



Sociologický ústav
Akademie věd ČR

Pojištění v českých domácnostech

Kamila Fialová a Martina Mysíková
Sociologický ústav AV ČR

Výzkumná zpráva pro Českou spořitelnu, a.s.
20.10.2023

Studie vznikla na základě Memoranda o spolupráci mezi Sociologickým ústavem AV ČR, v.v.i. a Českou spořitelnou, a.s., ze dne 25.10.2022.

EXECUTIVE SUMMARY

- Pojištění zvyšuje blahobyt domácností tím, že přenáší nejistotu z jednotlivců, kteří se vyhýbají riziku, na instituce, které jsou vůči riziku neutrální. Hlavním motivem pro nákup pojištění je tedy averze k riziku s cílem vyhnout se ztrátě. Pojištění může zlepšovat finanční odolnost a celkovou finanční stabilitu domácností s obzvláště velkým významem pro domácnosti s nižšími příjmy.
- Poptávka domácností po pojištění závisí na mnoha faktorech, zahrnujících sociodemografické charakteristiky členů domácnosti, ekonomickou strukturu domácnosti, vývoj makroekonomického prostředí, ale také institucionální faktory. Význam mají také specifické preference domácností, jejich postoje a vnímání rizika. Ze všech faktorů je však jako nejdůležitější obecně uváděn příjem domácností, který zásadně ovlivňuje poptávku jak po životním, tak neživotním pojištění.
- Životní pojištění má téměř 60 % respondentů, naprostá většina z nich zároveň využívá i nějakou z forem pojištění neživotního (54 % všech respondentů). Na druhou stranu, skoro desetina nemá pojištění vůbec žádné. Alespoň jedno z uvažovaných forem neživotního pojištění obecně využívá většina z celkového počtu respondentů (84,4 %), přičemž pouze neživotní pojištění (a nikoli zároveň životní) má 31 % respondentů.
- **Životní pojištění** častěji využívají lidé s vyšším vzděláním a také domácnosti s dětmi, což může být spojeno s motivací zajistit své závislé blízké osoby. Značný vliv má příjem domácností a jejich finanční rezervy. Výrazně méně často se pojišťují nízkopříjmové domácnosti, což může být dané tím, že je pro ně životní pojištění finančně nedostupné. Domácnosti zajištěné dlouhodobou finanční rezervou naopak životní pojištění využívají častěji. Při využívání životního pojištění mnohdy klienti bank mohou získat výhodnější hypotéky, což je v souladu se zjištěním, že respondenti s hypotékou mají životní pojištění častěji než vlastníci bez hypotéky. Častěji také životní pojištění využívají lidé, kteří mají i jiné půjčky či úvěry krom hypotéky.
- Faktory spojené s poptávkou po životním pojištění jsou obdobné jako faktory poptávky po neživotním pojištění. Ovšem neživotní pojištění zahrnují širší škálu oblastí, takže na poptávku po něm mají významný vliv i další faktory vedle vyššího vzdělání, počtu závislých dětí, vyššího příjmu, hypotečního bydlení a dlouhodobé finanční rezervy.
- **Neživotní pojištění** nejčastěji využívají lidé ve vyšším věku, což může ve srovnání s mladšími lidmi souviset s narůstající opatrností či vyšší akumulací majetku, který je třeba zajistit. Kromě vyššího příjmu hraje roli také vyrovnanost měsíčního rozpočtu domácností. Domácnosti, které zpravidla neutratí celý svůj měsíční příjem, využívají neživotní pojištění častěji.
- Lidé, kteří vnímají užitečnost pojištění a kladou důraz na dlouhodobé plánování, častěji využívají životní i neživotní pojištění. Stejně tak doporučení rodiny či blízkých vede k častějšímu využívání obou typů pojištění. Lidé, kteří obecně rádi riskují, si pravděpodobněji životní pojištění nezřizují, ovšem na pořízení neživotních pojištění jejich postoj k riziku významný vliv nemá.
- V analýzách faktorů životního i neživotního pojištění se vliv obecné důvěry ve finanční instituce, případné nedostatečné sebekontroly respondentů a jejich obav z řízení svých financí ukázal jako statisticky nevýznamný.

1. ÚVOD

Podle ekonomické teorie rizikové pojištění zvyšuje blahobyt tím, že přenáší nejistotu z jednotlivců, kteří se vyhýbají riziku, na instituce, které jsou vůči riziku neutrální, tedy na pojistitele, kteří sdružují mnoho rizik a efektivně je řídí (Mossin, 1968). Primárním motivem pro nákup pojištění je tedy averze k riziku s cílem vyhnout se ztrátě. V rapidně stárnoucích evropských společnostech a v zemích bojujících s bobtnajícími výdaji státu a nutností rozpočtových škrťů mohou lidé vnímat soukromé pojištění také jako alternativu k očekávanému slábnoucímu zajištění ze strany státu.

