

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 101008/D/2014/3518252502

**ZNAKY, OSOBITOSTI A ZMENY V SPRÁVANÍ
SA SPOTREBITEĽA NA POISTNOM TRHU**

Dizertačná práca

2014

Ing. Tomáš Ondruška

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**ZNAKY, OSOBITOSTI A ZMENY V SPRÁVANÍ
SA SPOTREBITEĽA NA POISTNOM TRHU**

Dizertačná práca

Študijný program: Poistovníctvo
Študijný odbor: 6216900 Poistovníctvo
Školiace pracovisko: Katedra poistovníctva
Školiteľ: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.

Bratislava 2014

Ing. Tomáš Ondruška

ZADANIE ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Meno a priezvisko študenta: Ing. Tomáš Ondruška
Študijný program: Poistovníctvo (Jednoodborové štúdium, doktorandské III. st., denná forma)
Študijný odbor: 3.3.8 Poistovníctvo
Typ záverečnej práce: Dizertačná záverečná práca
Jazyk záverečnej práce: slovenský

Názov: Znak, osobitosti a zmeny v správaní sa spotrebiteľa na poistnom trhu

Cieľ: Hlavným cieľom dizertačnej práce je identifikácia znakov a osobitostí spotrebiteľa na poistnom trhu s akcentom na zmeny v jeho správaní, a návrh relevantných faktorov determinujúcich záujem o poistnú ochranu.

Anotácia: Poistný trh je charakteristický stretom ponuky a dopytu po poistení. Stranu ponuky reprezentujú poisťovne obchodujúce so základnou komoditou poistného trhu - poistením. Na druhej strane vystupujú spotrebiteľia, ktorí však často „ťahajú v tomto vzťahu za kratší koniec“. Problém spočíva jednak v špecifickom charaktere poistenia, ako aj v nízkej miere pochopenia pohnútok, potrieb a možností samotných spotrebiteľov zo strany poisťovní. Každý spotrebiteľ sa totiž vyznačuje osobitosťou a do jeho rozhodovania o kúpe poistenia vstupujú okrem vnímania priamej existencie rizika aj rôzne pohnútky. Práve ich poznanie môže prispieť k lepšiemu pochopeniu potrieb jednotlivých spotrebiteľov zo strany ponuky a podporiť tak nastolenie rovnováhy na poistnom trhu. Dizertačná práca má prispieť k priblíženiu mechanizmu rozhodovania spotrebiteľov na poistnom trhu. Toto bolo doteraz považované iba za akúsi „čiernu skrinku“, v ktorej sa odohráva súbor procesov, myšlienok a rozhodnutí o kúpe určitej služby, či tovaru. Práca sa zameriava na priblíženie znakov, osobitostí a zmien v správaní spotrebiteľov poistenia, pričom reflektuje tradičné, ako aj moderné poznatky so zámerom podať ucelený obraz o správaní sa spotrebiteľa na poistnom trhu.

Školiteľ: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
Katedra: KPOI NHF - Katedra poisťovníctva NHF
Vedúci katedry: prof. Ing. Anna Majtánová, PhD.

Dátum zadania: 02.03.2011

Dátum schválenia: 22.03.2011

prof. Ing. Anna Majtánová, PhD.
predseda odborej komisie

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že dizertačnú prácu som vypracoval samostatne a že som uviedol všetku použitú literatúru.

Bratislava 24.4.2014

.....

(podpis študenta)

POĎAKOVANIE

Dizertačná práca v tejto podobe by nemohla vzniknúť bez podpory a pomoci mnohých ľudí, ktorým by som chcel touto cestou poďakovať. Poďakovanie patrí predovšetkým mojej školiteľke, doc. Ing. Erike Pastorákovej, PhD. za vypísanie podnetnej témy dizertačnej práce, pomoc a povzbudenie počas doktorandského štúdia, ako i odborné rady, ktoré mi poskytla pri písaní dizertačnej práce. Chcel by som sa tiež poďakovať kolegyniam a kolegom z Katedry poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave za ich odborné postrehy a komentáre, ako aj respondentom dotazníkového prieskumu. Ďakujem tiež oponentom prvej verzie dizertačnej práce, prof. Ing. Magdaléne Přívarovej, CSc. a Ing. Michalovi Szabovi, za ich cenné návrhy i pripomienky, ktoré prispeli ku skvalitneniu finálnej verzie.

Veľká vďaka patrí aj mojej rodine a skvelým priateľom za ich neustálu podporu počas doktorandského štúdia, ktorú si nesmierne cením.

I would like to thank my mentors prof. Siripen Supakankunti from Chulalongkorn University in Bangkok, Thailand, and prof. J. David Cummins from Temple University in Philadelphia, USA for their support and encouragement during my research stays abroad.

ABSTRAKT

ONDRUŠKA, Tomáš: *Znaky, osobitosti a zmeny v správaní sa spotrebiteľa na poistnom trhu*. - Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra poisťovníctva. - Školiteľ: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD. - Bratislava: NHF EU, 2014, 160 s.

Cieľom dizertačnej práce je identifikácia znakov a osobitostí spotrebiteľa na poistnom trhu s akcentom na zmeny v jeho správaní, a návrh relevantných faktorov determinujúcich záujem o poistnú ochranu. Práca je rozdelená do piatich kapitol. Obsahuje celkovo trinásť grafov, dvadsať tabuliek, dve schémy a dve prílohy. Prvá kapitola predstavuje prienik do súčasného stavu riešenej problematiky s akcentom na teoretické východiská základných znakov spotrebiteľa a formovanie jeho individuálneho dopytu po poistnej ochrane. Okrem toho vymedzuje aj faktory, ktoré určujú záujem jednotlivcov o poistenie a anomálie prítomné v správaní sa spotrebiteľov na poistnom trhu. Druhá a tretia kapitola vymedzujú vytýčené ciele a metódy, pomocou ktorých boli tieto ciele naplnené. Obsahujú aj štyri hypotézy, dôležité pre naplnenie vytýčeného cieľa. Štvrtá kapitola predstavuje súhrn výsledkov dizertačnej práce, na základe potvrdenia resp. zamietnutia hypotéz. Je rozdelená do troch celkov, pričom v nich charakterizujeme výskumnú vzorku, overujeme vplyv rôznych faktorov na záujem o poistenie a prítomnosť nadmernej sebadôvery v konaní jednotlivcov. Posledná kapitola, ktorou je diskusia, je zameraná na sumarizovanie výsledkov práce a návrh uplatnenia našich zistení vo viacerých oblastiach. Dizertačná práca ako celok poukazuje na znaky spotrebiteľa poistných služieb a identifikuje potenciálneho spotrebiteľa s akcentom na jeho osobitosti a zmeny v jeho správaní.

Kľúčové slová:

determinanty dopytu, dopyt po poistení, neživotné poistenie, spotrebiteľ, životné poistenie

ABSTRACT

ONDRUŠKA, Tomáš: *Characteristics and Particularities of the Consumer and Changes in his Behaviour in the Insurance Market*. - University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Insurance. - Thesis Supervisor: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD. Bratislava: NHF EU, 2014, 160 p.

The main aim of the dissertation is to identify the characteristics and particularities of the consumer in the insurance market with emphasis on changes in his behaviour, and to suggest the appropriate factors determining the insurance protection interest. Dissertation is divided into five chapters and contains thirteen graphs, twenty tables, two schemes and two appendixes. The first chapter presents the overview of the current state of the problem with emphasis on the theoretical basis of consumer's characteristics and forming his individual demand for insurance protection. It also establishes the factors that determine individual's interest in the insurance and anomalies in consumer behaviour in the insurance market. The second and third chapters define the objectives and methods. They also contain four hypotheses relevant to the fulfilment of aim. The fourth chapter presents a summary of the dissertation results upon confirmation respectively rejection of hypotheses. It is divided into three sections, with the purpose to characterize the research sample; to verify the effects of various determinants of the insurance interest, and to validate the presence of overconfidence in the individuals' action. The last chapter – discussion is focused on summarizing the results of the work as well as on the proposal of the application of our findings. Dissertation thesis points out on the characteristics of the consumers of insurance services and identifies potential consumers with emphasis on particularities and changes in his behaviour.

Keywords:

consumer, determinants of the demand, insurance demand, life insurance, nonlife insurance,

OBSAH

ÚVOD.....	9
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ... 12	12
1.1 Spotrebiteľ ako kľúčový prvok poistného trhu	12
1.2 Teoretické východiská dopytu spotrebiteľa po poistení	15
1.2.1 Prístup mikroekonómie - teória očakávaného úžitku	19
1.2.2 Prístup behaviorálnej ekonómie.....	27
1.2.3 Teória očakávaného úžitku a prospektová teória - komparatívna analýza	30
1.3 Model dopytu spotrebiteľa po poistení	34
1.4 Determinanty dopytu po poistení	43
1.4.1 Determinanty dopytu po životnom poistení.....	44
1.4.2 Determinanty dopytu po neživotnom poistení.....	63
1.5 Osobitosti spotrebiteľa v jeho dopyte po poistení.....	67
2 CIEĽ PRÁCE.....	77
3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA.....	81
4 VÝSLEDKY PRÁCE	89
4.1 Determinanty dopytu po poistení	89
4.1.1 Charakteristika vzorky respondentov	89
4.1.2 Determinanty dopytu po životnom poistení.....	96
4.1.3 Determinanty dopytu po neživotnom poistení.....	108
4.2 Nadmerná sebadôvera v správaní spotrebiteľov	117
4.2.1 Prítomnosť nadmernej sebadôvery vo vzorke študentov	117
4.2.2 Prítomnosť vo vzorke respondentov dotazníka	122
4.3 Identifikácia spotrebiteľa poistenia	126
5 DISKUSIA.....	130
ZÁVER	138
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	141
PRÍLOHY	156

ÚVOD

Spotrebitelia čelia v priebehu svojho života mnohým rizikám, či už tým, ktoré ohrozujú to, čo je pre nich najcennejšie – a to zdravie alebo rôzne iné záujmy, ktoré môžu súvisieť s majetkom, zodpovednosťou, financiami a pod. Spôsobov, ako týmto rizikám môžu čeliť, je len niekoľko. Buď si uzavrujú poistenie, kedy časť, resp. celkové následky týchto rizík bude znášať poisťovňa alebo poistenie jednoducho odmietnu. V druhom prípade budú znášať následky nepriaznivých udalostí sami a budú sa snažiť zabrániť ich vzniku prostredníctvom prevencie. Hoci možností, z ktorých si môžu spotrebitelia vybrať nie je veľa, neznamená to, že tieto rozhodnutia sa vykonávajú ľahko.

V úlohe spotrebiteľov sa jednotlivci ocitajú každý deň, či už sú to bežné rozhodnutia, ktoré vykonávajú rutinne bez toho, aby im pripisovali náležitý stupeň dôležitosti až po tie, ktoré si od nich vyžadujú hlbšie pochopenie a náročný rozhodovací proces. Skúmanie spotrebiteľov už dávno nemožno obmedziť len na akýsi mechanizmus „čiernej skrinky“ v ktorej sa odohráva súbor procesov, myšlienok a rozhodnutí o kúpe určitej služby, či tovaru. Práve na niektoré charakteristiky, osobitosti a zmeny v správaní spotrebiteľov poukážeme aj v dizertačnej práci.

Spotrebiteľ nie je iba racionálne konajúci automat, ale niekedy podľahne aj rôznym emóciám, či heuristikám, ktoré ovplyvnia jeho rozhodnutie o kúpe poistenia. Súčasný svet plný zmien a technologických novinek dáva spotrebiteľom niečo, čo ešte pred pár rokmi nemali. A to dostupnosť mnohých informácií, ako i chuť byť rovnocenným partnerom strane ponuky reprezentovanej poisťovňami. Hoci spotrebitelia majú k dispozícii neobmedzené množstvo informácií, často ich nedokážu správne využiť resp. nevedia identifikovať užitočné a zavádzajúce informácie. Jednoducho uveria všetkému, a čo je horšie, často to v nich vzbudí aj mylný pocit zvýšenej kompetencie v určitej problematike. Tento jav, ktorý v dizertačnej práci priblížime, dostal pomenovanie nadmerná sebadôvera.

Na druhej strane, poisťovne reprezentujúce stranu ponuky vynakladajú všemožné prostriedky na to, aby spoznali, aký je potenciálny spotrebiteľ, ktorý má záujem o ich služby. Poisťovne v tvrdej konkurencii musia bojovať o každého jedného klienta a náskok pred konkurentmi môžu udržať len zameraním sa na skutočné potreby spotrebiteľov. Sme však svedkami toho, že niektoré poisťovne (resp. sprostredkovatelia) radšej sústredia svoju pozornosť na zdokonaľovanie techník predaja založených na odhadnutí správania sa

klienta a jeho manipulácii s cieľom dosiahnuť uzavretie zmluvy. Takéto rozhodnutia sú však krátkozraké, nakoľko skôr, či neskôr vyústia do straty dôvery. A práve stratou dôvery spotrebiteľa v jednu poisťovňu trpí aj celý sektor, čoho sme neustále svedkami. Perspektívna poisťovňa má záujem o poznanie potrieb klienta a snaží sa mu ponúknuť produkt, ktorý skutočne potrebuje. Práve z tohto dôvodu upriamime v dizertačnej práci pozornosť na rôzne determinanty, ktorých poznanie môže poisťovniam pomôcť v identifikácii jednak potenciálneho spotrebiteľa s dôrazom na jeho odlišné potreby v životnom a neživotnom poistení, ako aj zmien, ktoré vyvolávajú v jeho správaní.

S prihliadnutím na naznačené východiská je cieľom dizertačnej práce identifikácia znakov a osobitostí spotrebiteľa na poistnom trhu s akcentom na zmeny v jeho správaní, a návrh relevantných faktorov determinujúcich záujem o poistnú ochranu. Dizertačná práca s názvom *Znaky, osobitosti a zmeny v správaní sa spotrebiteľa na poistnom trhu* pozostáva zo štyroch nadväzujúcich kapitol.

Pred priblížením obsahovej štruktúry predloženej práce by sme chceli zdôrazniť, že dizertačná práca bude zameraná výlučne na individuálnych spotrebiteľov – fyzické osoby, hoci si uvedomujeme, že dopyt po poistení predstavujú aj právnické osoby. Rozhodnutie o uzavretí resp. neuzavretí poistenia stále ostáva na jednotlivcovi (resp. skupine jednotlivcov), ktorý musí rozhodnúť, či už za seba, inú osobu alebo v mene celej spoločnosti. Preto sa nezameriame na právnické osoby, ale svoje skúmanie obmedzíme len na výskum jednotlivcov.

Obsahová náplň prvej kapitoly predstavuje prienik do súčasného stavu riešenej problematiky s akcentom na teoretické východiská základných znakov spotrebiteľa a formovanie jeho dopytu. V tejto kapitole načrtneme základné tézy a myšlienky, ktoré budeme ďalej vo výsledkoch rozvíjať. Náplňou tejto kapitoly bude nielen vymedzenie a charakteristika spotrebiteľa na poistnom trhu, ale aj analýza dopytu po poistnej ochrane. Základná východisková platforma je pre nás mikroekonomická teória spotrebiteľa, z ktorej budeme vychádzať aj pri aplikácii neoklasickej teórie na poistný trh. Taktiež sa zameriame aj na averziu k riziku, ktorá je východiskom v dopyte po poistení. Spomenuté teoretické základy následne aplikujeme na model dopytu po poistení, či faktory, ktoré určujú záujem jednotlivcov o poistenie. Neopomenieme ani prítomnosť anomálií, ktoré spôsobujú iracionálne správanie sa spotrebiteľov na poistnom trhu.

Druhá kapitola je zameraná na priblíženie nevyhnutnej súčasti každej vedeckej práce, akou je cieľ. Okrem výskumných otázok, ktoré sme si sformulovali pre potreby dizertačnej práce vymedzíme aj parciálne ciele, ktoré nám umožnia naplniť náš hlavný vytýčený cieľ. Rovnako sa zameriame aj na stanovenie vedeckých hypotéz, ktorých pravdivosť neskôr potvrdíme alebo zamietneme. V tretej kapitole už priblížime metódy, ktoré sú nevyhnutné pri vypracovávaní dizertačnej práce a popíšeme náš postup pri vypracovávaní dizertačnej práce.

Za najdôležitejšie časti dizertačnej práce považujeme posledné dve kapitoly, ktorými sú výsledky práce a diskusia. Využitím štatistických nástrojov určíme faktory, ktoré sa podieľajú na formovaní individuálneho dopytu po životnom a neživotnom poistení. Rovnako otestujeme prítomnosť nadmernej sebadôvery v rozhodovaní spotrebiteľov v našich podmienkach. Naše najdôležitejšie zistenia zhrnieme v diskusii, pričom sa budeme snažiť podtrhnúť zistenia, ktoré by mohli byť prínosné aj pre poistnú prax. Na ich základe budeme formulovať odporúčania na zlepšenie súčasného stavu poznania potrieb spotrebiteľov. Rovnako identifikujeme aj jednotlivca, ktorý je typickým predstaviteľom spotrebiteľa v životnom ako aj v neživotnom poistení.

Potrebu rozpracovania teórie spotrebiteľa na poistnom trhu si plne uvedomujeme, nakoľko jej aplikácia by bola možná vo viacerých aspektoch. Jednak predstavuje možnosť obohatenia poistnej teórie o nové poznatky, ktoré v našich podmienkach doposiaľ neboli rozpracované v potrebnom rozsahu, prípadne sa im venovala len okrajová pozornosť. Dizertačná práca tiež predstavuje interdisciplinárny prienik, nakoľko problematika zasahuje nielen do poisťovníctva, ale aj do iných vedných odborov ako mikroekonómia, či psychológia. Je tiež dôležité sledovať aj neustále zmeny v správaní spotrebiteľov na poistnom trhu, ktoré prinášajú so sebou nové impulzy. To už predstavuje možnú uplatniteľnosť v praxi, nakoľko by na tieto podnety mali promptne zareagovať práve poisťovne, aby si udržali existujúceho klienta, prípadne zaujali a oslovili svojou ponukou nových potenciálnych klientov.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY DOMA A V ZAHRANIČÍ

Spotrebitelia v našich podmienkach majú často rozpačitý názor na poistenie ako také a mnohokrát mu neprpisujú takú dôležitú úlohu, ako by mali. Je to aj v súlade s tvrdením autorov, ktorými sú Kunreuther, Pauly a McMorro. Tí tvrdia, že „*poistenie je jedným z najväčších vynálezov ľudstva a obzvlášť užitočným nástrojom na elimináciu rizika. V prípade, že všetko funguje tak ako má, poistenie poskytuje finančnú ochranu pre jednotlivcov a zároveň ziskový obchodný model pre poisťovne a ich investorov. No, prípadné nedorozumenia v poistení na oboch stranách vyvolávajú správanie, ktoré nie je možné ľahko pochopiť prostredníctvom modelov predpokladajúcich racionálnu voľbu jednotlivcov.*“¹ Poistenie teda v ideálnom prípade predstavuje veľmi užitočný finančný nástroj. Avšak tým, že na trhu často dochádza k nesúladu medzi dopytom a ponukou po poistení sa jeho zmysel stráca, čo môže byť aj príčinou nie práve najlepšieho povedomia o poistení. Navyše, poisťovníctvo je považované za jednu z najmenej pochopených oblastí financií.² Tieto východiská si vyžadujú hlbšie poznanie subjektov poistného trhu, kde dochádza k interakcii medzi ponukou a dopytom po poistnej ochrane. Na strane ponuky vystupujú poisťovne, ktoré ponúkajú poistnú ochranu a na strane dopytu vystupujú individuálni spotrebitelia, na ktorých zameriame aj svoju pozornosť.

1.1 Spotrebiteľ ako kľúčový prvok poistného trhu

V teórii, ako aj v praxi, sa môžeme stretnúť s rôznymi ekvivalentmi, či pomenovaniami spotrebiteľov. Kým ekonomická teória, presnejšie jej časť - mikroekonómia, pracuje s pojmom spotrebiteľ, v marketingu sa zaužíval pojem zákazník, resp. v sektore finančných služieb sa využíva predovšetkým označenie klient. Teraz si bližšie vymedzíme tieto pojmy.

Rozsiahly počet rôznorodých výkladov pojmu spotrebiteľ svedčí o tom, že definícia nie je štandardizovaná a rôzni autori, či legislatívne predpisy si tento pojem vykladajú podľa svojich potrieb. Spotrebitelia môžu byť chápaní buď ako fyzické alebo tiež

¹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8. Str 13.

² CATHER, D. A. 2010. A Gentle Introduction to Risk Aversion and Utility Theory. In *Risk Management and Insurance Review*. ISSN 1540-6296, 2010, roč. 13, č. 1, s. 127 - 145.

právnické osoby. Na tento aspekt poukazuje aj prvá definícia, ktorá vymedzuje spotrebiteľa ako „*pojmem využívaný na označenie dvoch rozdielnych druhov spotrebných jednotiek, a to konkrétne osobných spotrebiteľov a organizácií. Osobný spotrebiteľ je chápaný ako jednotlivец, ktorý nadobúda výrobky a služby pre svoju vlastnú potrebu, pre člena rodiny, pre použitie v rodine, či ako dar pre inú osobu. Vo všetkých týchto prípadoch kupuje produkt alebo službu pre konečnú spotrebu jednotlivcov, ktorí sa označujú aj ako koneční spotrebiteľia. Do druhej skupiny spotrebiteľov - organizácií, patria súkromné podniky, štátne orgány (miestne, oblastné, celoštátne) a inštitúcie, ktoré nakupujú produkty, zariadenie a služby, aby mohli vykonávať svoju činnosť, a to bez ohľadu na to, či sú ziskové alebo neziskové.*“³ Spotrebiteľa môžeme zjednodušene chápať ako „*osobu kupujúcu tovary a služby pre vlastné uspokojenie alebo uspokojenie iných členov domácnosti, namiesto využitia voľných prostriedkov na zvýšenie budúcich príjmov*“⁴. Spomenuté definície poukazovali na ekonomickú stránku problematiky.

Aby sme neopomenuli ani platnú legislatívu, doplníme, že platný Občiansky zákonník rozumie pod spotrebiteľom „*osobu, ktorá pri uzatváraní a plnení spotrebiteľskej zmluvy nekoná v rámci predmetu činnosti svojej obchodnej alebo podnikateľskej činnosti*“⁵. Zákon o ochrane spotrebiteľa hovorí o „*fyzickej alebo právnickej osobe, ktorá nakupuje výrobky alebo používa služby pre osobnú potrebu alebo pre potrebu príslušníkov svojej domácnosti*“⁶. Spotrebiteľom je aj „*fyzická osoba, ktorej sa výlučne na osobnú spotrebu poskytujú finančné služby na základe zmluvy na diaľku, a ktorá pri jej uzatváraní a plnení nekoná v rámci svojho zamestnania, povolania alebo podnikania*“⁷ ako to vymedzuje zákon o ochrane spotrebiteľa pri finančných službách na diaľku.

Vo finančnom sektore, teda aj v oblasti poistenia je najčastejším označením spotrebiteľa s ktorým sa možno stretnúť pojem klient. Ide o slovo, ktoré má pôvod v latinčine (*cliens* teda chránenec) a ktoré má v súčasnosti okrem iného všeobecný význam „*fyzickej osoby alebo právnickej osoby, ktorá za finančnú úhradu používa služby právneho*

³ ŠÍBL, D. a kol. 2002. *Veľká ekonomická encyklopédia: výkladový slovník A-Ž*. 2. rozš. vyd. Bratislava: Sprint v.fra, 2002. 967 s. ISBN 80-89085-04-0.

⁴ BLACK, J. 2002. *A Dictionary of Economics*. 2nd. ed. Oxford: Oxford University Press, 2002. 507 s. Oxford Paperback Reference. ISBN 0-19-860767-9.

⁵ Zákon č. 40/1964 Zb.: 1964: Občiansky zákonník

⁶ Zákon o ochrane spotrebiteľa a o zmene zákona Slovenskej národnej rady č. 372/1990 Zb. o priestupkoch v znení neskorších predpisov: 2007.

⁷ Zbierka zákonov č. 266/2005 Z. z.: 2005: Zákon o ochrane spotrebiteľa pri finančných službách na diaľku a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

*zástupcu, peňažného ústavu, poisťovne a podobne*⁸. Ďalšia definícia charakterizuje spotrebiteľa s dôrazom na problematiku poistenia ako „osobu, ktorej bola predložená ponuka alebo výzva na účely poskytovania finančného sprostredkovania alebo finančného poradenstva a je pomenovaná ako potenciálny klient. Za neprofesionálneho klienta sa považuje klient, teda fyzická osoba, ktorej je poskytované finančné sprostredkovanie alebo finančné poradenstvo pre osobnú potrebu alebo pre potrebu príslušníkov jej domácnosti“⁹. Považovali sme za dôležité priniesť rôzne pohľady na spotrebiteľa, avšak v dizertačnej práci sa budeme opierať o spotrebiteľa, ako stranu dopytu, čo si z hľadiska mikroekonómie priblížime v podkapitole 1.3.

Z dôvodu zložitosti a komplexnosti problematiky sa v dizertačnej práci zameriame len na sektor fyzických osôb, t.j. jednotlivcov a domácností. Uvedomujeme si, že z hľadiska správania sa jednotlivcov a organizácií existujú značné rozdiely v postojoch ku poisteniu a nie je možné fyzické a právnické osoby zahrnúť do jednotného výskumu. Rozdiely medzi fyzickými a právnickými osobami z hľadiska dopytu po poistení sa prejavujú vo viacerých smeroch. Predovšetkým v naliehavosti potrieb, možnosti kalkulácie rizík, racionalite, dostupnosti informácií, či riadení rizík. Hlavným rozdielom je, že právnické osoby¹⁰, ktoré reprezentujú rôzne spoločnosti majú širšie možnosti na diverzifikáciu rizík.

Spotrebiteľia a ich správanie reprezentujú tú časť poistného trhu, ktorá je menej pochopená. Vzhľadom na špecifickosť poistného trhu sa tento efekt ešte umocňuje. Strana ponuky totiž preyšuje dopyt a tak sa poisťovatelia v záujme naplnenia svojich cieľov musia snažiť pochopiť spotrebiteľov čo najlepšie. Nie je však jednoduché pochopiť správanie spotrebiteľov, čo dokážeme aj v ďalšej časti dizertačnej práce. Čo si však predstavujeme pod správaním spotrebiteľov?

Spotrebiteľské správanie chápeme ako „*spôsob, akým sa spotrebiteľia rozhodnú rozdeliť svoj príjem*“¹¹ a napovedá o tom, ako sa samotní spotrebiteľia rozhodujú. Svoje

⁸ POVAŽAJ, M. 2010. O slove klient a jeho odvodeninách. In *Poistné rozhlady*. 2010, ISSN 1335-1044, roč. XVI/2010, č. 6, s. 21.

⁹ MAJTÁNOVÁ, A. a kol. 2009. *Poisťovníctvo*. Bratislava: Iura Edition, 2009. 327 s. ISBN 978-80-8078-260-3.

¹⁰ Sektor právnických osôb, teda firiem, organizácií a rôznych spoločností predstavuje námet na možnosť realizácie ďalšieho výskumu v budúcnosti.

¹¹ BLACK, J. 2002. *A Dictionary of Economics*. 2nd. ed. Oxford: Oxford University Press, 2002. 507 s. Oxford Paperback Reference. ISBN 0-19-860767-9.

rozhodnutia vytvárajú vzhľadom na ich disponibilné zdroje, ktorými sú čas, financie, ale aj úsilie. To umožňuje lepšie pochopiť ich správanie pre ostatné subjekty na trhu a odpovedať na základné ekonomické otázky čo?, prečo?, kedy?, kde? a ako? spotrebiteľia nakupujú tovary a služby. Odpovede na tieto otázky pomáhajú predovšetkým poisťovníam na vhodné ciele marketingovej kampane zameranej na spotrebiteľov.¹²

Skôr, ako sa zameriame na hlbšiu analýzu faktorov, ktoré spotrebiteľov ovplyvňujú, je potrebné pochopiť určité aspekty skúmania správania sa spotrebiteľa na konkrétnom poisťovnom trhu. Výskum by mal reflektovať predovšetkým tieto tri základné hľadiská:

- znaky a charakteristika dopytu, ako aj ponuky na poisťovnom trhu a vymedzenie trendov na poisťovnom trhu;
- osobitosti spotrebiteľov, aj vzhľadom na ich rozhodovanie a správanie sa na poisťovnom trhu;
- vplyv vnútorných a vonkajších faktorov, ktoré vplyvajú na správanie sa spotrebiteľov a zmeny v ich správaní.

Na základe skúmania týchto aspektov správania sa spotrebiteľov budeme môcť spoznať základné pohnutky vedúce k uzatvoreniu poistenia a formovaniu dopytu po poistení. Zmyslom tejto kapitoly dizertačnej práce, vzhľadom na naznačené východiská, je porovnať znaky samotného spotrebiteľa (t.j. dopytová strana) a jeho správanie na poisťovnom trhu v kontexte ekonomickej teórie, ako aj pohľadom moderných behaviorálnych smerov.

1.2 Teoretické východiská dopytu spotrebiteľa po poistení

Spotrebiteľ si poistenie kupuje za účelom krytia strát v prípade vzniku určitej neželanej udalosti. Prenáša tak svoje riziko na poisťovateľa, ktorý chce, aby bol zaň náležite odmenený vo forme poisťného. Poisťovateľ ako protihodnotu poskytne spotrebiteľovi poistenia (poistenému) prísľub poisťného plnenia, ktoré mu vyplatí v prípade vzniku nečakanej udalosti, ktorá bola vopred dohodnutá v poisťovej zmluve.

Uzatvorenie zmluvy, kedy jedna strana zaplatí poisťné (suma, ktorá síce môže byť nízka vzhľadom na možnú stratu) výmenou za sľub na odškodnenie v prípade nároku

¹² THAKKAR, D. K. 2012. A Study of Consumer Behavior Towards Life Insurance In Kolhapur City. In *Golden Research Thoughts*. 2012, ISSN 22315063, roč. 2, č. 1, s. 1 - 9.

pri vzniku škody¹³, vytvára ekonomickú hodnotu, hoci nedochádza k priamej výrobe žiadneho hmotného statku.¹⁴ Vytváranie hodnôt si vyžaduje vyspelé ekonomické transakcie. Poistenie je však v jeho rozmanitých formách ústredným aspektom ekonomickej aktivity v modernej spoločnosti.

Dopyt po poistení možno chápať z pohľadu poistnej ekonómie jednak ako dopyt po poistnej ochrane (1). Spotrebiteľ sa teda zaujíma o ochranu pred konkrétnymi rizikami, ktoré ho ohrozujú, ale aj voči tým, ku ktorým je averzný. Pri modelovaní dopytu po poistení je teda potrebné brať do úvahy štyri základné kategórie, a to: špecifikovanú udalosť, škodu, krytie a poistné.¹⁵ Samozrejme, dopyt môže byť modifikovaný aj vzhľadom na riziká, ktoré kryje poistná zmluva. Všeobecne možno vyčleniť predovšetkým riziká, ktoré sa týkajú zdravia, života, majetku a zodpovednosti.¹⁶ My sa však zameriame nad rámec takéhoto popisného vysvetlenia poistnej zmluvy a orientujeme sa na hlbšiu interpretáciu dopytu po poistení z pohľadu mikroekonomickej teórie, čo má nesporné výhody, keďže sa môžeme oprieť o zaručené analytické metódy.

Východiskom tohto prístupu je definovanie a poznanie *stavu sveta*. Pre naše ďalšie potreby je postačujúce, ak si uvedomíme, že od stavu sveta sa odvíja výška straty, ktorú znáša kupujúci poistenia. Jednak môže nastať situácia, že nenastane žiadna strata v stave sveta, ale existujú aj ďalšie stavy sveta definované pre každú jednu možnú stratu (L). Pre zjednodušenie budeme uvažovať, že v stave sveta je len jediná možná strata, a tak máme len dva stavy sveta, ktorými sú strata a žiadna strata. Avšak strata môže nadobúdať akékoľvek hodnoty v intervale $(0, L_m)$, pričom každý jeden stav sveta je definovaný v tomto intervale.

Na základe toho môžeme definovať bohatstvo (*wealth*) kupujúceho W , v každom stave sveta, ako jeho *state contingent wealth*¹⁷. Pred uzavretím poistnej zmluvy spotrebiteľ

¹³ Avšak poistený si je vedomý skutočnosti, že poisťovníctvo pracuje na princípe neekvivalentnosti a podmienenej návratnosti. Takže suma, ktorú zaplatí na poistnom nie je ekvivalentná poistnému plneniu a tiež nie je vopred známe, či dôjde k poistnému plneniu. Podľa: MAJTÁNOVÁ, A. a kol. 2009. Poisťovníctvo. Bratislava: Iura Edition, 2009. 327 s. ISBN 978-80-8078-260-3.

¹⁴ REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0.

¹⁵ REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0.

¹⁶ Zákon č. 40/1964 Zb.: 1964: Občiansky zákonník

¹⁷ Vzhľadom na to, že ekonomická teória neobsahuje slovenský výraz pre *state contingent wealth*, budeme v práci používať pôvodný výraz v angličtine, a to najmä z dôvodu, aby sme rozlíšili medzi bohatstvom

disponuje *state contingent wealth* W_0 v prípade, že žiadna strata nenastane a $W_0 - L$ v prípade, že nastane strata $L > 0$. Za predpokladu, že si spotrebiteľ zakúpi poistenie, je mu na základe poisťnej zmluvy vyplatená kompenzácia C , ktorá závisí od L a zároveň v každom stave sveta zaplatí poisťné vo výške P . A tak s poistením jeho *state contingent wealth* nadobudne tvar $W_0 - P$ za predpokladu, že nenastane žiadna strata a tvar $W_0 - L - P + C$ v prípade straty.

Na základe uvedeného má spotrebiteľ možnosť voľby o výške P a C a poisťný trh mu poskytuje dodatočné prostriedky na to, aby sa líšilo jeho *state contingent wealth* od bohatstva, ktorým disponoval. Poistenie tak umožňuje výmenu v *state contingent wealth*, pričom umožňuje spotrebiteľom presun z bohatstva za stavu bez straty do bohatstva v prípade straty. Navyše, vlastníctvo *state contingent wealth* môže byť v štandardnej mikroekonómii spotrebiteľa interpretované ako „statok“, a tak je dopyt po poistení vyjadrený ako dopyt po *state contingent wealth* (2).¹⁸

Vyjadřili sme si teda dva koncepty dopytu po poistení. Jednak je to dopyt po poisťnej ochrane a jednak dopyt po *state contingent wealth*. Obidva typy poskytujú pochopiteľne, rôzny pohľad na problematiku a interpretáciu. Spoločným východiskom pre oba koncepty je kľúčový problém v mikroekonómii, ako voľba optimálneho rozhodnutia spotrebiteľov, teda maximalizácia funkcie úžitku vzhľadom na rozpočtové obmedzenie.¹⁹ Cieľom spotrebiteľa podľa mikroekonomickej teórie je voľba medzi takým množstvom statkov a ich kombináciou, aby mu pri jeho rozpočtových možnostiach (obmedzeniach) prinášali čo najvyšší úžitok.²⁰ Teórii očakávaného úžitku budeme venovať priestor aj v ďalších častiach práce, a tak sa k tomuto problému ešte vrátíme v časti 1.2.1.

V roli spotrebiteľa sa ocitá každý jednotlivec neustále. Či už ide o rutinné rozhodovania o kúpe tovarov a služieb alebo o uspokojovanie potrieb, ktoré jednotlivci vykonávajú len občas. Akými znakmi sa však spotrebiteľ poistenia vyznačuje? Na túto otázku sa pokúsime zodpovedať a priblížiť si pohnútky spotrebiteľov v nasledujúcom

(wealth) a *state contingent wealth*. *State contingent wealth* pre naše potreby možno interpretovať ako náhodné, neisté bohatstvo v tom ktorom stave sveta.

¹⁸ REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0.

¹⁹ HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonomie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8.

²⁰ HOLKOVÁ, V. - VESELKOVÁ, A. 2008. *Mikroekonómia*. Bratislava: Sprint dva, 2008. 314 s. ISBN 978-80-969927-9-9.

texte. Vzhľadom na to, že riziko je základný stavebný prvok poisťovníctva, je zrejmé, že aj znaky, ktoré sa spájajú so spotrebiteľom poistenia budú mať s ním spojitosť. Postupne si popíšeme znaky, ktorými sa vyznačuje spotrebiteľ poistenia.

Odvetvie poisťovníctva patrí celosvetovo medzi jedno z najväčších a zároveň najmenej pochopených oblastí.²¹ Ľudia uzatvárajú poistenie z viacerých dôvodov. Jednak môže povinnosť uzavrieť poisťnú zmluvu vyplývať priamo zo zákona, napríklad pri povinnom zmluvnom poistení motorových vozidiel. Na druhej strane môžu jednotlivci uzatvárať poistenie aj za účelom splnenia požiadaviek tretích strán. Ide napríklad o poistenie nehnuteľnosti ako jednej z podmienok na získanie hypotekárneho úveru. Prvé dva dôvody nie je ťažké identifikovať. Väčšina jednotlivcov si však poistenie uzatvára za oveľa nejasnejších okolností, akými sú rôzne behaviorálne tendencie, pričom záujem o poistenie sa často spája aj s pojmom riziková averzia.

Riziká, ktorým čelia jednotlivci, môžu posúdiť na základe viacerých faktorov. Sú nimi predchádzajúce skúsenosti, informácie o dôsledkoch viacerých alternatív, povaha, ekonomická situácia, morálne hodnoty a pod. Vnímanie rizika a jeho následné vyhodnotenie je preto multidisciplinárnou otázkou. Problematika tak zasahuje nielen do ekonómie, ale aj do psychológie, sociológie a antropológie.

Na správanie sa spotrebiteľa sa môžeme pozrieť v dvoch rovinách. Kým jednou z nich je chápanie spotrebiteľa ako racionálne konajúceho subjektu, tak druhou možnosťou, ktorá sa navyše v poslednom období javí ako pravdepodobnejšia je, že spotrebiteľ nekoná vždy racionálne, čo však nie je v súlade s predpokladmi neoklasickej ekonómie²². Tento prístup si osvojila behaviorálna ekonómia, či presnejšie behaviorálne financie. Teraz sa bližšie zameriame na tieto dva prístupy a ich pohľad na konanie jednotlivcov.

²¹ CATHER, D. A. 2010. A Gentle Introduction to Risk Aversion and Utility Theory. In *Risk Management and Insurance Review*. ISSN 1540-6296, 2010, roč. 13, č. 1, s. 127 - 145.

²² Neoklasická ekonómia, alebo aj neoklasická škola ekonómie, položila základy modernej mikroekonomickej analýzy. Základnými predpokladmi tohto ekonomického smeru boli: metodologický individualizmus, racionalita, analýza rovnováhy, maximalizácia a dokonalá informovanosť. Za hlavné smery neoklasickej ekonómie môžeme považovať rakúsku, cambridgeskú a lausansku školu. Podľa: LISÝ, J. et al. 2010. *Stručný prehľad dejín ekonomických teórií*. Bratislava: IURA EDITION, 2010. 95 s. ISBN 978-80-8078-323-5.

1.2.1 Prístup mikroekonómie - teória očakávaného úžitku

Z mikroekonomického hľadiska je dôležitá práve funkcia úžitku. Funkcia úžitku vychádza z teórie preferencií v podmienkach rizika a neistoty, ktorá má svoje základy v teórii očakávaného úžitku (angl. *Expected Utility Theory*)²³. A práve teória dopytu po poistení je jednou z najlepších praktických aplikácií spomínanej teórie. Vychádzajúc z tejto teórie má spotrebiteľ von Neumann-Morgensternovu úžitkovú funkciu $u(W)$, ktorá je jedinečná vzhľadom na kladnú lineárnu transformáciu a je prinajmenšom trikrát spojitod derivovateľná.

Môžeme predpokladať, že prvá derivácia $u'(W) > 0$, teda väčšie bohatstvo, je preferované pred menším. Ďalej predpokladáme, že poistený je osoba s averziou k riziku, a tak druhá derivácia $u''(W) < 0$, pričom funkcia úžitku je rýdzo konkávna²⁴. Význam tretej derivácie $u'''(W)$, ktorá definuje zakrivenie hraničnej funkcie úžitku $u'(W)$, nie je pre naše zámery potrebné skúmať.

Vráťme sa ešte k teórii očakávaného úžitku. V prípade, že chceme skúmať vzťah spotrebiteľov k riziku, musíme si zdefinovať ďalšie premenné, pomocou ktorých ho budeme môcť identifikovať.

Neoklasický mikroekonomický model rozhodovania spotrebiteľa predpokladá dostupnosť všetkých dôležitých informácií, ktoré sú nevyhnutné pri rozhodovaní, a to bez vynakladania ďalších dodatočných nákladov. Spotrebiteľia tak maximalizujú svoj úžitok v podmienkach istoty a dokonalej znalosti ekonomického prostredia s tým, že každé rozhodnutie má len jeden výsledok, ktorý je vopred známy.²⁵

Skutočnosť je však úplne iná. Spotrebiteľ nedisponuje všetkými informáciami, ktoré by mu mali umožniť správne sa rozhodnúť a aj prevažná väčšina jeho rozhodnutí prebieha v podmienkach neistoty. Každé rozhodnutie má totiž viac možných dôsledkov,

²³ Teória patrí k veľkým výtvarným neoklasickej ekonómie 20. storočia, ktorej autormi sú John von Neumann a Oskar von Morgenstern. Spomínaná teória priniesla do mikroekonómie nový pohľad spojením pojmu úžitok s predpokladmi teórie hier. Podľa: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

²⁴ Rýdza konkávnosť v tomto prípade znamená, že pre každé riziko platí, že \tilde{W} , $E_{\tilde{W}}[u(\tilde{W})] < u(E_{\tilde{W}}[\tilde{W}])$, t.j. spotrebiteľ je averzný k riziku v zmysle preferovania očakávanej hodnoty rizika pred situáciou, že by riziko znášal sám. Podľa: REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0.

²⁵ HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonómie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8.

pričom nie je vopred známe, ktorý z nich nastane. Spotrebitelia by však nemali žiaden problém ani s rozhodnutím v prípade, že by všetky javy boli isté alebo nemožné. Rozhodnutí, ktorých výsledok je istý, resp. nemožný, je však relatívne málo. Každý výsledok je teda podmienený určitou pravdepodobnosťou vzniku. Pre súčin pravdepodobnosti (p) výsledku a jeho hodnoty (v) sa v mikroekonomickej teórii zaužíval pojem očakávaná hodnota EV (*Expected Value*). Vyjadriť ju môžeme ako vzťah:

$$EV = p \cdot v .$$

Daniel Bernoulli však už pomocou petrohradského paradoxu²⁶ demonštroval fakt, že ľudia neposudzujú výsledky určitej hry prostredníctvom nominálneho objemu peňazí, ale priradujú im rôzne subjektívne hodnoty - úžitky. Tieto úžitky sa spotrebitelia snažia maximalizovať a v teórii sa zaviedol pojem marginálneho úžitku MU (*Marginal Utility*), kde:

$$MU = \frac{\Delta U(x)}{\Delta x} .$$

Hraničný alebo aj marginálny úžitok vyjadruje zmenu v úžitku (ΔU), ktorá plynie z jednotkovej zmeny v hodnote (x). Funkcia marginálneho úžitku je klesajúca, nakoľko každá dodatočná jednotka tovaru alebo služby prináša menej úžitku, ako predchádzajúca.

Častejšie sa však využíva ďalšia premenná, a to očakávaný úžitok EU (*Expected Utility*). Je vyjadrený ako súčet násobkov úžitkov (u) a pravdepodobností (p) výskytu daných javov:

$$EU = \sum_{i=1}^k p_i \cdot u_i(v_i) .$$

Spomínané premenné nám teraz pomôžu lepšie pochopiť rôzne postoje spotrebiteľov k samotnému riziku, a tieto nám opäť prezradia niečo viac o spotrebiteľoch poistenia.

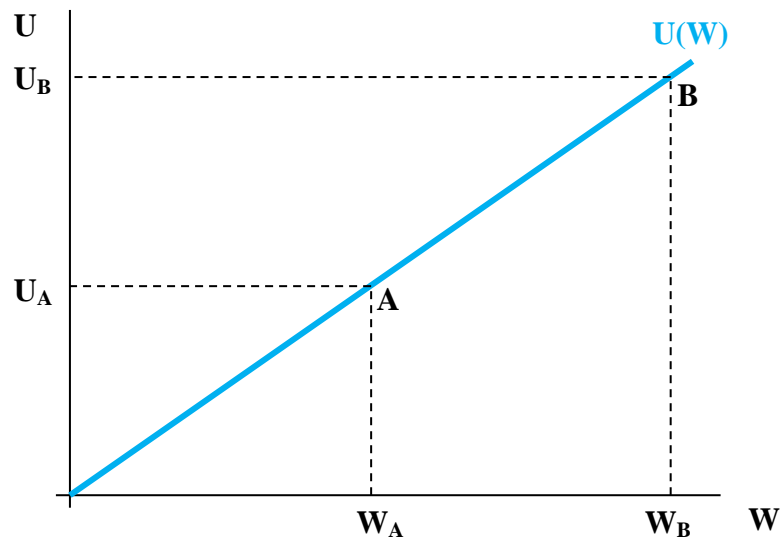
²⁶ Ide o hazardnú hru s mincou, kedy je potrebné vložiť fixnú stávkou na možnosť, že padne hlava. Výhra v tejto hre závisí od poradia kola, v ktorom prvýkrát padne hlava. Pre viac pozri: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3; BERNOULLI, D. 1954. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. In *Econometrica*. ISSN 00129682, 1954, roč. 22, č. 1, s. 23-36.

1.2.1.1 Postoje k riziku

Každý jednotlivec má k určitej rizikovej situácii iný postoj. Môžu za to nielen vzdelanie, kultúra, rodinné tradície, predchádzajúce skúsenosti, ale aj povaha rizika, zdroj neistoty, nemožnosť kontroly nad rizikom a podobne.²⁷ V teórii boli rozpracované tri základné postoje, ktoré jednotlivci zaujmú voči riziku, a to neutralita k riziku (*risk neutral*), vyhľadávanie rizika (*risk seeker, risk loving*) a riziková averzia (*risk averse*).

Spotrebiteľ, ktorý je k riziku neutrálny, bude pri rozhodovaní medzi istou voľbou a riskantnou alternatívou nerozhodný. Je teda voči obom alternatívam indiferentný. Osoba neutrálna k riziku má konštantný marginálny úžitok z bohatstva. Každá dodatočná jednotka bohatstva zvyšuje úžitok práve tak ako jednotka predtým. Voľby osoby neutrálnej k riziku možno znázorniť aj v grafe 1. Graf znázorňuje množinu volieb spotrebiteľa pre dve možnosti A a B s odlišnými úžitkami. Možnosť A predstavuje úžitok U_A a možnosť B zas úžitok U_B . Nakoľko osoba je k riziku neutrálna, jej voľby sa nachádzajú na priamke spájajúcej efekty z určitého úžitku A a B. V prípade, že by mala osoba rovnakú možnosť získať U_A a U_B ($p_A=0,5$ a $p_B=0,5$), potom maximalizujúca voľba by mala tvar $0,5 U(A)+0,5U(B)$.

Graf 1: Očakávaný úžitok osoby neutrálnej k riziku



Zdroj: vlastné spracovanie²⁸.

²⁷ OUTREVILLE, J. F. 1998. *Theory And Practice of Insurance*. Springer, 1998. 340 s. ISBN 978-0792399964.

²⁸ Spracované podľa: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3; HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008.

Osoby označené ako „vyhľadávajúce riziko“ preferujú riziko a tak dávajú prednosť riskantnejšej alternatíve. Tolerancia k riziku je opačným javom k averzii. Vzhľadom na to, že averzia k riziku je z pohľadu poisťovníctva kľúčová, zameriame sa predovšetkým na tento jav a vyhľadávanie rizika, ako opačný jav z hľadiska skrátene vypustíme.

Averzia k riziku je jedným zo základných predpokladov fungovania poisťovníctva. Vo všeobecnosti u ľudí prevláda práve averzia k riziku.²⁹ Tí sa ho snažia eliminovať, čo je možné predovšetkým tromi spôsobmi, a to získaním dostatočných informácií o rôznych alternatívach rozhodnutí a o ich výsledkoch, diverzifikáciou činností a najmä pomocou poistenia.³⁰

Graf 2 znázorňuje maximalizáciu úžitkov osôb s averziou k riziku. Rovnako ako v predchádzajúcom prípade, aj tu si osoba môže vybrať medzi možnosťami A a B s príslušnými úžitkami U_A a U_B . Zatiaľ čo pri neutralite k riziku sa nachádzajú body kombinácie volieb na priamke, pri averzii k riziku sa nachádzajú tieto body na krivke typu x^α , pričom $\alpha < 1$ ³¹. Averzia k riziku má za následok, že marginálny úžitok z bohatstva bude pri nižších hodnotách väčší ako pri vyšších hodnotách.³² Keď sa bližšie pozrieme na graf 2 zistíme, že rizikovo averzná osoba bude mať rovnako veľký úžitok U_X pri bohatstve $W_{averzia}$ ako osoba neutrálna k riziku pri vyššom bohatstve $W_{neutralita}$. Rozdiel, ktorý predstavuje $W_{neutralita} - W_{averzia}$, reprezentuje rizikovú prémiiu, ktorú by daná osoba požadovala za ochotu vybrať si riskantnejšiu alternatívu. Keď sa pozrieme na teóriu hier, riziková prémia je rozdielom medzi očakávanou hodnotou hry a ekvivalentom istoty, pričom ekvivalent istoty je množstvo peňazí ponúknutých ako istá výhra, ktoré poskytujú hráčovi rovnaký úžitok ako hra.

Mikroekonomie. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8; ZWEIFEL, P. –EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

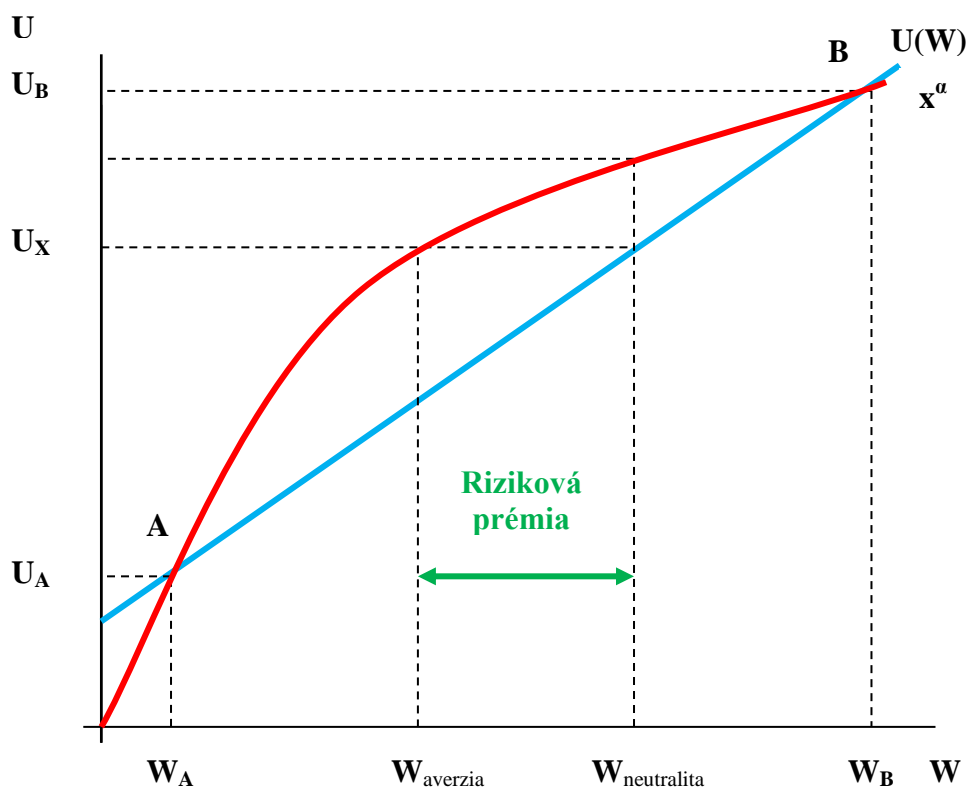
²⁹ BROOKS, P. - ZANK, H. 2005. Loss Averse Behavior. In *The Journal of Risk and Uncertainty*. ISSN 0895-5646, 2005, roč. 31, č. 3, s. 301 - 325.

³⁰ HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonomie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8.

³¹ Rizikovo tolerantné osoby budú mať kombinácie volieb úžitkov položené na krivke rovnakého typu x^α , avšak koeficient $\alpha > 1$.

³² BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

Graf 2: Očakávaný úžitok osoby averznej k riziku



Zdroj: vlastné spracovanie³³.

Rizikovo averzné osoby budú mať teda ekvivalent istoty menší ako je očakávaná hodnota z hry, preto budú požadovať za účasť v hre kladnú rizikovú prémie. Naopak, osoby vyhľadávajúce riziko, budú mať zas záujem za účasť v hre zaplatiť.

Z pohľadu poistnej teórie to znamená, že osoby s averziou k riziku budú mať záujem zaplatiť určitú výšku poistného, v prospech poisťovateľa, aby sa dôsledkom rizika vyhli. Uprednostňujú teda istú alternatívu pred rizikovou, za ktorú sú ochotní si zaplatiť.

Keďže averzia k riziku spotrebiteľov je na poistnom trhu zvlášť dôležitá, nemôžeme sa obmedziť len na skúmanie, či osoby sú averzné alebo nie. Zaujímá nás aj to, ako sa tieto osoby správajú pri rôznych mierach averzie k riziku.

