

## Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku<sup>1</sup>

Erika PASTORÁKOVÁ – Terézia JANÍKOVÁ – Zuzana BROKEŠOVÁ – Tomáš ONDRUŠKA\*

### Gender Differences in Financial Decision-Making in the Life Insurance Sector in Slovakia

#### Abstract

*The paper describes results of the research focused on the role of a gender perspective from the point of view of deciding in the life insurance. Life insurance, as a form of the future security, represents an important area of the interest in the current “risk society”. However, the determinants influencing the decision-making are vague in this area. Therefore, main goal is to analyze the influence of the gender, as one of the determinants, to decision-making process on the sample of 342 respondents in the Slovak Republic. More precisely, this study examines the attitudes of men and women to demand and consumption of the life insurance as well as the influence of the gender on individual decision-making factors. The results prove that gender does not play a role in decision-making process in the insurance industry, while in other spheres of the financial decisions does.*

**Keywords:** decision-making, gender perspective, life insurance

**JEL Classification:** G22, D12, J16, D81

#### Úvod

Integrálnou súčasťou finančného rozhodovania žien aj mužov sú snahy zabezpečiť seba i členov svojich rodín pre prípady nepriaznivých udalostí, pričom musíme priznať, že súčasná „riziková spoločnosť“ (Beck, 1992) ich vytvára

---

\* Erika PASTORÁKOVÁ – Terézia JANÍKOVÁ – Zuzana BROKEŠOVÁ – Tomáš ONDRUŠKA, Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5; e-mail: erika.pastorakova@euba.sk; terezia.dzugasova@euba.sk; zuzana.brokesova@euba.sk; tomas.ondruska@euba.sk

<sup>1</sup> Príspevok je výstupom riešenia grantovej úlohy VEGA MŠ SR číslo 1/1122/11s názvom *Perspektívy poisťného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev*.

a vyvoláva vo zvýšenej miere. Časté havárie, pandémie a iné negatívne udalosti, zverejňované v médiách, zvyšujú okrem pocitov úzkosti a smútku aj osobné obavy (Johnston a Davey, 1997), čím napomáhajú rast potreby ochrany do budúcnosti. Jednou z možností, ako zmierniť obavy z dôsledkov vlastnej smrti, nedostatočného zabezpečenia pozostalých alebo poškodenia zdravia, je *životné poistenie*. Jeho uzatvorením sa riziko dôsledkov smrti, telesného poškodenia alebo dožitia sa určitého veku prenáša z jednotlivca na poisťovňu.<sup>2</sup> Poistenie potom umožňuje riešiť otázky súčasného aj budúceho krytia následkov životných udalostí. Už samotná definícia poistenia naznačuje, že ide o „zámenu súčasných peňazí za podmienené peniaze v budúcnosti“ (Arrow, 1971). Podmienenosť smerom do budúcnosti spočíva v tom, že keď nastane poistná udalosť, poisťovňa v dôsledku toho musí vyplatiť poistné plnenie dohodnuté v poistnej zmluve (v prípade úmrtia poisteného poisťovňa dohodnutú poistnú sumu vyplatí pozostalým).

Medzi dňom uzatvorenia poistnej zmluvy a vznikom poistnej udalosti uplynie spravidla určitý čas (dokonca môže vzniknúť aj situácia, že poistná udalosť ne nastane), preto rozhodnutia jednotlivcov o uzatvorení alebo neuzatvorení poistenia možno zaradiť medzi také, ktorých výsledok je neistý. Prvotný rozpor v rozhodovaní o uzatvorení alebo neuzatvorení poistenia nastane medzi snahou jednotlivcov o znižovanie rizika pri nimi vnímanej pravdepodobnosti strát na jednej strane a skutočným priebehom udalostí v budúcnosti na strane druhej. K nemu sa v reálnych podmienkach pridávajú ďalšie faktory. Medzi ne možno zaradiť finančné možnosti jednotlivcov, ich subjektívne potreby, preferencie, životný štýl, pociťované ohrozenie rizikami, ako aj očakávania smerom do budúcnosti (Powell a Ansic, 1997; Bernasek a Shwiff, 2001; Agnew et al., 2008). Dôležitú rolu zohráva aj finančná gramotnosť, schopnosť využívať poznatky, zručnosti a skúsenosti na efektívne riadenie vlastných finančných zdrojov s cieľom zaistiť celoživotné finančné zabezpečenie seba a svojej domácnosti (Sivák a kol., 2011). Nedostatočná finančná gramotnosť pôsobí negatívne na záujem o poistenie, keďže prehľbuje informačnú asymetriu, ktorá je na poistnom trhu beztak prítomná (Arrow, 1963). Ak uvedené determinanty umocníme o odlišný prístup žien a mužov k riziku, k jeho vnímaniu, prijímaniu resp. odmietaniu, vzniká náročný výskumný rámec, ktorý nie je možné naplniť v jednej štúdií. Treba uviesť, že postojom žien a mužov vo vzťahu k riziku sa venovalo už viacero vedeckých štúdií a monografií, spravidla však v súvislosti s investičnými rozhodnutiami.

---

<sup>2</sup> V zmysle prílohy 1 zákona č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve sa životné poistenie člení na tieto odvetvia: (1) poistenie pre prípad smrti, poistenie pre prípad dožitia alebo poistenie pre prípad smrti alebo dožitia; (2) poistenie vena alebo prostriedkov na výživu detí; (3) poistenie spojené s kapitalizačnými zmluvami; (4) poistenie spojené s investičným fondom; (5) dôchodkové poistenie a (6) poistenie pre prípad úrazu alebo choroby, ak je pripoistením k uvedeným poisteniam.

Väčšina z nich sa zhoduje v tom, že vo všeobecnosti sú muži viac náchylní riskovať ako ženy, mladí ľudia viac ako starší, ľudia s vysokou školou viac ako ľudia so základným vzdelaním, podnikatelia viac ako zamestnanci, slobodní viac ako ženatí atď. (Barsky et al. 1997; Donkers, Mellenberga a van Soest, 2001; Halek a Eisenhauer, 2001; Hartog, Ferrer-i-Carbonelland a Jonker, 2000; Sahn, 2007; Baláž, 2009a). Ďalšie štúdie vidia rodové rozdiely v tolerancii rizík v závislosti od sociálnych podmienok a rodových stereotypov (Daruvála, 2007; Ronay a Kim, 2006; Holt a Laury, 2002), ako aj od pôsobenia biologických faktorov. Pri nich však hrozí podceňovanie vzájomnej, obojsmernej interakcie medzi biologickými a sociálnymi faktormi.<sup>3</sup> Početnosť analýz zameraných výlučne na poistenie nie je veľmi rozsiahla, tejto téme sa venujú predovšetkým autori v zahraničí. Na základe ich skúseností a publikovaných štúdií sme sa rozhodli našu pozornosť zamerať na rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní týkajúcom sa životného poistenia na Slovensku.

Životné poistenie ako predmet skúmania z hľadiska rodovej perspektívy nadobúda podľa nášho názoru svoje opodstatnenie a význam z nasledujúcich dôvodov.

- Ak vychádzame z toho, že ženy sú v porovnaní s mužmi voči riziku averznejšie (Halek a Eisenhauer, 2001) a tento postoj výrazne ovplyvňuje ich rozhodovanie, poistenie ako nástroj prenosu rizika by mali ženy vnímať výraznejšie. S úvahami tohto typu sme sa stretli v médiách,<sup>4</sup> kde autori príspevkov „evokujú“ poznatky a závery, ktoré však doteraz explicitne dokázané neboli. K čitateľom sa tak dostáva informácia, podľa ktorej budú ženy javiť o životné poistenie väčší záujem. Táto téza nie je výsledkom priamych vedeckých výskumov, ale zovšeobecnením záverov z iných oblastí na taký špecifický produkt finančného trhu, akým je poistenie.