Obzvláště důležité může být pojištění pro domácnosti s nízkými příjmy, pro které může případný výskyt nečekané rizikové události představovat výrazně citelnější zásah do finančního hospodaření a obtížnější návrat k původnímu životnímu standardu než pro domácnosti bohatší. Pojištění tak může podporovat finanční odolnost a celkovou finanční stabilitu s obzvláště velkým významem pro domácnosti s nižšími příjmy (Kousky et al., 2021).

Poptávka domácností po pojištění závisí na mnoha faktorech, zahrnujících sociodemografické charakteristiky členů domácnosti, ekonomickou strukturu domácnosti, vývoj makroekonomického prostředí, ale také institucionální faktory. Ze všech faktorů je však jako nejdůležitější obecně uváděn příjem domácností, který zásadně ovlivňuje poptávku jak po životním, tak neživotním pojištění.

U některých domácností lze nízkou poptávku po pojištění přičítat rozdílným preferencím a nízké averzi k riziku. Nevyužívání pojištění může představovat racionální volbu vzhledem k ceně pojištění a alternativním způsobům investování příjmu, které mohou také představovat určitou formu samopojištění (Zabai, 2017). U mnoha domácností však studie prokázaly vliv dalších faktorů, včetně nedostatečných znalostí možných rizik a nedostatečné finanční gramotnosti, nedůvěry v pojišťovací a finanční instituce, vysokých transakčních nákladů, ale i obav z toho, že pojištění neodpovídá individuálním potřebám (Kousky et al., 2021).

2. TEORETICKÉ PŘÍSTUPY VYSVĚTLUJÍCÍ POJIŠTĚNÍ

Z hlediska faktorů, které teoreticky ovlivňují poptávku po pojištění, se částečně odlišuje pojištění životní a ostatní neživotní pojištění.

Teoretické modely **poptávky po neživotním pojištění** (Pratt, 1964; Arrow, 1971; Mossin, 1968) předpovídají, že pro dané riziko a danou cenu poptávka po pojištění roste s averzí k riziku, pravděpodobností ztráty a celkovým bohatstvím (Szpiro 1985; Sweeney a Beard, 1992). Zda se sklon k pojištění s rostoucím příjmem a bohatstvím zvyšuje nebo naopak klesá, však závisí na vzorcích averze k riziku. Arrow (1971) ukazuje, že se s rostoucím bohatstvím a příjmem poptávka po pojištění zvyšuje, pokud se lidé vyznačují rostoucí relativní averzí k riziku. Mossin (1968) naopak uvádí podmínky, za kterých dochází s rostoucím příjmem a bohatstvím k poklesu poptávky po pojištění (které tedy představuje podřadný statek): pokud je

funkce užitku charakterizována klesající absolutní averzí k riziku, vyšší bohatství snižuje averzi k riziku, a tedy i poptávku po pojištění.

Příjem je obecně považován za nejdůležitější faktor poptávky jak po životním, tak neživotním pojištění. Kjosevski (2013) ukazuje, že vyšší příjmy obecně umožňují vyšší spotřebu, činí pojištění dostupnějším a vytváří větší poptávku po neživotním pojištění k zajištění nabytého majetku. Výsledky jejich studie ukazují, že na poptávku po neživotním pojištění má vliv také počet obydlí nebo osobních automobilů (Kjosevski, 2013).

Poptávka po životním pojištění často bývá vysvětlována z hlediska teorie životního cyklu (Ando a Modigliani, 1963), podle které domácnosti maximalizují očekávaný užitek ze své celoživotní spotřeby a snaží se vyrovnávat její průběh v čase. Životní pojištění v tomto kontextu funguje jako mechanismus, kterým se domácnost snaží minimalizovat volatilitu své spotřeby. Důležitou roli zde proto hraje nejistota spojená s nadějí dožití a také averze k riziku. Schlesinger (1981) dokazuje, že jedinec s vyšší pravděpodobností ztráty, vyšší mírou averze k riziku nebo nižší úrovni počátečního bohatství si koupí více pojistek. Ačkoli je averze k riziku „racionálním“ motivem pro nákup pojištění, je bohužel obtížně měřitelná.¹ Pozitivní vztah mezi averzí k riziku a poptávkou po životním pojištění dokumentuje např. Zietz (2003).

