

Jekaterina Dudele, Aina Čaplinska

## FINANŠU PRATĪBAS IETEKME UZ NEKUSTAMĀ ĪPAŠUMA APDROŠINĀŠANAS PIEPRASĪJUMU LATVIJĀ

DOI: [https://doi.org/10.9770/szv.2024.2\(3\)](https://doi.org/10.9770/szv.2024.2(3))

**Citēšanasi:** Dudele, J., Čaplinska A. (2024) Finanšu pratības ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu Latvijā. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis / Social Sciences Bulletin*, 39(2): 45–70. [https://doi.org/10.9770/szv.2024.2\(3\)](https://doi.org/10.9770/szv.2024.2(3))

Laika posmā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicētajos pētījumos plaši tiek pētīta dažādu faktoru ietekme uz lēmuma par nekustamā īpašuma apdrošināšanas iegādi, tikai nelielā daļā pētījumu tiek skatīta finanšu pratības ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Šī raksta mērķis ir skaidrot finanšu pratības ietekmi uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu un identificēt pasākumus, kas jāveic, lai attīstot finanšu pratību, veicinātu nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumu pieprasījumu Latvijā. Raksta hipotēze - attīstītai finanšu pratībai piemīt pozitīva ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Raksta mērķa sasniegšanai un hipotēzes pārbaudei izvirzīti vairāki uzdevumi, tie ir šādi: raksturot nekustamā īpašuma apdrošināšanas tirgus attīstības tendences Latvijā, veikt apdrošināšanas ņēmēju fizisko personu aptauju par nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumiem Latvijā, veikt intervijas ar nekustamā īpašuma apdrošināšanas speciālistiem (intervēti divu apdrošināšanas nozares sabiedrību – AAS “Balta” un SIA “Amber Broker Baltic” – pārstāvji). Rakstā pielietotas kvalitatīvās (monogrāfiskā metode) un kvantitatīvās (strukturēta respondentu aptauja (laika posmā no 01.04.2023. līdz 19.04.2023. aptaujāti 152 pieaugušie nodarbinātie cilvēki Latvijā), aprakstošā statistika, ANOVA tests, dinamikas un struktūras rādītāji) pētniecības metodes. Šī raksta novitāte parādās tajā, ka tiek pētīta finanšu pratības ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumu pieprasījumu Latvijā. Veiktā laika posmā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicēto pētījumu apkopošana un analīze, respondentu aptaujas, apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas sniedz pierādījumus tam, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Veiktās respondentu aptaujas un apdrošināšanas nozares pārstāvju aptaujas norāda uz to, ka NĪ apdrošināšanas pakalpojumu patērētāju finanšu pratība ir vērtējama kā vidēja. Respondentu aptaujas norāda uz vidēju un attīstītu finanšu pratību. Uz to norāda respondentu aptaujā iekļautais A. Lusardi un O.S.Mitchell (2011) finanšu pratības novērtēšanas tests “Trīs lieli” finanšu pratības jautājumi. Attiecīgi, balstoties gan uz apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas rezultātiem, gan uz teorētiskās izpētes rezultātiem, attīstot finanšu pratību iespējams veicināt NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Finanšu pratības attīstīšanas ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu izpaužas kā izpratne par lēmumu ilgtermiņa finansiālo ietekmi. NĪ apdrošināšanas gadījumā finanšu pratība izpaužas arī kā izpratne par riskiem. Tātad attīstot finanšu pratību iespējams veicināt izpratni par nepieciešamību diversificēt ar NĪ saistītos riskus, tos nododot apdrošināšanas sabiedrībām un pasargājot personas finanšu stāvokli gadījumā, ja iestājas ar NĪ saistīti riski. Lai attīstītu finanšu pratību nacionālā līmenī “Latvijas iedzīvotāju finanšu stratēģija 2021. – 2027. gadam” jāpapildina ar finanšu pratības elementu risku diversifikācija (atbilst “Trīs lieli” finanšu pratības jautājumi testa 3. jautājumam). Riski jāskata ne tikai no finanšu noziegumu, krāpnieku darbības ietekmes viedokļa, bet arī no katras personas īpašumā esošo aktīvu, piem., NĪ risku, to iestāšanās finansiālo seku perspektīvas.

**Atslēgvārdi:** finanšu pratība, nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījums, Latvija, nedzīvības apdrošināšana.

### The impact of financial literacy on demand for real estate insurance in Latvia

In the period from 2018 to 2022 published studies extensively study the influence of various factors on the decision to purchase real estate insurance. Only a small number of studies look at the impact of financial literacy on the demand for real estate insurance. The purpose of this article is to explain the impact of financial literacy on the demand for real estate insurance and to identify measures that should be taken to promote the demand for real estate insurance services in Latvia by developing financial literacy. The hypothesis of the article is as follows - developed financial literacy has a positive effect on demand for real estate insurance. In order to achieve the goal of the article and test the hypothesis, several tasks have been set, they are as follows: describe the development trends of the real estate insurance market in Latvia; to carry out a survey of natural persons of insurance holders regarding real estate insurance services in Latvia; conduct interviews with real estate insurance specialists. The article uses qualitative (monographic method) and quantitative (structured survey, descriptive statistics, ANOVA test, dynamic and structural indicators) research methods. The novelty of this article appears in the fact that the influence of financial literacy on the demand for real estate insurance services in Latvia is studied. The impact of financial literacy on the demand for real estate insurance has not been widely studied either in Latvia or in other countries. Individual-level factors affecting the

decision to purchase real estate insurance have been widely studied, such as property type, property exposure to risk, property value, financial assets availability, mortgage credit risk perception, previous risk experience, savings. As a result of the article, it was concluded that financial literacy is a factor that affects the total demand of real estate insurance market in Latvia.

**Keywords:** financial literacy, real estate insurance request, Latvia, non-life insurance.

## Ievads

Apdrošināšana ir instruments, ko polišu turētāji izmanto, lai pārvietotu riskus. Riski tiek pārvietoti no apdrošināšanas sabiedrību klientiem uz finanšu nozares uzņēmumiem (Absalom 2022). Pēc savas būtības apdrošināšana ir risku pārvešana no īpašuma turētāja uz trešo personu jeb apdrošināšanas sabiedrību. Apdrošināšanas tirgus kontekstā tiek noteikts, ka nedzīvības apdrošināšanas pieprasījumu ietekmē tādi makroekonomiskie faktori kā sabiedrības ienākumi, izglītības līmenis, inflācija, procentu likmes un urbanizācijas pakāpe (Malakauskiene et al. 2022; Alghusini, Kasasben 2019; Iyodo et al. 2022; Lee et al. 2018; Sharku et al. 2021; Banerjee, Majumdar 2018; Dragos et al. 2022). Savukārt individuālā līmenī lēmumu par nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumu iegādi ietekmē tādi faktori kā īpašuma veids, tā pakļautība riskiem, īpašuma vērtība, finanšu pieejamība, hipotekārais kredīts, riska uztvere, iepriekšējā risku pieredze un uzkrājumi (Lee et al. 2022; Holzheu, Turner 2018; Landry, Turner 2020; Robinson, Botzen 2019; Botzen et al. 2019; Kei et al. 2021; Robinson et al. 2021). Kaut arī laika posmā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicētajos pētījumos plaši tiek pētīta dažādu faktoru ietekme uz lēmuma pieņemšanu par nekustamā īpašuma apdrošināšanas iegādi, tikai nelielā daļā pētījumu tiek skatīta finanšu pratības ietekme uz nekustamā īpašuma pieprasījumu. Uz iepriekš minēto norāda arī tas, kas iegādājoties transporta līdzekļu vai īpašuma apdrošināšanu 26 % Eiropas iedzīvotāju iegādājas pirmo produktu ko atrod (Čurak et al. 2020).

Raksta mērķis ir noteikt finanšu pratības ietekmi uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu un identificēt pasākumus, kas jāveic, lai, attīstot finanšu pratību, veicinātu nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumu pieprasījumu Latvijā. Rakstā izvirzīta šāda hipotēze – attīstītai finanšu pratībai piemīt pozitīva ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Mērķa sasniegšanai un hipotēzes pārbaudei noteikti šādi darba uzdevumi: analizēt nekustamā īpašuma tirgus pieprasījumu un piedāvājumu ietekmējošos faktorus; raksturot nekustamā īpašuma apdrošināšanas tirgus attīstības tendences Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, veikt apdrošināšanas ņēmēju fizisko personu aptauju par nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumiem Latvijā, veikt intervijas ar nekustamā īpašuma apdrošināšanas speciālistiem.

Pielietotas kvalitatīvās un kvantitatīvās pētniecības metodes: strukturēta respondentu aptauja; statistiskās analīzes metodes – aprakstošā statistika un ANOVA tests (hipotēžu pārbaudei); matemātiskās statistikas metodes – dinamikas un struktūras rādītāju noteikšana. Pielietotas šādas kvalitatīvās pētniecības metodes: laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam publicēto pētījumu par nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu ietekmējošajiem faktoriem un finanšu pratību apkopošana un kritiskā analīze; nekustamā īpašuma apdrošināšanas nozares speciālistu intervijas.

## Lēmumu par nekustamā īpašuma apdrošināšanu ietekmējošie faktori

Lee ar līdzautoriem skaidroja, ka īpašuma īpašnieku lēmumus par savvaļas ugunsgrēku radīto segu mazināšanu ietekmē tādi faktori kā īpašuma veids, tā vērtība, finanšu pieejamība, tas vai mājoklis ir iegādāts ar hipotekāro kredītu vai bez tā, riska uztvere un attieksme pret riskiem, iepriekšējā pieredze (Lee et al. 2022). Kei secināja, ka lēmumu par mājokļa apdrošināšanu rosina apziņa par iespējamajiem riskiem,

risku uztvere un cena (Kei 2021). Holzheu un Turner analizēja šādus NĪ apdrošināšanas iegādes lēmumu ietekmējošos faktorus: ekonomiskā attīstība; NĪ pakļautība riskiem; hipotekāro kredītu attīstības pakāpe; uzkrājumi (Holzheu, Turner 2018).

NĪ pakļautība riskiem paaugstina riska uztveri, attiecīgi pieaug pieprasījums pēc NĪ apdrošināšanas pakalpojumiem (Holzheu, Turner 2018). Uz to, ka NĪ īpašnieka individuālajai attieksmei pret riskiem piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas produktu iegādes lēmumu norādīja arī Robinson un Botzen, skaidrojot, ka viedoklis par plūdu risku skaidro NĪ apdrošināšanas pret plūdiem pieprasījumu (Robinson, Botzen 2019). Līdzīgu secinājumu izdarīja Landry un Turner, norādot, ka ASV piekrastu iedzīvotāju uztvere par potenciālajiem riskiem, ietekmē NĪ apdrošināšanas pieprasījumu (Landry, Turner 2020). Botzen ar kolēģiem secināja, ka NĪ īpašnieki var izvēlēties iegādāties NĪ apdrošināšanu pret plūdu radītajiem zaudējumiem un veikt preventīvus pasākumus, lai samazinātu sekas plūdu riska iestāšanās gadījumā (Botzen et al. 2019). Viens no faktoriem, kas ietekmē NĪ apdrošināšanas pakalpojumu iegādi ir riska uztvere.

Holzheu un Turner skaidroja, ka hipotekārā kredīta gadījumā NĪ apdrošināšana ir obligāta prasība. Attiecīgi, ja valstī ir attīstīti un pieejami hipotekārie kredīti, palielinās pieprasījums pēc NĪ apdrošināšanas (Holzheu, Turner 2018).

Atbilstoši Holzheu un Turner finanšu līdzekļu pieejamība ir viens no galvenajiem iemesliem kādēļ NĪ netiek pietiekami apdrošināti pret dabas katastrofu izraisītajiem riskiem. Iepriekš minētais ir īpaši izteikts mājāsaimniecībām ar zemākiem ienākumiem (Holzheu, Turner 2018).

Uzkrājumi un apdrošināšana darbojas kā aizstājēji (Holzheu, Turner 2018). Gadījumā, ja mājāsaimniecībām ir izveidoti finanšu līdzekļu uzkrājumi, tad riska iestāšanās gadījumā zaudējumi var tikt segti no izveidotajiem uzkrājumiem. Savukārt, ja mājāsaimniecībai nav uzkrājumu, riska iestāšanās gadījumā sekas tiek mazinātas ar apdrošināšanu (Holzheu, Turner 2018). Uzkrājumu neesamība vai nelieli uzkrājumi var veicināt NĪ apdrošināšanas pieprasījumu.

Bez iepriekš minētajiem NĪ apdrošināšanas pakalpojumu iegādes lēmumu ietekmējošajiem faktoriem, pēdējos sešos gados publicētajos pētījumos tiek skatīta iepriekšējās risku iestāšanās pieredzes ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu.