- Pribúdajúci podiel žien na celkovom počte obyvateľov, ako aj nárast počtu domácností, v ktorých jedinou žiteľkou rodiny je žena, sa javia nesporné. V dôsledku týchto zmien by následne mohli mať rozhodnutia žien v súvislosti so životným poistením väčší dosah na poistný sektor, ako sme doteraz predpokladali.

- Ďalšou dôležitou dimenziou je starnutie populácie s prevahou žien (graf 1). Kým dnes sa veľká časť obyvateľov SR nachádza v produktívnom veku, v roku 2050 budú najsilnejšie populačné ročníky už na hranici produktívneho a poproduktívneho, resp. už v poproduktívnom veku. Potreba riešiť individuálne zabezpečenie v starobe bude postupne naberať na dôležitosť v kontexte neudržateľnosti

---

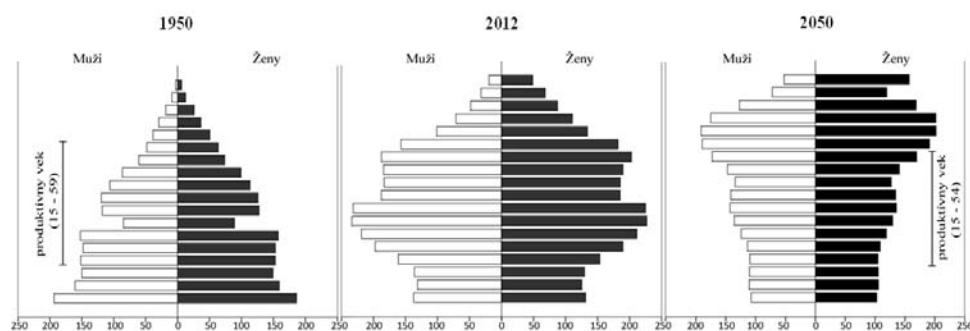
<sup>3</sup> Výskumy napríklad preukázali, že úroveň testosterónu rastie a klesá v závislosti od podnetov k súťaživosti, a nie naopak (Renzetti a Curran, 2005).

<sup>4</sup> Napríklad Pravda (2012); Profit (2011).

existujúcich dôchodkových systémov. Uvedomujeme si, že miera, akou sa na prípady vzniku životných udalostí (dožitia sa určitého veku, poškodenia zdravia, úmrtia) jednotlivci pripravujú po finančnej stránke, je odlišná. Ak však budeme poznať spôsoby rozhodovania sa žien a mužov o prenose rizika na poisťovňu, tieto poznatky nám môžu poslúžiť aj pri úvahách o ďalších možnostiach celospoločenského rozdelenia súkromného a verejného poistenia.<sup>5</sup>

G r a f 1

**Veková pyramída žien a mužov v SR v rokoch 1950, 2012 a 2050**



Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov OECD.

- Potrebu skúmať túto problematiku z rodovej perspektívy vidíme v tom, že poistenie vzhľadom na svoje špecifiká nemožno stotožňovať s bankovými alebo investičnými produktmi. Z hľadiska poistenia je každý jednotlivec nositeľom individuálneho a jedinečného rizika. Kým konkrétny produkt životného poistenia je pre jednu osobu výhodný, ten istý produkt nemusí byť optimálny pre druhú. Na strane dopytu sa na poistnom trhu nachádza veľká skupina „neprofesionálnych“ spotrebiteľov, ktorí nemajú dostatok správnych informácií. A práve tu vzniká priestor na vnútorné pohnútky, na základe ktorých sa ženy a muži môžu rozhodovať a konať odlišne.

- Treba uviesť aj to, že nie všetky dnes dostupné argumenty akcentujú odlišnosti žien a mužov v oblasti poistenia. V neprospech rodových rozdielov sa stavia smernica o vykonávaní zásady rovnakého zaobchádzania medzi mužmi a ženami v prístupe k tovaru a službám a k ich poskytovaniu.<sup>6</sup> Tá vyžaduje, aby sa pri poskytovaní poisťovacích a iných súvisiacich finančných služieb upustilo od rodovej diskriminácie. Ženy a muži sa majú pri určovaní poistného posudzovať rovnako.<sup>7</sup> V príspevku nie je našou snahou posúdiť, či by ženy a muži mali

<sup>5</sup> Viac o spolupráci verejného a súkromného poistenia pozri v článku Rievajová a Pastoráková (2006).

<sup>6</sup> 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.

platiť rovnaké poistné za rovnaké poistenie, viac nás zaujíma samotný prístup žien a mužov k poisteniu. Na základe uvedených dôvodov je, podľa nášho názoru, potrebné hľadať odpovede predovšetkým na nasledujúce otázky: Je rod pri uzatváraní životného poistenia významný? Sú ženy vzhľadom na ich averziu k riziku ochotnejšie platiť vyššie poistné? Ovplyvňujú ich rozhodovanie o životnom poistení odlišné faktory? Ak áno, ktoré? Až po zodpovedaní základných otázok vplyvu rodu na rozhodnutia o poistení je možné postúpiť k ďalším analýzam, ktorých podstatu sme už naznačili. Naším cieľom je prostredníctvom skúmania vplyvu rodu na rozhodovanie o životnom poistení v podmienkach Slovenskej republiky explicitne vyjadriť zistenia z tejto oblasti pri súčasnom porovnaní našich výsledkov s výsledkami výskumov uskutočnených v zahraničí, a zároveň podporiť záujem o túto oblasť skúmania a tým prispieť k rozšíreniu existujúcich poznatkov v oblasti poistenia v SR z rodovej perspektívy.

V úvodnom prehľade sme objasnili dôvody, ktoré viedli k realizácii výskumu v SR, a zároveň sme priblížili súčasný stav výskumu a riešenia tejto problematiky. V nasledujúcej časti sa zameriame na vymedzenie teoretických východísk nášho výskumu, ktoré sú zdrojom pochopenia možností ponúkajúcich sa na ďalší rozvoj poisťovníctva, a to tak v prospech žien, ako aj mužov.

## **1. Identifikácia možných prejavov rodových rozdielov v rozhodovaní o životnom poistení**

Rozhodnutia týkajúce sa poistenia a rodinných financií prijímajú ženy aj muži v súčasnosti veľmi často. Nimi potvrdzujú svoje postoje k jednotlivým produktom na finančnom trhu, ako aj úroveň svojich súčasných poznatkov a očakávaní vo sfére peňazí. V rozhodovaní o ďalšom smerovaní rodinných financií sa však muži, v porovnaní so ženami, cítia sebaistejšie a kompetentnejšie<sup>8</sup> (Prince, 1993), majú dokonca tendenciu uchýľovať sa až k prílišnej sebaistote (Lewellen, Lease a Schlarbaum, 1977; Barber a Odean, 2001). Ženy pociťujú pri prijímaní rozhodnutí o rodinných financiách vyšší stupeň obáv, preto častejšie vyhľadávajú pomoc finančných poradcov ako muži (Stinerock, Stern a Solomon, 1991). Nižšia úroveň sebaistoty žien vo vlastné schopnosti prijímať rozhodnutia a následne ich aj realizovať pramení predovšetkým z obavy, že ak prijmú

<sup>7</sup> Smernica vyvolala široký diskurz. Súkromné poisťovne sa stavali radikálne proti zavedeniu ustanovení smernice a argumentovali tým, že dnešné určovanie poistného nie je diskriminačné, a že prípadný zákaz povedie len k zvýšeniu poistného pre jednu stranu a druhej neprinesie výraznú úsporu.