Věk a naděje dožití představují další důležitý faktor. Starší domácnosti obecně poptávají méně životního pojištění, protože jim zbývá méně let, které by případným pozůstalým pomáhali finančně pokrýt, a také mají naakumulovány zdroje v jiných aktivech (Lin a Grace, 2007). Naopak mladší domácnosti mají nízké příjmy a menší majetek v aktivech, takže preferují životní pojištění častěji (Black a Skipper, 2000). Vztah mezi věkem a životním pojištěním je však nejednoznačný. Burnett a Palmer (1984) nezjistili významný vztah mezi věkem a tendencí mít životní pojištění. U starších lidí může mít vliv větší touha zanechat dědictví, ale na druhou stranu mohou mít omezené finanční možnosti s blížícím se odchodem do důchodu. Na agregátní úrovni může mít vliv i vývoj zdravotního stavu populace a s ním spojené naděje dožití. S rostoucí nadějí dožití klesá riziko předčasného úmrtí a lze teoreticky očekávat negativní vliv, který ale nebyl v mnoha studiích prokázán (Browne and Kim, 1993; Outreville, 1996; Beck a Webb, 2003).

Dalším teoreticky významným faktorem je míra, v jaké jsou na jednotlivci závislí jiní rodinní příslušníci, která má na poptávku po životním pojištění pozitivní vliv (viz např. Beenstock et al., 1986; Browne a Kim, 1993). To je v souladu s teorií očekávaného celoživotního užitku závislých jednotlivců (Lewis, 1987): zatímco s vyšší závislostí roste poptávka po pojištění, s vyšší nadějí dožití poptávka klesá, protože klesá riziko předčasného úmrtí. Lin a Grace (2007) odhalili významný pozitivní vztah mezi stupněm finanční zranitelnosti domácnosti (tedy možnými výkyvy životního standardu domácnosti v případě úmrtí osoby živatele) a pravděpodobností pořízení životního pojištění. Citlivost životního pojištění na finanční zranitelnost pak klesá s rostoucím věkem.

Řada studií poukazuje na existenci vztahu mezi pojištěním a jinými aktivy ve finančním portfoliu domácností. Mladší domácnosti využívají více životního pojištění k řešení své finanční zranitelnosti, ale s přibývajícím věkem domácnosti nahrazují dražší životní pojištění jinými aktivy, např. dluhopisy. Naopak, častou alternativou k životnímu pojištění pro mladší domácnosti je např. spoření na důchod či investice do nemovitosti (Lin a Grace, 2007). Některé

¹ Browne et al. (2000) a Esho et al. (2004) považovali úroveň vzdělání za ukazatel averze k riziku.

studie naznačují i vztah mezi pojištěním a zadlužením domácností, ten ale není jednoznačný (Lin a Grace, 2007).

Úroveň vzdělání může pozitivně ovlivňovat poptávku po životním pojištění z několika důvodů. Podle Browne a Kim (1993) může obecně vyšší úroveň vzdělání vést k vyšší míře averze k riziku a k většímu povědomí o nutnosti pojištění, což je v souladu se závěry Outreville (1996). Truett a Truett (1990) tvrdí, že vyšší úroveň vzdělání je spojena s větší touhou chránit závislé osoby a zajistit jejich životní úroveň. Li et al. (2007) potvrzují pozitivní vztah mezi poptávkou po životním pojištění a vzděláním s ohledem na to, že s rostoucím vzděláním domácnosti roste šance, že domácnost chápe přínosy a potřebnost pojištění a také roste míra averze k riziku (jak naznačují Browne a Kim, 1993), což může souviset s větším povědomím o nejistotách života a také s vyšším poklesem užítka spojeným s případnou ztrátou budoucí spotřeby závislých osob. Vzdělání je také dobrým ukazatelem dlouhodobé schopnosti vydělávat. Souvisí i s bohatstvím a finanční zranitelností. Burnett a Palmer (1984) spojují vyšší vzdělání s vyšší poptávkou po životním pojištění, a to i při zohlednění vyšších příjmů. Goldsmith (1983) však dochází k závěru, že domácnosti se vzdělanější manželkou mají ceteris paribus nižší pravděpodobnost nákupu životního pojištění pro manžela. Szpiro (1985) a Outreville (1990) prokázali naopak negativní korelaci mezi úrovní vzdělání a averzí k riziku. Domnívají se, že vyšší vzdělání vede k nižší averzi k riziku, což následně vede k většímu podstupování rizika kvalifikovanými a vzdělanými lidmi. Celkový vliv vzdělání na pojištění v domácnosti je tedy nejistý.

