

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 101008/B/2024/36122358760177156

**DETERMINANTY DOPYTU PO ŽIVOTNOM
POISTENÍ**

Bakalárska práca

2024

Michal Gavenda

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**DETERMINANTY DOPYTU PO ŽIVOTNOM
POISTENÍ**

Bakalárska práca

Študijný program: Financie, bankovníctvo a poisťovníctvo
Študijný odbor: Ekonomie a manažment
Školiace pracovisko: Katedra poisťovníctva
Vedúci záverečnej práce: Ing. Erik Gogola

Bratislava 2024

Michal Gavenda

Pod'akovanie

Týmto by som chcel poďakovať môjmu školiteľovi, za jeho odbornosť, trpezlivosť a správne nasmerovanie počas celej mojej práce. Jeho podpora a angažovanosť mali pre mňa kľúčový význam pri písaní tejto práce.

ABSTRAKT

GAVENDA, Michal: *Determinanty dopytu po životnom poistení*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra poisťovníctva . – Vedúci/vedúca záverečnej práce: Ing. Erik Gogola – Bratislava: NHF EU, 2024, počet strán: 41s.

Cieľom záverečnej práce je preskúmať vplyv vybraných determinantov na dopyt po životnom poistení. Práca je rozdelená do troch hlavných kapitol. Obsahuje 15 tabuliek, jeden graf a jednu schému. V teoretickej časti definujeme poistenie a podrobnejšie sa zameriavame na životné poistenie, pričom analyzujeme rôzne typy produktov. Metodická časť obsahuje popis použitých metód a stanovenie cieľov práce. V záverečnej časti sme analyzovali dáta z dotazníka pomocou chi-kvadrát testov na vyhodnotenie štatistickej významnosti vplyvu vzdelania a pohlavia na dopyt po životnom poistení. Na základe našej analýzy sme dospeli k záveru, že ani pohlavie, ani vek nemajú štatisticky významný vplyv na dopyt po životnom poistení.

Kľúčové slová: životné poistenie, determinanty, rozhodovanie, poisťné produkty

ABSTRACT

GAVENDA, Michal: *Determinants of demand for life insurance* – University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Insurance. – Supervisor of the thesis: Ing. Erik Gogola – Bratislava: NHF EU,2024, pages: 41 s.

The main aim of the thesis is to examine the impact of selected determinants on the demand for life insurance. The thesis is divided into three main chapters. It includes 15 tables, one graph, and one diagram. In the theoretical part, we define insurance and focus specifically on life insurance, analyzing various types of products. The methodology section provides a description of the methods used and sets out the objectives of the study. In the final section, we analyzed questionnaire data using chi-square tests to evaluate the statistical significance of the influence of education and gender on the demand for life insurance. Based on our analysis, we concluded that neither gender nor age has a statistically significant impact on the demand for life insurance.

Keywords: life insurance, determinants, decision-making, insurance products

Obsah

Úvod	7
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	8
1.1 Definícia poistenia	8
1.2 Životné poistenie	9
1.2.1 Produkty životného poistenia	10
1.3 Determinanty dopytu po životnom poistení	12
2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania	18
3 Výsledky práce a diskusia	22
Záver	35
Zoznam použitej literatúry	37
Prílohy	41

Úvod

Záverečná práca sa zameriava na analýzu determinantov, ktoré ovplyvňujú rozhodnutia jednotlivcov pri výbere životného poistenia. Životné poistenie je dôležité pre ochranu našich blízkych a poskytuje finančnú istotu v prípade neočakávaných udalostí. Keď sme poistení, naša rodina nemusí riešiť finančné ťažkosti v prípade našej smrti. Životné poistenie tiež môže pomôcť s úhradou pohrebných nákladov a podporiť rodinu v udržiavaní ich bežného životného štýlu. Okrem toho nám životné poistenie umožňuje plánovať do budúcnosti a zhromažďovať úspory, ktoré môžu byť využité na významné životné udalosti, ako je napríklad vysokoškolské vzdelanie alebo dôchodok. Takéto porozumenie je nevyhnutné pre efektívne fungovanie trhu životného poistenia a pre správne riadenie rizík na osobnej aj spoločenskej úrovni.

V prvej kapitole práce zdôrazňujeme význam životného poistenia ako základnej súčasti moderného finančného plánovania, a taktiež približujeme poisťné produkty. Poistenie teda nie je len otázkou ochrany majetku, ale aj základným pilierom pre správu osobného a rodinného rizika.

Cieľom tejto práce je preskúmať, ako vybrané determinanty (pohlavie, vzdelanie), ale aj ďalšie socio-demografické faktory ovplyvňujú dopyt po životnom poistení. V tomto výskume sme sa rozhodli použiť metódu elektronického dotazníka na zber údajov. Celkovo sme získali 144 respondentov, ktorí nám poskytli svoje odpovede pre analýzu. V praktickej časti našej práce sme vyhodnocovali zozbierané dáta a vytvárali kontingenčné tabuľky. Na preskúmanie našej výskumnej otázky sme použili chi-kvadrát test, ktorý nám umožňuje analyzovať vzťahy medzi premennými.

Po dôkladnej analýze sme dospeli k záveru, že ani pohlavie, ani vzdelanie nemajú štatisticky významný vplyv na dopyt po životnom poistení.

Práca tiež poukazuje na dôležitosť pochopenia týchto vzťahov pre poisťovacie spoločnosti, ktoré môžu využiť získané poznatky na lepšie cieľové marketingové stratégie a na prispôsobenie poisťných produktov potrebám rôznych segmentov zákazníkov. Tieto informácie by mohli pomôcť poisťovniam nielen zvýšiť penetráciu životného poistenia na trhu, ale aj zlepšiť spokojnosť a lojalitu klientov vďaka ponuke produktov, ktoré sú viac prispôsobené ich potrebám a očakávaniam.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

V tejto časti sa zameriame na teoretické poznatky v oblasti poisťovníctva. Tento úvodný krok nám umožní objasniť základné pojmy, ktoré sú nevyhnutné pre lepšie pochopenie poisťných vzťahov. Sústredíme sa predovšetkým na oblasť životného poistenia. Cieľom je poskytnúť čitateľovi komplexný obraz o aktuálnom stave problematiky životného poistenia, s dôrazom na odlišnosti a podobnosti medzi domácim a medzinárodným kontextom. Týmto spôsobom si pripravíme pevný teoretický základ pre našu vlastnú analýzu determinantov dopytu po životnom poistení v ďalších častiach práce. V súčasnosti môžeme sledovať rastúci vývoj dôležitých ukazovateľov ako sú hustota poistenia a penetrácia poistenia. Podľa najnovších údajov OECD medzi rokmi 2020 až 2022 bol zaznamenaný značný rast týchto ukazovateľov, čo môže byť spôsobené pandemiou ochorenia COVID-19 a s ňou rastúce obavy obyvateľov. Slovenská republika v roku 2022 vynakladala na celkové poistné 2,4% (OECD, 2024) v pomere k HDP. Aj keď toto číslo každým rokom rastie, stále zaostáva za ostatnými krajinami OECD. Od nás sú na tom horšie už len Maďarsko, Grécko a Litva, čo jasne napovedá, že poisťný trh na Slovensku nie je ešte dostatočne rozvinutý.

1.1 Definícia poistenia

Existuje niekoľko definícií, ktorými môžeme vysvetliť pojem poistenie. Väčšinou sa líšia podľa toho, na aký aspekt kladie autor dôraz v rámci poisťných vzťahov, a čo je predmetom skúmania. Uvedieme niekoľko príkladov:

Poistenie predstavuje jedinečný a významný prínos pre ľudstvo, s osobitným významom ako efektívny nástroj na elimináciu rizika. V ideálnom prípade, keď všetko funguje správne, poistenie poskytuje jednotlivcom finančnú ochranu a zároveň predstavuje ziskový obchodný model pre poisťovne a ich investičných partnerov (Ondruška a kol., 2022). Poistenie je sofistikovaný mechanizmus, ktorý efektívne riadi a využíva finančné zdroje na zabezpečenie ekonomických subjektov v prípade neočakávaných, avšak predvídateľných udalostí, ktoré môžu ovplyvniť ich finančnú stabilitu (Chovan, 2006). Z časového hľadiska môžeme pod pojmom poistenie chápať výmenu súčasných peňazí za peniaze v budúcnosti (Arrow, 1963). Poistenie je prostriedok, ktorým sa znižuje neistota smerom do budúcnosti (Hempel, 1965). Jedná sa o opatrenie, ktoré sa zameriava na zmiernenie rizika vnímaného v danom momente, a to tak, že prenesieme riziko smerom od jednotlivca na trh (Ehrlich, a Becker, 1972).

Poistenie sa môže deliť podľa toho, či je dobrovoľné alebo povinné, na zákonné a zmluvné. V prípade zákonného poistenia je povinnosť vzniku daná príslušným zákonom. Môžeme sem zaradiť sociálne poistenie, zdravotné poistenie alebo môže mať podobu povinného zmluvného poistenia (ďalej len PZP) . Pri PZP si môže fyzická osoba sama vybrať s akou poisťovňou uzatvorí poisťnú zmluvu. Preto zmluvné poistenie môže mať podobu dobrovoľného, ale aj povinného poistenia. Zmluvné poistenie sa od zákonného odlišuje aj tým, že pri jeho vzniku sa uzatvára poisťná zmluva, kde si obe strany dohodnú všetky podmienky. V Slovenskej republike platí, že zákonne poistenie vzniká iba v systéme verejného poistenia, t. j. sociálne a zdravotné poistenie (Ondruška a kol., 2022).

Existujú dva hlavné druhy poistenia: životné a neživotné. Prvotným poslaním životného poistenia bola finančná ochrana pozostalých v prípade smrti žiteľa rodiny. V súčasnom svete pojem životné poistenie naberá oveľa širší rozmer, čo je zapríčinené drahším životným štýlom nových generácií a neustálym rozširovaním rizík, ktoré sú prostredníctvom poistenia prenesené na poisťovňu. Neživotné poistenie možno definovať ako poistenie kryjúce celú škálu rizík neživotného charakteru (Ducháčková, 2009).

1.2 Životné poistenie

Životné poistenie má za cieľ zmiernovať finančné dôsledky nepriaznivých udalostí v živote. Predstavuje efektívny mechanizmus pre transformáciu neočakávanej vážnej straty spojenej so životom a zdravím jednotlivca alebo rodiny. Tento proces umožňuje premeniť nečakanú finančnú záťaž (poisťnú udalosť) na pravidelné, menšie platby v podobe poisťného (Pastoráková a kol., 2017).