³³ Spracované podľa: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3; HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonomie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8; CATHER, D. A. 2010. A Gentle Introduction to Risk Aversion and Utility Theory. In *Risk Management and Insurance Review*. ISSN 1540-6296, 2010, roč. 13, č. 1, s. 127 - 145; ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Začiatkom 60. rokov 20. storočia odvodili nezávisle od seba Kenneth Arrow a John Pratt mieru averzie k riziku, ktorá sa podľa nich nazýva Arrow-Prattov koeficient. Koeficient reflektoval na invariantnosť k takzvanej afinitnej transformácii, ktorá je významnou vlastnosťou von-Neumann-Morgensternovej úžitkovej funkcie. Vzhľadom na to museli Arrow a Pratt vymyslieť takú mieru averzie k riziku, ktorá zostane rovnaká dokonca aj po afinitnej transformácii úžitkovej funkcie. Najjednoduchšou cestou bolo vydeliť druhú deriváciu funkcie prvou deriváciou, takýmto spôsobom by však dosiahla miera averzie k riziku záporné číslo. Keďže funkcia úžitku musí byť rastúca, Arrow a Pratt zmenili v koeficiente znamienko, aby s väčším koeficientom bola aj averzia k riziku vyššia.³⁴

A tak dôležitou vlastnosťou každej úžitkovej funkcie je jej Arrow-Prattov koeficient averzie k riziku, ktorý má tvar:³⁵

$$A(W) \equiv -\frac{u''(W)}{u'(W)}.$$

Koeficient vo svojej podstate vyjadruje množstvo peňazí, resp. iného majetku, ktoré jednotlivec alokuje do rizikovej časti svojho portfólia vzhľadom na jeho celkové bohatstvo W .³⁶ Hodnota koeficientu rastie pri každej úrovni bohatstva s averziou k riziku spotrebiteľa. Čím je teda hodnota koeficientu nižšia, tým je aj väčšia ochota jednotlivcov znášať riziko. Tak zistujeme, že tento koeficient vychádza veľmi často zo statickej komparatívnej analýzy dopytu po poistení, pričom záleží na tom, či je averzia k riziku rastúca, konštantná alebo klesajúca s bohatstvom W . Správanie sa spotrebiteľov s rôznym typom averzie k riziku sumarizuje tabuľka 1.

³⁴ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7; BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

³⁵ REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0; EECKHOUNDT, L. – GOLLIER, CH. – SCHLESINGER, H. 2005. *Economic and Financial Decisions Under Risk*. New Jersey: Princeton University Press, 2005. 245 s. ISBN 0-691-12215-6.

³⁶ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

Tabuľka 1: Typy averzie k riziku

Typ averzie k riziku	Správanie sa jednotlivca
Rastúca	S rastúcim bohatstvom klesá objem (podiel) rizikových aktív v portfóliu, čím sa zvyšuje záujem spotrebiteľov o poistenie.
Konštantná	S rastúcim bohatstvom sa objem (podiel) rizikových aktív v portfóliu nemení, a teda nedochádza k zmene záujmu spotrebiteľov o poistenie.
Klesajúca	S rastúcim bohatstvom rastie objem (podiel) rizikových aktív v portfóliu, a tak klesá záujem spotrebiteľov o poistenie.

Zdroj: vlastné spracovanie³⁷.

Predchádzajúce poznatky, tak ako aj teória očakávaného úžitku naznačujú, že rizikovo averzní jednotlivci budú ochotnejší platiť vyššie poistné ako je očakávaná strata resp. ako je potrebné, pričom toto navýšenie bude závisieť od úrovne ich rizikovej averzie a detailov riskantnej vyhliadky (pomeru potenciálnej škody k bohatstvu).³⁸ To nám potvrdzuje, že je dôležité zamerať sa nielen na to, či je osoba k riziku averzná alebo nie, ale aj mieru tejto averzie, nakoľko rôzni jednotlivci reagujú na podobné riskantné vyhliadky značne odlišne.³⁹ Tieto predpoklady sa stali námetom mnohých výskumov.⁴⁰ Rozsah práce nám však nedovoľuje zamerať sa aj na bližšiu analýzu rozdielnej miery averzie spotrebiteľov k riziku, a tak sme tieto skutočnosti uviedli z dôvodu úplnosti, pričom môžu poslúžiť aj ako námet na budúci výskum.

Napriek vymedzeniu, že osoby zastávajú určitý postoj k riziku, sa môžeme v praxi stretnúť aj so spotrebiteľmi, ktorí vykazujú averziu a toleranciu k riziku súčasne. Názorným príkladom môže byť skutočnosť, že jednotliviec podniká, čím prejavuje

³⁷ Spracované podľa: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3; ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

³⁸ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8. Str. 27 - 28

³⁹ OUTREVILLE, J. F. 2013. Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey. In *ICER Working Paper Series 11/2013* [online]. HEC Montreal, 2013. 30 p. [cit. 2014-01-09] Dostupné na internete: <<http://ssrn.com/abstract=2363877>>.

⁴⁰ Spomenieme aspoň: KOGAN, N. - WALLACH, M. A. 1983. *Risk Taking: A Study In Cognition and Personality*. Oxford, England: Greenwood Press Reprint, 1983. 278 s. ISBN 978-0313232503; MACCRIMMON, K. R. – WEHRUNG, D. A.. 1986. *Taking Risks: The Management of Uncertainty*. New York: The Free Press, 1886. 380 s. ISBN 978-00-291-9560-4.

toleranciu k riziku, ale súčasne má uzavreté aj poistenie, ktoré je však jedným z prejavov averzie k riziku.

Túto skutočnosť bližšie vysvetľuje teória očakávaného úžitku. Vymedzenie uvádzame v nasledujúcich situáciách, ktoré sa však nemusia navzájom vylučovať:⁴¹

- hry prinášajú jednotlivcom potešenie. Teda samotné potešenie z určitej riskantnej činnosti (napr. hazardná hra, podnikanie) je zahrnuté vo funkcii úžitku;
- funkcia úžitku pozostáva z častí, ktoré sú charakteristické jednak pre averziu, ale aj pre toleranciu rizika. Príkladom môže byť tolerancia k riziku jednotlivcov pri hrách o malé sumy a averzia pri vyšších sumách.

Na základe predchádzajúcej teórie, berúc do úvahy množinu alternatívnych pravdepodobnostných rozložení bohatstva W (pričom každému zodpovedá pravdepodobnostné rozloženie úžitkov), si spotrebiteľ pri svojom rozhodovaní volí také rozloženie, ktoré mu prináša najvyšší očakávaný úžitok. Spomenuté teórie budú tvoriť východisko v ďalšej časti práce, ktorá sa zameriava na model dopytu po poistení.

Je tiež dôležité podotknúť, že predstavitelia neoklasickej ekonómie, ku ktorým patril aj Léon Walras, vedeli, že ľudia sa správajú aj neracionálne a niekedy robia vo svojich rozhodnutiach chyby. Avšak predpokladali, že individuálne chyby sú len náhodnými, nesystematickými odchýlkami od racionálneho správania. Chyby jednotlivcov sa navzájom vyrušia a trh ako celok sa v podstate správa racionálne.⁴² Táto prelomová myšlienka, že jednotlivci by sa mohli správať systematicky neracionálne, musela na svoje akceptovanie v ekonómii čakať až do druhej polovice 20. storočia, čo si popíšeme v nasledujúcom texte. Priblížili sme si pohľad neoklasickej ekonómie na stranu dopytu, ktorá je reprezentovaná spotrebiteľmi, ako aj pohľad na averziu k riziku. Teraz sa pozrieme podrobnejšie na poznatky behaviorálnej ekonómie, ako aj na pohľad, ktorý si osvojil tento ekonomický smer.

⁴¹ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

⁴² BAČOVÁ, V. a kol. 2010. *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 2010. 210 s. ISBN 978-80-88910-30-5.

1.2.2 Prístup behaviorálnej ekonómie

Spotrebitelia na poistnom trhu nekonajú vždy racionálne, ako to predpokladá neoklasická ekonómia a to aj za predpokladu, že ide o rozhodnutia, ktoré sú vykonávané slobodne a dobrovoľne. Niekedy sú ich rozhodnutia ovplyvnené rôznymi heuristikami, či biasmi⁴³, ktoré tvoria základný predpoklad behaviorálnej ekonómie. Práve tieto heuristiky a biasy vedú spotrebiteľov (a nielen ich, ale rovnako aj manažérov, investorov, či dokonca regulátorov) ku prijímaniu rozhodnutí, ktoré sa odkláňajú od modelov neoklasickej ekonómie. Behaviorálna ekonómia tak berie do úvahy aj faktory ako emócie, úzkosť, tendenciu individuí prisudzovať väčšie hodnoty stratám ako ziskom, či dokonca sklon jednotlivcov zachovať si status quo pri rozhodovaní, hoci okolnosti naznačujú, že by mali uprednostniť zmenu.⁴⁴ Behaviorálna ekonómia teda nepredpokladá, že jednotlivec sa vždy, resp. vo väčšine prípadov rozhoduje podľa osvedčených rozhodovacích modelov alebo na základe dôsledných výpočtov. No necháva úplne voľný priebeh pocitom, emóciám, zmätenému mysleniu, obmedzenej schopnosti spracovávania informácií a chybným očakávaniam, ktoré majú na rozhodovanie sa jednotlivcov väčší dosah, ako by sme mohli predpokladať.

Komplexný pohľad na zistenia v oblasti behaviorálnych financií s ohľadom na voľbu spotrebiteľov predstavuje Kahnemanova kniha *Myslenie rýchle a pomalé* (origin. *Thinking, Fast and Slow*), v ktorej zhrnul výsledky najdôležitejších výskumov zaoberajúcich sa touto problematikou. V tejto knihe David Kahneman vymedzuje dva vzory rozmyšľania, ktoré označil ako Systém 1 a Systém 2. Je zrejmé, že tieto systémy budú predstavovať iné myšlienkové pochody, a tak si ich poďme bližšie predstaviť.

- *Systém 1* pracuje automaticky a rýchlo bez nejakej väčšej námahy a bez možnosti ovládania vlastnou vôľou. Využíva pritom jednoduché

⁴³ I keď má termín bias aj slovenský ekvivalent, jeho význam pre naše potreby nemôžeme vymedziť len jedným slovenským výrazom. Rozhodli sme sa preto, že v práci budeme používať pôvodný termín v anglickom jazyku, ktorý je však zaužívaný už aj v slovenských textoch. Ak by sme chceli vymedziť jeho význam v slovenčine, jedná sa o určitú systematickú chybu, skreslenie, predpojatosť, či zaujatosť.

⁴⁴ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8. Str. 9.

asociácie, ako napríklad emočné reakcie, ktoré boli získané predošlými skúsenosťami a ich následkami.⁴⁵

- Naproti tomu *Systém 2* vyžaduje dodatočnú pozornosť na namáhavé a cieľavedomé duševné aktivity, ktoré vyžadujú jednoduchšie alebo komplexné výpočty, či využitie logiky.⁴⁶

Ako však vzájomne fungujú tieto dva systémy?⁴⁷ Pozrime sa na to bližšie. Pokiaľ *Systém 1* beží automaticky, *Systém 2* sa zvyčajne nachádza v príjemnom, oddychovom režime, pričom sa využíva iba zlomok jeho celkovej kapacity. *Systém 1* však nepretržite generuje pre *Systém 2* rôzne návrhy, ktorými môžu byť rôznorodé dojmy, intuície, úmysly a pocity. Pokiaľ *Systém 2* tieto podnety schváli, potom dojmy či intuície sa premenia na názory a úmysly, či impulzy sa zas premenia na zámernú aktivitu. Keď všetko beží hladko, čo platí po väčšinu času, *Systém 2* prijíma návrhy *Systému 1* s minimálnymi modifikáciami. Všeobecne jednotlivci svojim pocitom dôverujú a konajú na základe svojich prianí, čo je v poriadku (teda obvykle). Keď sa však *Systém 1* dostane do ťažkostí, „prizve“ si na pomoc *Systém 2*, aby prispel podrobnejším a konkrétnejším spracovaním, ktoré by mohlo daný problém vyriešiť.⁴⁸ Hoci tieto dva systémy myšlienok sú rozdielne, navzájom sa dopĺňajú a spoločne vytvárajú dôležitý prvok v rozhodovaní jednotlivcov.

Množstvo biasov a zjednodušených rozhodnutí v otázkach poistenia, ktoré charakterizujú úsudky a voľbu v podmienkach neistoty sú výsledkom pôsobenia

⁴⁵ KAHNEMAN, D. 2012. *Myšlení. Rýchle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. 543 s. ISBN 978-80-87270-42-4.

⁴⁶ KAHNEMAN, D. 2012. *Myšlení. Rýchle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. 543 s. ISBN 978-80-87270-42-4.

⁴⁷ *Systém 1* a *Systém 2* si môžeme popísať aj na príklade z reálneho života. Určitá osoba si uzavrie majetkové poistenie domu bez krytia rizika povodní. Neskôr, vplyvom búrky, ktorá spôsobí záplavy táto osoba utrpí škodu na poistenom majetku. Hoci táto poistená osoba verí, že poistná zmluva kryje aj takéto riziká a vyplýva jej nárok na poistné plnenie, poisťovňa plnenie zamietne s odôvodnením, že škoda nebola spôsobená vetrom, ale vodou, čo však nie je poistením kryté. Znak *Systému 1* sa u tejto osoby prejavil tým, že si neprečítala poistné podmienky a neinformovala sa o rizikách, ktoré sú poistením kryté. Prejav *Systému 1* zo strany poisťovateľa predstavuje skutočnosť, že neupozornil klienta na riziká, ktoré sú z krytia vylúčené. Ak by však táto osoba venovala určitý čas na zamyslenie sa aj *Systému 2*, dôkladne by si preštudovala poistné podmienky, vyhodnotila informácie o pravdepodobnosti a následkoch škôd vplyvom záplav a porovnala by tak jej očakávaný úžitok poistenia, ktoré tieto riziká kryje s poistením, ktoré ich nekryje. Podľa: KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. 2012. *Understanding and Improving Insurance Decisions in the Most Misunderstood Industry* [online]. Júl 2012. [cit. 2013-02-19] Dostupné na internete: <<https://marketing.wharton.upenn.edu/mktg/assets/File/07-18-2012%20Kunreuther%20and%20Pauly-Paper>>.

⁴⁸ KAHNEMAN, D. 2012. *Myšlení. Rýchle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. 543 s. ISBN 978-80-87270-42-4.

automatickejšieho, ale menej analytického Systému 1.⁴⁹ Avšak teória očakávaného úžitku predpokladá, že jednotlivec, ktorý robí určité uvážené rozhodnutie využil Systém 2. No aj v prípade, že by jednotlivec venoval svojmu rozhodnutiu dostatok času a úsilia, ešte stále sú v rozhodovaní prítomné aj emócie, ktoré môžu mať taký silný efekt, že znegujú celý systematický rozhodovací proces.

Tieto črty sú zvlášť pravdepodobné v prípade poistenia, pretože jednotlivec, ktorý prijíma rozhodnutie sa zaoberá rizikami, kde je značná neistota ohľadne pravdepodobnosti vzniku a následkov určitých škodových udalostí. Potenciálny poistený (resp. poisník) zvyčajne nie úplne rozumie poisteniu a nedôveruje predajcom. Jednotlivci pociťujúci ohrozenie majú nízku toleranciu voči nejednoznačnosti a často si poistenie uzavrujú z dôvodu „pokoja na duši“. V prípade, že v budúcnosti nedôjde k poistnému plneniu svoje rozhodnutie o uzavretí poistenia následne oľutujú.⁵⁰ Aj toto je jeden z reálnych prípadov z praxe, s ktorým pracuje behaviorálna ekonómia, ktorej benefitom je lepšie poznanie vnútorných postojov a pohnútok jednotlivcov. Práve kombinácia poznatkov neoklasickej ako aj behaviorálnej ekonómie nám umožňuje lepšie preniknúť k podstate vecí, k lepšiemu pochopeniu rozhodovania sa spotrebiteľov v otázke poistenia.

Skutočný prelom v behaviorálnej ekonómii predstavuje prospektová teória. Práve za rozvoj tejto teórie získal Daniel Kahneman, ako psychológ Cenu Švédskej ríšskej banky za ekonomické vedy na pamiatku Alfreda Nobela v roku 2002. Po prvýkrát s touto teóriou prišli Amos Tversky a Daniel Kahneman už v roku 1979 v článku v prestížnom časopise *Econometrica* s názvom „*Prospektová teória: Analýza rozhodnutí za rizika*“ (origin. „*Prospect theory: An analysis of decisions under risk*“)⁵¹. Spomínaný článok bol kritikou staršej teórie očakávaného úžitku, ktorá mala byť tak deskriptívnou, ako aj normatívnou teóriou v rozhodovaní sa za rizika a v predchádzajúcom texte sme si ju už priblížili. Tverskeho a Kahnemana však nezaujímalo, či je teória očakávaného úžitku dobrá normatívna teória, teda či prináša užitočné rady v otázke ako sa rozhodovať za rizika. Ich

⁴⁹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. 2012. *Understanding and Improving Insurance Decisions in the Most Misunderstood Industry* [online]. Júl 2012. [cit. 2013-02-19] Dostupné na internete: <<https://marketing.wharton.upenn.edu/mktg/assets/File/07-18-2012%20Kunreuther%20and%20Pauly-Paper>>.

⁵⁰ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

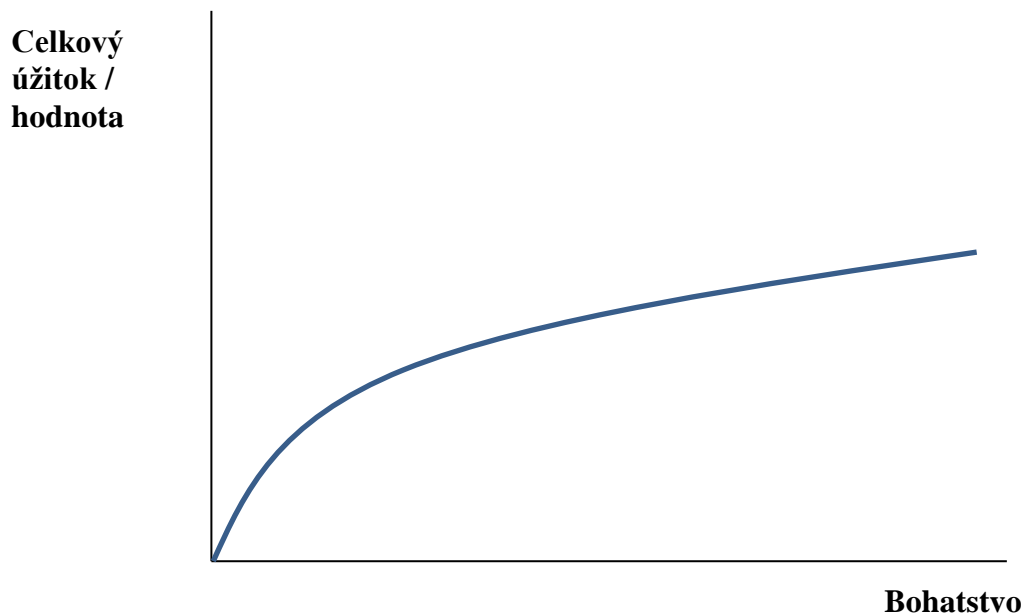
⁵¹ KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In *Econometrica*. ISSN 00129682, 1979, Roč. 47, č. 2, s. 263 - 292.

kritika smerovala predovšetkým na zlé deskriptívne poňatie. Jednoducho neprijali názor staršej teórie o tom, ako sa väčšina ľudí rozhoduje.

1.2.3 Teória očakávaného úžitku a prospektová teória-komparatívna analýza

Skôr ako sa zameriame na rozdielne pohľady týchto dvoch ekonomických prúdov, je dobré zamerať sa na východiská, s ktorými obe teórie súhlasia. Teória očakávaného úžitku a prospektová teória sa stotožňujú z pohľadu očakávanej hodnoty s tvrdením, že ľudia prejavujú svoju averziu k riziku. Zároveň nesúhlasia s tým, že táto averzia k riziku je iracionálna. Ďalším spoločným znakom je postoj ku zákonu klesajúceho hraničného úžitku, ktorý môžeme ilustrovať použitím krivky v nasledujúcom grafe 3.

Graf 3: Zákon klesajúceho hraničného úžitku



Zdroj: vlastné spracovanie.

Ako možno z krivky vidieť, celkový úžitok (hodnota) rastie na začiatku celkom rýchlo a postupne sa tempo jeho rastu spomaľuje. Avšak nikdy sa tento rast nezastaví, teda celkový úžitok nezačne klesať. To dokazuje aj tvrdenie, prečo je averzia k riziku racionálna.

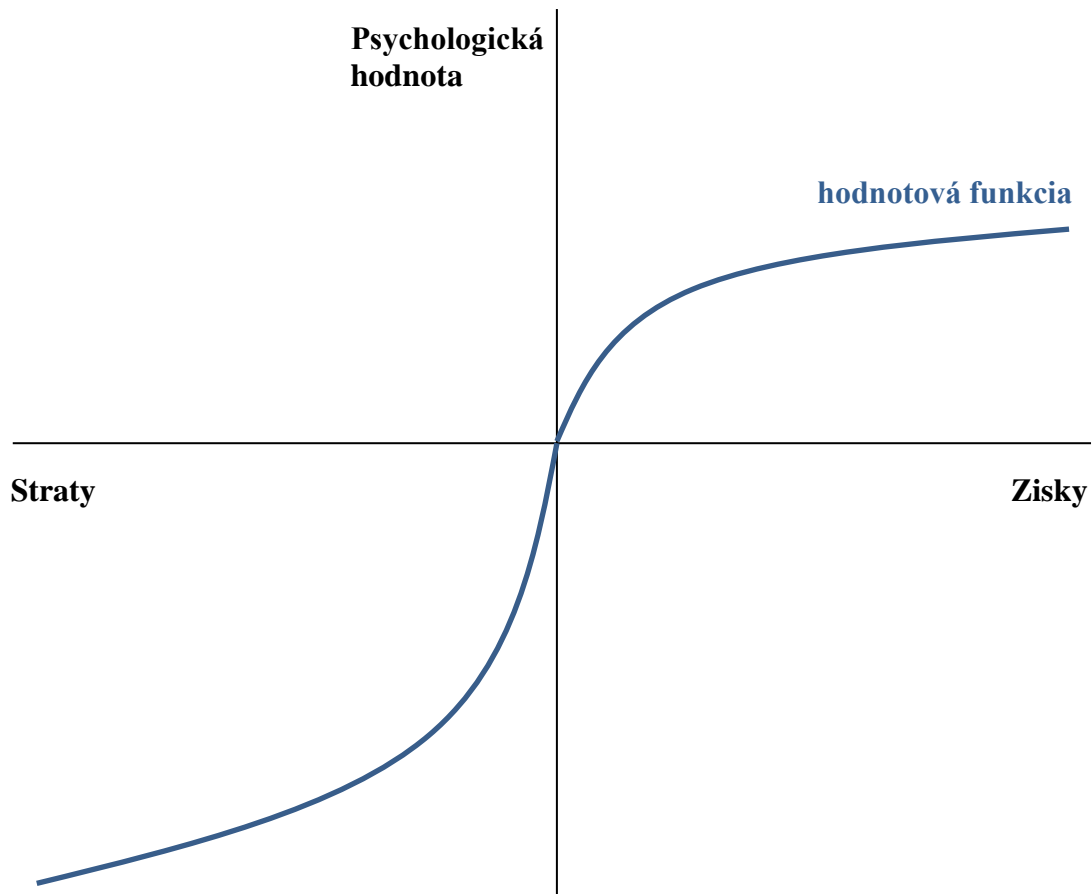
Tým, že prospektová teória vychádza z teórie očakávaného úžitku, prijíma niektoré postuláty tohto myslenia. V krátkosti ich môžeme zhrnúť do nasledujúcich bodov:⁵²

- prospektová teória uvažuje o úžitku ako o násobku hodnoty možného rozhodnutia a jeho pravdepodobnosti. Slovo úžitok nahrádza slovom „prospekt“ s významom vyhliadka, nádej, potenciálny výsledok, čím sa zdôrazňuje pravdepodobnostný charakter výsledku, ktorého voľba je navyše podfarbená psychologickými faktormi;
- prospektová teória tiež predpokladá u ľudí snahu o maximalizáciu úžitkov. Výpočet týchto úžitkov však definuje inak (pridaním istých parametrov do štandardného výpočtu) a predpoklad racionality jednotlivcov (ekonomických agentov) nahrádza predpokladom podmienenej racionality;
- podobne ako teória očakávaného úžitku, aj prospektová teória predpokladá nelineárne oceňovanie úžitku, takže aj v tomto smere je prospektová teória súčasťou štandardnej ekonomickej teórie, len jej rámec napĺňa trochu inými postupmi ako teória očakávaného úžitku.

Predstavili sme si postuláty, ako aj spoločné znaky týchto dvoch smerov. Na dôvažok sa však musíme zamerať aj na rozdielne znaky. Keďže prospektová teória je kritikou deskriptívneho poňatia neoklasickej ekonómie, je nevyhnutné smerovať pozornosť aj na odlišnosti týchto dvoch teórií. Najlepšie si rozdiely medzi chápaním teórie očakávaného úžitku a prospektovou teóriou znázorníme pomocou grafického vyjadrenia. Najskôr si popíšeme oba grafy a potom pristúpime k analýze rovnakých a odlišných znakov. Graf 4 je veľmi dobre známym grafom behaviorálnej ekonómie, ktorý znázorňuje závislý vzťah medzi zmenou bohatstva (os x) a zmenou psychologickéj hodnoty (os y).

⁵² BAČOVÁ, V. a kol. 2010. *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 2010. 210 s. ISBN 978-80-88910-30-5.

Graf 4: Závislosť zmeny bohatstva od zmeny psychologickkej hodnoty - prospektová teória



Zdroj: vlastné spracovanie⁵³.

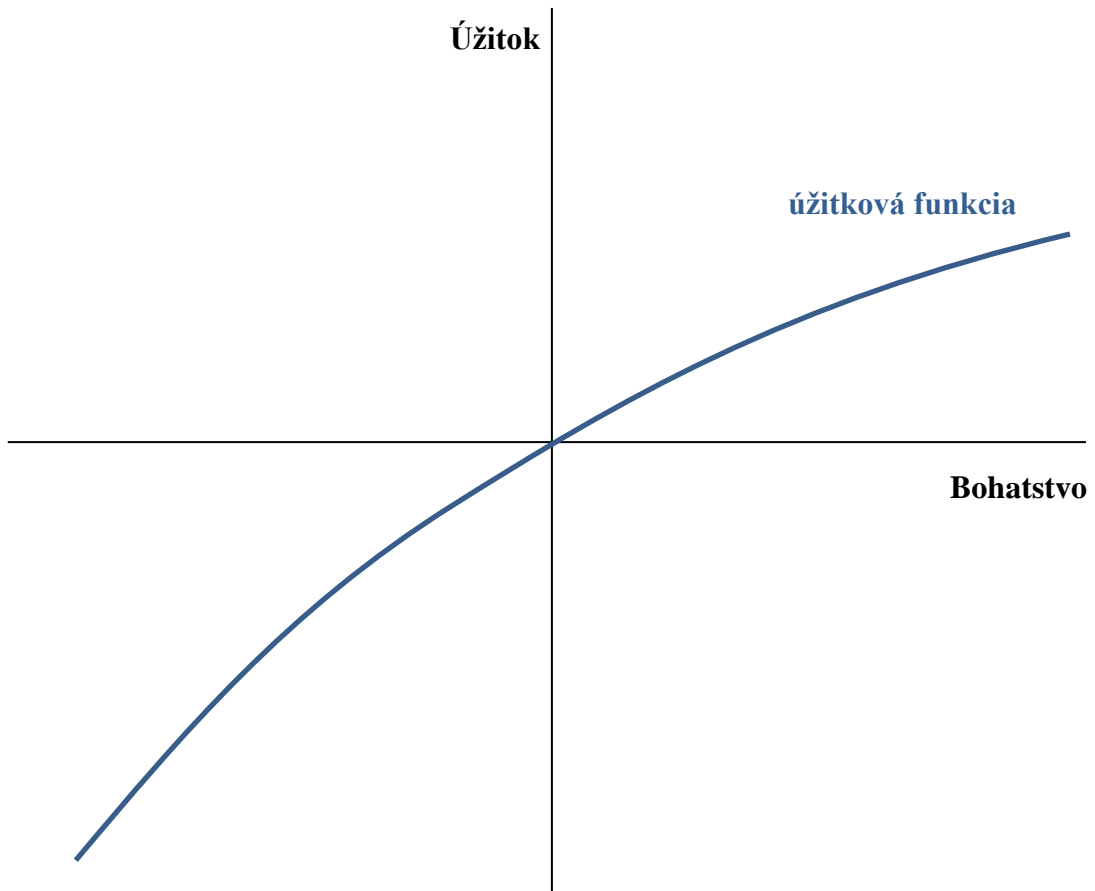
Vzhľadom na to, že úžitky aj rozhodovacie váhy ľudia neocceňujú lineárne, nemá funkcia hodnoty v grafe 4 tvar priamky, ale tvar splošteného písmena S. Funkcia prechádza cez referenčný bod (0,0) a je asymetrická pre straty a zisky. Na rozdiel od teórie očakávaného úžitku nemeria absolútnu výšku bohatstva, ale len straty a zisky.⁵⁴

Obdobným spôsobom ako pre prospektovú teóriu môžeme načrtnúť aj graf úžitkovej funkcie, ktorý znázorňuje vzťah medzi závislosťou bohatstva a úžitku a je známy z teórie očakávaného úžitku. Túto závislosť ilustruje graf 5.

⁵³ Spracovane podľa: KAHNEMAN, D. 2012. *Myšlení. Rychle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. 543 s. ISBN 978-80-87270-42-4.

⁵⁴ BAČOVÁ, V. a kol. 2010. *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 2010. 210 s. ISBN 978-80-88910-30-5.

Graf 5: Závislosť zmeny bohatstva od zmeny úžitku - teória očakávaného úžitku



Zdroj: vlastné spracovanie.

Znázornili sme si oba grafy a môžeme pristúpiť ku ich komparácii. Kým na osi y znázorňuje graf teórie očakávaného úžitku zmeny v očakávanom úžitku, prospektová teória na nej znázorňuje zmeny psychologickéj hodnoty. Možno povedať, že vlastne ide o očakávané zmeny na osi radosť - smútok. Táto zmena v prospektovej teórii vyplýva zo zistení, že emočné reakcie jednotlivcov na zisky a straty proporčne nezodpovedajú ziskom a stratám celkového úžitku. Emočné reakcie nie sú jednoducho nastavené tak, aby viedli k rozhodnutiu, ktoré maximalizuje úžitok. Aj preto je sledovanie zmien v takýchto situáciách zavádzajúce. Je preto lepšie sledovať zmeny na osi očakávanej radosti/smútku, ktoré v konečnom dôsledku rozhodovanie ovplyvňujú.

Ak sa pozrieme len na prvý kvadrant (vpravo hore) vidíme, že v oboch prípadoch sa jedná o krivku, ktorá je rastúca. Úžitková, ako aj hodnotová funkcia sú konkávne, čo vyplýva aj zo zákona klesajúceho hraničného úžitku z bohatstva. Avšak v blízkosti referenčného bodu, krivka v prípade staršej teórie očakávaného úžitku rastie len veľmi pozvoľne, kým v prípade prospektivej teórie je nárast markantnejší. Vidieť, že emočné reakcie nezodpovedajú proporčne zmenám. Práve tento strmší rast v okolí referenčného bodu v prípade prospektivej teórie zachytáva fakt, že ľudia bez rozdielu bohatstva sa vedú (iracionálne - v prípade bohatých ľudí) potešiť aj z malého zisku, no i malá strata môže spôsobovať smútok.

Zaujímavý je pre nás aj tretí kvadrant (vľavo dole). Ten ukazuje ako sa v situáciách, ktoré nezahŕňajú len riziko, ale aj istú stratu, teórie rozchádzajú. Kým úžitková funkcia (graf 4) je v tomto kvadrante konkávna, hodnotová funkcia prospektivej teórie je zas konvexná. Hodnotová funkcia je strmšia vo svojej časti pre straty ako v časti pre zisky, čo znamená, že marginálna hodnota ziskov aj strát vo všeobecnosti klesá s ich absolútnou veľkosťou, ale klesá výraznejšie pre straty ako pre zisky. Za iracionálne pokrivenie krivky hodnotovej funkcie môže zlý kognitívny bias, známy aj ako averzia k strate. Ten ovplyvňuje rozhodovanie ľudí, ktorých voľby popisuje prospektívna teória.

Je teda zrejmé, že averzia voči strate je iný fenomén, ako averzia voči riziku. Riziko ľudia vo väčšine prípadov nemajú radi a vyhýbajú sa mu. Ak sa však možnosť straty črtá veľmi výrazne a je aká - taká šanca na jej odvrátenie, ľudia sa paradoxne púšťajú do rizikových aktivít.⁵⁵

Pomocou komparatívnej analýzy teórií, ktoré sa zaoberajú rozhodovaním jednotlivcov sme sa bližšie pozreli na pohnútky, ktoré vedú spotrebiteľov na poistnom trhu k voľbe rozhodnutia. Ako sme však ukázali, táto voľba nemusí byť v každom prípade racionálna. V nasledujúcej časti sa pozrieme na formovanie všeobecného modelu dopytu spotrebiteľov po poistení.

1.3 Model dopytu spotrebiteľa po poistení

V duchu naznačených teoretických základov môžeme priblížiť základný mikroekonomický model dopytu po poistení, t.j. dopyt po poistnom krytí. Model vychádza

⁵⁵ BAČOVÁ, V. a kol. 2010. *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 2010. 210 s. ISBN 978-80-88910-30-5.

z predpokladu, že spotrebiteľia, ktorí si uzatvárajú poistenie maximalizujú svoj úžitok. Jednotlivci si poistenie uzatvárajú pretože sú ochotní zaplatiť určitú nižšiu čiastku poistného, ktorá ich ochráni pred potenciálnymi veľkými stratami.⁵⁶ Práve vysvetlenie príčin kedy a prečo ľudia uprednostňujú istejšiu vec pred určitým rizikom je možné pomocou teórie očakávaného úžitku.

V každom modeli si však musíme správne zdefinovať rozpočtovú priamku spotrebiteľa a pomocou tohto rozpočtového obmedzenia riešiť problém maximalizácie očakávaného úžitku spotrebiteľa. Až na základe toho môžeme robiť rôzne implikácie samotného modelu.

Základný model dopytu po poistnom krytí predpokladá, že spotrebiteľ čelí možnému riziku s dvomi možnými stavmi sveta. Jednak môže nastať strata vo výške L s pravdepodobnosťou π , no na druhej strane nemusí v stave sveta nastať žiadna strata a túto pravdepodobnosť vieme vyjadriť ako $(1-\pi)$. Jednotlivci⁵⁷ však nemôžu vedieť, či ich strata v budúcnosti zasiahne alebo nie. A tak majú možnosť voľby medzi dvomi možnosťami. Buď sa poistia alebo nie. V prípade, že jednotlivec neuzatvorí poistenie, čelí riskantnej vyhliadke \tilde{W} s dvoma možnými úrovňami bohatstva a pravdepodobnosťami ich vzniku. V prvom prípade (stave sveta) je to strata s konečným bohatstvom, ktoré môžeme vyjadriť ako $W_1 = W_0 - L$, pričom W_0 zodpovedá počiatočnej úrovni bohatstva. V druhom stave sveta, t.j. v prípade, že strata nenastane, sa úroveň bohatstva nemení, teda $W_2 = W_0$. Na základe toho je počiatočná vyhliadka \tilde{W} daná:

$$\tilde{W} = \{W_1, W_2; \pi, 1 - \pi\}.$$

Toto vyjadrenie je blízke tradičnému mikroekonomickému modelu s dvomi statkami s tým rozdielom, že model je navyše podmienený pravdepodobnosťami ich vzniku.

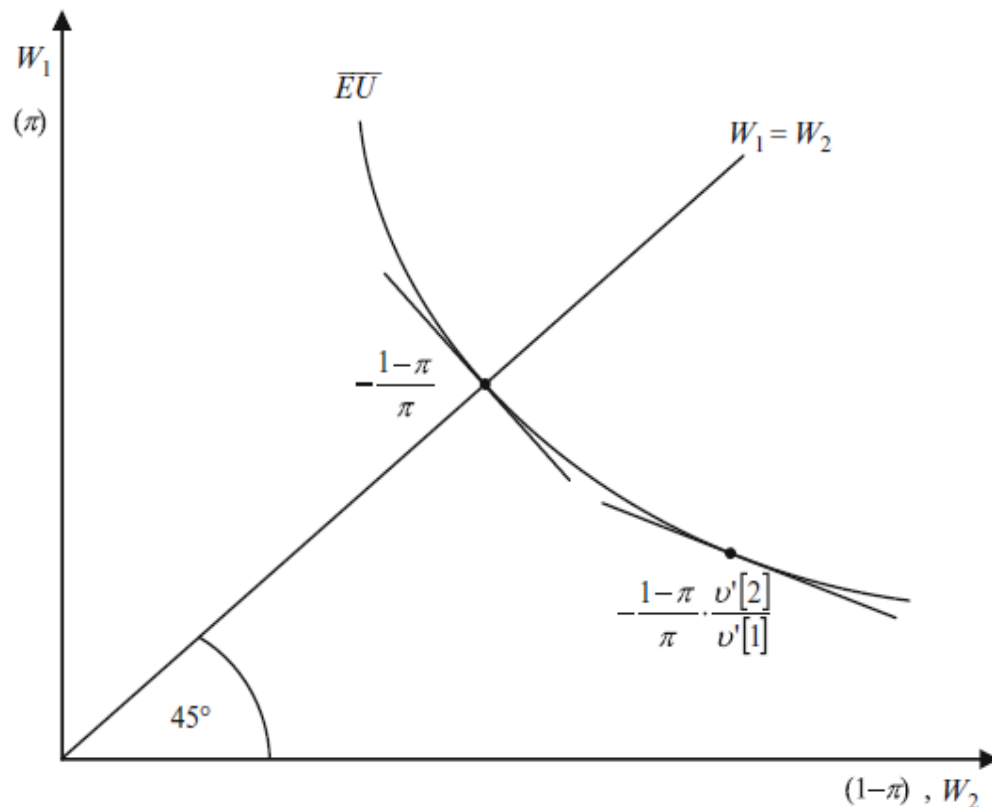
Graf 6 znázorňuje priestor W_1, W_2 , pričom jednotlivé body grafu predstavujú rôzne „rizikové vyhliadky“ (angl. *risky prospects*). Indiferenčná krivka prechádza cez každý z týchto bodov. Na rozdiel od tradičnej mikroekonómie však úžitok pozdĺž indiferenčnej krivky nemôže byť konštantný vzhľadom na zahrnuté pravdepodobnosti. Graf vychádza

⁵⁶ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

⁵⁷ V literatúre sa tiež možno stretnúť s pojmom ekonomický agent.

zo základnej funkcie úžitku rizika $u(c)$ ⁵⁸. Na grafe 6 vychádza z počiatku priamka pod uhlom 45 stupňov, ktorá znázorňuje rovnaké výsledky v oboch stavoch sveta (strata, bez straty). V mikroekonomickej teórii sa nazýva priamka istoty⁵⁹.

Graf 6: Indiferenčná krivka pre riskantné vyhliadky



Zdroj: ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Východiskom pre odvodenie indiferenčnej krivky je očakávaný úžitok EU v prípade absencie poistenia, ktorý môžeme vyjadriť ako⁶⁰:

$$EU(\tilde{W}) = \pi u[W_1] + (1 - \pi)u[W_2].$$

⁵⁸ Grafické vyjadrenie na osiach predstavuje rôzne výsledky, ktoré je možné dosiahnuť v oboch stavoch sveta. Teda aj dobrých časoch (nedôjde k strate) aj v zlých časoch (dôjde k strate), t.j. indiferenciu medzi riskantnou alternatívou a istou alternatívou pri konštantnej pravdepodobnosti.

⁵⁹ HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonomie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8.

⁶⁰ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Na základe toho môžeme pristúpiť k vyjadreniu sklonu indifferenčnej krivky. Uvažujme teda so zmenou dEU , pričom $dEU = 0$ pri nezmenenom očakávanom úžitku definuje indifferenčnú krivku. Vzhľadom na nemenné pravdepodobnosti môže byť takáto zmena vyvolaná iba zmenou v bohatstve. Preto z rovnice indifferenčnej krivky vyplýva⁶¹:

$$dEU(\tilde{W}) = \pi u'[W_1]dW_1 + (1 - \pi)u'[W_2]dW_2 = 0.$$

V skrátrenom zápise $u'[1] := u'[W_2]$ pre hraničný úžitok (riskantného) bohatstva v prípade straty, a $u'[2] := u'[W_1]$ pre hraničný úžitok bohatstva v stave sveta bez straty. Pre sklon krivky teda platí⁶²:

$$\left. \frac{dW_1}{dW_2} \right|_{\overline{EU}} = -\frac{1 - \pi}{\pi} \cdot \frac{u'[2]}{u'[1]}$$

s $u'[2] := u'[W_2]$ skrátene pre hraničný úžitok (riskantného) bohatstva v stave sveta bez straty, a $u'[1] := u'[W_1]$ pre hraničný úžitok bohatstva v prípade straty⁶³. Sklon krivky vyjadruje súčin podielu dvoch opačných pravdepodobností a podielu hraničných úžitkov bohatstva. Sklon je strmší v prípade, že hraničný úžitok bohatstva v stave bez straty je vyšší ako hraničný úžitok v prípade straty.

Ak sa pozrieme na spomínanú krivku istoty, kde pre dve úrovne bohatstva platí, že $W_1 = W_2$, tak aj hraničný úžitok prípadného prírastku bohatstva musí byť rovnaký, teda $u'[2] := u'[1]$ pozdĺž krivky istoty.

⁶¹ Podľa: REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0; ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

⁶² Ako už bolo spomenuté, indifferenčná krivka je konvexná od počiatku. Je dokázané, že (rýdza) konvexnosť vyplýva z (rýdzej) konkávnosti funkcie úžitku rizika $u(W)$. Teda konvexnosť indifferenčnej krivky odráža averziu k riziku. Pre viac pozri: ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7; EISEN, R. 1979. *Theorie des Versicherungsgleichgewichts (Theory of Equilibrium on Insurance Markets)*. Berlin: Duncker & Humblot, 1979. 183 s. ISBN 978-3428042715

⁶³ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Použitím predchádzajúcej rovnice, ďalší sklon bude v priesečníku indifferenčnej krivky a krivky istoty, pričom tento sklon môžeme vyjadriť ako⁶⁴:

$$\left. \frac{dW_1}{dW_2} \right|_{W_1=W_2} = -\frac{1-\pi}{\pi}.$$

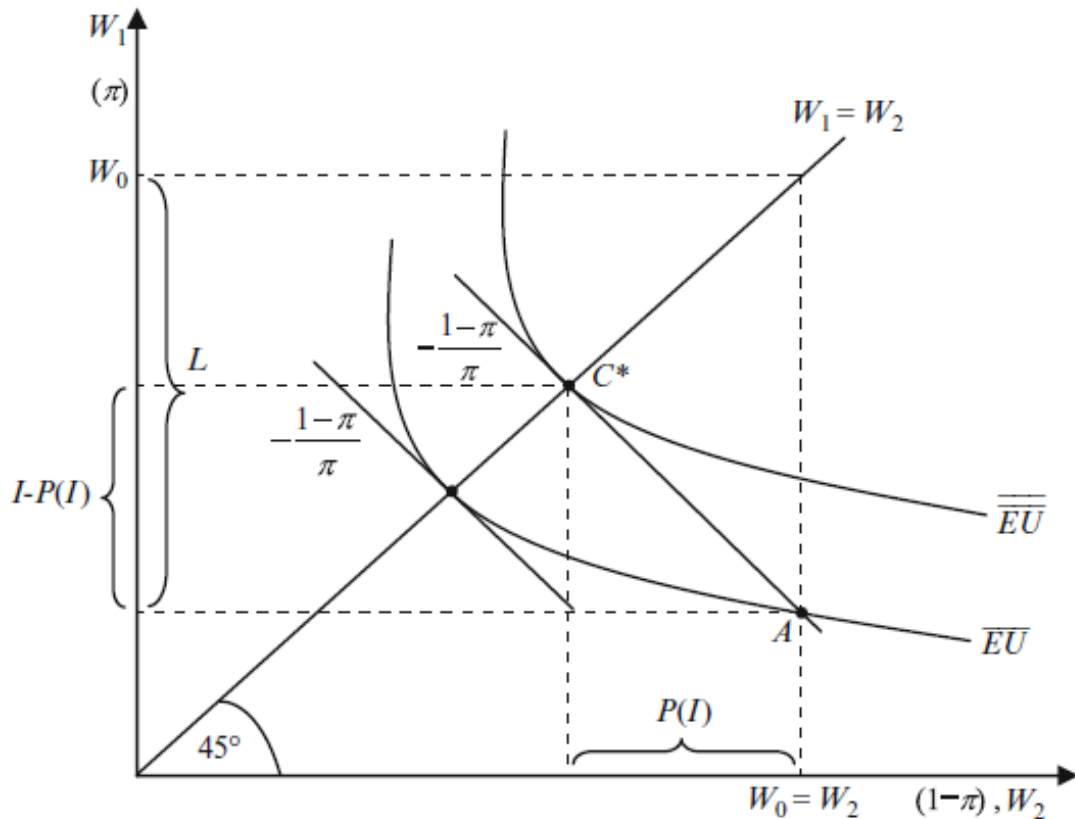
Na krivke istoty sa teda hodnota sklonu indifferenčnej krivky zužuje len na podiel dvoch opačných pravdepodobností. Sklon krivky je strmší v prípade, že pravdepodobnosť straty π je malá, čo znamená, že jednotlivец by mal byť kompenzovaný vyšším bohatstvom v prípade straty za to, že sa vzdal určitého bohatstva v stave sveta bez straty. V našom prípade je ešte tradičná funkcia úžitku v porovnaní so základným mikroekonomickým chápaním rozšírená o ďalšie premenné, ktorými sú pravdepodobnosti. Pomocou sklonu indifferenčnej krivky v mikroekonómii môžeme vyjadriť hraničnú mieru substitúcie v spotrebe⁶⁵. Ide o mieru, v akej je spotrebiteľ schopný a ochotný vzdať sa spotreby jedného statku, aby ňou mohol nahradiť spotrebu iného statku, pričom sa nemení úroveň uspokojenia jeho potrieb a ani celkový úžitok.

Ako ďalší krok v prípade, že chceme určiť optimum spotrebiteľa, musíme zohľadniť rozpočtové obmedzenia. Na lepšiu ilustráciu použijeme ďalšie grafické znázornenie.

⁶⁴ Podľa: REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0; ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

⁶⁵ HOLKOVÁ, V. - VESELKOVÁ, A. 2008. *Mikroekonómia*. Bratislava: Sprint dva, 2008. 314 s. ISBN 978-80-969927-9-9.

Graf 7: Optimálne poistné krytie pri spravodlivom poistnom



Zdroj: ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

V grafe 7 predpokladajme, že východiskový stav je znázornený bodom A (tiež nazývaný aj počiatkový bod). Tento bod leží pod krivkou istoty, pretože bohatstvo W_1 v stave so stratou je bezpodmienečne nižšie ako bohatstvo $W_2 = W_0$ v stave bez straty. Teraz predpokladajme, že tu pôsobí poisťovňa, ktorá ponúka odškodnenie I v prípade straty L za poistné $P(I)$, ktoré samozrejme rastie s výškou odškodnenia I . V prípade, ak sa spotrebiteľ rozhodne takúto zmluvu uzavrieť, tak úrovne bohatstva sa zmenia v tomto poradí: najskôr $W_1 = W_0 - L + I - P(I)$ a potom $W_2 = W_0 - P(I)$.⁶⁶

Musíme tu však brať do úvahy aj správanie poisťovne. Poisťovňa môže sledovať viacero vlastných cieľov, avšak pre tieto potreby predpokladajme, že poisťovateľ sa snaží maximalizovať svoj zisk $E\Pi$. To znamená, že poisťovňa je na rozdiel od spotrebiteľa kupujúceho poistenie rizikovo neutrálna. S pravdepodobnosťou π musí poisťovňa vyplatiť

⁶⁶ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

poistenému odškodnenie vo výške I , pričom jej poistený (poistník) platí poistné $P(I)$. Na druhej strane, poisťovateľ s pravdepodobnosťou $(1 - \pi)$ inkasuje poistné bez nutnosti odškodnenia poisteného. Samozrejme, v oboch prípadoch sa počíta aj s administratívnymi nákladmi vo výške C . A teda celkový zisk je vyjadrený ako vzťah:⁶⁷

$$E\Pi = \pi\{P(I) - I\} + (1 - \pi)P(I) - C.$$

Teraz uvažujme hraničné zmeny poistného dP , ako aj poistného krytia dI . Pri $dC = 0$, dodatočné odškodnenie nie je zaťažené administratívnymi nákladmi, teda poisťovňa berie do úvahy iba skutočnosť, že musí zaplatiť odškodné s pravdepodobnosťou π . Preto môžeme tvrdiť, že hraničné poistné je „aktuársky férové“ (angl. *actuarially fair at the margin*). V tomto prípade, očakávaný zisk, resp. „poistnú líniu“ (angl. *Insurance Line*) možno vyjadriť za predpokladu, že⁶⁸:

$$dE\Pi = \pi(dP(I) - dI) + (1 - \pi)dP(I) = 0.$$

Tento predpoklad môže byť znázornený aj na predchádzajúcom grafe do priestoru $[W_1, W_2]$, berúc do úvahy, že $dP(I) = -dW_2$ a tiež $(dP(I) - dI) = -dW_1$. Substitúciou v $dE\Pi$ dostaneme vzťah:⁶⁹

$$\frac{dW_1}{dW_2} = -\frac{1 - \pi}{\pi}.$$

Toto je sklon takzvanej „poistnej línie“, ktorý vyjadruje, že poisťovateľ je schopný prenosu bohatstva zo stavu bez straty W_2 do stavu so stratou W_1 pri nezmenenej úrovni očakávaného zisku a pri sadzbe, ktorá odráža ich pravdepodobnosti. Ak je pravdepodobnosť straty π malá, môže sa poisťovateľ vzdať W_2 (napríklad dodatočné poistné) v prospech výhodnej zmluvy W_1 (napr. dodatočné odškodnenie mínus dodatočné poistné). Priamka prechádzajúca bodom A na predchádzajúcom grafe je v tomto prípade strmá. Naopak, v prípade, že pravdepodobnosť π je vysoká, tak priamka je viac horizontálna.

⁶⁷ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

⁶⁸ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

⁶⁹ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Predchádzajúca rovnica je platná pre každú úroveň očakávaného zisku EII . Avšak, za predpokladu dokonalej konkurencie (teda bez obmedzenia vstupu do odvetvia) sa veľkosť očakávaných ziskov blíži k nule a to z dôvodu vstupu novej konkurencie. V tomto prípade sa výška poistného musí rovnať (očakávaným) hraničným nákladom vynaloženým na dodatočného kupujúceho poistenia (v našich podmienkach poisteného, resp. poistníka) a to vo výške „aktuársky spravodlivého poistného“ (angl. *actuarially fair premium*). V súlade s tým je priamka prechádzajúca bodom A často označovaná ako „krivka spravodlivej vyhladky (angl. *Fair Odds Line*)“.

Vzhľadom na naznačené východiská môžeme pristúpiť k stanoveniu optima spotrebiteľa. Na jednej strane vieme, že sklon indifferenčných kriviek v priesečníku s krivkou istoty je $-(1 - \pi) / \pi$ a na strane druhej máme poisťovateľa, ktorému poistná línia garantuje určitý očakávaný zisk (ohraničený nulou) a má sklon taktiež $-(1 - \pi) / \pi$.⁷⁰ Keďže optimum je vždy dané v bode dotyku indifferenčnej krivky a rozpočtového obmedzenia (v našom prípade „poistná línia“), musí ležať na krivke istoty, teda v bode C^* na predchádzajúcom grafe 7. Vzhľadom na hraničné „spravodlivé poistné“, optimálna miera poistného krytia (za predpokladu, že spotrebiteľ si platí za poistné krytie) je dané rovnosťou úrovní bohatstva medzi dvoma stavmi, čo znamená plné poistné krytie škôd.

Za toto krytie platí poistený poistné vo výške $P(I)$, ktoré možno priamo odčítať z grafu 7 na osi W_2 , za čo na oplátku získava krytie I , v prípade, že pokračuje v platení poistného aj v stave so stratou. Na základe toho na osi W_1 , môže byť z grafu odčítaná iba netto hodnota $I - P(I)$ vyvažujúca stratu L . Samozrejme výška straty L sa rovná rozdielu medzi počiatočnými stavmi bohatstva.

Zaujímavým dôsledkom tejto interpretácie je, že v bode optima sú hraničné užitočnosti bohatstva rovnajú ($u'[1] = u'[2]$) pretože bod C^* leží na priamke istoty. Avšak, ako je uvedené nižšie, toto dosiahneme len v prípade, že hraničné poistné je spravodlivé, ktoré umožňuje presun bohatstva medzi dvoma stavmi bez toho, aby bolo zaťažené nejakou dodatočnou prirážkou. Teda bez použitia určitej proporcionálnej prirážky, čo však nevylučuje použitie fixnej prirážky $c > 0$. V tomto prípade je hraničné

⁷⁰ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

poistné stále dané $P'(I) := \delta P(I) / \delta I = \pi$. To môže byť využité v nasledujúcom optimalizačnom probléme:⁷¹

$$\max_I EU = \pi \cdot u [W_0 - L + I - P(I)] + (1 - \pi)u[W_0 - P(I)].$$

Spotrebiteľ, ktorý si uzatvára poistenie (kupuje poistnú ochranu) si vyberá poistné krytie, ktoré maximalizuje jeho očakávaný úžitok. Podmienkou prvého rádu je:⁷²

$$\begin{aligned} \frac{dEU}{dI} &= \pi \cdot u'[1]\{1 - P'(I)\} + (1 - \pi)u'[2]\{-P'(I)\} \\ &= \pi u'[1](1 - \pi) + (1 - \pi)u'[2](-\pi) = 0. \end{aligned}$$

Vydelením rovnice výrazom $\pi(1 - \pi)$ dostaneme:

$$u'[1] = u'[2],$$

teda rovnosť dvoch hraničných úžitkov riskantného bohatstva. Pri rýdzo konkávnej rizikovej úžitkovej funkcii, ktorá má bohatstvo ako jedinú nezávislú premennú, tak môže byť rovnosť hraničných úžitkov dosiahnutá jedine v prípade, že sa dve úrovne bohatstva rovnajú.