Příjem hraje klíčovou roli v poptávce po životním pojištění (Li et al., 2007). Příjem, stejně jako bohatství, však může ovlivnit i averzi k riziku a v tom případě je dopad na poptávku po životním pojištění nejednoznačný. Pokud má spotřebitel klesající averzi k riziku, bude při vyšších úrovních příjmu nakupovat méně pojištění. Rostoucí příjem ale zároveň přináší nové druhy rizik. Kromě toho, že s rostoucím příjmem je pro domácnosti snazší dovolit si koupit pojištění, vyšší příjem také znamená větší ztrátu pro závislé osoby v případě smrti živitele domácnosti. Spotřebitelé si například mohou kupovat větší domy a mohou jim vznikat dražší závazky, lze tedy předpokládat spíše pozitivní vztah mezi příjmem a poptávkou po pojištění. Ten byl potvrzen i řadou empirických studií (Beenstock, Dickinson, a Khajuria, 1986; Burnett a Palmer, 1984; Truett a Truett, 1990; Browne a Kim, 1993; Outreville, 1996; Beck a Webb, 2003).

Vztah mezi poptávkou po pojištění a majetkem drženým v různých aktivech je nejednoznačný a opět závisí na averzi k riziku. Někdo může zvýšit pojištění s rostoucím majetkem, jiný může být přesvědčen, že případná rizika pokryje z vlastních našetřených aktiv a rostoucí majetek ukládat v jiných aktivech než pojištění, a pojištění je v tom případně podřadným statkem. S rostoucím majetkem může také klesat averze k riziku (Fortune, 1973). Lin a Grace (2007) potvrzují svými výsledky také platnost motivu zanechání dědictví. Stejně tak se jako jeden z motivů pro životní pojištění v jejich analýzách ukázala existence očekávaných budoucích finančních závazků, jako jsou výdaje na vzdělání či zdravotní péči. Pojištění také může souviset s bydlením – lidé mohou často zřizovat životní pojištění s ohledem na zajištění řádného splácení hypotéky.

Sliwinski et al. (2013) shrnují výsledky dosavadního výzkumu faktorů ovlivňujících poptávku po životním pojištění. Příjem a bohatství se ukazují jako statisticky významné faktory podporující poptávku po životním pojištění, naopak věk a vzdělání mají spíše nejednoznačný vliv (liší se v různých studiích). Autoři také potvrzují pozitivní vliv faktorů ekonomicko-finančního charakteru (mj. HDP, inflace, reálná úroková míra, stupeň finančního vývoje) na

stimulaci poptávky po životním pojištění v Polsku, což je v souladu se zjištěním Li et al. (2007), podle kterých stupeň finančního vývoje a také vyšší účast zahraničních subjektů a konkurence na trhu pojištění stimuluje poptávku po životním pojištění. Naopak vysoká inflace a úrokové míry poptávku po pojištění snižují. Očekávaná inflace snižuje hodnotu finančních aktiv, a tím snižuje atraktivitu produktů životního pojištění (negativní vliv reálných úrokových sazeb stojí v protikladu ke studii Beck a Webb, 2003). Výsledek naznačuje, že domácnosti zřejmě využívají vyšší reálné sazby ke snížení svých investic do životního pojištění, a sami se „pojišťují“ investicí do jiných finančních produktů s vyšším výnosem. Autoři podtrhují nutnost brát v potaz jak socioekonomické faktory, tak charakteristiky finančního trhu.

Beenstock et al. (1986) ukazují, že očekávaná délka života a disponibilní příjem mají pozitivní vliv, zatímco výdaje na sociální zabezpečení snižují poptávku po pojištění. Negativní vliv sociálních výdajů státu na poptávku po životním pojištění také prokazují Li et al. (2007). Browne a Kim (1993) zjistili, že národní důchod, sociální výdaje a očekávaná míra inflace ovlivňují průměrnou spotřebu životního pojištění v dané zemi. Podobně Outreville (1996) ukazuje, že disponibilní příjmy domácností, úroveň finančního rozvoje země a míra inflace významně ovlivňují poptávku po životním pojištění.

3. DATA A ANALYZOVANÉ PROMĚNNÉ

Data použitá v této studii pocházejí z výběrového šetření agentury Ipsos pro Českou spořitelnu, a.s. Kvantitativní dotazování na reprezentativním vzorku české populace probíhalo od 1. 9. do 13. 9. 2023 prostřednictvím online strukturovaných rozhovorů (Computer Assisted Self-Interviews). Vzorek 2032 respondentů ve věku 18–65 let odpovídá svým složením z hlediska pohlaví, věku, vzdělání, regionů a velikosti místa bydliště strukturu české populace.

Vysvětlované proměnné a popis modelů:

Životní pojištění

Vysvětlovaná proměnná nabývá hodnoty jedna, pokud respondenti uvedli, že využívají (a) životní pojištění nebo (b) úrazové pojištění (samostatně nebo jako součást životního pojištění); naopak hodnoty nula nabývá, pokud uvedli, že nikoli. Životní (či úrazové) pojištění má 59,5 % respondentů. Analýza aplikuje logistický regresní model (Tabulka 2, modely (1) – (2)).