V poisťovníctve sa uplatňujú princípy, ktoré majú špecifiká pre životné poistenie. Konkrétne, princíp odškodnenia hovorí o tom, že poistený by mal po vzniku škody dosiahnuť finančnú situáciu, ktorá by bola porovnateľná s tou pred stratou. V prípade životného poistenia je tento princíp pochopiteľne nerealizovateľný. Jedno z obmedzení spočíva v tom, že nie je možné priradiť všeobecnú hodnotu ľudskému životu, ako je to možné v prípade majetku (Vaughan a Vaughan, 2014). Životné poistenie má opodstatnenie aj v kontexte zabezpečenia bývania a prevencie pred zhoršením životných podmienok. Úverová záťaž rodín alebo členov domácností vytvára tlak jednak na potrebu zabezpečenia príjmu osôb, ale aj na možný vznik nepriaznivých životných udalostí, ktoré môžu viesť až k riziku straty vlastného bývania (Chen et al.,

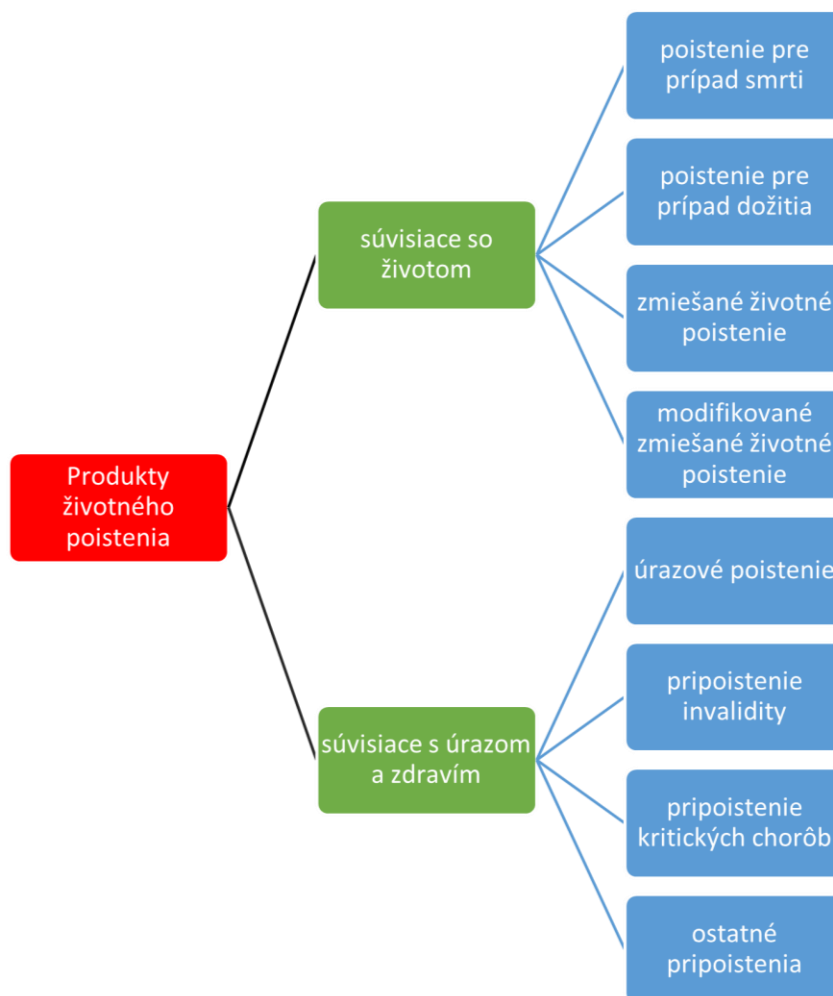
2001). Hlavný dlžník hypotekárneho úveru, respektíve živiť rodiny, ktorého výpadok príjmu výrazne ovplyvňuje schopnosť splácania úveru, využíva krytie v rámci životného poistenia ako nástroj na finančné vyrovnanie zostatku nesplatennej hodnoty hypotekárneho úveru (Beck a Webb, 2003). Finančné prostriedky z poistného plnenia po vzniku určitej nepriaznivej životnej udalosti (smrť, invalidita, choroba a pod.) slúžia na vyrovnanie finančných záväzkov voči veriteľovi (banke) a zároveň umožňujú zachovanie životného štandardu ďalším užívaním vlastnej nehnuteľnosti. Životné poistenie, predovšetkým prostredníctvom svojej akumuláčnej funkcie, slúži ako nástroj pre zabezpečenie jednotlivcov v období po produktívnom veku života prostredníctvom rôznych anuitných schém (Miller, 1985). Motiváciu pre nákup životného poistenia môžeme vidieť aj v poskytovaní zamestnávateľských benefítov, ktoré vybraní zamestnávatelia poskytujú svojim zamestnancom prostredníctvom skupinového životného poistenia. Zamestnávateľom hradený kompletný alebo čiastkový príspevok na poistné, robí krytie v životnom poistení prístupnejším pre širšie vrstvy obyvateľstva, a tým prispieva k celkovej finančnej stabilizácii spoločnosti.

Je dôležité zdôrazniť, že v poistnej praxi sú poistné produkty, ktoré kryjú riziká spojené so životom a zdravím, zaradené medzi životné aj neživotné druhy poistenia. Spôsobuje to odlišný prístup, ktorý sa riadi zákonom o poisťovníctve pre tieto špecifické druhy poistenia. Zvyčajne to, či je daný produkt považovaný za životné poistenie, závisí od toho, či sa predáva samostatne alebo ako doplnkové poistenie k životnému poisteniu. Napríklad poistenie kryjúce riziká kritických chorôb sa ako samostatný produkt zaradí medzi neživotné poistenie. Ak však tento produkt uzatvárame ako doplnok k hlavnému rizikovému životnému poisteniu (napríklad poistenie v prípade úmrtia), stáva sa súčasťou životného poistenia. Základná podstata uzavretia tohto produktu však zostáva rovnaká, bez ohľadu na to, či ide o životné alebo neživotné poistenie (Ondruška a kol., 2022).

1.2.1 Produkty životného poistenia

Klasifikácia rizík spojených so životom a zdravím osôb, ktorú zobrazuje nasledujúci obrázok, sa delí do dvoch hlavných oblastí. Prvou oblasťou sú riziká, ktoré ohrozujú život jednotlivcov, a druhou oblasťou sú riziká spojené s úrazmi a zdravím.

Obrázok č.1 : Produkty životného poistenia



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Ducháčková, 2015.

Prvá kategória rizík, ktoré ohrozujú život jednotlivcov, zahŕňa základné riziká, s ktorými pracuje životné poistenie. Medzi ne patria riziká spojené so smrťou, dožitím a ich kombinácia v rámci jednej poistnej zmluvy, čo sa nazýva zmiešané poistenie. Riziká spojené s úrazom a zdravím, hoci sú rizikami spojenými s osobami, sa do kategórie životného poistenia zaradzujú len v prípade, že sú uzatvorené ako doplnkové poistenie k hlavnému rizikovému životnému poisteniu. Ak sú však tieto riziká uzatvárané ako samostatné produkty, zákony týkajúce sa poisťovníctva ich klasifikujú ako neživotné poistenie (Ondruška a kol. 2022).

Poistné produkty v oblasti životného poistenia, ktoré vychádzajú z uvedených rizík, môžeme rozdeliť do dvoch hlavných kategórií v závislosti od účelu, na ktorý boli uzatvorené: rizikové poistenia a kapitálotvorné poistenia.

Rizikové životné poistenia predstavujú základnú a momentálne najčastejšie využívanú kategóriu v oblasti životného poistenia. Tieto poistné produkty sú

charakterizované neurčitost'ou, či počas platnosti poistnej zmluvy nastane nepriaznivá udalosť, a či klientovi bude vyplatené poistné plnenie. Príkladom rizikových typov poistení sú najmä poistenie pre prípad úmrtia a rôzne doplnkové poistenia zahŕňajúce riziká ako invalidita, vážny úraz, choroba alebo hospitalizácia.

Kapitálotvorné životné poistenia sa vyznačujú tým, že poisťovňa vopred predpokladá, že klientovi bude vyplácať poistné plnenie. Tieto poistenia sú známe aj ako poistenia so sporiacou zložkou, kde klientovi navyše poskytujú možnosť akumulácie finančných prostriedkov okrem základného krytia rizika. Do tejto kategórie produktov patria hlavne poistenie pre prípad dožitia a zmiešané životné poistenia, ktoré kryjú smrť aj dožitie v rámci jednej poistnej zmluvy. V súčasnosti je význam kapitálotvorných poistení malý, pretože sa postupne upúšťa od využívania životného poistenia ako nástroja na tvorbu úspor. Súčasný finančný trh ponúka mnoho iných produktov, ktoré sú vhodnejšie na tento účel (Ondruška, T. 2022).

1.3 Determinanty dopytu po životnom poistení

Počiatočný rámec dopytu po životnom poistení vypracovali Yaari (1964, 1965) a Hakansson (1969). Podľa nich je dopyt po životnom poistení spojený so snahou spotrebiteľa odkázať finančné prostriedky závislým osobám, resp. zabezpečiť si príjem na postproduktívne obdobie života. Prvé výskumy dopytu po životnom poistení súvisiace s týmito myšlienkami zahŕňajú práce kolektívu autorov Hammond et al. (1967) a autorov Kreinin et al. (1957), čiastočne spomínané Lewisom (1989), ktorý definuje záujem o životné poistenie, ako funkciu veľkosti rodiny, osobných charakteristík a preferencií príjemcov poistného plnenia. Lewis (1989) zdôrazňuje, že primárnou funkciou životného poistenia nie je len ochrana príjmu poistenej osoby, ale predovšetkým zabezpečenie príjmu pre pozostalých v prípade predčasnej smrti alebo stabilizácia celoživotného príjmu aj v čase jeho výpadku, napríklad v dôsledku odchodu do dôchodku. Okrem toho, bolo vytvorených niekoľko ďalších veľmi často citovaných štúdií. Fisher (1973) naznačuje, že jednotlivec, ktorý žije z výnosov svojho bohatstva, si pravdepodobne nikdy nekúpi životné poistenie. Jednotlivec, ktorý dostáva pracovný príjem, si pravdepodobne na začiatku svojho života zakúpi životné poistenie. Campbell (1980) odvodil jednoduché rovnice dopytu po poistení v snahe spojiť optimálne reakcie domácností s neistotou ľudského kapitálu, ktorá je odvodená od možného úmrtia žiteľa rodiny pred dosiahnutím dôchodkového veku. Pri hodnotení týchto funkcií dopytu sa zistilo, že optimálne poistenie ľudského kapitálu zodpovedá úrovniám, ktoré

sú nižšie ako úplné poistenie pre väčšinu rozumných predpokladov. To znamená, že nielen časť aktuálne nahromadeného bohatstva domácností funguje ako náhrada za poistenie, ale existuje aj časť budúceho ľudského kapitálu, ktorú by si domácnosti mali poistiť sami. Zistilo sa aj to, že domácnostiam nie je ľahostajné, ako zložia svoje celkové zdroje (nahromadené obchodovateľné aktíva a ľudský kapitál), keď sa rozhodujú o optimálnom rozdelení poisteného ľudského kapitálu. V kontexte životného cyklu sa ukázalo, že s postupným starnutím domácností by sa pravdepodobne malo znížiť percento ľudského kapitálu, ktorý je poistený, aj keď úroveň ich relatívnej averzie voči riziku zostáva konštantná. Štúdia Bernheim (1991) prezentuje nové empirické dôkazy podporujúce názor, že značná časť celkových úspor je motivovaná túžbou zanechať dedičstvo. Autor sa konkrétne domnieva, že dávky sociálneho zabezpečenia výrazne zvyšujú podiely životného poistenia a znižujú podiely súkromných dôchodkov u starších jednotlivcov. Tieto vzorce naznačujú, že priemerná domácnosť by sa rozhodla ponechať si kladný podiel svojich zdrojov vo forme dedičstva, aj keby poistné trhy boli dokonalé.