<sup>8</sup> *Kompetentnosť* sa v behaviorálnych ekonomických vedách chápe ako pocit, či sa ľudia cítia kompetentní rozhodnutie urobiť, alebo nie. Ak sa domnievajú, že sú v danej záležitosti kompetentní rozhodnúť, sú ochotní vyslovovať úsudky a prijímať rozhodnutia (Fox a Tversky, 1995).

nesprávne rozhodnutie vo finančných otázkach, bude to mať negatívny vplyv na ich rodinný rozpočet alebo úspory, a tým ohrozia nielen seba, ale aj ostatných členov domácnosti (Estes a Hosseini, 1988; Zinkhan a Karande, 1991). Prvá hypotéza (H1), ktorú sme na základe uvedeného stanovili, znie: *Rozhodnutia o finančných otázkach v domácnosti robia viac muži ako ženy.*

O pocite menšej odvahy žien prijímať rozhodnutia vo finančných otázkach hovoria výsledky výskumov a experimentov (Baláž, Fifeková a Nemcová, 2009), v ktorých sa ženy samy označujú za menej tolerantné k finančným rizikám. Možno sa preto domnievať, že hoci je riziková averzia a averzia voči neistote<sup>9</sup> prítomná tak u žien, ako aj u mužov (Golsteyn et al., 2009), miera ich prejavov je odlišná. Vcelku platí, že pre odlišný prístup žien a mužov je rozhodujúca miera ich averzie vo vzťahu k riziku, ako aj to, akými prostriedkami sú ochotní riziko znižovať, alebo ho eliminovať. Na to poukazujú aj štúdie venované riešeniu averzie voči riziku a neistote poistením, podľa ktorých rozdiely medzi ženami a mužmi pri prijímaní rozhodnutí v oblasti poisťovníctva neexistujú (Schubert et al., 1999). Títo autori varujú pred zovšeobecnením výsledkov z oblasti rozhodovania sa za rizika a neistoty smerom k poisteniu a upriamujú pozornosť na to, že ženy sú síce rizikovo averznejšie v porovnaní s mužmi, ale len pokiaľ ide o hazardné rozhodovanie (Powell a Ansic, 1997; Schubert et al., 1999). Druhá hypotéza (H2), o potvrdenie ktorej sa usilujeme, preto znie: *Rod nie je rozhodujúci pre dopyt a spotrebu životného poistenia.*

V Slovenskej republike, podľa prieskumu uskutočneného Infostatom,<sup>10</sup> iba jedna tretina respondentov uvádza, že majú uzatvorené poistenie ako zabezpečenie sa pre prípady rizík, ktorých existenciu si uvedomujú. Ďalšia tretina oslovených však priznáva, že o poistenie sa nezaujíma, pretože sa ich netýka. Každý desiaty oslovený nemá konkrétny dôvod, prečo uzatvoril poistnú zmluvu, a rovnako 10 % oslovených si chce zabezpečiť príjem v dôchodkovom veku. Čo teda vedie ženy a mužov k tomu, aby si poistenie uzatvorili, resp. čo ich od toho odrádza? Živý záujem o túto problematiku deklaruje viacero dostupných štúdií. Medzi skúmanými faktormi, ktoré ovplyvňujú záujem, resp. dopyt po poistení, možno okrem rodu nájsť osobný príjem, rodinný stav, pôvod, vek, vierovyznanie, očakávaný dôchodkový vek, typ zamestnania (Mantise a Farmer, 1968), životný štýl a množstvo detí v rodine (Burnett a Palmer, 1984; Lee, Kwon a Chang,

<sup>9</sup> V ekonomických vedách sa pojmy *riziko* a *neistota* rozlišujú na základe možností určiť pravdepodobnosť vzniku budúcich udalostí. V porovnaní s averziou voči riziku, averzia voči neistote reprezentuje nechotu rozhodovať sa na základe nedostatočných poznatkov (Baláž, 2009a).

<sup>10</sup> Prieskum realizoval INFOSTAT – Inštitút informatiky a štatistiky, centrum sociálnych výskumov pod názvom *Fungovanie jednotlivcov a rodín vo sfére peňazí*. Výskum sa realizoval technikou štandardizovaného rozhovoru, zber dát sa uskutočnil od 10. do 16. marca 2010. Anketári získali 1 174 vyplnených dotazníkov. Reprezentatívny štatistický prieskum verejnej mienky v SR bol zameraný na zisťovanie fungovania jednotlivcov a rodín vo sfére peňazí.

2010; Neumann, 1969). Sme si vedomí, že sledovanie všetkých uvedených faktorov by mohlo priniesť zaujímavé výsledky, z dôvodu dostupnosti dát však nebolo možné analyzovať celú škálu faktorov a vplyvov. Pre potreby nášho skúmania sme vybrali tie, ktoré sa opakovali vo viacerých štúdiách. Podľa nich na spotrebu (priamy výber konkrétneho poistného produktu) priamo vplýva predovšetkým cena a rozsah ponúkaného poistného krytia. Nepriamo na tento proces vplývajú také faktory, ako vnímanie osobnej finančnej situácie a „dobrého mena“ poisťovne, ale aj daňové zvýhodnenie poskytované štátom<sup>11</sup> (Swiss Re, 2010). Keďže tieto faktory respondenti štúdie za poisťovne Swiss Re pri rozhodovaní o výbere životného poistenia hodnotili ako najvýznamnejšie, stali sa predmetom nášho skúmania v tretej a štvrtej hypotéze.

Cenu aj rozsah poistného krytia určuje poisťovňa, pričom na slovenskom poistnom trhu nie je v životnom poistení bežné, aby klient mohol vyjednávať o jeho cene (o poistnom). Poisťovňa stanoví výšku poistného spravidla podľa vstupných parametrov jednotlivca (vek, zdravotný stav) a ním zvoleného rozsahu krytia rizík. Vzhľadom na homogénny charakter poistného trhu nemožno v ponuke poisťovní očakávať radikálne odlišnosti a pomer ceny a rozsahu krytia v jednotlivých poisťovniach je často veľmi podobný. Z hľadiska klienta teda považujeme tieto faktory za objektívne stanovené poisťovňou a priamo späť s ponúkaným poistným produktom. Sú dané a je len na ňom, či ich akceptuje a uzatvorí životné poistenie, alebo nie. Na druhej strane „dobré meno“ poisťovne, postoj k vlastnej finančnej situácii a aj daňové zvýhodnenie vníma jednotlivec vo vzťahu k poisteniu inak. Keďže poisťovne obchodujú s abstraktným produktom – predávajú sľub, samotný produkt by mal byť zhmotnený v spôsobe ich komunikácie s klientmi, v kvalite predávaných poistení a systéme hodnôt poisťovacej spoločnosti. Poistný sektor preto patrí z hľadiska imidžu poisťovní do osobitnej kategórie. Zároveň nesmieme podceňovať skúsenosti jednotlivcov z priebehu a ukončenia ich predchádzajúcich poistení a referencie blízkej rodiny, priateľov a známych. Spolu s vlastnou finančnou situáciou i daňovým zvýhodnením patria k nepriamym faktorom vo vzťahu k spotrebe životného poistenia, pretože nie sú priamo ovplyvniteľné poisťovňou a priamo nevplývajú ani na výber konkrétneho poistného produktu. V hypotéze H3 sme zisťovali, či z *hľadiska rozhodovania sa o konkrétnom produkte životného poistenia zohráva rod významnú úlohu pri nepriamych faktoroch*. Predpokladáme, že pri faktoroch

---

<sup>11</sup> Možnosť znížiť základ dane z príjmov fyzických osôb o poistné zaplatené na životné poistenie zaviedla novela zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov účinná od 1. 1. 2005. V roku 2010 bola táto možnosť uplatniteľná naposledy, fyzické osoby si mohli znížiť základ dane maximálne o 398,33 eur za rok a od 1. 1. 2011 už nie je možné z titulu platenia poistného uplatniť si daňový úľavu a tak znížiť základ dane fyzických osôb. Pretože v súčasnosti prebieha diskusia o znovuzavedení určitej formy daňového zvýhodnenia, rozhodli sme sa úlohu tohto faktora pri rozhodovaní sa o životnom poistení preskúmať.

stanovených poisťovňou nebude rod štatisticky významný, keďže u žien očakávame rovnakú mieru schopnosti posúdiť cenu a rozsah poisťného krytia ako u mužov.