Neživotní pojištění

Vysvětlovaná proměnná nabývá hodnoty jedna, pokud respondenti uvedli, že využívají alespoň jedno z těchto pojištění: (a) pojištění odpovědnosti, tzv. pojistka na „blbost“ (samostatně nebo jako součást pojištění domácnosti), (b) cestovní pojištění (dlouhodobé nebo i jednorázové na konkrétní cestu), (c) pojištění domácnosti, (d) havarijní pojištění, (e) pojištění vozu proti krádeži, (f) pojištění schopnosti splácet úvěr nebo hypotéku. Naopak, hodnoty nula nabývá, pokud respondenti uvedli, že nevyžívají ani jedno z těchto pojištění. Alespoň některé z neživotních pojištění má 84,4 % respondentů. Analýza aplikuje logistický regresní model (Tabulka 2, modely (3) – (4)).

Vysvětlující proměnné:

Mezi charakteristiky, u kterých předpokládáme souvislost se zkoumanými vlivy, patří v první řadě demografické charakteristiky jako pohlaví, věk a vzdělání. Šetření zahrnuje respondenty ve věku 18 až 65 let a věk je definován ve třech kategoriích (referenční skupinu tvoří respondenti ve věku 50–65 let). Vzdělání vstupuje do analýzy ve třech kategoriích (ref. základní vzdělání).

Struktura domácností z hlediska pracovní aktivity je zahrnuta ve formě podílu pracujících (ti, kdo mají příjem ze zaměstnání nebo podnikání) na celkovém počtu členů domácnosti (včetně dětí). Tato pracovní intenzita domácností je pak překódována na „nízkou“ s podílem pracujících 0,25–0,49, „vyšší“ s podílem 0,50–0,74 a „vysokou“ s podílem více než 0,75 (ref. „velmi nízká“ s podílem nižším než 0,25).

Počet závislých dětí ve věku do 25 let včetně rozděluje respondenty na skupiny s jedním dítětem a se dvěma či více dětmi (ref. bezdětní). Další proměnné tvoří skupiny sezdaných či nesezdaných partnerů a svobodných (ref. rozvedení a ovdovělí).

Při dotazování na čistý měsíční příjem domácnosti respondenti uvádějí jeden z deseti příjmových intervalů. V analýze není možné použít přímo tyto intervaly, neboť stejný příjmový interval poskytuje pro různě velké domácnosti odlišnou informaci. Z definovaných intervalů byla tedy nejdříve stanovena střední hodnota intervalu (u spodního intervalu do 10 tisíc Kč byla dosazena částka 8 tisíc a u horního intervalu nad 80 tisíc částka 90 tisíc Kč) a následně odvozen čistý měsíční příjem na člena domácnosti. Kvůli případným nepřesnostem posléze nejsou v analýze použity částky, ale příjem na člena je znovu rozdělen do intervalů, v tomto případě podle přibližných kvartilů příjmového rozdělení. Do analýzy tak vstupují tři příjmové kategorie, s čistým měsíčním příjmem domácnosti na osobu do 11 tisíc Kč, 11 až 15 tisíc Kč a 15 až 22 tisíc Kč (ref. více než 22 tisíc Kč).

Poptávka po pojištění se výrazně může lišit pro vlastníky svého obydlí a pro nájemce. Rozlišujeme vlastníky, kteří splácejí hypotéku, a respondenty, kteří platí nájem (ref. vlastníci bez hypotéky). Dlouhodobá finanční rezerva (DFR) může být s poptávkou po pojištění spojena pozitivně skrze finanční dostupnost, na druhou stranu je ale možný také negativní vliv skrz vyšší pocit soběstačnosti v pokrytí případných rizik. Respondenti byli dotázáni, zda mají aktuálně vytvořenou nějakou DFR (ref. nemají vytvořenou). Finanční situaci domácností zachycuje dvojice proměnných popisujících, zda jsou domácnosti na konci běžného měsíce schopny ušetřit nějaké peníze, či nedokáží ušetřit peníze, ale nemusejí čerpat z úspor nebo si půjčovat peníze jinde (vyjdou „akorát“) (ref. musejí sahat do úspor nebo si půjčovat).² Respondenti dále uváděli, jestli využívají spotřebitelský úvěr, úvěr ze stavebního spoření, podnikatelský úvěr či splátkový prodej (tj. jiný úvěr než hypotéku). Skutečnost, že respondenti mají nějaký úvěr (ref. nemají žádný z těchto úvěrů) může zvyšovat poptávku po pojištění ve snaze o vyšší finanční stabilitu (zejména u pojištění schopnosti splácet úvěr nebo hypotéku).