Počiatkové empirické výskumy sa venujú predovšetkým rozhodovacím procesom týkajúcim sa životného poistenia, pričom sa zameriavajú najmä na mikroekonomické faktory ovplyvňujúce dopyt po tejto forme poistenia. Tieto výskumy sa primárne zameriavali na demografické charakteristiky spotrebiteľov a domácností v oblasti životného poistenia v rozvinutých krajinách. Analyzovali rôzne faktory, vrátane vzdelania, príjmu, náboženstva a ďalších socioekonomických a kultúrnych determinantov, ako aj vplyv ceny poistných produktov. Vo všeobecnosti môžeme determinanty po životnom poistení zhrnúť do niekoľkých kategórií. Subjektívne obavy, charakteristiky spotrebiteľov a ich rizikové správanie súvisia s mnohými faktormi, ktoré možno zaradiť do kategórie demografických faktorov, ako sú pohlavie, veľkosť rodiny, počet detí a podobne. Na druhej strane sú tieto rozhodnutia ovplyvnené aj faktormi z okolitého prostredia, ako sú rôzne hodnoty, nadobudnuté schopnosti a vnímanie sveta. Sem patria socioekonomické determinanty, ako je príjem, vzdelanie, náboženstvo a podobne. V neposlednom rade môže dopyt po poistení ovplyvňovať vonkajšie stimuly alebo inhibítory, ktoré majú často politický a právny kontext a ovplyvňujú rozhodovanie pri nákupe poistných produktov. Ako príklad môžeme uviesť daňové úľavy pre určité poistné produkty alebo daňové zaťaženie pri kúpe iných produktov (Ondruška, 2022). Výskumy dopytu po životnom poistení sa zvyčajne vyhodnocovali prierezovými údajmi v statickom rámci, pretože prieskumy uskutočňované v

domácnostiach len zriedka zahŕňajú tie isté domácnosti. Prehľadové štúdie o determinantoch dopytu po poistení boli vypracované autorom Zietz (2003) a Outreville (2014), ktorí identifikovali doteraz skúmané determinanty a ich vplyv na dopyt po životnom poistení. Stručný prehľad najčastejšie skúmaných determinantov, vrátane ich štatistickej významnosti, je zobrazený v tabuľkách v prílohe.

Štúdia realizovaná autormi Truett a Truett (1990), skúmala faktory ovplyvňujúce množstvo životného poistenia, ktoré ľudia preferujú, na základe agregovaných údajov z časových radov v Mexiku a Spojených štátoch. Autori využili regresnú analýzu na odhadnutie vzťahov medzi životným poistením a rôznymi premennými. Väčšina doterajších empirických štúdií o dopyte po životnom poistení sa zameriavala na konkrétne skupiny obyvateľstva a využívala prierezové dáta. Navyše, výskum dopytu po životnom poistení v menej rozvinutých krajinách bol skúmaný len obmedzene. Výsledky tejto štúdie ukázali, že vek, vzdelanie a úroveň príjmu ovplyvňujú dopyt po životnom poistení. Najzaujímavejším zistením pri porovnávaní odhadovaných funkcií dopytu medzi Mexikom a Spojenými štátmi bolo, že odhadovaná príjmová elasticita dopytu po životnom poistení je v Mexiku výrazne vyššia než vo Spojených štátoch. V skutočnosti bola táto odhadovaná elasticita vo všetkých príslušných prípadoch viac než trojnásobne vyššia pre Mexiko ako pre Spojené štáty. Tento výsledok by súhlasil s hypotézou, že príjmová elasticita dopytu po životnom poistení je výraznejšia pri nižších úrovniach príjmu než pri vyšších úrovniach príjmu. Táto situácia sa javí ako rozumná, pretože rodina s vysokým príjmom by pravdepodobne hromadila väčšie bohatstvo na ochranu životnej úrovne rodiny v prípade úmrtia hlavného príjmu.

Taktiež autori Berekson (1972) a Showers a Shotick (1994) potvrdili pozitívny vplyv veku na dopyt po poistení, zatiaľ čo Ferber a Lee (1980), Chen et al. (2001) uviedli opačné závery.

Podľa Burnett a Palmer (1984), predchádzajúce výskumy v tejto oblasti priniesli väčšinou nejednoznačné výsledky a zdá sa, že mali niekoľko obmedzení. Po prvé, doteraz identifikované relevantné charakteristiky spotrebiteľov boli obmedzené predovšetkým na základné demografické údaje. Po druhé, závislé premenné boli formulované rôznymi spôsobmi, čo bránilo v platných porovnaníach medzi jednotlivými štúdiami. Po tretie, náhradné premenné používané na vyjadrenie úrovne vlastníctva (alebo nákupu) životného poistenia zvyčajne súviseli s výškou zaplateného poistného, pričom sa nedostatočne dbalo na rozlíšenie rozdielov v súvislosti s konkrétnymi poistnými produktmi a programami. V dôsledku toho tieto štúdie

neposkytli jasný ani komplexný obraz o spotrebiteľoch životného poistenia. V priebehu tohto výskumného procesu boli identifikované niektoré nové premenné, ktoré pravdepodobne ovplyvňujú výšku vlastneného životného poistenia. Ešte dôležitejšie je, že tieto premenné sú spoľahlivé a platné, tvoriace približne 70 percent celkového rozptylu. Spoľahlivosť bola zabezpečená prostredníctvom viacerých kontrolovaných opatrení. Táto metóda nebola predmetom predchádzajúcich výskumov, čo poskytuje vyššiu dôveryhodnosť zisteniam tejto štúdie.

Výsledky naznačujú, že rozhodnutie o kúpe životného poistenia nespočíva na viere alebo nevere v samotné poistenie. Životné poistenie sa skôr javí ako produkt, ktorý súvisí so špecifickými potrebami a osobnostnými črtami. Osoby s vyšším množstvom životného poistenia sú zvyčajne sebestačné, veria, že majú kontrolu nad svojím blahom, a menej veria v tradičnú pracovnú morálku. Títo jednotlivci sú menej asertívni, uprednostňujú tichšie aktivity a prejavujú menší záujem o náboženstvo. Ďalšie významné premenné taktiež poskytujú informácie o vlastníctve životného poistenia. Osoby s výrazným množstvom poistenia sú často viac vzdelané, majú väčšie rodiny, vyššie príjmy, nie sú názorovými lídrami, sú geograficky stabilné, majú sklon k riziku, nie sú nadmerne vyhľadávачmi informácií, majú nižšie sebavedomie a veľmi sa nespoliehajú na vládu. Premenná - vek, v tomto výskume neukázala štatisticky významný vplyv na dopyt po poistení.

Rozporuplné výsledky priniesli aj štúdie, ktoré sa venovali vplyvu pohlavia, pričom treba podotknúť, že pohlavie nebolo predmetom mnohých výskumov. Gandolfi a Miners (1996) zistili významný rozdiel v dopyte medzi mužmi a ženami. Hubener et al. (2016) potvrdili, že muži prejavujú väčší záujem o životné poistenie, avšak nevýznamný vplyv uviedli výskumy autorov Schubert et al. (1999). Výskum Pastoráková a kol. (2013), sa zaoberal rodovým vnímaním životného poistenia na Slovensku. Jednalo sa o jeden z prvých svojho druhu v tejto oblasti. Získané údaje poukázali na to, že ženy a muži sa líšia v prístupe k rozhodovaniu. Ženy sa viac zaoberajú neistotou, pochybnosťami a dynamikou rozhodovacieho procesu, avšak tieto aspekty im súčasne prinášajú aj väčšie obavy. Väčšiu váhu prikladajú času, peniazom a dôsledkom svojich rozhodnutí. Emócie hrajú v ich rozhodovacom procese významnú úlohu. Muži naopak venujú väčšiu pozornosť informáciám, ich detailnej analýze a stanoveniu konkrétnych cieľov a zámerov rozhodovania. Podľa výsledkov štúdie, rodové rozdiely nie sú kľúčovým faktorom pri rozhodovaní v oblasti životného poistenia. Toto môže byť dôsledkom postupných zmien v rodových rolách a podobných

pocitov kompetentnosti a sebaistoty pri finančných rozhodnutiach týkajúcich sa poistenia. Autori výskumu vyzývajú k opatrnej interpretácii všetkých podobných štúdií, aby sa zabránilo nesprávnym záverom v dôsledku zaradenia poistenia medzi všeobecné finančné rozhodnutia. Navrhujú, aby bolo v štúdiách jasne uvedené, či sa výskum týkal aj testovania otázok a postojov súvisiacich s poistením, alebo išlo len o finančné rozhodnutia vo všeobecnosti.

Novšia štúdiá Luciano et al. (2016) pracovala s údajmi, ktoré boli zozbierané Talianskou bankou. Cieľom tejto štúdie bolo odhadnúť vplyv mikroekonomických determinantov u mužov a žien na rozhodovanie o kúpe životného poistenia. Predmetom skúmania boli rozdiely medzi dvoma typmi poistných zmlúv, a to tradičným životným poistením a termínovaným životným poistením. Výsledky ukazujú, že bez ohľadu na konkrétny typ poistenia sú ženy vždy poistené menej ako muži. Dopyt po poistení je vysoko korelovaný s príjmom, štruktúrou rodiny a zamestnaním. Rodová otázka sa ukázala ako dôležitá pre životné aj termínované poistné zmluvy. Ženy s menšou pravdepodobnosťou uzatvárajú poistné zmluvy, bez ohľadu na typ produktu, ktorý sa skúma, a to aj pri kontrolách všetkých ostatných premenných. Tento efekt nezávisí od úrovne vzdelania, samostatnej zárobkovej činnosti alebo zamestnaneckého postavenia, a ani od pomeru príjmu. Tieto výsledky potvrdzujú, že ženy možno nekladú taký výrazný dôraz na monetizáciu svojej dôležitosti v "rodinnej sieti" a nemusia vnímať svoju smrť ako riziko tak dôležité, ako riziko straty hlavy rodiny, obvykle muža.

Prítomnosť nezaopatrených detí v domácnosti podstatným a pozitívnym spôsobom ovplyvňuje dopyt po životnom poistení, čo potvrdili výskumy autorov Burnett a Palmer (1984) a Hammond et al. (1967). Čo sa týka rodinného stavu, z výskumov vyplýva, že neženatí rodičia alebo jednotlivci žijúci samostatne prejavujú negatívny vplyv na dopyt po životnom poistení (Mantis a Farmer, 1968). Pozitívny vplyv manželstva potvrdili len výskumy Eisenhower a Halek (1999) a Baek a De Vaney (2005). Korelácia vierovyznania a záujmu o poistenie nebola jednoznačne preukázaná, pričom ostro skúmaný islam preukázal zaujímavý výsledok vo výskume Browne a Kim (1993). Premenná „islam“ bola negatívna vo všetkých modeloch a štatisticky významná v dvoch. Výskum naznačuje, že spotreba životného poistenia je nižšia v prevažne islamských krajinách. Vysvetlením by mohol byť fakt, že náboženstvo poskytovalo historicky silný zdroj kultúrnej opozície voči životnému poisteniu; mnohí veriaci ľudia verili, že spoliehanie sa na životné poistenie je výsledkom nedôvery v Božiu ochrannú starostlivosť. Iné náboženstvá nepreukázali štatisticky významný vplyv.