Napokon môžeme z grafu 7 vyjadriť aj celkový blahobyt. Vďaka uzavretiu poistenia spotrebiteľia dosahujú vyšší úžitok, nakoľko indiferenčná krivka \overline{EU} prechádzajúca bodom C^* leží vyššie a predstavuje vyšší úžitok, ako indiferenčná krivka \overline{EU} prechádzajúca bodom A . Avšak, treba mať na pamäti, že spotrebiteľia môžu svoje rozhodnutie o uzavretí poistenia neskôr oľutovať. Stane sa tak v prípade, že si spotrebiteľ uzavrie poistenie a niekoľko rokov nedôjde k poistnej udalosti s výplatom odškodnenia (poistného plnenia). Toto vysvetľuje dôležitý rozdiel medzi úžitkom a očakávaným úžitkom. V podmienkach rizika a neistoty je najvhodnejší spôsob na dopracovanie sa k optimu práve očakávaný úžitok (čo sa však môže značne líšiť od optimálneho úžitku v podmienkach istoty). Keď si to celé zhrnieme, spotrebiteľ si vyberá „aktuársky spravodlivé poistné“ s plným krytím v očakávaní, že v prípade poistnej udalosti bude na tom lepšie, ako bez poistenia.

⁷¹ ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

⁷² ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

Musíme však podotknúť, že model, ktorý sme si vymedzili je platný v prípade, ak si spotrebiteľ volí plné poisťné krytie. Znamená to, že následky celého rizika prenáša na poisťovateľa. V praxi sa však pri niektorých poisťných produktoch stretávame aj s možnosťou voľby spoluúčasti poisteného na vzniknutej škode.

Teoretický model, ktorý sme vymedzili nám umožnil lepšie spoznanie špecifik spotrebiteľov a ich voľbu optimálneho poisťného krytia. Okrem postoja k riziku formujú rozhodovanie spotrebiteľa o uzavretí poistenia aj ďalšie faktory, ktorým sa budeme venovať v nasledujúcej kapitole.

1.4 Determinanty dopytu po poistení

Spotrebiteľa a jeho základné charakteristiky, ako aj východiská pri formovaní dopytu, ktoré sme si popísali v predchádzajúcej časti nám pomohli lepšie pochopiť jeho správanie sa. Na základné vymedzenie nadviažeme skúmaním determinantov, pomocou ktorých môžeme určiť, ako sa mení záujem jednotlivcov o poistenie, no tiež môžeme lepšie pochopiť aj prípadné zmeny v ich správaní, ktoré vyvolávajú. Determinanty dopytu nám tak pomôžu nielen identifikovať potenciálneho spotrebiteľa poistenia, ale takisto vymedziť faktory, ktoré sú zodpovedné za zmeny v správaní spotrebiteľov.

Na determinanty dopytu po poistení sa spravidla môžeme pozrieť z hľadiska charakteru určitého poistenia. V našom prípade to bude zvlášť pre každý poisťný druh. Väčšina štúdií sa zamerala na dopyt po životnom a neživotnom poistení zvlášť. V niektorých prípadoch boli výskumy zamerané aj na celkový dopyt po poistení.⁷³ S ohľadom na poisťný druh sa menia aj determinanty dopytu po poistení, čo však nevyklučuje, že niektoré z determinantov majú vplyv na životné, ako aj neživotné poistenie.

Výskumov, ktoré boli zamerané výhradne na determinanty dopytu po životnom poistení je neporovnateľne viac, ako tých, ktoré sa zamerali na neživotné poistenia.

⁷³ V tomto prípade sa však jednalo prevažne o štúdie, ktoré sa zameriavali na rozvoj poisťného trhu. Ide napríklad o výskumy: FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2013. 45 p. [cit. 2014-02-04] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>; HAN, L. – LI, D. - MOSHIRIAN, F. - TIAN, Y. 2010. Insurance Development and Economic Growth. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. ISSN 1018-5895, roč. 35, č. 3, s. 183 - 199; ZHANG, C. - ZHU, N. 2005. Determinants of the Development of Insurance in China Under the Globalization, [online]. Working Paper, 2005. 27 p. [cit. 2013-05-15] Dostupné na internete: <http://www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/200/Zhang_31.pdf>.

Dôvodom prevládajúceho počtu empirických štúdií dopytu po životnom poistení je niekoľko. Jednak je to povinnosť uzavrieť niektoré typy neživotných poistení, ktorá vyplýva priamo zo zákona (zväčša zodpovednostné poistenia), čo môže dosah niektorých determinantov značne skresliť. Na druhej strane môžu dopyt po neživotnom poistení predstavovať tak fyzické, ako aj právnické osoby, pričom je zrejmé, že tieto dve skupiny spotrebiteľov k tomu vedú iné pohnútky. Preto je na ich komplexný výskum potrebný zložitejší rámec. V neposlednom rade je to aj skutočnosť, že realizované výskumy⁷⁴ sa zameriavali predovšetkým na makroekonomický pohľad spotreby neživotného poistenia. Domnievame sa, že za menším záujmom o výskum determinantov po neživotnom poistení môže byť aj ich charakter. Kým v životnom poistení je zrejмый, resp. ľahšie identifikovateľný, vplyv demografických, či socioekonomických determinantov, v prípade neživotného poistenia sú determinanty spájané predovšetkým s ekonomickými faktormi, ktoré podmieňujú rast majetku.

Jednotlivé determinanty, ktoré majú vplyv na správanie, ako aj zmeny v správaní jednotlivcov si teraz bližšie popíšeme a vymedzíme ich predpokladaný vplyv na základe predchádzajúcich štúdií.

1.4.1 Determinanty dopytu po životnom poistení

Skôr než pristúpime k determinantom dopytu po životnom poistení, pokúsime sa zhrnúť jeho podstatu. Životné poistenie, ktoré kryje základné riziká smrti a dožitia je chápané ako prostriedok, pomocou ktorého sa skupina jednotlivcov podieľa na zmiernení dôsledkov predčasnej smrti členov skupiny (t.j. všetkých poistených).⁷⁵ Príspevky poistených sú použité na výplatu poistného plnenia pre pozostalých. Súčasne však treba poznamenať, že zaplatené prostriedky slúžia len na krytie rizika predčasnej smrti bez sporiacej zložky a tak poisteným bez poistnej udalosti nie je vyplácané žiadne plnenie.

⁷⁴ Vid': KHOVIDHUNKIT, P. - WEISS, M. A. 2005. Demand for Automobile Insurance in the United States [online]. Working Paper, Temple University Philadelphia, 2005. 11 p. [cit. 2013-10-22] Dostupné na internete: <<http://iceb.nccu.edu.tw/proceedings/APDSI/2002/papers/paper119.pdf>>; FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2013. 45 p. [cit. 2014-02-04] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>; ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 - 283.

⁷⁵ GREENE, M. R. - TRIESCHMANN, J. S. 1988. *Risk & Insurance*. 7th ed. - Cincinnati: South-Western Pub. Co., 1988. ISBN: 0538065508.

Empirický výskum, ktorý realizovali Hammond et al.⁷⁶ ako aj teoretický článok Campbella⁷⁷ tiež dokazujú, že jedným z hlavných zmyslov životného poistenia je predovšetkým ochrana závislých osôb pred finančnými stratami, ktoré by zasiahli domácnosť v prípade smrti žiteľa. Rovnako však životné poistenie slúži aj ako nástroj na zabezpečenie prostriedkov samotného poisteného do budúcnosti. Jednak v prípade dožitia sa určitého veku vo forme jednorazovej výplaty, no častejšie vystupuje do popredia aj financovanie potrieb v poproduktívnom období života.⁷⁸ Jedná sa teda o opakovanú výplatu doplnkového dôchodku na zabezpečenie životného štandardu.

Teoretický model dopytu po životnom poistení ako prví odvodili Yaari⁷⁹, Hakansson⁸⁰ a Fischer⁸¹, pričom neskôr na ich práce nadviazali aj Pissarides⁸², Campbell⁸³, Karni a Zilcha⁸⁴, Lewis⁸⁵ a Bernheim⁸⁶. Ich štúdie priniesli teoretický rámec, ktorý interpretoval mechanizmus dopytu po životnom poistení. Tento dopyt po poistení vysvetľovali jednak ako prostriedok na odvrátenie neistoty príjmov v budúcnosti v dôsledku smrti žiteľa⁸⁷ alebo ako na ľudskú túžbu zanechať určité prostriedky svojim

⁷⁶ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

⁷⁷ CAMPBELL, R. A. 1980. The Demand For Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. In *The Journal of Finance*. 1980, ISSN 1540-6261, roč. 35, č. 5, s. 1155 - 1172.

⁷⁸ DAŇHEL, J. 2002. *Kapitoly z pojistné teorie*. Praha: VŠE, Nakladatelství Oeconomica, 2002. 139 s. ISBN 80-245-0306-9.

⁷⁹ YAARI, M. E. 1965. Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer. In *Review of Economic Studies*. 1965, ISSN 1467-937X, roč. 32, č. 2, s. 137 - 150.

⁸⁰ HAKANSSON, N. H. 1969. Optimal Investment and Consumption Strategies Under Risk, an Uncertain Lifetime, and Insurance. In *International Economic Review*. 1969, ISSN 1468-2354, roč. 10, č. 3, s. 443 - 466.

⁸¹ FISCHER, S. 1973. A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases. In *International Economic Review*. 1973, ISSN 1468-2354, roč. 14, č. 1, s. 132 - 152.

⁸² PISSARIDES, C. A. 1980. The Wealth-Age Relation with Life Insurance. In *Economica*. 1980, ISSN 1468-0335, roč. 47, č. 188, s. 451 - 457.

⁸³ CAMPBELL, R. A. 1980. The Demand For Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. In *The Journal of Finance*. 1980, ISSN 1540-6261, roč. 35, č. 5, s. 1155 - 1172.

⁸⁴ KARNI, E., - ZILCHA, I. 1986. Risk Aversion in the Theory of Life Insurance: The Fisherian Model. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1986, ISSN 0022-4367, roč. 53, č. 4, s. 606 - 620.

⁸⁵ LEWIS, F. D. 1989. Dependents and the Demand for Life Insurance. In *The American Economic Review*. 1989, ISSN 0002-8282, roč. 79, č. 3, s. 452 - 467.

⁸⁶ BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899 - 927.

⁸⁷ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

pozostalým, ale rovnako aj ako snahu o zabezpečenie sa na vlastný dôchodok. Spotrebiteľ teda pomocou poistenia maximalizuje svoj celoživotný úžitok, vzhľadom na úroveň úrokovej miery a výšku cien, vrátane poistného.⁸⁸ Tento základný teoretický rámec dopytu po poistení vychádzal z predpokladu, že dopyt je funkciou bohatstva, očakávaného príjmu jednotlivcov, úrovne úrokovej miery a výšky poistného. Avšak skúmanie dopytu nebolo možné obmedziť len na tieto základné charakteristiky.

Neskôr na to nadviazali ďalší autori, ktorí rozšírili poznatky prvotných teoretických modelov o množstvo determinantov. O význame štúdia determinantov svedčí aj vysoký počet publikovaných článkov venujúcich sa determinantom dopytu po životnom poistení. V roku 2003 ich prehľad priniesla Zietz⁸⁹, pričom v čase publikovania článku bolo týchto štúdií 26 a ich počet neustále narastá. Kompletný zoznam doposiaľ publikovaných štúdií determinantov dopytu po životnom poistení je v prílohe 2. Vo všeobecnosti možno determinanty dopytu po životnom poistení rozdeliť na viacero skupín. Tie môžu mať charakter osobný, demografický, ekonomický resp. finančný, politický, inštitucionálny a tiež aj kultúrny.⁹⁰ Z nášho pohľadu, keď sa zameriavame na individuálnych spotrebiteľov, považujeme za najdôležitejšie predovšetkým osobné, demografické a tiež ekonomické a finančné determinanty, ktorých komplexný prehľad prináša tabuľka 2.

Tabuľka 2: Vybrané determinanty dopytu po životnom poistení

Osobné a demografické determinanty	Finančné a ekonomické determinanty
vek	rodinný rozpočet
pohlavie	vlastníctvo bývania
počet detí	typ bývania
rodinný stav	príjem
zamestnanie	očakávaný príjem
počet zarábajúcich	príjmy manžela/manželky
pracovná morálka	bohatstvo

⁸⁸ BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88.

⁸⁹ ZIETZ, E. N. 2003. An Examination of the Demand for Life Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2003, ISSN 1540-6296, roč. 6, č. 2, s. 159 - 191.

⁹⁰ Ide napríklad o výskumy: BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51-88; BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.; LI, D. - MOSHIRIAN, F. - NGUYEN, P. - WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637 - 652.

Osobné a demografické determinanty	Finančné a ekonomické determinanty
motív na zanechanie dedičstva vzdelanie veľkosť rodiny životný cyklus rodiny geografická mobilita rasa náboženstvo očakávaná dĺžka dožitia rozvodovosť psychologické črty	úspory pracovné zaradenie výška poisťného vlastníctvo kreditnej karty inflácia úroková miera sociálne zabezpečenie

Zdroj: vlastné spracovanie.

Súhrn týchto skupín determinantov, ktoré sú uvedené v tabuľke vychádza z realizovaných výskumov. Nie každý výskum sa zameril na skúmanie všetkých determinantov, tento prehľad je sumárom rôznych determinantov dopytu po životnom poistení, ktoré jednotliví autori skúmali. Hoci na niektoré z nich sa zamerala väčšina výskumov (napr. vek, príjem, vzdelanie), iné boli skúmané v menšej miere, kedy sa ich vplyvu venovalo minimum výskumov (napr. rozpočet, vlastníctvo kreditných kariet, rasa atď.). Najdôležitejším determinantom z týchto skupín sa ešte budeme venovať.

Determinanty môžu mať rôzny vplyv na dopyt po poistení. Pozitívny, keď samotných spotrebiteľov podnecujú k uzavretiu poistenia, teda zmeny v ich správaní majú za následok zvýšený záujem o poisťnú ochranu. No niektoré determinanty môžu mať aj negatívny vplyv, čo znamená, že ochota uzavrieť poistenie je nižšia a zmeny v správaní môžu mať za následok skutočnosť, že spotrebiteľ nejaví záujem o poistenie. Dôležité je tiež vedieť, či je vplyv určitého determinantu aj štatisticky významný.

Prehľad predchádzajúcich štúdií determinantov spolu s ich zisteným vplyvom a štatistickou významnosťou prináša tabuľka 3. Opäť štúdie rozčleníme podľa kategórie determinantov, pričom začneme osobnými a demografickými charakteristikami.

Tabuľka 3: Vybrané osobné a demografické determinanty dopytu po životnom poistení⁹¹

Determinant	Štatisticky významný vplyv		
	Pozitívny	Negatívny	Nevýznamný vplyv
vek	Berekson (1972) Showers a Shotick (1994) Truett a Truett (1990) Baek a DeVaney (2005)	Ferber a Lee (1980) Auerbach a Kotlikoff (1989) Bernheim (1991) Chen et al. (2001)	Hammond et al. (1967) Duker (1969) Anderson a Nevin (1975) Burnett a Palmer (1984) Fitzgerald (1987) Gandolfi a Miners (1996) Schubert et al. (1999) Čurak et al. (2013) Pastoráková et al. (2013)
pohlavie	Gandolfi a Miners (1996)		
vzdelanie	Hammond et al. (1967) Ferber a Lee (1980) Burnett a Palmer (1984) Truett a Truett (1990) Browne a Kim (1993) Gandolfi a Miners (1996) Li et al. (2007) Kakar a Shukla (2010)	Duker (1969) Anderson a Nevin (1975) Auerbach a Kotlikoff (1989) Mahdzan a Victorian (2013)	
odkázané (závislé) deti	Berekson (1972) Ferber a Lee (1980) Burnett a Palmer (1984) Lewis (1989) Bernheim (1991) Browne a Kim (1993) Showers a Shotick (1994) Li et al. (2007)	Hammond et al. (1967) Mantis a Farmer (1968) Auerbach a Kotlikoff (1989)	Duker (1969) Anderson a Nevin (1975) Kjosevski (2012)
sociálny status	Eisenhauer a Halek (1999) Baek a DeVaney (2005)	Hammond et al. (1967) Mantis a Farmer (1968) Bernheim (1991) Mahdzan a Victorian (2013)	Berekson (1972) ⁹² Burnett a Palmer (1984)
náboženstvo		Burnett a Palmer (1984) Enz (2000)	Browne a Kim (1993)

Zdroj: vlastné spracovanie.

Tabuľka prehľadne znázorňuje vplyv jednotlivých determinantov, pričom teraz bližšie popíšeme efekt týchto determinantov jednotlivo a vymedzíme ich vplyv na dopyt po životnom poistení.

Determinant vek

Vek jednotlivcov je jedna zo základných vstupných premenných určujúcich výšku poistného v životnom poistení. V súvislosti so zákazom diskriminácie osôb na základe

⁹¹ Z dôvodu zjednodušenia a prehľadnosti v tabuľke 3 uvádzame iba mená autorov a rok publikovania článku. Kompletný bibliografický odkaz je obsiahnutý v zozname použitej literatúry. Rovnako sa to týka aj tabuľky 4 na strane 57, tabuľky 5 na strane 63 a tabuľky 20 v prílohe 2.

⁹² Na základe dát z prieskumu študentov FDU.

pohlavia, ktorý vyplýva z Gender smernice EÚ⁹³ dôležitosť tohto faktora v poisťovníctve narástla. Vek teda vystupuje jednak ako vstupná premenná v poisťovníctve, ale rovnako je aj často skúmaný determinant dopytu po poistení.

Výskumy vplyvu veku na dopyt po životnom poistení nie sú úplne jednoznačné. Časť autorov, ako Berekson,⁹⁴ Showers a Shotick,⁹⁵ Truett a Truett⁹⁶, či Baek a DeVaney⁹⁷ sa prikláňajú k tvrdeniu, že zvyšujúci vek sa pozitívne odráža na dopyte po životnom poistení, čo sa im podarilo aj štatisticky dokázať. Je však potrebné poznamenať, že to platí len do určitého veku, nakoľko prevažná väčšina produktov životného poistenia je určená pre jednotlivcov pred dosiahnutím dôchodkového veku. Opačnú závislosť zas preukázali výskumy Ferber a Lee,⁹⁸ Auerbach a Kotlikoff,⁹⁹ Bernheim,¹⁰⁰ Chen et al.¹⁰¹ Ďalšie štúdie zas zistili, že vek nemožno zaradiť medzi významné faktory dopytu po životnom poistení. Tieto výskumy realizovali Hammond et al.¹⁰² Burnett a Palmer,¹⁰³ Gandolfi a Miners.¹⁰⁴

⁹³ Smernica Rady 2004/113/ES z 13. decembra 2004 o vykonávaní zásady rovnakého zaobchádzania medzi mužmi a ženami v prístupe k tovaru a službám a k ich poskytovaniu.

⁹⁴ BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93 - 108.

⁹⁵ SHOWERS, V. E. - SHOTICK, J. A. 1994. The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1994, ISSN 0022-4367, roč. 61, č. 3, s. 492 - 502.

⁹⁶ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

⁹⁷ BAEK, E. - DEVANEY, S. A. 2005. Human Capital, Bequest Motives, Risk, And The Purchase of Life Insurance. In *Journal of Personal Finance*. [online]. 2005, vol. 4, no. 2 [cit. 2013-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.iarfc.org/documents/issues/Vol.4Issue2.pdf#page=61>>. ISSN 1540 - 671.

⁹⁸ FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

⁹⁹ AUERBACH, A. J. – KOTLIKOFF, L. J. 1989. How Rational is the Purchase of Life Insurance? In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. w3063* [online]. NBER, 1989. 47 p. [cit. 2013-12-12] Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227470>.

¹⁰⁰ BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899 - 927.

¹⁰¹ CHEN, R. – WONG, K. A. – LEE, H. C. 2001. Age, Period, and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2001, ISSN 0022-4367, roč. 68, č. 2, s. 303 - 327.

¹⁰² HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹⁰³ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

Nejednoznačný vplyv determinantu vek možno pripísať aj životnému cyklu samotných spotrebiteľov, kedy sa potreba poistenia v priebehu života mení.

Jednak zvyšujúci sa vek žiteľa a rodiny (hlavy domácnosti) má pozitívny vplyv na túžbu po poistení celej domácnosti a tiež v niektorých štúdiách býva vek jednotlivcov použitý na nepriame vyjadrenie fázy rodinného kolobehu. Zo začiatku, ako rodina dozrieva, sa úroveň príjmov jej členov zvyšuje, ale vo všeobecnosti rastie aj počet závislých osôb. Výsledkom čoho je aj rastúci dopyt po životnom poistení domácnosti. V neskorších rokoch, však môže dôjsť k poklesu záujmu o poistenie. Dôvodom môže byť skutočnosť, že domácnosti postupom času čelia jednak poklesu počtu odkázaných osôb, ale tiež dochádza k relatívnemu zvýšeniu výšky likvidných aktív, ktoré si členovia rodiny nahromadujú počas života.¹⁰⁵

Determinant pohlavie

Vplyvu pohlavia na dopyt po poistení nebola doposiaľ venovaná dostatočná pozornosť. Hoci sa môže zdať, že záujem o výskum takého dôležitého determinantu, akým je pohlavie by mohol byť vysoký, opak je skôr pravdou. Veď pohlavie bolo donedávna aj jedným z hlavných vstupných faktorov pri oceňovaní poistného rizika. O to prekvapivejšie je, že sa úlohe pohlavia v záujme o poistenie venovala doposiaľ len jedna štúdia s ktorou prišli Gandolfi a Miners¹⁰⁶. Avšak výskum bol zameraný predovšetkým na rolu mužov a žien v manželstve a rodové rozdiely v dopyte po poistení. Ďalší výskum¹⁰⁷, realizovaný v našich podmienkach priniesol závery, že nie je rozdiel v záujme o poistenie medzi pohlaviami, čo potvrdili aj výskumy Curak et al.¹⁰⁸ a Schubert et al.¹⁰⁹ V súvislosti

¹⁰⁴ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

¹⁰⁵ SHOWERS, V. E. - SHOTICK, J. A. 1994. The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1994, ISSN 0022-4367, roč. 61, č. 3, s. 492 - 502.

¹⁰⁶ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

¹⁰⁷ PASTORÁKOVÁ, E. - JANÍKOVÁ, T. - BROKEŠOVÁ, Z. - ONDRUŠKA, T. 2013. Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2013, ISSN 0013-3035, roč. 61, č. 1, s. 82 - 100.

¹⁰⁸ ČURAK, M. – DŽAJA, I. – PEPUR, S. 2013. The Effect of Social and Demographic Factors on Life Insurance Demand in Croatia. In *International Journal of Business and Social Science*. 2013, ISSN 2219-6021, roč. 4, č. 9, s. 65 – 72.

s nedostatočným množstvom predchádzajúcich výskumov jednoznačnej úlohe pohlavia v dopyte po životnom poistení považujeme za potrebné zamerať sa na rozdiely v rozhodovaní mužov a žien, aby sme vedeli lepšie identifikovať ich rozdielny záujem o poistenie.

Ženy sa samy označujú za menej tolerantné k finančným rizikám z dôvodu pocitu menšej odvahy prijímať rozhodnutia vo finančných otázkach, čo dokladujú aj výsledky výskumov.¹¹⁰ I keď je riziková averzia prítomná u žien, ako aj u mužov¹¹¹, ich prejavy sa rôznia. Rozhodujúca je tak miera ich averzie vo vzťahu k riziku, ako aj spôsob, ako sú ochotní riziko znižovať alebo eliminovať. Štúdie venované na elimináciu dôsledkov averzie voči riziku prostredníctvom poistenia poukazujú na to, že rozdiely medzi ženami a mužmi pri prijímaní rozhodnutí v oblasti poisťovníctva neexistujú.¹¹² Títo autori upriamujú pozornosť na to, že ženy sú síce rizikovo averznejšie v porovnaní s mužmi, ale len v prípade, že sa jedná o „hazardné rozhodovanie“.¹¹³

Rozdiel v záujme o životné poistenie a dopytu po ňom medzi mužmi a ženami môžeme hľadať aj prostredníctvom rolí, ktoré zastávajú. Vychádzajúc z podstaty životného poistenia, ako ochrany pred neistým príjmom v budúcnosti a skutočnosti, že muži zarábajú viac, je teda pravdepodobné, že budú mať aj väčší záujem o životné poistenie. A to najmä z dôvodu zabezpečenia svojich blízkych v prípade poistnej udalosti, ktorá môže spôsobiť stratu ich príjmu. Ďalším dôvodom menšieho záujmu žien o poistenie môžu byť aj zakorenené rodové stereotypy, kde je muž v pozícii živiteľa rodiny a žena sa stará o deti.

¹⁰⁹ SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W. 1999. Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? In *The American Economic Review*. 1999, ISSN 0002-8282, roč. 89, č. 2, s. 381 - 385.

¹¹⁰ BALÁŽ, V. – FIFEKOVÁ, E. – NEMCOVÁ, E. 2009. Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2009, ISSN 0013-3035, roč. 57, č. 3, s. 213 - 229.

¹¹¹ BORGHANS, L. – GOLSTEYN, B. H. H. –HECKMAN, J. J. – MEIJERS, H. 2009. Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion. In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 14713* [online]. NBER, 2009. 18 p. [cit. 2013-11-21] Dostupné na internete: <<http://www.nber.org/papers/w14713.pdf>>.

¹¹² SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W. 1999. Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? In *The American Economic Review*. 1999, ISSN 0002-8282, roč. 89, č. 2, s. 381 - 385.

¹¹³ POWELL, M. – ANSIC, D. 1997. Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-making: An Experimental Analysis. In *Journal of Economic Psychology*. 1997, ISSN 0167-4870, roč. 18, č. 6, s. 605 - 628.

Naproti tomu však ženy tým, že prejavujú vyššiu mieru averzie k riziku ako muži¹¹⁴, by mali prejavovať aj zvýšený záujem o poistenie.

Determinant vzdelanie

Významný determinant je aj úroveň dosiahnutého vzdelania jednotlivcov, respektíve gramotnosť spotrebiteľov. Úroveň dosiahnutého vzdelania jednotlivcov môže predurčovať schopnosť správneho pochopenia výhod vyplývajúcich zo správy rizík a plánovania úspor. Vyššie vzdelanie má vplyv aj na rast individuálneho stupňa averzie voči riziku¹¹⁵ a zároveň na zvyšovanie povedomia o nevyhnutnosti poistenia.

Väčšina výskumov priniesla závery, že vzdelanie pozitívne ovplyvňuje dopyt po životnom poistení. Môžeme medzi ne zaradiť štúdie, ktoré publikovali Hammond et al.¹¹⁶; Ferber a Lee¹¹⁷; Burnett a Palmer¹¹⁸; Truett a Truett¹¹⁹; Browne a Kim¹²⁰; Gandolfi a Miners¹²¹, Li et al.¹²² a tiež aj Kakar a Shukla¹²³. Pozitívny vplyv sa prejavuje v dvoch aspektoch. Truett a Truett¹²⁴ tvrdia, že vyššia úroveň vzdelania je spojená so silnejšou

¹¹⁴ HALEK, M. – EISENHAUER, J. G. 2001. Demography of Risk Aversion. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2001, ISSN 0022-4367, roč. 68, č. 1, s. 1 - 24.

¹¹⁵ BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88.

¹¹⁶ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹¹⁷ FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

¹¹⁸ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

¹¹⁹ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

¹²⁰ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

¹²¹ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

¹²² LI, D. – MOSHIRIAN, F. – NGUYEN, P. – WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637 - 652.

¹²³ KAKAR, P. - SHUKLA, R. 2010. The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy – India. In *The Journal of Applied Economic Research*. 2010, ISSN 0973-8029, roč. 4, č. 1, s. 49 - 77.

¹²⁴ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

túžbou ochrániť závislé osoby a zabezpečiť ich stabilnú životnú úroveň. Browne a Kim¹²⁵ vysvetľujú, že vyššie dosiahnuté vzdelanie súvisí s väčším povedomím o nástrahách v živote, a preto si jednotlivci lepšie uvedomujú potrebu životného poistenia. S tým súhlasí aj Outreville¹²⁶ a poukazuje aj na to, že s vyšším vzdelaním sa predlžuje aj obdobie závislosti potomkov. To v konečnom dôsledku vedie k zvýšenému záujmu žiteľov domácností o ochranu, aj prostredníctvom životného poistenia.

Naproti tomu, negatívny vplyv vzdelania na dopyt po poistení poukázali len tri štúdie, ktoré publikovali Duker¹²⁷, či Anderson a Nevin¹²⁸. Rovnaké závery priniesli aj Auerbach a Kotlikoff¹²⁹, ktorí zistili, že menej vzdelaní ľudia v menšej miere podceňujú dopyt po poistení a sú zabezpečení voči rizikám lepšie ako vzdelaní jednotlivci.

Determinant závislé (odkázané) deti

O dôležitosti skúmania tohto determinantu hovorí aj podstata životného poistenia, ktorou je ochrana závislých osôb. V mnohých štúdiách býva tento determinant označovaný aj ako počet závislých osôb. Ide o osoby, ktoré nemajú vlastný príjem a sú odkázané na svojich rodičov, či iných príbuzných. V našich podmienkach možno hovoriť aj o nezaopatrených osobách. Empirické štúdie, s ktorými prišli Hammond et al¹³⁰ a tiež aj Campbell¹³¹ nás v tom utvrdzujú, keď ako jeden z hlavných cieľov životného poistenia uvádzajú práve ochranu závislých osôb pred finančnými ťažkosťami v prípade smrti žiteľa.

¹²⁵ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

¹²⁶ OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.

¹²⁷ DUKER, J. M. 1969. Expenditures for Life Insurance among Working-Wife Families. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 525 - 533.

¹²⁸ ANDERSON, D. R. - NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.

¹²⁹ AUERBACH, A. J. - KOTLIKOFF, L. J. 1989. How Rational is the Purchase of Life Insurance? In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. w3063* [online]. NBER, 1989. 47 p. [cit. 2013-12-12] Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227470>.

¹³⁰ HAMMOND, J. D. - HOUSTON, D. B. - MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹³¹ CAMPBELL, R. A. 1980. The Demand For Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. In *The Journal of Finance*. 1980, ISSN 1540-6261, roč. 35, č. 5, s. 1155 - 1172.

Je prosto zrejmé, že dopyt po životnom poistení by mal byť väčší v prípade osôb, na ktoré sú odkázané ďalšie závislé osoby. Teda v prípade nepredvídanej udalosti, akou môže byť nielen smrť žiteľa, ale rovnako aj jeho výpadok z pracovného procesu by tieto udalosti pre domácnosť predstavovali obrovskú finančnú záťaž. Aj samotný žiteľ si uvedomuje možné riziká a s rastúcim počtom závislých osôb jeho záujem o poistenie rastie. Potvrdili to aj iné zahraničné výskumy, ktoré viedli Burnett a Palmer¹³², Truett a Truett¹³³, Berekson¹³⁴, Hammond et al.¹³⁵, Beenstock et al.¹³⁶ a Li et al.¹³⁷ Nielen, že rastom počtu závislých detí rastie záujem o poistenie, ale dochádza aj k nárastu krytia v životnom poistení (t.j. vyššia poistná suma, limity poistného plnenia, zvýšené krytie a pod.).¹³⁸ Vyšší záujem nepopierajú ani Beck a Webb,¹³⁹ pričom tí sa zamerali aj na odkázané osoby na dôchodku a zistili, že závislosť osôb v kategórii nad 65 rokov je väčšia, ako závislosť detí a mladistvých.

Vo výskumoch dopytu po životnom poistení teda prevažujú tie, ktoré považujú podiel závislých osôb za významný determinant stimulujúci záujem o životné poistenie. Na druhej strane však Outreville¹⁴⁰ vo svojom výskume nepotvrdil, že tento vzťah je štatisticky významný.

¹³² BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

¹³³ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

¹³⁴ BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93 - 108.

¹³⁵ HAMMOND, J. D. - HOUSTON, D. B. - MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹³⁶ BEENSTOCK, M. - DICKINSON, G. - KHAJURIA, S. 1989. The Determination of Life Premiums: An International Cross-section Analysis 1970 - 1981. In *Insurance: Mathematics and Economics*. 1989, ISSN 0167-6687, roč. 5, č. 4, s. 261 - 270.

¹³⁷ LI, D. - MOSHIRIAN, F. - NGUYEN, P. - WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637 - 652.

¹³⁸ CHUI, A. C. W. - KWOK, C. C. Y. 2008. National Culture and Life Insurance Consumption. In *Journal of International Business Studies*. 2008, ISSN 0047-2506, roč. 39, č. 1, s. 88 - 101.

¹³⁹ BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88.

¹⁴⁰ OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.

Determinant hlava rodiny

Jednotlivec, ktorý zastáva úlohu hlavy rodiny v domácnosti má vo vzťahu k poisteniu iné postavenie, ako osoba bez tohto postavenia. Jednak rozhoduje, resp. má hlavné slovo pri každodenných rozhodnutiach, ale jeho osoba zohráva dôležitú úlohu predovšetkým pri závažnejších rozhodnutiach, akým je bezpochyby aj poistenie. Na druhej strane je hlavou rodiny spravidla aj živiteľ rodiny, ktorý má predpoklady na to, aby sa dokázal v plnej miere postarať o ostatné osoby, ktoré s ním žijú. Prípadná smrť takejto osoby resp. udalosť, ktorá má za následok stratu príjmu má často značné následky na celú domácnosť (bez ohľadu na to, či domácnosť tvorí jednotlivec samá alebo nie). Je teda predpoklad na zvýšený záujem o životné poistenie vyplývajúci z titulu hlavy domácnosti. Hoci nám nie sú známe výskumy, ktoré by sa priamo zameriavali na tento determinant, nazdávame sa, že je dôležité naň upriamiť pozornosť. Veď mnohé výskumy, napríklad Hammond et al¹⁴¹, či Campbell¹⁴² naznačujú, že hlava domácnosti má svoje nezastupiteľné miesto, čo ho predurčuje k zvýšenému záujmu o poistenie.

Determinant sociálny (rodinný) status

Aj to, či je jednotlivec v určitom partnerskom alebo manželskom zväzku má vplyv na jeho dopyt po životnom poistení. Zvýšený záujem vychádza z vyplývajúcich záväzkov tejto osoby a zo skutočnosti, že by prípadná nečakaná udalosť mohla mať dopad na ostatných členov s ktorými žije v domácnosti. Z psychologického hľadiska Abraham Maslow videl akt kúpy životného poistenia zosobášených jednotlivcov (resp. jednotlivcov žijúcich v páre) ako formu zabezpečenia pozostalej manželky resp. pozostalého manžela, ktorí si zachovávajú svoj príjem aj pri výpadku príjmu partnera.¹⁴³ Osoby, ktoré sú v manželskom zväzku, prípadne žijú s partnerom by tak mali mať zvýšený záujem o poistenie. Pozitívny vplyv sa však potvrdil len v dvoch výskumoch, ktoré realizovali Eisenhauer a Halek¹⁴⁴ a Baek a DeVaney¹⁴⁵. Z realizovaných štúdií však vieme, že

¹⁴¹ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹⁴² CAMPBELL, R. A. 1980. The Demand For Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. In *The Journal of Finance*. 1980, ISSN 1540-6261, roč. 35, č. 5, s. 1155 - 1172.

¹⁴³ MAHDZAN, N. S. - VICTORIAN, S. M. P. 2013. The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. In *Asian Social Science*. 2013, ISSN 1911-2017, roč. 9, č. 5, s. 274 - 284.

¹⁴⁴ EISENHAUER, J. - HALEK, M. 1999. Prudence, Risk Aversion, and the Demand for Life Insurance. In *Applied Economics Letters*. 1999, ISSN 1350-4851, roč. 6, č. 4, s. 239 - 242.

štatisticky významný negatívny vplyv rodinného statusu bol preukázaný vo výskumoch Hammond et al.¹⁴⁶, Mantis a Farmer¹⁴⁷ Bernheim¹⁴⁸ a tiež Mahdzan a Victorian¹⁴⁹. Poslední spomenutí autori zistili, že životné poistenie uzatvárajú v najväčšej miere osoby žijúce samostatne. Ako možný dôsledok uvádzajú dôvod, že nezadaní jednotlivci nemusia mať osobu, na ktorú sa o nich postará v prípade vážnej choroby, či úrazu a tak sa musia spoľahnúť na životné poistenie. Dodávajú, že dôvodom vyššieho záujmu môže byť aj fakt, že nezadaní jednotlivci majú nižšie záväzky, čo im dáva predpoklad na ich alokáciu aj vo forme životného poistenia. Pre úplnosť dodáme, že štatisticky nevýznamný vplyv sociálneho statusu sa javil v dvoch výskumoch, s ktorými prišli Berekson¹⁵⁰ a Burnett a Palmer¹⁵¹.

Determinant náboženstvo

Vplyv náboženstva je zrejмый vo viacerých sférach ľudského života. Poistenie nie je výnimkou a dokonca je aj jeden zo skúmaných determinantov dopytu po životnom poistení. Zelizer¹⁵² tvrdí, že náboženstvo v minulosti predstavovalo silný kultúrny protiklad k životnému poisteniu, nakoľko až do 19. storočia bolo poistenie z náboženských dôvodov opovrhnuté a tiež v mnohých krajinách dokonca zakázané. Z morálneho hľadiska bolo nemysliteľné uzavrieť životné poistenie, čím by sa opovrhovalo „božskou ochranou“.

¹⁴⁵ BAEK, E. - DEVANEY, S. A. 2005. Human Capital, Bequest Motives, Risk, And The Purchase of Life Insurance. In *Journal of Personal Finance*. [online]. 2005, vol. 4, no. 2 [cit. 2013-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.iarfc.org/documents/issues/Vol.4Issue2.pdf#page=61>>. ISSN 1540-671.

¹⁴⁶ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹⁴⁷ MANTIS, G. - FARMER, R. N. 1968. Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1968, ISSN 0022-4367, roč. 35, č. 2, s. 247 - 256.

¹⁴⁸ BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899 - 927.

¹⁴⁹ MAHDZAN, N. S. - VICTORIAN, S. M. P. 2013. The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. In *Asian Social Science*. 2013, ISSN 1911-2017, roč. 9, č. 5, s. 274 - 284.

¹⁵⁰ BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93 - 108.

¹⁵¹ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3, s. 453 - 467.

¹⁵² ZELIZER, V. A. R. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press, 1983. 210 s. ISBN 978-0878559299.

Henderson a Milhouse¹⁵³ tvrdili, že náboženstvo môže poskytnúť lepší pohľad na správanie sa jednotlivca. Argumentovali tým, že pochopenie náboženstva je základom na porozumenie jedinečnosti národnej kultúry, ktorá sa potom odráža vo všetkých činnostiach bytia a konania jednotlivcov. Podľa Browne a Kim¹⁵⁴ majú veriaci ľudia tendenciu kupovať životné poistenie v menšej miere. Veriaci sú si vedomí faktu, že prípadným uzavretím životného poistenia by prejavovali svoju nedôveru vo „vyššiu inštanciu“ a jej ochranu. Burnett a Palmer¹⁵⁵ vo svojom výskume špecifikovali jednotlivca, ktorý má záujem o životné poistenie a jednou z jeho charakteristických črt bol aj menší záujem o náboženstvo. Rovnako, negatívny vplyv náboženstva potvrdil aj výskum, ktorý realizoval Enz¹⁵⁶.

Nie každé náboženstvo však má na poistenie rovnaký pohľad.¹⁵⁷ Špecifické postavenie medzi náboženstvami má práve Islam, nakoľko pravidlá tohto náboženstva neumožňujú využívať poistenie v takom rozsahu a klasických princípoch, ako ho poznáme my.¹⁵⁸ Autori Browne a Kim¹⁵⁹ a tiež Beck a Webb¹⁶⁰ zistili, že dopyt aj spotreba životného poistenia je výrazne nižšia práve v krajinách s prevládajúcim islamským náboženstvom. K rovnakému záveru dospeli aj Wason a Hill¹⁶¹, ktorí sledovali dopyt po životnom poistení v krajinách bez prevahy a aj s prevládajúcim islamským

¹⁵³ HENDERSON, G. – MILHOUSE V. H. *International Business and Cultures: A Human Relations Perspectives*. New York: Cummings & Hathaway, 1987. 303 s. ISBN 978-0943025032.

¹⁵⁴ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

¹⁵⁵ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

¹⁵⁶ ENZ, R. 2000. The S-Curve Relation Between Per-Capita Income and Insurance Penetration. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2000, ISSN 1018-5895, roč. 25, č. 3, s. 396 - 406.

¹⁵⁷ Podrobnejšiu analýzu postojov najznámejších náboženstiev k poisteniu možno nájsť: ONDRUŠKA, T. Náboženstvo a jeho vplyv na poistenie. In *Vývojové trendy v poisťovníctve 2012: recenzovaný zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie: 31.5.2012 Bratislava* [elektronický zdroj]. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3428-4; a tiež v DANIEL, J. P. 2003. The Broader Cultural Context of Insurance: Insurance and Religions. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2003, ISSN 1018-5895, roč. 28, č. 1, s. 102 - 110.

¹⁵⁸ Riešením bola nová forma poistenia, tzv. Takaful poistenie, ktoré reflektuje zásady Islamu.

¹⁵⁹ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

¹⁶⁰ BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88.

¹⁶¹ WASON, B. - HILL R. D. 1986. *The Insurance Industry in Economic Development*. New York: New York University Press, 1986. 268 s.

náboženstvom. Avšak, Outreville¹⁶² zistil, že vzťah medzi islamskou vierou a dopytom po životnom poistení je v prípade rozvojových krajín nevýznamný.

Ďalšou skupinou determinantov, ktoré majú vplyv na dopyt spotrebiteľov po životnom poistení sú finančného a ekonomického charakteru. Opäť si ich najskôr predstavíme v súhrnnej tabuľke 4 podľa vplyvu, ktorý bol zistený v predchádzajúcich výskumoch.

Tabuľka 4: Vybrané finančné a ekonomické determinanty dopytu po životnom poistení

Štatisticky významný vplyv			
Determinant	Pozitívny	Negatívny	Nevýznamný vplyv
príjem	Hammond et al. (1967) Mantis a Farmer (1968) Duker (1969) Neumann (1969) Berekson (1972) ¹⁶³ Fortune (1973) Anderson a Nevin (1975) ¹⁶⁴ Ferber a Lee (1980) Burnett a Palmer (1984) Truett a Truett (1990) Browne a Kim (1993) Showers a Shotick (1994) Gandolfi a Miners (1996) Outreville (1996) Li et al. (2007) Kakar a Shukla (2010)	Anderson a Nevin (1975) ¹⁶⁵	Berekson (1972) ¹⁶⁶
úspory	Headen a Lee (1974) Ferber a Lee (1980) Bernheim (1991) Mahdzan a Victorian (2013)	Rose a Mehr (1980)	Fitzgerald (1987)
zamestnanie	Hammond et al. (1967) Mantis a Farmer (1968) Duker (1969) Ferber a Lee (1980) Miller (1985) Fitzgerald (1987) Auerbach a Kotlikoff (1989) Lee et al. (2010)		Anderson a Nevin (1975)

Zdroj: vlastné spracovanie.

¹⁶² OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.

¹⁶³ Na základe dát z prieskumu študentov FDU.

¹⁶⁴ Pozitívny efekt príjmu sa prejavil len pri nízkej a vysokej úrovni príjmu.

¹⁶⁵ Negatívny efekt príjmu bol zaznamenaný len pri strednej úrovni príjmov.

¹⁶⁶ Na základe dát z prieskumu študentov CSCLA.

Za najzákladnejší determinant možno považovať práve príjem, ktorý skúmala väčšina štúdií zaoberajúca sa dopytom po poistení. Následne sa podrobíme hlbšej analýze vplyvu týchto determinantov.

Determinant príjem

Ako sme už naznačili, ide o jeden z elementárnych determinantov dopytu po poistení všeobecne. Jednak jeho vážnosť vyplýva zo samotnej podstaty, teda, že bez príjmu jednotlivec nemá k dispozícii dostatočné zdroje na zaplatenie poistného (poistenie ako služba nie je primárna potreba jednotlivcov a tak v rebríčku potrieb nie je v kategórii nevyhnutné), no na druhej strane je príjem determinujúcim faktorom dopytu po poistení z hľadiska zabezpečenia trvalého príjmu v prípade vzniku nečakanej udalosti. S rastom príjmu totiž rastie životná úroveň a bohatstvo jednotlivcov, v dôsledku čoho rastie tiež potreba ich zabezpečenia sa vo forme poistenia, ale aj dostupnosť poistenia po finančnej stránke.

Z nami sledovaných determinantov sa v prípade príjmu jedná o najjednoznačnejší vplyv na dopyt po poistení. Všetky realizované štúdie potvrdili pozitívny vplyv na dopyt po poistení. Za všetky spomeňme aspoň výskumy, ktoré vykonali Hammond et al.¹⁶⁷, Mantis a Farmer¹⁶⁸, Duker¹⁶⁹, Neumann¹⁷⁰, Fortune¹⁷¹, Ferber a Lee¹⁷², Burnett a Palmer¹⁷³, Truett a Truett¹⁷⁴, Browne a Kim¹⁷⁵, Showers a Shotick¹⁷⁶, Gandolfi

¹⁶⁷ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹⁶⁸ MANTIS, G. - FARMER, R. N. 1968. Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1968, ISSN 0022-4367, roč. 35, č. 2, s. 247 - 256.

¹⁶⁹ DUKER, J. M. 1969. Expenditures for Life Insurance among Working-Wife Families. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 525 - 533.

¹⁷⁰ NEUMANN, S. 1969. Inflation and Saving through Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 567 - 582.

¹⁷¹ FORTUNE, P. 1973. A Theory of Optimal Life Insurance: Development and Test. In *The Journal of Finance*. 1973, ISSN 1540-6261, roč. 28, č. 3, s. 587 - 600.

¹⁷² FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

¹⁷³ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3, s. 453 - 467.

¹⁷⁴ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

a Miners¹⁷⁷, Outreville¹⁷⁸, aj Li et al.¹⁷⁹ Pre kompletnosť uvádzame, že Anderson a Nevin¹⁸⁰ zistili negatívny vplyv príjmu, ale len u jednotlivcov, ktorých príjem sa pohyboval okolo priemeru. U nízko príjmových jednotlivcov a tých s vysokým príjmom bol vplyv príjmu na dopyt po poistení pozitívny. Berekson¹⁸¹ zisťoval vplyv na dvoch vzorkách, pričom pri jednej sa potvrdil pozitívny vplyv, zatiaľ čo u druhej nebol vplyv príjmu štatistický významný.

Determinant úspory

S dopytom po životnom poistení je nesporne spojený aj rozsah úspor jednotlivcov. V ekonomickej teórii je rozpracovaných niekoľko motívov úspor. Z hľadiska spojitosti so záujmom o životné poistenie sú zaujímavé štyri motívy. Jednak je to motív prevencie¹⁸², motív životného cyklu¹⁸³, motív zanechania dedičstva¹⁸⁴ a tiež akumulácia bohatstva resp. motív ich zhodnotenia¹⁸⁵. Čo je však pre nás dôležité, tak to je práve vymedzenie vplyvu úspor na dopyt po poistení. Vplyv úspor, ako determinantu dopytu po poistení nie je vo vedeckej literatúre úplne jednoznačný. Životné poistenie je chápané aj ako jeden zo zdrojov dlhodobej akumulácie finančných prostriedkov (úspor) prostredníctvom

¹⁷⁵ BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616 - 634.

¹⁷⁶ SHOWERS, V. E. - SHOTICK, J. A. 1994. The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1994, ISSN 0022-4367, roč. 61, č. 3, s. 492 - 502.

¹⁷⁷ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

¹⁷⁸ OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.

¹⁷⁹ LI, D. - MOSHIRIAN, F. - NGUYEN, P. - WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637 - 652.

¹⁸⁰ ANDERSON, D. R. - NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.

¹⁸¹ BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93 - 108.

¹⁸² HUBBARD, R. G. - SKINNER, J. - ZELDES, S. P. 1995. Precautionary Saving and Social Insurance. In *Journal of Political Economy*. 1995, ISSN 0022-3808, roč. 103, č. 2, s. 360 - 399.

¹⁸³ MODIGLIANI, F. - BRUMBERG, R. 2005 (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: an Interpretation of Cross Section Data. In *The Collected Papers of Franco Modigliani*. 6. vydanie, 2005. Cambridge: MIT Press. 417 s. ISBN 0-262-13150-1.

¹⁸⁴ BERNHEIM, B. D. - SHLEIFER, A. - SUMMERS, L. H. 1985. The Strategic Bequest Motive. In *Journal of Political Economy*. 1985, ISSN 0022-3808, roč. 93, č. 6, s. 1045 - 1076.

¹⁸⁵ KEYNES, J. M. 2006. *General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic Publishers & Dist, 2006. 400 s. ISBN 9788126905911.

pravidelných platieb.¹⁸⁶ Možno aj toto poňatie životného poistenia ako formy úspor môže mať svoj podiel na nejednoznačnosti vplyvu.

Predsa len prevažujú výskumy, ktoré úsporám pripisujú pozitívny vplyv na dopyt po poistení. Medzi ne možno zaradiť výskumy Headen a Lee¹⁸⁷, Ferber a Lee¹⁸⁸, Bernheim¹⁸⁹, Mahdzan a Victorian¹⁹⁰. Za istých okolností môžu mať úspory aj negatívny vplyv na záujem o poistenie, takýto vplyv zistili vo svojom výskume Rose a Mehr¹⁹¹. Ako nevýznamný sa determinant úspory javil vo výskume Andersona a Nevina¹⁹². Môžeme usúdiť, že vplyv úspor bude priamo súvisieť aj s príjmom jednotlivcov. Teda ak majú jednotlivci voľné prostriedky na tvorbu úspor, s veľkou pravdepodobnosťou budú tieto voľné prostriedky vynakladať aj na nákup životného poistenia, ktoré predstavuje jednu z foriem sporenia do budúcnosti. Navyše, ak majú jednotlivci sklon k šetreniu do budúcnosti, nemusia svoje úspory smerovať len do bežných sporiacich produktov, ale môžu svoje investície diverzifikovať, pričom využiť môžu aj životné poistenie.

Determinant pracovný status (zamestnanie)

Posledným z ekonomických determinantov, ktorý budeme skúmať je pracovný status jednotlivcov. Štúdie, ktoré sa zamerali na pracovný status jednotlivcov, resp. ich zamestnanie sa líšili aj vo forme, ako si pracovný status vymedzili. Kým v štúdiách, ktoré realizovali Hammond et al.¹⁹³ a Mantis a Farmer¹⁹⁴ bolo zamestnanie chápané ako

¹⁸⁶ BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88.

¹⁸⁷ HEADEN, R. S. - LEE, J. F. 1974. Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1974, ISSN 0022-4367, roč. 41, č. 4, s. 685 - 698.

¹⁸⁸ FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

¹⁸⁹ BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899 - 927.

¹⁹⁰ MAHDZAN, N. S. - VICTORIAN, S. M. P. 2013. The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. In *Asian Social Science*. 2013, ISSN 1911-2017, roč. 9, č. 5, s. 274 - 284.

¹⁹¹ ROSE, T. - MEHR, R. I. 1980. Flexible Income Programming. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 1, s. 44 - 60.

¹⁹² ANDERSON, D. R. - NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.

¹⁹³ HAMMOND, J. D. - HOUSTON, D. B. - MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

premenná pre postavenie zárobkovo činných osôb v pracovnom procese, tak ďalšie výskumy, ktoré viedli Goldsmith¹⁹⁵ a Gandolfi a Miners¹⁹⁶ použili zamestnanie ako veličinu pre postavenie manželky v zamestnaní. Až napokon Lee et al.¹⁹⁷ sa ako prví zamerali na klasifikáciu jednotlivcov v pracovnom procese, napríklad na samostatne zárobkovo činné osoby, zamestnané osoby a osoby mimo pracovného pomeru.

Výskumov, ktoré potvrdili pozitívny vplyv zamestnanosti na dopyt po poistení je väčšina a to napr. Hammond et al.¹⁹⁸, Mantis a Farmer¹⁹⁹, Duker²⁰⁰, Ferber a Lee²⁰¹, Miller²⁰², Fitzgerald²⁰³ a Auerbach a Kotlikoff²⁰⁴. Rovnako, ako aj Lee et al.²⁰⁵ ktorým sa vo výskume potvrdil pozitívny vplyv na dopyt po poistení, pričom vyšší dopyt zaznamenali pri samozamestnaných jednotlivcoch. Nie je nám známy výskum, ktorý by

¹⁹⁴ MANTIS, G. - FARMER, R. N. 1968. Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1968, ISSN 0022-4367, roč. 35, č. 2, s. 247 - 256.

¹⁹⁵ GOLDSMITH, A. 1983. Household Life Cycle Protection: Human Capital versus Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1983, ISSN 0022-4367, roč. 50, č. 3, s. 473 - 486.

¹⁹⁶ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

¹⁹⁷ LEE, S. J. - KWON, S. I. - CHUNG, S. Y. 2010. Determinants of Household Demand for Insurance: The Case of Korea. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2010, ISSN 1018-5895, roč. 35, s. S82 - S91.

¹⁹⁸ HAMMOND, J. D. - HOUSTON, D. B. - MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

¹⁹⁹ MANTIS, G. - FARMER, R. N. 1968. Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1968, ISSN 0022-4367, roč. 35, č. 2, s. 247 - 256.

²⁰⁰ DUKER, J. M. 1969. Expenditures for Life Insurance among Working-Wife Families. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 525 - 533.

²⁰¹ FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

²⁰² MILLER, M. A. 1985. Age-Related Reductions in Workers's Life Insurance. In *Monthly Labor Review*. 1985, ISSN 0098-1818, September, s. 29 - 34.

²⁰³ FITZGERALD, J. 1987. The Effects of Social Security on Life Insurance Demand by Married Couples. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1987, ISSN 0022-4367, roč. 54, č. 1, s. 86 - 99.

²⁰⁴ AUERBACH, A. J. - KOTLIKOFF, L. J. 1989. How Rational is the Purchase of Life Insurance? In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. w3063* [online]. NBER, 1989. 47 p. [cit. 2013-12-12] Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227470>.

²⁰⁵ LEE, S. J. - KWON, S. I. - CHUNG, S. Y. 2010. Determinants of Household Demand for Insurance: The Case of Korea. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2010, ISSN 1018-5895, roč. 35, s. S82 - S91.

pojednával o negatívnom vplyve zamestnania na dopyt po poistení. Zato ako nevýznamný sa vplyv javil vo výskume Anderson a Nevin²⁰⁶.

1.4.2 Determinanty dopytu po neživotnom poistení

Hoci sme spomenuli, že výskumov, ktoré sa zamerali na dopyt po neživotnom poistení je málo, rozhodli sme sa, že budeme venovať osobitnú pozornosť aj týmto determinantom. Aj napriek tomu, že dopyt po neživotnom poistení je reprezentovaný, tak jednotlivcami (fyzické osoby), ako aj spoločnosťami (právnické osoby), rozhodnutie o uzavretí resp. neuzavretí poistenia stále ostáva na jednotlivcovi (resp. skupine jednotlivcov), ktorý musí rozhodnúť, či už za seba, inú osobu alebo v mene celej spoločnosti. Preto sa v ďalšej časti textu nezameriame na právnické osoby, ale svoje skúmanie obmedzíme len na výskum determinantov dopytu po neživotnom poistení jednotlivcov.

Výskumov zaoberajúcich sa faktormi ovplyvňujúcimi dopyt po neživotnom poistení je výrazne menej v porovnaní s rozsahom skúmania faktorov životného poistenia. Dopytu po neživotnom poistení sa venovali nasledovní autori Szapiro²⁰⁷, Beenstock et al.²⁰⁸, Outreville²⁰⁹, Browne et al.²¹⁰, Esho et al.²¹¹ Hussels et al.²¹² a tiež Millo a Carmeci²¹³, Khovidhunkit a Weiss²¹⁴, Feyen et al.²¹⁵ a Zhang a Zhu²¹⁶. Kompletný

²⁰⁶ ANDERSON, D. R. – NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.

²⁰⁷ SZAPIRO, G. G. 1985. Optimal Insurance Coverage. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1985, ISSN 0022-4367, roč. 52, č. 4, s. 704 - 710.

²⁰⁸ BEENSTOCK, M. - DICKINSON, G. - KHAJURIA, S. 1988. The Relationship between Property-Liability Insurance Premiums and Income: An International Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1988, ISSN 0022-4367, roč. 55, č. 2, s. 259 - 272.

²⁰⁹ OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.

²¹⁰ BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.

²¹¹ ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. – ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

²¹² HUSSELS, S. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2005. Stimulating the Demand for Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2005, ISSN 1540-6296, roč. 8, č. 2, s. 257 - 278.

²¹³ MILLO, G. - CARMECI, G. 2011. Non-Life Insurance Consumption in Italy: A Sub-Regional Panel Data Analysis. In *Journal of Geographical Systems*. 2011, ISSN 1435-5949, roč. 13, č. 3, s 273 - 298.

prehľadný zoznam publikovaných štúdií venovaných dopytu po neživotnom poistení je v tabuľke 5.

Tabuľka 5: Prehľad výskumov dopytu po neživotnom poistení

Rok	Autor(i)	Časopis	Originálny názov
1985	Szipiro	JRI	Optimal Insurance Coverage
1988	Beenstock, Dickinson a Khajuria	JRI	The Relationship between Property-Liability Insurance Premiums and Income: An International Analysis
1990	Outreville	JRI	The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries
2000	Browne, Chung a Frees	JRI	International Property-Liability Insurance Consumption
2004	Esho, Kirievsky, Ward a Zurbruegg	JRI	Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance
2005	Hussels, Ward a Zurbruegg	RMIR	Stimulating the Demand for Insurance
2011	Millo a Carmeci	JGS	Non-Life Insurance Consumption in Italy: A Sub-Regional Panel Data Analysis

Zdroj: vlastné spracovanie. (Skratky časopisov: JRI - The Journal of Risk and Insurance; RMIR - Risk Management and Insurance Review; JGS - Journal of Geographical Systems)

Tabuľka 5 ilustruje výrazný nepomer počtu realizovaných štúdií v porovnaní so životným poistením. Dôvodom menšieho záujmu o výskum determinantov v neživotnom poistení je ako sme už spomenuli predovšetkým charakter neživotného poistenia a častá prítomnosť povinnosti uzatvoriť si určitý typ neživotného poistenia v jednotlivých krajinách.

Aj napriek tomu, že nie je možné na základe predchádzajúcich výskumov vytvoriť prehľad literatúry v takom rozsahu, aký sme venovali životnému poisteniu, zameriame sa na súhrn zistení, ktoré priniesli spomenuté výskumy dopytu po neživotnom poistení a ešte v práci neboli spomenuté. Keďže neživotné poistenie je skôr „technického“ charakteru, ako životné poistenie, determinanty ktoré boli v predchádzajúcich štúdiách skúmané mali predovšetkým charakter ekonomický, inštitucionálny, či legislatívny.

²¹⁴ KHOVIDHUNKIT, P. - WEISS, M. A. 2005. Demand for Automobile Insurance in the United States [online]. Working Paper, Temple University Philadelphia, 2005. 11 p. [cit. 2013-10-22] Dostupné na internete: <<http://iceb.nccu.edu.tw/proceedings/APDSI/2002/papers/paper119.pdf>>.

²¹⁵ FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2011. 45 p. [cit. 2014-02-04] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>.

²¹⁶ ZHANG, C. - ZHU, N. 2005. Determinants of the Development of Insurance in China Under the Globalization, [online]. Working Paper, 2005. 27 p. [cit. 2013-05-15] Dostupné na internete: <http://www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/200/Zhang_31.pdf>.

Za najzákladnejší determinant dopytu po neživotnom poistení možno považovať príjem²¹⁷, pričom jeho pozitívny vplyv preukázali výskumy, ktoré realizovali Beenstock et al.²¹⁸, Outreville²¹⁹, Browne et al.²²⁰, Esho et al.²²¹ S rastom príjmu jednotlivcov dochádza aj k rastu ich majetku, ktorý je zároveň predmetom poistenia v neživotnom poistení. V konečnom dôsledku rast majetku speje k potrebe jeho dodatočného zabezpečenia pomocou poistenia a tým aj zvýšenému dopytu po takomto poistení.

Skupinu demografických determinantov v štúdiách dopytu po neživotnom poistení reprezentoval jediný faktor a tým je vzdelanie. Outreville²²², ako aj Esho et al.²²³ potvrdili jeho pozitívny vplyv na dopyt aj v prípade neživotného poistenia. Vzdelanie súvisí s vyšším povedomím o rôznych rizikách a následne ich minimalizáciou prostredníctvom poistenia. Jedným zo skúmaných determinantov bola aj averzia k riziku, pričom z dôvodu jej ťažšej merateľnosti bolo vzdelanie východiskom pre jej vyjadrenie u mnohých autorov. Jednalo sa o výskumy Szapiro²²⁴, Browne et al.²²⁵ a Esho et al.²²⁶ Avšak štatisticky významný vplyv sa v týchto výskumoch nepodarilo preukázať. Okrajovo sa však

²¹⁷ I keď v prípade niektorých štúdií dopytu po neživotnom poistení sa neskúmal priamo príjem jednotlivcov, ale jeho iné formy, ako napríklad národný príjem, prípadne hrubý národný produkt, hrubý domáci produkt a podobne.

²¹⁸ BEENSTOCK, M. - DICKINSON, G. - KHAJURIA, S. 1988. The Relationship between Property-Liability Insurance Premiums and Income: An International Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1988, ISSN 0022-4367, roč. 55, č. 2, s. 259 - 272.

²¹⁹ OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.

²²⁰ BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.

²²¹ ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

²²² OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.

²²³ ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

²²⁴ SZIPIRO, G. G. 1985. Optimal Insurance Coverage. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1985, ISSN 0022-4367, roč. 52, č. 4, s. 704 - 710.

²²⁵ BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.

²²⁶ ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

Feyen et al.²²⁷ venovali aj determinantu náboženstvo. Podarilo sa im dokázať, že prítomnosť jednotlivcov, ktorí vyznávajú Islam v populácii má na rozvoj trhu neživotného poistenia negatívny vplyv. A to predovšetkým tým, že z ich strany je dopyt po poistení značne obmedzený. I to nám dokazuje, že hoci niektoré demografické premenné doposiaľ neboli v prípade neživotného poistenia skúmané, existuje priestor na bližšie bádanie ich vplyvu.

Vzhľadom na to, že sa zameriavame na dopyt individuálnych spotrebiteľov, sledované determinanty dopytu po životnom poistení budú pre nás východiskové i v prípade neživotného poistenia. Niektoré výskumy taktiež skúmali vplyv obdobných determinantov v životnom aj neživotnom poistení.²²⁸ Budeme teda skúmať vplyv vybraných osobných a demografických determinantov, ako aj finančných a ekonomických determinantov aj v neživotnom poistení. Predpokladáme, že ich vplyv na dopyt po neživotnom poistení bude rovnaký ako pri životnom poistení. Čo sa však medzi týmito druhmi môže líšiť je štatistická významnosť vplyvu.

Význam a vplyv jednotlivých faktorov dopytu po poistení sa môže líšiť aj v závislosti od krajiny, resp. skupiny krajín, ktoré tvorili vzorku výskumu. Výskumy sa zväčša zamerali na skupinu krajín, kedy mohlo ísť napríklad o vyspelé krajiny²²⁹, rozvojové krajiny²³⁰, krajiny združené v nejakom spoločenstve²³¹, teritoriálne blízke krajiny²³² a v niektorých prípadoch sa jednalo aj o samostatné krajiny²³³. Znamená to, že

²²⁷ FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2013. 45 p. [cit. 2013-10-06] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>.

²²⁸ Napríklad: FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2013. 45 p. [cit. 2013-10-06] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>.

²²⁹ Napríklad: HAU, A. 2000. Liquidity, Estate Liquidation, Charitable Motives, and Life Insurance Demand by Retired Singles. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 123 – 141.

²³⁰ KAKAR, P. - SHUKLA, R. 2010. The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy – India. In *The Journal of Applied Economic Research*. 2010, ISSN 0973-8029, roč. 4, č. 1, s. 49 - 77.

²³¹ Napríklad: LI, D. – MOSHIRIAN, F. – NGUYEN, P. – WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637-652.

²³² Napríklad: KJOSEVSKI, J. 2012. The Determinants of Life Insurance Demand in Central and Southeastern Europe. In *International Journal of Economics and Finance*. 2012, ISSN 1916-971X, roč. 4, č. 3, s. 237 – 247; alebo TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

pokiaľ sa v niektorej krajine (skupine krajín) javil určitý determinant ako významný, v našich podmienkach to môže byť inak, prípadne smer jeho vplyvu sa môže líšiť. Práve v tom spočíva jedinečnosť spotrebiteľov rôznych krajín a z toho dôvodu je dôležité sledovať špecifiká a zmeny v správaní sa spotrebiteľov na slovenskom poistnom trhu. V našich podmienkach sa determinantom dopytu po životnom a neživotnom poistení podľa našich vedomostí doposiaľ nevenoval žiadny výskum, aj preto bude výskum, ktorý je náplňou tejto dizertačnej práce osobitý.

1.5 Osobitosti spotrebiteľa v jeho dopyte po poistení

Vzhľadom na špecifický charakter dopytu po poistení sú v správaní spotrebiteľov pri voľbe poistného krytia prítomné, mimo už spomínaných determinantov, aj ďalšie vplyvy, ktoré významne ovplyvnia ich voľbu. Medzi tieto vplyvy možno zaradiť rôzne pohnútky, ktoré spôsobia nielen odklon od racionality, ale aj to, že spotrebiteľ sa správa inak, ako by sa od neho očakávalo. Navyše aj pre poisťovateľov, ktorí prognózujú správanie sa spotrebiteľov s využitím klasických ekonomických prístupov je následne správanie sa klientov často záhadou. Tieto odchýlky od racionálneho správania sa označujú ako anomálie. Výsledky výskumov²³⁴ navyše naznačili, že spotrebiteľov poistenia nemôžeme stotožňovať so spotrebiteľmi iných finančných služieb. Nejedná sa pri tom len o špecifickosť poistných produktov, ale aj o osobitosti samotných spotrebiteľov poistenia. Osobitosti spotrebiteľa úzko súvisia práve s anomáliami v dopyte po poistení, ktorým budeme v nasledovnom texte venovať pozornosť.

Výskumu anomálií v správaní sa spotrebiteľov je aj v súčasnosti venovaná len okrajová pozornosť. Medzi najčastejšie skúmané sféry patria otázky o racionálnej voľbe spotrebiteľa v otázkach poistenia²³⁵, optimálnej voľbe poistného krytia²³⁶, úlohám o vplyve

²³³ Napríklad: SLIWINSKI, A. - MICHALSKI, T. - ROSZKIEWICZ, M. 2013. Demand for Life Insurance - An Empirical Analysis in the Case of Poland. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2013, ISSN 1018-5895, roč. 38, č. 1., s. 62 - 87.

²³⁴ Ide napríklad o výsledky výskumu: PASTORÁKOVÁ, E. - JANÍKOVÁ, T. - BROKEŠOVÁ, Z. - ONDRUŠKA, T. 2013. Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2013, ISSN 0013-3035, roč. 61, č. 1, s. 82 - 100.

²³⁵ Pozri napríklad: WATT, R. - VÁZQUEZ, F. J. - MORENO, I. 2001. An Experiment on Rational Insurance Decisions. In *Theory and Decision*. 2001, ISSN 1573-7187, roč. 51, č. 2, s. 247 - 296.

²³⁶ Pozri: SUNG, K. C. J. - YAM, S. C. P. - YUNG, S. P. - ZHOU, J. H. 2011. Behavioral Optimal Insurance. In *Insurance: Mathematics and Economics*. 2011, ISSN 0167-6687, roč. 49, č. 3, s. 418 - 428.

rôznych faktorov, ktoré ovplyvňujú jednotlivcov, ako napríklad emócie²³⁷, úzkosť²³⁸, strach²³⁹, tendencia prisudzovať väčšie hodnoty stratám ako ziskom²⁴⁰, či sklonu jednotlivcov zachovať si status quo v rozhodovaní²⁴¹.

Komplexnému pohľadu na problematiku prítomností anomálií na strane dopytu a ponuky sa venovali predovšetkým autori Kunreuther, Schoemaker, Pauly a neskôr sa pripojil aj McMorro²⁴². Svoj výskum orientovali na jednoznačné vymedzenie najčastejších anomálií v správaní sa spotrebiteľov, ako aj na identifikáciu možných príčin takéhoto správania. Anomáliám na strane dopytu sa venoval aj Schwarcz²⁴³, ktorý rovnako ako predchádzajúci autori poukázal na príčiny vzniku anomálií, no v podmienkach liberálneho paternalizmu.

²³⁷ Napríklad výskumy: SLOVIC, P. - FINUCANE, E. - PETERS, D. - MACGREGOR, R. 2002. The Affect Heuristic. In: GILOVICH, T. - GRIFFIN, D. - KAHNEMAN, D. (eds.), *Intuitive Judgment: Heuristics and Biases*. Boston: Cambridge University Press, 2002. 857 s. ISBN 978-0521-7967-98; LOEWENSTEIN, G. F. - WEBER, E. U. - HSEE, C. K. - WELCH, N. 2001. Risk as Feelings. In *Psychological Bulletin*. 2001, ISSN 1939-1455, roč. 127, č. 2, s. 267 - 286.

²³⁸ Pozri tiež: VÄSTFJÄLL, D. - PETERS, E. - SLOVIC, P. 2008. Affect, Risk Perception and Future Optimism After the Tsunami Disaster. In *Judgment and Decision Making*. 2008, ISSN 1930-2975, roč. 3, č. 1, s. 64 - 72.

²³⁹ LERNER, J. S. - GONZALEZ, R. M. - SMALL, D. A. - FISCHHOFF, B. 2003. Effects of Fear and Anger on Perceived Risks of Terrorism: A National Field Experiment. In *Psychological Science*. 2003, ISSN 1467-9280, roč. 14, č. 2, s. 144 - 150.

²⁴⁰ Ako základný poznatok s ktorým prišla prospektová teória. Pozri viac: KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In *Econometrica*. 1979, ISSN 00129682, roč. 47, č. 2, s. 263-292.

²⁴¹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁴² Ide napríklad o štúdie ako: SCHOEMAKER, P. J. H. - KUNREUTHER, H. C. 1979. An Experimental Study of Insurance Decisions. In: *The Journal of Risk and Insurance*. 1979, ISSN 0022-4367, roč. 46, č. 4, s. 603 - 618; KUNREUTHER, H. - PAULY, M. V. 2005. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2005, ISSN 1547-9854, roč. 1, č. 2, s. 63 - 127; a ucelenú publikáciu KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁴³ SCHWARCZ, D. 2010. Insurance Demand Anomalies and Regulation. In *Journal of Consumer Affairs*. 2010, ISSN 1745-6606, roč. 44, č. 3, s. 557 - 577.

Predchádzajúce výskumy dospeli k záverom, že vo všeobecnosti môžeme klasifikovať tri základné kategórie anomálií v dopyte po poistení. Ide o tieto kategórie:

- neprimeraný dopyt pri primeranom poistnom (nedostatočný dopyt);
- vysoký dopyt pri neprimeranom poistnom (nadmerný dopyt);
- uzatvorenie poistenia so zlou poistnou sumou, či zlým poistným krytím.²⁴⁴

V praxi sa môžeme stretnúť s mnohými prípadmi, kedy sa dopyt vyvíja inak, ako by mal. Spotrebitelia nesprávne odhadnú svoje potreby, či zbytočne podľahnú nátlaku poisťovateľov alebo uzavrujú poistenie, ktoré je pre nich bezvýznamné. Na príkladoch z reálneho prostredia si teraz vysvetlíme niekoľko najčastejšie sledovaných anomálií, ktoré vznikajú pri uzatváraní poistenia na strane dopytu.

Podcenenie ochrany pred udalosťami s nízkou pravdepodobnosťou vzniku a vysokými škodami

Kúpa poistenia, ktoré chráni pred finančnými následkami vzniku relatívne zriedkavých udalostí, pri ktorých však môžu nastať vysoké straty patrí medzi najviac podceňované rozhodnutia väčšiny populácie. Množstvo ľudí zanedbá kúpu poistenia, ktoré chráni pred následkami relatívne zriedkavých udalostí, ktoré prinášajú vysoké straty za trhovú poistnú, kým nie sú k tomu donútení.²⁴⁵ Môže sa jednať napríklad o povinnosť uzatvoriť zmluvu o poistení domácnosti s krytím živelných rizík, či životné poistenie pri hypotekárnych úveroch. Hoci je pravdepodobnosť vzniku nepriaznivej udalosti pre jednotlivca veľmi malá, fond inkasovaného poistného za skupinu jednotlivcov pre takýto typ udalostí je veľký. Obete podobných udalostí sa tak vďaka poisteniu môžu jednak vrátiť k svojmu životnému štandardu, ale môžu tiež odvrátiť ďalšie súvisiace problémy. Riziko môže byť vďaka veľkému počtu jednotlivcov na konkrétnu škodovú udalosť dobre rozložené.²⁴⁶ Práve nízka pravdepodobnosť vzniku udalosti naznačuje, že

²⁴⁴ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁴⁵ SLOVIC, P. - FISCHHOFF, B. - LICHTENSTEIN, S. - CORRIGAN, B. - COMBS, B. 1977. Preference for Insuring against Probable Small Losses: Insurance Implications. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1977, ISSN 0022-4367, roč. 44, č. 2, s. 237 - 258.

²⁴⁶ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

poistné, ktoré je platené za krytie takýchto rizík nie je pre jednotlivca vysoké s ohľadom na potenciálne vysoké škody, ktoré môžu nastať.

Tento typ anomálie možno zaradiť do prvej skupiny, ktoré sme si vymedzili, teda dopyt je v tomto prípade nedostatočný. Dôvodom takéhoto konania môže byť aj skutočnosť, že jednotlivci sa spoliehajú na pomoc okolia, predovšetkým štátu. Očakávajú, že v prípade vzniku mimoriadnej udalosti im bude vyplatená určitá náhrada zo štátneho rozpočtu (napr. v prípade povodní, či inej živelnej katastrofy). Nie vždy sa, ale takého náhrady vyplácajú z verejných zdrojov a keď sa aj vyplácajú, tak v nedostatočnej výške. V tomto prípade je teda uzavretie poistenia vhodné, keďže za „zanedbateľné“ poistné môžu jednotlivci získať ochranu pred rizikami, ktoré im môžu priniesť značné problémy.

Uzatvorenie poistenia po vzniku katastrofy

Poistný trh je predovšetkým trhom ponuky, aj preto, že si spotrebiteľia nie vždy uvedomujú potrebu a nevyhnutnosť určitého poistenia. Respektíve, sú isté situácie, kedy spotrebiteľom nenapadne, že by poistenie mali uzavrieť, a tak poistenie jednoducho neuzavrú. Avšak tento typ anomálie má značný vplyv na zmenu v rozhodovaní jednotlivcov. Jednotlivci často premýšľajú o uzavretí poistenia až po tom, čo v ich okolí vznikne katastrofická udalosť a to aj napriek tomu, že sa poistné po vzniku nejakej katastrofy zvyčajne zvýši. Takýto typ správania je vedecky dokázaný.²⁴⁷ Tento typ anomálie dopytu predstavuje ukážku nadmerného dopytu.

Opäť sú dva možné scenáre takéhoto iracionálneho konania jednotlivcov. Jednak katastrofická udalosť môže poznačiť myslenie jednotlivcov vzhľadom na možné biasy, vďaka čomu majú pocit, že pravdepodobnosť, že sa niečo podobné udeje v budúcnosti je vysoká, a to aj napriek tomu, že napríklad seizmológovia zistili, že pravdepodobnosť vzniku zemetrasenia na rovnakom mieste je nižšia, ako pri prvom zemetrasení.²⁴⁸ Na druhej strane sa jednotlivci zameriavajú aj na upokojenie svojich vypätých emócií

²⁴⁷ Napríklad štúdia ukázala, že v období po zemetrasení v kalifornskej oblasti sa zvýšil záujem o uzatvorenie poistenia. A to nehovoríme o bezprostrednom náraste. Prieskum ukázal, že 4 roky po zemetrasení predstavoval nárast počtu poistení až o 72% v porovnaní s obdobím pred zemetrasením. Podľa: PALM, R. 1995. *Earthquake Insurance: A Longitudinal Study of California Homeowners*. Boulder: Westview Press. 1995. ISBN 0-8133-8898-8.

²⁴⁸ KUNREUTHER, H. - PAULY, M. V. 2005. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2005, ISSN 1547-9854, roč. 1, č. 2, s. 63 - 127.

vyplývajúcich z obáv pred následkami budúcej katastrofy. Poistenie si jednoducho uzavru z dôvodu zachovania pokoja na duši.²⁴⁹

Zrušenie poistenia v prípade, že nedôjde k poistnej udalosti

Jednotlivci pravidelne uhrádzajú poistné za krytie niekoľko rokov a po tom, čo v priebehu tohto obdobia nedošlo ku žiadnej poistnej udalosti sa množstvo z nich rozhodne pre nepredĺženie poistného krytia, resp. ukončenie a zrušenie poistenia. Tento jav je typický napríklad pre poistenie, ktoré kryje riziko povodní, prípadne pre ďalšie druhy neživotných poistení. Výnimkou nie sú ani životné poistenia, ktorých trvanie je dlhodobé a poistení tak nevidia efekt z poistenia niekoľko rokov. Aj preto je v našich podmienkach častým javom predčasné ukončovanie zmlúv v životnom poistení.

Jednou z možných príčin takéhoto konania môže byť aj skreslená predstava spotrebiteľov, ktorí poistenie berú aj ako krátkodobú investíciu.²⁵⁰ V prípade, že im nie je vyplatené poistné plnenie, berú takúto investíciu automaticky ako „nevýhodnú“, či dokonca ako stratu peňazí a radšej sa rozhodnú poistenie zrušiť. Dôvodom takéhoto konania môže byť aj mylné presvedčenie, že nakoľko k poistnej udalosti nedošlo niekoľko rokov, pravdepodobnosť vzniku akejkoľvek nepriaznivej udalosti, ktorá je poistením krytá sa znížila.

Preferencia nízkych spoluúčastí

Poistenie je možné v niektorých prípadoch uzavrieť aj so spoluúčasťou poisteného. Spotrebiteľom sú ponúkané poistné krytia s možnosťou voľby vyššej spoluúčasti pri náležitom nižšom poistnom. Škody do výšky spoluúčasti sú vylúčené z poistného plnenia a tak ich znáša jednotlivec sám. Osoby, ktoré si volia nižšie hodnoty spoluúčasti pri poistení tým preplácajú na poistnom za krytie škôd, ktoré sú malé a sami ich dokážu vykryť z vlastných zdrojov.²⁵¹ To je príkladom tretieho typu anomálií – uzavretie poistenia s neadekvátnym krytím.

²⁴⁹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁵⁰ KUNREUTHER, H. - GINSBERG, R. - MILLER, L. - SAGI, P. - SLOVIC, P. - BORKAN, B. - KATZ, N. 1978. *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*. New York: John Wiley & Sons, 1978. 400 s. ISBN 978-0-471-03259-5.

²⁵¹ KUNREUTHER, H. - PAULY, M. V. 2005. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2005, ISSN 1547-9854, roč. 1, č. 2, s. 63 - 127.

Nízke hodnoty spoluúčasti sú populárne, nakoľko o najnižšie hodnoty spoluúčasti je zo strany spotrebiteľov najväčší záujem. Spotrebiteľia tak prenechajú väčšie finančné bremeno na poisťovni, ktorá kryje možné dôsledky rizík vo väčšom rozsahu, ako by bolo optimálne.²⁵² Hoci nízka spoluúčasť nemusí byť vždy ekonomicky výhodná, či v súlade s maximalizáciou úžitku, spotrebiteľia však často berú do úvahy skutočnosť, že v prípade vzniku škodovej udalosti neutrpiť len finančné ujmy, či škodu na majetku. Ujmy môžu byť aj iného charakteru, ako napríklad emočné vypätie, či strata času pri vybavovaní nevyhnutných záležitostí.²⁵³ Spotrebiteľia tak radšej prenesú celé finančné bremeno na poisťovňu, keďže sami budú znášať škody nefinančného charakteru. V prenesenom význame tieto ujmy môžeme označiť ako určitú nefinančnú „nepoistiteľnú spoluúčasť“, ktorú znáša poistený výhradne sám. Na základe toho spotrebiteľia nemajú záujem o vyššiu spoluúčasť pri poistení, keďže majú možnosť voľby širšieho krytia zo strany poisťovne (t.j. bez spoluúčasti alebo s minimálnou spoluúčasťou).

Vplyv emócií pri uzatváraní poistenia a rozhodnutí o hlásení poistnej udalosti

Emócie zohrávajú dôležitú úlohu v každodennom živote jednotlivcov. A poistenie nie je výnimka. Aj tu zohrávajú emócie dôležitú úlohu. Citlivou otázkou sú rôzne poistné udalosti v životnom poistení (napríklad ochorenie na závažnú chorobu, smrť), no emócie sú prítomné aj pri likvidácii v neživotnom poistení. Pri vzniku poistnej udalosti venujú jednotlivci ďaleko viac času vybavovaniu poistnej udalosti v prípade krádeže, či zničenia obľúbeného predmetu, či majetku v porovnaní s predmetom, ktorý pre nich nie je až taký výnimočný, no jeho hodnota je rovnaká.²⁵⁴ Môže sa jednať o určitý predmet ku ktorému majú bližší citový vzťah (napríklad nejaký umelecký predmet, spomienka, či určitým spôsobom výnimočná vec).

Z pohľadu jednotlivcov ide rovnako aj o zvýšený záujem o poistné krytie, a to najmä z dôvodu zabezpečenia „pokoja na duši“, keď poistenie vystupuje ako „forma útechy“ v prípade straty. S rastom významu a náklonnosti k určitému predmetu, či majetku

²⁵² Pozri napríklad: PASHIGIAN, B. - SCHKADE, L. L. - MENEFEER, G. H. 1966. The Selection of an Optimal Deductible for a Given Insurance Policy. In *Journal of Business*. 1966, ISSN 0148-2963, roč. 39, č. 1, s. 35 - 44.

²⁵³ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁵⁴ KUNREUTHER, H. - PAULY, M. V. 2005. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2005, ISSN 1547-9854, roč. 1, č. 2, s. 63 - 127.

rastie aj úžitok, ktorý plyní jednotlivcom z uzavretia poistenia.²⁵⁵ Jednotlivci, tak poistenie neuprednostňujú z dôvodu finančného zabezpečenia sa, ale práve z dôvodu zmiernenia svojho pocitu úzkosti v prípade straty alebo poškodenia danej veci.

Neochota hlásiť malé poistné udalosti nad hranicou spoluúčasti

Aj napriek uzavretému poisteniu sú spotrebitelia v niektorých prípadoch neochotní nahlásiť poisťovni poistné udalosti a to v prípade, že sú škody malého rozsahu, tesne nad hranicou spoluúčasti.²⁵⁶ Dôvodom tejto vyššej „pseudo-spoluúčasti“ je strach, či už odôvodnený alebo nie, že v budúcnosti vzrastie poistné, ak klient nahlási poisťovni udalosť.

Jednotlivci berú pri takomto konaní do úvahy aj ďalšie skutočnosti. Posudzujú, či im stojí prípadná suma, ktorú by dostali z poistného plnenia za vynaloženú námahu, čas a starosti. A v konečnom dôsledku, či budú riskovať to, že by poistné v budúcnosti mohlo vzrásť o vyššiu hodnotu, ako by bola prípadná výška poistného plnenia. Samozrejme, takéto správanie nie je úplne štandardné, nakoľko poistení zbytočne platia za poistnú ochranu, ktorú nevyužívajú v plnej miere, ktorá odráža reálne platené poistné.²⁵⁷ Za zváženie stojí možnosť zvýšenia výšky spoluúčasti, čím by sa dosiahol rovnaký efekt (teda klient sa podieľa vyššou mierou na škode) a navyše poistné, ktoré by pri takejto spoluúčasti platil by bolo nižšie.

Status Quo biasy

Tento druh anomálie súvisí viac-menej s ľudskou pohodlnosťou. O tomto druhu anomálie môžeme hovoriť vtedy, keď dôjde k zmene poistných podmienok tak, že spotrebiteľ má namiesto niektorej pôvodnej klauzuly určitého produktu na výber viac možností (aj vrátane pôvodnej). Status quo biasy sú príčinou toho, že jednotlivci

²⁵⁵ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁵⁶ BRAUN, M. - MUERMANN, A. 2004. The Impact of Regret on The Demand for Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 1539-6975, roč. 71, č. 4, s. 737 - 767.

²⁵⁷ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

uprednostnia pôvodný variant klauzuly produktu v porovnaní s novým, aj keď by bol pre nich výhodnejší.²⁵⁸

Spotrebitelia často volia východiskovú možnosť, prípadne takú, ktorá od nich nevyžaduje dodatočnú námahu na rozhodnutie. Poukázal na to vo svojich experimentoch aj Dan Ariely²⁵⁹. Spotrebitelia jednoducho neuvažujú o novej možnosti a volia tú, ktorá je pre nich východisková. Takéto konanie potvrdzujú aj výskumy v Spojených štátoch Amerických. Z dôvodu zmeny v legislatíve boli v dvoch rôznych štátoch aplikované rozšírené možnosti žaloby za ujmu v poistení motorových vozidiel. V jednom prípade spočívala alternatíva v poistnom krytí vo voľbe limitovanej možnosti na žalobu pri nižšom poistnom, v druhom naopak. Výsledok bol taký, že drvivá väčšina klientov si ponechala poistenie s pôvodnou alternatívou krytia.²⁶⁰ Opäť sa môžeme presvedčiť o tom, že jednotlivci sú pohodlní a namiesto toho, aby pri voľbe využili aj Systém 2, radšej využijú len Systém 1, ktorý ich nestojí toľko námahy.

Nadmerná sebadôvera

Správanie jednotlivcov pri rozhodovaní sa o poistení je často ovplyvnené aj prítomnosťou ďalšej anomálie, ktorou je nadmerná sebadôvera. Ide o určitú kognitívnu odchýlku od racionality, ktorá u jednotlivcov vzbudzuje neodôvodnenú vieru vo vlastné poznatky, intuíciu a úsudky.²⁶¹ Nadmerná sebadôvera sa spája s dvomi dôležitými javmi. Sú to ilúzie poznania a ilúzie kontroly. V prípade ilúzie poznania si jednotlivci mylne namýšľajú, že čím viac informácií majú k dispozícii, tým viac budú aj o danej problematike vedieť.²⁶² I keď v súčasnej dobe nie je problém pre jednotlivcov získať informácie, či už vlastným štúdiom alebo vyhľadávaním na internete, je nutné podotknúť, že v prípade zložitejších produktov (akým je aj poistenie) môže mať prítomnosť ilúzie

²⁵⁸ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

²⁵⁹ ARIELY, D. 2010. *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*. London: HarperCollins, 2010. 368 s. ISBN: 978-0-00-735478-8.

²⁶⁰ JOHNSON, E. J. - HERSHEY, J. C. - MESZAROS, J. - KUNREUTHER, H. 1993. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*. 1993, ISSN 1573-0476, roč. 7, č. 1, s. 35 - 51.

²⁶¹ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3

²⁶² HALL, C. C. - ARISS, L. - TODOROV, A. 2007. The Illusion of Knowledge: When More Information Reduces Accuracy and Increases Confidence. In *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2007, ISSN 0749-5978, roč. 103, č. 2, s. 277 - 290.

poznania negatívne dôsledky. Jednotlivci síce môžu mať dostatok informácií o určitom produkte, no na druhej strane ani množstvo zistených informácií nemôže nahradiť vlastné skúsenosti a iné zručnosti, ktoré môžu výrazne ovplyvniť ich rozhodovanie. Rovnako nie je isté, či daná osoba dokáže získané informácie správne pochopiť a spracovať. Druhým javom, ktorý je nesporne spojený s poistením je ilúzia kontroly. Tento psychologický faktor, ktorý zvyšuje nadmernú sebadôveru súvisí s mylným presvedčením jednotlivcov o tom, že majú kontrolu nad nejakou nekontrolovateľnou udalosťou. Keďže práve poisťovníctvo pracuje s neistými udalosťami, uvedomenie si prítomnosti tohto javu je veľmi dôležité. Spotrebitelia pod vplyvom ilúzie kontroly môžu podceniť ochranu pred určitou udalosťou, keď sa nazdávajú, že jej priebeh majú v svojich rukách. Vplyv ilúzie kontroly je navyše umocnený aj presvedčením jednotlivcov, že vedia viac ako iní. Vplyvom tohto zdania sa teda púšťajú aj do riskantných aktivít, ktoré sa však môžu vyvinúť v ich neprospech.

Vplyv anomálie, akou je nadmerná sebadôvera môže spôsobiť, že jednotlivec si neuzavrie poistenie, prípadne ho uzatvorí, avšak so zlou poisťnou sumou, či zlým poisťným krytím, ktoré neodrážajú jeho skutočné potreby. Namiesto vyhľadania odborníka, ktorý by mohol byť nápomocný pri výbere najvhodnejšieho produktu pre klienta dávajú jednotlivci prednosť svojej intuícii, či falošným predstavám o svojej kompetentnosti v rozhodovaní sa o poistení. Niet pochýb o tom, že pre mnohých jednotlivcov sú podmienky, či princípy rôznych poisťných produktov veľkou neznámou. Treba však podotknúť, že počas rozhovoru s finančným sprostredkovateľom, resp. finančným poradcom mnoho klientov nevyužije možnosť na konzultáciu, či kladenie otázok o určitých záležitostiach, ktorým neúplne rozumejú. Prípadné otázky si jednotlivci často vysvetľujú ako „vlastnú nekompetentnosť“, čím by zároveň „podkopávali“ vlastnú sebadôveru. V tomto prípade je lepšie si pripustiť neznalosť danej problematiky, ako konať na základe nesprávnej, či neistej informácie.

Jednou zo základných čŕt tejto anomálie je aj podceňovanie pravdepodobností vzniku nepríjemných udalostí a na druhej strane preceňovanie tých príjemných. Anomália má spojitosť predovšetkým so sporiacimi poisťnými produktmi, spojenými s investovaním finančných prostriedkov na trhu. Jedná sa napríklad o investičné životné poistenie, či rôzne súkromné dôchodkové pripoistenia a to najmä v prípade, keď si môžu voľiť fondy s rôznou výškou výnosnosti a rizika. Jednotlivci so sklonom k nadmernej sebadôvere sa radi vrhajú do aktivít, o ktorých vedia len veľmi málo, pričom preceňovanie/podceňovanie

pravdepodobností určitých udalostí často prináša sklamanie. Nie každý môže byť odborníkom na všetko a práve v tomto prípade zohrávajú dôležitú úlohu poradcovia a sprostredkovatelia, ktorých úloha spočíva aj v eliminácii tejto anomálie, ktorá postihuje spotrebiteľov poistenia veľmi často.

V tejto kapitole sme poukázali na niektoré anomálie, respektíve formy odklonu od racionality v správaní sa spotrebiteľov na poistnom trhu. Je potrebné poznamenať, že anomálií v správaní a rozhodovaní sa spotrebiteľov je ďaleko viac. Za zmienku stoja aj ďalšie odchýlky ako optimizmus, ukotvenie, framing, mentálne účtovníctvo, stádovitost' a ďalšie. Svoju pozornosť sme upriamili na najčastejšie skúmané odklony od racionality na strane dopytu, ktoré sú prítomné na poistnom trhu.

2 CIEĽ PRÁCE

Problematika spotrebiteľa, jeho charakteristík, mechanizmus rozhodovania a zmeny v jeho správaní sú aktuálnou témou súčasnosti, ktorou sa zaoberajú mnohí ekonómovia. Aj samotná dizertačná práca reflektuje narastajúci záujem o poznanie osobnosti spotrebiteľa, ktorý zohráva kľúčovú rolu na poistnom trhu. V nadväznosti na obsahovú náplň dizertačnej práce sme si položili nasledujúce výskumné otázky:

1. Aké sú demografické, socioekonomické, či psychologické charakteristiky spotrebiteľov, ktorí majú uzavreté životné alebo neživotné poistenie?
2. Ktoré faktory významne vplývajú na záujem o jednotlivé formy poistenia a vyvolávajú zmeny v správaní jednotlivcov?
3. Aké sú rozdiely v determinantoch individuálneho dopytu v životnom a neživotnom poistení?
4. Ako môžu zistené výsledky pomôcť poisťovniam v poznaní spotrebiteľa?

V kontexte zvolených výskumných otázok sme si stanovili aj hlavný cieľ dizertačnej práce, ktorým je identifikácia znakov a osobitostí spotrebiteľa na poistnom trhu s akcentom na zmeny v jeho správaní, a návrh relevantných faktorov determinujúcich záujem o poistnú ochranu.

Vzhľadom na náročnosť vytýčeného cieľa si jeho naplnenie vyžaduje stanovenie ďalších čiastkových cieľov. Vzhľadom na potrebu pochopenia fundamentálnych základov teórie spotrebiteľa si stanovujeme prvý čiastkový cieľ, ktorým je rozpracovanie mikroekonomickej teórie spotrebiteľa s dôrazom na špecifiká poistného trhu. Vychádzať budeme z poznatkov, ktoré sa opierajú o teóriu úžitku. Nadviažeme naň druhým čiastkovým cieľom, ktorým je dôkladná analýza postojov spotrebiteľa k riziku s akcentom na averziu k riziku, ako základného predpokladu toho, že spotrebiteľ uvažuje o poistnom krytí. Tieto čiastkové ciele nám pomôžu v identifikácii základných znakov spotrebiteľa na poistnom trhu.

V súvislosti s rastúcim významom behaviorálnej ekonómie pristúpime k rozšíreniu poznatkov tejto vednej disciplíny, ktoré nadviažu na naše parciálne ciele a pomôžu nám porozumieť osobitostiam v správaní spotrebiteľov. Tretím parciálnym cieľom je teda popísanie východísk behaviorálnej ekonómie z pohľadu rozhodovania sa spotrebiteľov s akcentom na prítomnosť iracionality v ich rozhodovaní sa o poistení. Už v poradí štvrtým

parciálnym cieľom je identifikovanie konkrétnych situácií popisujúcich správanie spotrebiteľa, ktoré nie je v kontexte s racionálnou voľbou, čiže prítomnosti rôznych anomálií na strane dopytu po poistenej ochrane.

V teoretickej časti práce si stanovujeme ešte ďalšie dva ciele. Jedným z nich je konštrukcia a charakteristika modelu individuálneho dopytu spotrebiteľa po poistení. Posledným parciálnym cieľom teoretickej časti je vymedzenie najdôležitejších determinantov dopytu po poistení, ako aj charakteru ich vplyvu. Opierať sa budeme predovšetkým o prehľad zahraničnej literatúry a výsledky realizovaných výskumov.

Nosnou časťou dizertačnej práce sú kapitoly zamerané na výsledky práce a diskusiu. V tejto časti sme si stanovili ďalšie parciálne ciele s ohľadom na teoretický rámec. Čiastkové ciele budú vychádzať z realizovaného dopytovania, ktoré bolo koncipované za účelom priniesť vlastné výsledky a podnietiť diskusiu k problematike. Jedným parciálnym cieľom je dôkladná analýza výsledkov dopytovania. A na jej základe vyhodnotenie znakov a osobitostí spotrebiteľa na poistnom trhu. Na základe toho budeme môcť určiť, či sa naše predpoklady založené na teoretickom rámci a výsledkoch obdobných výskumov v zahraničí potvrdili, alebo nie. Rovnako je naším parciálnym cieľom aj určenie kľúčových determinantov dopytu po poistení a overiť ich vplyv na zmeny v správaní spotrebiteľov. Ich lepším poznaním budeme môcť poskytnúť významné zistenia pre poistnú prax. Následne sa zameriame aj na psychologický aspekt rozhodovania spotrebiteľov, pričom budeme chcieť dokázať prítomnosť anomálií na poistnom trhu. Parciálny cieľ, ktorý sme si vytýčili spočíva v dokázaní prítomnosti nadmernej sebadôvery v rozhodovaní a konaní jednotlivcov. Analýzou týchto charakteristík spotrebiteľov, ako aj príčin zmien v jeho správaní budeme môcť špecifikovať konkrétneho jednotlivca, ktorý je typickým spotrebiteľom životného, či neživotného poistenia.

Napokon v diskusii, ako aj v záverečnej časti dizertačnej práce prinesieme sumár zistených výsledkov, pričom sa pokúsime predložiť užitočné odporúčania na aplikáciu našich výsledkov v teórii a praxi. Rovnako budeme chcieť poukázať na jedinečnosť jednotlivých determinantov v životnom, ako aj neživotnom poistení. Dizertačná práca ako celok má priniesť ucelený pohľad na spotrebiteľa od jeho základných charakteristík, cez osobitosti a zmeny vyvolané rôznymi životnými situáciami až po jeho postavenie v rámci poistného trhu.

Vzhľadom na hlavný cieľ práce, ako aj stanovené parciálne ciele možno predpokladať, že využiteľnosť výsledkov dizertačnej práce bude spočívať v rozšírení poistnej teórie o nové poznatky a závery, ktoré nájdu uplatnenie v ďalšom vedeckom skúmaní, ako aj vo vyučovacom procese. Nemožno opomenúť ani poistnú prax, pre ktorú je poznanie spotrebiteľa nevyhnutné. Poistovne pochopením základných požiadaviek spotrebiteľov, ako aj kľúčových determinantov individuálneho dopytu spotrebiteľov po poistení môžu flexibilne reagovať na potreby klientov a tiež zvoliť vhodnú marketingovú kampaň cielenú na konkrétny segment spotrebiteľov.

Pre potreby nášho výskumu využijeme aj formuláciu hypotéz. Pravdivosť stanovených hypotéz sa budeme snažiť na základe výsledkov našej práce potvrdiť, resp. zamietnuť.

Prvá hypotéza (*H1*) znie: *Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po poistení.* Túto hypotézu opierame o už realizované štúdie determinantov dopytu²⁶³, ktoré sledovali vplyv jednotlivých faktorov. Bude nás teda zaujímať, či v našom modeli dopytu po poistnej ochrane sú determinanty, ktoré významne predpovedajú záujem o poistenie a následne vieme určiť aj charakter ich vplyvu. Túto hypotézu však budeme skúmať zvlášť v prípade životného (*H1a*) a neživotného (*H1b*) poistenia.

Ďalšiu hypotézu (*H2*), sme si stanovili nasledovne: *Faktory, ktoré vplyvajú na záujem jednotlivcov o poistenia sa líšia v životnom a neživotnom poistení.* Pri formulácii tejto hypotézy vychádzame z predpokladov, že motív na uzavretie poistenia sa v prípade životného a neživotného poistenia líši, čo potvrdili aj viaceré výskumy²⁶⁴. Kým teda jeden determinant sa môže významne podieľať na záujme spotrebiteľov o životné poistenie, v prípade neživotného poistenia už nemusí byť významný, resp. jeho efekt bude opačný.

²⁶³ Z mnohých spomeňme aspoň: BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51 - 88; LI, D. - MOSHIRIAN, F. - NGUYEN, P. - WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637 - 652 a BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.

²⁶⁴ Napríklad: HUSSELS, S. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2005. Stimulating the Demand for Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2005, ISSN 1540-6296, roč. 8, č. 2, s. 257 - 278.

Napokon, naše ďalšie hypotézy budú súvisieť s nadmernou sebadôverou. Najskôr chceme pomocou tretej hypotézy (H3) dokázať, že: *V rozhodovaní jednotlivcov je prítomná nadmerná sebadôvera týkajúca sa posudzovania vlastných poznatkov*. Hypotézu zakladáme na dostupných výskumoch²⁶⁵, ktoré vo veľkej miere preukázali prítomnosť tejto anomálie v rôznych oblastiach rozhodovania jednotlivcov. Jednotlivci radi preceňujú svoje skutočné znalosti a skúsenosti. Chceli by sme tak zistiť, či je možné rovnaké výsledky predpokladať aj v našich podmienkach na rôznych vzorkách respondentov.

Rovnako máme záujem poukázať na rozdielny rodový aspekt v prejavoch nadmernej sebadôvery pomocou štvrtej hypotézy (H4): *Nadmerná sebadôvera sa prejavuje vo vyššej miere u mužov*. Opäť sa môžeme pri formulácii tejto hypotézy oprieť o výsledky predchádzajúcich výskumov²⁶⁶, ktoré sme naznačili už aj v prvej kapitole dizertačnej práce.

²⁶⁵ CORDELL, D. M. - SMITH, R. - TERRY, A. 2011. Overconfidence in Financial Planners. In *Financial Services Review*. 2011, ISSN 1057-0810, roč. 20, č. 4, s. 253 – 263; MATSUMOTO, A. S. - FERNANDES, J. B. - CHAGAS, P. C. - OLIVEIRA, N. B. 2013. Overconfidence in Individual and Group Investment Decisions. In *Journal Of International Finance & Economics*. 2013, ISSN 1555-6336, roč. 13, č. 1, s. 109 - 114.

²⁶⁶ BARBER, B. M. - ODEAN, T. 2001. Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. In *Quarterly Journal Of Economics*. 2001, ISSN 1531-4650, roč. 116, č. 1, s. 261 - 292.

3 METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA

Naznačili sme ciele, ktoré chceme v dizertačnej práci dosiahnuť. Bez správnych metodologických postupov by však nemohli byť naplnené. Spracovanie dizertačnej práce sa opieralo o viaceré metódy práce, používané vo vedeckej sfére, predovšetkým v oblasti ekonómie. Tie možno spravidla rozdeliť do dvoch základných skupín, ktorými sú empirické a logické metódy.²⁶⁷ Zo skupiny logických metód sme pri vypracovávaní dizertačnej práce využili analýzu, syntézu, indukciu, dedukciu, abstrakciu a konkretizáciu. Z empirických metód sme využili predovšetkým metódu dopytovania.

Systematika vedeckej práce sa opierala o kroky spoločenskovedného výskumu.²⁶⁸ Začali sme formulovaním problému prostredníctvom výskumných otázok, na ktoré sme chceli nájsť odpovede prostredníctvom nášho výskumu. Vytýčené výskumné otázky majú deskriptívny a relačný charakter a vychádzajú aj z dotazníkovej metódy, o ktorú sa budeme v našom výskume opierať. Výskumné otázky nám pomohli aj v priamej formulácii výskumného problému. Zároveň však bolo nevyhnutné bližšie sa oboznámiť s problematikou spotrebiteľa a dopytu po poistení, čo prebehlo počas heuristickej fázy. Zhromaždili sme si dostupnú literatúru a vedecké články, a prostredníctvom analýzy, čiže myšlienkového rozloženia zložitej ekonomickej skutočnosti na jednotlivé časti²⁶⁹, sme vymedzili hlavné teoretické a myšlienkové oblasti výskumu spotrebiteľa na poistnom trhu. Získané poznatky sme využili na systematické rozdelenie výskumu do troch základných okruhov, ktoré vychádzajú z cieľa dizertačnej práce. Išlo o vymedzenie znakov samotného spotrebiteľa, kde sme sa zamerali predovšetkým na jeho postoj k základnému stavebnému prvku poisťovníctva, ktorým je riziko. Využili sme pritom dedukciu, ako postup na odvodenie všeobecnejšieho poznatku ku konkrétnejšiemu. Všeobecný model rozhodovania spotrebiteľa v mikroekonómii sme mohli lepšie pochopiť na základe jeho rozšírenia v podmienkach rizika a neistoty a jeho aplikácie na poistný trh. Osobitosti spotrebiteľov sme na základe analýzy dostupných zdrojov vymedzili ako situáciu, kedy sa

²⁶⁷ MOLNÁR, Z. 2006. *Úvod do základů vědecké práce. Syllabus pro potřeby semináře doktorandů*. [online]. 2006. [cit. 2012-11-07]. Dostupné na internete: <<http://people.fsv.cvut.cz/~dlaskpet/Help/ZakladyVedeckePrace.doc>>.

²⁶⁸ GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.

²⁶⁹ MOLNÁR, Z. 2006. *Úvod do základů vědecké práce. Syllabus pro potřeby semináře doktorandů*. [online]. 2006. [cit. 2012-11-07]. Dostupné na internete: <<http://people.fsv.cvut.cz/~dlaskpet/Help/ZakladyVedeckePrace.doc>>.

spotrebiteľ správa inak, ako sa od neho očakáva, teda je prítomný vplyv anomálií. Napokon sú zmeny v jeho správaní podmienené vplyvom rôznych faktorov, ktoré formujú jeho dopyt po poisťnej ochrane. Abstrakciu sme počas výskumu uplatnili pri odhliadnutí od nepodstatných znakov spotrebiteľa, resp. na vymedzenie len určitého okruhu determinantov individuálneho dopytu, ktorým sa budeme v práci venovať. Zamerali sme sa tak len na dôležité charakteristiky, ktoré nám umožnia lepšie preniknúť k podstate problému.²⁷⁰ Prostredníctvom metódy konkretizácie sme vymedzili smer vplyvu jednotlivých faktorov na záujem spotrebiteľov o poistenie. Pri spracovávaní teoretickej časti sme využili aj metódu komparácie, kde sme sa zamerali na rôzne pohľady na samotného spotrebiteľa, ktoré prináša neoklasická a behaviorálna ekonómia.

Nasledoval veľmi dôležitý krok vedeckej práce a tým bolo formulovanie hypotéz, ktoré sme zostavili po dostatočnom oboznámení sa s problematikou. Napriek stanoveným výskumným otázkam zohrávajú dôležitú úlohu vo výskume práve hypotézy. Tie už obsahujú vlastnosti, ktoré výskumná otázka nemá. Jej výhodou je, že je operatívnejšia a núti výskumníka odpovedať na ňu priamo. Hypotéza predstavuje určitý odborný odhad správania skúmaných dát a výsledkov, ktoré z nich možno vyvodiť. Možno ju označiť aj ako odbornú predikciu záverov výskumu, ktorá musí byť premyslená, reflektovaná a zdôvodniteľná.²⁷¹ V zmysle týchto pravidiel sme si v druhej kapitole dizertačnej práce (Cieľ práce) stanovili aj naše hypotézy, ktoré budeme testovať vo výsledkovej časti práce.

Až následne sme prešli do fázy riešenia výskumnej úlohy. Východiskovou metódou bolo pre nás dopytovanie vo forme dotazníka. Najskôr bolo potrebné dotazník zostaviť, pričom sme čerpali zo skúseností predchádzajúcich výskumov, ako aj hypotéz, ktoré sme chceli potvrdiť. Na začiatok sme však dotazník skúšobne rozдали náhodným respondentom, aby sme zistili, či sú otázky v ňom jasne formulované a respondenti im rozumejú. Po zapracovaní pripomienok sme pristúpili k distribúcii dotazníkov v elektronickej aj papierovej forme. Cieľová skupina predstavovala obyvateľov SR vo veku nad 18 rokov. Vo fáze zbierania údajov sme získali celkovo 1044 respondentov, od ktorých sme mali kompletne vyplnené dotazníky. Z nich sme náhodným výberom vybrali reprezentatívnu vzorku 870 respondentov, ktorá zodpovedala rozloženiu obyvateľstva SR na základe veku

²⁷⁰ GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.

²⁷¹ GAVORA, P. a kol. 2010. *Elektronická učebnica pedagogického výskumu*. [online]. Bratislava: Univerzita Komenského, 2010. [cit. 2014-04-17] Dostupné na internete: <<http://www.emetodologia.fedu.uniba.sk>>. ISBN 978-80-223-2951-4.

a pohlavia podľa údajov Štatistického úradu SR. Formulár dotazníka pozostával z viacerých okruhov otázok, ktoré tvorili dve základné časti. Obsahom prvej časti boli otázky, ktoré sa týkali identifikácie respondentov. Pýtali sme sa na ich základné demografické a ekonomické charakteristiky (pohlavie, vek, vzdelanie, príjem), no zaujímala nás napríklad aj úloha náboženstva v ich živote. Nevynechali sme ani otázky týkajúce sa subjektívneho pocitu o ich postoji k rizikám, či finančnej gramotnosti. Druhá časť prieskumu bola primárne zameraná na otázky týkajúce sa komerčného poistenia, kde sme chceli vedieť aj to, či má respondent uzavretý určitý typ poistenia, prípadne o aký konkrétny typ poistenia sa jedná. Dotazník bol súčasťou širšej výskumnej úlohy, pričom otázky v podobe, akej boli predložené respondentom je možné vidieť v prílohe 1 dizertačnej práce.