Regionální rozdíly jsou uvažovány podle velikosti místa bydliště respondentů. Do analýzy vstupuje pět kategorií (do 1 000 obyvatel, 1 001 až 5 000 obyvatel, 5 001 až 20 000 obyvatel,

² Odpovědi na DFR a výsledek hospodaření na konci běžného měsíce obsahovaly chybějící hodnoty („nevím“, bez odpovědi). Pozorování s chybějícími hodnotami vysvětlujících proměnných nejsou v analýzách uvažovány.

20 001 až 100 000 obyvatel, více než 100 000 obyvatel), přičemž z kategorie velkých měst je vyčleněn kraj Praha (ref. Praha).

V dalším kroku (modely (2) a (4) v tabulce 2) mezi zkoumané a výše popsané faktory ovlivňující využívání životních a neživotních pojištění přidáváme odpovědi na postojové otázky. Respondenti na škále od 1 (rozhodně nesouhlasím) do 10 (rozhodně souhlasím) vyjadřovali svůj ne/souhlas s následujícími tvrzeními:

(1a) „*Pojištění považuji za užitečné*“.

(1b) „*Dlouhodobé plánování je nejlepší způsob, jak v životě postupovat*“.

Tato dvě tvrzení společně vyjadřují určitou míru opatrnosti při zvažování budoucích nepříznivých událostí, proto byly zprůměrováním odpovědí sloučeny do jedné proměnné a na poptávku po pojištění očekáváme pozitivní vliv.

(2) „*Rodina a přátelé mi poradili, abych se pojistil/a*“.

Lze očekávat, že na sociální kontext a doporučení blízkých osob směrem k využívání pojištění lidé reagují pozitivně.

(3) „*Obecně jsem člověk, který rád riskuje*“.

Averze k riziku ohledně finančních rozhodnutí je velmi těžko měřitelná proměnná. Tvrzení o obecném riskování poskytuje alespoň určitou aproximaci, ačkoli šíře a subjektivní vnímání tohoto tvrzení může vést ke značné volatilitě odpovědí. Nicméně u souhlasu s tímto tvrzením (tedy nižší averzí k riziku) můžeme očekávat spojení s nižší poptávkou po pojištění.

V analýze jsme zvažovaly také vliv dalších postojových proměnných, které se však ukázaly jako statisticky nevýznamné pro vysvětlení poptávky po pojištění a proto nejsou uvedeny v Tabulce 2, popisující výsledky regresní analýzy. Konkrétně šlo o:

(4) Proměnné zachycující určitou úzkostlivost respondenta a obavy z řízení svých financí a dlouhodobého přístupu k jejich vedení, kde byly odpovědi na otázky „*Nemám dostatečné znalosti pro správné rozhodování o dlouhodobém spoření*“, „*Mám tendenci odkládat svá finanční rozhodnutí*“ a „*Znejišťuje mě žargon finančních odborníků*“ shrnuty v aritmetickém průměru do jednoho faktoru.

(5) Další proměnná zachycovala vliv toho, jakou důvěru respondent chová k finančním institucím („*Důvěřuji finančním institucím*“).

(6) Posledním statisticky nevýznamným faktorem byla nedostatečná sebekontrola respondenta ve správě svých financí. Tento faktor zachycoval aritmetický průměr odpovědí na otázky „*Často spontánně utratím více peněz, než jsem plánoval/a*“ a „*Když si myslím, že mám své finance pod kontrolou, vždy se stane něco neplánovaného*“.

4. VÝSLEDKY ANALÝZY DAT ŠETŘENÍ IPSOS

Životní pojištění má téměř 60 % respondentů, naprostá většina z nich zároveň využívá i nějakou z forem pojištění neživotního (54 % všech respondentů). Na druhou stranu, skoro desetina nemá pojištění vůbec žádné. Alespoň jedno z uvažovaných forem neživotního pojištění obecně využívá většina z celkového počtu respondentů (84,4 %), přičemž pouze neživotní pojištění (a nikoli zároveň životní) má 31 % respondentů.

Tabulka 1 Životní a neživotní pojištění (%)

		Neživotní pojištění:		
		Ano	Ne	Celkem
Životní pojištění:	Ano	53,5	6,0	59,5
	Ne	30,9	9,5	40,5
Celkem		84,4	15,6	100,0

Poznámka: Počet pozorování: 2032.

Tabulka 2 v prvním sloupci zachycuje vlivy jednotlivých faktorů na to, zda mají domácnosti životní pojištění (model (1)), ve druhém sloupci jsou mezi faktory přidány i postojové otázky (model (2)). Modely (3) a (4) obdobně zkoumají faktory poptávky po neživotním pojištění.