Čo sa týka socioekonomických determinantov, práve príjem zohráva dôležitú úlohu. Väčšina výskumov preukázala pozitívny vplyv veľkosti príjmu na dopyt po životnom poistení. Štúdie zamerané na vplyv tvorby úspor priniesli väčšiu variabilitu výsledkov, ale prevládajú tie, ktoré potvrdili pozitívny vzťah medzi úsporami a dopytom po poistení (Headen a Lee, 1974; Bernheim, 1991). Zadlženie jednotlivcov sa prejavilo pozitívne v záujme o životné poistenie, najmä s cieľom zabezpečiť úver. Tento vplyv potvrdili autori Ferber a Lee (1980) a Hau (2000). Pracovný status jednotlivcov tiež ovplyvňuje rozhodovanie o kúpe poistenia. Väčšina výskumov potvrdila pozitívny vplyv zamestnaných osôb, vrátane štúdií autorov Hammond et al. (1967) a Mantis a Farmer (1968).

2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania

Hlavným cieľom našej bakalárskej práce je preskúmať vplyv vybraných determinantov na dopyt po životnom poistení. V našom prípade sme si vybrali pohlavie a vzdelanie. Vychádzame z predpokladu, že tieto determinanty by mohli priniesť zaujímavé zistenia, najmä ak zohľadníme výsledky skúmania determinantov, ktoré sme získali na základe literatúry. Okrem toho, možným vplyvom na dopyt môžu byť aj pandémie COVID-19 alebo vojna na Ukrajine. Ide o súbor širších trendov a udalostí, ktoré môžu ovplyvniť ekonomickú situáciu a spotrebiteľské správanie.

Na naplnenie hlavného cieľa sme si stanovili čiastkové ciele. Prvým z nich, je uviesť čitateľa do problematiky poistenia, zdefinovať pojem životné poistenie a vysvetliť produkty a náležitosti s ním spojené. Naplnením tohto cieľa zabezpečíme lepšie pochopenie nasledujúcich častí práce. V tejto časti bakalárskej práce sme uplatnili rešeršnú metódu, ktorá spočívala v hľadaní a zhromažďovaní relevantných domácich aj zahraničných zdrojov zameraných na našu tému. Táto metóda nám poskytla solídnu základňu informácií, ktoré sme následne využili pri koncipovaní teoretickej časti práce. Druhým čiastkovým cieľom je vymedzenie oblasti determinantov po životnom poistení. Využívame pri tom poznatky z vedeckých článkov a štúdií rôznych zahraničných, ale aj domácich autorov. V tejto časti sa snažíme o spracovanie hlavne tých determinantov, ktorým sa budeme venovať v našej práci. Pre dosiahnutie účelného prehľadu literatúry o determinantoch sme uplatnili metódu syntézy informácií. Zlúčili sme informácie z rôznych zdrojov, čím sme vytvoril súvislý teoretický rámec. V procese kritického hodnotenia sme sa zamerali na posúdenie kvality, spoľahlivosti a relevancie informácií z literatúry. Ďalším parciálnym cieľom bolo zozbieranie dát od domácich, pričom na tento účel bol použitý elektronický dotazník. Týmto nástrojom získame priame odpovede od respondentov, ktoré sú kľúčovým faktorom v našej práci.

Aby sme sa priblížili k dosiahnutiu hlavného cieľa, v ďalšej časti bakalárskej práce si stanovíme hypotézy, ktoré budú predmetom skúmania.

H1: Osoby s vyšším vzdelaním majú tendenciu mať väčší dopyt po životnom poistení.

H2: Pohlavie má významný vplyv na dopyt po životnom poistení, predpokladáme, že ženy prejavujú väčší záujem o životné poistenie.

Na overenie našich hypotéz sme použili chi-kvadrát test. Tento test je štatistickou metódou, ktorá slúži na porovnávanie pozorovaných a očakávaných

frekvencií v kategorických dátach s cieľom identifikovať štatisticky významné rozdiely. Na základe hypotézy sme vypočítali očakávané frekvencie pre každú kategóriu na základe celkových pozorovaní a predpokladanej distribúcie (Hindls, R. 2018). Následne sme implementovali chi-kvadrát test pomocou funkcie CHISQ.TEST v programe Excel. Výslednú p-hodnotu sme porovnali s hladinou významnosti 5 %. Pokiaľ sme získali p-hodnotu nižšiu ako 0,05, zamietli sme nulovú hypotézu a vyvodili sme záver, že existuje štatisticky významný rozdiel v distribúcii medzi našimi skupinami.

Dotazník bol rozdelený do troch častí, aby získal široký prehľad o respondentoch a ich vzťahu k životnému poisteniu. Prvá časť dotazníka zahŕňala základné informácie o respondentoch, ako je pohlavie, vek, bydlisko a rodinný stav. Tiež sme sa pýtali, či majú deti. Druhá sekcia sa zaoberala ekonomickou stránkou respondentov, zahŕňajúc ich príjem a informácie o tom, či už majú nejaké uzatvorené životné poistenie. Posledná časť dotazníka bola zameraná na životné poistenie. Respondenti boli vyzvaní, aby poskytli informácie o svojich skúsenostiach s životným poistením, či už ho majú alebo nie, a aké formy životného poistenia majú. Dáta sme zbierali počas jedného mesiaca a získali sme spolu 144 odpovedí. Podrobný dotazník je k dispozícii v prílohe.

Nasledujúca tabuľka č.1 obsahuje prehľad socio-demografických faktorov, na ktoré sme sa pýtali v úvode dotazníka. Z celkového počtu tvoria muži 50,69 % a ženy 49,31%, čo nám poskytuje vyvážené zastúpenie oboch pohlaví v našej vzorke. Keď sme sa pozreli na vekovú štruktúru, zistili sme, že najväčšia skupina patrí do vekovej kategórie 25-34 rokov (25,69 %), čo predstavuje 37 respondentov. Avšak, vekové spektrum je rozmanité, od 18 do 64 rokov. Trenčiansky kraj je výrazne zastúpený v našej vzorke, až 105 respondentov je z tohto kraja. Toto výrazné zastúpenie nám viac špecifikuje vzorku, čím nás núti interpretovať naše zistenia s ohľadom na regionálne špecifiká. To znamená, že naše zistenia sú špecifické pre tento konkrétny región a nemusia presne vystihovať situáciu na celom Slovensku. Pokiaľ ide o vzdelanie, najväčší podiel respondentov (50,69 %) dosiahlo stredné vzdelanie s maturitou a 34,03% respondentov dosiahlo vysokoškolské vzdelanie 2. stupňa. Pri ekonomickom statuse sme identifikovali najväčší podiel respondentov zamestnaných na plný úväzok (63,89 %), čo predstavuje 92 respondentov, Zistili sme, že takmer polovica respondentov uviedla, že sú v manželskom vzťahu. Okrem toho, viac ako tretina domácností má štyroch členov, čo môže indikovať typickú veľkosť slovenských rodín.

Deti sú ďalším dôležitým aspektom, pričom viac ako polovica respondentov má aspoň jedno dieťa (55,56 %).

Tabuľka č.1: Prehľad socio-demografických faktorov

Pohlavie	Počet	%
Muž	73	50,69%
Žena	71	49,31%
Vek		
18 - 24	31	21,53%
25 - 34	37	25,69%
35 - 44	33	22,92%
45 - 54	35	24,31%
55 - 64	8	5,56%
Kraj		
Bratislavský kraj	11	7,64%
Nitriansky kraj	3	2,08%
Prešovský kraj	4	2,78%
Trenčiansky kraj	105	72,92%
Trnavský kraj	16	11,11%
Žilinský kraj	5	3,47%
Vzdelanie		
Stredné bez maturity	11	7,64%
Stredné s maturitou	73	50,69%
Vysokoškolské 1. stupňa	11	7,64%
Vysokoškolské 2. stupňa	49	34,03%
Ekonomický status		
Materská dovolenka	3	2,08%
Nezamestnaný	3	2,08%
Podnikateľ alebo SZČO	23	15,97%
Študent strednej školy	3	2,08%
Študent vysokej školy	18	12,50%
Zamestnaný na čiastočný úväzok	2	1,39%
Zamestnaný na plný úväzok	92	63,89%
Rodinný stav		
Rozvedená / Rozvedený	14	9,72%
Slobodný	63	43,75%
Vydatá / Ženatý	67	46,53%
Počet členov v domácnosti		
1	9	6,25%
2	29	20,14%
3	37	25,69%
4	45	31,25%
5 a viac	24	16,67%
Deti		

Áno	80	55,56%
Nie	64	44,44%

Zdroj: Vlastné spracovanie

3 Výsledky práce a diskusia

V tejto časti bakalárskej práce sa zaoberáme vyhodnotením a analýzou dát získaných z dotazníka. Sústreďujeme sa na identifikáciu trendov a zistení, ktoré sa týkajú nášho hlavného cieľa, a to preskúmať vplyv vybraných determinantov na dopyt po životnom poistení. Na základe analýzy dát budeme schopní odpovedať na stanovené hypotézy a zistiť, akým spôsobom vek, pohlavie, vzdelanie a príjem ovplyvňujú dopyt po životnom poistení. V tejto časti práce podrobne popíšeme výsledky získané zo spracovaných dát, pričom budeme vychádzať z kvantitatívnej analýzy a štatistických metód. Diskutujeme významné nálezy a snažíme sa interpretovať ich v kontexte existujúcej literatúry a teoretických predpokladov.

Tabuľka č.2 : Distribúcia životného poistenia medzi jednotlivými kategóriami

Pohlavie	Uzavreté ŽP	Neuzavreté ŽP	Celkový súčet
Muž	29,86%	20,83%	50,69%
Žena	34,72%	14,58%	49,31%
Celkový súčet	64,58%	35,42%	100,00%
Vek			
18 - 24	11,11%	10,42%	21,53%
25 - 34	14,58%	11,11%	25,69%
35 - 44	18,06%	4,86%	22,92%
45 - 54	17,36%	6,94%	24,31%
55 - 64	3,47%	2,08%	5,56%
Celkový súčet	64,58%	35,42%	100,00%
Vzdelanie			
Stredné	40,28%	18,06%	58,33%
Vysokoškolské	24,31%	17,36%	41,67%
Celkový súčet	64,58%	35,42%	100,00%
Ekonomický status			
Iné	3,47%	0,69%	4,17%
Podnikateľ	13,19%	2,78%	15,97%
Študent	5,56%	9,03%	14,58%
Zamestnaný	42,36%	22,92%	65,28%
Celkový súčet	64,58%	35,42%	100,00%
Deti			
Áno	41,67%	13,89%	55,56%
Nie	22,92%	21,53%	44,44%
Celkový súčet	64,58%	35,42%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Odpovede na otázku, či majú respondenti aktuálne uzatvorené životné poistenie vidíme v tabuľke č.2. Hneď na úvod si môžeme všimnúť, že 64,58% opýtaných má uzatvorené životné poistenie. Pri kategórii pohlavie vidíme, že počet žien, ktoré majú uzatvorené životné poistenie je vyšší o takmer 5 percentuálnych bodov. Takýto výsledok by mohol naznačovať zaujímavý trend v oblasti životného poistenia medzi pohlaviami. Možná interpretácia by mohla zahŕňať rozdiely vo vnímaní rizika, kde ženy by mohli vnímať potrebu poistenia silnejšie ako muži a sú ochotnejšie uzatvárať poistenie na ochranu seba a svojej rodiny (Halek a Eisenhauer, 2001). Ďalej by mohla zohrávať úlohu aj finančná situácia, kde ženy by mohli mať väčšiu dôveru v svoju finančnú stabilitu a považovať poistenie za dôležitý nástroj na zabezpečenie svojej budúcnosti a rodiny. Rozdiely vo finančných prioritách by mohli tiež zohrávať rolu, kde muži preferujú investície do iných finančných produktov alebo majetku namiesto životného poistenia. Dôležité je poznamenať, že tieto interpretácie si vyžadujú ďalšiu analýzu, aby sme presnejšie pochopili faktory, ktoré ovplyvňujú rozdiely v dopyte po životnom poistení medzi pohlavím.