Robinson ar līdzautoriem norādīja, ka zaudējumu pieredzei piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pret plūdu radītajiem zaudējumiem pieprasījumu (Robinson et al. 2021). Landry un Turner savā pētījumā par ASV piekrastes iedzīvotāju risku uztveri un NĪ apdrošināšanu pret plūdu radītajiem zaudējumiem, secināts, ka risku iestāšanās gaidām piemīt ietekme uz pasākumiem, kādus NĪ īpašnieki veic, lai samazinātu iespējamās sekas riska iestāšanās gadījumā. Attiecīgi, šādām gaidām piemīt pozitīva ietekme uz NĪ apdrošināšanu pret plūdu radītajiem zaudējumiem (Landry, Turner 2020).

Nevienā no iepriekš apkopotajiem pētījumiem netiek pētīts lēmumu par NĪ apdrošināšanas pakalpojuma iegādi ietekmējošais faktors finanšu pratība. Finanšu pratība tiek noteikts kā faktors, kas ietekmē nedzīvības apdrošināšanas tirgus kopējo pieprasījumu. Uz iepriekš minēto norādīja Čurak ar līdzautoriem, skaidrojot, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz nedzīvības apdrošināšanas pieprasījumu (Čurak et al. 2020).

### **Finanšu pratība un nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījums**

Garg un Singh norādīja, ka jēdziens finanšu pratība ir attīstījies 1787. gadā Amerikas Savienotajās Valstīs. Par jēdziena autoru tiek uzskatīts Adams, kurš Jefferson skaidroja, ka iedzīvotājiem ir nepieciešams attīstīt finanšu pratību, lai pārvarētu ekonomiskos satricinājumus, kas radušies dēļ Amerikas iedzīvotāju zināšanu trūkumu par kredīta būtību, kā arī naudas apriti un būtību (Garg, Singh 2018).

Pēdējos sešos gados publicētajos jēdziens finanšu pratība galvenokārt tiek skaidrots lietojot OECD izstrādāto jēdziena definīciju – apziņas, zināšanu, prasmju, attieksmju un uzvedības kombinācija, kas nepieciešama, lai pieņemtu pamatotus finanšu lēmumus, kā rezultātā sasniegtu personas finansiālo labklājību (Čurak et al. 2020; Goyal, Kumar 2021; Swiecka et al. 2020). Bez OECD izstrādātās jēdziena definīcijas dažādi autori laika posmā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicētajos pētījumos sniedz jēdziena “finanšu pratība” definīcijas priekšlikumus. Piemēram, autora Goyal un Kumar 2021. gadā publicētajā pētījumā atsaucas uz Lusardi un Mitchell 2011. gada pētījumu, kurā jēdziens “finanšu pratība” tika skaidrots sekojoši: pamata finanšu konceptu zināšana un spēja veikt vienkāršus aprēķinus (Goyal, Kumar 2021). Swiecka un līdzautoru pētījumā par finanšu pratību Polijā, skaidrots, ka finanšu pratība ir nozīmīgs finanšu izpratnes un racionālu finanšu lēmumu pieņemšanas elements (Swiecka et al. 2020).

Finanšu pratību veido trīs elementi – attieksme pret finansēm, finanšu uzvedība un zināšanas par finansēm (Garg, Singh 2018; Swiecka et al. 2020; Čaplinska, Stašāne 2019). Ar zināšanas par finansēm tiek saprastas personas zināšanas par galvenajiem finanšu konceptiem. Zināšanas par finansēm tiek noteikts kā galvenais finanšu pratības elements, kas nereti tiek lietots kā sinonīms jēdzienam finanšu pratība (Garg, Singh 2018). Atbilstoši Xu un līdzautoru zināšanām par finansēm piemīt pozitīva ietekme uz apziņu par apdrošināšanas nepieciešamību (Xu et al. 2022). Gargh un Singh norādīja, ka dažādu autoru izstrādātajos pētījumos tiek noteikti dažādi zināšanas par finansēm veidojošie elementi. Iepriekš minētie autori atsaucas uz OECD izstrādāto finanšu pratības novērtēšanas aptauju, kurā zināšanas par finansēm veido zināšanas par vienkāršajiem procentiem, saliktajiem procentiem, inflācijas ietekmi uz cenu izmaiņām, inflācijas ietekmi uz ieguldījumu atdevi. Gargh un Singh 2018. gadā publicētajā pētījumā atsaucas arī uz Herd un līdzautoru 2012. gadā publicēto pētījumu, kurā zināšanas par finansēm tiek mērītas kā personas zināšanas par paša finansēm (Garg, Singh 2018). Gargh un Singh skaidroja, ka finanšu uzvedība ir personas ekonomiskie un citi uzskati vai pārliecības par noteiktu iznākumu. Iepriekš minētie autori skaidro, ka personām ar augstu finanšu uzvedību raksturīga ir finanšu plānošana, zemākas inflācijas gaidas, lielākas iespējas izveidot uzkrājumus, zemāks patēriņš, augstāka riska tolerance. Savukārt attieksme pret finansēm raksturo personas uzvedību un tās ietekme uz personas finansiālo labklājību. Iepriekš minētie autori norāda, ka pastāv augsta iespēja, ka personas ar augstu jeb atbildīgu attieksmi pret finansēm līdzekļus iegulda akcijās un formālos finanšu tirgos, veido uzkrājumus, veic laicīgu rēķinu apmaksu, rūpīgi izvērtē finanšu produktus, krīzes apstākļos priekšroku dod uzkrājumiem nevis aizņēmumiem, paši novērtē spēju atļauties noteiktus produktus, plāno vecumdienas, uzkrāj un vada aktīvus, dod priekšroku lētākiem aizdevumiem, plāno un uzrauga mājsaimniecības budžetu un personīgās finanses, ir augstāka tēriņu kapacitāte (Gargh, Singh 2018).

Čurak un līdzautori skaidroja finanšu pratības nozīmi nedzīvības apdrošināšanas kontekstā. Iepriekš minētie autori norāda, ka nedzīvības apdrošināšanas kontekstā finanšu pratības tiek saprasta kā zināšanu par risku attīstīšana un pilnveidošana, riska apziņas attīstīšana un iespējamo ieguvumu un priekšrocību apzināšanās. Atsaucoties uz Eurobarometer 2012. gadā veiktās aptaujas rezultātiem, iepriekš minētie autori norāda, ka iegādājoties transporta līdzekļu vai īpašuma apdrošināšanu 26 % respondentu iegādājas pirmo produktu ko atrod (Čurak et al. 2020). Eiropas iedzīvotāju finanšu pratībai piemīt ietekme uz nedzīvības apdrošināšanas pieprasījumu. Iepriekš minētie autori norāda, lai Eiropā veicinātu nedzīvības apdrošināšanas pieaugumu, nepieciešams pilnveidot un attīstīt iedzīvotāju finanšu pratību (Čurak et al. 2020). Pitthan un Witte norādīja, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz apdrošināšanas pieprasījumu (Pitthan, Witte 2021). Shao ar līdzautoriem pētīja faktorus, kas ietekmē NĪ apdrošināšanas pret plūdu radītājiem zaudējumiem pieprasījumu Japānā. Pētījumā tiek skatīti dažādi pieprasījumu ietekmējoši faktori, tostarp finanšu pratība (Shao et al. 2022).

Finanšu pratības novērtēšanai tiek pielietotas dažādas metodes. Piemēram, Japānas Centrālās bankas izstrādātu finanšu pratības aptauja (Shao et al. 2022), OECD izstrādātā finanšu pratības aptauja (OECD INFE 2011), lai mērītu finanšu pratību izmanto statistikas datus par biznesa, administrācijas un jurisprudences augstākās izglītības programmu absolventu īpatsvaru kopējā augstākās izglītības absolventu skaitā (Čurak et al. 2020), Lusardi finanšu pratību mērīja, izmantojot Lusardi un Mitchell 2011. gadā izstrādāto aptauju, kas plašāk pazīstama ar nosaukumu “Trīs lielle” finanšu pratības jautājumi (angļu val.: *The “Big Three” Financial Literacy Questions*). Lusardi norādīja, ka iepriekš minētā aptauja tiek plaši pielietota, lai novērtētu finanšu pratību. Papildu atzīmēts, ka “Trīs lielle” finanšu pratības jautājumi plaši tiek pielietoti, lai novērtētu finanšu pratību privātajā sektorā (Lusardi 2019).

Izvirzīta šāda hipotēze: attīstītai finanšu pratībai piemīt pozitīva ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu.

### Apdrošināšanas tirgus struktūra Latvijā

Latvijas apdrošināšanas tirgus analīze veikta apskatot šādus rādītājus:

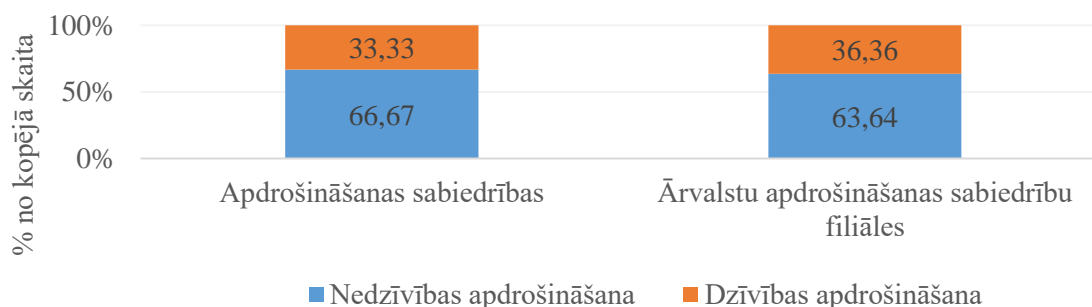
- nedzīvības apdrošināšanas vieta kopējā Latvijas apdrošināšanas tirgū;
- NĪ apdrošināšanas īpatsvars nedzīvības apdrošināšanas tirgū.

Apdrošināšanas tirgus raksturojums veikts, balstoties uz Latvijas Bankas (turpmāk – LB) publicētajiem apdrošināšanas tirgus pārskatiem.

Atbilstoši LB datiem, 2022. gadā darbojās sešas apdrošināšanas sabiedrības un 11 ārvalstu apdrošināšanas sabiedrību filiāles. Lielāko daļu no apdrošināšanas sabiedrībām un filiālēm Latvijā veido tieši nedzīvības apdrošināšanas sabiedrības, kas klientiem piedāvā NĪ apdrošināšanas pakalpojumus (skat. 1. attēlu).

1. attēls

#### Nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu īpatsvars kopējā apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu skaita, % no kopējā skaita



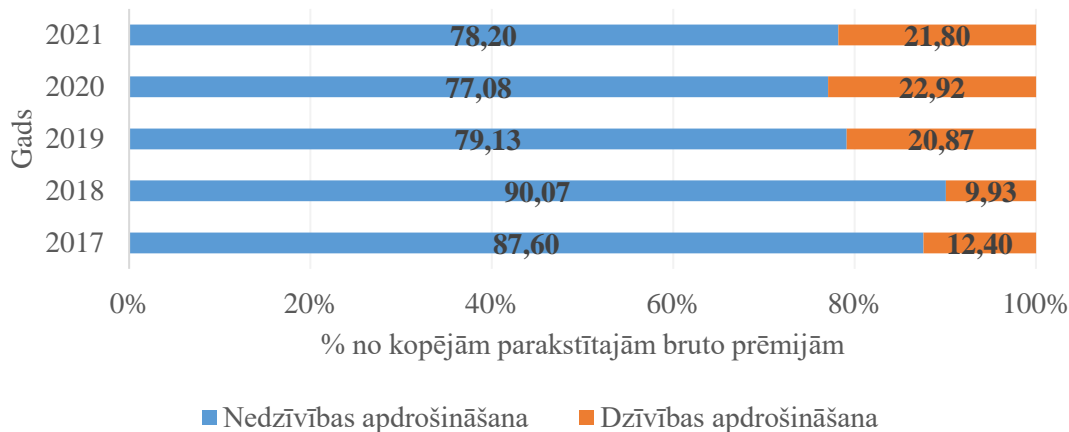
**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 1. attēlā noteiktās sabiedrību un filiāļu skaita, secināms, ka lielāko daļu apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu skaitā veido nedzīvības apdrošināšanas sabiedrības (66,67% no kopējā apdrošināšanas sabiedrību skaita) un filiāles (63,64% no kopējā filiāļu skaita).

Nedzīvības apdrošināšanas tirgus dalībnieki netiks sīkāk analizēti, mērķis ir pētīt NĪ apdrošināšanas tirgu Latvijā kopumā. Turpinājumā īsi raksturota apdrošināšanas tirgus struktūra Latvijā. Sākotnēji noteikta tirgus struktūra pēc parakstītajām bruto prēmijām laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam (skat. 2. attēlu).