Štatisticky významné odlišnosti medzi ženami a mužmi očakávame vo vnímaní nepriamych faktorov. Je nesporné, že ženy pristupujú k rozhodovaniu inak ako muži. Na jednej strane sa viac zaujímajú o neurčitosť, pochybnosti a dynamizmus v procese rozhodovania, na druhej strane sa však týchto faktorov aj viac obávajú (Lizárraga Sanz de Acedo, Baqedano Sanz de Acedo a Cardelle-Elawar, 2007). Prikladajú väčší dôraz času a peniazom, ako aj následkom, ktoré ich rozhodnutia prinesú. V rozhodovacom procese zohľadňujú (pre ne) veľmi dôležitý faktor – emócie. Na druhej strane, pre mužov sú dôležitejšie informácie a ich podrobná analýza, podobne ako stanovenie presných cieľov a zámerov rozhodovania (Lizárraga Sanz de Acedo, Baqedano Sanz de Acedo a Cardelle-Elawar, 2007). Štvrtú hypotézu nášho skúmania sme preto stanovili s akcentom na nepriame faktory ovplyvňujúce rozhodovanie o potrebe životného poistenia. Ide v podstate o skúmanie toho, ktorému zo zvolených faktorov prikladajú ženy vyššiu významnosť v porovnaní s mužmi. Hypotéza H4 je stanovená nasledovne: *Ženy priradujú nepriamym faktorom rozhodovania vyššiu významnosť ako muži.*

V skúmaní postojov žien a mužov by podľa nášho názoru nebolo vhodné vynechať aspekt peňazí, konkrétne otázku, akú časť svojich príjmov sú za životné poistenie ochotní platiť. Je všeobecne známe, že v krajinách s vyspelým poisťným trhom majú jednotlivci uzatvorených niekoľko životných poistení, čo o Slovensku tvrdiť nemožno. Podľa Insurance Europe,<sup>12</sup> v roku 2010 vynaložil obyvateľ Slovenskej republiky na komerčné životné poistenie v priemere 216 eur, pričom priemer krajín Európy je 1 150 eur (CEA, 2012). V poslednej hypotéze sme preto našu pozornosť zamerali práve na finančnú stránku životného poistenia, a vzhľadom na to je potrebné uvedomiť si vzťah medzi averziou k riziku a výškou poisťného, ako ceny za prenos rizika. Výskumy preukazujú, že čím väčšiu averziu k riziku jednotliviec pociťuje, tým vyššia bude jeho poisťná suma v zmluve o životnom poistení, čo v podstate znamená platiť vyššie poisťné. Zistenie je umocňované tým, ak ide o hlavu rodiny (Halek a Eisenhauer, 2001). Vychádzajúc z väčšej averzie žien voči riziku a neistote pri súčasnom náraste počtu domácností, v ktorých je hlavnou živiteľkou žena, hypotézu H5 sme stanovili nasledovne: *Ženy sú ochotnejšie zaplatiť za produkt životného poistenia vyššie poisťné.*

---

<sup>12</sup> Insurance Europe je Európska poisťovacia a zaistovacia federácia. Združuje 34 národných poisťovacích asociácií. Do 1. 3. 2012 vystupovala táto organizácia pod názvom Comité Européen des Assurances (CEA).



## 2. Prieskum postojov žien a mužov k životnému poisteniu a metodológia výskumu

Skúmanie vplyvu rodu v rozhodnutiach súvisiacich so životným poistením sme uskutočnili na údajovej báze získanej zo širšie koncipovaného dotazníkového prieskumu, ktorý bol realizovaný v rámci výskumu na Katedre poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave. Cieľom bolo zistiť postoje obyvateľov k životnému poisteniu v Slovenskej republike. Prieskum prebiehal v termíne od 1. 12. 2010 do 31. 1. 2011 elektronickou (85,4 % z celkového počtu získaných dotazníkov) aj papierovou formou (14,6 % z celkového počtu získaných dotazníkov) a zúčastnilo sa ho 342 náhodne vybraných respondentov zaradujúcich sa do rôznych demografických, sociálnych a ekonomických skupín v Slovenskej republike. Skúmanú vzorku tvorilo 52 % žien a 48 % mužov a kopírovala tak rozdelenie populácie z hľadiska pohlavia v Slovenskej republike podľa údajov dostupných zo Štatistického úradu SR v roku 2011. Z dotazníkových dát sa nám podarilo získať o respondentoch aj ďalšie charakteristiky, ako sú vek, rodinný stav, sociálno-ekonomická skupina a zabezpečenie detí, ktoré uvádza tabuľka 1. Keďže primárnym cieľom nášho výskumu je identifikovať vplyv rodu na rozhodovanie v oblasti životného poistenia, pri ostatných faktoroch sme sa snažili kontrolovať ich vplyv vyváženosťou rozloženia mužov a žien v jednotlivých kategóriách.

T a b u ľ k a 1

### Charakteristiky základného súboru

Charakteristika	Kategórie	Početnosť (%)	
		ženy	muži
Vek	do 29 rokov	36.0	36.8
	30 – 49	41.0	40.5
	50 – 61	11.8	11.7
	62 rokov a viac	11.2	11.0
Rodinný stav	slobodný/á, rozvedený/á, alebo žijúci/a oddelene	49.4	49.1
	ženatý/vydatá/žijúci v páre	50.6	50.9
Sociálno-ekonomická skupina <sup>13</sup>	A	12.9	12.9
	B	45.5	45.4
	C1	20.8	20.9
	C2	6.7	6.7
	D	1.1	1.2
Deti	E	12.9	12.9
	mladšie ako 18 rokov a žijúce v spoločnej domácnosti	21.3	21.5
	staršie ako 18 rokov a žijúce v spoločnej domácnosti	11.8	11.7
	deti už opustili spoločnú domácnosť	15.2	14.7
	bezdetný/á	51.7	52.1

*Prameň:* Spracované podľa údajov získaných z dotazníkového prieskumu.

<sup>13</sup> Ide o členenie bežne využívané v marketingovom výskume. Viac informácií pozri napríklad v Bradley (2007).

V prieskume, zameranom na oblasť životného poistenia, sme použili otázky (pozri prílohu), ktoré vychádzali z obdobných výskumov v zahraničí a boli zamerané na tri oblasti záujmu: (1) vnímanie potreby respondentov poistiť sa, (2) výška nákladov vynakladaných jednotlivcami na životné poistenie a (3) dostupnosť životného poistenia. Spracovaním dotazníkov sme získali kategoriálne premenné, a preto sme sa pri ich analýze rozhodli využiť dva druhy štatistických testov, konkrétne *Chi-kvadrát test nezávislosti* (pri testovaní vzťahu medzi nominálnymi premennými) a *Mannov-Whitneyho U-test* (pri testovaní vzťahu medzi binárnou a poradovou premennou).

*Chi-kvadrát test nezávislosti* overuje nulovú hypotézu, či môžu byť rozdiely skutočných a očakávaných početností vo vzorke iba náhodné, a teda dve nominálne premenné sú nezávislé, voči alternatívnej hypotéze, kde tieto rozdiely sú príliš veľké na to, aby boli iba náhodné, čo znamená, že sú štatisticky významné, a preto bude medzi premennými existovať vzťah (Rimarčík, 2007).