Respondenti vo veku 35 až 44 rokov majú najväčší podiel na životnom poistení, a to 18,06%. Táto skupina ľudí je často vo fáze života, keď majú záväzky ako hypotéky, úver na vozidlo, deti, a iné finančné záväzky. Tento vekový rozsah často zahŕňa mladé rodiny a ľudí, ktorí sa nachádzajú v kľúčovom období svojho kariérneho rastu, čo znamená, že majú zvýšené finančné záväzky a záujem o zabezpečenie ich rodín v prípade nečakaných udalostí, ako sú úmrtia alebo choroby. Ďalším dôvodom môže byť skutočnosť, že ľudia v tomto vekovom rozmedzí sú ešte relatívne zdraví a môžu byť schopní získať životné poistenie za prijateľné ceny. Na rozdiel od starších vekových skupín môžu mať menej zdravotných problémov a poisťovne môžu byť ochotnejšie ponúkať im výhodné poisťovné podmienky. Druhý najväčší podiel na životnom poistení (17,36%) má veková kategória od 45 do 54 rokov. Táto skupina môže nasledovať podobný vzor, keďže aj ľudia v tejto vekovej skupine majú stále značné finančné záväzky a záujem o zabezpečenie svojich rodín. Avšak, môžu mať vyššiu výšku poisťovného kvôli zvýšenému riziku zdravotných problémov v porovnaní s mladšími vekovými skupinami.

Na základe získaných výsledkov môžeme v kategórii vzdelanie pozorovať, že počet respondentov so stredoškolským vzdelaním, ktorí majú životné poistenie 40,28%. Zároveň respondentov s vysokoškolským vzdelaním, ktorí majú životné poistenie je len 24,31%. Porovnaním týchto údajov nemôžeme zatiaľ potvrdiť hypotézu H1, ktorá tvrdí,

že osoby s vyšším vzdelaním majú tendenciu mať väčší dopyt po životnom poistení. Zistilo sa, že percentuálny podiel respondentov so stredoškolským vzdelaním, ktorí majú životné poistenie, je vyšší ako u tých s vysokoškolským vzdelaním. Tieto výsledky naznačujú, že vzdelanie samo o sebe nemusí byť jednoznačným faktorom ovplyvňujúcim dopyt po životnom poistení.

42,36% opýtaných sú zamestnaní a majú životné poistenie. Prvým dôvodom môže byť skutočnosť, že mnohé zamestnania ponúkajú životné poistenie ako súčasť ich zamestnaneckých benefitov. To môže zamestnancom poskytnúť príležitosť získať poistenie za výhodnejších podmienok, často za nižšie ceny, čo ich motivuje k jeho využívaniu. Okrem toho zamestnaní jednotlivci často majú pravidelný príjem, čo im umožňuje platiť pravidelné poistné platby. Taktiež zamestnanci môžu mať väčšiu dôveru vo finančné produkty ponúkané ich zamestnávateľom a môžu sa cítiť motivovaní využiť tieto ponuky, keďže sú zahrnuté vo svojich pracovných balíčkoch.

Respondentov, ktorí majú deti a majú životné poistenie je 41,67%. Jedným z hlavných dôvodov je starostlivosť o rodinu a potreba zabezpečiť finančnú stabilitu pre svoje deti v prípade nepredvídateľných udalostí. Mnoho rodičov si uvedomuje význam životného poistenia ako formy ochrany ich detí v prípade smrti alebo vážneho ochorenia. Preto sa rodičia môžu rozhodnúť uzavrieť životné poistenie, aby zabezpečili finančnú bezpečnosť svojich detí v prípade nešťastnej udalosti. Okrem toho môžu byť rodičia motivovaní životným poistením aj ako súčasťou plánovania budúcnosti svojich detí, napríklad na pokrytie nákladov spojených s vysokou školou alebo na financovanie dôležitých životných míľnikov ich detí.

Tabuľka č.3 : Výška príjmu v závislosti od uzavretia životného poistenia

Príjem ľudí, ktorí majú deti	Neuzavreté ŽP	Uzavreté ŽP	%
Menej ako 500€	0,00%	1,25%	1,25%
501 - 1000€	3,75%	18,75%	22,50%
1001 - 1500€	12,50%	26,25%	38,75%
1501 - 2000€	6,25%	15,00%	21,25%
2001 - 2500€	2,50%	5,00%	7,50%
viac ako 2500€	0,00%	8,75%	8,75%
Celkový súčet	25,00%	75,00%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Tabuľka č.3 zobrazuje rozdelenie ľudí, ktorí majú deti, podľa ich mesačného príjmu a stavu životného poistenia. Z údajov je zrejmé, že 75% ľudí s deťmi má uzavreté životné poistenie, čo je výrazná väčšina v porovnaní s 25% tých, ktorí nemajú

uzavreté poistenie. Podrobnejšie pohľad na príjmové kategórie odhaľuje niekoľko trendov:

Najväčší podiel ľudí s uzavretým poistením je v príjmovej kategórii 1001 - 1500 € (26,25%), čo naznačuje, že v tejto skupine je životné poistenie najpopulárnejšie. V kategórii 501 - 1000 € je tiež značný počet ľudí s poistením (18,75%), ale pozoruhodné je, že v tejto kategórii začíname vidieť aj ľudí bez poistenia (3,75%). Keď príjem stúpa nad 1500 €, percento ľudí s uzavretým životným poistením klesá, ale stále ostáva významné (15% pre 1501 - 2000 € a 5% pre 2001 - 2500 €). Pre príjmovú kategóriu nad 2500 € je zaujímavé, že v tejto tabuľke nie sú zaznamenané žiadne prípady neuzavretého poistenia, a 8,75% majú uzavreté poistenie.

Z údajov vyplýva, že mesačný príjem môže ovplyvňovať rozhodnutie uzavrieť životné poistenie, pričom nižší príjem môže znižovať pravdepodobnosť uzavretia poistenia. Tento vzťah bol skúmaný pomocou logistickej regresie, ktorá je vhodná pre analýzu medzi kontinuálnymi a binárnymi premennými. Táto situácia môže byť spôsobená finančnými obmedzeniami, vnímanou potrebou poistenia alebo prístupom k informáciám o poistení. Napriek tomu, že aj v najvyšších príjmových kategóriách vidíme zastúpenie uzavretého poistenia, údaje ukazujú, že ľudia s príjmom v rozpätí 1001 - 1500 € sú najviac naklonení poistenie si uzavrieť. To môže naznačovať, že keď ľudia dosiahnu určitú úroveň finančného pohodlia, začnú viac vnímať hodnotu životného poistenia ako spôsob ochrany pre svojich blízkych.

Tabuľka č.4 : Rok uzavretie životného poistenia

Veková skupina	pred 2020	po 2020	Celkový súčet
18 - 24	7,53%	9,68%	17,20%
25 - 34	10,75%	11,83%	22,58%
35 - 44	21,51%	6,45%	27,96%
45 - 54	20,43%	6,45%	26,88%
55 - 64	4,30%	1,08%	5,38%
Celkový súčet	64,52%	35,48%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Údaje v tabuľke č.4 ukazujú, že najvyšší podiel uzatvorení poistenia pred rokom 2020 bol v skupinách 35-44 a 45-54 rokov, kde to bolo viac ako 20% pre každú skupinu. Po roku 2020 došlo k zníženiu tohto podielu v týchto vekových skupinách. Naopak, v najmladšej skupine 18-24 rokov vzrástol podiel poistencov po roku 2020.

Analýza tabuľky a formulácia domnienok na základe dostupných údajov môže odhaliť niekoľko možných trendov a faktorov, ktoré by mohli vysvetliť zmeny v uzatváraní životného poistenia pred a po roku 2020.

Zmeny v demografii: Nárast v kategórii 18-24 rokov po roku 2020 by mohol naznačovať, že mladší ľudia sa stávajú viac povedomí o dôležitosti životného poistenia, možno v dôsledku osvetových kampaní alebo prostredníctvom sociálnych médií a iných digitálnych platformách. Ekonomická neistota spôsobená udalosťami ako pandémie COVID-19 mohla viesť ľudí vo veku 35-54 rokov k preskúmaniu alebo odloženiu finančných záväzkov vrátane životného poistenia. Pandémia zároveň mohla zdôrazniť význam tohto druhu poistenia, čo by mohlo ovplyvniť rozhodnutia mladších dospelých. Zmeny na trhu práce, vrátane nárastu freelancingu a nezávislej práce, mohli tiež mať vplyv na preferencie v oblasti životného poistenia, keďže tieto formy práce často nezahŕňajú firemné poistné benefity. Navyše, zvýšená finančná gramotnosť a lepší prístup k informáciám by mohli vysvetliť, prečo sa mladší ľudia viac zaujímajú o životné poistenie, keďže sú lepšie informovaní o jeho dlhodobých výhodách.

Tabuľka č.5 : Distribúcia poistných produktov medzi jednotlivými kategóriami

Pohlavie	pre prípad dožitia	pre prípad smrti	zmiešané	celkový súčet
Muž	4,30%	16,13%	25,81%	46,24%
Žena	5,38%	15,05%	33,33%	53,76%
Celkový súčet	9,68%	31,18%	59,14%	100,00%
Vek				
18 - 24	3,23%	5,38%	8,60%	17,20%
25 - 34	1,08%	10,75%	10,75%	22,58%
35 - 44	2,15%	8,60%	17,20%	27,96%
45 - 54	1,08%	6,45%	19,35%	26,88%
55 - 64	2,15%	0,00%	3,23%	5,38%
Celkový súčet	9,68%	31,18%	59,14%	100,00%
Vzdelanie				
Stredné	6,45%	18,28%	37,63%	62,37%
Vysokoškolské	3,23%	12,90%	21,51%	37,63%
Celkový súčet	9,68%	31,18%	59,14%	100,00%
Ekonomický status				
Iné	0,00%	3,23%	2,15%	5,38%
Podnikateľ	3,23%	7,53%	9,68%	20,43%
Študent	2,15%	2,15%	4,30%	8,60%
Zamestnaný	4,30%	18,28%	43,01%	65,59%
Celkový súčet	9,68%	31,18%	59,14%	100,00%
Deti				

Áno	3,23%	18,28%	43,01%	64,52%
Nie	6,45%	12,90%	16,13%	35,48%
Celkový súčet	9,68%	31,18%	59,14%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Tabuľka č.5 zobrazuje rozdelenie poisťných produktov medzi nasledujúcimi demografickými skupinami podľa pohlavia, veku, vzdelania, ekonomického statusu a toho, či majú deti. Vyplýva z nej, že ženy sú častejšie držiteľkami poistenia pre prípad dožitia a zmiešaného poistenia, čo môže súvisieť s ich dlhšou priemernou dĺžkou života a potrebou finančnej ochrany v pokročilejšom veku. Na druhej strane, muži majú vyšší podiel v poistení pre prípad smrti, čo môže byť odrazom vyššieho rizika pracovných a životných podmienok alebo rôznych sociálnych faktorov.