2. attēls

**Apdrošināšanas tirgus struktūra Latvijā pēc parakstītajām bruto prēmijām laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām parakstītajām bruto prēmijām**



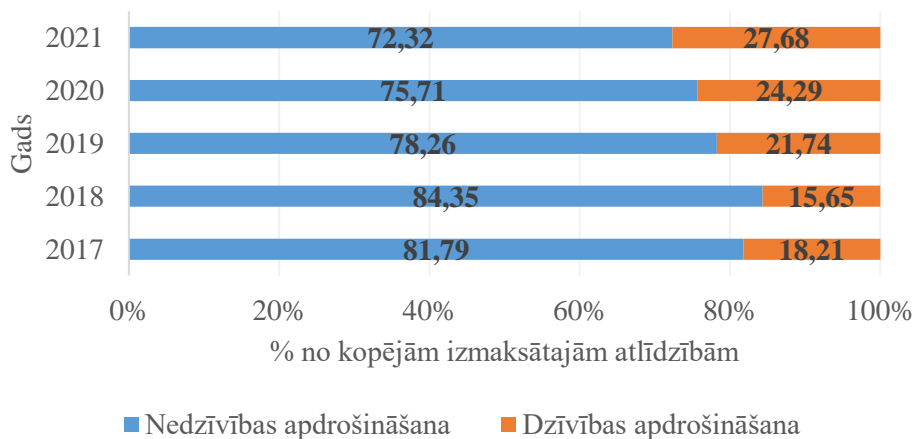
**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 2. attēlā noteiktās apdrošināšanas tirgus struktūras pēc parakstītajām bruto prēmijām Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, secināms, ka visā periodā lielāko daļu kopējā parakstīto bruto prēmiju struktūrā veido nedzīvības apdrošināšana. Vidēji laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam nedzīvības apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju īpatsvars kopējā parakstīto bruto prēmiju struktūrā veidoja 82,41%.

Apdrošināšanas tirgus struktūra pēc izmaksātajām atlīdzībām laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlota 3. attēlā.

3. attēls

**Apdrošināšanas tirgus struktūra Latvijā pēc izmaksātajām atlīdzībām laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām izmaksātajām atlīdzībām**



**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 3. attēlā noteiktās apdrošināšanas tirgus struktūras pēc izmaksātajām atlīdzībām, secināms, ka laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam lielāko daļu izmaksātajās atlīdzībās veidoja nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību izmaksātās atlīdzības. Vidēji laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību izmaksātās atlīdzības kopējās izmaksātajās atlīdzībās veidoja 78,48%.

Laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam nedzīvības apdrošināšana kopējā apdrošināšanas tirgū Latvijā veidoja būtisku daļu. Uz to norāda gan tas, ka lielāko daļu apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu skaitā veido nedzīvības apdrošināšanas sabiedrības un filiāles, kā arī tas, ka lielāko daļu aprakstītajās bruto prēmijās un izmaksātajās atlīdzībās veido nedzīvības apdrošinātāju parakstītās bruto prēmijas un izmaksātās atlīdzības.

### **NĪ apdrošināšanas piedāvājuma puses faktoru attīstība Latvijā**

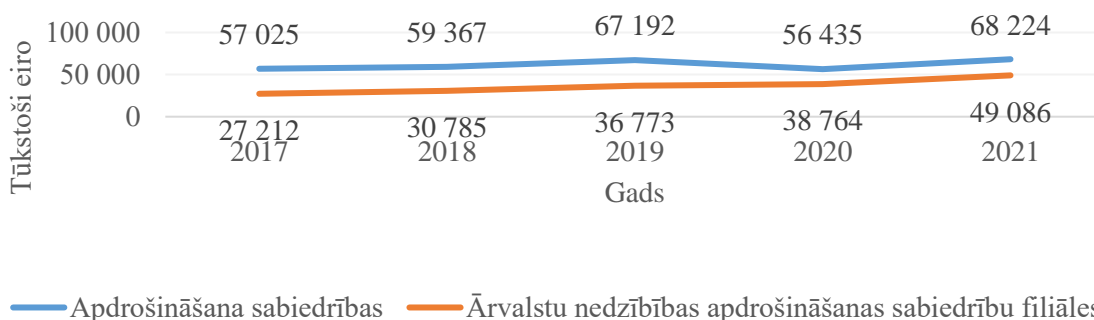
Pirms noteikt NĪ apdrošināšanas tirgus blīvumu un izplešanos Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, raksturota NĪ apdrošināšanas vieta nedzīvības apdrošināšanas tirgū, analizēta NĪ apdrošināšanas izrakstīto bruto prēmiju un izmaksāto atlīdzību dinamika.

Jānorāda, ka LB statistikas datus par NĪ apdrošināšanu apkopo dalījumā pa apdrošināšanas sabiedrībām un filiālēm. Dinamikas un struktūras analīze veikta dalījumā pa apdrošināšanas sabiedrībām un filiālēm.

NĪ apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju dinamika laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlota 4. attēlā.

4. attēls

#### **Apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu NĪ apdrošināšanas parakstītās bruto prēmijas Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, tūkstoši eiro**



**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 4. attēlā apkopotajiem datiem, secināms, ka laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu NĪ apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju dinamika ir bijusi atšķirīga. Apdrošināšanas sabiedrību parakstītās NĪ apdrošināšanas bruto prēmijas pakāpeniski pieauga no 2017. gada līdz 2019. gadam, bet 2020. gadā vērojams būtisks samazinājums. 2020. gadā, salīdzinot ar 2019. gadu, apdrošināšanas sabiedrību NĪ apdrošināšanas parakstītās bruto prēmijas samazinājās par 16,01%. 2021. gadā vērojams apdrošināšanas sabiedrību NĪ apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju



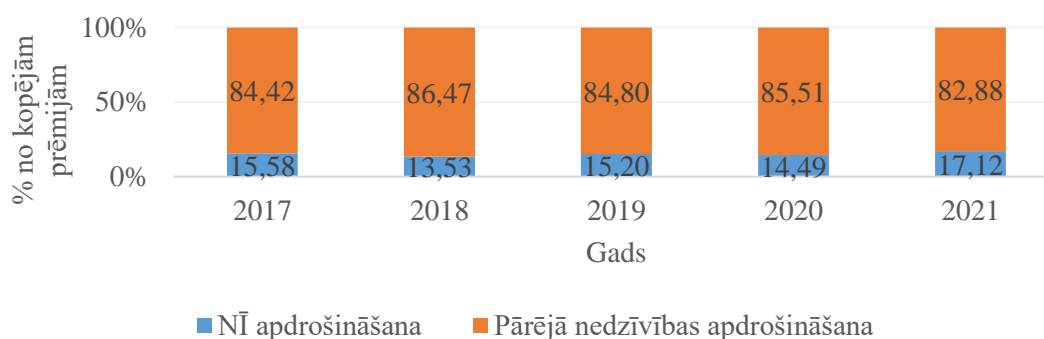
pieaugums par 20,89%. Periodā no 2017. gada līdz 2021. gadam apdrošināšanas sabiedrību NĪ apdrošināšanas parakstītās bruto prēmijas pieauga par 19,64%.

Savukārt filiāļu NĪ apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju dinamika laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam bija vienmērīga – parakstītās bruto prēmijas pieauga par 80,38%.

Turpinājumā noteikts NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvars kopējā nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību bruto prēmiju struktūrā (skat. 5. attēlu).

5. attēls

**Apdrošināšanas sabiedrību NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvars kopējās prēmijās Latvijā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām prēmijām**



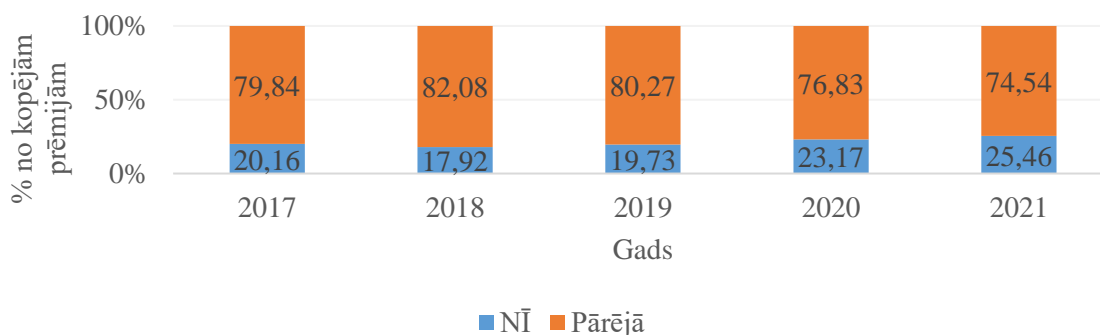
**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 5. attēlā noteikto NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvaru nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību bruto prēmiju struktūrā, secināms, ka periodā no 2017. gada līdz 2021. gadam augstākais NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvars vērojams 2021. gadā, bet zemākais 2018. gadā.

Filiāļu NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvars kopējās prēmijās laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlots 6. attēlā.

6. attēls

**Filiāļu NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju īpatsvars kopējās prēmijās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām prēmijām**



**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

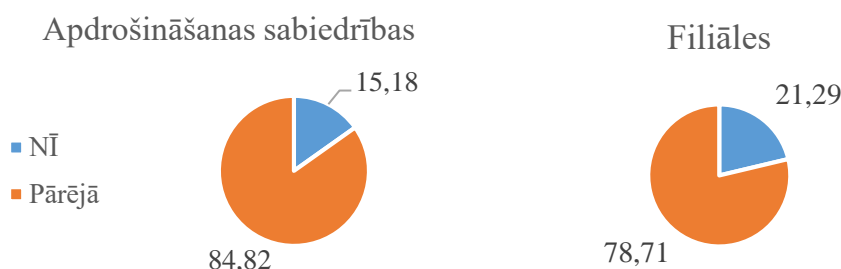


Balstoties uz 6. attēlā noteiktā filiāļu NĪ apdrošināšanas prēmiju īpatsvara kopējās prēmijām, secināms, ka laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam augstākais filiāļu NĪ apdrošināšanas prēmiju īpatsvars kopējās prēmijās vērojams 2021. gadā, bet zemākais 2018. gadā.

Lai gūtu priekšstatu par to cik lielu daļu no kopējām nedzīvības apdrošināšanas prēmijām laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam veidoja NĪ apdrošināšanas prēmijas noteikts to vidējais īpatsvars kopējās nedzīvības apdrošināšanas prēmijās (skat. 7. attēlu).

7. attēls

### NĪ apdrošināšanas prēmiju vidējais īpatsvars kopējās nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu prēmijās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, %



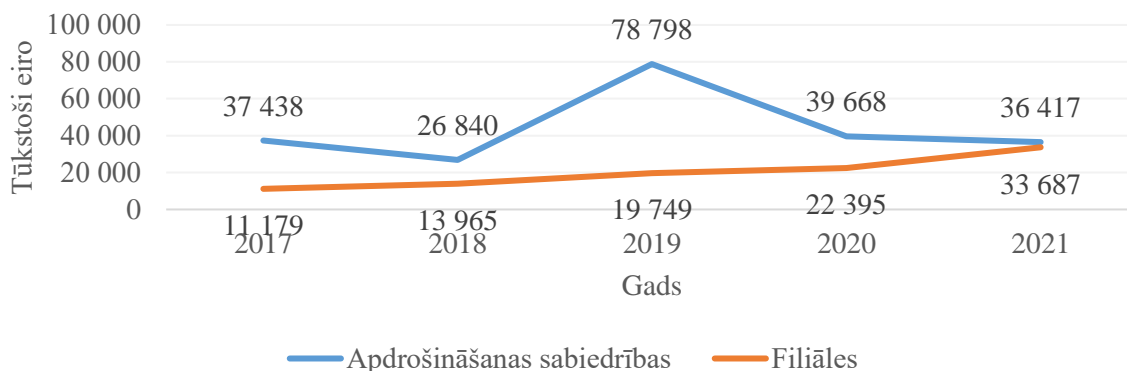
Avots: autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 7. attēlā noteikto NĪ apdrošināšanas prēmiju vidēji īpatsvaru kopējās nedzīvības prēmijās, secināms, ka laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam apdrošināšanas sabiedrību NĪ apdrošināšanas prēmijas kopējās prēmijās veidoja 15.18 %, bet filiāļu NĪ apdrošināšanas prēmijas veidoja 21,29% kopējās prēmijās.

Atbilstoši LB publicētajiem apdrošināšanas tirgus ceturkšņu pārskatiem var secināt, ka bruto prēmiju struktūras atšķirības ir skaidrojamas ar to, ka filiāles, atšķirībā no apdrošināšanas sabiedrībām, klientiem Latvijā nepiedāvā šādus nedzīvības apdrošināšanas pakalpojumus – gaisakuģu apdrošināšana, sauszemes transportlīdzekļu īpašnieku civiltiesiskās atbildības apdrošināšana, gaisakuģu īpašnieku civiltiesiskās atbildības apdrošināšana, kredītu apdrošināšana un juridisko izdevumu apdrošināšana. Struktūras atšķirības skaidrojamas arī ar to, ka filiāļu prēmiju struktūrā NĪ apdrošināšana ir viena no lielākajām pozīcijām (2020. gadā – lielākā pozīcija; 2021. gadā otra lielākā pozīcija). Apdrošināšanas sabiedrību prēmiju struktūrā lielākās pozīcijas ir sauszemes transporta līdzekļu un to īpašnieku civiltiesiskās atbildības apdrošināšana. NĪ apdrošināšanas prēmijas apdrošināšanas sabiedrību prēmiju struktūrā gan 2020. gadā, gan 2021. gadā trešo vietu pēc īpatsvara kopējās bruto prēmijās (Ceturkšņu pārskati 2023). Turpinājumā analizēti dati par apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksātajām NĪ apdrošināšanas atlīdzībām Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam.

Apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību dinamika Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlota 8. attēlā.

**Apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksātās NĪ apdrošināšanas atlīdzības Latvijā no 2017. gada līdz 2021. gadam, tūkstoši eiro**



**Avots:** autoru veidots, balstoties uz LB datiem, 2024.

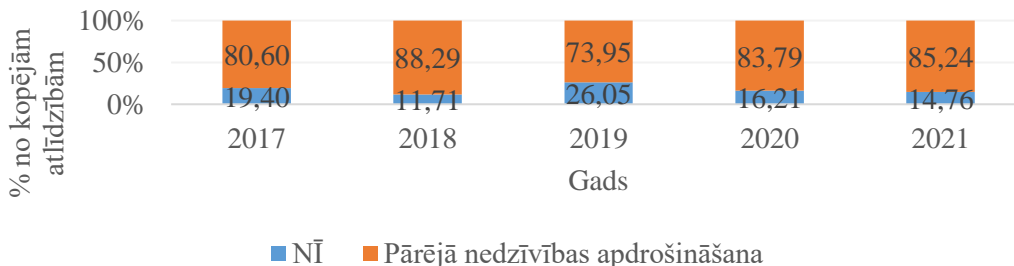
Balstoties uz 8. attēlā apkopotajiem datiem, secināms, ka apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību dinamika laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam ir bijusi mainīga un atšķirīga: apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību apjoms 2021. gadā, salīdzinot ar 2017. gadu, samazinājās par 2,73%; filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību apjoms 2021. gadā, salīdzinot ar 2017. gadu, pieauga vairākkārtīgi jeb par 201,34%.

Filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību dinamikas tempi visā periodā ir bijuši pakāpeniski. Straujākais pieaugums vērojams 2021. gadā, salīdzinot ar 2020. gadu, kad filiāļu izmaksātais NĪ apdrošināšanas atlīdzību apjoms pieauga par 50,42%. Savukārt apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību straujākais pieaugums vērojams 2019. gadā, kad tas, salīdzinot ar 2018. gadu, pieauga par 193,58%.

Turpinājumā noteikts apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās izmaksātajās atlīdzībās.

Apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību izmaksātajās atlīdzībās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlots 9. attēlā.

**Apdrošināšanas sabiedrību izmaksātās NĪ apdrošināšanas atlīdzības kopējās atlīdzībās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām atlīdzībām**



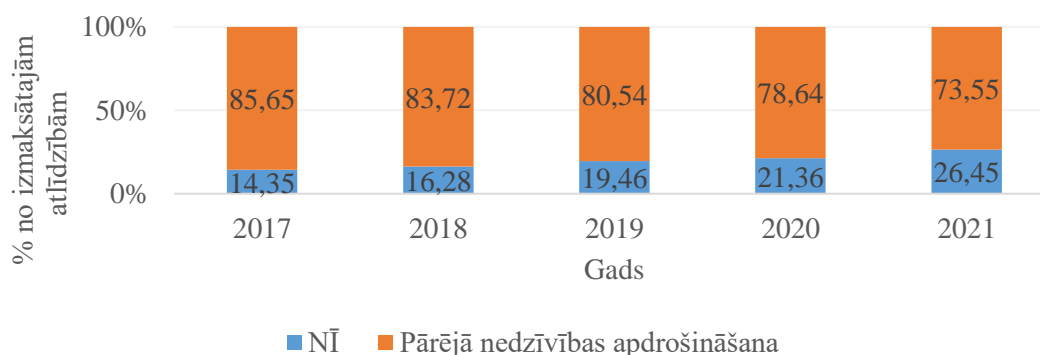
**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Līdzīgi kā parakstīto bruto prēmiju īpatsvars arī apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam ir bijis mainīgs. Augstākais izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās vērojams 2019. gadā. Jānorāda, ka 2019. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, strauji pieauga izmaksāto NĪ apdrošināšanas prēmiju apjoms, attiecīgi šajā gadā palielinājās NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās. Zemākais apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās vērojams 2018. gadā.

Filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas prēmiju īpatsvars kopējās filiāļu izmaksātajās atlīdzībās laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam attēlots 10. attēlā.

10. attēls

**Filiāļu izmaksātās NĪ apdrošināšanas atlīdzības kopējās atlīdzībās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām atlīdzībām**

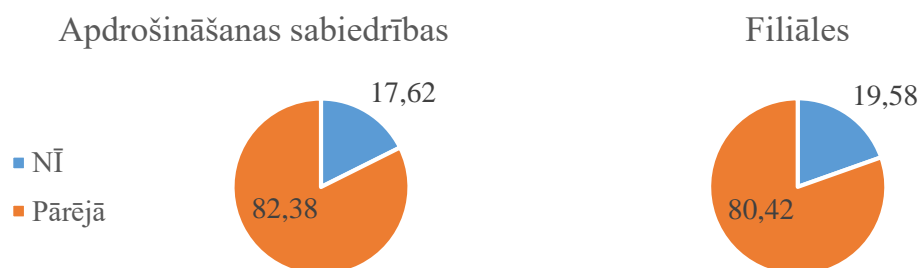


**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 10. attēlā noteikto filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvaru kopējās filiāļu izmaksātajās atlīdzībās, secināms, ka laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam izmaksāto atlīdzību īpatsvars pakāpeniski pieauga. Apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību vidējais īpatsvars kopējās atlīdzībās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam noteikts 11. attēlā.

11. attēls

**Apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību vidējais īpatsvars kopējās atlīdzībās Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējām atlīdzībām**



**Avots:** autoru aprēķini, balstoties uz LB datiem, 2024.

Balstoties uz 11. attēlā noteikto apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību vidējo īpatsvaru kopējās atlīdzībās Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, secināms, ka apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto NĪ atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās bija līdzīgs. Filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšana atlīdzību īpatsvars kopējās atlīdzībās veido 19,58%, bet apdrošināšanas sabiedrību 17,62%.

Kaut arī apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu izmaksāto atlīdzību dinamika laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam bija atšķirīga, samērā līdzīgās struktūras ir skaidrojamas ar to, ka laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam filiāļu izmaksāto atlīdzību apjoms pakāpeniski pieauga, 2021. gadā sasniedzot apdrošināšanas sabiedrību līmeni. Savukārt apdrošināšanas sabiedrību izmaksāto atlīdzību dinamika periodā bija mainīga, attiecīgi vidējais īpatsvars periodā ir par 1,96 procentu punktiem zemāks, salīdzinot ar filiāļu izmaksāto NĪ apdrošināšanas atlīdzību īpatsvaru.

Lai gūtu priekšstatu par to kāda ietekme piemīt NĪ apdrošināšanas pieprasījuma faktoriem uz NĪ apdrošināšanas piedāvājumu, tika noteikts Pīrsona korelācijas koeficients.

Turpinājumā īsi raksturota Pīrsona korelācijas koeficienta noteikšanas metodoloģija.

Pīrsona korelācijas koeficients jeb korelācijas koeficients raksturo sakarību ciešumu. Pīrsona koeficients noteikts balstoties uz 1. formulu.

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1.)$$

kur:

r – Pīrsona korelācijas koeficients.

Avots: Pelšs 2015.

Korelācijas koeficienta vērtības ir robežās no -1 līdz +1. Korelācijas koeficienta zīme norāda uz sakarības izmaiņu virzienu, ja korelācijas koeficients ir ar “-” zīmi, tas nozīmē, ka pieaugot X pazīmes vērtībām, samazinās Y pazīmes vērtības. Savukārt pozitīva korelācijas koeficienta vērtība norāda, ka, pieaugot X vērtībai, pieaug arī Y vērtība. X vērtības raksturo neatkarīgos mainīgos, bet Y vērtības raksturo atkarīgos mainīgos (Pelšs 2015). Korelācijas ciešums tiek noteikts, balstoties uz šādām koeficienta vērtību robežām (Pelšs 2015):

- $r > 0.8$  = cieša korelācija;
- $0.5 < r < 0.8$  = vidēja korelācija;
- $0.3 < r < 0.5$  = vāja korelācija;
- $r < 0.3$  = korelācija nepastāv.

Pīrsona korelācijas koeficients noteikts izmantojot izklājlapu programmas *MS Excel* funkciju =CORREL.

Jānorāda, ka neatkarīgās vērtības ir tirgus pieprasījumu ietekmējošie rādītāji, kas identificēti jaunāko NĪ apdrošināšanas pētījumu analīzes rezultātā. Pie neatkarīgajām vērtībām pieder: ieņēmumi, kas izteikti kā IKP uz vienu iedzīvotāju; inflācija; komercbanku aizdevumu un noguldījumu procentu likmes; urbanizācijas pakāpe, kas izteikta kā iedzīvotāju skaits Latvijas pilsētās un lauku teritorijās.

Pētījuma ietvaros atkarīgais mainīgais ir parakstītās NĪ apdrošināšanas prēmijas. Jānorāda, lai noteiktu pieprasījumu faktoru ietekmi uz piedāvājumu, tika summēta apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu parakstīto NĪ apdrošināšanas prēmiju apjomi laikā no 2017. gadā līdz 2021. gadam. Jānorāda, ka šādā veidā gūts skaidrs priekšstats par to kāda sakarība pastāv starp NĪ apdrošināšanas pieprasījuma faktoriem uz piedāvājumu. Papildus, nosakot korelācijas koeficientu iespējams noteikt vai starptautiskajos pētījumos

noteiktās pieprasījuma un piedāvājuma sakarības ir raksturīgas arī Latvijas NĪ apdrošināšanas tirgum. Atbilstoši Novozhilova un Pliss Latvijas nedzīvības apdrošināšanas tirgus uzrāda Eiropas Savienības nedzīvības apdrošināšanas tirgum atbilstošas attīstības tendences (Novozhilova, Pliss 2019). Iepriekš minētais norāda, ka var pieņemt, ka Latvijas NĪ apdrošināšanas tirgus pieprasījuma faktoriem piemīt ietekme uz NĪ piedāvājumu.

NĪ apdrošināšanas pieprasījuma faktoru (neatkarīgie mainīgie) sakarība ar NĪ apdrošināšanas parakstītajām bruto prēmijām (atkarīgais mainīgais) noteikta 1. tabulā.

1. tabula

**NĪ apdrošināšanas tirgus pieprasījuma faktoru sakarība ar NĪ apdrošināšanas bruto prēmijām  
 Latvijā no 2017. gada līdz 2021. gadam, Pīrsona korelācijas koeficients**

Neatkarīgie mainīgie		NĪ	Ciešums	Virziens
IKP uz vienu iedzīvotāju		0.97	Cieša	Pozitīva
Inflācija				
Kopā		0.29	Vāja	Pozitīva
Preces		0.35	Vāja	Pozitīva
Pakalpojumi		-0.56	Vidēja	Negatīva
Procentu likmes				
Kredīti	Kredīti mājokļa iegādei	-0.78	Vidēja	Negatīva
	Patērīga kredīti	-0.69	Vidēja	Negatīva
Noguldījumi	Līdz 1 gadam	-0.55	Vidēja	Negatīva
	no 1 līdz 2 gadiem	-0.75	Vidēja	Negatīva
	no 2 līdz 5 gadiem	-0.72	Vidēja	Negatīva
Iedzīvotāji kopā		-0.88	Vidēja	Negatīva
Pilsētās		-0.80	Vidēja	Negatīva
Laukos		-0.91	Vidēja	Negatīva

**Avots:** autoru aprēķini.

Balstoties uz 1. tabulā noteiktajiem Pīrsona korelācijas koeficientiem, secināms, ka starp ieņēmumiem, kas izteikti kā IKP uz vienu iedzīvotāju, un NĪ apdrošināšanas bruto prēmijām pastāv cieša pozitīva korelācija. Tas nozīmē, ka pieaugot Latvijas iedzīvotāju ieņēmumiem, pieaug pieprasījums pēc NĪ apdrošināšanas pakalpojumiem. Šie rezultāti atbilst laikā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicēto pētījumu par NĪ apdrošināšana pieprasījumu rezultātiem – ienākumiem un NĪ apdrošināšanas pieprasījuma raksturīga cieša un pozitīva sakarība (Malakauskiene et al. 2022; Sharku et al. 2021; Iyodo et al. 2020; Alzyadat et al. 2019; Lee et al. 2018).

Noteiktā inflācijas un NĪ apdrošināšanas prēmiju savstarpējā sakarība norāda uz to, ka star kopējo inflāciju, preču inflācijai un NĪ apdrošināšanas prēmijām pastāv vāja pozitīva sakarība. Savukārt starp pakalpojumu inflāciju un NĪ apdrošināšanas prēmijām pastāv vidēja negatīva sakarība. Tas nozīmē, ka pieaugot pakalpojumu patēriņa cenām samazinās parakstīto NĪ apdrošināšanas prēmiju apjoms. Šie rezultāti atbilst jaunākajos pētījumos izdarītajiem secinājumiem – augstas inflācijas ietekmē samazinās apdrošināšanas pakalpojumu patēriņš (Malakauskiene et al. 2022; Sharku et al. 2021; Banerjee, Majumdarb 2018).

Balstoties uz noteiktajiem Pīrsona korelācijas koeficientiem, secināms, ka starp komercbanku izsniegto kredītu procentu likmēm un NĪ apdrošināšanas prēmijām pastāv vidēja negatīva korelācija. Tas nozīmē, ka paaugstinoties procentu likmēm, samazinās NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju apjoms. Tātad – samazinās pieprasījums pēc NĪ apdrošināšanas pakalpojumiem. Korelācijas rezultāti atbilst autoru Alghusin un Kasasben 2019. gadā publicētā pētījuma rezultātiem.

Līdzīgi kā komercbanku izsniegto kredītu procentu likmēm, arī starp noguldījumu procentu likmēm un NĪ apdrošināšanas prēmijām pastāv vidēji cieša negatīva korelācija. Tas norāda uz to, ka pieaugot noguldījumu procentu likmes, patērētāji izvēlas brīvos naudas līdzekļus ieguldīt un/vai uzkrāt, nevis iegādāties NĪ apdrošināšanu. Šādi rezultāti atbilst Holzheu un Turner 2018. gadā publicētā pētījuma rezultātiem.

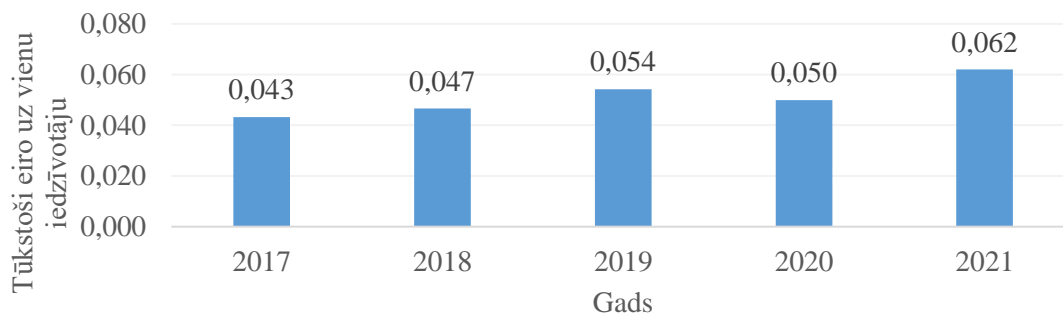
Interesanti korelācijas rezultāti noteikti iedzīvotāju skaita un NĪ apdrošināšanas prēmiju savstarpējai sakarībai. 1. tabulā noteiktie korelācijas koeficienti norāda uz to, ka Latvijā starp iedzīvotāju skaitu (gan kopējo, gan pilsētu, gan lauku teritoriju) un NĪ apdrošināšanas prēmijām pastāv vidēji spēcīga negatīva korelācija. Noteiktie korelācijas koeficienti neatbilst jaunāko NĪ apdrošināšanas pieprasījumu pētījumu rezultātiem. Domājams šādi korelācijas koeficienti ir skaidrojami ar to, ka laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam samazinājās Latvijas iedzīvotāju skaits, bet NĪ apdrošināšanas prēmiju apjoms attiecīgajā laika posmā pieauga.

Turpinājumā noteikts NĪ apdrošināšanas tirgus blīvums un izplešanās Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam.

NĪ apdrošināšanas tirgus blīvums un izplešanās Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam noteikts, balstoties uz CSP publicētajiem statistikas datiem par iedzīvotāju skaitu Latvijā un LB publicētajiem datiem par NĪ apdrošināšanas sabiedrību un ārvalstu filiāļu parakstītajām bruto prēmijām. Jānorāda, lai noteiktu NĪ apdrošināšanas tirgus blīvumu un izplešanos Latvijā, nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību un ārvalstu nedzīvības apdrošināšanas sabiedrību filiāļu parakstītās bruto prēmijas summētas. NĪ apdrošināšanas tirgus blīvumu raksturojošie rādītāji attēloti 12. attēlā.

12. attēls

**NĪ apdrošināšanas tirgus blīvums Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, tūkstoši eiro uz vienu iedzīvotāju**



**Avots:** autoru aprēķini.

Balstoties uz 12. attēlā noteikto NĪ apdrošināšanas tirgus blīvumu, secināms, ka Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam NĪ apdrošināšanas tirgus blīvums bija mainīgs. Augstākais tirgus blīvuma līmenis novērojams 2021. gadā, bet zemākais 2017. gadā. Tirgus blīvuma mainīgums Latvijā ir tieši atkarīgs no apdrošināšanas sabiedrību un filiāļu NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju apjoma. Jānorāda, ka

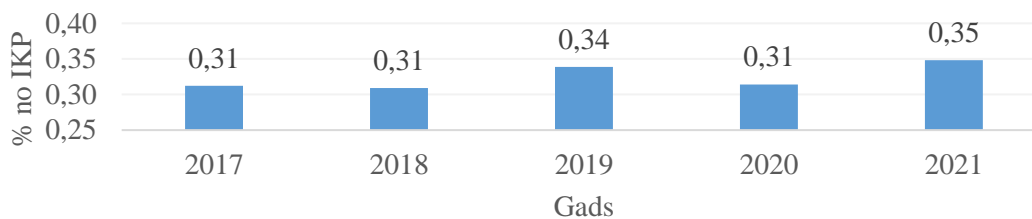
iedzīvotāju skaits Latvijā laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam pakāpeniski samazinās, savukārt NĪ apdrošināšanas prēmiju apjoms palielinās. Tirgus blīvuma izmaiņas periodā norāda uz to, ka Latvijā NĪ apdrošināšanas tirgū vērojama augsta konkurence. Apdrošināšanas sabiedrībām un filiālēm ir jāiegulda papildus līdzekļi, lai piesaistītu jaunus klientus un noturētu esošos klientus.

NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās pēc savas būtības ir NĪ apdrošināšanas parakstīto bruto prēmiju īpatsvars kopējā IKP.

NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam noteikta 13. attēlā.

13. attēls

### NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās Latvijā laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam, % no kopējā IKP



Avots: autoru aprēķini.

Balstoties uz 13. attēlā noteiktajiem NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās rādītājiem, secināms, ka laika posmā no 2017. gada līdz 2021. gadam NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās rādītāji bija robežās no 0,31% no IKP līdz 0,35% no IKP. Augstākie NĪ apdrošināšanas tirgus izplešanās rādītāji vērojami 2019. gadā un 2021. gadā. Šie rādītāji skaidrojami ar to, ka 2019. gadā un 2021. gadā vērojams gan apdrošināšanas sabiedrību parakstīto NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju pieaugums, gan filiāļu parakstīto NĪ apdrošināšanas bruto prēmiju pieaugums. Papildus var secināt, ka laikā no 2017. gada līdz 2021. gadam NĪ apdrošināšanas tirgus kopējā IKP veidoja stabilu daļu, kas nav zemāka par 0,31% no IKP.

### Nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījums respondentu skatījumā.

Laika posmā no 01.04.2023.g. līdz 19.04.2023.g. veikta respondentu aptauju.

Kopumā aptaujāti 153 respondenti. Veicot respondentu sniegto atbilžu pārbaudi, konstatēts, ka respondents Nr. 50 uz aptaujas jautājumiem nesniedza korektas atbildes. Uz to norāda tas, ka respondents Nr. 50 aptaujas 10. jautājumā (Vai pēdējo piecu gadu laikā Jūsu mājoklī ir iestājies kāds no zemāk minētajiem risku veidiem (..)) atzīmēja visas iespējamās izvēles – dabas katastrofu risks, ugunsgrēka risks, zādzība, trešo personu radīti zaudējumi un nav iestājies neviens iespējamais risku veids. Šāda respondenta atbilde norāda uz to, ka aptauja nav aizpildīta korekti. Attiecīgi, lai aptaujas rezultātā iegūto datu analīze būtu pamatota, no aptaujas datiem izņemtas respondenta Nr. 50 sniegtās atbildes. Rezultātā analizētas 152 respondentu sniegtās atbildes. Tas nozīmē, ka izlases kopa  $n = 152$ .

Respondentu aptauja izplatīta izmantojot sociālās platformas *facebook* grupu “Aptaujas”, kurā ir 1 100 dalībnieki. Ņemot vērā to, ka atbilstoši aizpildītas 152 anketas, iespējams noteikt gan pārliecības līmeni (angļu val.: *confidence level*), gan pieļaujamo kļūdas procentu (angļu val.: *error level*). Iepriekš minētais noteikts balstoties uz *CustomInsight* kalkulatoru (Custom Insight 2024). Veiktās aptaujas pārliecības līmenis ir 90% ar pieļaujamo kļūdu 6,2%.



Sākotnēji raksturota izlases kopa pēc respondentu dzimuma, vecuma un dzīves vietas.

Lai novērtētu NĪ apdrošināšanas pieprasījumu respondentiem uzdots jautājums par to vai īpašumā esoss respondentu mājoklis ir apdrošināts. Iegūtie rezultāti attēloti 14. attēlā.

14. attēls

#### Mājoklis ir vai nav apdrošināts, % no kopējā respondentu skaita, n = 152



Avots: Dudele 2023.

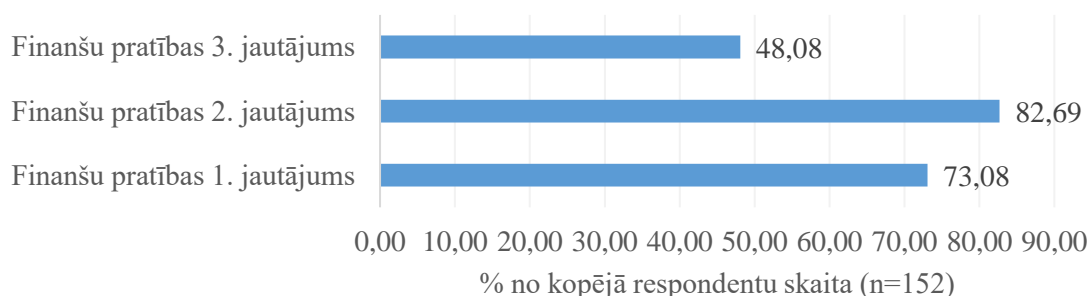
Lielākajam vairumam jeb 71% (108 respondenti) respondentu mājoklis ir apdrošināts. Tātad tie respondenti, kuri norādīja, ka to mājoklis ir apdrošināts veido pieprasījumu pēc NĪ apdrošināšanas.

Atbilstoši Lusardi un Mitchell (2011) augstāka finanšu pratība piemīt personām, kuras sniedz pareizas atbildes uz visiem trim aptaujā iekļautajiem jautājumiem.

Dudeles (2023) veiktās respondentu aptaujas norāda uz vidēju un attīstītu finanšu pratību (skat. 15. attēlu).

15. attēls

#### Pareizas atbildes uz finanšu pratības jautājumiem, % no kopējā respondentu skaita, n = 152



Avots: Dudele 2023.

Respondenti galvenokārt sniedza pareizas atbildes uz finanšu pratības testa otro jautājumu, kas raksturo respondentu izpratni par inflācijas ietekmi uz ienākumiem un uzkrājumiem. Uz finanšu pratības testa otro jautājumu pareizas atbildes sniedz 83% (126 respondenti) respondentu.

Vismazāk pareizas atbildes tika sniegtas uz finanšu pratības testa trešo jautājumu, kas raksturo respondentu izpratni par risku diversifikāciju. Uz šo jautājumu pareizas atbildes sniedza 48% (73 respondenti) respondentu.

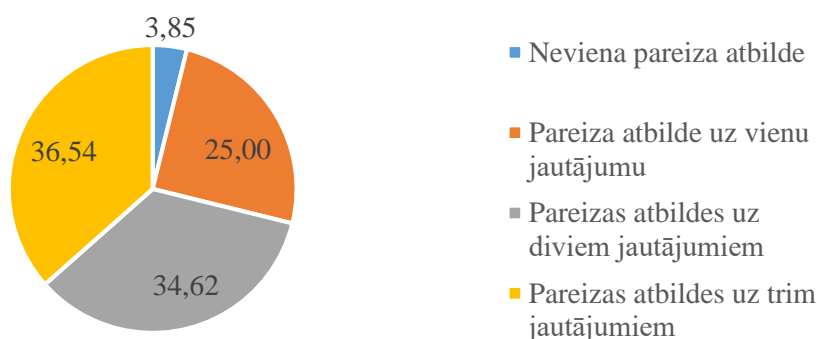
Uz pirmo finanšu pratības jautājumu pareizas atbildes sniedza 73% (111 respondenti) respondentu. Pirmais finanšu pratības testa jautājums raksturo respondentu izpratni par procentu likmju ietekmi uz naudas līdzekļu noguldījumiem.

Jau iepriekš tika norādīts, ka atbilstoši Lusardi un Mitchell (2011) augstāka finanšu pratība piemīt personām, kuras sniedz pareizas atbildes uz visiem trim finanšu pratības testa jautājumiem.

Turpinājumā raksturots cik liela daļa respondentu sniedza pareizas atbildes uz nevienu, vienu, diviem un trim finanšu pratības testa jautājumiem (skat. 16. attēlu).

16. attēls

**Pareizās atbildes uz nevienu, vienu, diviem un trim finanšu pratības testa jautājumiem,  
 % no kopējā respondentu skaita, n = 152**



Avots: Dudele 2023.

Lielākā daļa respondentu jeb 37% (56 respondenti) sniedza pareizas atbildes uz visiem trim finanšu pratības jautājumiem. Otra lielākā daļa jeb 35% (53 respondenti) respondentu sniedza pareizas atbildes uz diviem finanšu pratības jautājumiem. Pavisam neliela daļa respondentu jeb 4% (6 respondenti) uz nevienu finanšu pratības testa jautājumu nesniedza pareizu atbildi. Lai noteiktu finanšu pratības ietekmi uz NĪ apdrošināšanu Dudele (2023) veica ANOVA testu. Dati iegūti no respondentu aptaujām. Dudele (2023) izvirza šādu nulles hipotēzi:  $H_0$  – attīstītai finanšu pratībai **nepiemīt** ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Kā alternatīvo hipotēzi  $H_1$  Dudele (2023) noteica šādu hipotēzi:  $H_1$  – attīstītai finanšu pratībai **piemīt** ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Noteikts nozīmīguma līmenis 0.062 ( $\alpha = 0.062$ ), pārliecības līmenis 94%. ANOVA tests nulles hipotēzes pārbaudei parādīts 2. tabulā.

2. tabula

**ANOVA tests hipotēzes pārbaudei**

Variācijas	SS	df	MS	F	P-vērtība	F crit
Starp grupām	21.62	1	21.62	58.18	0.00000000075826	3.59
Grupās	26.75	72	0.37			
Summa	48.37	73				

Avots: Dudele 2023.

Balstoties uz 2. tabulā veikto ANOVA testu, secināts, ka noteiktā  $p$  vērtība ir mazāka par noteikto nozīmīguma līmeni 0.062:  $p\text{-vērtība } 0.000000000075826 \leq \alpha 0.062$ .

Tas norāda uz to, ka izvirzītā nulles hipotēze var tikt noraidīta un apstiprināta alternatīvā hipotēze. Var secināt, ka ar nozīmīguma līmeni 6,2%, dati nodrošina spēcīgus pierādījumus tam, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu.

Pētījuma ietvaros, lai gūtu padziļinātāku izpratni gan par NĪ apdrošināšanas pieprasījumu ietekmējošajiem faktoriem, gan par finanšu pratības ietekmi uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu, tika veikta apdrošināšanas speciālistu intervijas. Darba izstrādes ietvaros intervēti divu apdrošināšanas nozares sabiedrību – AAS “Balta” un SIA “Amber Broker Baltic” – trīs pārstāvji (skat. 3. tabulu).

3. tabula

### Intervētie apdrošināšanas sabiedrību pārstāvji

Apdrošināšanas sabiedrības nosaukums	Pārstāvja ieņemamais amats	Pārstāvja pieredze apdrošināšanas nozarē
AAS “Balta”	Austrumlatvijas reģiona pārdošanas vadītājs	15
SIA “Amber Broker Baltic”	Pārdošanas vadītāja	17
SIA “Amber Broker Baltic”	Daugavpils filiāles vadītāja	18

**Avots:** autoru veidots.

Katram 3. tabulā iekļautajam pārstāvim tika uzdoti 14 jautājumi. Intervijas tika veiktas ar mērķi gūt padziļinātu izpratni par nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu ietekmējošiem faktoriem, kā arī gūt padziļinātu izpratni par finanšu pratības ietekmi uz nekustamā īpašuma pieprasījumu Latvijā.

Apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas veiktas laikā no 2023. gada 5. maija (izsūtītas intervijas anketas) līdz 2023. gada 23. maijam (saņemta aizpildīta anketa no pēdējā pārstāvja). Intervijas tika veiktas attālināti, nosūtot intervijas anketas uz apdrošināšanas nozares pārstāvju norādītajām e-pasta adresēm. Galvenais priekšnosacījums intervējamam izvēlei bija pārstāvju ilggadējā pieredze apdrošināšanas nozarē.

Būtiski norādīt, ka SIA “Amber Broker Baltic” Daugavpils filiāles vadītāja sniedza vispārēju atbildi uz visiem intervijā iekļautajiem jautājumiem. Netika sniegtas atbildes uz katru intervijas jautājumu. Tādēļ turpmāk salīdzinātas AAS “Balta” un SIA “Amber Broker Baltic” vadības konsultanta (turpmāk – SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis) sniegtās atbildes.

Turpinājumā analizētas aptaujātu apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes. Sākotnēji pārstāvjiem tika lūgts skaidrot, kāda ir IKP ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu Latvijā. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Pēc Jūsu domām, kāda ietekme uz mājokļu apdrošināšanu piemīt iekšzemes kopprodukta izmaiņām Latvijā?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 1. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Nav tiešas IKP ietekmes. (..) palielinoties IKP, palielinās arī NĪ darījumu skaits.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “IKP īpaši neietekmē. Kopumā ekonomiku jā, bet ne apdrošināšanas jomu”. Salīdzinot apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes, autore secina, ka AAS “Balta” un SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvju viedokļi atšķiras no autoru veiktās korelācijas analīzes rezultātiem. Jānorāda, ka korelācijas analīzes rezultātā tika secināts, ka IKP pieaugumam piemīt tieša ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Uz iepriekš minēto norādīts arī laikā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicētajos pētījumos (Malakauskieni et al. 2022; Sharku et al. 2021; Iyodo et al. 2020; Alzyadat et al. 2019; Lee et al. 2018). Papildus autore

secina, ka AAS "Balta" pārstāvis norāda uz to, ka IKP pieaugumam piemīt ietekme uz NĪ darījumu skaitu, tas norāda uz netiešu IKP izmaiņu ietekmi uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Savukārt SIA "Amber Broker Baltic" pārstāvis norāda, ka IKP izmaiņām piemīt ietekme uz ekonomiku kopumā, bet ne uz apdrošināšanas nozari Latvijā. Var secināt, ka abu iepriekš minēto apdrošināšanas nozares pārstāvju vērtējumā IKP piemīt netieša ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot inflācijas ietekmi uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: "Pēc Jūsu domām, kāda ietekme uz mājokļu apdrošināšanu piemīt inflācijas izmaiņām Latvijā?" (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 2. jautājums). AAS "Balta" pārstāvis sniedz šādu atbildi: "Tieša ietekme gan uz apdrošinājuma summām, gan uz apdrošināšanas prēmijām.". SIA "Amber Broker Baltic" pārstāvis sniedza šādu atbildi: "Inflācija ļoti ietekmē. Jo ar inflāciju palielinās apdrošinājuma summas un attiecīgi prēmijas par NĪ padrošināšanas polisēm". Apkopotās apdrošināšanas nozares pārstāvju atbildes norāda uz to, ka inflācija tiek noteikta par NĪ apdrošināšanas pieprasījumu ietekmējošāku faktoru, salīdzinot ar IKP izmaiņām. Tomēr, autoru veiktās korelācijas analīzes rezultāti norāda uz to, ka inflācijai piemīt vāja pozitīva ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Spēcīgāka ietekme ir vērojama pakalpojumu inflācijai. Veiktās korelācijas analīzes rezultātā secināts, ka pakalpojumu inflācijas un NĪ apdrošināšanas korelācija ir vidēja un negatīva. Tas nozīmē, ka pieaugot pakalpojumu patēriņa cenām samazinās parakstīto NĪ apdrošināšanas prēmiju apjoms. Pēc autoru domām, apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes iespējams skaidrot tieši ar to, ka apdrošināšanas nozare patērētājiem piedāvā pakalpojumus, attiecīgi spēcīgāk tiek izjusta inflācijas izmaiņu ietekme uz NĪ apdrošināšanas pakalpojumiem.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot privātpersonu kreditēšanas un noguldījumu ietekmi uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: "Pēc Jūsu domām kā privātpersonu kreditēšanas un noguldījumu izmaiņas ietekmē mājokļu apdrošināšanas pieprasījumu?" (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 3. jautājums). AAS "Balta" pārstāvis sniedz šādu atbildi: "Kreditēšanas iestādes tieši saistītas ar NĪ apdrošināšanu. Palielinoties hipotekārajai kreditēšanai, palielinās arī NĪ apdrošināšana.". SIA "Amber Broker Baltic" pārstāvis sniedza šādu atbildi: "Kreditēšanas/noguldījumi arī ietekmē, jo kredītiestādes pieprasa apdrošināšanu, palielinot tirgus apjomu". Apkopotās apdrošināšanas nozares pārstāvju atbildes norāda uz to, ka NĪ apdrošināšanu tieši ietekmē kreditēšanas apjoma izmaiņas. Kā viens no iemesliem tiek norādīts tas, ka hipotekāro kredītu gadījumā NĪ apdrošināšana tiek noteikta kā obligāta prasība. Autoru veiktās korelācijas analīzes rezultāti norāda uz to, ka kā vēl vienu ietekmējošu faktoru kreditēšanas kontekstā var noteikt procentu likmju izmaiņas – pieaugot kredītu un noguldījumu procentu likmēm, samazinās pieprasījums pēc NĪ apdrošināšanas pakalpojumiem. Tātad var secināt, ka privātpersonu kredītiem un noguldījumiem piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot iedzīvotāju blīvuma ietekmi uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: "Vai, pēc Jūsu domām, iedzīvotāju skaita blīvumam apdzīvotās vietās piemīt ietekme uz mājokļu apdrošināšanas pieprasījumu?" (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 4. jautājums). AAS "Balta" pārstāvis sniedz šādu atbildi: "Iedzīvotāju blīvums nav tieši saistīts (..) ". SIA "Amber Broker Baltic" pārstāvis sniedza šādu atbildi: "Nav novērots, ka piemīt ietekme". Balstoties uz apkopotajām apdrošināšanas nozares pārstāvju atbildēm, autores secina, ka iedzīvotāju blīvuma izmaiņām nepiemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu.

Turpinājumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot vai pēdējos sešos gados ir mainījies NĪ apdrošināšanas pieprasījums. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: "Kāds šobrīd ir mājokļu apdrošināšanas pieprasījums, salīdzinot ar 2017. gadu? Vai ir vērojamas tā izmaiņas (pieaugums, samazinājums)?" (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 5. jautājums). AAS "Balta"

pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Polišu pieprasījums no 2017. gada (..) nav īpaši izaudzis. Rīgā, jā, vairāk, līdz pat 30%. Bet Covid19, krīze, inflācija mazināja darījumu izaugsmi. Izaugsmi ietekmēja aģentu, AAS darbības (akcijas), bet tas nav liels procents.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Apmērām, tas pats. Ir prēmiju pieaugums, bet tas nav uz polišu skaita, bet uz prēmiju sadārdzināšanās”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autore secina, ka pēdējos sešos gados NĪ apdrošināšanas pieprasījumu ietekmēja tādi faktori kā vīrusa *Covid-19* pandēmija, inflācijas pieaugums. Iepriekš minēto faktoru ietekme izpaudās kā NĪ apdrošināšanas pieprasījuma samazināšanās. NĪ apdrošināšanas pieprasījuma pieaugumu pozitīvi ietekmēja apdrošināšanas sabiedrību veiktās marketinga aktivitātes. Tomēr, parakstīto bruto prēmiju pieaugums balstīts nevis jaunu klientu piesaistē, bet gan inflācijas rezultātā notikušajam polišu sadārdzinājumam. Tātad var secināt, ka pēdējos sešos gados NĪ apdrošināšanas parakstītās bruto prēmijas pieaug nevis uz jaunu klientu piesaistes rēķina, bet tieši uz prēmiju sadārdzināšanās rēķina. Tas norāda uz to, ka NĪ apdrošināšanu turpina iegādāties personas, kurām šāda apdrošināšana ir bijusi jau iepriekš. Šādas personas, kaut arī NĪ apdrošināšanas polises sadārdzinās, turpina iegādāties NĪ apdrošināšanu, jo apzinās ar NĪ saistītos riskus un izmaksas gadījumos, kad iestājas kāds no apdrošināšanas polisē iekļautajiem NĪ riskiem.

Turpinājumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot kāda veida NĪ privātpersonas apdrošina vairāk. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Raksturojiet, lūdzu, kāda veida īpašumus privātpersonas apdrošina vairāk – privātmājas, dzīvokļu īpašumus, cita veida nekustamos īpašumus! Vai pēdējo piecu gadu laikā (kopš 2017. gada) ir vērojamas mājokļu apdrošināšanas struktūras izmaiņas?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 6. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Rīgā palielinājās dzīvokļu apdrošināšanas skaits. To veicināja kredīvēšana. (..) motivētāki ir tomēr privātmāju īpašnieki (..), jo zaudējumu faktors lielāks tieši mājām.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “+/- tas pats palika kā bija. Īpaši jaunu klientu nav. Uz privātmājām ir nedaudz. NĪ apdrošināšanas tirgus turas līdzīgā apjomā”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autore secina, ka vairāk tiek apdrošināti dzīvokļi. Šādu secinājumu iespējams pamatot ar respondentu aptaujas rezultātā konstatēto – lielākajai daļai respondentu mājoklis atrodas īpašumā, tā veids ir dzīvoklis. Tomēr, skatoties no NĪ apdrošināšanas motivācijas viedokļa, apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes norāda uz to, ka motivētāki apdrošināt NĪ ir tieši privātmāju īpašnieki. Tas skaidrojams ar to, ka risku iestāšanās privātmāju gadījumā ir saistīta ar augstākiem izdevumiem, kā tas ir, salīdzinot ar dzīvokļu īpašumiem.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts pret kādiem riskiem galvenokārt tiek apdrošināts NĪ. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Pret kādiem riskiem privātpersonas galvenokārt apdrošina mājokļus (piemēram, dabas katastrofu, ugunsgrēka, zādzības, trešo personu nodarīti zaudējumi)?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 7. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Neviens neizceļ kādu noteiktu risku. AAS piedāvā vai nu Nosaukto risku paketi, vai Visu risku paketi apdrošināšanai. Attiecīgi atšķiras pēc prēmijas un seguma.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Ļoti liela ietekme dabas katastrofām (plūdu, vēja radīti bojājumi)”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autore secina, ka mājokļu īpašnieki NĪ apdrošina pret dažādiem riskiem, netiek izcelts, ka mājokļi galvenokārt tiek apdrošināti pret kādiem noteiktiem riskiem.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot pret kādiem riskiem galvenokārt tiek pieteiktas apdrošināšanas atlīdzības. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Kādiem riskiem (piemēram, dabas katastrofu, ugunsgrēka, zādzības, trešo personu nodarīti zaudējumi) galvenokārt tiek pieteiktas apdrošināšanas atlīdzības? Vai šī struktūra kopš 2017.gada ir mainījusies?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 8. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Dzīvokļiem jau

vēsturiski – ūdens noplūdes risks (no kaimiņiem). Uz 100 ūdens riskiem nāk 2 līdz 3 ugunsrisku gadījumi. Dabas katastrofas – lokāli un tie nepārsniedz ūdens, šķidrums risku. Statistika par izmaksām no 2017.g. nemainās.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Atlīdzības ļoti dažādas. Vētru, vēja, plūdu radīti postījumi bija diezgan daudz, nekā 2017. gadā. Ugunsgrēki arī bijuši. Ūdens noplūdes – visplašākais gadījums dzīvokļiem. Bet varbūt pat samazinājās, jo daudzi veic rekonstrukcijas un samaina komunikācijas”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, darba autore secina, ka dzīvokļu īpašumu gadījumā izmaksas galvenokārt tiek veiktas appludināšanas gadījumos. Autores uzskata, ka līdzīgs secinājums izdarīts veiktajās respondentu aptaujās. Tajās 30% respondentu norādīja, ka pēdējos piecos gados ir iestājušies tieši trešo personu radīto zaudējumu risks.

Turpinājumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot kādi faktori galvenokārt ietekmē NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Kādi galvenie faktori, kas ietekmē mājokļu apdrošināšanas pieprasījumu?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 9. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Sabiedrības izglītība. Kas iet uz AAS pleciem – pie pārdošanas informācijas sniegšana, skaidrošana.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Faktori – kredīts, jo obligāti. Uzticība kādai konkrētai AAS, reputācija svarīga.”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autore secina, ka bez jau iepriekš minētajiem un apskatītajiem faktoriem – IKP, inflācija, kreditēšana un noguldījumi – NĪ apdrošināšanas pieprasījumu ietekmē arī tādi faktori, kā izglītība par apdrošināšanas pakalpojumiem, informācijas sniegšana par apdrošināšanas pakalpojumiem, uzticība konkrētai AAS, tās reputācijai. Būtiski ir izcelt to, ka AAS “Balta” pārstāvis norādīja, ka ietekme piemīt arī sabiedrības izglītībai par apdrošināšanas pakalpojumiem.

Turpinājumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot vai finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Pēc Jūsu domām, vai personas finanšu pratībai piemīt ietekme uz mājokļu apdrošināšanas pieprasījumu?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 10. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Jā, pa tiešo. Apzinās īpašuma vērtību un grib apdrošināt no finansiāliem zaudējumiem.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Ir ietekme. Ja cilvēks saprot apdrošināšanas būtību, tad apdrošinās. Un otrādi. Un jāskaidro kāpēc jāmaksā vairāk par risku segumu (no Nosauktiem uz Visu risku pārņemšanu)”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autore secina, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Ietekme izpaužas kā izpratne par ar NĪ saistītajiem riskiem.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot, kādā veidā izpaužas finanšu pratības ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Ja pēc Jūsu domām, finanšu pratībai piemīt ietekme uz mājokļu apdrošināšanas pieprasījumu, lūdzu, paskaidrojiet kā šī ietekme izpaužas!” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 11. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis, atbildot uz intervijas 11. jautājumu, atbildē sniedza atsauci uz intervijas 10. jautājumu. Līdzīgu atbildi sniedz arī SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis.

Apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes norāda uz to, ka mājokļa apdrošināšanas gadījumā finanšu pratība izpaužas kā risku un ar tiem saistīto zaudējumu apzināšanās. Autores norāda, ka apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtās atbildes saskan ar maģistra darba izstrādes izvirzīto hipotēzi – attīstītai finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu Latvijā. Autoru veiktā hipotēzes pārbaude ar ANOVA testu norāda uz to, ka attīstītai finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu Latvijā. Tātad, ir gūti pietiekami pierādījumi tam, ka finanšu pratība ietekmē NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Attiecīgi, viens no veidiem kā veicināt NĪ apdrošināšanas pakalpojumu

pieprasījumu ir attīstīt patērētāju finanšu pratību, tieši ar NĪ saistīto risku, to radītās finansiālās ietekmes attīstīšana.

Apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts paust viedokli par NĪ apdrošināšanas patērētāju finanšu pratību. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Kā Jūs vērtējat nekustamā īpašuma apdrošināšanas patērētāju (fizisko personu) finanšu pratību, tā ir augsta, vidēja vai zema?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 12. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Tie, kas ņem NĪ apdrošināšanu – vidēja. Bet kopumā zema – domā, ka AAS nemaksā, ka krāpnieki, ka var atteikt izmaksāt un meklēs iemeslu.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Kopumā zema/vidēja fiziskam personām, īpaši jaunai paaudzei nav saprotams, kādēļ ir jāmaksā vairāk”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autores secina, ka nozares pārstāvju vērtējumā patērētāju finanšu pratība tiek vērtēta kā vidēja/zema. Autores uzskata, ka šāds apdrošināšanas nozares pārstāvju vērtējums atbilst respondentu aptaujas rezultātā izdarītajiem secinājumiem – tikai 35% respondentu sniedza pareizas atbildes uz diviem finanšu pratības testa jautājumiem, bet 37% respondentu sniedza pareizas atbildes uz trim finanšu pratības testa jautājumiem, savukārt 25% respondentu sniedza pareizu atbildi tikai uz vienu finanšu pratības testa jautājumu. Šādi rezultāti norāda uz to, ka 25% respondentiem ir vērojama zema finanšu pratība, bet 35% respondentu ir vērojama vidēja finanšu pratība. Kopumā 60% respondentu ir vērojama zema/vidēja finanšu pratība.

Turpinājumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot vai attīstot finanšu pratību iespējams veicināt NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Pēc Jūsu domām, vai veicinot nekustamā īpašuma apdrošināšanas patērētāju (fizisko personu) finanšu pratības attīstību, iespējams veicināt pieprasījumu pēc nekustamā īpašuma apdrošināšanas pakalpojumiem?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 13. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Jā attīstīt finanšu pratību – palielināsies arī NĪ pakalpojumu skaits”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Ir iespējams. Jāsniedz informācija par finansējumu”. Balstoties uz apdrošināšanas nozares pārstāvju sniegtajām atbildēm, autores secina, ka attīstot finanšu pratību ir iespējams veicināt NĪ apdrošināšanas pakalpojumu pieprasījumu.

Noslēgumā apdrošināšanas nozares pārstāvjiem tika lūgts skaidrot, kādu pasākumus īstenojot, iespējams veicināt patērētāju finanšu pratības attīstīšanos. Pārstāvjiem uzdots šāds jautājums: “Kādus pasākumus, pēc Jūsu domām, var veikt nekustamā īpašuma apdrošināšanas sabiedrības, lai veicinātu klientu finanšu pratības attīstību?” (apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas anketas 14. jautājums). AAS “Balta” pārstāvis sniedz šādu atbildi: “Vēlams iesaistīties pašvaldībai, valstij, arī būvniekiem (kuri veic rekonstrukcijas). Sniegt papildus informāciju, jo obligātā CTA ir par maz, vajag papildus riskus apdrošināt pašam īpašumam.”. SIA “Amber Broker Baltic” pārstāvis sniedza šādu atbildi: “Izglītojošas darbības – kas ir risks, kuros gadījumos būs un kad nebūs izmaksas. AAS informē – akcijās. Labāk būtu likt skolās programmā, lai izglītotu jaunatni”.

AAS “Amber Broker Baltic” Daugavpils filiāles vadītāja sniedza šādu atbildi uz autoru izstrādātajiem intervijas jautājumiem: “Pieauga cenas, bet tas ir tāpēc, ka inflācija un apdrošināšanas summas, kā arī tarifi NĪ apdrošināšanās sektorā pieauga. Klienti turpina apdrošināties. (..) informācija par riskiem, segumiem, visa izskaidrošana notiek tikai no apdrošināšanas darbinieku puses. Tādejādi palielinot fizisko personu finanšu pratību.”.

Sniegtās apdrošināšanas nozares pārstāvju atbildes norāda uz to, ka finanšu pratību iespējams attīstīt dažādos veidos, piemēram, attīstīt izpratni par riskiem un to radītajām finansiālajām sekām. Šādas izpratnes attīstīšanā iespējams iesaistīt gan pašvaldības, gan valsti. Pēc autoru domām, šādas darbības finanšu pratības attīstīšanā izpaužas kā dažādu izglītojošu kursu organizēšana. Autores uzskata, ka dažādi finanšu pratības kursi Latvijā ir organizēti iepriekš, piemēram, Latvijas Republikas Nodarbinātības valsts



aģentūras (NVA) 2020. gadā organizēja tiešsaistes kursu “Mana nauda šodien un rīt. Finanšu pratība”. Šie kursi īstenoti ar mērķi apgūt zināšanas par valsts un mājsaimniecību budžeta plānošanu, ienākumu gūšanas veidiem, nodokļu nozīmi, izdevumu kontroli, kredītu būtību, finanšu dokumentu nozīmi, cenu veidošanos, finanšu sektora nozīmi ekonomikā un finanšu pakalpojumu veidiem, patērētāju tiesībām un atbildību, sociālās apdrošināšanas sistēmas darbības pamatiem u.tml. Līdzīgus kursus NVA piedāvāja arī 2022. gadā. Jānorāda, ka NVA piedāvātie finanšu pratības kursi tiek nodrošināti NVA reģistrētiem klientiem – darba meklētājiem. Kursi tika organizēti kopš 2018. gada. Var secināt, ka NVA organizētie finanšu pratības kursi tiek organizēti ar mērķi veicināt iedzīvotāju finanšu pratības attīstību, tomēr, NVA kursu mērķa auditorija un darba meklētāji un šo kursu programmā netiek iekļautas tādas finanšu pratības jomas kā risku diversifikācija, kas apdrošināšanas kontekstā izpaužas kā ar NĪ saistīto risku nodošana apdrošināšanas sabiedrībām.