*Mannov-Whitneyho U-test* sme využívali pri porovnaní mediánov dvoch nezávislých vzoriek, pričom test odpovedá na otázku, či je rozdiel mediánov dvoch skupín štatisticky významný, alebo iba náhodný (Rimarčík 2007). Nulovú hypotézu, ktorá predpokladá, že rozdelenie oboch skupín je rovnaké, zamietame, ak p-hodnota je nižšia ako zvolená hladina významnosti,<sup>14</sup> a prijímame alternatívnu hypotézu, na základe čoho predpokladáme, že medzi závislou a nezávislou premennou existuje štatisticky významný vzťah (Rimarčík, 2007).

Nasledujúci text vychádza z analýzy odpovedí respondentov spomínaného prieskumu a kladie si za cieľ overiť hypotézy stanovené na základe teórií a štúdií zahraničných autorov.

### 3. Výsledky a diskusia

Životné poistenie predstavuje dôležitú zložku budúceho zabezpečenia sa. Podľa amerických výskumov je kúpa životného poistenia jedno z najdôležitejších rozhodnutí z hľadiska jednotlivca aj celej rodiny, rovnako však ide o kritickú zložku dlhodobého finančného plánu rodiny (Anderson a Nevin, 1975; DeVaney a Keaton, 1994). Z hľadiska našich zistení nemožno plne súhlasiť s týmito tvrdeniami, možno však konštatovať potvrdenie niektorých zo stanovených hypotéz.

Z odpovedí na otázku, kto v domácnosti respondentov zo SR prevažne rozhoduje vo finančných otázkach, sme zistili zaujímavé výsledky. Až 93,9 % mužov, a súčasne 88,9 % žien uviedlo, že finančné rozhodnutia robia práve oni. Pri

<sup>14</sup> V našom prípade sme uvažovali s hladinou významnosti  $\alpha = 0,05$  vzhľadom na rozsah skúmanej vzorky.

analýze rodových rozdielov respondentov sme na základe Chi-kvadrát testu nezávislosti nenašli štatisticky významný vzťah ( $\chi^2(1) = 1,786, p = 0,181$ ) v otázke týkajúcej sa finančného rozhodovania v ich domácnosti. Po vylúčení odpovedí respondentov, ktorí žijú v domácnosti samostatne, ostali rodové rozdiely naďalej štatisticky nevýznamné. Pre toto vylúčenie sme sa rozhodli z dôvodu, že osoby „single“ nemajú inú možnosť a musia prijať finančné rozhodnutie bez ohľadu na to, či sa na to cítia, alebo nie, či sú kompetentní v tejto oblasti, alebo nie. A to dokonca aj vtedy, ak nemajú vysokú mienku o svojom vlastnom úsudku.

Z takto „očistenej“ vzorky sme získali sumárny údaj, ktorý vyjadruje, že až 96,5 % ľudí žijúcich v páre robí finančné rozhodnutia, z toho až 95,6 % partneriek a 97,6 % partnerov si myslí, že finančné rozhodnutia v ich domácnosti robia práve oni. Výsledok môže byť spôsobený nadmernou sebadôverou, resp. intenzívnym pocitom kompetentnosti. To, do akej miery je pociťovaná kompetentnosť v určitej problematike podložená skutočnými poznatkami, nebudeme v našej štúdii hodnotiť. Kompetentnosť (hoci aj len ako pociťovaná) pôsobí však ako mohutný impulz na vykonanie rozhodnutia (Lewellen, Lease a Schlarbaum, 1977; Barber a Odean, 2001; Estes a Hosseini, 1988; Zinkhan a Karande, 1991). Štatisticky významný vplyv ( $\chi^2(1) = 0,534, p = 0,465$ ) rodu na finančné rozhodovanie sme teda nenašli ani v tejto vzorke respondentov, na základe čoho možno hypotézu, že *Rozhodnutia o finančných otázkach v domácnosti robia viac muži ako ženy* považovať za nepodloženú. Na základe našich zistení konštatujeme, že rozhodnutia o finančných otázkach prijímajú v domácnostiach rovnako ženy aj muži. Autori Chen, Wong a Lee (2001) vyjadrujú v tejto súvislosti presvedčenie, že vplyv rodu na rozhodovanie, a to aj v oblasti poisťovníctva, sa postupne znižuje v dôsledku zvyšovania miery participácie žien v pracovnom procese a v dôsledku nárastu výšky ich mzdy.<sup>15</sup>

Keď sa pozrieme na odpovede o uzatvorených zmluvách životného poistenia, až 70,0 % všetkých respondentov deklarovalo, že zmluvu životného poistenia má v súčasnosti uzatvorenú. Z rodovej perspektívy sme pri tejto hypotéze zistili, že produkt životného poistenia má uzatvorených 71,3 % žien a 68,5 % mužov, čo vo vyjadrení Chi-kvadrát testu nezávislosti znamená, že sme nenašli štatisticky významný vzťah ( $\chi^2(1) = 0,323, p = 0,570$ ) medzi rodom respondenta a jeho súčasnou spotrebou životného poistenia. Čo sa týka budúceho dopytu po ďalších zmluvách životného poistenia, len 7,6 % žien a 12,2 % mužov uvažuje o uzatvorení životného poistenia v nasledujúcich 12 mesiacoch, pričom ani v tejto oblasti sa nám nepotvrdil štatistický významný vplyv rodu ( $\chi^2(2) = 2,728, p = 0,256$ ) na budúci dopyt po životnom poistení (H2). Našimi zisteniami sa stotožňujeme s výsledkami Burnetta a Palmera (1984), ktorí, podobne ako my, nenašli

<sup>15</sup> Viac informácií pozri napríklad Filadelfiová a Bútorová (2007).

významný vplyv rodu na spotrebu, resp. dopyt po produktoch životného poistenia. Odlišnosti v dopyte a spotrebe životného poistenia nie je teda vhodné hľadať prostredníctvom rodu. Opierajúc sa o výskumy, ktoré sa venovali výlučne faktorom dopytu po produktoch životného poistenia (Chen, Wong a Lee, 2001; Greene, 1963; Lee, Kwon a Chung, 2010; Burnett a Palmer, 1984), medzi faktory vplyvajúce možno zaradiť vzdelanie, príjem, vierovyznanie, rasu, ale aj vek, rodinný stav, životný cyklus, počet detí v domácnosti a ďalšie. Analýza miery ich jednotlivého vplyvu na konečné rozhodnutie by mohla byť zaujímavým námetom pre nadväzujúci výskum. Dovoľujeme si však už teraz vysloviť predpoklad, že o tom, kedy skutočne dôjde k uzatvoreniu zmluvy o životnom poistení, rozhoduje spravidla niekoľko faktorov súčasne. Jednotlivci totiž nie sú (na rozdiel od predstáv neoklasickej ekonómie) výlučne racionálne konajúcimi „automatmi“. Sú to bytosti s veľmi širokou škálou emocionálnych prejavov, pričom ženám sa spravidla prisudzuje zvýšená dávka emocionálnosti.

Aj v našom výskume sme očakávali, že rodové rozdiely sa budú prejavovať viac pri nepriamych faktoroch, vzhľadom na emotívnosť žien. Respondenti v nami zostavenom dotazníku mohli vybraným faktorom ovplyvňujúcim rozhodnutie uzatvoriť životné poistenie priradovať rôznu mieru významnosti. Dôležitosť jednotlivých faktorov (H3) rozhodovania ohodnocovali pomocou Likertovej stupnice<sup>16</sup> na škále od 1 do 5, pričom hodnota 1 predstavovala najdôležitejší faktor a hodnota 5 najmenej dôležitý faktor. Ako sme spomenuli, predpokladali sme že rod bude zohrávať úlohu pri rozhodovaní, ale len v rámci nepriamych faktorov. Tento predpoklad sa nám s využitím Mannovho-Whitneyho U-testu potvrdil, čím sme na hladine významnosti  $\alpha = 0,05$  potvrdili hypotézu, že rod hrá významnú úlohu len pri nepriamych faktoroch. Je potrebné uviesť aj to, že priamym faktorom prisudzovali ženy a muži podobné hodnoty, v súlade s našim pôvodným predpokladom. Zároveň konštatujeme, že pri priamych faktoroch nenachádzame štatisticky významnú odlišnosť v rozhodnutiach žien a mužov (pozri tab. 2).