Vekové rozdelenie naznačuje, že mladšie vekové skupiny majú menší podiel všetkých typov poisťných produktov, čo pravdepodobne odráža nižšie poisťné riziko spojené s mladým vekom. Staršie vekové skupiny majú zvýšený podiel na poisťných produktoch pre prípad dožitia a zmiešané poistenie, čo môže súvisieť s ich zameraním na dôchodkové plánovanie a ochranu majetku.

Vzdelanie odhaľuje zaujímavý vzor, kde osoby so stredným vzdelaním investujú viac do poistenia pre prípad dožitia a zmiešaného poistenia v porovnaní s vysokoškolsky vzdelanými, čo by mohlo naznačovať rozdielne prístupy k finančnému plánovaniu a pochopeniu poisťných produktov.

Ekonomický status je tiež dôležitým faktorom. Nezamestnaní a podnikatelia majú vyššiu tendenciu mať poistenie pre prípad smrti, možno kvôli uvedomeniu si rizík spojených s ich ekonomickou situáciou alebo povahou ich práce. Zamestnanci majú výraznejšiu účasť na poistení pre prípad dožitia, pravdepodobne pre stabilnejšie príjmy a prístup k firemným poisťným benefitom.

Prítomnosť detí môže signalizovať zvýšenú potrebu ochrany pre rodiny, čo je vidieť na vyššom podiele zmiešaného a doživotného poistenia medzi rodičmi. Osoby bez detí sa môžu viac sústrediť na individuálne poisťné potreby ako je poistenie pre prípad smrti.

Tabuľka č.6 : Príjem a poisťné produkty

	pre prípad dožitia	pre prípad smrti	zmiešané	Celkový súčet
Menej ako 500€	22,22%	10,34%	5,45%	8,60%
501 - 1000€	11,11%	24,14%	23,64%	22,58%
1001 - 1500€	44,44%	24,14%	38,18%	34,41%

1501 - 2000€	11,11%	17,24%	18,18%	17,20%
2001 - 2500€	0,00%	10,34%	5,45%	6,45%
viac ako 2500€	11,11%	13,79%	9,09%	10,75%
Celkový súčet	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Tabuľka č.6 zobrazuje rozdelenie produktov životného poistenia podľa výšky príjmu poistencov. Tu sú niektoré pozorovania z tabuľky:

1. Poistenie pre prípad dožitia: Vyšší podiel ľudí s nižším príjmom (menej ako 500€ mesačne) si vyberá poistenie pre prípad dožitia, možno preto, že preferujú zabezpečiť si finančnú odmenu, keď dosiahnu určitý vek.

2. Poistenie pre prípad smrti: Tento typ poistenia je viac preferovaný ľuďmi s vyšším príjmom (1501 - 2500€ a viac ako 2500€ mesačne), čo opäť naznačuje, že ľudia s väčšími príjmami môžu byť viac naklonení chrániť svojich pozostalých finančne v prípade svojej smrti.

3. Zmiešané poistenie: Tento produkt je najpopulárnejší medzi ľuďmi so strednými príjmami (1001 - 2500€), čo môže signalizovať, že títo ľudia hľadajú vyváženosť medzi poistením pre prípad dožitia a poistením pre prípad smrti. Na základe analýzy údajov je možné pozorovať, že existuje vzťah medzi nižším príjmom a nižšou pravdepodobnosťou uzavretia životného poistenia. To naznačuje, že osoby so skromnejšími príjmami si možno nemôžu dovoliť alebo nepovažujú poistenie za nevyhnutné, zatiaľ čo sa sústreďujú na zabezpečenie finančných prostriedkov na starobu. Na druhej strane, ľudia s vyššími príjmami môžu mať väčší záujem o ochranu svojich pozostalých, čo by mohlo byť motiváciou pre výber poistenia pre prípad smrti. Zmiešané poistenie je atraktívne pre tých, ktorí hľadajú komplexné riešenie a majú na to dostatočný príjem, aby si mohli dovoliť vyššie poistné.

Tabuľka č.7 : Využívanie poistenia na tvorbu úspor

Sporenie	Muž	Žena	Celkový súčet
Investičné životné poistenie	16,39%	11,48%	27,87%
Kapitálové životné poistenie	1,64%	8,20%	9,84%
Poistenie vena	4,92%	19,67%	24,59%
Súkromné dôchodkové poistenie	22,95%	14,75%	37,70%
Celkový súčet	45,90%	54,10%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Tabuľka č.7 poskytuje zaujímavý pohľad na rozdelenie využívania poistenia ako formy sporenia medzi mužmi a ženami. Pri pohľade na investičné životné poistenie je

zjavné, že muži v tejto oblasti prevyšujú ženy, keďže vyše 16% mužov sa rozhoduje pre túto formu poistenia v porovnaní s necelými 11,5% žien. Tento druh poistenia je zrejme lákavejší pre mužov, ktorí možno vyhľadávajú flexibilnejšie investičné možnosti alebo sú ochotní prijať vyššie riziko za potenciálne vyšší výnos.

Na druhej strane, kapitálové životné poistenie, ktoré obyčajne ponúka nižšie riziko, ale zároveň stabilnejší výnos, je omnoho obľúbenejšie medzi ženami. S viac ako 8% žien, ktoré sa rozhodli pre tento produkt, v porovnaní s len zhruba 1,6% mužov, možno tu vidieť preferenciu bezpečnosti a záruky, ktoré sú často dôležitejšie pre ženskú klientelu.

Najvýraznejší rozdiel je však zreteľný v kategórii poistenie vena, ktoré je špecificky určené pre deti rodičov, kde takmer 20% žien využíva tento druh sporenia.

Pokiaľ ide o súkromné dôchodkové poistenie, toto poistenie sa javí ako populárny nástroj pre plánovanie dôchodku u oboch pohlaví, s vyšším záujmom zo strany mužov. Zrejme muži prikladajú väčšiu dôležitosť budovaniu svojich dôchodkových zdrojov prostredníctvom tohto typu poistenia. Z hľadiska celkových čísel je zjavné, že ženy majú tendenciu využívať poistné sporenie viac ako muži, s celkovým podielom presahujúcim 54% oproti približne 46% u mužov. Tento trend môže odrážať rozdielne finančné chovanie a potreby medzi pohlaviami, kde ženy možno hľadajú väčšiu istotu a zabezpečenie pre seba a svoje rodiny prostredníctvom poistných produktov. Celkovo tieto čísla hovoria o rozmanitom prístupe k poistnému sporeniu, ktorý sa odlišuje podľa pohlavia, čo môže byť zohľadnené poistnými spoločnosťami pri návrhu a marketingu svojich produktov.

Tabuľka č.8 : Typy pripoistenia

Pripoistenie	Muž	Žena	Celkový súčet
nie	2,17%	0,00%	2,17%
áno	44,57%	53,26%	97,83%
Celkový súčet	46,74%	53,26%	100,00%
úrazové pripoistenie	20,00%	23,33%	43,33%
úrazové pripoistenie, pripoistenie invalidity	4,44%	2,22%	6,67%
úrazové pripoistenie, pripoistenie kritických chorôb	5,56%	11,11%	16,67%
úrazové prip., prip. invalidity, prip. kritických chorôb	15,56%	17,78%	33,33%
Celkový súčet	45,56%	54,44%	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Z tabuľky vyplýva, že väčšina ľudí využíva pripoistenie ako súčasť životného poistenia. Konkrétne, 97,83% respondentov má nejakú formu pripoistenia. Detailnejší pohľad na dáta odhaľuje niekoľko zaujímavých aspektov výberu pripoistenia medzi

mužmi a ženami. Na úrovni základného rozhodnutia, či majú alebo nemajú pripoistenie, je 44,57% mužov a 53,26% žien, ktorí potvrdili, že takéto pripoistenie majú. Pokiaľ ide o konkrétne typy pripoistenia, úrazové pripoistenie samo o sebe majú muži v rozsahu 20% a ženy 23,33%, čo poukazuje na jeho popularitu ako základnú ochrannú sieť. Zaujímavejší je však pohľad na kombinované pripoistenia, ktoré zahŕňajú ochranu pri invalidite, pri kritických chorobách, alebo oboje.

V kombinácii úrazového pripoistenia a pripoistenia invalidity je zastúpenie pomerne nízke s 4,44% u mužov a 2,22% u žien, čo by mohlo signalizovať, že percepčia rizika invalidity je celkovo nízka.

Následne, pripoistenie, ktoré zahŕňa ochranu pri úraze, invalidite aj kritických chorobách, je viac zastúpené s 15,56% u mužov a ešte vyšším percentom 17,78% u žien. Tento rozdiel môže indikovať vyššiu preferenciu žien pre komplexnejšie poistné riešenia, ktoré poskytujú širšiu ochranu.

Najvyšší podiel žien je v kategórii, kde pripoistenie zahŕňa ochranu pred kritickými chorobami - 11,11% v porovnaní s 5,56% u mužov, čo naznačuje, že ženy možno považujú ochranu pred takýmito nečakanými udalosťami za dôležitejšiu.

Z týchto údajov je možné usúdiť, že aj keď má pripoistenie veľkú prevalenciu ako súčasť životného poistenia medzi oboma pohlaviami, existujú významné rozdiely v preferenciách týkajúcich sa špecifických kombinácií pripoistenia. Ženy sa zdajú preferovať komplexnejšie balíčky, ktoré poskytujú širšiu ochranu, zatiaľ čo muži sa zameriavajú na jednoduchšie varianty alebo na menej rozšírené kombinácie pripoistenia.

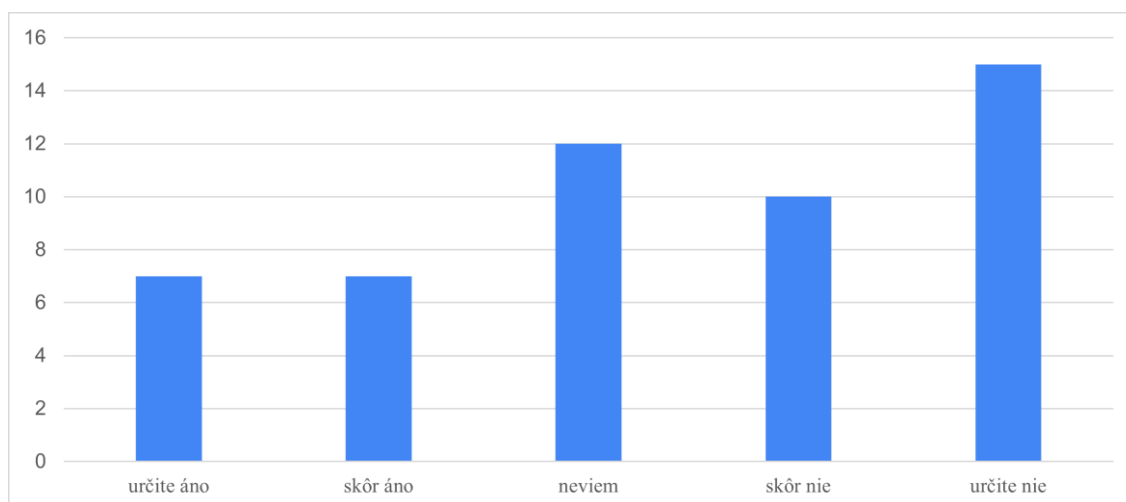
Tabuľka č.9 : Dôvody neuzatvorenia životného poistenia

	Počet	Celkový súčet
Nezáujem o produkt životného poistenia	32	62,75%
Nedostatok voľných finančných prostriedkov	9	17,65%
Nedôvera k poisťovni	8	15,69%
Iné	2	3,92%
Celkový súčet	51	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

Z celkového počtu respondentov 35,42% odpovedalo, že nemá životné poistenie. Medzi najčastejšie uvedený dôvod bol nezáujem o produkt životného poistenia, a to až u 62,75% nevlastníkov životného poistenia (tabuľka č.9). Ďalšími dôvodmi boli nedostatok voľných finančných prostriedkov a nedôvera k poisťovni, pričom počet odpovedí bol takmer rovnaký.