Životní pojištění častěji využívají lidé s vyšším vzděláním a také domácnosti s dětmi. Značný vliv má příjem domácností a jejich finanční rezervy. Výrazně méně často se pojišťují nízkopříjmové domácnosti, což nasvědčuje, že životní pojištění je pro ně finančně nedostupné. Domácnosti s dlouhodobou finanční rezervou naopak životní pojištění využívají častěji. Při využívání životního pojištění mnohdy klienti bank mohou získat výhodnější hypotéky, což je v souladu se zjištěním, že respondenti s hypotékou mají životní pojištění častěji než vlastníci bez hypotéky. Méně často životní pojištění využívají lidé v nájemním bydlení. Častěji také životní pojištění využívají lidé, kteří mají půjčky či úvěry (jiné než hypotéku).

Faktory spojené s poptávkou po životním pojištění jsou obdobné jako faktory poptávky po neživotním pojištění. Ovšem neživotní pojištění zahrnují širší škálu účelů pojištění. Kromě vyššího vzdělání, počtu závislých dětí, vyššího příjmu, hypotečního bydlení a dlouhodobé finanční rezervy mají na poptávku po neživotních pojištěních významný vliv i další faktory.

Neživotní pojištění nejčastěji využívají lidé ve vyšším věku, což může ve srovnání s mladšími lidmi souviset s narůstající opatrností či vyšší akumulací majetku. Lidé žijící s partnerem využívají neživotních pojištění častěji než ti žijící bez partnera. Kromě vyššího příjmu hraje roli také vyrovnanost měsíčního rozpočtu domácností. Domácnosti, které zpravidla neutratí celý svůj měsíční příjem, využívají neživotní pojištění častěji.

Lidé, kteří vnímají užitečnost pojištění a kladou důraz na dlouhodobé plánování častěji využívají životní i neživotní pojištění. Stejně tak doporučení rodiny či blízkých vede k častějšímu využívání obou typů pojištění. Lidé, kteří obecně rádi riskují, si pravděpodobněji životní pojištění nezřizují, ovšem na pořízení neživotních pojištění jejich postoj k riziku významný vliv nemá.

V analýzách faktorů životního i neživotního pojištění se vliv obecné důvěry ve finanční instituce, případné nedostatečné sebekontroly respondentů a jejich obav z řízení svých financí ukázal jako statisticky nevýznamný.

Tabulka 2 Logistická regrese (odds ratios)

		Životní pojištění		Neživotní pojištění	
Referenční skupina:		(1)	(2)	(3)	(4)
Žena	Muž	0,856	0,889	0,906	0,921
Věk 50–65	Věk 18–29	1,114	0,954	0,371***	0,310***
	Věk 30–39	1,072	1,119	0,355***	0,341***
	Věk 40–49	1,056	1,113	0,407***	0,397***
Základní vzdělání	Vyučení	1,172	1,149	1,260	1,225
	SŠ s maturitou	1,403*	1,426*	2,115***	2,163***
	VŠ	1,568**	1,552**	4,052***	4,063***
Podíl pracujících členů domácnosti <0,25	Podíl 0,25–0,49	1,062	1,076	0,897	0,904
	Podíl 0,50–0,74	1,315	1,274	1,209	1,186
	Podíl ≥0,75	1,380	1,392	1,959**	1,991**
Bezdětní	1 dítě	1,437**	1,439**	1,937***	1,907***
	2+ dětí	1,733***	1,663***	3,013***	2,894***
Rozvedení a ovdovělí	Ženatí, vdané, s partnerem	1,255	1,300	2,682***	2,869***
	Svobodní	0,986	1,037	1,315	1,403
Čistý měsíční příjem domácnosti na osobu > 22 tis. Kč	Příjem ≤ 11 tis.	0,705*	0,752	0,542**	0,608*
	Příjem 11–15 tis.	0,730*	0,764	0,506***	0,547**
	Příjem 15–22 tis.	0,726**	0,776	0,803	0,900
Osobní vlastnictví (bez hypotéky)	Hypotéka	1,359*	1,339*	10,65***	11,21***
	Nájem (a jiné)	0,745**	0,740**	0,584***	0,589***
Nemají DFR	Mají DFR	1,465***	1,266*	1,824***	1,608***
Na konci měsíce sahají do úspor/půjčují si	Ušetří	1,327	1,207	1,524*	1,379
	Vyjdou akorát	1,036	0,979	1,609**	1,573**
Nemají úvěr (jiné než hypotéku)	Mají úvěr	1,275*	1,308**	1,363	1,437
Praha	Do 1 tis. obyvatel	2,246***	2,304***	0,597*	0,564**
	1–5 tis. obyvatel	1,902***	1,996***	0,733	0,741
	5–20 tis. obyvatel	1,867***	1,887***	0,947	0,950
	20–100 tis. obyvatel	1,794***	1,821***	0,924	0,904
	> 100 tis. obyvatel (kromě Prahy)	1,414*	1,492*	0,767	0,762
---	Užitečnost/dlouhodobé plánování		1,291***		1,222***
---	Rodina/přátelé poradili		1,121***		1,072**
---	Rád riskuje		0,950**		0,982
	Konstanta	0,310***	0,045***	1,731	0,405
	Počet pozorování	1865	1865	1865	1865
	Pseudo R ²	0,06	0,12	0,21	0,23

Poznámky: * Statisticky významné na 10% hladině významnosti. ** Statisticky významné na 5% hladině významnosti. *** Statisticky významné na 1% hladině významnosti. Pozorování s chybějícími hodnotami („nevím“, bez odpovědi) jsou z analýz vyřazená. DFR – dlouhodobá finanční rezerva.

Uváděná odds ratios indikují pozitivní vztah při hodnotách > 1; naopak negativní vztah při hodnotách < 1.

Zdroj: Výběrové šetření Ipsos pro Českou spořitelnu, a.s. (1. 9. – 13. 9. 2023); vlastní výpočty.

5. REFERENCE

- Ando, A., Modigliani, F. (1963). The 'Life Cycle' Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests. *American Economic Review*, 53(1): 55-84
- Arrow, K. (1971): *Essays in the Theory of Risk Bearing*. Chicago: Markham.
- Beck, T., Webb, I. (2003). Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *World Bank Economic Review*, 17(1): 51-88.
- Beenstock, M., Dickinson, G., Khajuria, S. (1986). The Determination of Life Premiums: An International Cross-section Analysis. *Insurance: Mathematics and Economics*, 5: 261-270.
- Black, K. J., Skipper, H. J. (2000). *Life & Health Insurance*, 13th ed. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Browne, M.J., Kim, K. (1993). An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk and Insurance*, 60(4): 616-634
- Burnett, J. J., Palmer, B. A. (1984). Examining Life Insurance Ownership Through Demographic and Psychographic Characteristics, *Journal of Risk and Insurance*, 51: 453-467.
- Donghui, L., Moshirian, F., Nguyen, P., Wee, T. (2007). The Demand for Life Insurance in OECD Countries. *Journal of Risk and Insurance*, 74(3): 637-652.
- Esho, N., Kirievsky, A., Ward, D., Zurbruegg, R. (2004). Law and the Determinants of Property Casualty Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 71(2):265-283.
- Fortune, P. (1973). A Theory of Optimal Life Insurance: Development and Tests. *Journal of Finance*, 27(3): 587-600.
- Goldsmith, A. (1983). Household Life Cycle Protection: Human Capital Versus Life Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 50(3): 473-486.
- Kjosevski, J., Petkovski, M. (2015). The Determinants of Non-Life Insurance Consumption: A VECM Analysis in Central and South-Eastern Europe. *Acta Oeconomica*, 65(1): 107-127.
- Kousky, C., Wiley, H., Shabman, L. (2021). Can Parametric Microinsurance Improve the Financial Resilience of Low-Income Households in the United States?. *Economics of Disasters and Climate Change*, 5:301–327.
- Lewis, F. D. (1989). Dependents and the Demand for Life Insurance. *American Economic Review*, 79: 452-467.
- Lin. Y., Grace, M.F. (2007). Household Life Cycle Protection: Life Insurance Holdings, Financial Vulnerability, and Portfolio Implications. *Journal of Risk and Insurance*, 74(1): 141-173.
- Mossin, J. (1968). Aspects of Rational Insurance Purchasing. *Journal of Political Economy*; 553-568.
- Outreville, J. F (1996). Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk and Insurance*, 63: 263-278.
- Pratt, J. (1964). Risk Aversion in the Small and in the Large. *Econometrica*, 32: 122-136.
- Schlesinger, H. (2000). The Theory of Insurance Demand. In: Dionne, G. (ed.): *Handbook of Insurance*. Boston, MA: Kluwer.
- Sliwinski, A., Michalski, T., Roszkiewicz, M. (2013). Demand for Life Insurance—An Empirical Analysis in the Case of Poland. *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, 38(1): 62-87.
- Sweeney, G., Beard, T. (1992). The Comparative Statics of Self-Protection. *Journal of Risk and Insurance*, 59(2): 301-309.
- Szpiro, G.G. (1985). Optimal Insurance Coverage. *Journal of Risk and Insurance*, 52(88): 705-710.
- Truett, D. B., Truett, L. J. (1990). The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. *Journal of Risk and Insurance*, 57: 321-328.
- Zabai, A. (2017). Household debt: recent developments and challenges. *BIS Quarterly Review*, December 2017, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3082582>
- Zietz, E. (2003). An Examination of the Demand for Life Insurance. *Risk Management and Insurance Review*, 6:159-192.