Je nesporné, že na prijímaní rozhodnutí sa u jednotlivcov nepodieľa iba rozum a ich vedomosti (Baláž, 2009a), ale vo veľkej miere aj úvahy (či už racionálne alebo iracionálne) a ich intuícia (Stanovich a West, 2000; Kahneman, 2003). Emocionálnejšie sa však pri svojich rozhodnutiach správajú ženy (Lizárraga Sanz de Acedo, Baqedano Sanz de Acedo a Cardelle-Elawar, 2007; Barber a Odean, 2001). Očakávali sme preto, že ženy budú nepriamym faktorom, t. j. „dobrému menu“ poisťovne, postojom k vlastnej finančnej situácii i daňovému zvýhodneniu (H4) priradovať vyššiu významnosť ako muži. Na základe nami zistených výsledkov možno konštatovať, že aj tento predpoklad sa vo výskume potvrdil.

<sup>16</sup> Likertova stupnica je forma psychologického dotazníka na vyčíslenie pozície dôležitosti.

Z odpovedí sme zistili, že ženy priradzovali postoj k osobnej finančnej situácii ako faktoru pri rozhodovaní o uzavretí životného poistenia v priemere hodnotu 2,57; zatiaľ čo muži hodnotu 3,04. Pripomíname, že hodnota 1 predstavovala najdôležitejší faktor a hodnota 5 najmenej dôležitý faktor. Podobné výsledky sme získali aj pri faktore „dobré meno“ poisťovne, ktorému ženy prikladali v priemere hodnotu 2,17 a muži 2,66. Skúmaným nepriamym faktorom priradzovali tak ženy, ako i muži vo všeobecnosti nižšiu dôležitosť v porovnaní s priamymi faktormi. Ich porovnaním zistíme, že pri týchto faktoroch sú rozdiely medzi odpoveďami mužov a žien výraznejšie (tab. 2).

T a b u ľ k a 2

**Priemerné hodnoty dôležitostí priradované jednotlivým faktorom**

	Priemerná hodnota (štandardná odchýlka)		Mannov-Whitney U-test ( <i>p</i> -hodnota)
	ženy	muži	
Cena	1.93 (1.031)	2.24 (1.283)	10536.5 (0.066)
Rozsah poistného krytia	1.54 (0.905)	1.89 (1.356)	11111.5 (0.090)
Osobná finančná situácia	2.57 (1.172)	3.04 (1.411)	8172.0 (0.007)
„Dobré meno“ poisťovne	2.17 (1.141)	2.66 (1.279)	8439.5 (0.001)
Daňové zvýhodnenie	2.06 (1.081)	2.56 (1.350)	8589.0 (0.002)

*Prameň:* Spracované podľa údajov získaných z dotazníkového prieskumu.

Určujúcimi faktormi pri rozhodovaní sa jednotlivca o uzatvorení, resp. neuzatvorení životného poistenia sú, aj na základe nášho prieskumu, práve cena a rozsah poistného krytia. Úlohu ceny ako významného faktora pri rozhodovaní nepopierajú ani poisťovne. V mnohých štúdiách uskutočnených na poistnom trhu (aj poisťovňami samotnými, pozri napr. publikácie spoločnosti Swiss Re) sa potvrdilo, že cena je často prvotným a určujúcim faktorom pri rozhodnutiach o uzatvorení alebo neuzatvorení poistenia. Cene sme preto venovali osobitnú pozornosť, a to v poslednej hypotéze. Prostredníctvom dotazníka sme chceli zistiť sumu, ktorú sú oslovení ochotní mesačne platiť za také poistenie, ktoré im v prípade dožitia sa určitého veku alebo ich úmrtia zabezpečí vyplatenie poistnej sumy 100 000 eur v prospech nich alebo ich pozostalých. V otázke sme sa zámerne nezameriavali na detailný popis typu produktu a jeho ďalšiu špecifikáciu. Abstrahovali sme od toho, či ide o investičný, kapitálový, prípadne iný typ životného poistenia. Cieľom bolo zistiť psychologickú hranicu výšky poistného u jednotlivých respondentov pri danej výške poistnej sumy 100 000 eur. Uvedomujeme si, že psychologická hranica jednotlivcov je ovplyvňovaná, okrem úrovne preferencie rizika (averzie voči riziku), aj úrovňou intuitívneho, emocionálneho,

resp. racionálneho rozhodovania. Predpokladali sme, že úroveň týchto vplyvov sa bude u žien a mužov odlišovať. Odpovede respondentov podľa vybraných hladín nimi akceptovaného poistného uvádzame v tabuľke 3.

T a b u ľ k a 3

**Respondentmi zvolená hladina výšky poistného za poistnú sumu 100 000 eur (v %)**

	Poistné (v eur)					
	do 10	11 – 20	21 – 30	31 – 40	41 – 50	51 a viac
Ženy	13.1 <sup>17</sup>	28.4	21.0	13.6	13.1	10.8
Muži	18.1	24.4	21.3	13.1	10.0	13.1

*Prameň:* Spracované podľa údajov získaných z dotazníkového prieskumu.

Ženy a muži sa pri voľbe hladiny výšky poistného za danú poistnú sumu diametrálne neodlišujú. K najfrekvencovanejším hladinám patria dve, a to 11 – 20 eur, resp. 21 – 30 eur. K nim sa totiž celkovo priklonilo 49,4 % žien a 45,6 % mužov. Aj v reálnych podmienkach ide o najbežnejšie hladiny poistného plateného za životné poistenie v SR. Rodové rozdiely nie sú v žiadnej zo skúmaných kategórií nijako významné. Tak ženy, ako aj muži si uvedomujú, že za poistnú sumu 100 000 eur je potrebné platiť určitú výšku poistného. Viac ako polovica, konkrétne 62,5 % žien a 63,8 % mužov z nich si však myslí, že by to nemalo mesačne presiahnuť 30 eur.

Prístup žien a mužov možno považovať za identický; najviac sa ich predstavy o výške poistného priblížili v hladinách 21 – 30 eur a 31 – 40 eur. Bezvýznamnosť rozdielov v odpovediach žien a mužov sme potvrdili pomocou Chi-kvadrát testu nezávislosti, kde sme nenašli štatisticky významný vzťah ( $\chi^2(4) = 7,910$ ,  $p = 0,095$ ) medzi rodom a výškou poistného, ktorú je jednotlivec ochotný za prenos rizika životného poistenia platiť. Aj výsledkami pri poslednej hypotéze potvrdzujeme závery tých výskumov, podľa ktorých v poisťovníctve nie je rod rozhodujúcim faktorom pri prijímaní rozhodnutí o životnom poistení (Powell a Ansic, 1997).

## Záver

Výskum zameraný na vnímanie životného poistenia ženami a mužmi v Slovenskej republike patrí medzi prvotné aktivity svojho druhu v tejto oblasti skúmania. V príspevku sme sa snažili zistiť, či rod je významný v otázkach, ktoré si jednotlivci kladú v súvislosti so životným poistením. Analyzovali sme údaje získané od respondentov v SR na prelome rokov 2010 a 2011, t. j. 21 rokov od

<sup>17</sup> Ide o percentuálny podiel odpovedí v jednotlivej skupine pohlavia, t. j. 13,1 % žien odpovedalo, že by bolo ochotné platiť poistné maximálne 10 eur za stanovených podmienok.

začiatku znovuvytvárania vzťahov v súkromnom poistení založených na trhových princípoch.