Graf č. 1 : Plánujete si v budúcnosti uzavrieť životné poistenie?



Zdroj : Vlastné spracovanie

Respondenti, ktorí nemajú uzatvorené životné poistenie dostali otázku, či si plánujú v budúcnosti uzatvoriť životné poistenie. Viac ako 70% odpovedalo, že nechcú životné poistenie alebo nevedia.

Tabuľka č.10 : Najdôležitejší faktor pri rozhodovaní sa o uzatvorení žp

Najdôležitejší faktor	Počet	%
Rozsah poistného krytia	26	50,98%
Cena	9	17,65%
Osobná finančná situácia	6	11,76%
"Dobré meno" poisťovne	4	7,84%
Osobná známosť s finančným poradcom	3	5,88%
Iné	3	5,88%
Celkový súčet	51	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

V tabuľke č.10 vidíme, že polovica tých, čo nemajú uzavreté životné poistenie, považuje rozsah poistného krytia za najdôležitejší faktor pri rozhodovaní sa o životnom poistení. Pre porovnanie, v tabuľke č.11 vidíme, že 73% tých, ktorí majú uzavreté životné poistenie, si myslí, že najdôležitejší faktor je takisto rozsah poistného krytia. Toto naznačuje, že pre tých, čo už majú poistenie, sa táto priorita zdá byť ešte výraznejšia.

Tabuľka č.11 : Najdôležitejší faktor pre tých, ktorí majú životné poistenie

Najdôležitejší faktor	Počet	%
Rozsah poistného krytia	68	73,12%
Osobná finančná situácia	10	10,75%
Cena	6	6,45%
Osobná známosť s finančným poradcom	5	5,38%
"Dobré meno" poisťovne	3	3,23%
Iné	1	1,08%
Celkový súčet	93	100,00%

Zdroj : Vlastné spracovanie

V rámci našej analýzy sme sa zamerali na dva kľúčové demografické faktory – pohlavie a vzdelanie – aby sme posúdili ich potenciálny vplyv na rozhodnutia jednotlivcov uzavrieť životné poistenie. Naším cieľom bolo nielen preveriť, či tieto faktory majú štatisticky významný vplyv, ale aj poskytnúť hlbší pohľad do správania sa konzumentov, čo môže slúžiť ako dôležitý nástroj pre poisťovne pri formulovaní ich marketingových a obchodných stratégií.

Pohlavie ako sociálny determinant môže ovplyvniť mnohé aspekty rozhodovania, vrátane finančného plánovania a riadenia rizík. Nulová hypotéza tvrdila, že pohlavie nemá vplyv na rozhodnutie o uzatvorení životného poistenia. Oproti tomu, alternatívna hypotéza predpokladala, že ženy, možno v dôsledku ich väčšej tendencie k risk-averse správaniu a lepšiemu plánovaniu do budúcnosti, prejavujú vyšší záujem o poistenie v porovnaní s mužmi.

Tabuľka č.12 : Pohlavie – empirické početnosti

	Neuzavreté ŽP	Uzavreté ŽP	Celkový súčet
Muž	30	43	73
Žena	21	50	71
Celkový súčet	51	93	144

Zdroj : Vlastné spracovanie

V tabuľke č vidíme distribúciu dát: 43 mužov a 50 žien uzavrelo poistenie, zatiaľ čo 30 mužov a 21 žien poistenie neuzavrelo. Na základe týchto údajov sme vypočítali teoretické frekvencie predpokladajúc rovnomerné rozdelenie počtu uzatvorení a neuzatvorení poistenia medzi mužmi a ženami. Nulovú hypotézu sme otestovali pomocou chi-kvadrát testu v programe Excel, aby sme zistili možnú závislosť.

Tabuľka č.13 : Pohlavie – teoretické početnosti

	Neuzavreté ŽP	Uzavreté ŽP	Celkový súčet
Muž	25,85	47,15	73
Žena	25,15	45,85	71
Celkový súčet	51	93	144

Zdroj : Vlastné spracovanie

Použitím funkcie CHISQ.TEST nám vyšla P-hodnota 0.1485. Tento výsledok znamená, že na hladine významnosti $\alpha = 0,05$ nemôžeme zamietnuť nulovú hypotézu. Zistenie, že pohlavie nemá významný vplyv na rozhodnutie o uzatvorení životného poistenia, je spojené s predpokladom, že individuálne rozhodnutia o poistení sú viac ovplyvnené inými faktormi, ako sú osobné financie, skúsenosti s poistením alebo osobné rizikové preferencie.

Vzdelanie ako ukazovateľ socioekonomického statusu môže ovplyvniť správanie jednotlivcov v mnohých oblastiach, vrátane ich schopnosti pristupovať k informáciám a urobiť informované rozhodnutia. Nulová hypotéza tvrdila, že vzdelanie nemá vplyv na rozhodnutie uzavrieť poistenie. Alternatívna hypotéza predpokladala, že jedinci s vyšším vzdelaním, možno kvôli lepšiemu porozumeniu výhod poistenia alebo väčšiemu prístupu k financiám, majú vyššiu pravdepodobnosť uzavretia poistenia.

Tabuľka č.14 : Vzdelanie – empirické početnosti

	Neuzavreté ŽP	Uzavreté ŽP	Celkový súčet
Stredné	26	58	84
Vysokoškolské	25	35	60
Celkový súčet	51	93	144

Zdroj : Vlastné spracovanie

Rozdelenie údajov ukázalo, že z 84 ľudí so stredným vzdelaním 58 uzavrelo poistenie, zatiaľ čo z 60 ľudí s vysokoškolským vzdelaním len 35. Tieto empirické hodnoty sme porovnali s teoretickými očakávaniami, ktoré sme odvodili z celkového počtu respondentov.

Tabuľka č.15 : Vzdelanie – teoretické početnosti

	Neuzavreté ŽP	Uzavreté ŽP	Celkový súčet
Stredné	29,75	54,25	84
Vysokoškolské	21,25	38,75	60
Celkový súčet	51	93	144

Zdroj : Vlastné spracovanie

Chi-kvadrát test pre túto kategóriu poskytol p-hodnotu 0.1850, čo je taktiež nad zvolenou hranicou významnosti $\alpha = 0,05$. Tento výsledok znamená, že neexistujú

štatisticky významné dôkazy podporujúce alternatívnu hypotézu a teda nulová hypotéza zostáva nezamietnutá. To naznačuje, že aj napriek poznatkom, ktoré sme si našťudovali v literatúre, vzdelanie samo o sebe neovplyvňuje rozhodnutie o uzatvorení životného poistenia na štatisticky významnej úrovni.

Záver

Cieľom našej bakalárskej práce bolo preskúmať vplyv vybraných socio-demografických determinantov na dopyt po životnom poistení. Zameriavali sme sa najmä na pohlavie a vzdelanie ako potenciálne determinanty, ktoré by podľa literatúry mohli ovplyvňovať dopyt po životnom poistení (Hubener et al. 2016, Luciano et al. 2016). Z celkového počtu našich respondentov malo uzavreté životné poistenie 64,58%, zvyšných 35,42% uzavreté životné poistenie nemalo. Ako najčastejší dôvod neuzavretia životného poistenia uviedli respondenti nezáujem o produkt životného poistenia, a to až 62,75%. Viac ako 70% žien a 58% mužov, ktorí sa zúčastnili prieskumu, už má uzavreté životné poistenie. Pokiaľ ide o vekovú štruktúru, najväčšia skupina respondentov (18%) s uzavretým životným poistením patrí do vekovej kategórie 35-44 rokov. Zaujímavým aspektom je vzdelanie respondentov. Viac ako 40% respondentov, ktorí majú uzatvorené životné poistenie, má dosiahnuté iba stredoškolské vzdelanie. Ďalej sme zistili, že 26,25% respondentov má mesačný príjem medzi 1000 až 1500 eur a má uzavreté životné poistenie. Takmer 60 % respondentov, ktorí majú uzavreté životné poistenie, má zmiešané životné poistenie. 37,70% poistených v našom prieskume využíva súkromné dôchodkové poistenie ako spôsob tvorby úspor. Najčastejším pripoistením bolo úrazové pripoistenie, pri ktorom až 43% poistených využíva túto možnosť.

Z našich štatistických testov vyplýva, že ani pohlavie, ani vzdelanie nemajú štatisticky významný vplyv na rozhodnutia o uzatvorení životného poistenia. Toto zistenie je prekvapivé, najmä keď sa zohľadnia štúdie, ktoré ukazujú, že tieto faktory často ovplyvňujú finančné rozhodovanie v iných kontextoch (Gandolfi a Miners, 1996, Li et al. 2007). Naše zistenia poukazujú na možnosť, že pri rozhodovaní o životnom poistení môžu hrať kľúčovú úlohu iné faktory, ako napríklad individuálne percepcie rizika, finančné správanie alebo osobné skúsenosti s finančnými produktmi.

Je dôležité poukázať na obmedzenia spojené s našim výskumom. Jedným z nich je pomerne malý počet respondentov (144), čo môže obmedziť všeobecnosť našich zistení. Malá vzorka mohla tiež viesť k vyššej variabilite a potenciálnej odchýlke vo výsledkoch, čo si vyžaduje opatrnosť pri interpretácii údajov.

Z hľadiska teoretických implikácií naše zistenia napovedajú, že tradičné predpoklady o vplyve demografických faktorov na finančné rozhodnutia možno neplatia rovnako v kontexte životného poistenia. Toto by mohlo naznačovať, že modely

správania spotrebiteľa v poisťovníctve by mali byť prispôsobené tak, aby zohľadňovali širšiu škálu psychologických a behaviorálnych faktorov.

Napriek tomu, že sme nepotvrdili štatisticky významný vplyv pohlavia a vzdelania na rozhodovanie o životnom poistení, naše zistenia poskytujú dôležité informácie pre budúce výskumy a prax v oblasti finančného správania a poisťovníctva. Je zrejmé, že pre lepšie pochopenie dynamiky na trhu životného poistenia je potrebné vykonať ďalšie štúdie s väčšími a rozmanitejšími vzorkami, a zahľadiť sa hlbšie do komplexných interakcií, ktoré formujú finančné rozhodovanie jednotlivcov.