Papildus jānorāda, ka Latvijā ir izstrādāta un tiek īstenota “Latvijas iedzīvotāju finanšu pratības stratēģija 2021.g.–2027.g.”. Norādīts, ka iepriekš minētā stratēģija ir vērsta uz visu Latvijas sabiedrību, aptverot būtiskākos finanšu pratības aspektus un uzsverot finanšu pratības lomu un nozīmi valsts sabiedrības ilgtspējā un attīstībā. “Latvijas iedzīvotāju finanšu pratības stratēģijas 2021.g.–2027.g.” mērķa grupas ir visi Latvijas iedzīvotāji, pirmsskolas un skolas vecuma bērni, jaunās ģimenes un jaunie vecāki, sociālās atstumtības riskam pakļautās iedzīvotāju grupas. Iepriekš minētās stratēģijas ietvaros tiek iekļautas arī apdrošināšanas sabiedrības, kā viena no iesaistītajām pusēm iedzīvotāju finanšu pratības paaugstināšanas aktivitātēs. Apdrošināšanas sabiedrību iesaiste stratēģijas īstenošanā tiek noteikta kā satura radīšana, lai veicinātu izpratni par apdrošināšanas lomu finanšu noziegumu radītajām sekām, finanšu krāpnieku darbībām, negodprātīgiem pakalpojumu sniedzējiem. Šajās aktivitātēs kā mērķa grupa noteikti iedzīvotāji ar zemu digitālo pratību, redzes, dzirdes un intelektuālās attīstības traucējumiem (Latvijas Banka 2021).

Autoru veiktās apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas norāda uz to, ka attīstot finanšu pratību iespējams veicināt nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu. Šī ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu izpaužas kā izpratne par lēmumu ilgtermiņa finansiālo ietekmi. Nekustamā īpašuma apdrošināšanas gadījumā finanšu pratība izpaužas arī kā izpratne par riskiem. Tātad attīstot finanšu pratību iespējams veicināt izpratni pat nepieciešamību diversificēt ar nekustamo īpašumu saistītos riskus, tos nododot apdrošināšanas sabiedrībām un pasargājot personas finanšu stāvokli gadījumā, ja iestājas ar nekustamo īpašumu saistīti riski.

### Secinājumi

Laika posmā no 2018. gada līdz 2022. gadam publicēto pētījumu apkopošana un analīze, veiktās respondentu aptaujas, hipotēzes pārbaude ar ANOVA testu, apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas sniedz pierādījumus tam, ka finanšu pratībai piemīt ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu. Respondentu aptaujas un apdrošināšanas nozares pārstāvju aptaujas norāda uz to, ka NĪ apdrošināšanas pakalpojumu patērētāju finanšu pratība ir vērtējama kā vidēja. Respondentu aptaujas norāda uz vidēju un attīstītu finanšu pratību. Uz to norāda aptaujā iekļautais Lusardi un Mitchell (2011) finanšu pratības novērtēšanas tests “Trīs lielle” finanšu pratības jautājumi: 35% respondentu pareizi atbildēja uz diviem iepriekš minētā testa jautājumiem, bet 37% respondentu pareizi atbildēja uz visiem trim iepriekš minētā testa jautājumiem. Savukārt 25% respondentu pareizi atbildēja uz vienu finanšu pratības testa jautājumi, bet 4% pareizi neatbildēja uz nevienu jautājumu. Tas norāda uz to, ka 29% respondentu finanšu pratība ir vērtējama kā zema. Attiecīgi, balstoties gan uz apdrošināšanas nozares pārstāvju intervijas rezultātiem, gan uz teorētiskās izpētes rezultātiem, finanšu pratība ietekmēt NĪ apdrošināšanas pieprasījumu.

Finanšu pratības ietekme uz NĪ apdrošināšanas pieprasījumu izpaužas kā izpratne par lēmumu ilgtermiņa finansiālo ietekmi. NĪ apdrošināšanas gadījumā finanšu pratība izpaužas arī kā izpratne par riskiem, tos nododot apdrošināšanas sabiedrībām un pasargājot personas finanšu stāvokli gadījumā, ja iestājas ar NĪ saistīti riski.

### References

- Absalom S. (2022) Examining the relationship between non-life insurance premiums and economic growth in Namibia. *International Journal of Recent Research in Commerce Economics and Management (IJRRCEM)*, Vol. 9, No. 3, pp. 73–81. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7032116>
- Alghusin N., Kasasbeh H. (2019) The drivers of demand for non-life insurance. *2nd International Conference on Advanced Research in Business, Management & Economics*, pp. 1–14. DOI: <https://doi.org/10.33422/2nd.icabme.2019.12.885>
- Alzyadat J. (2020) Macroeconomic environment effects on demand for insurance in Saudi Arabia: an empirical analysis. *International Journal on Management*, Vol. 11, No. 8, pp. 148–162. DOI: <https://doi.org/10.34218/IJM.11.8.2020.015>
- Banerjee R., Majumdar S. (2020) Impact of firm specific and macroeconomic factors on financial performance of UAE insurance sector. *Global Business and Economics Review*, Vol. 20, No. 2, pp. 248–261. DOI: <https://doi.org/10.1504/GBER.2018.090091>
- Botzen W., Kunreuther H., Michel-Kerjan E. (2019) Protecting against disaster risks: why insurance and prevention may be complements. *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 59, pp. 151–169. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11166-019-09312-6>
- Custom Insight. (2024) *Survey Random Sample Calculator*. Available: <https://www.custominsight.com/articles/random-sample-calculator.asp> (accessed on 30.12.2024).
- Čaplinska A., Stašāne J. (2019) Finanšu pratības tendenču analīze. *Starptautiskās zinātniskās konferences "Sabiedrība. Integrācija. Izglītība" materiāli*. Rēzekne: Rēzeknes Tehnoloģiju Akadēmija, pp. 107–116. (In Latvian)
- Čurak M., Pepur S., Kovač D. (2020) Does financial literacy make the difference in non-life insurance demand among European countries? *Ekonomiski Pregled*, Vol. 71, No. 4, pp. 359–381. DOI: <https://doi.org/10.32910/ep.71.4.3>
- Dudele J. (2023) *Finanšu pratības ietekme uz nekustamā īpašuma apdrošināšanas pieprasījumu Latvijā*. Maģistra darbs. Daugavpils: Daugavpils Universitāte. (In Latvian)
- Dragos S., Mare C., Muresan G., Purcel A. (2022) European motor insurance demand: a spatial approach of its effects and key determinants. *Economic Research*, pp. 1–21. DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2132348>
- Garg N., Singh S. (2018) Financial literacy among youth. *International Journal of Social Economics*, Vol. 45, No. 1, pp. 173–186. Available: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ijse-11-2016-0303/full/html> (accessed on 30.12.2024).

- Goyal N., Kumar S. (2021) Financial literacy: a systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, Vol. 45, No. 1, pp. 80–105.  
DOI: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12605>
- Holzheu T., Turner G. (2018) The natural catastrophe protection gap: measurement, root causes and ways of addressing underinsurance for extreme events. *The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*, Vol. 43, No. 1, pp. 37–71. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0075-y>
- Iyodo B., Samuel S., Adewole C., Ola P. (2020) Impact of non-life insurance penetration on the economic growth of Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 11, No. 2, pp. 40–50. DOI: <https://doi.org/10.7176/RJFA/11-2-05>
- Kadoya Y., Khan M. (2020) What determines financial literacy in Japan? *Journal of Pension Economics and Finance*, Vol. 19, pp. 353–371. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474747218000379>
- Kei C. (2021) Study on factor intention to purchase flood insurance among homeowners in Klang Valley, Malaysia. *Qualitative and Quantitative Research Review*, Vol. 6, No. 2, pp. 57–81.
- Landry C., Turner D. (2020) Risk perceptions and flood insurance: insights from homeowners on the Georgia Coast. *Sustainability*, Vol. 12, No. 24, 10372. DOI: <https://doi.org/10.3390/su122410372>
- Latvijas Banka. (2021) *Latvijas iedzīvotāju finanšu pratības stratēģija 2021.–2027. gadam*. Available: <https://www.finansupratiba.lv/wp-content/uploads/2021/03/Finansu-pratibas-strategija.pdf> (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Banka. (2024a) *01 MFI eiro izsniegto kredītu vidējās svērtās procentu likmes 0102 Mājsaimniecībām izsniegto kredītu procentu likmes (jaunajiem darījumiem)*. Available: <https://statdb.bank.lv/lb/Data/175/a39f8e34362c908e25ed372018d1626c-html> (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Banka. (2024b) *02 MFI eiro piesaistīto nefinanšu sabiedrību un mājsaimniecību noguldījumu vidējās svērtās procentu likmes 0201 Noguldījumu procentu likmes (jaunajiem darījumiem)*. Available: <https://statdb.bank.lv/lb/Data/179> (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde (LR CSP). (2024a) Iedzīvotāji laukos un pilsētās pēc dzimuma gada sākumā 1935–2022. *Statistikas datubāze*. Available: [https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP\\_PUB/START\\_\\_POP\\_\\_IR\\_\\_IRD/IRD070/?loadedQueryId=7103&timeType=from&timeValue=1935](https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START__POP__IR__IRD/IRD070/?loadedQueryId=7103&timeType=from&timeValue=1935) (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde (LR CSP). (2024b) Iekšzemes kopprodukts pavisam, uz vienu iedzīvotāju un uz vienu nodarbināto 1995–2021. *Statistikas datubāze*. Available: [https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP\\_PUB/START\\_\\_VEK\\_\\_IK\\_\\_IKP/IKP010](https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START__VEK__IK__IKP/IKP010) (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde (LR CSP). (2024c) Patēriņa cenu indeksi un pārmaiņas grupās un apakšgrupās (ECOICOP) 1996M01 – 2022M12. *Statistikas datubāze*. Available: [https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP\\_PUB/START\\_\\_VEK\\_\\_PC\\_\\_PCI/PCI020m/?loadedQueryId=92&timeType=top&timeValue=13](https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START__VEK__PC__PCI/PCI020m/?loadedQueryId=92&timeType=top&timeValue=13) (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)
- Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. (2023) *Latvijas ekonomikas attīstības pārskats*. Available: <https://www.em.gov.lv/lv/latvijas-ekonomikas-attistibas-parskats> (accessed on 30.12.2024). (In Latvian)

- Lee J., Ma F., Li Y. (2022) Understanding homeowner proactive actions for managing wildfire risks. *Natural Hazards*, Vol. 114, No. 2, pp. 1525–1547. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11069-022-05436-2>
- Lusardi A. (2019) Financial literacy, and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, Vol. 155, No. 1, pp. 1–8. Available: <https://sjes.springeropen.com/articles/10.1186/s41937-019-0027-5> (accessed on 30.12.2024).
- Malakauskiene K., Lakštutiene A., Wtkowska J. (2022) Factors influencing non-life insurance demand: case of Lithuania. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, Vol. 44, No. 3, pp. 244–253. Available: <https://sciendo.com/de/article/10.15544/mts.2022.25> (accessed on 30.12.2024).
- OECD INFE. (2011) *Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting Internationally Comparable Survey of Financial Literacy*. Available: <https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf> (accessed on 30.12.2024).
- Pelšs A. (2015) *Statistiskās metodes ekonomikā*. Rēzekne: Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmija. (In Latvian)
- Pitthan F., Witte K. (2021) Puzzles of insurance demand and its biases: a survey on the role of behavioural biases and financial literacy on insurance demand. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, Vol. 30, pp. 1–24. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100471>
- Robinson P., Botzen W. (2019) Determinants of probability neglect and risk attitudes for disaster risk: an online experimental study of flood insurance demand among homeowners. *Risk Analysis*, Vol. 39, No. 11, pp. 2514–2527. DOI: <https://doi.org/10.1111/risa.13361>
- Robinson P., Botzen W., Duijndam S., Molenaar A. (2021) Risk communication nudges and flood insurance demand. *Climate Risk Management*, Vol. 34, pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.crm.2021.100366>
- Shao J., Hoshino A., Nakaide S. (2022) How do floods affect insurance demand? Evidence from flood insurance take-up in Japan. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, Vol. 83, pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2022.103424>
- Sharku G., Garbova P., Vullnetari D. (2021) Impact of economic factors on life and non-life insurance development in Albania – a VECM analysis. *Universal Journal of Accounting and Finance*, Vol. 9, No. 6, pp. 1280–1296. DOI: <https://doi.org/10.13189/ujaf.2021.090608>
- Swiecka B., Yesildag E., Ozen E., Grima S. (2020) Financial literacy: the case of Poland. *Sustainability*, Vol. 12, No. 2, pp. 1–17. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12020700>
- Xu B., Xu X., Zhao J., Zhang M. (2022) Influence of internet use on commercial health insurance of Chinese residents. *Frontiers in Public Health*, Vol. 10, pp. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpubh.2022.907124>