Vo vzťahu k doterajším interpretáciám rodových rozdielov vo finančných otázkach, medzi ktoré sa implicitne zaraďovalo aj rozhodovanie o životnom poistení, vyplývajú z našich doterajších zistení viaceré skutočnosti, ktoré pokladáme za relevantné. Vplyv rodu nie je kľúčový pri prijímaní rozhodnutí v tejto oblasti, čo možno pripísať postupným zmenám v rodových rolách žien a mužov v našej spoločnosti, ale aj obdobným pocitom kompetentnosti a sebadôvery vo finančných rozhodnutiach vo vzťahu k poisteniu. K analogickému výsledku sme dospeli aj v otázkach dopytu a spotreby životného poistenia, resp. očakávania v blízkej budúcnosti, ktoré sú u žien a mužov veľmi podobné. A to bez ohľadu na ich averziu k riziku a neistote. Dochádza tak k prejavom úplného stierania rozdielov v averzii voči riziku a neistote u žien a mužov, a to v situáciách bez možnosti porovnania (Fox a Tversky, 1995). Situáciami „bez možnosti porovnania“ rozumieme také, pri ktorých nedokážu ženy a muži posúdiť množstvo a rozsah budúcich dôsledkov, ktoré môžu reálne nastať. Medzi dôvody zaraďujeme nízku finančnú gramotnosť obyvateľstva, „vďaka“ čomu nedokážu ženy a muži kvalifikovane porovnať prínos konkrétnych produktov životného poistenia. Zároveň treba priznať, že pri uzatváraní poistenia jednotlivец nedokáže predvídať skutočný výsledok a efekt poistenia do budúcnosti pre neho samotného – vzhľadom na nepredvídateľné množstvo životných situácií, ktoré môžu vzniknúť. Podobnosti v rozhodnutiach žien a mužov sú teda pochopiteľné. Odlišnosti v ich rozhodovaní sme zaznamenali pri nepriamych faktoroch, pri ktorých sa prejavuje väčšia emotívnosť žien v porovnaní s mužmi. A hoci ženy v porovnaní s mužmi vo všeobecnosti odmietajú riziko vo väčšej miere, táto ich averzia nevedie k výraznejšej ochote platiť za poistenie vyššie poistné.

Podľa nášho názoru medzi najvýznamnejšie výsledky výskumu patrí potvrdenie, resp. vyzdvihnutie osobitého postavenia životného poistenia vo sfére financií, rizika a neistoty z rodovej perspektívy. Kým sa totiž postoje žien a mužov odlišujú pri vnímaní rizika v investičnom správaní, vo vnímaní životného poistenia sme odlišnosti nenašli. A hoci mnohí autori poistenie samo osebe vnímajú ako prejav averzie voči strate (Baláž, 2009b; Shafir, Diamond a Tversky, 1997), ženy a muži sa pri svojich rozhodnutiach v súvislosti so životným poistením neprejavujú odlišne. Rôzne výsledky výskumov potvrdzujúce štatisticky významné rodové rozdiely pri posudzovaní rizika a neistoty sugerujú tézu, že rod je rozhodujúci aj v oblasti životného poistenia. Ich výsledky pre oblasť financií nepopierame, veď boli potvrdené mnohými experimentmi.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> V Slovenskej republike napríklad potvrdzovaním hypotéz Ellsbergovho paradoxu (Baláž, Fífeková a Nemcová, 2009).

V otázkach poistenia sa však ženy a muži nerozhodujú odlišne v takej veľkej miere, ako na to svojimi všeobecnými závermi tieto štúdie poukazujú. Apelujeme preto na dôslednú interpretáciu všetkých výskumov v tom smere, aby pri formulovaní výsledkov nevznikali mylné závery z dôvodu zahrnutia poistenia medzi všeobecné finančné rozhodnutia jednotlivcov. Dávame na zváženie, aby sa v štúdiách jednoznačne uvádzalo, či sa vo výskume uskutočnilo aj testovanie otázok a postojov súvisiacich s poistením, alebo len finančné rozhodnutia vo všeobecnosti.

Podobné vnímanie poistenia ženami mužmi a ich podobnosti pri rozhodovaní sa o životnom poistení je nutné brať do úvahy pri všetkých analýzach, ktoré aspiroujú na posudzovanie rozhodovania vo finančných otázkach. Keďže poistenie nepochybne patrí do oblasti finančného trhu, je vhodné explicitne uviesť, že v otázkach poistenia sa rozdiely medzi ženami a mužmi stierajú. Zistenie, v duchu ktorého v poisťovníctve nie je rod kľúčovým faktorom pri prijímaní rozhodnutí o životnom poistení (Powell a Ansic, 1997), považujeme za najvýznamnejší prínos k doterajšiemu stavu riešenej problematiky v Slovenskej republike.

V našich predchádzajúcich výskumoch a publikáciách sme mali tendenciu neustále uvádzať pri poistení prívlastky, ako špecifický a osobitý (produkt finančného trhu). V kontexte s uskutočneným výskumom možno uviesť, že odôvodnene. A možno sa v duchu našich výsledkov začneme pozeráť aj na snahy Európskej komisie v oblasti poistenia trochu inak, azda viac zhovievavo. V tejto súvislosti by sme si mali uvedomiť aj to, že ak sa v budúcnosti bude uvažovať o rozsiahlej prestavbe systémov dôchodkového a zdravotného poistenia, pričom tie budú mať charakter alebo znaky poisťných produktov, možno aj v rámci nich očakávať veľmi podobné individuálne rozhodnutia žien a mužov. Sú však ľudia na tieto voľby pripravení? Tradičná ekonomická teória považuje jednotlivcov za racionálnych, ktorí maximalizujú svoje očakávané úžitky. Z výskumov však vieme, že ľudia nekonajú ako stroje. Často nemajú dostatok informácií a poznatkov, alebo ich len jednoducho nedokážu adekvátne využiť pri prijímaní rozhodnutí. Často sa rozhodujú inak, ako by sa dalo očakávať. Budúci výskum v oblasti poistenia z rodovej perspektívy by sa preto mal, podľa nášho názoru, zamerať na analýzu kompetentnosti a sebadôvery v oblasti poistenia z hľadiska rodovej perspektívy.

## Literatúra

- AGNEW, J. R. – ANDERSON, L. R. – GERLACH, J. R. – SZYKMAN, L. R. (2008): Who Chooses Annuities? An Experimental Investigation of the Role of Gender, Framing and Defaults. *American Economic Review*, 98, č. 2, s. 418 – 442.
- ANDERSON, D. R. – NEVIN, J. R. (1975): Determinants of Young Marrieds' Life Insurance Purchasing Behavior: An Empirical Investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 42, č. 3, s. 375 – 387.



- ARROW, K. J. (1963): Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53, č. 5, s. 941 – 973.
- ARROW, K. J. (1971): *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North-Holland Pub. Co.
- BALÁŽ, V. – FIFEKOVÁ, E. – NEMCOVÁ, E. (2009): Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 57, č. 3, s. 213 – 229.
- BALÁŽ, V. (2009a): Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií. Bratislava: VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied.
- BALÁŽ, V. (2009b): Formovanie názorov na pociťovanú a očakávanú infláciu. Pohľad behaviorálnej ekonómie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 57, č. 6, s. 568 – 586.
- BALÁŽ, V. (2010): Investičné správanie Slovákov a jeho modelovanie pomocou štruktúrnych rovníc. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 58, č. 2, s. 109 – 125.
- BARBER, B. M. – ODEAN, T. (2001): Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment. *Quarterly Journal of Economics*, 116, č. 1, s. 261 – 292.
- BARSKY, R. – JUSTER, T. – KIMBALL, M. – SHAPIRO, M. (1997): Preference Parameters and Behavioral Heterogeneity: An Experimental Approach in the Health and Retirement Study. *Quarterly Journal of Economics*, 112, č. 2, s. 537 – 579.
- BECK, U. (1992): *Risk Society: Towards a New Modernity*. New Delhi: Sage.
- BERNASEK, A. – SHWIFF, S. (2001): Gender, Risk, and Retirement. *Journal of Economic Issues*, 35, č. 2, s. 345 – 356.
- BRADLEY, N. (2007): *Marketing Research: Tools and Techniques*. New York: Oxford University Press.
- BURNETT, J. J. – PALMER, B. A. (1984): Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. *Journal of Risk and Insurance*, 51, č. 3, s. 453 – 468.
- CEA (2012): *The European Life Insurance Market in 2010 Executive Summary*. Brussels: Comité Européen des Assurances.
- CHEN, R. – WONG, K. A. – LEE, H. CH. (2001): Age, Period and Cohor Effects on Life Insurance Purchase in U.S. *The Journal of Risk and Insurance*, 68, č. 2, s. 303 – 328.
- DARUVALA, D. (2007): Gender, Risk and Stereotypes. *Journal of Risk and Uncertainty*, 35, č. 3, s. 265 – 283.
- DEVANEY, S. A. – KEATON, E. J. (1994): Determining Purchasers of Whole Life Insurance: Using a Classification Tree. *Journal of the Society of Insurance Research*, 7, č. 2, s. 33 – 45.
- DONKERS, B. – MELENBERG, B. – VAN SOEST, A. (2001): Estimating Risk Attitudes using Lotteries: A Large Sample Approach. *The Journal of Risk and Uncertainty*, 22, č. 2, s. 165 – 195.
- ESTES, R. – HOSSEINI, J. (1988): The Gender Gap on Wall Street: An Empirical Analysis of Confidence in Investment Decision Making. *The Journal of Psychology*, 122, č. 6, s. 577 – 590.
- FILADELFIOVÁ, J. – BÚTOROVÁ, Z. (2007): Ženy, muži a vek v štatistikách trhu práce. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky.
- FOX, C. R. – TVERSKY, A. (1995): Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance. *The Quarterly Journal of Economics*, 110, č. 3, s. 585 – 603.
- GOLSTEYN, B. H. H. – GORGHANS, L. – HECKMAN, J. J. – MEIJERS, H. (2009): Gender Differences in Risk Aversion And Ambiguity Aversion. [Discussion Paper.] Bonn: Institute for the Study of Labor.
- GREENE, M. R. (1963): Attitudes Toward Risk and a Theory of Insurance Consumption. *The Journal of Insurance*, 30, č. 2, s. 165 – 182.
- HALEK, M. – EISENHAEUER, J. G. (2001): Demography of Risk Aversion. *The Journal of Risk and Insurance*, 68, č. 1, s. 1 – 24.
- HARTOG, J. – FERRER-I-CARBONELL, A. – JONKER, N. (2000): On a Simple Measure of Individual Risk Aversion. [Discussion Paper.] Rotterdam: Tinbergen Institute.
- HOLT, C. A. – LAURY, S. K. (2002): Risk Aversion and Incentive Effects. *American Economic Review*, 92, č. 5, s. 1644 – 1655.
- INFOSTAT (2010): *Fungovanie jednotlivcov a rodín vo sfére peňazí*. Bratislava: Centrum sociálnych výskumov.

- JOHNSTON, W. M. – DAVEY, G. C. (1997): The Psychological Impact of Negative TV News Bulletins: The Catastrophizing of Personal Worries. *The British Journal of Psychiatry*, 88, č. 1, s. 85 – 91.
- KAHNEMAN, D. (2003): Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice. *The American Economic Review*, 93, č. 5, s. 1449 – 1475.
- LEE, S.-J. – KWONG, S. I. – CHUNG, S. Y. (2010): Determinants of Household Demand for Insurance: The Case of Korea. *The Geneva Papers*, 35, č. 1, s. 82 – 91.
- LEWELLEN, W. G. – LEASE, R. C. – SCHLARBAUM, G. G. (1977): Patterns of Investment Strategy and Behavior among Individual Investors. *Journal of Business*, 50, č. 3, s. 296 – 333.
- LIZÁRRAGA SANZ DE ACEDO, M. L. – BAQEDANO SANZ DE ACEDO, M. T. – CARDELLE-ELAWAR, M. (2007): Factors that Affect Decision Making: Gender and Age Differences. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 7, č. 3, s. 381 – 391.
- MANTIS, G. – FARMER, R. (1968): Demand for Life Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 35, č. 2, s. 247 – 256.
- NEUMANN, S. (1969): Inflation and Saving through Life Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 36, č. 5, s. 567 – 582.
- OECD (2011): *Historical Population Data and Projections (1950 – 2050)*. Paris: OECD.
- POWELL, M. – ANSIC, D. (1997): Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision Making: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18, č. 6, s. 605 – 628.
- PRAVDA (2011): Každý investuje po svojom. *Profit*, 18, č. 9, s. 46 – 47.
- PRAVDA (2012): Muži sa poisťujú viac ako ženy. Dostupné na: <<http://peniaze.pravda.sk/poistenie/clanok/26044-muzi-sa-poistuju-viac-ako-zeny/>>.
- PRINCE, M. (1993): Women, Men and Money Styles. *Journal of Economic Psychology*, 14, č. 1, s. 175 – 182.
- RENZETTI, C. M. – CURRAN, D. J. (2005): *Ženy, muži a spoločnosť*. Praha: Karolínium.
- ŘEZANKOVÁ, H. (2010): *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Praha: Professional Publishing.
- RIEVAJOVÁ, E. – PASTORÁKOVÁ, E. (2006): Riešenie vybraných rizík občanov systémom spolupráce súkromného a verejného poistenia. *Sociológia*, 38, č. 5, s. 454 – 471.
- RIMARČÍK, M. (2007): *Štatistika pre prax*. Košice: Marián Rimarčík.
- RONAY, R. – KIM, D. Y. (2006): Gender Differences in Explicit and Implicit Risk Attitudes: A Socially Facilitated Phenomenon. *British Journal of Social Psychology*, 45, č. 2, s. 397 – 419.
- SAHM, C. R. (2007): *Does Risk Tolerance Change?* [Job Market Paper.] Michigan: University of Michigan.
- SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W. (1999): Gender and Economic Transactions – Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse? *The American Economic Review*, 89, č. 2, s. 381 – 385.
- SHAFIR, E. – DIAMOND, P. A. – TVERSKY, A. (1997): On Money Illusion. *Quarterly Journal of Economics*, 112, č. 2, s. 341 – 374.
- SIVÁK, R. a kol. (2011): *Slovník znalostnej ekonomiky*. Bratislava: Sprint dva.
- STANOVICH, K. E. – WEST, R. F. (2000): Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, č. 5, s. 645 – 665.
- STINEROCK, R. – STERN, B. – SOLOMON, M. (1991): Sex and Money: Gender Differences in the Use of Surrogate Costumers for Financial Decision Making. *Journal of Professional Services Marketing*, 7, č. 2, s. 167 – 182.
- SWISS Re (2010): *Customers for life: European Insurance Report 2010*. Dostupné na: <[http://media.swissre.com/documents/Customers\\_for\\_life.pdf](http://media.swissre.com/documents/Customers_for_life.pdf)>.
- ZÁKON č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.
- ZÁKON č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve v znení neskorších predpisov.
- ZINKHAN, G. M. – KARANDE, K. W. (1991): Cultural and Gender Differences in Risk-Taking Behavior among American and Spanish Decision Makers. *Journal of Social Psychology*, 131, č. 5, s. 741 – 742.