Zoznam použitej literatúry

1. Andreas Hubener, Raimond Maurer, Olivia S. Mitchell, How Family Status and Social Security Claiming Options Shape Optimal Life Cycle Portfolios, *The Review of Financial Studies*, Volume 29, Issue 4, April 2016, Pages 937–978.
2. Arrow, K. J. 1963. Uncertainty and the welfare economics of medical care. In *American Economic Review*. 1963, n. 53, p. 941-973.
3. BAEK, Eunyoung; DEVANEY, Sharon A. Human capital, bequest motives, risk, and the purchase of life insurance. *Journal of Personal Finance*, 2005, 4.2: 62-84.
4. BECK, T. – WEBB, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. In *World Bank Economic Review*. 2003, roč. 17, č. 1, s. 51-88, ISSN 02586770
5. Berekson, L. L. (1972), Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance, *Journal of Risk and Insurance*, 39(1): 93-108.
6. Bernheim B. D. (1991), How Strong Are Bequest Motives? Evidence Based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities, *Journal of Political Economy*, 99(5): 899-927.
7. Browne, M. J., and K. Kim (1993), An International Analysis of Life Insurance Demand, *The Journal of Risk and Insurance*, 60(4): 616-634.
8. Burnett, J. J., and B. A. Palmer (1984), Examining Life Insurance Ownership Through Demographic and Psychographic Characteristics, *Journal of Risk and Insurance*, 51(3): 453-467.
9. Campbell, R. A., 1980, The Demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty, *Journal of Finance*, 35: 1155-1172.
10. Čejková, V. a kol.: Poistný trh – teória i prax. Iura Edition. Bratislava, 2011
11. DUCHÁČKOVÁ, E. A KOL. 2009. Vývoj poistného trhu krajín Vyšehradskej štvorky v období 1995-2007. Bratislava : EKONÓM. ISBN 978-80-225-2677-7.
12. Ehrlich, Isaac and Becker, Gary S. 1972. Market Insurance, Self-Insurance, and Self-Protection. *Journal of Political Economy*, Vol. 80, No. 4, pp. 623-648,
13. Ferber, R., and L. C. Lee (1980), Acquisition and Accumulation of Life Insurance in Early Married Life, *Journal of Risk and Insurance*, 47(4): 713-734.
14. Fischer, Stanley, 1973, A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases, *International Economic Review*, 14: 132-152.

15. Gandolfi, A. S., and L. Miners (1996), Gender-Based Differences in Life Insurance Ownership, *Journal of Risk and Insurance*, 63(4): 683-693.
16. Hakansson, N. H. (1969), Optimal Investment and Consumption Strategies Under Risk, and Uncertain Lifetime, and Insurance, *International Economic Review*, 10(3): 443-466.
17. Halek, Martin, and Joseph G. Eisenhauer. "Demography of Risk Aversion." *The Journal of Risk and Insurance*, vol. 68, no. 1, 2001, pp. 1–24.
18. Hammond, J.D., D.B. Houston and E.R. Melander (1967), Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditure: An Empirical Investigation, *Journal of Risk and Insurance*, 34(3): 397-408.
19. Headen, Robert S., and J. Finley Lee. "Life Insurance Demand and Household Portfolio Behavior." *The Journal of Risk and Insurance* 41, no. 4 (1974): 685–98.
20. HEMPEL, C. G. 1965. *Aspects of Scientific Explanation, and Other Essays in the Philosophy of Science*. New York : Free Press, 1965.
21. HINDLS, Richard. a kol.: *Statistika v ekonomii*. 1. vyd. : Professional Publishing, 2018. 395 s. ISBN 978-80-88260-09-7.
22. Hlavička, L. a kol.: *Pojistný Obzor 4/2019*. Česká asociace pojist'oven. Praha, 2019.
23. 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, roč. 68, č.2, s- 303-327, ISSN 0022-4367.
24. Chen, R., K. A. Wong, and H. C. Lee (2001), Age, Period, and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the US, *Journal of Risk and Insurance*, 68(2): 303-327.
25. Chovan, P.: *Poist'ovníctvo v kocke*, Slovenská asociácia poist'ovní, Bratislava, 2006.
26. JOSEPH G. EISENHAUER & MARTIN HALEK (1999) Prudence, risk aversion, and the demand for life insurance, *Applied Economics Letters*, 6:4, 239-242.
27. Kreinin, M.E., J.B. Lansing and J.N. Morgan (1957), Analysis of Life Insurance Premiums, *Review of Economics and Statistics*, 39(1): 46-54.
28. Lewis, F.D. (1989), Dependents and the Demand for Life Insurance, *American Economic Review*, 79(3): 452-467.

29. Luciano, Elisa, J François Outreville, and Mariacristina Rossi. "Life Insurance Ownership by Italian Households: A Gender-Based Differences Analysis." *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice* 41, no. 3 (2016): 468–90.
30. Majtánová, A.: Poist'ovníctvo. Iura edition. Bratislava, 2009
31. Mantis, G., and R. Farmer (1968), Demand for Life Insurance, *Journal of Risk and Insurance*, 35(2): 247-256.
32. MILLER, M. A. (1985). Age-Related Reductions in Worker's Life Insurance. In *Monthly Labor Review*. 1985, September, s. 29-34, ISSN 0098-1818.
33. ONDRUŠKA, Tomáš, a kol. Riadenie rizík a poisťovníctvo. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2022, ISBN : 978-80-7676-402-6.
34. ONDRUŠKA, Tomáš. Determinanty finančných rozhodnutí spotrebiteľov v otázkach dopytu po poistení. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2022, 99 s. ISBN 978-80-225-4980-6.
35. Outreville, J.F. (2014), Risk Aversion, Risk Behavior, and Demand for Insurance: A Survey, *Journal of Insurance Issues*, 37(2): 158–186.
36. Pastoráková, E., Janíková, T., Brokešová, Z., Ondruška, T. 2013. Rodové rozdiely vo finančnom rozhodovaní v oblasti životného poistenia na Slovensku. In *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, vol. 61, no.1, pp. 82-100. 0013-3035.
37. PASTORÁKOVÁ, Erika, Zuzana BROKEŠOVÁ a Tomáš ONDRUŠKA. Poistný trh. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, 193 s. [11,23 AH]. ISBN 978-80-225-4431-3.
38. Showers, V. E., and J. A. Shotick (1994), The Effects of Household Characteristic on Demand for Insurance: A Tobit Analysis, *Journal of Risk and Insurance*, 61(3): 492-502.
39. Schubert, Renate, Martin Brown, Matthias Gysler, and Hans Wolfgang Brachinger. 1999. "Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?" *American Economic Review*, 89 (2): 381-385.
40. Truett, D. B., and L. J. Truett (1990), The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study, *Journal of Risk and Insurance*, 57(2): 321-328.

41. Vachálková, I. (2013) Rozvinutý poistný trh – jeden z determinantov ekonomickej vyspelosti krajiny. ČASOPIS ZNALOSTNÍ SPOLEČNOSTI. ISSN 2336-2561.
42. VAUGHAN, E. J. – VAUGHAN, T. M. 2014. *Fundamentals of Risk and Insurance*. 11th ed. New York : Wiley, 2014. 686 p. ISBN 978-1-118-53400-7
43. Yaari, M. (1964), On the Consumer's Lifetime Allocation Process, *International Economic Review*, 5(3): 304-317.
44. Yaari, M. (1965), Nečrtaní Lifetime, Life Insurance and the Theory of the Consumer, *Review of Economic Studies*, 32(2): 137-150.
45. Zietz E.N. (2003), An Examination of the Demand for Life Insurance, *Risk Management and Insurance Review*, 6(2): 159-191.

Prílohy

Dotazník

1. Pohlavie

- Muž
- Žena

2. Uved'te Váš vek

- menej ako 18
- 18 - 24
- 25 - 34
- 35 - 44
- 45 - 54
- 55 - 64
- viac ako 64

3. V ktorom kraji bývate?

- Bratislavský kraj
- Trnavský kraj
- Nitriansky kraj
- Trenčiansky kraj
- Žilinský kraj
- Banskobystrický kraj
- Prešovský kraj
- Košický kraj

4. Aké je Vaše najvyššie dosiahnuté vzdelanie?

- Základné
- Stredné bez maturity
- Stredné s maturitou
- Vysokoškolské 1. stupňa
- Vysokoškolské 2. stupňa

5. Aký je Váš aktuálny ekonomický status?

- Študent strednej školy
- Študent vysokej školy
- Zamestnaný na čiastočný úväzok

- Zamestnaný na plný úväzok
- Nezamestnaný
- Podnikateľ alebo SZČO

6. Aký je Váš rodinný stav?

- Slobodný
- Vydatá / Ženatý
- Rozvedená / Rozvedený
- Ovdovelý / Ovdovelá

7. Koľko členov má Vaša domácnosť?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 a viac

8. Máte deti?

- Áno
- Nie

9. Koľko máte detí?

10. Ktorá možnosť najlepšie vystihuje Váš čistý mesačný príjem?

- Menej ako 500€
- 501 - 1000€
- 1001 - 1500€
- 1501 - 2000€
- 2001 - 2500€
- viac ako 2500€

11. Pre lepšiu interpretáciu výsledkov uveďte presnú sumu (nepovinné).

12. Máte aktuálne uzavreté životné poistenie?

- Áno
- Nie

Pre tých, čo zvolili „NIE“

13. Z akého dôvodu ste si životné poistenie neuzavreli?

- Nedostatok voľných finančných prostriedkov
- Nezaujímam o produkt životného poistenia

- Nedôvera k poisťovni
- Iné:

14. Plánujete si v najbližších 5 rokoch uzatvoriť životné poistenie?

Určite áno 1 2 3 4 5 Určite nie

15. Ak by ste si predsa len chceli uzavrieť životné poistenie, čo by bolo najdôležitejším faktorom pri Vašom rozhodovaní?

- Cena
- Rozsah poistného krytia
- Osobná známosť s finančným poradcom
- "Dobré meno" poisťovne
- Osobná finančná situácia
- Iné:

Pre tých, čo zvolili „ÁNO“

13. V akom roku ste si uzatvorili životné poistenie?

- pred rokom 2020
- po roku 2020

14. Koľko rokov už máte zaobstarané životné poistenie? (číslo)

15. Ktoré produkty životného poistenia máte?

- pre prípad dožitia (od poisťovne dostanem peniaze, ak sa dožijem určitého veku)
- pre prípad smrti (ak zomriem, moji pozostalí dostanú peniaze)
- zmiešané (kombinácia oboch predošlých)

16. Využívate vaše poistenie na tvorbu úspor?

- áno, mám poistenie vena (poistenie sa vypláca, ak naše dieťa dosiahne určitý vek)
- áno, mám súkromné dôchodkové poistenie
- áno, mám kapitálové životné poistenie
- áno, mám investičné životné poistenie
- Iné:

17. Uzavreli ste k životnému poisteniu nejaké pripoistenie? (môže byť viac možností)

- úrazové pripoistenie

- pripoistenie invalidity
- pripoistenie kritických chorôb
- Iné:

18. Čo je najdôležitejším faktorom pri Vašom rozhodovaní sa o uzavretí životného poistenia

- Cena
- Rozsah poistného krytia
- Osobná známosť s finančným poradcom
- "Dobré meno" poisťovne
- Osobná finančná situácia
- Iné: