł | 2000 zł - 3999 zł | 4000 zł - 6999 zł | co najmniej 7000 zł | |
| ubezpieczenie komunikacyjne OC | 91,88% | 96,81% | 94,90% | 95,16% | 95,21% |
| ubezpieczenie komunikacyjne AC | 26,25% | 32,71% | 58,16% | 75,81% | 41,06% |
| prywatne ubezpieczenie zdrowotne | 24,38% | 23,67% | 42,86% | 50,00% | 30,60% |
| ubezpieczenie NNW | 54,38% | 63,03% | 76,53% | 74,19% | 65,49% |
| ubezpieczenia na życie | 36,88% | 50,80% | 64,29% | 69,35% | 52,77% |
| ubezpieczenia mieszkaniowe | 40,00% | 58,24% | 67,86% | 80,65% | 58,69% |
| ubezpieczenia turystyczne | 4,38% | 12,77% | 23,98% | 40,32% | 15,99% |
| polisy chroniące zwierzęta | 0,63% | 1,86% | 3,06% | 8,06% | 2,39% |
| ubezpieczenia rodzinne | 6,88% | 10,64% | 15,31% | 29,03% | 12,47% |
| inne, jakie? | 6,88% | 4,79% | 5,61% | 12,90% | 6,05% |

9. Plany ubezpieczeniowe



Wykres 6 Czy myślisz o wykupieniu dodatkowego ubezpieczenia w ciągu najbliższego roku?

Blisko 3/4 respondentów nie myśli o wykupieniu dodatkowego ubezpieczenia w najbliższym roku. Takiego zakupu zamierza dokonać jedynie co czwarty badany (28%).

9. Plany ubezpieczeniowe

Tabela 8 Jakie dodatkowe ubezpieczenie chciałbyś wykupić? (pytanie wielokrotnego wyboru)

| Odpowiedź | % |
|----------------------------------|--------|
| ubezpieczenia na życie | 31,22% |
| prywatne ubezpieczenie zdrowotne | 26,70% |
| ubezpieczenia mieszkaniowe | 24,43% |
| ubezpieczenie komunikacyjne AC | 20,81% |
| ubezpieczenie NNW | 19,00% |
| ubezpieczenia turystyczne | 18,10% |
| ubezpieczenia rodzinne | 17,65% |
| inne | 8,14% |
| polisy chroniące zwierzęta | 6,33% |

Osoby, które zamierzają kupić dodatkowe ubezpieczenie w ciągu roku najczęściej myślą o ubezpieczeniu na życie. Co czwarty z nich chciałby kupić prywatne ubezpieczenie zdrowotne czy też ubezpieczenie mieszkaniowe. O zakupie AC myśli co piąty z planujących dodatkowe ubezpieczenia.

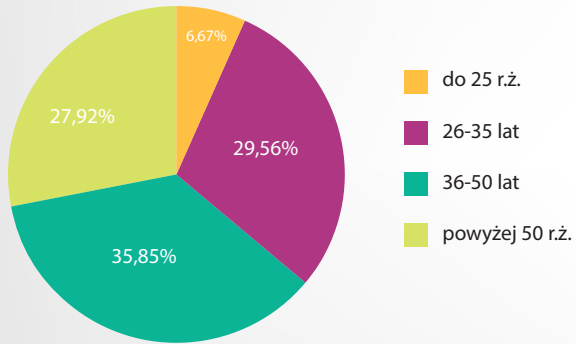
9. Plany ubezpieczeniowe

Tabela 9 Co byś dodatkowo ubezpieczył, gdybyś nie musiał liczyć się z kosztami?
(pytanie wielokrotnego wyboru)

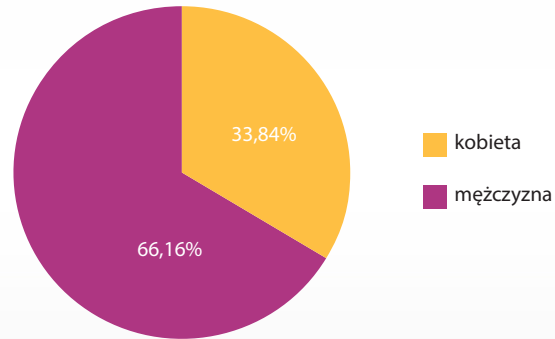
| Odpowiedź | % |
|--|--------|
| zdrowie | 69,65% |
| życie | 51,01% |
| posiadany majątek | 30,35% |
| wyjazdy turystyczne | 21,79% |
| nie potrzebuję dodatkowego ubezpieczenia | 13,48% |
| inne | 4,41% |

Zakładając jednak sytuację, że nasi respondenci nie musieliby liczyć się z kosztami, większość z nich ubezpieczyłaby zdrowie. Co drugi ankietowany dokonałby zakupu polisy na życie. Tylko 13% przyznało, że nie potrzebuje dodatkowego ubezpieczenia.

10. Wiek respondentów oraz płeć respondentów

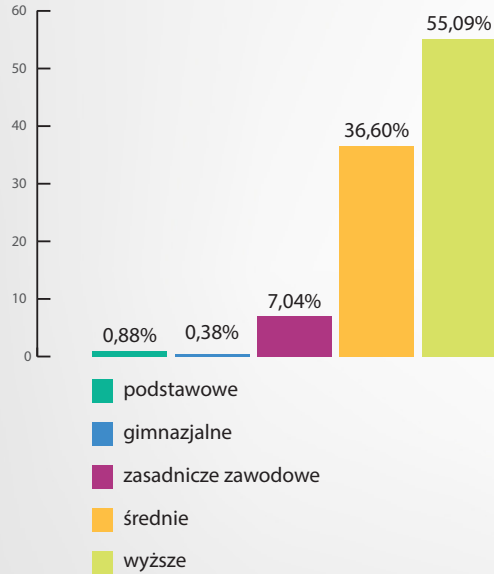


Wykres 7 Proszę określić swój wiek

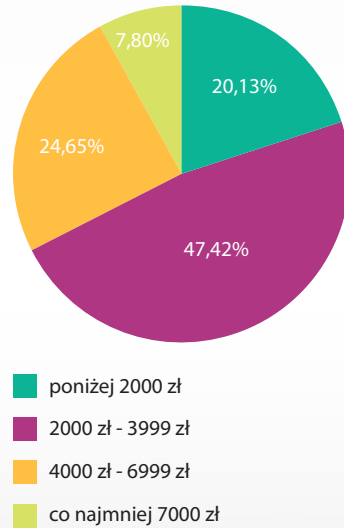


Wykres 8 Proszę określić swoją płeć

11. Wykształcenie oraz miesięczne zarobki brutto



Wykres 9 Jakie masz wykształcenie?



Wykres 10 Określ swoje miesięczne zarobki brutto

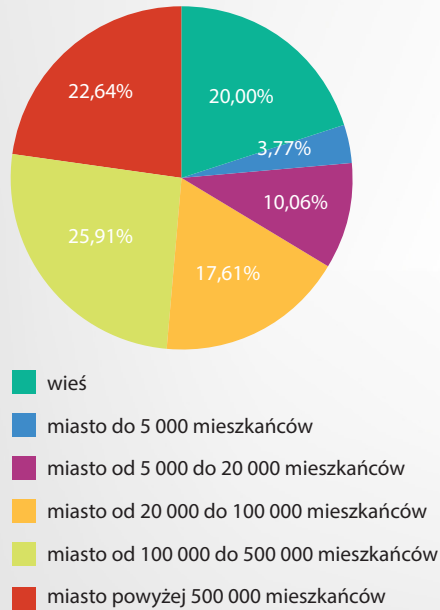
12. Województwa, w których mieszkają respondenci

Tabela 10 W jakim województwie mieszkasz?

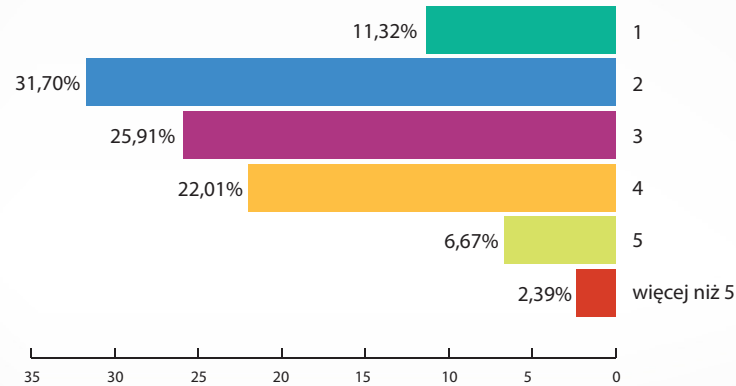
| Odpowiedź | % |
|---------------------------------|--------|
| województwo kujawsko-pomorskie | 22,39% |
| województwo mazowieckie | 16,98% |
| województwo wielkopolskie | 12,33% |
| województwo pomorskie | 11,70% |
| województwo łódzkie | 6,42% |
| województwo śląskie | 4,78% |
| województwo dolnośląskie | 4,53% |
| województwo zachodniopomorskie | 3,77% |
| województwo warmińsko-mazurskie | 3,52% |
| województwo małopolskie | 2,64% |
| województwo lubelskie | 2,39% |
| województwo podkarpackie | 2,01% |
| województwo podlaskie | 1,89% |
| województwo świętokrzyskie | 1,89% |
| województwo lubuskie | 1,89% |
| województwo opolskie | 0,88% |



13. Miejsce zamieszkania oraz wielkość gospodarstwa domowego

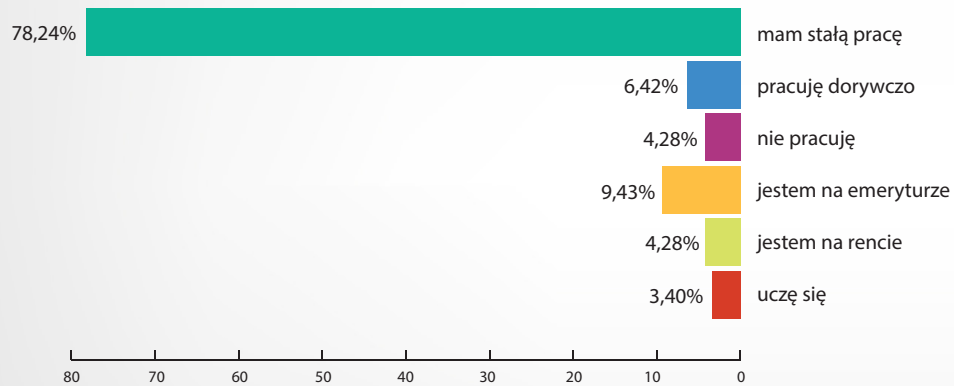


Wykres 11 Proszę określić miejsce swojego zamieszkania



Wykres 12 Liczba osób w gospodarstwie domowym

14. Sytuacja zawodowa



Wykres 13 Jaka jest Twoja sytuacja zawodowa?

15. Profil respondenta

W badaniu wzięło udział blisko 800 respondentów. Większość z nich to osoby powyżej 25. r.ż. Najlicniejszą grupę ankietowanych stanowiły osoby w wieku 36-50 (36%). 2/3 stanowili mężczyźni. Ponad połowa to osoby z wykształceniem wyższym, a 1/3 ma wykształcenie średnie.

16. Metodologia

Badanie zostało przeprowadzone w lutym 2017 roku na podstawie kwestionariusza internetowego, tzw. metodą CAWI (ang. Computer-Assisted Web Interview). Respondenci zostali poproszeni o wypełnienie ankiety w formie elektronicznej. W badaniu wzięło udział blisko 800 respondentów (n=795).

17. O firmie

CUK Ubezpieczenia od 16 lat zajmuje się doradztwem w zakresie produktów ubezpieczeniowych. W swojej ofercie ma produkty ponad 30 wiodących towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce. Wieloletnie doświadczenie przekłada się na zaufanie klientów korzystających z usług CUK osobiście w ponad 230 placówkach, internetowo - przy pomocy kalkulatora OC i AC oraz telefonicznie. CUK jest liderem wśród multiagencji ubezpieczeniowych w Polsce i już od 16 lat skutecznie kreuje przyjazny dla klienta świat ubezpieczeń.