Kódovanie premenných, ako aj použité premenné a skratky premenných, ktoré v dizertačnej práci používame znázorňuje tabuľka 6.

Tabuľka 6: Kódovanie premenných využitých vo výskume determinantov dopytu

č.	Premenná	Kód /hodnota	Skratka
1	Identifikačné číslo respondenta	1 – 1044	ID
2	Pohlavie	0 = muž 1 = žena	GEN
3	Vek	0 = 18 až 24 rokov 1 = 25 až 39 rokov 2 = 40 až 61 rokov	AGE
4	Rodinný status	0 = slobodný, žijúci samostatne 1 = ženatý/vydatá, žijúci v páre	MAR_S
5	Príjem	0 = do 330 € 1 = 331 až 880 € 2 = 881 až 1 500 € 3 = nad 1 500 €	INC
6	Úspory (vytváranie úspor)	0 = nie 1 = áno	SAV
7	Najvyššie dosiahnuté vzdelanie	0 = základné, stredoškolské 1 = vysokoškolské	EDU
8	Hlava rodiny	0 = nie 1 = áno	HEAD
9	Odkázané deti (mám odkázané deti)	0 = nie 1 = áno	DEP

č.	Premenná	Kód /hodnota	Skratka
10	Pracovný status	0 = zamestnaný 1 = samozamestnaný 2 = študent / nezamestnaný / dôchodca	SOC_S
11	Náboženstvo	0 = silne veriaci 1 = veriaci 2 = neveriaci	REL
12	Vlastníctvo poistenia (ŽP / NP) ²⁷²	0 = nie 1 = áno	-

Zdroj: vlastné spracovanie

Pripomenieme, že nezávislé premenné sú označené číslami 2 až 11 a závislé premenné sú v riadku s číslom 12. V prípade závislej premennej vlastníctvo životného poistenia sme brali do úvahy, že jednotlivec je vlastníkom životného poistenia, ak má uzavretú aspoň 1 zmluvu životného poistenia (životné poistenie pre prípad dožitia, smrti, smrti alebo dožitia, či súkromné dôchodkové poistenie). Avšak pri neživotnom poistení sme sledovali len vlastníctvo akejkoľvek formy majetkového poistenia (či už hnutel'ného alebo nehnuteľného majetku). Uvedomujeme si, že poisťný druh neživotné poistenie zahŕňa v sebe i ďalšie kategórie súvisiace so zdravím jednotlivcov alebo zodpovednosťou, avšak z dôvodu lepšej vypovedacej schopnosti sme sa zamerali len na majetkové poistenia, ktoré pre nás pre účely tejto dizertačnej práce predstavujú neživotné poistenie. Zámerne sme abstrahovali od zodpovednostných poistení, ktorých uzavretie je zväčša podmienené zákonom, čo by naše výsledky skresľovalo a nepredstavovali by pre nás obraz o reálnych faktoroch, ktoré podnecujú kúpu takýchto druhov poistení. Determinanty, ktoré sme skúmali v našom výskume sú totožné v prípade životného aj neživotného poistenia. Dôvodom je nielen nedostatočné množstvo predchádzajúcich výskumov v neživotnom poistení, ale aj náš zámer, ktorým bolo overenie platnosti hypotézy, že determinanty individuálneho dopytu sa líšia v životnom a neživotnom poistení.

Na spracovanie dát získaných z dopytovania bolo nevyhnutné využitie matematických a štatistických metód, ktoré patria do skupiny exaktných metód.²⁷³ Využili sme pritom aj špecializované softvéry SAS Enterprise Guide, SAS Enterprise Miner a IBM

²⁷² Závislá premenná.

²⁷³ GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.

SPSS Statistics. Na overenie hypotéz sme využili viaceré štatistické testy. Naše možnosti boli limitované kategoriálnym charakterom rôznych premenných, ktoré sme skúmali. Týmto premenným sme tak museli prispôbiť vhodnú formu na verifikáciu hypotéz. Využili sme predovšetkým logistickú regresiu, studentov t-test, modelovanie dopytu po poistení, či metódu klasifikačných stromov. Ktoré si ešte popíšeme. K exaktným metódam možno zaradiť aj modelovanie, ktoré umožňuje uskutočňovať myšlienkové experimenty.²⁷⁴ Pomocou modelu individuálneho dopytu po poistení sa nám lepšie podarilo znázorniť správanie sa určitého spotrebiteľa na poistnom trhu.

Analýzu determinantov dopytu po poistení sme realizovali prostredníctvom logistickej regresie. Tento typ regresie sme si zvolili z dôvodu kategoriálneho charakteru našich premenných. Vzhľadom na charakter vysvetľovaných premenných predstavuje logistická regresia špeciálny typ zovšeobecneného lineárneho modelu.²⁷⁵ Logistická regresia predstavuje lepšiu alternatívu diskriminačnej analýzy pretože nevyžaduje normálne rozdelenie vysvetľujúcich premenných X ani rovnosť variančno-kovariančných matic.²⁷⁶ Najpoužívanejší typ logistickej regresie je binárna logistická regresia, kde závislá premenná Y ma dichotomický charakter (binárny, resp. dve kategórie), pričom kódovanie pre závislú premennú je „1“ pre prípad nastátia želanej udalosti (zaradenia do skupiny) a „0“ v opačnom prípade.²⁷⁷ Logistická regresná analýza skúma vzťah medzi nominálnou závislou premennou Y , teda v našom prípade to či má jednotlivец uzavreté poistenie (hodnota 1) a skupinou nezávislých (vysvetľujúcich) premenných X , čiže nami zvolených determinantov.

Pravdepodobnosť, že premenná Y nadobudne hodnotu 1 (želaná udalosť nastala) označme písmenom π (teda hodnotu, ktorú modelujeme), kde $P(Y=1)=\pi$. Pričom $\pi=P(Y=1/X)$ je podmienená pravdepodobnosť výskytu želanej udalosti za podmienky výskytu vektora nezávislých premenných X . Na druhej strane pravdepodobnosť výskytu druhej kategórie (hodnota 0) označíme $1-\pi$. Podiel $\pi/(1-\pi)$ vyjadruje šance (odds) výskytu

²⁷⁴ GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.

²⁷⁵ HEBÁK, P. et al. 2005. *Vícerozměrné statistické metody (3)*. Praha: Informatorium, 2005. 255 s. ISBN 80-7333-039-3.

²⁷⁶ RIMARČÍK, M. 2000. Nominálna logistická regresia. In *Štatistický navigátor*. [online]. 2000. [cit. 2014-03-08]. Dostupné na internete: <<http://rimarcik.com/navigátor/nlog.html>>.

²⁷⁷ COHEN, J. - COHEN, P. - WEST, S. G. – AIKEN, L. S. 2013. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2013. 736 s. ISBN 0-8058-2223-2.

želanej udalosti (úspech - 1) k výskytu neželanej udalosti (neúspech - 0).²⁷⁸ Šance, ako aj pravdepodobnosť predstavujú tie isté informácie v iných podobách.

Logistická regresia vychádza zo zovšeobecneného lineárneho modelu, v ktorom sa pomocou lineárnej transformácie vysvetľujúcich premenných vyjadruje logit, resp. logaritmus šancí, kde $\text{logit}(\pi) = \ln(\pi/(1-\pi))$, resp. $\text{logit}(\pi) = \log(\pi/(1-\pi))$.²⁷⁹ A teda vzťah medzi logitom a vektorom vysvetľujúcich premenných už má lineárny charakter. Ak berieme do úvahy k vysvetľujúcich premenných X_1, X_2, \dots, X_k , tak môžeme rovnicu logistického modelu zapísať v tvare:²⁸⁰

$$\text{logit}(p) = \log\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k.$$

Kde $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k$ – regresné koeficienty,
 π – podmienená stredná hodnota závislej premennej,

Vzťah medzi pravdepodobnosťou a vektorom vysvetľujúcich premenných dostaneme spätnou transformáciou, pričom má nelineárny charakter. Tento druh exponenciálnej funkcie môžeme zapísať ako:²⁸¹

$$\pi = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}} = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}.$$

Pomocou logitovej transformácie dostávame z nelineárnej závislosti lineárnu. Zatiaľ čo hodnoty pravdepodobností π_i sú z intervalu (0,1), hodnoty podielov $\pi_i/(1-\pi_i)$ sú nezáporné hodnoty a hodnoty logitov môžu nadobúdať akékoľvek reálne hodnoty z intervalu $(-\infty, \infty)$.

Ďalšou metódou, pomocou ktorej sme dokazovali prítomnosť nadmernej sebadôvery, je studentov t-test. Studentov t-test možno použiť na testovanie nulovej

²⁷⁸ STANKOVIČOVÁ, I. 2007. Logistická regresia a jej využitie v ekonomickej praxi. In *Forum statisticum Slovacum*. 2007, ISSN 1336-7420, roč. 3, č. 1, s. 42 - 54.

²⁷⁹ Výsledky pri použití dekadického (log) aj prirodzeného (ln) logaritmu sú rovnaké. V praxi sa vo väčšej miere využíva prirodzený logaritmus.

²⁸⁰ ŘEZANKOVÁ, H. 2010. *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Příbram: PBTisk, 2010, 217 s. ISBN 978-80-7431-019-5.

²⁸¹ STANKOVIČOVÁ, I. 2007. Logistická regresia a jej využitie v ekonomickej praxi. In *Forum statisticum Slovacum*. 2007, ISSN 1336-7420, roč. 3, č. 1, s. 42 - 54.

štatistickej hypotézy, ktorá tvrdí, že priemer základného súboru sa rovná zadanej konštante.²⁸² Test nám pomôže zodpovedať na otázku, či možno na základe náhodnej vzorky tvrdiť, že priemer základného súboru sa rovná zvolenej konštante, respektíve, či je väčší alebo menší ako zadané číslo. Totiž, ak je p-hodnota nižšia ako zvolená hladina významnosti (zväčša 5%, resp. 0,05), nulová hypotéza sa zamietne a prijíma sa alternatívna. Znamená to, že rozdiel medzi zadanou konštantou a vypočítaným priemerom vo vzorke je príliš veľký na to, aby mohol byť len dôsledkom náhodného výberu, je teda štatisticky významný.²⁸³

Metóda klasifikačných stromov, ktorú sme využili pri identifikácii potenciálnych spotrebiteľov v životnom a neživotnom poistení predstavuje alternatívny postup k diskriminačnej a regresnej analýze. V literatúre sa niekedy označujú aj ako rozhodovacie stromy. Účelom tejto metódy je vytvorenie stromovej štruktúry prostredníctvom rôznych algoritmov, pričom výstupom je grafické zobrazenie schémy, ktorej prvkami sú uzly a vetvy. Uzly sú usporiadané do rôznych úrovní, pričom na najvyššej úrovni je jediný uzol nazývaný aj ako koreň. Uzly sa následne členia na dva typy. Nelistové, teda také, ktoré sa odvolávajú na nižšie úrovne a listové (listy), ktoré predstavujú najnižšiu úroveň. Koreňovým uzlom je závislá premenná. Na štiepenie sa volia také nezávislé premenné, ktoré majú najväčší vplyv na modelovanie závislej premennej. Štandardne sa na tieto účely používa metóda maximálnej vierohodnosti s hladinou významnosti 0,05.²⁸⁴ V ďalších krokoch sa postupne vyberajú ďalšie vysvetľujúce premenné, pričom pre ukončenie štiepenia sa stanovujú určité kritéria. Môžu nimi byť počet objektov, resp. variabilita hodnôt v uzle.

Finálna fáza výskumu pozostávala z overovania hypotéz a formulovania záverov. Využili sme pri tom syntézu, ktorá slúži na myšlienkové zjednotenie jednotlivých častí vyčlenených analýzou do jedného celku,²⁸⁵ ako aj indukciu na formulovanie všeobecných vedeckých záverov. Pomocou syntézy sme mohli na základe viacerých charakteristík

²⁸² RIMARČÍK, M. 2000. Jednovzorkový Studentov t-test. In Štatistický navigátor. [online]. 2000. [cit. 2014-02-25]. Dostupné na internete: < <http://rimarcik.com/navigador/t1.html> >.

²⁸³ RIMARČÍK, M. 2000. Jednovzorkový Studentov t-test. In Štatistický navigátor. [online]. 2000. [cit. 2014-02-25]. Dostupné na internete: < <http://rimarcik.com/navigador/t1.html> >.

²⁸⁴ ŘEZANKOVÁ, H. 2010. *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Příbram: PBtisk, 2010, 217 s. ISBN 978-80-7431-019-5.

²⁸⁵ GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.

spotrebiteľa na poistnom trhu vytvoriť obraz o typickom spotrebiteľovi, či už životného alebo neživotného poistenia. Vďaka komparácii bolo možné identifikovať aj spoločné a rozdielne črty v determinantoch, ktoré vplývajú na záujem spotrebiteľov v rôznych druhoch poistení. Syntéza nám tiež umožnila formulovať závery a odporúčania, ktoré plynú z výsledkov nášho výskumu.

4 VÝSLEDKY PRÁCE

Náplň tejto časti práce pozostáva z troch základných problémových okruhov. Najskôr sa zameriame na posúdenie významnosti, ako i smeru vplyvu determinantov individuálneho dopytu po životnom aj neživotnom poistení. Budeme pritom vychádzať z predpokladov naznačených v prvej kapitole dizertačnej práce. Rovnako sa budeme venovať aj osobitostiam samotných spotrebiteľov a to prostredníctvom dokazovania prítomnosti nadmernej sebadôvery, ako jedného z fenoménov, ktorý má dosah aj na poisťný trh. Napokon pristúpime k identifikácii typického spotrebiteľa poistenia. Tieto analýzy nám pomôžu získať bližší pohľad na správanie sa spotrebiteľov na poisťnom trhu, ktorý môže byť cenný predovšetkým v lepšom poznaní potrieb jednotlivcov.

4.1 Determinanty dopytu po poistení

Zmeny v správaní sa spotrebiteľa sú podmienené determinantmi, ktoré jeho správanie ovplyvňujú. Ako sme už načrtli v predchádzajúcej časti práce, spotrebiteľ sa počas svojho života vyvíja a formujú sa aj jeho pohnútky vedúce k uzavretiu, resp. neuzatvoreniu poistenia. Iné postoje bude mať k životnému poisteniu jednotlivec, ktorý nemá žiadne záväzky, je bezdetný a iné zas jednotlivec, ktorý je živiteľom rodiny a na jeho príjem sú odkázané aj ďalšie osoby v domácnosti. Práve na zistenie faktorov, ktoré majú vplyv na záujem o poistenie sme sa zamerali v prieskume, ktorý si teraz bližšie predstavíme.

4.1.1 Charakteristika vzorky respondentov

Výskum na Katedre poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave, ktorý bol realizovaný pre potreby tejto dizertačnej práce prebiehal v dvoch fázach. Prvá časť zbierania údajov prebiehala od 1. júna 2013 do 31. júla 2013 a druhá od 15. novembra 2013 do 15. decembra 2013. Prieskum bol uskutočnený formou dopytovania, tak v elektronickej, ako aj papierovej forme. Výskumná vzorka pozostávala z občanov Slovenskej republiky vo vekovej štruktúre od 18 rokov do 61 rokov.

Celkovo sa do prieskumu zapojilo 1044 respondentov, z ktorých sme náhodným výberom získali 870 respondentov, ktorí zodpovedali rozloženiu obyvateľstva SR

na základe veku a pohlavia podľa údajov Štatistického úradu SR²⁸⁶. Formulár dotazníka pozostával z viacerých okruhov otázok, ktoré tvorili tri základné časti. Obsahom prvej časti boli otázky, ktoré sa týkali identifikácie respondentov. Pýtali sme sa na ich základné demografické a ekonomické charakteristiky (pohlavie, vek, vzdelanie, príjem), no zaujímala nás napríklad aj úloha náboženstva v ich živote. Nevynechali sme ani otázky týkajúce sa subjektívneho pocitu o ich postoji k rizikám, či finančnej gramotnosti. Druhá časť prieskumu bola primárne zameraná na otázky týkajúce sa komerčného poistenia, kde sme chceli vedieť aj to, či má respondent uzavretý určitý typ poistenia, prípadne o aký konkrétny typ poistenia sa jedná. Dotazník bol súčasťou širšej výskumnej úlohy, pričom znenie otázok v podobe, akej boli predložené respondentom je možné vidieť v časti prílohy dizertačnej práce.

Bližšie sa teraz pozrieme na charakteristiky vzorky respondentov, ktorá je predmetom nášho výskumu. Rozloženie respondentov na základe pohlavia je prezentované v nasledujúcej tabuľke 7.

Tabuľka 7: Rozloženie respondentov na základe pohlavia

1. POHLAVIE				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Muž	438	50,3	50,3	50,3
Valid Žena	432	49,7	49,7	100,0
Total	870	100,0	100,0	

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Z celkového počtu náhodne vybraných respondentov sme ako vzorku zvolili 870 respondentov, z čoho bolo 438 mužov (50,34%) a 432 žien (49,66%). Toto rozdelenie zodpovedá aj percentuálnemu rozdeleniu mužov a žien vo veku od 18 do 61 rokov v rámci SR na základe údajov Štatistického úradu SR, ktoré uvádza 50,31%-ný podiel mužov v populácii.²⁸⁷ Do pozornosti dávame skutočnosť, že hoci v celkovej populácii je vyšší podiel žien, v našom prípade, kedy sme sledovali len vzorku vo vekovom intervale od 40

²⁸⁶ ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.

²⁸⁷ ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.

do 61 rokov, naopak prevláda počet mužov. Štruktúru respondentov z hľadiska veku možno vidieť v tabuľke 8.

Tabuľka 8: Rozloženie respondentov na základe veku

2. VEK				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 - 24	131	15,1	15,1
	25 - 39	331	38,0	53,1
	40 - 61	408	46,9	100,0
	Total	870	100,0	100,0

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Respondentov sme zaradili do troch základných vekových kategórií. Prvá kategória bola tvorená mladými ľuďmi od 18 do 25 rokov a bola zastúpená 15,06% (15,02% podiel podľa ŠÚ SR²⁸⁸). Túto kategóriu sme si zvolili aj na základe roly, ktorú táto skupina spotrebiteľov zohráva v spoločnosti. Jedná sa o študentov, resp. mladých ľudí, ktorí sa začínajú uplatňovať v pracovnom procese. Jednotlivci v tejto vekovej kategórii využívajú predovšetkým poisťné produkty, ktoré súvisia s ich voľno-časovými aktivitami, či zábavou.²⁸⁹ Druhá skupina respondentov od 25 do 39 rokov bola zastúpená v prieskume 331 jednotlivcami, t.j. 38,05% (38,03% podiel podľa ŠÚ SR²⁹⁰). V tejto vekovej kategórii sa z hľadiska životného cyklu jedná o spotrebiteľov, ktorí si zakladajú rodiny, majú deti a riešia otázky ohľadom bývania. Zmeny v živote týchto jednotlivcov sa prejavujú aj v záujme o poisťné produkty v tejto etape života.²⁹¹ Napokon sme sa zamerali na vekovú skupinu od 40 do 61 rokov, ktorá bola zastúpená 408 jednotlivcami, teda 46,90% (46,95% podiel podľa ŠÚ SR²⁹²). Pre túto skupinu je príznačné, že majú dospelé, prípadne už osamostatnené deti, čo pre nich predstavuje aj finančné odbremenenie, priestor na rast

²⁸⁸ ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.

²⁸⁹ Napríklad cestovné poistenie, rizikové poistenie kryjúce adrenalinové športy a pod.

²⁹⁰ ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.

²⁹¹ Môže ísť o životné poistenie pre prípad smrti, vážnej choroby a pod. napríklad z dôvodu čerpania hypotéky, resp. v záujme zabezpečiť rodinu.

²⁹² ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.

majetku a snahu o zabezpečenie sa na starobu.²⁹³ Opäť dochádza aj k zmenám v potrebe poistenia.²⁹⁴ Ako je vidieť, všetky tri vekové kategórie sa líšia svojimi potrebami z hľadiska poistného krytia.

Ďalšie premenné, ktoré sme v dotazníku sledovali boli: vzdelanie, sociálny status, počet odkázaných (závislých) detí, fakt či je respondent hlavou rodiny, pracovný status, príjem, tvorba úspor, náboženstvo, subjektívne pocity o vlastnej finančnej gramotnosti a postoj k rizikám. Vzorku prieskumu si teraz bližšie predstavíme aj na základe týchto charakteristík.

Z hľadiska vzdelania sa na našom prieskume zúčastnili respondenti so základným, stredným alebo vysokoškolským vzdelaním. Vzhľadom na nižšie zastúpenie respondentov so základným vzdelaním sme sa rozhodli pre potreby nášho výskumu, aj z dôvodu lepšej interpretácie, vzdelanie rozčleniť len na dve základné kategórie a to s najvyšším dosiahnutým vzdelaním stredoškolským (základné resp. stredoškolské) a s vysokoškolským vzdelaním. Vo vzorke prevládali respondenti s vysokoškolským vzdelaním, pričom tvorili 53,33% celku. Zvyšní respondenti dosiahli najvyššie stredoškolské vzdelanie. Z hľadiska pohlavia prevažovali vysokoškolsky vzdelané ženy (58,33% zo žien) a u mužov naopak respondenti so stredoškolským, resp. základným vzdelaním (51,60% z mužov).

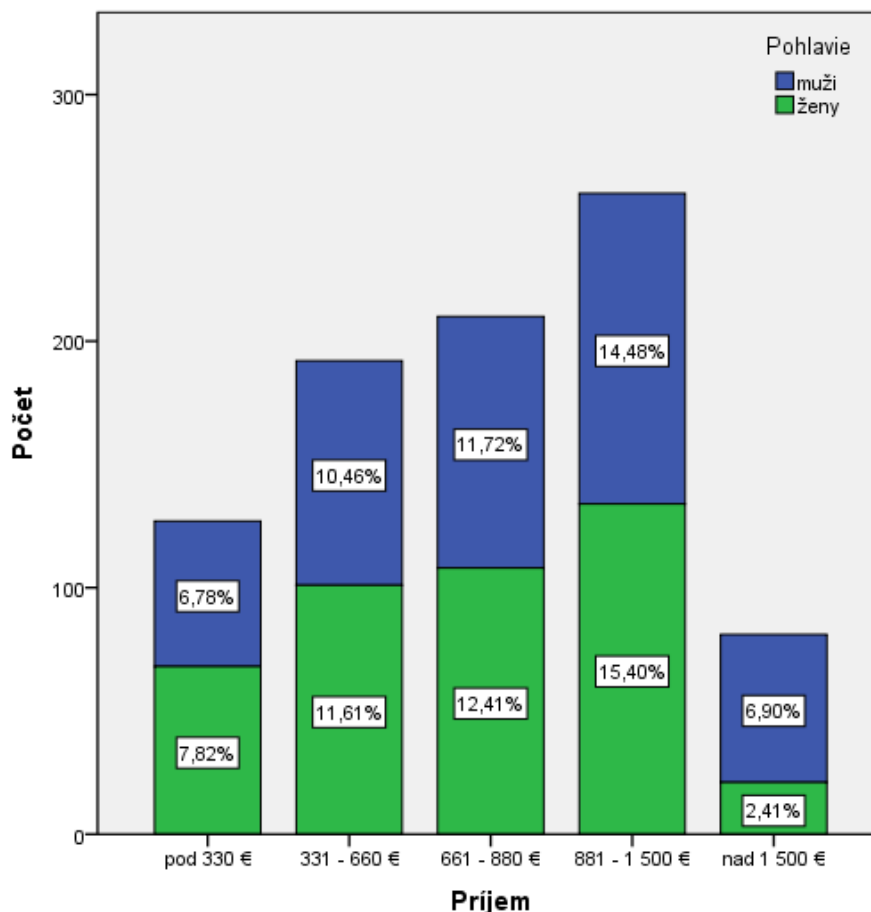
Sociálny status sme si rozdelili na tri základné kategórie a to: slobodný/á, potom vydatá/ženatý, žijúci v páre a v poslednom prípade iné (kde sa identifikovali jednotlivci ako ovdovení, prípadne rozvedení, žijúci samostatne). Z hľadiska záujmu o poistenie sme si túto premennú opäť rozdelili do dvoch kategórií a to slobodní, resp. žijúci osamote a druhú kategóriu tvorili vydaté/ženatí respondenti, resp. respondenti, ktorí žijú v páre. Prvá kategória, slobodní respondenti, bola zastúpená 49,64% a osoby v manželskom zväzku, resp. žijúce v páre tvorili 50,46%. Z hľadiska pohlavia prevažovali slobodní muži (54,11% zo všetkých mužov) a ženy žijúce v páre (55,10%).

²⁹³ KORAUŠ, A. 2001. Marketing v poisťovníctve. Bratislava: Sprint vfra, 2001. 343 s. ISBN 80-88848-91-1.

²⁹⁴ Či už je to zvýšený záujem o poistné produkty súvisiace s dôchodkovým zabezpečením, ale aj o krytie rizík súvisiacich s vlastníctvom majetku a pod.

Z finančných premenných sme skúmali hrubý príjem respondentov a skutočnosť, či si sporia. Najskôr upriamime pozornosť na ich príjem, ktorý sme si rozdelili do piatich kategórií, čo lepšie znázorňuje aj nasledujúci graf 8.

Graf 8: Zastúpenie respondentov z hľadiska príjmu



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe dát z prieskumu.

Najpočetnejšia príjmová skupina respondentov je v kategórii od 881 € do 1 500 €. Najmenšie zastúpenie má skupina respondentov nad 1500 €, kde však zaznamenávame najväčšiu disparitu v príjme z hľadiska pohlavia, čo nie je prekvapivé, nakoľko na Slovensku pravidelne zaznamenávame platové disparity medzi mužmi a ženami.²⁹⁵ V ostatných platových kategóriách však nie sú rozdiely v zastúpení mužov a žien až také markantné.

Zaujímalo nás tiež, či si respondenti z ich príjmu aj sporia. A v prípade, že si sporia, či je to v pravidelných intervaloch alebo nie. Z hľadiska záujmu o poistenie náš záujem

²⁹⁵ Napríklad v roku 2013 predstavoval rozdiel v platovom ohodnotení na totožnom pracovnom mieste medzi mužmi a ženami až 21%. Podľa: VÝROČNÁ SPRÁVA PLATY.SK 2013. [online]. 2013. [cit. 2014-03-05]. Dostupné na internete: <[http://www.platy.sk/analyzy/vyročna-sprava-platy-sk-2013/50117](http://www.platy.sk/analyzy/vyroчна-sprava-platy-sk-2013/50117)>.

o determinant úspory obmedzíme na to, či si jednotlivci sporia alebo nie, nebudeme teda brať do úvahy frekvenciu sporenia. Pozitívne zistenie pre nás je, že väčšina respondentov si spori. Až 78,28% respondentov udáva, že si spori, pričom rozdiely z hľadiska pohlavia nie sú výrazné. Z hľadiska vekového rozloženia boli s najmenším podielom zastúpení respondenti od 18 do 24 rokov, no aj napriek tomu si sporiť až 62,60% z nich.

Hlava rodiny má špecifické postavenie v domácnosti, čo sme už vymedzili aj v prvej kapitole práce. Respondentov sme sa pýtali, či sú v domácnosti hlavou rodiny alebo nie. Odpovede boli vyrovnané, s miernou prevahou odpovede áno (54,36%). Keď sa pozrieme na odpovede mužov a žien, nájdeme medzi nimi rozdiely. Muži sa označili za hlavu rodiny až v 61,87% prípadov, zatiaľ čo ženy len v niečo menej ako polovici prípadov, konkrétne 46,76%. Aj z tejto komparácie je vidieť, že v domácnostiach stále prevažuje muž ako hlava rodiny.

Odkázané deti, ktoré sú závislé na respondentovi sme si zvolili ako ďalšiu premennú, ktorú budeme skúmať. Predovšetkým však v rovine, či jednotlivec má alebo nemá takéto deti. Z hľadiska početnosti boli najviac zastúpení respondenti bez odkázaných detí (podiel 56,55%), teda takí, ktorí deti nemajú, resp. predpokladáme, že ich deti sú už samostatné a nie sú odkázané na ich priamu pomoc. Zvyšní respondenti (podiel 43,45%) mali aspoň 1 dieťa. Jednotlivci s jedným a dvomi deťmi tvorili zhodne po približne 19% vzorky. Tri a viac detí malo len niečo okolo 5% respondentov.

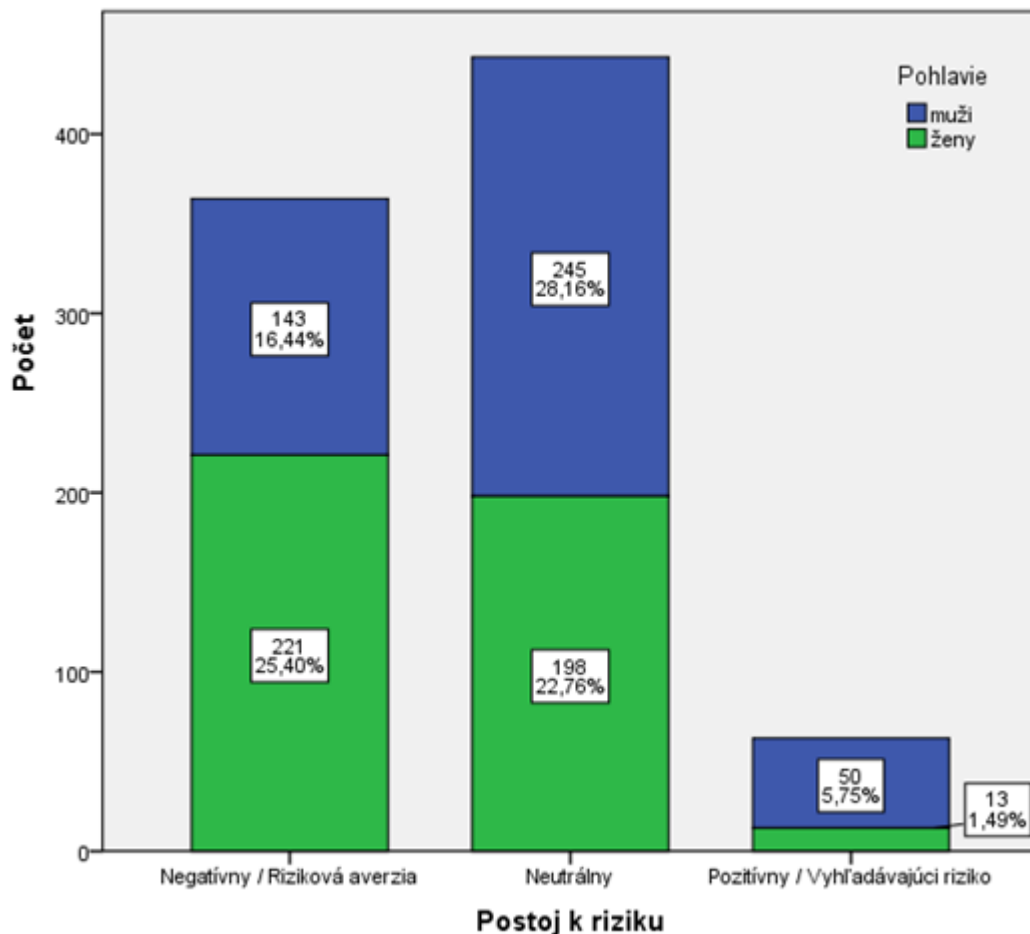
Pracovné zaradenie, resp. postavenie v pracovnom procese respondentov sme tiež skúmali. Kategórií bolo niekoľko a to: zamestnaná/ý; podnikateľ, SZČO, živnostník; študent; nezamestnaná/ý; dôchodkyňa/dôchodca a iné. Kvôli lepšej vypovedacej schopnosti modelu sme si premenné rozdelili len do troch rovnorodých kategórií vo vzťahu k poisteniu. Jednak to boli kategórie zamestnaní; samozamestnaní jednotlivci a posledná, tretia, kategória, ktorá predstavovala jednotlivcov mimo pracovného pomeru a vznikla zlúčením zvyšných kategórií (nezamestnaní, dôchodcovia, študenti a iné). V najväčšom pomere boli zastúpení zamestnaní jednotlivci s podielom na vzorke 64,37%, nasledovala kategória študenti, nezamestnaní a dôchodcovia s podielom 21,03% a samozamestnaní tvorili 14,60%.

Napokon nás zaujímala posledná demografická premenná a to náboženstvo. Respondenti mali na výber pri ich identifikácii vierovyznania z troch možností: silne veriaci, čo ovplyvňuje aj všetky ich rozhodnutia; veriaci, ale viera nie je v ich živote

a rozhodovaní dominantná a napokon neveriaci. Ak by sme sa zamerali iba na vierovyznanie jednotlivcov, tak podľa očakávaní, najrozšírenejšou skupinou boli veriaci s podielom 69,89% (pričom silne veriaci tvorili 11,38% celku a veriaci u ktorých viera nie je dominantná v živote 58,51% respondentov). Neveriaci boli v našom prieskume zastúpení v pomere 30,11%.

V dotazníku sme dali respondentom možnosť subjektívne sa zaradiť do niektorej kategórie z hľadiska rizikovej averzie a znalosti z problematiky financií. Postoji k finančnej gramotnosti sa budeme venovať samostatne, a tak sa teraz zameriame na rizikovú averziu. Uvedomujeme si, že na meranie rizikovej averzie slúžia rôzne metódy, ktoré na základe viacerých otázok alebo rozhodnutí vedia postoj jednotlivca k riziku zaradiť do niektorej z kategórii, nás však zaujímalo, ako sa respondenti postavili k otázke, keď sa ich spýtame na ich postoj k riziku s tým, že im vysvetlíme, aké môžu byť prejavy toho ktorého postoja. Viac už nasledujúci graf 9.

Graf 9: Zastúpenie respondentov z hľadiska postoja k riziku



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe dát z prieskumu.

Do grafu sme opäť zahrnuli aj pohlavie respondentov, nakoľko sme sa aj v dizertačnej práci zamerali na rôzny postoj mužov a žien k riziku. Prekvapivo, viac ako polovica respondentov (50,92%) deklarovala neutrálny postoj k riziku. Viaceré výskumy však potvrdili, že u jednotlivcov prevláda averzia k riziku.²⁹⁶ Dôvodom našich zistení môže byť aj charakter otázky, kedy nás zaujímalo ich subjektívne hodnotenie. Pozitívny postoj k riziku označilo len minimum respondentov, presnejšie 7,24%.

Zaujímavé výsledky sú aj z hľadiska rodových rozdielov. Realizované empirické výskumy²⁹⁷, ako aj naše zistenia potvrdzujú, že ženy sú viac rizikovo averzné, ako muži. Totiž je značný nepomer v jednotlivých kategóriách postojov k riziku medzi mužmi a ženami. Kým z hľadiska negatívneho postoja dominujú ženy (51,16% všetkých žien v porovnaní s 32,65% všetkých mužov) v prípade pozitívneho postoja k riziku zas muži (11,42% všetkých mužov v porovnaní s 3,01% všetkých žien). Neutrálny postoj je z hľadiska pohlavia najviac vyrovnaný, keď ho deklarovalo 55,94% všetkých mužov a 45,83% zo žien. Výsledky nášho prieskumu potvrdzujú, že u žien je prejav rizikovej averzie vyšší ako u mužov. Autorka Nelson²⁹⁸ sa vo svojom príspevku venuje príčinám takéhoto zakoreneného postoja, pričom oponuje aj niektorým predchádzajúcim výskumom. Je však ťažké určiť príčinu takýchto rodových rozdielov, najmä keď sú tieto disparity formované rôznymi psychologickými, kognitívnymi, kultúrnymi a inými faktormi.

Postupne sme si vymedzili charakteristiky nášho súboru respondentov, na ktorom budeme skúmať determinanty dopytu po poistení. Poznanie zloženia respondentov na základe rôznych charakteristík nám pomôže lepšie odhaliť vplyv jednotlivých determinantov, ako aj vymedziť spotrebiteľa na poistnom trhu.

4.1.2 *Determinanty dopytu po životnom poistení*

Pomocou naznačených východísk logistickej regresie a predpokladaného smeru jednotlivých determinantov dopytu po životnom poistení teraz pristúpime k verifikácii ich

²⁹⁶ Napríklad: BORGHANS, L. – GOLSTEYN, B. H. H. –HECKMAN, J. J. – MEIJERS, H. 2009. Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion. In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 14713* [online]. NBER, 2009. 18 p. [cit. 2013-11-21] Dostupné na internete: <<http://www.nber.org/papers/w14713.pdf>>.

²⁹⁷ CROSON, R. – GNEEZY, U. 2009. Gender Differences in Preferences. In *Journal of Economic Literature*. 2009, ISSN 0022-0515, roč. 47, č. 2, s. 448 – 474.

²⁹⁸ NELSON, J. A. 2012. Are Women Really More Risk-Averse than Men? In *Global Development and Environment Institute Working Paper No. 12-05*. [online]. GDEI, 2012. 38 p. [cit. 2014-03-07] Dostupné na internete: <<http://ase.tufts.edu/gdae/pubs/wp/12-05NelsonRiskAverse.pdf>>.

vplyvu a zároveň budeme testovať pravdivosť hypotézy *H1a*, ktorá znie: *Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po životnom poistení.* Predpokladaný vplyv determinantov v našom výskume so zreteľom na prehľad už uskutočnených výskumov je zhrnutý v nasledujúcej tabuľke 9.

Tabuľka 9: Predpokladaný vplyv determinantov na dopyt po životnom poistení

Determinant	Predpokladaný vplyv
vek (AGE)	pozitívny
pohlavie (GEN)	pozitívny u žien
vzdelanie (EDU)	pozitívny
odkázané deti (DEP)	pozitívny
sociálny status (MAR_S)	pozitívny pri pracujúcich
náboženstvo (REL)	negatívny
príjem (INC)	pozitívny
úspory (SAV)	pozitívny
pracovný status (SOC_S)	pozitívny
hlava rodiny (HEAD)	pozitívny

Zdroj: vlastné spracovanie.

Determinanty dopytu po životnom poistení otestujeme využitím logistickej regresie. Závislou premennou, ktorú budeme modelovať je vlastníctvo akejkoľvek formy životného poistenia (životné poistenie alebo komerčné dôchodkové poistenie). Ako vysvetľujúce premenné sme si zvolili pohlavie (GEN), vek (AGE), úspory (SAV), vzdelanie (EDU), hlava domácnosti (HEAD), pracovný status (SOC_S), rodinný status (MAR_S), príjem (INC), odkázané deti (DEP) a náboženstvo (REL). Determinanty sme si najskôr otestovali a zistili vzájomné závislosti medzi nimi, aby sme mohli vylúčiť multikolinearitu. Korelačná matica je zobrazená v tabuľke 10.

Tabuľka 10: Korelačná matica (Pearsonov korelačný koeficient)

Correlations										
	GEN	AGE	SAV	EDU	HEAD	SOC_S	MAR_S	INC	DEP	REL
GEN	1									
AGE	,011	1								
SAV	,049	,101**	1							
EDU	,100**	-,124**	,144**	1						
HEAD	-,152**	,312**	,099**	,040	1					
SOC_S	-,039	-,360**	-,208**	-,084*	-,274**	1				
MAR_S	,092**	,438**	,114**	-,047	,140**	-,163**	1			
INC	-,106**	,295**	,320**	,252**	,280**	-,464**	,162**	1		
DEP	,071*	,476**	,051	-,068*	,235**	-,214**	,539**	,174**	1	
REL	-,059	-,002	-,043	,004	,035	-,042	-,008	,011	,012	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Zdroj: vlastné spracovanie.

Korelačná matica nám potvrdila, že vysoká sila asociácie²⁹⁹ nie je prítomná medzi žiadnou z dvojíc premenných. Stredná miera asociácie je prítomná medzi determinantami: MAR_S a DEP; MAR_S a AGE; INC a SOC_S. Prípadné vzťahy medzi týmito premennými preto zohľadníme aj v našom logistickom modeli.

Môžeme pristúpiť k vytvoreniu viacnásobného regresného modelu závislosti dopytu po poistení od viacerých nami zvolených vysvetľujúcich premenných. Využijeme na to program SAS Enterprise Guide. Z dôvodu prítomnosti strednej miery asociácie medzi premennými MAR_S a DEP sme do modelu zahrnuli aj ďalšiu premennú ich krížového efektu MAR_S*DEP³⁰⁰.

Model ako celok je štatisticky významný na hladine významnosti $\alpha=0,05$. Avšak na tejto hladine nie sú významné všetky jeho parametre. Vysokú p-hodnotu dosahujú premenné vek (AGE), príjem (INC), hlava domácnosti (HEAD), odkázané deti (DEP) a náboženstvo (REL). Premenná vzdelanie (EDU) prekračuje p-hodnotu len mierne a tak

²⁹⁹ Pearsonov koeficient r nadobúda hodnotu intervale od 0,7 do 1. Podľa: HENDL, J. 2009. *Přehled statistických metod: analýza a metaanalýza dat*. Praha: Portál, 2009. 695 s. ISBN 978-80-7367-482-3. Str. 256.

³⁰⁰ Do modelu sme sa pokúsili zahrnúť aj ďalšie krížové premenné MAR_S*AGE a INC*SOC_S, avšak kvalita logistického modelu sa tým nezlepšila, práve naopak. Z tohto dôvodu sme tieto krížové premenné do výsledného modelu nezahrnuli.

sa v tomto prípade budeme opierať aj Waldov interval pomeru šancí. Všetky ostatné parametre sú v modeli významné (p -hodnota $< 0,05$). Týmto teda môžeme potvrdiť našu hypotézu *H1a*: *Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po životnom poistení.* Prehľad parametrov a ich testy významnosti v našom regresnom modeli je zobrazený nižšie.

Tabuľka 11: Parametre a ich testy významnosti pre model

<i>Analysis of Maximum Likelihood Estimates</i>						
<i>Parameter</i>		<i>DF</i>	<i>Estimate</i>	<i>Standard Error</i>	<i>Wald Chi-Square</i>	<i>Pr > ChiSq</i>
<i>Intercept</i>		1	0.6239	0.4654	1.7971	0.1801
<i>GEN</i>	<i>Muž</i>	1	-0.3963	0.1671	5.6261	0.0177
<i>AGE1</i>	<i>18 - 24</i>	1	-0.2203	0.2994	0.5412	0.4619
<i>AGE2</i>	<i>25 - 39</i>	1	-0.2610	0.2035	1.6447	0.1997
<i>MAR_S</i>	<i>Ženatý/Vydatá/Žijúci v páre</i>	1	1.1663	0.3021	14.9006	0.0001
<i>SAV</i>	<i>Nie</i>	1	-1.1939	0.1923	38.5516	<.0001
<i>INC1</i>	<i>331 - 880 €</i>	1	-0.3632	0.2997	1.4687	0.2256
<i>INC2</i>	<i>881 - 1 500 €</i>	1	-0.2346	0.3525	0.4427	0.5058
<i>INC3</i>	<i>over 1 500 €</i>	1	0.2223	0.4480	0.2462	0.6198
<i>EDU</i>	<i>Základné / Stredoškolské</i>	1	-0.3309	0.1723	3.6909	0.0547
<i>HEAD</i>	<i>Nie</i>	1	-0.1206	0.1809	0.4445	0.5049
<i>SOC_S1</i>	<i>Zamestnaný</i>	1	0.7568	0.2679	7.9800	0.0047
<i>SOC_S2</i>	<i>Samozamestnaný</i>	1	0.6995	0.3391	4.2551	0.0391
<i>DEP</i>	<i>Nie</i>	1	0.4703	0.3086	2.3225	0.1275
<i>MAR_S*DEP</i>	<i>Ženatý/Vydatá/Žijúci v páre Nie</i>	1	-0.8553	0.3912	4.7809	0.0288
<i>REL1</i>	<i>Neveriaci</i>	1	0.1435	0.2816	0.2598	0.6103
<i>REL2</i>	<i>Veriaci</i>	1	-0.1049	0.2608	0.1618	0.6875

Parametre modelu: -2 Log Likelihood 947,258; AIC 981,258; SC 1062,323.

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Guide).

Okrem odhadov parametrov β môžeme vo výstupe vidieť aj hodnoty Waldovej štatistiky a testy významnosti jednotlivých premenných. Dosadením parametrov do rovnice logistického modelu dostaneme predpis pre jeho bodový odhad:

$$\begin{aligned} \text{logit}(\hat{p}) = & 0,6239 - 0,3963GEN - 0,2203AGE1 - 0,2610AGE2 + 1,1663MAR_S \\ & - 1,1939SAV - 0,3632INC1 - 0,2346INC2 + 0,2223INC3 \\ & - 0,3309EDU - 0,1206HEAD + 0,7568SOC_S1 + 0,6995SOC_S2 \\ & + 0,4703DEP - 0,8553MAR_S * DEP + 0,1435REL1 - 0,1049REL2 . \end{aligned}$$

Modelovaný logit (logaritmus šancí), že jednotlivec bude mať uzavreté životné poistenie závisí od viacerých faktorov. Napríklad, ak sa pozrieme na kategóriu pohlavie, tak v prípade, že sa pohlavie jednotlivca, ktorého dopyt budeme modelovať zmení z kategórie muž (GEN=0) na ženu (GEN=1), tak hodnota logitu sa zníži v priemere o 0,3963 za predpokladu, že sa však nebudú meniť ostatné ukazovatele. Analogicky to bude v prípade rodinného statusu, kedy v prípade zmeny zo stavu slobodný (MAR_S=0) na vydatý/ženatá/žijúci v páre (MAR_S=1) sa hodnota logitu zvýši v priemere o 1,1663 za ostatných nezmenených podmienok. Obdobne to bude pri všetkých ostatných premenných vstupujúcich do modelu.

Reálny dosah jednotlivých determinantov na dopyt po životnom poistení môžeme interpretovať na základe nasledujúcej tabuľky, ktorá popisuje pomery šancí a Waldov 95%-ný interval spoľahlivosti pre pomer šancí.

Tabuľka 12: Pomery šancí pre model (Wald)

		<i>Odds Ratio Estimates</i>		
<i>Effect</i>		<i>Point Estimate</i>	<i>95% Wald Confidence Limits</i>	
<i>GEN</i>	<i>Muž vs Žena</i>	0.673	0.485	0.933
<i>AGE</i>	<i>18 - 24 vs 40 - 61</i>	0.802	0.446	1.443
<i>AGE</i>	<i>25 - 39 vs 40 - 61</i>	0.770	0.517	1.148
<i>MAR_S</i>	<i>Ženatý /Vydatá /Žijúci v páre vs. Single /Žijúci samostatne</i>	3.210	1.776	5.804
<i>SAV</i>	<i>Nie vs Áno</i>	0.303	0.208	0.442
<i>INC</i>	<i>331 - 880 € vs do 330 €</i>	0.695	0.387	1.251

<i>Odds Ratio Estimates</i>				
<i>Effect</i>		<i>Point Estimate</i>	<i>95% Wald Confidence Limits</i>	
<i>INC</i>	<i>881 - 1 500 € vs do 330 €</i>	0.791	0.396	1.578
<i>INC</i>	<i>nad 1 500 € vs do 330 €</i>	1.249	0.519	3.005
<i>EDU</i>	<i>Základné / Stredoškolské vs Vysokoškolské</i>	0.718	0.512	1.007
<i>HEAD</i>	<i>Nie vs Áno</i>	0.886	0.622	1.264
<i>SOC_S</i>	<i>Zamestnaný vs Študent, Nezamestnaný, Dôchodca</i>	2.131	1.261	3.603
<i>SOC_S</i>	<i>Samozamestnaný vs Študent, Nezamestnaný, Dôchodca</i>	2.013	1.035	3.913
<i>DEP</i>	<i>Nie vs Áno</i>	1.600	0.874	2.930
<i>REL</i>	<i>Neveriaci vs Silne veriaci</i>	1.154	0.665	2.005
<i>REL</i>	<i>Veriaci vs Silne veriaci</i>	0.900	0.540	1.501

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Guide).

Pohlavie (GEN) jednotlivcov štatisticky významne vplyva na záujem o životné poistenie. Šanca, že bude mať uzavreté životné poistenie muž je iba 0,67 násobok šance žien. Aj náš výskum tak potvrdil, že pravdepodobnosť, že bude mať uzavreté poistenie žena je vyššia, čo indikuje aj ich vyšší záujem o životné poistenie. Tieto výsledky sú v súlade s výsledkami, ktoré priniesli Gandolfi a Miners³⁰¹. Ženy tak pravdepodobne svoju vyššiu averziu k rizikám v porovnaní s mužmi v našom výskume eliminujú aj prostredníctvom životného poistenia. Náš predpoklad o vyššom dopyte žien v porovnaní s mužmi sa nám tak potvrdil.

V prípade determinantu vek (AGE), kde sme mali tri kategórie sa nám nepotvrdil štatisticky významný vplyv. Hoci sme predpokladali, že zvyšujúci sa vek bude súvisieť s vyšším záujmom o životné poistenie, musíme sa stotožniť s nevýznamným vplyvom tohto determinantu, ktorý zistili aj iné výskumy, ako napríklad: Hammond et al.³⁰² alebo

³⁰¹ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

³⁰² HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

Burnett a Palmer³⁰³. Vek tak nie je vhodná nezávislá premenná záujmu o životné poistenie v našej vzorke.

Rodinný status (MAR_S) je štatisticky významný determinant dopytu po životnom poistení v našej vzorke. Šanca, že jednotlivec bude mať uzavreté životné poistenie sa zmenou jeho statusu zo slobodného na ženatého (vydatú) na základe našich zistení zvyšuje až 3,21-násobne. Naše zistenia dopĺňajú výsledky výskumov Eisenhauer a Halek³⁰⁴ ako aj Baek a DeVaney³⁰⁵, ktoré zhodne potvrdili pozitívny vplyv partnerských záväzkov na záujem o životné poistenie. Jednotlivci si teda uvedomujú potrebu životného poistenia ako prostriedku na zabezpečenie životnej úrovne svojich manželov, manželky, či životných partnerov v prípade vzniku nečakanej udalosti (či už je to smrť, či vážna choroba a pod.), či zabezpečenie ich životného štandardu v budúcnosti (dôchodok, dožitie).

Pozitívny vplyv úspor (SAV) na záujem o životné poistenie sa nám vo výskume potvrdil rovnako, ako aj v prípade ďalších autorov, ktorými sú: Headen a Lee³⁰⁶, Ferber a Lee³⁰⁷, Bernheim³⁰⁸, Mahdzan a Victorian³⁰⁹. Ak si jednotlivec nespóri, tak jeho šanca, že bude mať uzavreté životné poistenie je 0,3-násobná v porovnaní s tým, ktorý si tvorí úspory. Teda, ak si nejaká osoba spóri, je veľmi pravdepodobné, že bude mať uzavreté aj životné poistenie. Je možné, že to súvisí aj s vnímaním samotného poistenia, ktoré je často mylne stotožňované so sporiacimi produktmi. Skôr sa však prikláňame k názoru, že jednotlivec, ktorý má záujem tvoriť úspory si svoje investície rozloží do viacerých aktív, pričom nevynechá ani poistenie.

³⁰³ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

³⁰⁴ EISENHAUER, J. - HALEK, M. 1999. Prudence, Risk Aversion, and the Demand for Life Insurance. In *Applied Economics Letters*. 1999, ISSN 1350-4851, roč. 6, č. 4, s. 239 - 242.

³⁰⁵ BAEK, E. - DEVANEY, S. A. 2005. Human Capital, Bequest Motives, Risk, And The Purchase of Life Insurance. In *Journal of Personal Finance*. [online]. 2005, vol. 4, no. 2 [cit. 2013-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.iarfc.org/documents/issues/Vol.4Issue2.pdf#page=61>>. ISSN 1540-671.

³⁰⁶ HEADEN, R. S. - LEE, J. F. 1974. Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1974, ISSN 0022-4367, roč. 41, č. 4, s. 685 - 698.

³⁰⁷ FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

³⁰⁸ BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899 - 927.

³⁰⁹ MAHDZAN, N. S. - VICTORIAN, S. M. P. 2013. The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. In *Asian Social Science*. 2013, ISSN 1911-2017, roč. 9, č. 5, s. 274 - 284.

Príjem (INC), ako základný zo skupiny ekonomických a finančných determinantov nie je v našom modeli štatisticky významný. Hoci takmer všetky štúdie, ktoré príjem skúmali potvrdili jeho štatisticky významný a pozitívny vplyv. Rovnaké výsledky ako my zaznamenal aj Berekson³¹⁰. Príjem v našom prípade nie je významný faktor, ktorý modeluje záujem o životné poistenie. Ako vhodnejší indikátor sa zo skupiny finančných determinantov javia úspory.

Naše predpoklady o pozitívnom vplyve vzdelania (EDU) na dopyt po životnom poistení z hľadiska p-hodnoty (0,0547) možno považovať túto hranicu ešte za relatívne prípustnú aj vzhľadom na intervalový odhad pre 95%-ný interval Waldovej štatistiky, ktorý hodnotu 1 presahuje len zanedbateľne a možno teda predpokladať, že jednotlivci so základným a stredoškolským vzdelaním majú menší záujem o životné poistenie. Totiž pomer ich šancí je len 0,72-násobku šance jednotlivca s vysokoškolským vzdelaním. Pozitívny vplyv potvrdilo množstvo výskumov. Štúdie, ktoré publikovali napr.: Hammond et al.³¹¹, Ferber a Lee³¹², Burnett a Palmer³¹³, či Truett a Truett³¹⁴. Vyššie vzdelanie môže podľa nás prispieť nielen k lepšiemu uvedomeniu si nástrah v živote, ale aj k lepšiemu pochopeniu mechanizmu poistenia.

Determinant hlava domácnosti (HEAD) nie je v našom modeli štatisticky významný faktor. Na našej vzorke tak nie je preukázaný jednoznačný vplyv toho, či hlava rodiny má záujem o životné poistenie vo väčšej miere. Príčinou môže byť skutočnosť, že životné poistenie si neuzatvára len jednotlivec, ktorý je „hlavou domácnosti“, ale aj ostatní členovia. Hoci tento determinant nebol exaktne sledovaný v predchádzajúcich štúdiách, snažili sme sa o potvrdenie pozitívneho vplyvu na dopyt po poistení. Hoci bodový odhad

³¹⁰ BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93 - 108.

³¹¹ HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397 - 408.

³¹² FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132 - 152.

³¹³ BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453 - 467.

³¹⁴ TRUETT, D. B. - TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321 - 328.

šancí nám naznačuje, že tento vplyv by mohol byť pozitívny, nepotvrdil sa nám však štatisticky významný vplyv.

Pracovný status (SOC_S) sa v našom modeli javí ako štatisticky významný faktor. Zaradenie jednotlivca v pracovnom živote má teda významný vplyv na dopyt po poistení. Vzhľadom na to, že východiskovú kategóriu pre nás predstavovali jednotlivci mimo pracovnej sily (študenti, nezamestnaní, dôchodcovia a iné), pomocou regresného modelu sme vyjadrovali ich šance v porovnaní so zamestnanými a samozamestnanými jednotlivcami. Pozitívny vplyv sa nám potvrdil u oboch kategórií v porovnaní s referenčnou. V prípade zamestnaných osôb sa šanca zvyšuje 2,13-násobne a pri samozamestnaných 2,01-násobne v porovnaní so študentmi, nezamestnanými a dôchodcami. Nepatrne vyššia šanca je u zamestnaných osôb v porovnaní so samozamestnanými. Môže to byť spôsobené aj tým, že osoby, ktoré podnikajú prejavujú svoj postoj k riziku, ktorý nie je odmietavý v takej miere, ako u ostatných jednotlivcov, u ktorých prevažuje averzia k riziku. V kontexte predchádzajúcich výskumov sme prišli k rovnakým zisteniam ako väčšina výskumov. Spomeňme aspoň výskumy Miller³¹⁵, Fitzgerald³¹⁶ a Auerbach a Kotlikoff³¹⁷, ktoré sú v súlade s našimi zisteniami. Pracovný status sa teda javí ako významný indikátor záujmu o životné poistenie aj v našich podmienkach.

Ako dôvod na kúpu životného poistenia býva často skloňovaný aj determinant odkázané (závislé) deti (DEP). Ako sme už vymedzili v prvej kapitole, jednou z úloh životného poistenia je aj ochrana odkázaných (závislých) osôb. Predpokladali sme teda, že ak jednotlivec bude mať deti, ktoré sú ňom závislé, tak to vzbudí u neho vyšší záujem o životné poistenie. V našom modeli však determinant odkázané deti nie je štatisticky významný. Naše výsledky teda dopĺňajú výskumy Outreville³¹⁸, Kjosevski³¹⁹, či Anderson

³¹⁵ MILLER, M. A. 1985. Age-Related Reductions in Workers's Life Insurance. In *Monthly Labor Review*. 1985, ISSN 0098-1818, September, s. 29 - 34.

³¹⁶ FITZGERALD, J. 1987. The Effects of Social Security on Life Insurance Demand by Married Couples. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1987, ISSN 0022-4367, roč. 54, č. 1, s. 86 - 99.

³¹⁷ AUERBACH, A. J. - KOTLIKOFF, L. J. 1989. How Rational is the Purchase of Life Insurance? In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. w3063* [online]. NBER, 1989. 47 p. [cit. 2013-12-12] Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227470>.

³¹⁸ OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.

³¹⁹ KJOSEVSKI, J. 2012. The Determinants of Life Insurance Demand in Central and Southeastern Europe. In *International Journal of Economics and Finance*. 2012, ISSN 1916-971X, roč. 4, č. 3, s. 237 - 247

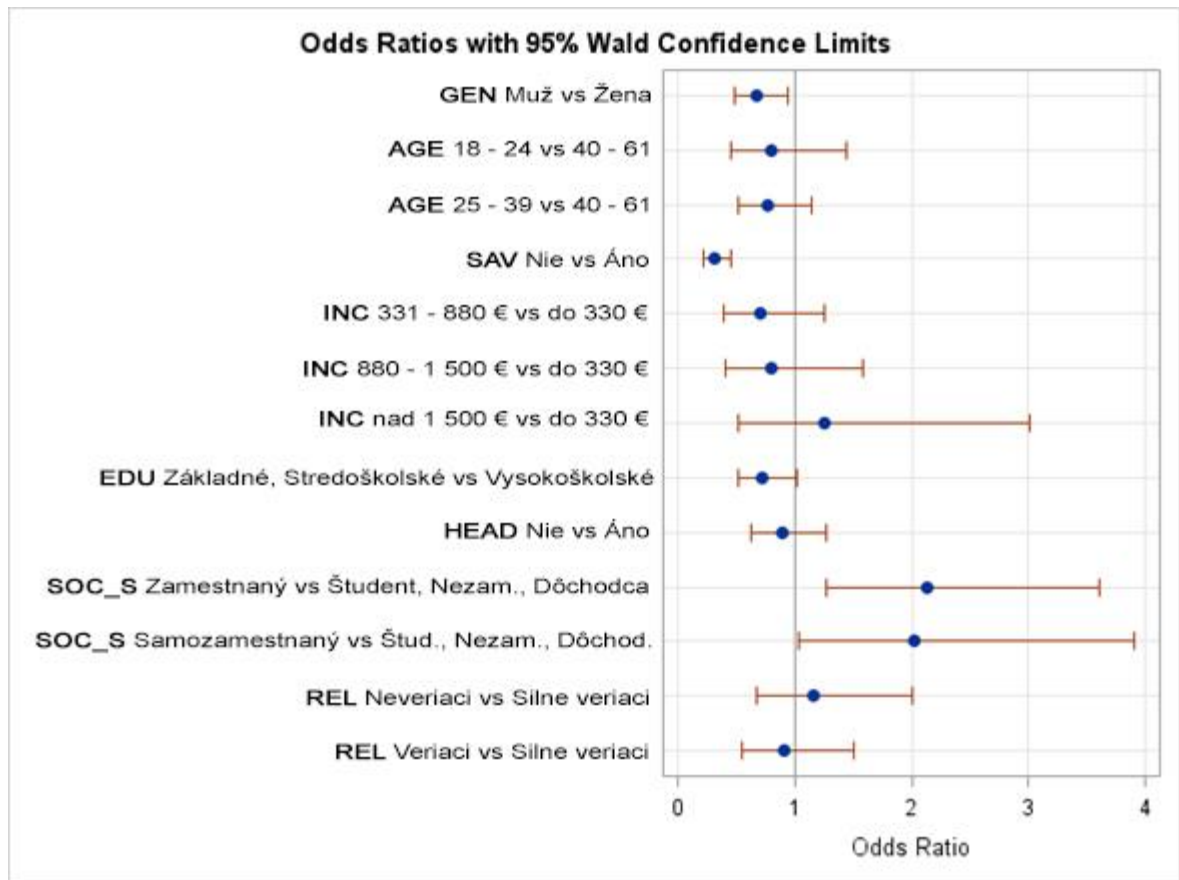
a Nevin³²⁰, ktorým sa nepotvrdil štatisticky významný vplyv. Avšak bodový odhad pomeru šancí na vlastníctvo životného poistenia bezdetných osôb predstavuje 1,6-násobok osôb v porovnaní s osobami, ktoré majú deti. Naznačuje nám to však zaujímavú skutočnosť a to, že jednotlivci si doposiaľ pravdepodobne neuvedomujú nevyhnutnosť životného poistenia, ako prostriedku na zabezpečenie svojich blízkych.

Náboženstvo (REL) predstavuje posledný determinant, ktorý sme do nášho modelu zahrnuli. I keď sme predpokladali, že by vplyv náboženstva na dopyt po životnom poistení mohol byť negatívny, tento predpoklad sa nám však nepodarilo potvrdiť. Na základe analýzy našej vzorky, ako aj rozloženia populácie z hľadiska vierovyznania možno usúdiť, že osoby s náboženským vyznaním sú v prevahe, avšak tento aspekt zrejme nezohráva úlohu v ich rozhodnutiach o životnom poistení. Dôvod nejasného vplyvu náboženstva na dopyt po poistení môže spočívať aj v zastúpení náboženstiev, ktoré nie sú založené na príliš striktných pravidlách vo vzťahu k finančným nástrojom (napríklad v porovnaní s Islamom).

Vymedzili sme si vplyv jednotlivých determinantov a ich významnosť v našom modeli. Pre lepšiu ilustráciu vplyvu týchto determinantov pridávame na doplnenie aj graf 10, ako výstup pomerov šancí z programu SAS Enterprise Guide.

³²⁰ ANDERSON, D. R. - NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.

Graf 10: Pomery šanci s 95%-ným intervalom spoľahlivosti



Zdroj: vlastné spracovanie (výstup SAS Enterprise Guide).

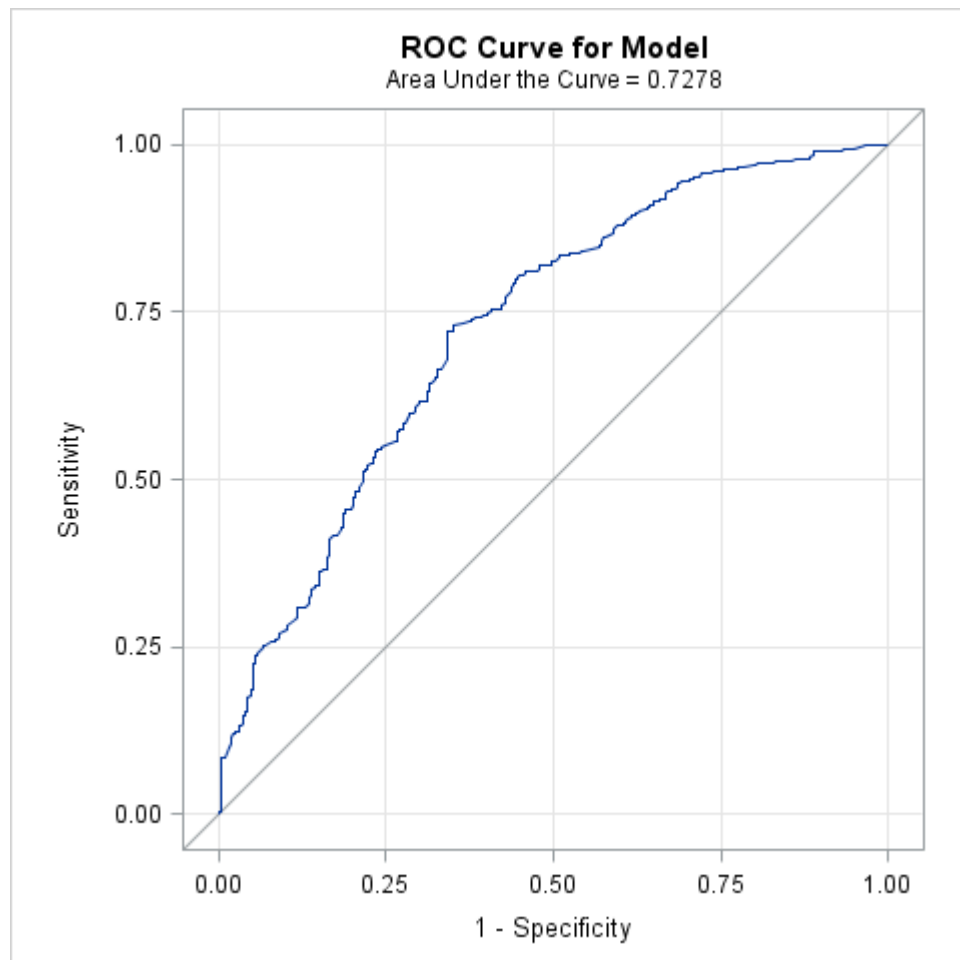
Dôležitým bodom na grafe 10 je práve hodnota 1, ktorá určuje, či je parameter štatisticky významný alebo nie. V prípade, že interval spoľahlivosti (červené úsečky) prechádzajú hodnotou 1, tak daný determinant nie je štatisticky významný. V opačnom prípade sa jedná o významné determinanty.

Vráťme sa ešte k nášmu logistickému modelu dopytu po životnom poistení. Rozlišovaciu schopnosť regresných modelov môžeme vyjadriť aj prostredníctvom ROC krivky (*Received Operation Characteristic Curve*). Jedná sa o štvorec s jednotkovým obsahom, kde veľkosť plochy pod ROC krivkou znázorňuje c takých dvojíc jednotiek líšiacich v hodnote veličiny Y , pri ktorých regresný model vedie k vyššiemu odhadu π pre jednotku s vyššou hodnotou Y .³²¹ Podiel nadobúda hodnoty od 0,5 do 1, pričom

³²¹ HEBÁK, P. et al. 2005. *Vícerozměrné statistické metody (3)*. Praha: Informatorium, 2005. 255 s. ISBN 80-7333-039-3.

v prípade hodnoty 0,5 (diagonála) nemá model žiadnu rozlišovaciu schopnosť a jednotky sú zaradované do skupín náhodne. Hodnota 1 vyjadruje dokonalú vysvetľovaciu schopnosť modelu.³²² ROC krivku nášho modelu znázorňuje nasledujúci graf.

Graf 11: ROC krivka pre model dopytu po životnom poistení



Zdroj: vlastné spracovanie (výstup SAS Enterprise Guide).

Oblasť pod ROC krivkou nášho modelu predstavuje 0,7278. Neexistuje však jasné pravidlo, ktoré by stanovovalo minimálnu hodnotu, ktorá je nutná na akceptáciu modelu. Prijali sa však určité všeobecné zásady, ktoré napríklad podľa autorov Cohen et al.³²³

³²² COHEN, J. - COHEN, P. - WEST, S. G. – AIKEN, L. S. 2013. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2013. 736 s. ISBN 0-8058-2223-2.

³²³ COHEN, J. - COHEN, P. - WEST, S. G. – AIKEN, L. S. 2013. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2013. 736 s. ISBN 0-8058-2223-2.

klasifikujú hodnoty od 0,7 do 0,8 ako celkom dobrú vysvetľovaciu schopnosť modelov. Navyše je potrebné si uvedomiť, že premenné v našom modeli mali predovšetkým demografický a socioekonomický charakter, čo je pri 72,78% zhodných párov dobrý výsledok. Hodnota Nagelkerke R^2 predstavuje 0,202. Vzhľadom na charakter skúmaných premenných je to postačujúca hodnota a to aj s prihliadnutím na skutočnosť, že väčšina výskumov, ktoré sledujú demografický a socioekonomický charakter parametrov dosahuje hodnoty Nagelkerke R^2 max. do 0,40.³²⁴ V modeli dopytu po životnom poistení navyše zaznamenávame významné výsledky Wald testov, čo dokladuje jeho dobrú vypovedaciu schopnosť.

4.1.3 *Determinanty dopytu po neživotnom poistení*

Obdobným spôsobom, ako v prípade životného poistenia budeme modelovať aj determinanty dopytu po neživotnom poistení. Opäť na to využijeme logistickú regresiu a z hľadiska komplexnosti sa zameriame na rovnaké determinanty ako v životnom poistení, pričom ideme opäť verifikovať platnosť hypotézy H1b, ktorá znie nasledovne: *Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po neživotnom poistení.* Našou závislou premennou, ktorú budeme modelovať je v tomto prípade vlastníctvo akejkoľvek formy majetkového neživotného poistenia (či už hnutelného alebo nehnuteľného). Uvedomujeme si, že poistný druh neživotné poistenie zahŕňa v sebe i ďalšie kategórie súvisiace so zdravím jednotlivcov alebo zodpovednosťou, avšak z dôvodu lepšej vypovedacej schopnosti sme sa zamerali len na majetkové poistenia, ktoré pre nás pre účely tejto dizertačnej práce predstavujú neživotné poistenie. Zámerne sme abstrahovali od zodpovednostných poistení, ktorých uzavretie je zväčša podmienené zákonom, čo by naše výsledky skresľovalo a nepredstavovali by pre nás obraz o reálnych faktoroch, ktoré podnecujú kúpu takýchto druhov poistení.

Môžeme pristúpiť k modelovaniu závislosti dopytu po neživotnom poistení od viacerých nami zvolených vysvetľujúcich premenných prostredníctvom logistickej regresie. Vysvetľujúce premenné sú rovnako ako v prípade životného poistenia: pohlavie (GEN), vek (AGE), úspory (SAV), vzdelanie (EDU), hlava domácnosti (HEAD), pracovný

³²⁴ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

status (SOC_S), rodinný status (MAR_S), príjem (INC), odkázané deti (DEP), náboženstvo (REL) a tiež krížový efekt premenných MAR_S*DEP³²⁵.

Model dopytu po neživotnom poistení ako celok je štatisticky významný na hladine významnosti $\alpha=0,05$. Na tejto hladine významnosti sú štatisticky významné viaceré parametre. Ide o determinanty: pohlavie (GEN), vek (AGE), rodinný status (MAR_S), úspory (SAV), príjem (INC), hlava domácnosti (HEAD). Vysokú p-hodnotu (p-hodnota>0,05) dosahujú ostatné premenné, ktoré nie sú štatisticky významné. Prehľad parametrov a ich testy významnosti v našom regresnom modeli je zobrazený v tabuľke 13.

Tabuľka 13: Parametre a ich testy významnosti pre model

<i>Analysis of Maximum Likelihood Estimates</i>						
<i>Parameter</i>		<i>DF</i>	<i>Estimate</i>	<i>Standard Error</i>	<i>Wald Chi-Square</i>	<i>Pr > ChiSq</i>
<i>Intercept</i>		1	0.0295	0.5112	0.0033	0.9539
<i>GEN</i>	<i>Muž</i>	1	-0.4273	0.1739	6.0347	0.0140
<i>AGE1</i>	<i>18 - 24</i>	1	-1.6102	0.3605	19.9516	<.0001
<i>AGE2</i>	<i>25 - 39</i>	1	-0.8981	0.1945	21.3098	<.0001
<i>MAR_S</i>	<i>Ženatý/Vydatá/Žijúci v páre</i>	1	0.7767	0.3039	6.5326	0.0106
<i>SAV</i>	<i>Nie</i>	1	-0.8340	0.2182	14.6136	0.0001
<i>INC1</i>	<i>331 - 880 €</i>	1	0.3592	0.3535	1.0323	0.3096
<i>INC2</i>	<i>881 - 1 500 €</i>	1	1.0067	0.3920	6.5954	0.0102
<i>INC3</i>	<i>over 1 500 €</i>	1	1.5203	0.4682	10.5459	0.0012
<i>EDU</i>	<i>Základné / Stredoškolské</i>	1	0.0364	0.1822	0.0399	0.8416
<i>HEAD</i>	<i>Nie</i>	1	-0.5475	0.1780	9.4561	0.0021
<i>SOC_S1</i>	<i>Zamestnaný</i>	1	0.3733	0.2876	1.6844	0.1943
<i>SOC_S2</i>	<i>Samozamestnaný</i>	1	0.4252	0.3539	1.4437	0.2295
<i>DEP</i>	<i>Nie</i>	1	-0.4185	0.3137	1.7801	0.1821
<i>MAR_S*DEP</i>	<i>Ženatý/Vydatá/Žijúci v páre Nie</i>	1	0.5281	0.3935	1.8012	0.1796

³²⁵ Zahnutím ďalších krížových premenných MAR_S*AGE a INC*SOC_S sa kvalita logistického modelu nezlepšila a tak sme ich rovnako aj v životnom poistení do výsledného modelu nezahrnuli.

Analysis of Maximum Likelihood Estimates

<i>Parameter</i>		<i>DF</i>	<i>Estimate</i>	<i>Standard Error</i>	<i>Wald Chi-Square</i>	<i>Pr > ChiSq</i>
<i>REL1</i>	<i>Neveriaci</i>	1	0.1355	0.2825	0.2299	0.6316
<i>REL2</i>	<i>Veriaci</i>	1	0.0905	0.2628	0.1186	0.7306

Parametre modelu: -2 Log Likelihood 893,544; AIC 927,544; SC 1008,608.

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Guide).

Okrem odhadov parametrov β logistického modelu môžeme vo výstupe vidieť aj hodnoty Wald štatistiky a testy významnosti jednotlivých premenných. Rovnako, ako v prípade životného poistenia, aj v neživotnom poistení môžeme potvrdiť našu hypotézu *H1b*, pretože platí, že vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po neživotnom poistení. Významných determinantov, ako sme už presne naznačili na predchádzajúcej strane je hneď niekoľko.

Dosadením parametrov do rovnice logistického modelu dostaneme predpis logitu v prípade neživotného poistenia:

$$\begin{aligned} \text{logit}(\hat{p}) = & 0,0295 - 0,4273\text{GEN} - 1,6102\text{AGE1} - 0,8981\text{AGE2} + 0,7767\text{MAR}_S \\ & - 0,8340\text{SAV} + 0,3592\text{INC1} + 1,0067\text{INC2} + 1,5203\text{INC3} \\ & + 0,0364\text{EDU} - 0,5475\text{HEAD} + 0,3733\text{SOC}_{S1} + 0,4252\text{SOC}_{S2} \\ & - 0,4185\text{DEP} + 0,5281\text{MAR}_S * \text{DEP} + 0,1355\text{REL1} + 0,0905\text{REL2} . \end{aligned}$$

Modelovaný logit (logaritmus šanci), že jednotlivec bude mať uzavreté neživotné poistenie je determinovaný viacerými faktormi. Keď sa pozrieme na pohlavie jednotlivca, tak ak sa kategória jednotlivca zmení z kategórie muž (GEN=0) na ženu (GEN=1), tak hodnota logitu sa zníži v priemere o 0,4273 za predpokladu, že sa však nebudú meniť ostatné ukazovatele. Analogicky to bude v prípade rodinného statusu, kedy v prípade zmeny zo stavu „single“ (MAR_S=0) na vydatý/ženatá/žijúci v páre (MAR_S=1) sa hodnota logitu zvýši v priemere o 0,7767 za ostatných nezmenených podmienok. Rovnaký princíp platí aj pre hodnoty pri všetkých ostatných premenných vstupujúcich do modelu dopytu po neživotnom poistení.

Viac nás však zaujímajú pomery šancí, vďaka ktorým odhalíme vplyv jednotlivých determinantov na dopyt po neživotnom poistení. Pri interpretácii sa budeme opierať o nasledujúcu tabuľku 14, ktorá popisuje jednak pomery šancí, ako aj 95%-ný Wald interval spoľahlivosti pre pomer týchto šancí.

Tabuľka 14: Pomery šancí pre model (Wald)

		<i>Odds Ratio Estimates</i>		
<i>Effect</i>		<i>Point Estimate</i>	<i>95% Wald Confidence Limits</i>	
<i>GEN</i>	<i>Muž vs Žena</i>	0.652	0.464	0.917
<i>AGE</i>	<i>18 - 24 vs 40 - 61</i>	0.200	0.099	0.405
<i>AGE</i>	<i>25 - 39 vs 40 - 61</i>	0.407	0.278	0.596
<i>MAR_S</i>	<i>Ženatý / Vydatá / Žijúci v páre vs. Žijúci samostatne</i>	2.174	1.199	3.945
<i>SAV</i>	<i>Nie vs Áno</i>	0.434	0.283	0.666
<i>INC</i>	<i>331 - 880 € vs do 330 €</i>	1.432	0.716	2.864
<i>INC</i>	<i>881 - 1 500 € vs do 330 €</i>	2.737	1.269	5.901
<i>INC</i>	<i>nad 1 500 € vs do 330 €</i>	4.574	1.827	11.448
<i>EDU</i>	<i>Základné / Stredoškolské vs Vysokoškolské</i>	1.037	0.726	1.482
<i>HEAD</i>	<i>Nie vs Áno</i>	0.578	0.408	0.820
<i>SOC_S</i>	<i>Zamestnaný vs Študent, Nezamestnaný, Dôchodca</i>	1.452	0.827	2.552
<i>SOC_S</i>	<i>Samozamestnaný vs Študent, Nezamestnaný, Dôchodca</i>	1.530	0.765	3.061
<i>DEP</i>	<i>Nie vs Áno</i>	0.658	0.356	1.217
<i>REL</i>	<i>Neveriaci vs Silne veriaci</i>	1.145	0.658	1.992
<i>REL</i>	<i>Veriaci vs Silne veriaci</i>	1.095	0.654	1.832

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Guide).

Determinant pohlavie (GEN) je rovnako, ako aj v prípade životného poistenia štatisticky významný. Šanca, že bude mať uzavreté neživotné poistenie muž je iba 0,65-násobok šance v porovnaní so ženou. Ženy teda prejavujú väčší záujem aj o poistenie, ktoré je skôr „technického“ charakteru, čo naznačuje, že ich záujem o poistenie je zvýšený vo všeobecnosti. Ich vyššia miera averzie k riziku sa teda prejavuje nielen v otázkach

životného poistenia, ale aj v prípade ochrany vlastného majetku. Výsledky, ktoré priniesli Gandolfi a Miners³²⁶, preukazujú zvýšený záujem žien o životné poistenie a my môžeme tieto zistenia rozšíriť aj na oblasť neživotného poistenia.

Aj pri premennej vek (AGE) sa nám potvrdil štatisticky významný vplyv a to pri všetkých jeho podkategóriách. Predpoklad, že zvyšujúci sa vek bude súvisieť s vyšším záujmom o neživotné poistenie sa nám potvrdil. Šanca, že jednotlivec vo veku od 18 do 24 rokov bude mať uzavretú zmluvu o neživotnom poistení je 0,20-násobok šance jednotlivca, ktorý má od 40 do 61 rokov. Hoci sa táto šanca v kategórii od 25 do 39 rokov zdvojnásobila, stále je pomer šancí 0,41-násobku osôb vo veku od 40 do 61 rokov. Kontinuálny rast záujmu o neživotné poistenie s rastúcim vekom je teda zrejmý. Príčinu môžeme hľadať predovšetkým v postupnom nadobúdaní majetku jednotlivcov v priebehu ich života. Najskôr, keď jednotlivec študuje, resp. začína svoju kariéru nevlastní majetok v takom objeme, ako v neskorších fázach života, keď sa jeho príjmy zvyšujú, resp. svoj majetok rozširuje. S rastom majetku rastie aj potreba samotného krytia. Rovnako potreby jednotlivcov z hľadiska veku sa vyvíjajú aj v súvislosti s meniacou sa fázou životného cyklu.

Rodinný status (MAR_S) je už v poradí tretí štatisticky významný determinant dopytu po neživotnom poistení. Šanca, že jednotlivec bude mať uzavreté neživotné poistenie súvisiace so zmenou jeho statusu zo slobodného na ženatého (vydatú) sa zvyšuje až 2,17-násobne. Zvýšený záujem má aj svoje opodstatnenie. So záväzkami súvisí okrem iného aj potreba vlastného bývania, či nadobudnutie hnutel'ného i nehnuteľného majetku, čo vytvára predpoklady na rozšírenie krytia rizík v neživotnom poistení. Jednotlivci si uvedomujú potrebu ochrany spoločných hodnôt, čo dokážu vhodne riešiť i prostredníctvom poistenia.

Pozitívny vplyv úspor (SAV) na záujem o neživotné poistenie sa nám vo výskume potvrdil, pričom bol aj štatisticky významný. V prípade, že si jednotlivec nespóri, tak jeho šanca, že bude mať uzavretý nejaký produkt neživotného poistenia je 0,43-násobná v porovnaní s tou osobou, ktorá si úspory tvorí. To, že si jednotlivec spóri súvisí aj s jedným z motívov nakladania s voľnými prostriedkami, ktorým je ich využitie na rast majetku, čím sa zvyšuje aj poistná potreba krytia. Úspory tak súvisia nielen s lepšou

³²⁶ GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683 - 693.

dostupnosťou neživotného poistenia po finančnej stránke, ale aj s ich investíciou do kúpy ďalšieho majetku.

Príjem (INC), je jeden z mála determinantov, o ktorého vplyv sa môžeme oprieť s odvolaním sa na realizované výskumy dopytu po neživotnom poistení. I keď príjmových skupín v našom prieskume bolo viac, nie všetky sú štatisticky významné. Nevýznamný vplyv sme zistili v kategórii od 331 do 880 €. Avšak všetky ostatné podkategórie boli významné, pričom viac nám napovedia pomery šancí. Tie rástli aj s hladinami jednotlivých príjmov. Referenčnú skupinu predstavovali jednotlivci s príjmom do 330 €. Kým v skupine od 331 do 880 € šanca na záujem o neživotné poistenie oproti referenčnej skupine predstavovala 1,43-násobok, tak v kategórii 880 až 1500 € to už bol 2,74-násobok a pri jednotlivcoch s príjmom nad 1500 € bola šanca až 4,57-násobná. Naše zistenia tak potvrdzujú zistenia štúdií Beenstock et al.³²⁷, Outreville³²⁸, Browne et al.³²⁹ a Esho et al.³³⁰ S rastom príjmu súvisí aj rast majetku a možnosť rozdelenia príjmu sa tak rozširuje aj na položky, ktoré nie sú v živote jednotlivcov nevyhnutné (medzi ktoré patrí aj poistenie). Príjem je tak aj v našom prípade významný faktor, ktorý sa podieľa na modelovaní dopytu po neživotnom poistení.

Predpoklad o pozitívnom vplyve vzdelania (EDU) na dopyt po neživotnom poistení, ktorý potvrdili Outreville³³¹, ako aj Esho et al.³³² sa nám v našom modeli nepodarilo dokázať. V prípade determinantu vzdelanie sme nezistili štatisticky významný vplyv, čomu nasvedčuje aj bodový odhad šancí, ktorý nadobúda približne hodnotu 1. Medzi skupinami nie je významný rozdiel v záujme o neživotné poistenie z hľadiska vzdelania.

³²⁷ BEENSTOCK, M. - DICKINSON, G. - KHAJURIA, S. 1988. The Relationship between Property-Liability Insurance Premiums and Income: An International Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1988, ISSN 0022-4367, roč. 55, č. 2, s. 259 - 272.

³²⁸ OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.

³²⁹ BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.

³³⁰ ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

³³¹ OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.

³³² ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265 -283.

Determinant hlava domácnosti (HEAD) je v našom modeli štatisticky významný. Osoba, ktorá nie je hlavou domácnosti má menšiu šancu, že bude mať uzavreté neživotné poistenie, pričom pomer šancí predstavuje približne 0,58-násobok šance v porovnaní s jednotlivcom, ktorý je hlavu domácnosti. Dá sa teda povedať, že v prípade neživotného poistenia má oveľa väčší záujem uzavrieť poistenie práve hlava domácnosti. Práve takýto jednotlivci majú často uzavreté rôzne druhy neživotného poistenia i keď sa na rozhodnutí o ich kúpe môžu podieľať aj ostatní príslušníci domácnosti. V konečnom dôsledku však v poistení figuruje ako hlavný poistník práve hlava domácnosti. Kým teda v životnom poistení faktor hlava domácnosti nezohrával významnú úlohu vzhľadom na to, že poistník je veľmi často aj poisteným, v prípade neživotného poistenia uzavrie poistenie zväčša niektorý z členov domácnosti. Aj v prípade tohto determinantu vidíme naozaj rozdiely v dôvodoch na uzavretie životného a neživotného poistenia.

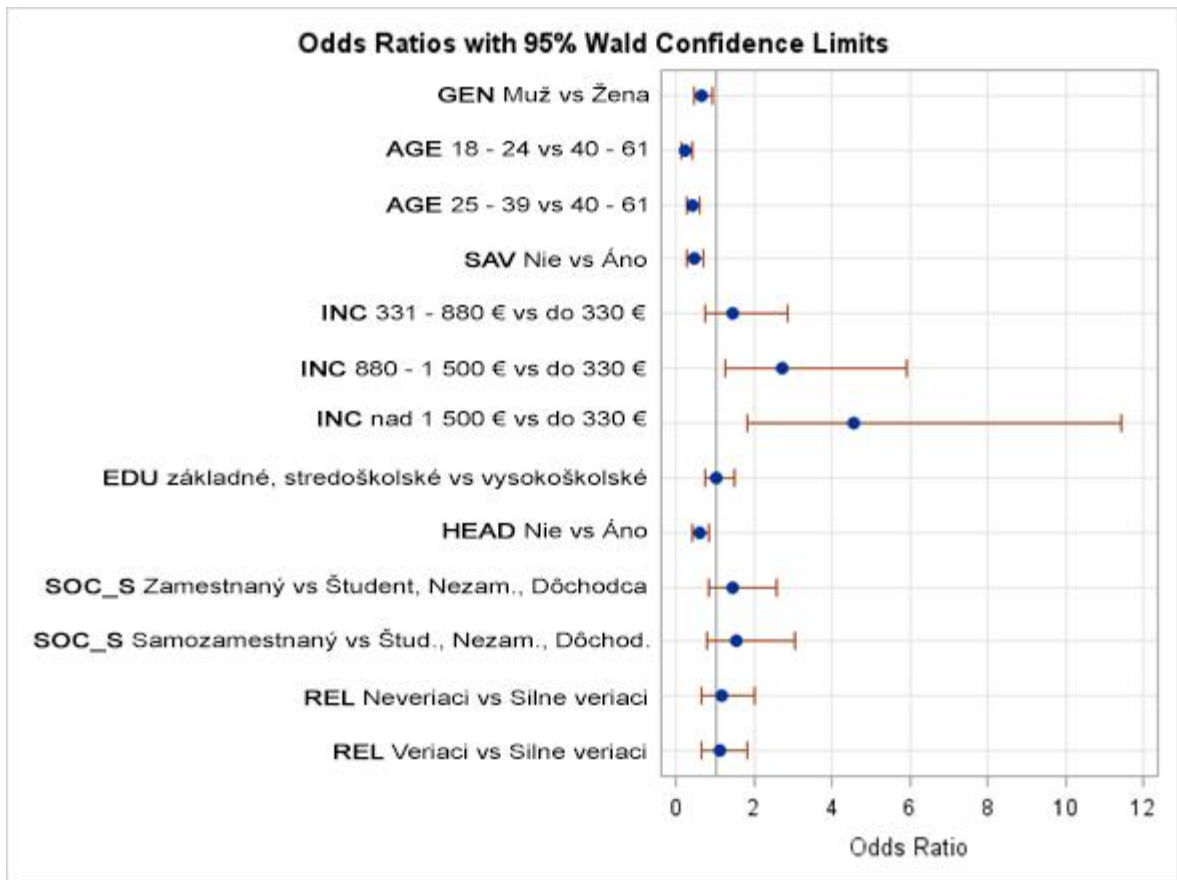
Pracovný status (SOC_S) nie je významný faktor pri modelovaní dopytu po neživotnom poistení o čom svedčí vysoká p-hodnota. Keď sa však pozrieme na smer vplyvu pomocou pomeru šancí, tak vidíme, že zamestnanosť pozitívne vplyva na záujem o poistenie. Dopyt po neživotnom poistení je teda vhodnejšie modelovať pomocou ostatných premenných, nakoľko vplyv pracovného zaradenia nie je významný.

Determinant odkázané deti (DEP) bol jedným z dôvodov na uzavretie životného poistenia. Zaujímalo nás, či táto skutočnosť môže mať vplyv aj na záujem o neživotné poistenie. Avšak vplyv odkázaných detí v našom modeli dopytu po neživotnom poistení nebol významný. Možno teda pozorovať, že v prípade odkázaných detí je prvoradá ochrana ich životného štandardu, prípadne ich finančné zabezpečenie. Ochrane majetkových hodnôt v prospech detí teda jednotlivci neprikladajú až takú dôležitosť. V prípade nejakej škody na majetku zväčša nie je ohrozený chod domácnosti a životný štandard do takej miery, ako keby došlo k smrti, či invalidite pracovne činného člena rodiny.

Napokon sme skúmali aj determinant náboženstvo (REL), ktorý sa rovnako ako v životnom poistení nepodieľal v modeli štatisticky významným vplyvom. Jednotlivci svoju spirituálnu stránku života nijako neprepájajú s ochranou majetku, čo indikuje, že vierovyznanie nemá vplyv na ich záujem o poistenie.

Rovnako aj pri neživotnom poistení sa môžeme pozrieť na grafickú interpretáciu pomeru šancí jednotlivých determinantov a ich intervalový odhad.

Graf 12: Pomery šanci s 95%-ným intervalom spoľahlivosti

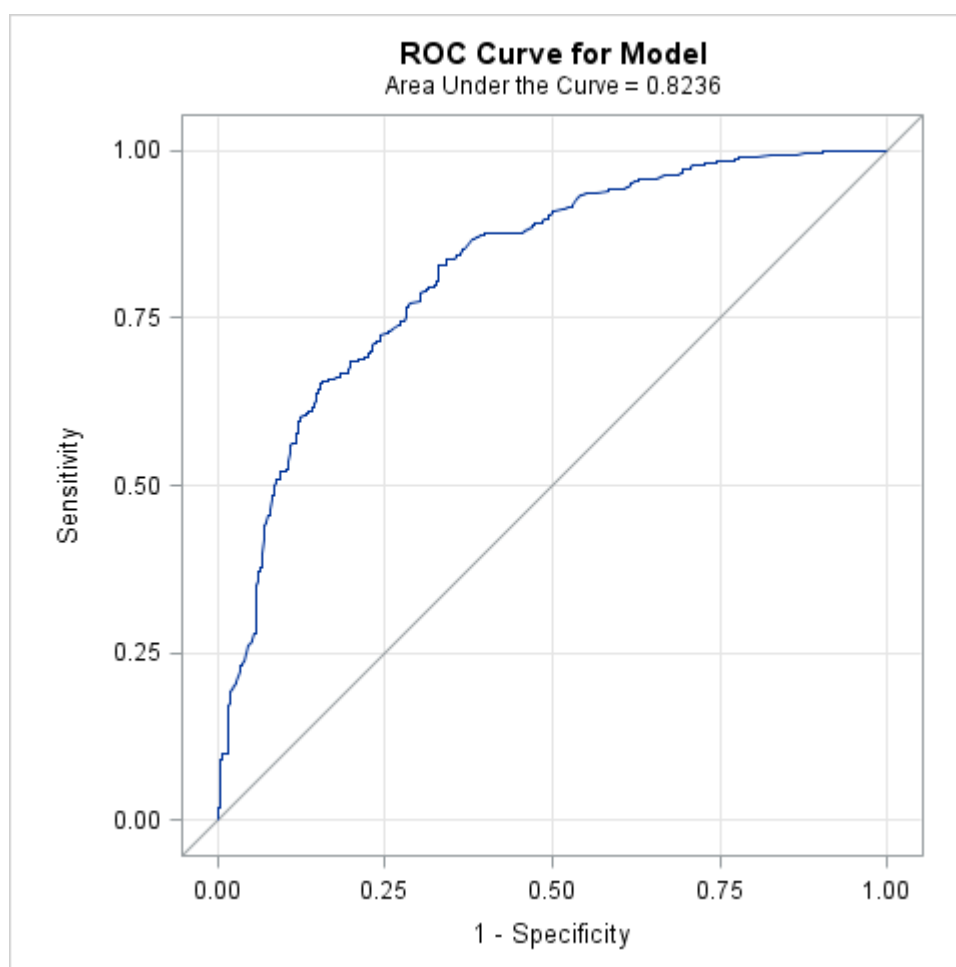


Zdroj: vlastné spracovanie (výstup SAS Enterprise Guide).

Priamka určujúca hodnotu 1 na osi x opäť vymedzuje, či je determinant významný alebo nie. V prípade neživotného poistenia vidíme, že štatisticky významných determinantov sme mali viac, ako pri skúmaní determinantov v životnom poistení, čo sa odrazilo aj v tomto výstupe.

Ešte raz sa však vráťme k logistickému modelu dopytu po neživotnom poistení, aby sme si vyjadrili aj jeho rozlišovaciu schopnosť prostredníctvom ROC krivky. ROC krivku nášho modelu znázorňuje graf 13.

Graf 13: ROC krivka pre model dopytu po neživotnom poistení



Zdroj: vlastné spracovanie (výstup SAS Enterprise Guide).

Oblasť pod ROC krivkou nášho modelu predstavuje 0,8236. V tomto prípade sa model ešte viac približuje k želanej hodnote 1, čo by predstavovalo ideálny stav. Autori Cohen et al.³³³ klasifikujú hodnoty pod ROC krivkou nachádzajúce sa v rozmedzí od 0,8 do 0,9 ako vynikajúcu vysvetľovaciu schopnosť modelov. Podotýkame, že aj v tomto prípade boli vo výskume použité premenné s demografickým a socioekonomickým charakterom, čo je pri 82,36% zhodných párov naozaj vynikajúci výsledok. Aj hodnota Nagelkerke R^2 modelu s hodnotou 0,40 naznačuje výborné výsledky. Pripomenieme, že väčšina výskumov s rovnakým typom premenných dosahuje hodnoty Nagelkerke R^2 len

³³³ COHEN, J. - COHEN, P. - WEST, S. G. – AIKEN, L. S. 2013. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2013. 736 s. ISBN 0-8058-2223-2.

do 0,40.³³⁴ Takže v tomto prípade hodnotu 0,40 klasifikujeme ako veľmi dobrú vypovedaciu schopnosť nášho modelu dopytu po neživotnom poistení.

4.2 Nadmerná sebadôvera v správaní spotrebiteľov

V prvej kapitole dizertačnej práce sme si vymedzili aj rôzne anomálie v správaní sa spotrebiteľov na poistnom trhu. Jednou z nich bola aj nadmerná sebadôvera v rozhodovaní jednotlivcov vo finančných otázkach. Jej prítomnosť sa teraz pokúsime vysvetliť na dvoch nezávislých vzorkách jednotlivcov. Jednu vzorku tvoria účastníci dopytovania, pri ktorých sme sledovali determinanty dopytu po poistení. Druhá vzorka predstavuje študentov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

4.2.1 Prítomnosť nadmernej sebadôvery vo vzorke študentov

Najskôr sa teda zameriame na test prítomnosti nadmernej sebadôvery u študentov. Jej prítomnosť sme sa pokúsili zistiť počas ich absolvovania skúšky v zimnom semestri akademického roka 2013/2014. Ako vzorku študentov sme si zvolili osoby, ktoré už daný predmet predtým absolvovali so známku nedostatočne, a teda sa museli zúčastniť opravného termínu. Tento predpoklad sme si nezvolili náhodou. Vychádzame z predpokladu, že študenti, ktorí už skúšku raz absolvovali, avšak ňou neprešli vedeli lepšie odhadnúť, čo môžu očakávať. Predpokladáme teda, že vlastná skúsenosť s priebehom, ako aj hodnotením skúšky by mohla prispieť k tomu, aby svoje očakávania dokázali reálne zhodnotiť.

Skúška ku ktorej dotazy smerovali mala písomnú formu a obsahovala teoretické otázky, ako aj príklady. Maximálny počet bodov zo skúšky je 60 bodov, pričom na vykonanie skúšky potrebovali získať minimálne 51 bodov (vrátane bodov, ktoré mali možnosť získať v priebehu semestra na cvičeniach). V závere písania skúšky sme študentov vyzvali, aby sami zhodnotili svoje vedomosti a napísali známku, ktorá zodpovedá prezentovaným poznatkom a predstavuje ich samohodnotenie.

Našu skúmanú vzorku tvorilo celkovo 73 študentov druhého resp. tretieho ročníka bakalárskeho štúdia, z čoho bolo 42 žien a 31 mužov. Pri každom študentovi sme mali informácie o pohlaví, počte bodov, ktoré získali na skúške, známku, ktorú na skúške

³³⁴ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

získali, ako aj vlastný odhad známky. To nám umožnilo vytvoriť si novú premennú, ktorou bol odhadovaný počet bodov zo skúšky. Vypočítali sme si ju ako rozdiel prostrednej hodnoty intervalu určitej známky a počtu bodov, ktoré študent získal počas semestra. Dostali sme teda číselnú premennú, ktorá mohla nadobúdať hodnoty v intervale od 0 po 60. Na základe tohto výpočtu sme mohli číselne vyjadriť, ako sa líšil ich odhad a skutočný výsledok. Dôležitý údaj pre nás predstavoval rozdiel medzi odhadovaným počtom bodov a skutočný počet bodov získaných zo skúšky. Jednotné hodnotenie všetkých písomiek študentov bolo zabezpečené tým, že všetky písomky opravovala jedna osoba. Deskriptívnu štatistiku súboru zachytáva tabuľka 15.

Tabuľka 15: Deskriptívna štatistika súboru študentov

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Rozdiel v očakávaní (body) - obe pohlavia	73	-39,00	17,00	-12,2158	11,63771
Rozdiel v očakávaní (body) - ženy	42	-39,00	17,00	-10,1786	11,90745
Rozdiel v očakávaní (body) - muži	31	-33,50	5,50	-14,9758	10,84385
Valid N (listwise)	73				

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Z deskriptívnej štatistiky súboru je zrejmé, že medzi jednotlivcami sa našli takí, ktoré svoje očakávania precenili, ale na druhej strane boli aj takí, ktorí svoje schopnosti podcenili a získali viac bodov, ako očakávali. Rozdiel je však aj v rozpätí, v akom sa preceňovali a podceňovali. Kým svoje očakávanie niekto podcenil o 17 bodov, čo je necelá tretina možného bodového zisku (presnejšie 28,33%), z hľadiska preceňovania vlastných vedomostí to bolo oveľa markantnejšie. V sledovanej vzorke sa našli aj jednotlivci, ktorí prejavili nadmernú sebadôveru a svoje očakávania precenili až o 39 bodov, čo predstavuje až 65% z bodového hodnotenia skúšky. Aj priemerná hodnota -12,22 svedčí o tom, že v skupine prevažovali jednotlivci so sklonom k nadmernej sebadôvere.

Celkovo možno konštatovať, že až 60 študentov (82,19%) svoje hodnotenie precenilo a predpokladalo, že získa viac bodov, ako v skutočnosti. Len 13 z nich získalo viac bodov, ako predpokladali. Keď sa pozrieme na priemerný odhad študentov vykazujúcich nadmernú sebadôveru, zistíme, že sa v priemere preceňovali o 15,53 bodu, zatiaľ čo v prípade študentov, ktorí sa podcenili išlo len v priemere o 4,63 bodu. Je zrejmé, že u študentov, ktorí si odhadli menší počet bodov, ako v skutočnosti získali išlo

o pomerne presný odhad. Študenti s nadmernou sebadôverou sa v priemere preceňovali o viac ako štvrtinu celkového možného zisku bodov (25,88%).

Ak sa pozrieme na rovnaké štatistiky aj z hľadiska pohlavia, tak vidíme rozdiel predovšetkým v priemernej hodnote medzi mužmi a ženami. Muži svoje schopnosti v priemere precenili o 4,80 bodu viac ako ženy. Rozdiel je aj v prípade maximálnych a minimálnych hodnôt. Kým u žien bola škála širšia, totožná s celkovou charakteristikou súboru, tak v prípade mužov bolo najväčšie precenenie vlastných poznatkov o 33,50 bodu, pričom sa podcenili maximálne o 5,50 bodu. Už pri tomto popise základných charakteristík sa nám črtá, že muži svoje schopnosti môžu preceniť vo väčšej miere, ako ženy.

Prítomnosť anomálie nadmerná sebadôvera teraz otestujeme pomocou Studentovho t-testu. Studentov t-test možno použiť na testovanie nulovej štatistickej hypotézy, ktorá tvrdí, že priemer základného súboru sa rovná zadanej konštante.³³⁵ Test nám pomôže zodpovedať na otázku, či možno na základe náhodnej vzorky tvrdiť, že priemer základného súboru sa rovná zvolenej konštante, respektíve, či je väčší alebo menší ako zadané číslo. Totiž, ak je P-hodnota nižšia ako zvolená hladina významnosti (zväčša 5%, resp. 0,05), nulová hypotéza sa zamietne a prijíma sa alternatívna. Znamená to, že rozdiel medzi zadanou konštantou a vypočítaným priemerom vo vzorke je príliš veľký na to, aby mohol byť len dôsledkom náhodného výberu, je teda štatisticky významný.³³⁶ Naše dáta sme podrobili t-testu v programe IBM SPSS Statistics, pričom sme sa zamerali jednak na vzorku ako celok, ale aj na jednotlivé pohlavia z hľadiska vymedzenia rozdielov v nadmernej sebadôvere medzi mužmi a ženami. Výsledkom sú nasledovné výstupy.

Tabuľka 16: Štatistiky t-test (študenti)

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Rozdiel v očakávaní (body) - obe pohlavia	73	-12,2158	11,63771	1,36209
Rozdiel v očakávaní (body) - žena	42	-10,1786	11,90745	1,83736
Rozdiel v očakávaní (body) - muž	31	-14,9758	10,84385	1,94761

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Kým tabuľka 16 nám zachytáva počet pozorovaní, priemery a štandardné odchýlky, nás z hľadiska interpretácie zaujíma predovšetkým ďalšia tabuľka 17. Zvolená konštanta

³³⁵ RIMARČÍK, M. 2000. Jednovzorkový Studentov t-test. In Štatistický navigátor. [online]. 2000. [cit. 2014-02-25]. Dostupné na internete: < <http://rimarcik.com/navigador/t1.html> >.

³³⁶ RIMARČÍK, M. 2000. Jednovzorkový Studentov t-test. In Štatistický navigátor. [online]. 2000. [cit. 2014-02-25]. Dostupné na internete: < <http://rimarcik.com/navigador/t1.html> >.

v našom prípade je rovná 0, čiže zaujíma nás, či sa jednotlivci reálne ohodnotili, nakoľko v prípade ich reálneho samohodnotenia by predstavoval rozdiel v očakávaní nulovú hodnotu.

Tabuľka 17: Výstup T-Test (študenti)

	One-Sample Test					
	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Lower					Upper	
Rozdiel v očakávaní (body) - obe pohlavia	-8,968	72	,000	-12,21575	-14,9310	-9,5005
Rozdiel v očakávaní (body) - žena	-5,540	41	,000	-10,17857	-13,8892	-6,4679
Rozdiel v očakávaní (body) - muž	-7,689	30	,000	-14,97581	-18,9534	-10,9983

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Výsledky t-testu nám hovoria, že na hladine významnosti 0,05 zamietame nulovú hypotézu o tom, že priemer našej vzorky je rovný 0. A to zhodne pre všetky tri časti, čiže pre celok, ako aj pre mužov a ženy. Hodnota t štatistiky je vo všetkých troch prípadoch záporná, čo znamená, že odhadovaný počet bodov bol nižší, ako skutočný počet bodov, ktoré jednotlivci na skúške získali. Pri jednotlivcoch sa teda prejavila nadmerná sebadôvera, ktorá u nich spôsobila kognitívnu odchýlku, ktorá sa prejavila ako neodôvodnená viera vo vlastné poznatky. Dôležitý je pre nás aj intervalový odhad priemeru, ktorý nám hovorí o tom, že s 95% spoľahlivosťou sa priemer základného súboru pohybuje v rozmedzí od - 14,93 do - 9,50 bodu, čo nie je zanedbateľný bodový zisk, nakoľko 10 bodov zodpovedá intervalovej hranici jednotlivých klasifikačných stupňov v hodnotení. Jednotlivci sa teda v priemere nadhodnotili o jeden stupeň (v niektorých prípadoch môže rozdiel v známke predstavovať aj dva stupne).

Pozrime sa však na výsledky t-testu aj z pohľadu mužov a žien. Rozdiel medzi pohlaviami je značný okrem iného aj v intervalovom odhade priemeru. Potvrdil sa nám teda štatisticky významný rozdiel v miere prejavu nadmernej sebadôvery mužov a žien. Muži v našej vzorke prejavujú vyššiu mieru nadmernej sebadôvery, čo znamená, že ich intervalový odhad priemerného precenenia vlastných síl sa pohybuje v rozmedzí od - 18,95 do - 11,00, zatiaľ, čo u žien to bolo v rozmedzí - 13,89 do - 6,47. Naše výsledky sú v súlade aj s výsledkami predchádzajúcich výskumov. Barber a Odean³³⁷ zistili, že muži

³³⁷ BARBER, B. M. - ODEAN, T. 2001. Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. In *Quarterly Journal Of Economics*. 2001, ISSN 1531-4650, roč. 116, č. 1, s. 261 - 292.

majú viac nadmernej sebadôvery ako ženy, čo potvrdzujú aj naše zistenia. Samotní autori priniesli aj odporúčanie na zmiernenie negatívnych dôsledkov nadmernej sebadôvery mužov. A tým bola práve konzultácia určitého finančného rozhodnutia aj so ženou, čo môže prispieť aj k stabilizácii rodinných financií.

Na vzorke študentov sme potvrdili, že nadmerná sebadôvera je u jednotlivcov prítomná aj v našich podmienkach, čo sa prejavuje okrem iného i vo vyššom presvedčení o vlastnej kompetentnosti. Hoci sme sa zamerali na študentov, výsledky môžeme aplikovať aj pre prípad spotrebiteľov na poistnom trhu. Pretože, ak sa niekto cíti nadmerne kompetentný v jednej oblasti, čoho prejavom je i nadmerná sebadôvera, prenáša tento pocit aj do ostatných oblastí, teda aj do takých o ktorých vie len málo alebo nič.³³⁸ Študenti v našom teste teda prejavujú vysokú mieru nadmernej sebadôvery nielen v prípade skúšky, ale aj v ostatných oblastiach svojho života. Navyše, nadmerná sebadôvera je vyššia v prípade zložitých úloh a rozhodnutí³³⁹ a keďže rozhodovanie o poistení nepatrí medzi ľahké rozhodnutia (aj vzhľadom na zložitosť produktov, porovnanie si plusov a mínusov produktov, či princíp fungovania poistenia a výluk atď.) jednotlivci vplyvom nadmernej sebadôvery môžu uzavrieť poistný produkt, ktorý je pre nich zbytočný, prípadne uzavrú taký, ktorý nie plne zodpovedá ich požiadavkám alebo mu nerozumejú. Totiž v prípade nejakej nejasnosti by prípadnými otázkami vzbudili dojem ich nižšej kompetentnosti, čo by zrazilo aj ich sebadôveru. Nezabúdajme, že tým môžu utrpieť obe strany v poistnom vzťahu a teda ponuka aj dopyt. Napríklad v prípade nejakej udalosti po určitom čase môže jednotlivec zistiť, že jeho predpoklady o poistnom krytí boli chybné, pričom však nebude mať pocit vlastného previnenia, ale v pozícii vinníka bude vidieť pracovníka poisťovne, ktorý mu nepodal komplexné informácie. Pozabudne na fakt, že mal pri podpise zmluvy možnosť sa pýtať na akúkoľvek nejasnú skutočnosť, ktorú však nevyužil, aby navonok neprejavil svoju nižšiu kompetentnosť. Tým sa naštrbí jeho dôvera voči finančnej inštitúcii aj do budúcnosti.

Na druhej strane vplyv nadmernej sebadôvery môže mať následok aj v nedostatočnom zabezpečení jednotlivcov. A to najmä z dôvodu, že jedným zo sprievodných znakov nadmernej sebadôvery je aj podcenenie pravdepodobností vzniku nepríjemných udalostí. Jednotlivec sa vplyvom zvýšenej sebadôvery mylne nazdáva, že

³³⁸ BALÁŽ, V. - FIFEKOVÁ, E. - NEMCOVÁ, E. 2009. Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2009, ISSN 0013-3035, roč. 57, č. 3, s. 213 - 229.

³³⁹ FISCHHOFF, B. - SLOVIC, P. - LICHTENSTEIN, S. 1977. Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence. In *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*. 1977, ISSN 0096-1523, roč. 3, č. 4, s. 552 - 564.

pravdepodobnosť vzniku určitej negatívnej udalosti je nižšia, ako v skutočnosti. Táto kognitívna odchýlka u neho spôsobí, že poistenie jednoducho neuzavrie, pretože dôveruje svojim poznatkom natoľko, že ani nepocítiť potrebu si ich overiť.

Ďalším príkladom v prípade poistného sektora je aj prípad životných poistení, keď má klient možnosť si zvoliť formu investovania finančných prostriedkov z poistenia, no kedy však nesie riziko za svoje rozhodnutie. Totiž známa fráza, že s vyšším výnosom sa spája aj vyššie riziko platí aj v tomto prípade. Poistený podcení pravdepodobnosť negatívneho javu (to, že môže o svoju investíciu prísť) a vrhá sa do riskantných investícií, ktoré môžu skončiť sklamaním v prípade iného ako predpokladaného vývoja.

To sú len niektoré dôsledky nadmernej sebadôvery, ktoré môžu postihnúť spotrebiteľov poistenia. Nemôžeme však tvrdiť, že nadmerná sebadôvera je len negatívnym javom. V niektorých prípadoch môže byť pre jednotlivcov aj prospešná, napríklad keď sa jednotlivec pokúša dosiahnuť nejaký svoj cieľ a v prípade, že by sa podceňoval a neveril by si, by k nemu nemusel dospieť. Takto ho sebadôvera posúva vpred a umožňuje mu napredovať. Je však potrebné uvedomiť si prítomnosť nadmernej sebadôvery a v prípade nejasností sa poradiť aj s odborníkom, čo môže prispieť k lepšiemu a uváženejšiemu rozhodnutiu.

4.2.2 *Prítomnosť vo vzorke respondentov dotazníka*

Druhá vzorka, v ktorej budeme zisťovať prítomnosť nadmernej sebadôvery pozostáva z respondentov nášho dotazníkového prieskumu pre potreby zistenia determinantov dopytu po poistení. Nakoľko náš dotazník bol koncipovaný širšie, pre potreby zistenia nadmernej sebadôvery v ich správaní využijeme deklarovанú finančnú gramotnosť, ktorou sa jednotlivci sami ohodnotili. Zaujímalo nás, ako sa respondenti vyznajú vo svete financií. Sami sa mohli ohodnotiť, či sa v nich vyznajú veľmi dobre, dobre alebo zle, pričom pri každej možnosti sme im z dôvodu uľahčenia zaradenia predostreli aj charakteristiku danej úrovne finančnej gramotnosti. Odpovede na túto otázku budú pre nás predstavovať východisko vlastného hodnotenia finančnej gramotnosti respondentov.

Jeden z nepovinných okruhov dotazníka pozostával aj z preverenia znalostí z problematiky poistenia. Konkrétne sa jednalo o dve otázky, resp. posúdenie pravdivosti výrokov, ktoré zneli: „*Ak platíte poistné stanovené poisťovňou pravidelne a nastane Vám škoda, ktorá je poistená, poisťovňa Vám ju vždy bude hradit' v plnej výške*“ a druhý „*Navyšenie výšky škody pri vzniknutej poistnej udalosti o malú sumu nie je nič zlé*“.

Správna odpoveď na obe otázky je „nie“, nakoľko v prvom prípade musí niekedy poistený počítať aj so spoluúčasťou, či znížením hodnoty poistenej veci a v druhom prípade sa pri navýšení škody jedná o nečestnú aktivitu, niekedy klasifikovanú aj ako poisťovací podvod. Počet správnych odpovedí na tieto otázky pre nás predstavuje transformovanú premennú pre skutočnú mieru finančnej gramotnosti, pričom na základe zodpovedania týchto otázok môže jednotlivec získať maximálne 2 (veľmi dobre) a minimálne 0 bodov (zle). Opäť dostaneme trojbodovú škálu, ktorá bude pre nás východiskom na zistenie skutočnej miery finančnej gramotnosti, podobne ako to bolo v prípade vlastného zaradenia. Na základe týchto dvoch pozorovaní dokážeme určiť rozdiel v miere vlastnej finančnej gramotnosti a gramotnosti vychádzajúcej z nášho testu. Rozdiel vďaka číselnému kódovaniu týchto kategórií³⁴⁰ vieme aj vyčíslieť, a to ako rozdiel vlastnej, pocitovanej a nami vypočítanej hodnoty kategórie. Tento rozdiel tak môže nadobúdať hodnoty v intervale od -2 po 2. Čo znamená, že v prípade hodnoty -2 sa respondent precenil o 2 úrovne a preukázal tým svoju nadmernú sebadôveru a v prípade hodnoty 2 to bolo naopak.

Naša druhá vzorka, na ktorej ideme sledovať prítomnosť nadmernej sebadôvery pozostáva z 870 respondentov nášho základného súboru na zistenie determinantov dopytu po poistení. Opäť sme podrobili naše dáta t-testu v programe IBM SPSS Statistics, pričom sme sa rovnako, ako v prvom prípade zamerali jednak na vzorku ako celok, ale aj na jednotlivé pohlavia z hľadiska vymedzenia rozdielov v nadmernej sebadôvere medzi mužmi a ženami. Získali sme nasledovné výstupy.

Tabuľka 18: Štatistiky t-test (respondenti dotazníka)

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - obe pohlavia	870	-,04	,890	,030
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - žena	432	,09	,889	,043
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - muž	438	-,16	,874	,042

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Už tabuľka 18 výstupu nás zaujme z hľadiska priemerov. Kým v prípade mužov ide o zápornú hodnotu, u žien zisťujeme opačný efekt a to priemer, ktorý nie je v záporných

³⁴⁰ Kódovanie premenných v programe IBM SPSS Statistics je nasledovné: 0 pre odpoveď veľmi dobre, 1 pre odpoveď dobre a 2 pre odpoveď zle.

čísloch. Celkovo sa však priemer základného súboru blíži k hodnote 0. Dôležitá z hľadiska potvrdenia našich predpokladov je nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 19: Výstup T-Test (respondenti dotazníka)

One-Sample Test						
	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of Difference	
					Lower	Upper
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - obe pohlavia	-1,258	869	,209	-,038	-,10	,02
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - žena	2,056	431	,040	,088	,00	,17
Rozdiel v gramotnosti (stupeň) - muž	-3,883	437	,000	-,162	-,24	-,08

Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup IBM SPSS Statistics).

Aj vzhľadom na predchádzajúcu vzorku máme isté očakávania vo vzťahu k prejavom k nadmernej sebadôvere. Výsledky t-testu nám však hovoria, že na hladine významnosti 0,05 prijímame nulovú hypotézu o tom, že priemer našej vzorky je rovný 0. A to v prípade, ak sa pozrieme na vzorku ako celok, čiže muži aj ženy spoločne. Na našej vzorke tak nemôžeme štatisticky potvrdiť prítomnosť nadmernej sebadôvery. Poďme sa však pozrieť na príčinu zamietnutia.

Na rovnakej hladine významnosti (0,05) však zamietame nulovú hypotézu o tom, že priemer našej vzorky je rovný 0 v prípade jednotlivých pohlaví. Avšak muži a ženy z hľadiska nadmernej sebadôvery na tom nie sú rovnako. Kým v prípade mužov sa nám potvrdila prítomnosť nadmernej sebadôvery aj pri respondentoch dotazníka, tak u žien to tak nie je. Ženy preukázali opačný jav a to je podcenenie vlastných schopností. Z hľadiska intervalového odhadu sa v prípade mužov s 95%-tnou pravdepodobnosťou priemer ich precenenia pohybuje v intervale od - 0,24 do - 0,08. U žien sa priemer ich podcenenia pohybuje od 0 do 0,17. Príčina podcenenia vlastných skúseností a vedomostí z finančnej sféry žien môže spočívať aj v ich menšej participácii v investovaní a zastúpenia na finančných trhoch, kedy je finančný svet (mylne) považovaný prevažne za mužskú záležitosť. Práve v otázkach financií muži inklinujú k pocitu vyššej kompetentnosti.³⁴¹ Vplyvom nadmernej sebadôvery mužov a súčasného vlastného podceňovania žien sa nám tak efekt nadmernej sebadôvery u celkovej skupiny respondentov nepodarilo dokázať.

³⁴¹ PRINCE, M. 1993. Women, Men, and Money Styles. In *Journal of Economic Psychology*. 1993, ISSN 0167-4870, roč. 14, č. 1, s. 175 - 182.

Keď sa však pozrieme na obe naše sledované vzorky, vieme medzi nimi nájsť spoločné paralely a z nich vyvodit' závery. V oboch prípadoch sa nám podarilo dokázať prítomnosť nadmernej sebadôvery u mužov, čo nám potvrdzuje aj naše predpoklady, ktoré sme formulovali v našich cieľoch, konkrétne v hypotéze *H4*, ktorá znie: *V rozhodovaní jednotlivcov je prítomná nadmerná sebadôvera v hodnotení ich znalostí*. I keď v prípade študentov bola nadmerná sebadôvera prítomná aj u žien, v skupine respondentov dotazníkového prieskumu ženy vykazovali opačný jav – a to podceňovanie vlastných skúseností a vedomostí. Hypotézu *H3*: *V rozhodovaní jednotlivcov je prítomná nadmerná sebadôvera týkajúca sa posudzovania vlastných poznatkov* môžeme potvrdiť len na vzorke študentov. V prípade vzorky respondentov nášho dotazníkového prieskumu musíme hypotézu *H3* zamietnuť.

Ako možný dôvod nesúladu týchto zistení môžeme vidieť práve rozdielne formy, pomocou ktorých sme uskutočnili náš výskum. Kým v prípade študentov sme vychádzali z testovania ich vedomostí z univerzitného predmetu, kde sa nepredpokladá, že by bolo vysokoškolské štúdium vhodnejšie pre jedno alebo druhé pohlavie, tak v prípade respondentov sme vychádzali z finančnej gramotnosti. A práve otázka financií a investovania je považovaná za mužskú doménu. No vo všeobecnosti sa prejav nadmernej sebadôvery u mužov ešte posilňuje v mužských úlohách.³⁴² Potvrdili to aj mnohé štúdie, ako napríklad Deaux a Emswiler³⁴³, či Beyer a Bowden³⁴⁴. Výsledky tak reflektujú rozdielny zámer testovanej vzorky, pričom vo vzorke respondentov dotazníka sa prejavil vplyv typicky rozdielnych úloh mužov a žien, keď ženy svoju nižšiu pociťovanú kompetentnosť v oblasti financií zohľadnili aj v ich hodnotení vlastnej finančnej gramotnosti. Na druhej strane chceli zrejme muži potvrdiť svoju vyššiu kompetentnosť tým, že svoju gramotnosť vo finančných otázkach neúmerne nadhodnotili, čo preukázalo aj ich nadmernú sebadôveru.

³⁴² DEAUX, K. - FARRIS, E. 1977. Attributing Causes for One's Own Performance: The Effects of Sex, Norms, and Outcome. In *Journal of Research in Personality*. 1977, ISSN 0092-6566, roč. 11, č. 1, s. 59 - 72.

³⁴³ DEAUX, K. - EMSWILLER, T. 1974. Explanations of Successful Performance on Sex-linked Tasks: What Is Skill for the Male Is Luck for the Female. In *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974, ISSN 0022-3514, roč. 29, č. 1, s. 80 - 85.

³⁴⁴ BEYER, S. - BOWDEN, E. M. 1997. Gender Differences in Self-Perceptions: Convergent Evidence from Three Measures of Accuracy and Bias. In *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997, ISSN 1552-7433, roč. 23, č. 2, s. 157 - 172.

Záverom nám však príde ako veľmi vhodné odporúčanie autorov Barbera a Odeana³⁴⁵, ktorí navrhli, aby sa na dôležitých rodinných rozhodnutiach podieľali ženy i muži spoločne. V prípade vzájomnej konfrontácie názorov, či diseminácie skúsenosti a poznatkov môžu byť ich dôležité rozhodnutia uváženejšie a prispieť k vyššiemu úžitku z investovania vlastných prostriedkov.

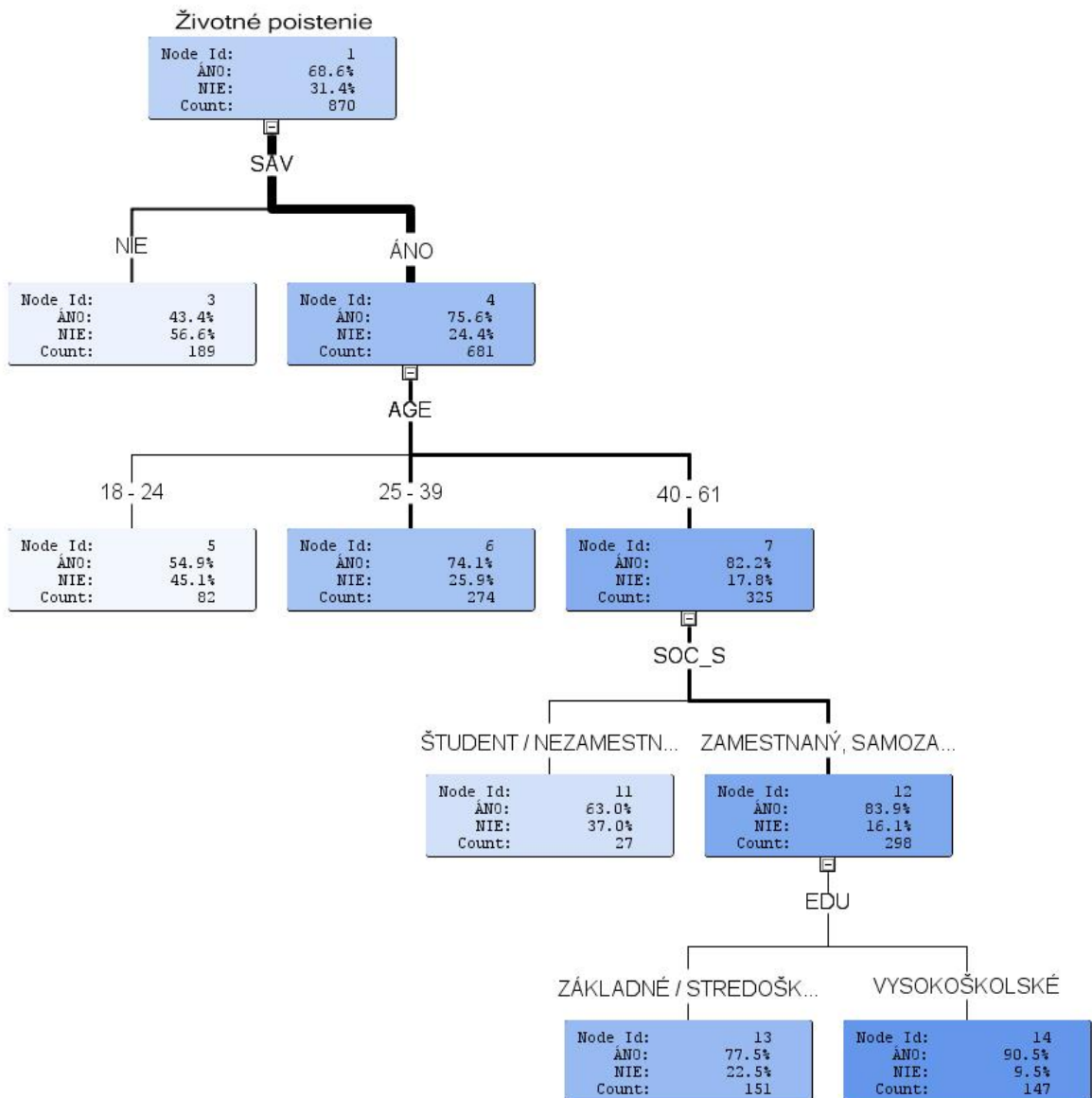
4.3 Identifikácia spotrebiteľa poistenia

Hoci sme sa zamerali na posúdenie vplyvu jednotlivých faktorov na záujem o poistenie, neidentifikovali sme konkrétneho jednotlivca, na základe jeho komplexných charakteristík, ktorý je ukázkovým zástupcom spotrebiteľa, či už životného alebo neživotného poistenia. Na jeho identifikáciu nám posluží metóda klasifikačných stromov. Zaujímá nás, aké sú charakteristiky jednotlivca, ktorý bude mať na základe našich zistení najväčší záujem o určitý druh poistenia.

Klasifikačný strom znázorňujúci charakteristiky jednotlivca so záujmom o životné poistenie je zobrazený v schéme 1. Ak by sme teda chceli charakterizovať konkrétneho jednotlivca, ktorý má uzatvorený nejaký produkt životného poistenia, tak by boli pre nás smerodajné jeho tvorba úspor, vek, pracovný status a vzdelanie. Typickým spotrebiteľom životného poistenia je zamestnaný alebo samozamestnaný jednotlivec vo veku od 40 do 61 rokov, ktorý si tvorí úspory a jeho najvyššie dosiahnuté vzdelanie je vysokoškolské. Schéma sa začína vykresľovať z koreňa nášho klasifikačného stromu, ktorý predstavuje vlastníctvo životného poistenia, pričom z celkového množstva 870 respondentov, vlastní životné poistenie spolu 681 osôb. Na štiepenie uzlov až na konečné listy, sme využili metódu maximálnej vierohodnosti s hladinou významnosti 0,05. Najväčší vplyv na to, či má respondent záujem o životné poistenie má tvorba úspor. V skupine respondentov, ktorí vlastní určitú formu životného poistenia si tvorí úspory 75,6% respondentov, pričom v tejto skupine je podiel respondentov vo veku od 40 do 61 rokov až 82,2%. Analogicky môžeme pokračovať aj pri špecifikácii ďalších znakov, teda v prípade ďalších vysvetľujúcich faktorov – pracovného statusu a vzdelania, ktoré boli využité na ďalšie štiepenie.

³⁴⁵ BARBER, B. M. - ODEAN, T. 2001. Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. In *Quarterly Journal Of Economics*. 2001, ISSN 1531-4650, roč. 116, č. 1, s. 261 - 292.

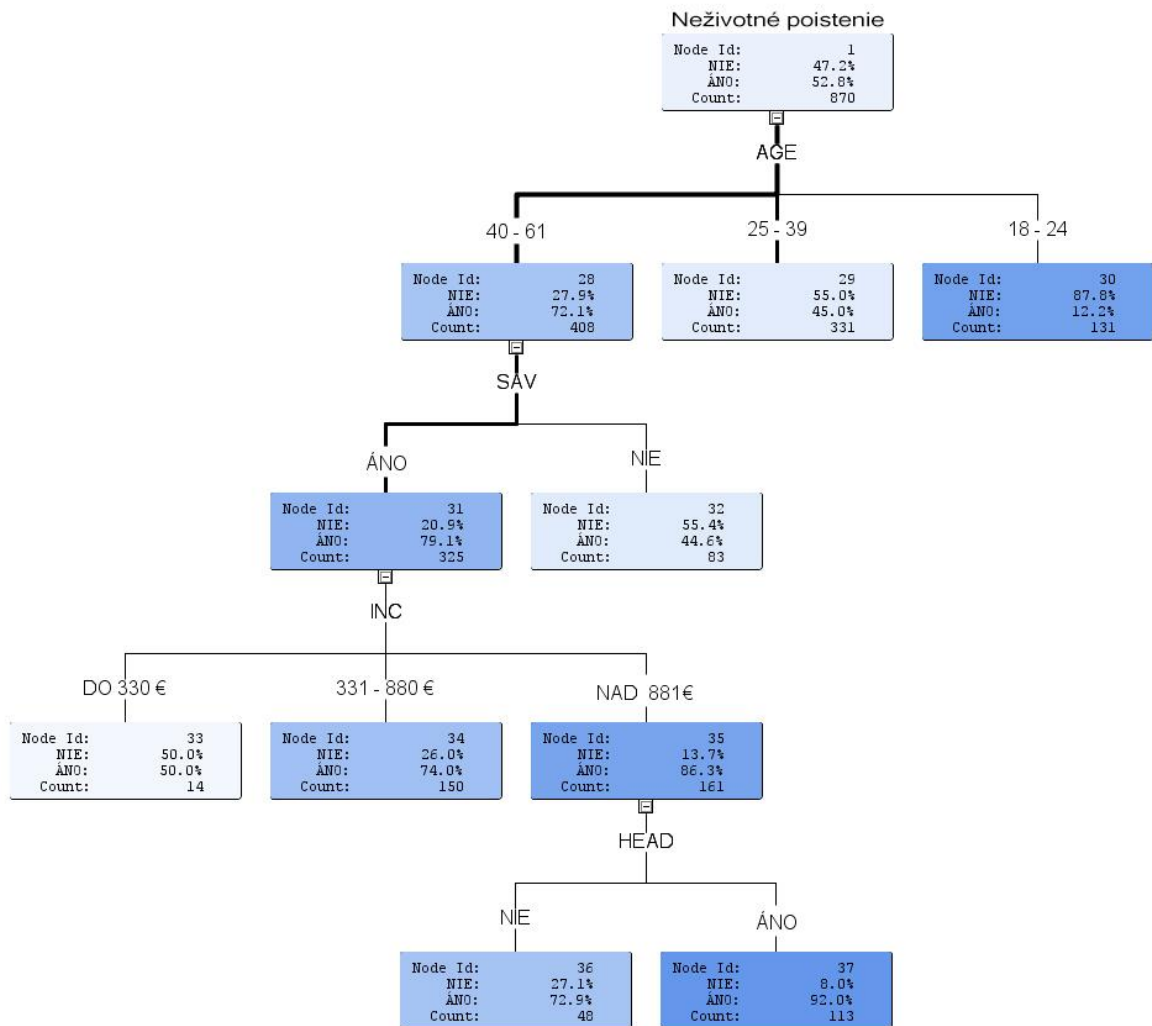
Schéma 1: Klasifikačný strom - životné poistenie



Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Miner).

Ako sa zmenia charakteristiky jednotlivca v prípade neživotného poistenia? Naše zistenia znázorňuje nasledujúca schéma 2, ktorá naznačuje, že spotrebiteľ charakteristický svojím záujmom o neživotné poistenie bude mať iné znaky, ako v prípade životného poistenia. Rozhodujúci vplyv na jeho záujem majú v prípade produktov neživotného poistenia vek, tvorba úspor, príjem a to, či je jednotlivец hlavou rodiny. Ukázkovým spotrebiteľom neživotného poistenia je jednotlivec, ktorý je vo veku od 40 do 61 rokov, vytvára si úspory, jeho hrubý príjem je nad 880 € a je zároveň hlavou rodiny, čo možno vidieť aj v schéme 2.

Schéma 2: Klasifikačný strom - neživotné poistenie



Zdroj: vlastné spracovanie (upravený výstup SAS Enterprise Miner).

Schéma 2 nám dokazuje, že potreba neživotného poistenia a záujem o jeho kúpu sa v rôznych etapách života menia. Najväčší vplyv na záujem jednotlivcov o neživotné poistenie práve vek, kedy 72,1% respondentov vlastniacich neživotné poistenie spadá do tejto vekovej kategórie. Následne prebieha štiepenie na základe tvorby úspor, pričom 79,1% jednotlivcov vlastniacich neživotné poistenie v zmienenom vekovom intervale si tvorí úspory a ďalej až 86,3% z týchto respondentov má príjem nad 881€. Posledný list, ktorý reprezentuje 113 respondentov je status jednotlivca, ktorý je hlavou domácnosti a 92% z týchto respondentov je hlavou domácnosti.

Naše vymedzenie spotrebiteľov, či už životného alebo neživotného poistenia môže pomôcť poisťovniam v lepšej identifikácii potenciálnych klientov, pri ktorých je najväčší predpoklad ich záujmu o poistenie. Nezamerali sme sa prostredníctvom klasifikačných

stromov na faktory len jednotlivu, ale do úvahy sme vzali hned' niekoľko charakteristík daného spotrebiteľa. Okruh potenciálnych spotrebiteľov sa tak zúži, čo môže prispieť k efektívnejšiemu vynaloženiu prostriedkov na marketingovú kampaň komerčných poisťovní.

Tieto zistenia môžu rovnako poslúžiť poisťovniam aj pri voľbe cieľového segmentu na ktorý sa má zameriavať marketingová kampaň určitého poisťného druhu, či produktu. Poznaním týchto znakov môže poisťovňa oddeliť perspektívne segmenty, ktoré predstavujú zaujímavý potenciál na rast od tých neperspektívnych.

5 DISKUSIA

Správanie spotrebiteľov na poistnom trhu je často nevyspytateľné. Spotrebiteľia buď podľať rôznym pohnútkam, ktoré nedokážu ovplyvniť alebo je ich správanie podmienené rôznymi faktormi, ktoré vieme identifikovať. Vo výsledkoch práce sme naznačili obe strany tejto mince a to stránku racionálnu, ako aj tú ktorú možno označiť za iracionálnu. Nemožno však s istotou tvrdiť, že iracionálne rozhodnutie je vždy to nesprávne. Jednotlivec často vo svojom rozhodovaní podľať rôznym vplyvom, ktoré nie je možné exaktne vymedziť. V práci sme však poukázali na niektoré oblasti v rozhodovaní jednotlivcov, ktoré si ich uvedomením a poznaním môžu prispieť k uváženejšiemu rozhodnutiu samotných spotrebiteľov. A to takému, ktoré môže byť prospešné pre obe strany v poistnom vzťahu - samotného poisteného, ako i poisťovateľa.

Pozornosť sme najskôr upriamili na determinanty, ktoré ovplyvňujú záujem jednotlivcov o životné alebo neživotné poistenie. Ich poznanie má pre prax opodstatnenie vo viacerých rovinách. Poisťovne vďaka znalosti jednotlivých determinantov a ich vplyvu môžu lepšie a adresnejšie cieľiť ich marketingové kampane. Kampaň tak môže byť namierená na konkrétny segment, u ktorého je väčšia pravdepodobnosť, že bude mať záujem o určitý druh poistenia. Rozdiely vo faktoroch podnecujúcich záujem o poistenie sa nám podarilo identifikovať aj v prípade poistných druhov. Je zrejmé, že iné predpoklady bude mať jednotlivec, ktorý má záujem o životné poistenie a iné zas spotrebiteľ neživotného poistenia. Kým v životnom poistení možno medzi významné faktory zaradiť pohlavie, rodinný status, úspory a pracovný status, tak v prípade neživotného poistenia majú významný vplyv na ich záujem pohlavie, vek, rodinný status, úspory, príjem, hlava domácnosti.

V oboch prípadoch (životné aj neživotné poistenie) zohrávalo pohlavie významnú úlohu, pričom ženy prejavujú vyšší záujem o poistné produkty ako muži. Toto zaujímavé zistenie je v súlade s modernými trendmi, kde zaznamenávame zmeny v rolách žien a mužov. Svedčí o tom aj výskum, ktorý bol realizovaný v Českej republike.³⁴⁶ Zistenia Hypoteční banky potvrdili, že rola žien v rôznych životných rozhodnutiach narastá. Nejedná sa pritom iba o rozhodnutia v každodennom živote, ale aj o dlhodobjšie

³⁴⁶ HYPOTEČNÍ BANKA. 2014. *Potvrzeno: Českým rodinám vládnou ženy*. [online]. 2014. [cit. 2014-03-20]. Dostupné na internete: <<https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/pro-media/tiskove-zpravy/ostatni/potvrzeno-ceskym-rodinam-vladnou-zeny/>>.

rozhodnutia. I keď ešte nedávno sa považovala oblasť financií za doménu mužov, zdá sa, že aj ženy sa vo zvýšenej miere podieľajú na rozhodnutiach v tejto sfére. Ženy predstavujú pre poisťovne zaujímavý potenciál do budúcnosti vzhľadom na ich rastúci záujem o finančné produkty. Niektoré poisťovne sa už tejto šance chopili, kedy vznikli napríklad špeciálne produkty šité na mieru pre ženy.³⁴⁷ Netreba však zabudnúť, že na ženy treba rovnako upriamiť pozornosť aj v prípade neživotného poistenia, kde sa aj v našom výskume prejavil ich zvýšený záujem o poistenie.

Dôležitým zistením našej práce je aj vplyv úspor, ktorý je evidentný tak v životnom, ako i v neživotnom poistení. Tu sa nám podarilo ukázať, že jednotlivci, ktorí sa stavajú zodpovedne k svojej budúcnosti, si uzatvárajú aj poistenie. Toto je pre poisťovnú prax cenné zistenie, nakoľko to je názorným príkladom toho, že poistenie je užitočný nástroj pre tých spotrebiteľov, ktorí myslia na svoju budúcnosť. Zároveň dedukujeme, že práve títo zodpovední jednotlivci rozumejú rozdielu medzi poistením a sporením, pričom si tieto dva pojmy nestotožňujú, pretože majú uzavreté poistenie a zároveň si tvoria aj úspory v rôznych formách. Nakoľko vzťah medzi úsporami a príjmom nebol silne asociovaný, môžeme povedať, že sporenie nie je len výsada jednotlivcov s vyššími príjmami. Záujem sporiť, či uzavrieť poistenie je prítomný aj u jednotlivcov v nižších príjmových skupinách. Nepopierame, že rozsah poistenia (teda napríklad rozsah krytia, výška poistnej sumy a pod.) sa bude medzi príjmovými skupinami líšiť, ale chceme upriamiť pozornosť na skutočnosť, že záujem zo strany spotrebiteľov je evidentný. Poisťovne by tak nemali upriamovať pozornosť len na výšku príjmu jednotlivcov, ale práve na ich ochotu, nakoľko príjem je toková veličina, ktorá sa môže časom meniť. Poisťovne vo svojej marketingovej kampani majú možnosť osloviť jednotlivcov, ktorí myslia na svoju budúcnosť a majú záujem o jej zabezpečenie. Práve v takejto skupine spotrebiteľov by nemuselo dochádzať k mylným očakávaniam, ktoré vyústia do výrazného sklamania v budúcnosti aj napriek tomu, že si rozdiel medzi poistením a úsporami plne uvedomujú.

Spoločným determinantom individuálneho dopytu po životnom aj neživotnom poistení je rodinný status. Práve jednotlivci, ktorí sú v manželskom zväzku, prípadne žijú s partnerom majú vyšší záujem o poistenie, ako tí, ktorí žijú samostatne. Ich vyššia ochota uzavrieť poistenie súvisí aj so zvýšenou zodpovednosťou, ktorú pociťujú vo vzťahu k ostatným osobám, ktoré s nimi žijú. Tým, že sa na rôznych úlohách, či fungovaní

³⁴⁷ Napríklad poistenie Eva plus poisťovne MetLife Amslico.

domácnosti podieľajú spoločne sú si vedomí faktu, že v prípade nejakej nečakanej udalosti, ktorá môže mať negatívny vplyv na ich zdravie, majetok, či iné záujmy bude mať dôsledok takejto udalosti dopad na viacerých členov. Poistenie teda vystupuje ako vhodný prostriedok na ochranu hodnôt a životného štandardu domácnosti s viacerými členmi. Aj v prípade jednotlivcov žijúcich samostatne môže mať určitá nepriaznivá udalosť až fatálne následky, avšak zdá sa, že v tomto prípade sa jednotlivci spoliehajú predovšetkým na pomoc blízkych. Uvedené skutočnosti môžu pre prax predstavovať dve rôzne výzvy. V prípade jednotlivcov je to tlak na stimuláciu ich záujmu o poistenie a apel na ich zabezpečenie vo vlastnej réžii bez spoliehania sa na pomoc iných. Na druhej strane je tu možnosť diskusie o spoločnom poistnom krytí viacerých osôb žijúcich v jednej domácnosti. Uľahčilo by to pritom rozhodovanie jednotlivcov o tom, na ktorú osobu v domácnosti bude uzavretá poistná zmluva, nakoľko nemožno tvrdiť, že poistenie je nevyhnutné len pre partnera, ktorý zarába lepšie. Totiž každá strata príjmu, poškodenie zdravia, či škoda na majetku má priamy dopad na všetkých členov v domácnosti.

V životnom poistení je ešte významný determinant aj pracovný status jednotlivcov, hoci v prípade neživotného poistenia tento determinant nezohráva dôležitú úlohu. Vysvetlení sa nám naskytá niekoľko. Prvým je charakter produktov, keď životné poistenie kryje predovšetkým následky, ktoré vyplývajú zo zhoršeného zdravotného stavu, invalidity, či choroby, ktoré priamo ohrozujú participáciu jednotlivca v pracovnom procese a môžu spôsobiť výpadok jeho príjmov. Rovnako sú rezervotvorné produkty životného poistenia naviazané na zabezpečenie určitého príjmu v budúcnosti, ako napríklad dôchodkové poistenie. V prípade neživotného poistenia nie je nejaká škoda na majetku priamo spätá so zapojením jednotlivca do pracovného procesu. I keď môže predstavovať krátkodobý výpadok z pracovného procesu (napr. v prípade záplav, keď sa podieľa na upratovaní následkov, ktoré spôsobila voda), no po odstránení škôd bez väčších problémov plynulo nastúpi do zamestnania.

Záujem o neživotné poistenie je determinovaný ďalšími faktormi, ktorými sú príjem, či postavenie jednotlivca ako hlavy rodiny. Príjem jednotlivcov súvisí aj s majetkovým zázemím jednotlivcov. Je zrejmé, že jednotlivci disponujúci väčším príjmom budú mať väčšie potreby krytia nadobudnutého majetku aj z hľadiska poistenia. Avšak v životnom poistení nebol príjem taký významný, čo svedčí o tom, že nie výška samotného príjmu určuje, či si jednotliviec životné poistenie uzavrie alebo neuzavrie. Ved' napokon príjem je dôležitý pre každého jednotlivca bez ohľadu na jeho výšku, nakoľko

od príjmu sa odvíjajú aj potreby samotných jednotlivcov. V niektorých prípadoch práve nízky príjem pre určitú osobu znamená aj vyššiu mieru závislosti nakoľko je spätý s krytím základných životných potrieb. V neživotnom poistení sa tak disparita medzi príjmovými skupinami umocňuje práve kumuláciou majetku pri osobách s vyšším príjmom. Tu chceme poukázať na neopodstatnenú segmentáciu spotrebiteľov na základe príjmu v životnom poistení. Rozdiel v záujme medzi rôznymi príjmovými skupinami nie je, avšak požadovaná výška poistného krytia bude zodpovedať potrebám jednotlivcov. Naopak v neživotnom poistení je segmentácia klientely z hľadiska príjmu vhodná. Poistné produkty môžu reflektovať rôzne majetkové pomery a príjmy jednotlivcov od základných, kryjúce štandardné vybavenia domácností až po tie luxusné.

Už sme čo-to naznačili aj v úlohe žien a mužov v domácnosti. Nadviažeme na to pri ďalšom sledovanom determinante, ktorým je hlava rodiny. Prieskumy naznačujú, že hlavu rodiny už nezastávajú len muži, ako tomu bolo v minulosti, ale tejto úlohy sa čoraz častejšie chopia aj ženy.³⁴⁸ Hoci tento determinant nebol vo veľkej miere skúmaný v minulosti a to aj z dôvodu, že hlavou rodiny bol automaticky označovaný muž, preto chceme poukázať na rastúcu dôležitosť tohto statusu. V životnom poistení nezohráva determinant hlava rodiny významnú úlohu. Hlava rodiny zvyčajne rozhoduje v dôležitých otázkach pričom životné poistenie má napokon uzavreté ten jednotlivec, ktorý je v rodine kľúčový, či už z hľadiska zabezpečovania stabilného príjmu alebo dlžník, na ktorého je upísaný úver, či hypotéka. V prípade neživotného poistenia je to už inak. Vzhľadom na to, že vlastníctvo majetku je v rámci manželov, resp. páru spoločné, tak je vo väčšine prípadov jedno, ktorá osoba uzavrie určitý druh neživotného poistenia. Tu však do popredia vystupuje jednotlivec reprezentujúci hlavu domácnosti, ktorý robí konečné rozhodnutia a zväčša vystupuje v poistnom vzťahu aj ako poistený (resp. poistník). Pri ponuke neživotných poistení je teda zo strany poisťovní vhodné, aby ju konzultovali práve s hlavou rodiny, kedy je pravdepodobnejšie, že určitú poistnú zmluvu uzavrie, pretože má jednak prehľad o potrebách domácnosti, prijíma však aj konečné rozhodnutie (i keď niekedy aj po konzultácii s ostatnými členmi domácnosti) o kúpe tovarov a služieb. Opäť sme teda ilustrovali, ako môže jeden determinant ovplyvniť rozhodnutie jednotlivcov rôznym smerom v prípade životného a neživotného poistenia.

³⁴⁸ HRUŠOVÁ, M. 2014. *Průzkumy: Rodinné kase častěji vládnou ženy*. [online]. 2014. [cit. 2014-03-21]. Dostupné na internete: <<http://www.hypoindex.cz/pruzkumy-rodinne-kase-casteji-vladnou-zeny/>>.

Poukázali sme na skutočnosť, že existuje rozdiel pri jednotlivých determinantoch z hľadiska záujmu jednotlivcov o životné a neživotné poistenie. Kým jeden faktor môže vzbudzovať záujem o životné poistenie, v neživotnom poistení to tak nemusí byť. Samozrejme sú aj determinanty, ktoré vplyvajú na záujem v oboch poistných druhoch. Avšak, ako sme naznačili je značný rozdiel vo vplyve jednotlivých determinantov pri životnom a neživotnom poistení. Potvrdzuje nám to aj náš predpoklad, ktorý sme formulovali do hypotézy *H2* a teda potvrdzujeme platnosť hypotézy, že: *Faktory, ktoré vplyvajú na záujem jednotlivcov o poistenia sa líšia v životnom a neživotnom poistení.* Pri každom determinante je treba vziať do úvahy jeho možný vplyv na záujem, ktorý sa môže líšiť z hľadiska rôznych poistných druhov.

Vymedzili sme si teda vplyv rôznych determinantov, ktoré môžu pomôcť poisťovniam identifikovať potenciálnych klientov, ako aj perspektívne produkty a oddeliť ich od takých, o ktoré nebude záujem, resp. sú pre klientov zbytočné. Rovnako z hľadiska marketingového úsilia a kampaní môžu poisťovne tieto zistenia využiť v zmysle vzbudenia dopytu pri tých segmentoch, kde je nízky záujem, ale existuje v nich potenciál, resp. podporiť vývoj produktov prostredníctvom ich šitia na mierku klientom pri segmentoch s dostatočným dopytom a záujmom o poistenie.

Vplyvom determinantov, ktoré sme popísali dochádza k zmenám v správaní samotných spotrebiteľov. Spomínali sme však aj to, že poisťovníctvo je stále nedostatočne pochopené odvetvie.³⁴⁹ A to tak zo strany spotrebiteľov, ako aj na strane ponuky poistenia. Nás však z hľadiska problematiky dizertačnej práce zaujíma predovšetkým strana dopytu. Spotrebiteľia často nevedia, čo nakupujú, resp. aké krytie majú uzavreté aj z dôvodu nie úplne jasných, či transparentných podmienok. A tiež aj z dôvodu, že proces riadenia rizík je ťažko predstaviteľný pre laickú verejnosť. Práve jedným z riešení tohto „nepochopenia“ poistného sektora sa javí aj hlbšie poznanie spotrebiteľov. A tým nemyslíme len naznačené determinanty, ktoré vyvolávajú zmeny v potrebách spotrebiteľov, ale aj osobitosti príznačné pre spotrebiteľov na poistnom trhu.

Práve tieto osobitosti sú spojené s myslením jednotlivcov, ich psychologickou stránkou, ako i vnímaním potreby poistenia z hľadiska orientácie sa v spleti poistných a finančných produktov. Aj v dizertačnej práci sme opísali niekoľko odklonov

³⁴⁹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

od racionálneho správania jednotlivcov, čiže anomálií v ich správaní. Ešte sa však pozastavíme pri jednej z nich, nadmernej sebadôvere, ktorá je veľmi úzko spätá aj s finančnou gramotnosťou jednotlivcov. Je pomerne známe, že úroveň finančnej gramotnosti je v našich podmienkach veľmi nízka.³⁵⁰ Paradoxne je však medzi jednotlivcami prítomná nadmerná miera sebadôvery, čiže neodôvodnená viera vo vlastné poznatky z oblasti správy financií, medzi ktoré nepochybne patrí aj poistenie. Nepripomíname tento fakt len náhodou. Aj v našom výskume bola preukázaná prítomnosť tohto fenoménu, ktorý má ďalekosiahle následky aj na poisťný sektor. Na poisťnom trhu je prítomná veľká skupina „neprofesionálnych“ spotrebiteľov, vyznačujúcich sa nedostatkom správnych informácií. Aj vzhľadom na ich nízku úroveň finančnej gramotnosti sú ľahko ovplyvniteľní a tým aj zraniteľní.³⁵¹ V prípade, že sa to všetko umocní ešte nadmernou sebadôverou, tak pre poisťovníctvo to predstavuje naozaj vážny problém.

Uvedme si príklad. Istý jednotlivец, ktorý má nízku finančnú gramotnosť si chce uzatvoriť poistenie. Využije služby sprostredkovateľa alebo poradcu, ktorý mu má celý mechanizmus poistenia ozrejmiť, nakoľko sa vo finančných produktoch nevyzná. Vplyv nadmernej sebadôvery sa ukáže natoľko silný, že daný jednotlivец sa v priebehu diskusie na prípadne nejasnosti neopýta, aby v očiach poradcu nevyzeral ako neznalý problematiky. Už v priebehu tohto procesu si tento potenciálny spotrebiteľ na základe svojich domnienok predstaví, ako by prípadná odpoveď na jeho nepoloženú otázku mohla vyzerat' a tomuto svojmu presvedčeniu aj uverí. Zároveň nepokladá za dôležité prečítať si plné znenie všeobecných poisťných podmienok, čím jeho predstava o poistení sa opäť vzd'ala'uje realite (abstrahujeme od skutočnosti, že by poradca, či sprostredkovateľ vedome niektoré informácie podal nesprávne, či zatajil). Uplynie niekoľko rokov v priebehu ktorých k poisťnej udalosti môže alebo nemusí dôjsť. Ak k nej dôjde, tak tento spotrebiteľ pri likvidácii poisťnej udalosti zistí, že jeho predstava sa značne líši od skutočnosti, čo si však vysvetľuje ako nechotu poisťovne vyplatiť poisťné plnenie a obštrukcie z jej strany. Jednoducho je to zakorenené aj v povahe ľudí, kedy je jednoduchšie hľadat' chybu

³⁵⁰ PASTORÁKOVÁ, E. 2012. Finančná gramotnosť a finančné vzdelávanie v oblasti poisťovníctva. In *BIATEC: odborný bankový časopis*. 2012. ISSN 1335-0900, roč. 20, č. 1, s. 14 - 16.

³⁵¹ PASTORÁKOVÁ, E. Výzvy a prekážky finančnej gramotnosti v oblasti poisťovníctva. In *Finančná gramotnosť ako súčasť ekonomického vzdelávania: recenzovaný zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Bratislava: Katedra pedagogiky NHF EU, 2011. ISBN 978-80-225-3249-5, s. 128 - 132.

v niekom inom ako v sebe samom. Rovnako zohráva úlohu aj selektívne vnímanie³⁵². Aj toto bol príklad jedného z názorných problémov, ktorý vyúsťuje k nedôvere vo finančné produkty a zvlášť v poistenie. Pritom stačilo tak málo – aktívne komunikovať s poradcom každú nejasnosť a pozorne si prečítať poistné podmienky. Prípadne si priznať, že neznalosť finančných nástrojov nie je žiadna potupa a jednoducho prejavíť vôľu dozvedieť sa o poistení viac od kvalifikovaných pracovníkov.

Prítomnosť nadmernej sebadôvery je podmienený aj pohlavím jednotlivcov. Výsledky nám potvrdili, že vo väčšej miere sa preceňujú muži ako ženy. Dokonca v jednej skúmanej vzorke sme zistili, že ženy sa dokonca podcenili. Z hľadiska rozhodovania sa o kúpe poistenia to má pre poisťovne aj praktické využitie. Ženy sú podľa prieskumov³⁵³ pri vyhľadávaní podrobností trpezlivejšie. Rovnako sa neuspokoja s informáciami z internetu, ale čítajú si aj ponuky finančných inštitúcií, radia sa s poradcami a zistené informácie si následne porovnávajú.³⁵⁴ V závislosti od zložitosti rozhodnutia môže tento proces trvať až niekoľko mesiacov. Ženy sú teda v rozhodnutiach uváženejšie a nemajú problém svoje rozhodnutie konzultovať s odborníkom, pričom sa zaujímajú o rôzne detaily. U mužov môže byť opačný problém. Z dôvodu udržania si vlastného ega, sú niektorí muži ochotní vzdať sa konzultácie s poradcom, prípadne odmietajú sa pýtať na nejasné veci, čím by dokazovali svoju nekompetentnosť. Toto je umocnené aj skutočnosťou, že otázka financií býva považovaná za doménu mužov. Rozhodnutia o takých závažných veciach ako je poistenie by teda mali riešiť muži aj ženy prostredníctvom vzájomnej diskusie, čo môže predísť neuváženým rozhodnutiam, ktoré by mohli jednotlivci urobiť len na základe vlastného úsudku. Poisťovne by však tiež mohli vo fáze predaja produktov pomocou náhodných otázok skúmať kompetentnosť jednotlivcov (prevažne mužov), čím by si overili, či danému produktu skutočne rozumejú. Predstavovalo by to pre ne určitú formu záruky, že v budúcnosti nedôjde k zbytočnému sklamaniu spotrebiteľov, či strate ich dôvery.

³⁵² Situácia, keď ľudia premietnu svoje očakávania do vnímania a vnímajú javy tak, aby potvrdzovali ich očakávania. Podľa: BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.

³⁵³ Napríklad prieskum agentúry STEM/MARK pre odborný server Hypoindex.cz.

³⁵⁴ HRUŠOVÁ, M. 2012. *Hypotéku už neřeší jen muži, čím dál častěji si ženy bouchnou do stolu*. [online]. 2012. [cit. 2014-03-21]. Dostupné na internete: <<http://www.hypoindex.cz/hypoteku-uz-neresi-jen-muzi-cim-dal-castěji-si-zeny-bouchnou-do-stolu/>>.

Kúpa poistenia môže mať značné dôsledky na zmeny v živote. Aj preto je veľmi dôležité uzavrieť správne poistenie s adekvátnym poistným krytím a nepodceniť žiadne okolnosti vo fáze uzatvárania poistnej zmluvy. Jednotlivci v súčasnosti čelia zvýšenej miere zodpovednosti a nezávislosti vo svojich finančných rozhodnutiach. Neznamená to však, že sa v rozhodovaní nemôžu s nikým poradiť, skôr si musia uvedomiť, že následky svojich rozhodnutí budú znášať sami a to bez ohľadu na to, či ich rozhodnutie bolo dobré alebo zlé. Tu sa však natíska otázka, či by do tejto autonómnosti rozhodovania jednotlivcov v niektorých prípadoch nemal zasiahnuť štát, či už prostredníctvom regulačných nástrojov alebo vypracovať programy na zvyšovanie finančnej gramotnosti, ktorá je alarmujúco nízka. Ved' uvedomeli spotrebiteľia, znalí problematiky by sa len tak ľahko nedali nalákať na kúpu nezmyslených produktov, prípadne produktov, ktorým nerozumejú, čím by nevznikalo ani neskoršie napätie medzi stranou ponuky a dopytom. Otázkou však ostáva, či by vôbec jednotlivci o takéto formy vzdelávania prejavili záujem. A to vzhľadom na to, že už teraz majú široké možnosti na získanie informácií a konzultácie s odborníkmi, ktoré nie sú využité v takej miere, ako by mali.

ZÁVER

Poistenie zohráva v živote jednotlivcov dôležitú úlohu. A to bez ohľadu na to, či si ho nejaká osoba uzavrie alebo nie. V prvom prípade, keď má spotrebiteľ poistnú zmluvu uzavretú mu poistenie poslúži ako užitočný nástroj na prekonanie následkov nečakaných škodových udalostí. Avšak v prípade, že jednotlivec poistenie uzavreté nemá a nastane nejaká nepredvídaná udalosť, môže dôjsť k vážnemu zásahu do jeho života.

V reálnom svete však nie je rozhodnutie o uzavretí poistenia obmedzené len na strohé konštatovanie, že poistenie je nevyhnutné. Do rozhodovania o kúpe poistenia vstupuje množstvo faktorov a osobitostí, ktoré nielen formujú samotnú osobu spotrebiteľa, ale mu poskytujú množstvo indícií prečo poistenie má uzavrieť alebo nie. Poukázali sme na to aj v dizertačnej práci, keď sme popísali koncept samotného spotrebiteľa, ktorý sa odvíja od mnohých charakteristík. Jednou zo základných charakteristík, ktorú nemožno opomenúť, keď sa jedná o poistenie je postoj jednotlivca k riziku. V teórii sú rozpracované zväčša tri základné postoje k riziku a to: vyhľadávanie rizika, neutralita a averzia k riziku. Averzia k riziku, ako jeden z postojov k riziku zohráva jednu z rozhodujúcich úloh vo vzťahu k poisteniu, pretože práve tento postoj považujeme za jeden zo základných znakov spotrebiteľa na poistnom trhu. Pre jednotlivca s averziou k riziku totiž predstavuje poistenie základné riešenie jeho situácie. Za to, že následky rizík, ktorým čelí bude za tohto jednotlivca znášať poisťovňa je ochotný vzdať sa časti svojho bohatstva a investovať ho vo forme poistného. Správanie jednotlivcov v otázke rozhodovania sa o poistení však nie je obmedzené len na ich postoj k riziku, ale formuje sa aj prostredníctvom ďalších charakteristík, ktoré vplyvajú na jeho myslenie a pohnútky.

Zmeny v správaní spotrebiteľov sú často podmienené rôznymi determinantmi. Ich vplyvu sme sa venovali aj v dizertačnej práci, pričom sme akcentovali na ich vplyv v životnom, ako aj neživotnom poistení. Na vzorke 870 respondentov zo SR, ktorá bola reprezentatívna z hľadiska vekového zloženia a pohlavia sme skúmali vplyv jednotlivých faktorov na záujem jednotlivcov o poistenie. Naše zistenia preukázali, že v životnom poistení možno medzi významné faktory záujmu o poistenie zaradiť pohlavie, rodinný status, úspory a pracovný status a v prípade neživotného poistenia sú významné z hľadiska vplyvu na ich záujem: pohlavie, vek, rodinný status, úspory, príjem a hlava domácnosti. Tieto faktory sme vo výsledkoch práce identifikovali a vymedzili sme aj ich vplyv na dopyt po poistení.

Charakterizovali sme tiež konkrétneho jednotlivca s jeho komplexnými znakmi, ktorý je ukázkovým zástupcom spotrebiteľa na poistnom trhu. Na identifikáciu takéhoto spotrebiteľa nám poslúžila metóda klasifikačných stromov. Pri charakteristike jednotlivca, ktorý má uzavretý nejaký produkt životného poistenia, boli pre nás smerodajné jeho tvorba úspor, vek, pracovný status a vzdelanie. Typickým spotrebiteľom životného poistenia je teda jednotlivec, ktorý si tvorí úspory, je vo veku od 40 do 61 rokov, je zamestnaný alebo samozamestnaný a jeho najvyššie dosiahnuté vzdelanie je vysokoškolské. A ako je to v prípade neživotného poistenia? Spotrebiteľ charakteristický svojim záujmom o neživotné poistenie bude mať iné charakteristiky, ako v prípade životného poistenia. Rozhodujúci vplyv na jeho záujem majú v prípade produktov neživotného poistenia vek, tvorba úspor, príjem a to, či je jednotlivec hlavou rodiny. Ukázkovým spotrebiteľom neživotného poistenia je jednotlivec, ktorý je vo veku od 40 do 61 rokov, vytvára si úspory, jeho hrubý príjem je nad 880 € a je zároveň hlavou rodiny. Uvedené príklady typických spotrebiteľov toho ktorého poistenia nám dokazujú, že potreba poistenia a záujem o jeho kúpu sa v rôznych etapách života menia. Naše vymedzenie spotrebiteľov môže pomôcť poisťovniam identifikovať potenciálnych klientov, či zvoliť cieľový segment na ktorý sa má marketingová kampaň určitého poistného produktu zameriavať.

Aby sme sa mohli pozrieť na osobu spotrebiteľa komplexnejšie, zahrnuli sme do nášho výskumu aj jeho osobitosti. Tie sú spojené s myslením jednotlivcov, ich psychologickou stránkou, ako i vnímaním potreby poistenia z hľadiska orientácie sa v spleti poistných a finančných produktov. V dizertačnej práci sme si popísali niekoľko odklonov od racionálneho správania jednotlivcov, takzvaných anomálií v ich správani. Poukázali sme predovšetkým na nadmernú sebadôveru, ktorá je často v rozhodovaní jednotlivcov prítomná. Preukázať jej prítomnosť sa nám podarilo na vzorke študentov. V skupine respondentov dotazníkového prieskumu sme jej prítomnosť zaznamenali len u mužov, pričom u žien sa prejavil opačný jav, ktorým bolo podceňovanie vlastných schopností. V oboch výskumných vzorkách sme z rodového hľadiska zaznamenali prítomnosť nadmernej sebadôvery u mužov. Z toho dôvodu je vhodné, aby sa na dôležitých rodinných rozhodnutiach podieľali ženy i muži spoločne. V prípade vzájomnej konfrontácie názorov, či synergie skúsenosti a poznatkov môžu byť ich dôležité rozhodnutia uváženejšie. Rovnako do popredia vystupuje aj otázka, či by poisťovne nemali mať záujem na vzdelávaní vlastných klientov a dôkladne im vysvetľovať poistné podmienky, ako aj mechanizmus poistenia v priebehu uzatvárania poistnej zmluvy.

Predišlo by sa tak sklamaniu spotrebiteľov v budúcnosti z dôvodu ich mylného chápania poistenia, čo by prispelo aj k zvyšovaniu dôvery v poisťný sektor.

Na záver, pre úplnosť, zhrnieme výsledok testovania stanovených hypotéz, ktoré sme využili pri naplnení hlavného cieľa dizertačnej práce.

Tabuľka 20: Prehľad potvrdenia, resp. zamietnutia hypotéz

Hypotéza	Znenie hypotézy	Výsledok testovania
H1a	<i>Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po životnom poistení.</i>	potvrdená
H1b	<i>Vo výskumnej vzorke je možné identifikovať determinanty, ktoré významne vplyvajú na individuálny dopyt spotrebiteľov po neživotnom poistení.</i>	potvrdená
H2	<i>Faktory, ktoré vplyvajú na záujem jednotlivcov o poistenia sa líšia v životnom a neživotnom poistení.</i>	potvrdená
H3	<i>V rozhodovaní jednotlivcov je prítomná nadmerná sebadôvera týkajúca sa posudzovania vlastných poznatkov.</i>	čiastočne potvrdená ³⁵⁵
H4	<i>Nadmerná sebadôvera sa prejavuje vo vyššej miere u mužov.</i>	potvrdená

Ako sme už niekoľkokrát podotkli, výskum problematiky správania sa spotrebiteľa na poisťnom trhu je stále aktuálny a domnievame sa, že aj náš počin, ktorý otvoril túto fascinujúcu problematiku môže priniesť zaujímavé výsledky aplikovateľné tak vo vedeckých kruhoch, ako aj vo výučbe a praxi. Veríme, že výsledky nášho výskumu vyvolajú širšiu spoločenskú diskusiu, ktorá vzbudí záujem o budúci výskum správania sa spotrebiteľov na poisťnom trhu, nakoľko stále sme v poznaní a spoznávaní spotrebiteľa iba na začiatku.

³⁵⁵ Hypotézu H3 sa nám však podarilo potvrdiť len vo vzorke študentov. V prípade respondentov dotazníka sme museli danú hypotézu zamietnuť.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

- [1] ANDERSON, D. R. – NEVIN, J. R. 1975. Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1975, ISSN 0022-4367, roč. 42, č. 3, s. 375 - 387.
- [2] ARIELY, D. 2010. *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*. London: HarperCollins, 2010. 368 s. ISBN: 978-0-00-735478-8.
- [3] AUERBACH, A. J. – KOTLIKOFF, L. J. 1989. How Rational is the Purchase of Life Insurance? In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. w3063* [online]. NBER, 1989. 47 p. [cit. 2013-12-12] Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227470>.
- [4] BABBEL, D. F. 1981. Inflation, Indexation, and Life Insurance Sales in Brazil. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1981, ISSN 0022-4367, roč. 48, č. 1, s. 111 - 135.
- [5] BABBEL, D. F. 1985. The Price Elasticity of Demand for Whole Life Insurance. In *The Journal of Finance*. 1985, ISSN 1540-6261, roč. 40, č. 1, s. 225 - 239.
- [6] BAČOVÁ, V. a kol. 2010. *Rozhodovanie a usudzovanie: Pohľady psychológie a ekonómie I*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, 2010. 210 s. ISBN 978-80-88910-30-5.
- [7] BAEK, E. - DEVANEY, S. A. 2005. Human Capital, Bequest Motives, Risk, And The Purchase of Life Insurance. In *Journal of Personal Finance*. [online]. 2005, vol. 4, no. 2 [cit. 2013-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.iarfc.org/documents/issues/Vol.4Issue2.pdf#page=61>>. ISSN 1540-671.
- [8] BALÁŽ, V. – FIFEKOVÁ, E. – NEMCOVÁ, E. 2009. Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2009, ISSN 0013-3035, roč. 57, č. 3, s. 213 – 229.
- [9] BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota: úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, 2009. 454 s. ISBN 978-80-224-1082-3.
- [10] BARBER, B. M. - ODEAN, T. 2001. Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. In *Quarterly Journal Of Economics*. 2001, ISSN 1531-4650, roč. 116, č. 1, s. 261 - 292.
- [11] BECK, T. - WEBB, I. 2003. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, ISSN 02586770, roč. 17, č. 1, s. 51-88.
- [12] BEENSTOCK, M. - DICKINSON, G. - KHAJURIA, S. 1988. The Relationship between Property-Liability Insurance Premiums and Income: An International

- Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1988, ISSN 0022-4367, roč. 55, č. 2, s. 259 - 272.
- [13] BEENSTOCK, M. – DICKINSON, G. – KHAJURIA, S. 1989. The Determination of Life Premiums: An International Cross-section Analysis 1970 - 1981. In *Insurance: Mathematics and Economics*. 1989, ISSN 0167-6687, roč. 5, č. 4, s. 261 – 270.
- [14] BEREKSON, L. L. 1972. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 93-108.
- [15] BERNHEIM, B. D. - SHLEIFER, A. - SUMMERS, L. H. 1985. The Strategic Bequest Motive. In *Journal of Political Economy*. 1985, ISSN 0022-3808, roč. 93, č. 6, s. 1045 - 1076.
- [16] BERNHEIM, B. D. 1991. How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities. In *Journal of Political Economy*. 1991, ISSN 0022-3808, roč. 99, č. 5, s. 899-927.
- [17] BERNOULLI, D. 1954. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. In *Econometrica*. ISSN 00129682, 1954, roč. 22, č. 1, s. 23-36.
- [18] BEYER, S. - BOWDEN, E. M. 1997. Gender Differences in Self-Perceptions: Convergent Evidence from Three Measures of Accuracy and Bias. In *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997, ISSN 1552-7433, roč. 23, č. 2, s. 157 - 172.
- [19] BLACK, J. 2002. *A Dictionary of Economics*. 2nd. ed. Oxford: Oxford University Press, 2002. 507 s. Oxford Paperback Reference. ISBN 0-19-860767-9.
- [20] BORGHANS, L. – GOLSTEYN, B. H. H. –HECKMAN, J. J. – MEIJERS, H. 2009. Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion. In *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 14713* [online]. NBER, 2009. 18 p. [cit. 2013-11-21] Dostupné na internete: <<http://www.nber.org/papers/w14713.pdf>>.
- [21] BRAU, J. C. – MERRILL, C. – STAKING, K. B. 2011. Insurance Theory And Challenges Facing The Development of Microinsurance Markets. In *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 2011, ISSN 1084-9467, roč. 16, č. 4, s. 411 - 440.
- [22] BRAUN, M. - MUERMANN, A. 2004. The Impact of Regret on The Demand for Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 1539-6975, roč. 71, č. 4, s. 737 - 767.
- [23] BROOKS, P. - ZANK, H. 2005. Loss Averse Behavior. In *The Journal of Risk and Uncertainty*. ISSN 0895-5646, 2005, roč. 31, č. 3, s. 301–325.
- [24] BROWNE, M. J. - CHUNG, J. - FREES, E. W. 2000. International Property-Liability Insurance Consumption. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 73 - 90.
- [25] BROWNE, M. J. - KIM, K. 1993. An International Analysis of Life Insurance Demand. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1993, ISSN 0022-4367, roč. 60, č. 4, s. 616-634.

- [26] BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. 1984. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1984, ISSN 0022-4367, roč. 51, č. 3. s. 453-467.
- [27] CAMPBELL, R. A. 1980. The Demand For Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty. In *The Journal of Finance*. 1980, ISSN 1540-6261, roč. 35, č. 5, s. 1155–1172.
- [28] CARVER, R. H. – NASH, J. G. 2012. *Doing Data Analysis with SPSS, Version 18*. Boston: Cengage Learning. 2012. 352 s. ISBN 978-0-8400-4916-2
- [29] CATHER, D. A. 2010. A Gentle Introduction to Risk Aversion and Utility Theory. In *Risk Management and Insurance Review*. ISSN 1540-6296, 2010, roč. 13, č. 1, s. 127-145.
- [30] CHATER, H. - HUCK, S. - INDERST, R. 2010. *Consumer Decision-Making in Retail Investment Services: A Behavioural Economics Perspective. Final report*. 2010. [online]. Online Interactive Research Ltd. 2010. [cit. 2012-10-02]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/final_report_en.pdf>.
- [31] CHEN, R. – WONG, K. A. – LEE, H. C. 2001. Age, Period, and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2001, ISSN 0022-4367, roč. 68, č. 2, s. 303 - 327.
- [32] CHUI, A. C. W. - KWOK, C. C. Y. 2008. National Culture and Life Insurance Consumption. In *Journal of International Business Studies*. 2008, ISSN 0047-2506, roč. 39, č. 1, s. 88-101.
- [33] COHEN, A. - SIEGELMAN, P. Testing for Adverse Selection in Insurance Markets. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2010, ISSN 0022-4367, roč. 77, č. 1, s. 39 - 84.
- [34] COHEN, J. - COHEN, P. - WEST, S. G. – AIKEN, L. S. 2013. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2013. 736 s. ISBN 0-8058-2223-2.
- [35] CORDELL, D. M. - SMITH, R. - TERRY, A. 2011. Overconfidence in Financial Planners. In *Financial Services Review*. 2011, ISSN 1057-0810, roč. 20, č. 4, s. 253 - 263.
- [36] CROSON, R. – GNEEZY, U. 2009. Gender Differences in Preferences. In *Journal of Economic Literature*. 2009, ISSN 0022-0515, roč. 47, č. 2, s. 448 – 474.
- [37] ČURAK, M. – DŽAJA, I. – PEPUR, S. 2013. The Effect of Social and Demographic Factors on Life Insurance Demand in Croatia. In *International Journal of Business and Social Science*. 2013, ISSN 2219-6021, roč. 4, č. 9, s. 65 - 72.
- [38] DANIEL, J. P. 2003. The Broader Cultural Context of Insurance: Insurance and Religions. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2003, ISSN 1018-5895, roč. 28, č. 1, s. 102 - 110.

- [39] DAŇHEL, J. 2002. *Kapitoly z pojistné teorie*. Praha: VŠE, Nakladatelství Oeconomica, 2002. 139 s. ISBN 80-245-0306-9.
- [40] DAŇHEL, J. a kol. 2005. *Pojistná teorie*. Praha: Professional Publishing, 2005. 338 s. ISBN 80-86419-84-3.
- [41] DEAUX, K. - EMSWILLER, T. 1974. Explanations of Successful Performance on Sex-linked Tasks: What Is Skill for the Male Is Luck for the Female. In *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974, ISSN 0022-3514, roč. 29, č. 1, s. 80 - 85.
- [42] DEAUX, K.. - FARRIS, E. 1977. Attributing Causes for One's Own Performance: The Effects of Sex, Norms, and Outcome. In *Journal of Research in Personality*. 1977, ISSN 0092-6566, roč. 11, č. 1, s. 59 - 72.
- [43] DIACON, S. R. 1980. The Demand for UK Ordinary Life Insurance: 1946-1968. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0252-1148, roč. 5, č. 17, s. 3 - 22.
- [44] DUCHÁČKOVÁ, E. 2005. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 178 s. ISBN 80-86119-92-0.
- [45] DUKER, J. M. 1969. Expenditures for Life Insurance among Working-Wife Families. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 525 - 533.
- [46] EECKHOUNDT, L. – GOLLIER, CH. – SCHLESINGER, H. 2005. *Economic and Financial Decisions Under Risk*. New Jersey: Princeton University Press, 2005. 245 s. ISBN 0-691-12215-6.
- [47] EHLRICH, I. - BECKER, G. S. Market Insurance, Self-Insurance, and Self-Protection. In *Journal of Political Economy*. 1972, ISSN 0022-3808, roč. 80, č. 4, s. 623 - 648.
- [48] EISEN, R. 1979. *Theorie des Versicherungsgleichgewichts (Theory of Equilibrium on Insurance Markets)*. Berlin: Duncker & Humblot, 1979. 183 s. ISBN 978-3428042715
- [49] EISENHAUER, J. - HALEK, M. 1999. Prudence, Risk Aversion, and the Demand for Life Insurance. In *Applied Economics Letters*. 1999, ISSN 1350-4851, roč. 6, č. 4, s. 239 – 242.
- [50] ENZ, R. 2000. The S-Curve Relation Between Per-Capita Income and Insurance Penetration. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2000, ISSN 1018-5895, roč. 25, č. 3, s. 396 - 406.
- [51] ESHO, N. - KIRIEVSKY, A. - WARD, D. – ZURBRUEGG, R. 2004. Law and the Determinants of Property-Casualty Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2004, ISSN 0022-4367, roč. 71, č. 2, s. 265-283.
- [52] EUBA. 2011. *Interná smernica Ekonomickej univerzity v Bratislave č. 8/2011 o záverečných a habilitačných prácach*. [online]. 2011. 14 p. [cit. 2013-11-13].

- Dostupné na internete: <http://www.euba.sk/studenti/preview-file/2011_Smernica_zav_hab_prace-1458.pdf>.
- [53] FERBER, R. - LEE, L. C. 1980. Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 4, s. 132-152.
- [54] FEYEN, E. - LESTER, R. - ROCHA, R. 2011. What Drives the Development of the Insurance Sector? An Empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries. In *Policy Research Working Paper Series No. 5572* [online]. The World Bank, 2013. 45 p. [cit. 2014-02-04] Dostupné na internete: <<http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-5572>>.
- [55] FISCHER, S. 1973. A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases. In *International Economic Review*. 1973, ISSN 1468-2354, roč. 14, č. 1, s. 132-152.
- [56] FISCHHOFF, B. - SLOVIC, P. - LICHTENSTEIN, S. 1977. Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence. In *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*. 1977, ISSN 0096-1523, roč. 3, č. 4, s. 552 - 564.
- [57] FISHBURN, P. C. 1968. Utility Theory. In *Management Science*. 1968, ISSN 0025-1909, roč. 14, č. 5, s. 335 - 378.
- [58] FITZGERALD, J. 1987. The Effects of Social Security on Life Insurance Demand by Married Couples. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1987, ISSN 0022-4367, roč. 54, č. 1, s. 86 - 99.
- [59] FORTUNE, P. 1972. Inflation and Saving through Life Insurance: Comment. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 2, s. 317 - 326.
- [60] FORTUNE, P. 1973. A Theory of Optimal Life Insurance: Development and Test. In *The Journal of Finance*. 1973, ISSN 1540-6261, roč. 28, č. 3, s. 587 - 600.
- [61] GANDOLFI, A. S. - MINERS, L. 1996. Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 4, s. 683-693.
- [62] GARVEN, J. R. 2007. *The Demand for Insurance*. [online]. 2007. 10 p. [cit. 2012-10-10]. Dostupné na internete: <http://129.62.162.212/garven/papers/insurance_demand.pdf>.
- [63] GAVORA, P. a kol. 2010. *Elektronická učebnica pedagogického výskumu*. [online]. Bratislava: Univerzita Komenského, 2010. [cit. 2014-04-17] Dostupné na internete: <<http://www.e-metodologia.fedu.uniba.sk>>. ISBN 978-80-223-2951-4.
- [64] GOLDSMITH, A. 1983. Household Life Cycle Protection: Human Capital versus Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1983, ISSN 0022-4367, roč. 50, č. 3, s. 473 - 486.

- [65] GONDA, V. 2006. *Metodika vedeckej práce pre doktorandov: doktorandské štúdium a dizertačná práca*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 275 s. ISBN 80-225-2250-3.
- [66] GREENE, M. R. – TRIESCHMANN, J. S. 1988. *Risk & Insurance*. 7th ed. - Cincinnati: South-Western Pub. Co., 1988. ISBN: 0538065508.
- [67] GUTTER, M. S. - HATCHER, C. B. 2008. Racial Difference in the Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2008, ISSN 0022-4367, roč. 75, č. 3, s. 677 - 689.
- [68] HAKANSSON, N. H. 1969. Optimal Investment and Consumption Strategies Under Risk, an Uncertain Lifetime, and Insurance. In *International Economic Review*. 1969, ISSN 1468-2354, roč. 10, č. 3, s. 443-466.
- [69] HALEK, M. – EISENHAUER, J. G. 2001. Demography of Risk Aversion. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2001, ISSN 0022-4367, roč. 68, č. 1, s. 1 – 24.
- [70] HALL, C. C. - ARISS, L. - TODOROV, A. 2007. The Illusion of Knowledge: When More Information Reduces Accuracy and Increases Confidence. In *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2007, ISSN 0749-5978, roč. 103, č. 2, s. 277 - 290.
- [71] HAMBURG, M. - MATLACK, W. F. 1968. Maximizing Insurance Buyers' Utility. In *Management Science*. 1968, ISSN 0025-1909, roč. 14, č. 6, s. 294 - 301.
- [72] HAMMOND, J. D. – HOUSTON, D. B. – MELANDER, E. R. 1967. Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1967, ISSN 0022-4367, roč. 34, č. 3, 397-408.
- [73] HAN, L. – LI, D. - MOSHIRIAN, F. - TIAN, Y. 2010. Insurance Development and Economic Growth. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. ISSN 1018-5895, roč. 35, č. 3, s. 183-199.
- [74] HAU, A. 2000. Liquidity, Estate Liquidation, Charitable Motives, and Life Insurance Demand by Retired Singles. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2000, ISSN 0022-4367, roč. 67, č. 1, s. 123 – 141.
- [75] HAYES, R. H. 1968. Note on "Maximizing Insurance Buyers' Utility". In *Management Science*. 1968, ISSN 0025-1909, roč. 15, č. 4, s. 208 - 212.
- [76] HEADEN, R. S. - LEE, J. F. 1974. Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1974, ISSN 0022-4367, roč. 41, č. 4, s. 685 - 698.
- [77] HEBÁK, P. et al. 2005. *Vícerozměrné statistické metody (3)*. Praha: Informatorium, 2005. 255 s. ISBN 80-7333-039-3.
- [78] HENDERSON, G. – MILHOUSE V. H. *International Business and Cultures: A Human Relations Perspectives*. New York: Cummings & Hathaway, 1987. 303 s. ISBN 978-0943025032.

- [79] HENDL, J. 2009. *Přehled statistických metod: analýza a metaanalýza dat*. Praha: Portál, 2009. 695 s. ISBN 978-80-7367-482-3.
- [80] HOLKOVÁ, V. - VESELKOVÁ, A. - MATHES, P. 2007. *Mikroekonómia*. Bratislava: Sprint vfra, 2007. 320 s. ISBN 978-80-89085-73-6.
- [81] HOLKOVÁ, V. - VESELKOVÁ, A. 2008. *Mikroekonómia*. Bratislava: Sprint dva, 2008. 314 s. ISBN 978-80-969927-9-9.
- [82] HOŘEJŠÍ, B. - SOUKUPOVÁ, J. 2008. *Mikroekonomie*. 4. rozšíř. vyd. Praha: Management Press, 2008. 574 s. ISBN 978-80-7261-150-8.
- [83] HOSMER, D. W. - LEMESHOW, S. – STURDIVANT, R. X. 2013. *Applied Logistic Regression, Third Edition*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2013. 508 s. ISBN 978-1-118-54838-7.
- [84] HRUŠOVÁ, M. 2012. *Hypotéku už neřeší jen muži, čím dál častěji si ženy bouchnou do stolu*. [online]. 2012. [cit. 2014-03-21]. Dostupné na internete: <<http://www.hypoindex.cz/hypoteku-uz-neresi-jen-muzi-cim-dal-castěji-si-zeny-bouchnou-do-stolu/>>.
- [85] HRUŠOVÁ, M. 2014. *Průzkumy: Rodinné kase častěji vládnou ženy*. [online]. 2014. [cit. 2014-03-21]. Dostupné na internete: <<http://www.hypoindex.cz/pruzkumy-rodinne-kase-castěji-vladnou-zeny/>>.
- [86] HSEE, C. K. – KUNREUTHER, H. C. 2000. The Affection Effect in Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*. 2000, ISSN 1573-0476, roč. 20, č. 2, s. 141 - 159.
- [87] HUBBARD, R. G. - SKINNER, J. - ZELDES, S. P. 1995. Precautionary Saving and Social Insurance. In *Journal of Political Economy*. 1995, ISSN 0022-3808, roč. 103, č. 2, s. 360 - 399.
- [88] HUSSELS, S. - WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2005. Stimulating the Demand for Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2005, ISSN 1540-6296, roč. 8, č. 2, s. 257 - 278.
- [89] HWANG, T. T. - GAO, S. 2003. The Determinants of the Demand for Life Insurance in an Emerging Economy - The Case of China. In *Managerial Finance*. 2003, ISSN 0307-4358, roč. 29, č. 5/6, s. 82 - 96.
- [90] HYPOTEČNÍ BANKA. 2014. *Potvrzeno: Českým rodinám vládnou ženy*. [online]. 2014. [cit. 2014-03-20]. Dostupné na internete: <<https://www.hypotecnibanka.cz/o-bance/pro-media/tiskove-zpravy/ostatni/potvrzeno-ceskym-rodinam-vladnou-zeny/>>.
- [91] JOHNSON, E. J. - HERSHEY, J. C. - MESZAROS, J. – KUNREUTHER, H. 1993. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*. 1993, ISSN 1573-0476, roč. 7, č. 1, s. 35 - 51.
- [92] KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In *Econometrica*. ISSN 00129682, 1979, Roč. 47, č. 2, s. 263-292.

- [93] KAHNEMAN, D. 2012. *Myšlení. Rýchle a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. 543 s. ISBN 978-80-87270-42-4.
- [94] KAKAR, P. - SHUKLA, R. 2010. The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy – India. In *The Journal of Applied Economic Research*. 2010, ISSN 0973-8029, roč. 4, č. 1, s. 49 –77.
- [95] KARNI, E., - ZILCHA, I. 1986. Risk Aversion in the Theory of Life Insurance: The Fisherian Model. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1986, ISSN 0022-4367, roč. 53, č. 4, s. 606-620.
- [96] KEYNES, J. M. 2006. *General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic Publishers & Dist, 2006. 400 s. ISBN 9788126905911.
- [97] KHOVIDHUNKIT, P. - WEISS, M. A. 2005. Demand for Automobile Insurance in the United States [online]. Working Paper, Temple University Philadelphia, 2005. 11 p. [cit. 2013-10-22] Dostupné na internete: <<http://iceb.nccu.edu.tw/proceedings/APDSI/2002/papers/paper119.pdf>>.
- [98] KJOSEVSKI, J. 2012. The Determinants of Life Insurance Demand in Central and Southeastern Europe. In *International Journal of Economics and Finance*. 2012, ISSN 1916-971X, roč. 4, č. 3, s. 237 – 247.
- [99] KOGAN, N. - WALLACH, M. A. 1983. *Risk Taking: A Study In Cognition and Personality*. Oxford, England: Greenwood Press Reprint, 1983. 278 s. ISBN 978-0313232503.
- [100] KORAUŠ, A. 2001. *Marketing v poisťovníctve*. Bratislava: Sprint vfra, 2001. 343 s. ISBN 80-88848-91-1.
- [101] KUNREUTHER, H. - GINSBERG, R. - MILLER, L. - SAGI, P. - SLOVIC, P. - BORKAN, B. - KATZ, N. 1978. *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*. New York: John Wiley & Sons, 1978. 400 s. ISBN 978-0-471-03259-5.
- [102] KUNREUTHER, H. - PAULY, M. V. 2005. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2005, ISSN 1547-9854, roč. 1, č. 2, s. 63 - 127.
- [103] KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions In the Most Misunderstood Industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.
- [104] KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M. V. 2012. *Understanding and Improving Insurance Decisions in the Most Misunderstood Industry* [online]. Júl 2012. [cit. 2013-02-19] Dostupné na internete: <<https://marketing.wharton.upenn.edu/mktg/assets/File/07-18-2012%20Kunreuther%20and%20Pauly-Paper>>.
- [105] LEE, S. J. - KWON, S. I. - CHUNG, S. Y. 2010. Determinants of Household Demand for Insurance: The Case of Korea. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2010, ISSN 1018-5895, roč. 35, s. S82 - S91.

- [106] LEE, J. F. - WHITAKER, W. 1971. Competition Among Life Insurance Product Lines: Determinants of Demand. In *Mississippi Valley Journal of Business and Economics*, 1971, ISSN 0026-6418, roč. 7, s. 23 - 34.
- [107] LERNER, J. S. - GONZALEZ, R. M. - SMALL, D. A. - FISCHHOFF, B. 2003. Effects of Fear and Anger on Perceived Risks of Terrorism: A National Field Experiment. In *Psychological Science*. 2003, ISSN 1467-9280, roč. 14, č. 2, s. 144 - 150.
- [108] LEWIS, F. D. 1989. Dependents and the Demand for Life Insurance. In *The American Economic Review*. 1989, ISSN 0002-8282 , roč. 79, č. 3, s. 452-467.
- [109] LI, D. – MOSHIRIAN, F. – NGUYEN, P. – WEE, T. 2007. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 3, s. 637-652.
- [110] LIEBENBERG, A. P. - CARSON, J. M. - DUMM, R. E. 2012. A Dynamic Analysis of the Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2012, ISSN 0022-4367, roč. 79, č. 3, s. 619 - 644.
- [111] LIN, Y. - GRACE, M. F. 2007. Household Life Cycle Protection: Life Insurance Holdings, Financial Vulnerability, and Portfolio Implications. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, ISSN 0022-4367, roč. 74, č. 1, s. 141 - 173.
- [112] LISÝ, J. et al. 2010. *Stručný prehľad dejín ekonomických teórií*. Bratislava: IURA EDITION, 2010. 95 s. ISBN 978-80-8078-323-5.
- [113] LOEWENSTEIN, G. F. - WEBER, E. U. - HSEE, C. K. - WELCH, N. 2001. Risk as Feelings, In *Psychological Bulletin*. 2001, ISSN 1939-1455, roč. 127, č. 2, s. 267 - 286.
- [114] MACCRIMMON, K. R. – WEHRUNG, D. A.. 1986. *Taking Risks: The Management of Uncertainty*. New York: The Free Press, 1886. 380 s. ISBN 978-00-291-9560-4.
- [115] MAHDZAN, N. S. - VICTORIAN, S. M. P. 2013. The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy. In *Asian Social Science*. 2013, ISSN 1911-2017, roč. 9, č. 5, s. 274 – 284.
- [116] MAJTÁNOVÁ, A. 1994. Funkcie poistenia v trhovej ekonomike. In *Ekonomický časopis*. 1994, ISSN 0013-3035, roč. 42, č. 5, s. 340 - 350.
- [117] MAJTÁNOVÁ, A. a kol. 2005. *Poistovníctvo*. Bratislava: EKONÓM, 2005. 183 s. ISBN 80-225-1940-5.
- [118] MAJTÁNOVÁ, A. a kol. 2009. *Poistovníctvo*. Bratislava: Iura Edition, 2009. 327 s. ISBN 978-80-8078-260-3.
- [119] MANKIW, N. G. - TAYLOR, M. P. 2011. *Microeconomics*. 2nd ed. Hampshire: South-Western Cengage Learning, 2011. 494 s. ISBN 978-1-4080-1791-3.
- [120] MANTIS, G. - FARMER, R. N. 1968. Demand for Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1968, ISSN 0022-4367, roč. 35, č. 2, s. 247 - 256.

- [121] MAS-COLELL, A. - WHINSTON, M. D. - GREEN, J. R. 1995. *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press, 1995. 981 s. ISBN 0-19-510268-1.
- [122] MATSUMOTO, A. S. - FERNANDES, J. B. - CHAGAS, P. C. - OLIVEIRA, N. B. 2013. Overconfidence in Individual and Group Investment Decisions. In *Journal Of International Finance & Economics*. 2013, ISSN 1555-6336, roč. 13, č. 1, s. 109 - 114.
- [123] MILLER, M. A. 1985. Age-Related Reductions in Workers's Life Insurance. In *Monthly Labor Review*. 1985, ISSN 0098-1818, September, s. 29 - 34.
- [124] MILLO, G. - CARMECI, G. 2011. Non-Life Insurance Consumption in Italy: A Sub-Regional Panel Data Analysis. In *Journal of Geographical Systems*. 2011, ISSN 1435-5949, roč. 13, č. 3, s 273 - 298.
- [125] MODIGLIANI, F. - BRUMBERG, R. 2005 (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: an Interpretation of Cross Section Data. In *The Collected Papers of Franco Modigliani*. 6. vydanie, 2005. Cambridge: MIT Press. 417 s. ISBN 0-262-13150-1.
- [126] MOLNÁR, Z. 2006. *Úvod do základů vědecké práce. Syllabus pro potřeby semináře doktorandů*. [online]. 2006. [cit. 2012-11-07]. Dostupné na internete: <<http://people.fsv.cvut.cz/~dlaskpet/Help/ZakladyVedeckePrace.doc>>.
- [127] MURRAY, M. L. 1972. Empirical Utility Functions and Insurance Consumption Decisions. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1972, ISSN 0022-4367, roč. 39, č. 1, s. 31 - 41.
- [128] NECHYBA, T. J. 2011. *Microeconomics: an Intuitive Approach with Calculus. International Edition*. UK : South-Western Cengage Learning, 2011. 1206 s. ISBN 978-0-538-75082-0.
- [129] NELSON, J. A. 2012. Are Women Really More Risk-Averse than Men? In *Global Development and Environment Institute Working Paper No. 12-05*. [online]. GDEI, 2012. 38 p. [cit. 2014-03-07] Dostupné na internete: <<http://ase.tufts.edu/gdae/pubs/wp/12-05NelsonRiskAverse.pdf>>.
- [130] NEUMANN, S. 1969. Inflation and Saving through Life Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1969, ISSN 0022-4367, roč. 36, č. 5, s. 567 - 582.
- [131] NYMAN, J. A. 2001. The Demand for Insurance: Expected Utility Theory from a Gain Perspective. [online]. University of Minnesota, 2001. 31 p. [cit. 2012-10-10]. Dostupné na internete: <<http://www.econ.umn.edu/workingpapers/nyman1001.pdf>>.
- [132] ONDRUŠKA, T. Náboženstvo a jeho vplyv na poistenie. In *Vývojové trendy v poisťovníctve 2012: recenzovaný zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie: 31.5.2012 Bratislava* [elektronický zdroj]. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3428-4.

- [133] OUTREVILLE, J. F. 1990. The Economic Significance of Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 3, s. 487 - 498.
- [134] OUTREVILLE, J. F. 1996. Life Insurance Markets in Developing Countries. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, ISSN 0022-4367, roč. 63, č. 2, s. 263 - 278.
- [135] OUTREVILLE, J. F. 1998. *Theory And Practice of Insurance*. Springer, 1998. 340 s. IBSN 978-0792399964.
- [136] OUTREVILLE, J. F. 2013. Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey. In *ICER Working Paper Series 11/2013* [online]. HEC Montreal, 2013. 30 p. [cit. 2014-01-09] Dostupné na internete: <<http://ssrn.com/abstract=2363877>>.
- [137] OUTREVILLE, J. F. 2010. The Geneva Risk and Insurance Review 2009: In Quest of Behavioural Insurance. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2010, ISSN 1018-5895, roč. 35, č. 3, s. 484 - 497.
- [138] PALM, R. 1995. *Earthquake Insurance: A Longitudinal Study of California Homeowners*. Boulder: Westview Press. 1995. ISBN 0-8133-8898-8.
- [139] PARKIN, M. 2012. *Microeconomics. 10th ed.* Harlow: Pearson, 2012. 488 s. ISBN 0-273-75398-3.
- [140] PASHIGIAN, B. - SCHKADE, L. L. - MENEFEE, G. H. 1966. The Selection of an Optimal Deductible for a Given Insurance Policy. In *Journal of Business*. 1966, ISSN 0148-2963, roč. 39, č. 1, s. 35 - 44.
- [141] PASTORÁKOVÁ, E. - DRUGDOVÁ, B. - BROKEŠOVÁ, Z. 2010. *Dopad globalizačných a integračných procesov na poistný trh v SR: (vybrané problémy)*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. 77 s. ISBN 978-80-225-3106-1.
- [142] PASTORÁKOVÁ, E. - JANÍKOVÁ, T. - BROKEŠOVÁ, Z. - ONDRUŠKA, T. 2013. Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku. In *Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie*. 2013, ISSN 0013-3035, roč. 61, č. 1, s. 82-100.
- [143] PASTORÁKOVÁ, E. - VESELOVSKÁ, S. - DRUGDOVÁ, B. 2006. *Vybrané problémy poistného a zaistného trhu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 160 s. ISBN 80-225-2273-2.
- [144] PASTORÁKOVÁ, E. 2012. Finančná gramotnosť a finančné vzdelávanie v oblasti poisťovníctva. In *BIATEC: odborný bankový časopis*. 2012, ISSN 1335-0900, roč. 20, č. 1, s. 14 - 16.
- [145] PASTORÁKOVÁ, E. Výzvy a prekážky finančnej gramotnosti v oblasti poisťovníctva. In *Finančná gramotnosť ako súčasť ekonomického vzdelávania: recenzovaný zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Bratislava: Katedra pedagogiky NHF EU, 2011. ISBN 978-80-225-3249-5, s. 128 - 132.

- [146] PISSARIDES, C. A. 1980. The Wealth-Age Relation with Life Insurance. In *Economica*. 1980, ISSN 1468-0335 , roč. 47, č. 188, s. 451-457.
- [147] POVAŽAJ, M. 2010. O slove klient a jeho odvođeninách. In *Poistné rozhl'ady*. 2010, 1335-1044, roč. XVI/2010, č. 6, s. 21.
- [148] POWELL, M. – ANSIC, D. 1997. Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-making: An Experimental Analysis. In *Journal of Economic Psychology*. 1997, ISSN 0167-4870, roč. 18, č. 6, s. 605 – 628.
- [149] PRINCE, M. 1993. Women, Men, and Money Styles. In *Journal of Economic Psychology*. 1993, ISSN 0167-4870, roč. 14, č. 1, s. 175 - 182.
- [150] REES, R. – WAMBACH, A. 2008. *The Microeconomics of Insurance*. Delft: now Publishers Inc., 2008. 177 s. ISBN 978-1-60198-108-0.
- [151] ŘEZANKOVÁ, H. 2010. *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Příbram: PBtisk, 2010, 217 s. ISBN 978-80-7431-019-5.
- [152] RIMARČÍK, M. 2000. Jednovzorkový Studentov t-test. In *Štatistický navigátor*. [online]. 2000. [cit. 2014-02-25]. Dostupné na internete: <<http://rimarcik.com/navigator/t1.html>>.
- [153] RIMARČÍK, M. 2000. Nominálna logistická regresia. In *Štatistický navigátor*. [online]. 2000. [cit. 2014-03-08]. Dostupné na internete: <<http://rimarcik.com/navigator/nlog.html>>.
- [154] ROSE, T. - MEHR, R. I. 1980. Flexible Income Programming. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1980, ISSN 0022-4367, roč. 47, č. 1, s. 44 - 60.
- [155] SCHMIDT, U. 2012. Insurance Demand Under Prospect Theory: A graphical analysis. In *Kiel Working Paper No. 1764* [online]. Kiel Institute for the World Economy, 2012. 13 p. [cit. 2012-10-05]. Dostupné na internete: <<http://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/insurance-demand-under-prospect-theory-a-graphical-analysis/KWP1764.pdf>>.
- [156] SCHOEMAKER, P. J. H. – KUNREUTHER, H. C. 1979. An Experimental Study of Insurance Decisions. In: *The Journal of Risk and Insurance*. 1979, ISSN 0022-4367, roč. 46, č. 4, s. 603 - 618
- [157] SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W. 1999. Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? In *The American Economic Review*. 1999, ISSN 0002-8282, roč. 89, č. 2, s. 381 – 385.
- [158] SCHWARCZ, D. 2010. Insurance Demand Anomalies and Regulation. In *Journal of Consumer Affairs*. 2010, ISSN 1745-6606, roč. 44, č. 3, s. 557 - 577.
- [159] SEOG, S. H. 2006. Strategic Demand for Insurance. In *The Journal of Risk and Insurance*. 2006, ISSN 0022-4367, roč. 73, č. 2, s. 279 - 295.
- [160] SEN, S. 2008. An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India. In *Working paper 36/2008* [online]. Madres School of

- Economics, 2008. 26 p. [cit. 2013-12-03]. Dostupné na internete: <<http://www.mse.ac.in/pub/working%20paper%2036.pdf>>.
- [161] SHOWERS, V. E. - SHOTICK, J. A. 1994. The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1994, ISSN 0022-4367, roč. 61, č. 3, s. 492–502.
- [162] ŠÍBL, D. a kol. 2002. *Veľká ekonomická encyklopédia: výkladový slovník A-Ž*. 2. rozš. vyd. Bratislava: Sprint v.fra, 2002. 967 s. ISBN 80-89085-04-0.
- [163] SLIWINSKI, A. - MICHALSKI, T. - ROSZKIEWICZ, M. 2013. Demand for Life Insurance - An Empirical Analysis in the Case of Poland. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2013, ISSN 1018-5895, roč. 38, č. 1., s. 62 - 87.
- [164] SLOVIC, P. - FINUCANE, E. - PETERS, D. - MACGREGOR, R. 2002. The Affect Heuristic. In: GILOVICH, T. - GRIFFIN, D. - KAHNEMAN, D. (eds.), *Intuitive Judgment: Heuristics and Biases*. Boston: Cambridge University Press, 2002. 857 s. ISBN 978-0521-7967-98
- [165] SLOVIC, P. - FISCHHOFF, B. - LICHTENSTEIN, S. - CORRIGAN, B. - COMBS, B. 1977. Preference for Insuring against Probable Small Losses: Insurance Implications. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1977, ISSN 0022-4367, roč. 44, č. 2, s. 237 - 258.
- [166] Smernica Rady 2004/113/ES z 13. decembra 2004 o vykonávaní zásady rovnakého zaobchádzania medzi mužmi a ženami v prístupe k tovaru a službám a k ich poskytovaní.
- [167] SOMERVILLE, R. A. 2004. Insurance, Consumption, and Saving: A Dynamic Analysis in Continuous Time. In *The American Economic Review*. 2004, ISSN 0002-8282, roč. 94, č. 4, s. 1130 - 1140.
- [168] STANKOVIČOVÁ, I. 2007. Logistická regresia a jej využitie v ekonomickej praxi. In *Forum statisticum Slovacum*. 2007, ISSN 1336-7420, roč. 3, č. 1, s. 42 - 54.
- [169] STANKOVIČOVÁ, I. - VOJTKOVÁ, M. *Viacrozmerné štatistické metódy s aplikáciami*. Bratislava: Iura Edition, 2007. 261 s. ISBN 978-80-8078-152-1.
- [170] ŠÚ SR. 2013. *Databáza SLOVSTAT*. [online]. 2013. [cit. 2014-02-15]. Dostupné na internete: <<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>>.
- [171] SUNG, K. C. J. - YAM, S. C. P. - YUNG, S. P. - ZHOU, J. H. 2011. Behavioral Optimal Insurance. In *Insurance: Mathematics and Economics*. 2011, ISSN 0167-6687, roč. 49, č. 3, s. 418 - 428.
- [172] SZIPIRO, G. G. 1985. Optimal Insurance Coverage. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1985, ISSN 0022-4367, roč. 52, č. 4, s. 704 - 710.
- [173] TAKAO, A. – TAKASHI, Y. A. 2010. Proposal to Construct a Behavioral Insurance Theory. In *IUP Journal of Risk & Insurance*. 2010, ISSN 0972933X, roč. 7, č. 3, s. 50 - 58.

- [174] THAKKAR, D. K. 2012. A Study of Consumer Behavior Towards Life Insurance In Kolhapur City. In *Golden Research Thoughts*. 2012, ISSN 22315063, roč. 2, č. 1, s. 1 - 9.
- [175] TRUETT, D. B. – TRUETT, L. J. 1990. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1990, ISSN 0022-4367, roč. 57, č. 2, s. 321-328.
- [176] VARIAN, H. R. 1993. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. 3. ed. New York: Norton, 1993. 623 s. ISBN 0-393-96320-9.
- [177] VÄSTFJÄLL, D. - PETERS, E. - SLOVIC, P. 2008. Affect, Risk Perception and Future Optimism After the Tsunami Disaster. In *Judgment and Decision Making*. 2008, ISSN 1930-2975, roč. 3, č. 1, s. 64 - 72.
- [178] VÝROČNÁ SPRÁVA PLATY.SK 2013. [online]. 2013. [cit. 2014-03-05]. Dostupné na internete: <<http://www.platy.sk/analyzy/vyroczna-sprava-platy-sk-2013/50117>>.
- [179] WARD, D. - ZURBRUEGG, R. 2002. Law, Politics and Life Insurance Consumption in Asia. In *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*. 2002, ISSN 1018-5895, roč. 27, č. 3, s. 395 - 412.
- [180] WASON, B. - HILL R. D. 1986. *The Insurance Industry in Economic Development*. New York: New York University Press, 1986. 268 s.
- [181] WATT, R. - VÁZQUEZ, F. J. - MORENO, I. 2001. An Experiment on Rational Insurance Decisions. In *Theory and Decision*. 2001, ISSN 1573-7187, roč. 51, č. 2, s. 247 - 296.
- [182] WILLIAMS, A. 1986. Higher Interest Rates, Longer Lifetimes, and the Demand for Life Annuities. In *The Journal of Risk and Insurance*. 1986, ISSN 0022-4367, roč. 53, č. 1, s. 164 - 171.
- [183] YAARI, M. E. 1965. Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer. In *Review of Economic Studies*. 1965, ISSN 1467-937X, roč. 32, č. 2, s. 137-150.
- [184] YAN L. - WANG Y. - WANG D. - WEN X. 2009. The Applications of Utility Theory in Insurance Industry. In *Management Science and Engineering*. 2009, ISSN 1913-0341, roč. 3, č. 2, s. 49 - 54.
- [185] Zákon č. 40/1964 Zb.: 1964: Občiansky zákonník
- [186] Zákon o ochrane spotrebiteľa a o zmene zákona Slovenskej národnej rady č. 372/1990 Zb. o priestupkoch v znení neskorších predpisov: 2007.
- [187] Zbierka zákonov č. 266/2005 Z. z.: 2005: Zákon o ochrane spotrebiteľa pri finančných službách na diaľku a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- [188] ZELIZER, V. A. R. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press, 1983. 210 s. ISBN 978-0878559299.

- [189] ZHANG, C. - ZHU, N. 2005. Determinants of the Development of Insurance in China Under the Globalization, [online]. Working Paper, 2005. 27 p. [cit. 2013-05-15] Dostupné na internete: <http://www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/200/Zhang_31.pdf>.
- [190] ZIETZ, E. N. 2003. An Examination of the Demand for Life Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2003, ISSN 1540-6296, roč. 6, č. 2, s. 159-191.
- [191] ZWEIFEL, P. – EISEN, R. 2012. *Insurance Economics*. Berlin: Springer - Verlag Berlin Heidelberg, 2012. 460 s. ISBN 978-3-642-20547-7.

PRÍLOHY

Príloha 1: Dotazník



Vážená pani, vážený pán,

radi by sme Vás poprosili o spoluprácu pri prieskume zameranom na zistenie Vašich **postojov v otázkach komerčného poistenia**. Zapojiť sa môžete vyplnením krátkeho anonymného dotazníka, ktorý sme vypracovali v rámci riešenia výskumnej úlohy na Ekonomickej univerzite v Bratislave.

Zhromaždené informácie sú prísne dôverné a nebudú publikované v takej forme, ktorá by umožnila identifikáciu jednotlivca. Vyplnením súhlasíte so spracovaním údajov, pričom Vás chceme ubezpečiť, že dáta budú využité výlučne na vedecko-výskumné účely. Chceli by sme Vás preto poprosiť, aby ste otázky čítali pozorne a uvádzali úplné a pravdivé odpovede.

Vopred Vám ďakujeme za čas, ktorý dotazníku venujete.

1. Vaše pohlavie:

- žena
- muž

2. Vaša veková kategória:

- 18 – 24 rokov
- 25 – 39 rokov
- 40 – 61 rokov
- 62 rokov a viac

3. Váš rodinný stav je:

- slobodná/ý
- vydatá/ ženatý, žijúci v páre
- iné

4. Uveďte mesto/ obec, v ktorom/ ktorej sa najčastejšie zdržiavate (tráviate najviac dní v roku):

.....

5. Priemerná výška Vášho hrubého mesačného príjmu je:

- do 330 €
- 331 € - 660 €
- 661 € - 880 €
- 881 € - 1 500 €
- nad 1 500 €

6. Z Vášho príjmu:

- si nespórite
- spórite pravidelne (mesačne)
- spórite nepravidelne, podľa možnosti

- 7. Vaše najvyššie dosiahnuté vzdelanie je:**
- základné
 - stredoškolské (s maturitou, bez maturity)
 - vysokoškolské (Bc., Mgr., Ing., MBA...)
 - vyššie vysokoškolské (PhD.)
- 8. Ste hlavou domácnosti?**
- áno
 - nie
- 9. Počet detí, ktoré sú na Vás finančne závislé:**
- 0
 - 1
 - 2
 - 3 a viac
- 10. Vaše súčasné pracovné zaradenie je:**
- zamestnaná/ý
 - podnikateľ, SZČO, živnostník
 - študent
 - nezamestnaná/ý
 - dôchodkyňa/ dôchodca
 - iné
- 11. Z hľadiska vierovyznania ste:**
- silne veriaci, čo ovplyvňuje aj všetky vaše rozhodnutia
 - veriaci, ale viera nie je vo vašom živote a rozhodovaní dominantná
 - neveriaci
- 12. Váš postoj k riziku je:**
- negatívny (ste opatrní, snažíte sa riziku vyhýbať, preferujete istú situáciu pred neistou, resp. nižší, ale garantovaný výnos pred vyšším neistým výnosom)
 - neutrálny
 - pozitívny (zúčastňujete sa lotérií, vyhľadávate rizikové situácie, ste ochotní riskovať, hazardujete)
- 13. V otázkach financií sa vyznáte:**
- veľmi dobre (rozumiete sa nielen bežným finančným produktom, ale aj v oblastiach ako investovanie a rodina i priatelia Vás často žiadajú o radu)
 - dobre (nestratíte sa pri bežných finančných otázkach, týkajúcich sa vlastných financií)
 - zle (oblasti financií a finančných produktov sa nerozumiete, potrebujete radu od iných)
- 14. Ktoré z nasledovných poistení máte v súčasnosti uzatvorené? (môžete označiť aj viac odpovedí)**
- životné poistenie (kapitálové, investičné a pod.)
 - dôchodkové poistenie (súkromné pripoistenie)
 - úrazové poistenie
 - poistenie nehnuteľného (napr. dom, byt) alebo hnuťného majetku (napr. vybavenie domácnosti)
 - poistenie zodpovednosti pri prevádzke motorového vozidla (PZP), za škodu spôsobenú na pracovisku, atď.
 - iné:.....
 - nemám uzatvorené súkromné poistenie (pokračujte otázkou č. 18)

15. Vznikla Vám za posledný rok poistná udalosť v niektorom z týchto poistení?

- áno
- nie (pokračujte otázkou č. 18)

16. S priebehom vybavovania poistnej udalosti zo strany poisťovne ste boli:

- veľmi spokojná/ý
- spokojná/ý
- nespokojná/ý
- veľmi nespokojná/ý,
pretože.....

17. Váš vzťah k poisťovní/iam, v ktorej/ých máte uzavreté poistenie (nie zdravotné!) je možné charakterizovať ako:

- veľmi pozitívny
- pozitívny
- neutrálny
- negatívny
- veľmi negatívny,
pretože

18. Súhlasíte s nasledujúcimi tvrdeniami?

Výrok	Áno	Nie
Pred podpisom poistnej zmluvy si vždy dôkladne preštudujete všeobecné poistné podmienky aj zmluvu.		
Navýšenie výšky škody pri vzniknutej poistnej udalosti o malú sumu nie je nič zlé.		
Prekáža Vám, ak z poistného, ktoré platíte vyplácajú poisťovne plnenie osobám, ktoré na to nemajú nárok.		
Ak platíte poistné stanovené poisťovňou pravidelne a nastane Vám škoda, ktorá je poistená, poisťovňa Vám ju vždy bude hrať v plnej výške.		

Za Váš čas a poskytnuté odpovede Vám ešte raz ďakujeme a prajeme pekný deň. V prípade záujmu o výsledky prieskumu nás kontaktujte.

Príloha 2: Prehľad výskumov dopytu po životnom poistení

Rok	Autor(i)	Časopis	Originálny názov
1967	Hammond, Houston, Melander	JRI	Determinants of Household Life Insurance Premium and Expenditures: An Empirical Investigation
1968	Mantis a Farmer	JRI	Demand for Life Insurance
1969	Neumann	JRI	Inflation and Saving through Life Insurance
1969	Duker	JRI	Expenditures for Life Insurance Among Working-Wife Families
1971	Lee a Whitaker	MVJ	Competition Among Life Insurance Products Lines: Determinants of Demand
1972	Berekson	JRI	Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance
1972	Fortune	JRI	Inflation and Saving Through Life Insurance: Comment
1973	Fortune	JF	A Theory of Optimal Life Insurance: Development and Test
1974	Headen a Lee	JRI	Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior
1975	Anderson a Nevin	JRI	Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation
1980	Ferber a Lee	JRI	Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life
1980	Diacon	GPRIIP	The Demand for U.K. Ordinary Life Insurance: 1946-68
1981	Babbel	JRI	Inflation, Indexation, and Life Insurance Sales in Brazil
1984	Burnett a Palmer	JRI	Examining Life Insurance Ownership Through Demographic and Psychographic Characteristics
1985	Babbel	JF	The Price Elasticity of Demand for Whole Life Insurance
1985	Miller	MLR	Age-Related Reductions in Worker's Life Insurance
1986	Williams	JRI	Higher Interest Rates, Longer Lifetimes, and the Demand for Life Annuities
1987	Fitzgerald	JRI	The Effects of Social Security on Life Insurance Demand by Married Couples
1989	Lewis	AER	Dependents and the Demand for Life Insurance
1989	Auerbach a Kotlikoff	JRI	The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study
1990	Truett a Truett	NBER	How Rational Is the Purchase of Life Insurance?
1991	Bernheim	JPE	How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities
1993	Browne a Kim	JRI	An International Analysis of Life Insurance Demand
1994	Showers a Shotick	JRI	The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis
1996	Gandolfi a Miners	JRI	Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership
2000	Hau	JRI	Liquidity, Estate Liquidation, Charitable Motives, and Life Insurance Demand by Retired Singles
2001	Chen,Wong, Lee	JRI	Age, Period, and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S.

Rok	Autor(i)	Časopis	Originálny názov
2002	Ward a Zurbruegg	GPRIIP	Law, Politics and Life Insurance Consumption in Asia
2003	Beck a Webb	WBER	Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries
2003	Hwang a Gao	JMF	The Determinants of the Demand for Life Insurance in an Emerging Economy—The Case of China
2004	Somerville	AER	Insurance Consumption and Saving: A Dynamic Analysis in Continuous Time
2005	Hussels, Ward, Zurbruegg	RMIR	Stimulating the Demand for Insurance
2005	Baek a DeVaney	JPF	Human Capital, Bequest Motives, Risk, And The Purchase of Life Insurance
2007	Lin a Grace	JRI	Household Life Cycle Protection: Life Insurance Holdings, Financial Vulnerability, and Portfolio Implication
2007	Li, Moshirian, Nguyen, Wee	JRI	The Demand for Life Insurance in OECD Countries
2008	Gutter a Hatcher	JRI	Racial Differences in the Demand for Life Insurance
2008	Chui a Kwok	JIBS	National Culture and Life Insurance Consumption
2008	Sen	WP	An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India
2010	Kakar aShukla	JAER	The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy-India
2012	Kjosevski	IJEF	The Determinants of Life Insurance Demand in Central and Southeastern Europe
2012	Liebenberg, Carson, Dumm	JRI	A Dynamic Analysis of the Demand for Life Insurance
2013	Mahdzan a Victorian	ASS	The Determinants of Life Insurance Demand: A Focus on Saving Motives and Financial Literacy
2013	Ćurak, Džaja, Pepur	IJBSS	The Effect of Social and Demographic Factors on Life Insurance Demand in Croatia
2013	Sliwinski, Michalski, Roszkiewicz	GPRIIP	Demand for Life Insurance - An Empirical Analysis in the Case of Poland

Zdroj: vlastné spracovanie na základe: ZIETZ, E. N. 2003. An Examination of the Demand for Life Insurance. In *Risk Management and Insurance Review*. 2003, ISSN 1540-6296, roč. 6, č. 2, s. 159-191. (Skratky časopisov: JRI - The Journal of Risk and Insurance; RMIR - Risk Management and Insurance Review; JGS - Journal of Geographical Systems; MVJ - Mississippi Valley Journal; JF - Journal of Finance; MLR - Monthly Labor Review; AER - American Economic Review; NBER - National Bureau of Economic Research; JPE - Journal of Political Economy; GPRIT - The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory; GPRIIP - The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice; WP – working paper; JMF - Journal of Managerial Finance; JIBS - Journal of International Business Studies; JAER - The Journal of Applied Economics Research; ASS - Asian Social Science; IJEF - International Journal of Economics and Finance; IJBSS - International Journal of Business and Social Science; JPF – Journal of Personal Finance; WBER - World Bank Economic Review)