1.2 Prvotné formy zdieľania rizika

Rozmanité formy spoločného zdieľania strát a prenosu rizika z jedného subjektu na skupinu sú prítomné už v ranných dobách vývoja ľudstva. Prostredníctvom evolúcie a zdokonaľovania týchto foriem možno vidieť históriu poistenia v nadväznosti na úzku spojitosť so spoločensko-ekonomickým vývojom ľudstva a spoločnosti. Napriek tomu, že presne ohraničiť čas vzniku poistenia a poistných vzťahov nie je možné, historici sa vo svojich dielach zhodujú v tom, že samotná myšlienka poistenia je veľmi stará. Je spojená s iniciatívami a nutnosťou kontrolovať neistotu, ktorej prejavy boli prítomné v živote človeka v oveľa naliehavejšej podobe, ako je tomu dnes (Trenerry, C. F., 1926; Manes, A., 1942; Cummins, J. D. – Venard, B., 2007; Ferguson, N., 2009).

Na úvod je potrebné uviesť aj to, že o raných príkladoch z dejín poistenia sa zmieňuje viacero autorov, ktorí uvádzajú opisy spoločného zdieľania strát. Nie všetky však dokážeme vierohodne doložiť. Medzi takéto patria príklady uzatvárania vzájomných dohôd o spoločnom krytí výdavkov na pohreby kamenárov v starom Egypte okolo roku 2500 pred n. l., údajne formou pravidelne vyberaných príspevkov. Dočítať sa môžeme aj o tom, že za kráľa Chammurapiho uzatvárali v starej Babylonii majitelia karaván dohody o vzájomnom krytí strát, ktoré vznikli na plánovaných dlhých obchodných cestách (okolo roku 2000 pred n. l.). V starej Indii sa zase vytvárali rôzne druhy poistenia úverov v kaste obchodníkov (asi 1000 rokov pred n. l.) Rovnako sa nepodarilo osvedčiť ani tvrdenia o tom, že v antickom Grécku existoval akýsi druh „sociálneho poistenia" pre prípad zmrzačenia vo vojne (okolo roku 400 pred n. l.). Hoci písomné a vecné dôkazy o uvedených aktivitách nemáme, možno sa však reálne domnievať, že určité formy vzájomnej pomoci, v prípadoch nešťastia alebo veľkej núdze, existovali v spoločenstvách ľudí v každom historickom období.

1.2.1 Spolky, cechy a gildy a ich význam v poistení

Dôkazy o existencii rôznych podôb životného poistenia a poistenia majetku máme až zo starovekého Ríma (Cummins, J. D. – Venard, B., 2007). Pri týchto poisteniach je však veľmi **zložité rozlíšiť poisťovaciu činnosť od podpornej a charitatívnej** činnosti. S podobným problémom sa stretávame aj pri niektorých poisteniach z obdobia feudalizmu a začiatkov kapitalizmu. Dôvodom je **nevytváranie samostatného poistného fondu** určeného výlučne na účely odškodňovania. Fond, ktorý členovia spolkov tvorili, slúžil na rôzne účely. Poistný fond bol teda integrovaný do rámca celého finančného hospodárenia spolkov alebo spoločenstiev a nebolo ho možné identifikovať samostatne.

Členovia spolkov, resp. spoločenstiev vytvárali spoločný fond, ten ale slúžil prvotne na fungovanie spolku či spoločenstva ako takého. Pri vzniku udalosti – škody, ktorá z náhodných príčin negatívne ovplyvnila život jedného člena kolektívu, ju členovia spolku znášali spoločne (t. j. na ňu prispievali všetci členovia spoločenstva, čiže aj tí, ktorí škodu neutrpeli). Zdieľanie strát však bolo iba jednou z viacerých druhov transakcií, ktoré sa zo spoločného fondu hradili. Tieto prvé formy poistenia preto nazývame ako tzv. **vzájomnostné poistenia**. Hlavným znakom tohto poistenia bola vzájomná pomoc v núdzových situáciách majúca pôvod v náhodných udalostiach, a to bez komerčného aspektu. Najčastejšou podobou vzájomnostného poistenia v jeho pôvodnej podobe bolo poistenie v profesionálnych (predovšetkým obchodných a remeselných) organizáciách.

V starovekom Ríme pôsobili štyri formy štatutárnych inštitúcií (Marvan, M. – Patoprstý, J. a kol., 1989), ktorých cieľom bolo v raných štádiách zabezpečiť dôstojný pohreb ich členov. Až neskôr začali tieto spoločenstvá vyplácať aj finančné prostriedky pozostalým po smrti svojich členov. Boli to rôzne spolky s vlastnými stanovami, ktoré určovali výšku príspevkov, tresty za nedodržania stanov, poskytnutie poistnej náhrady (zabezpečenie dôstojného pohrebu, poskytnutie vena neveste a pod.). Dostatok informácií sa zachoval aj:

- o rímskych vojenských spolkoch,
- o spolkoch organizovaných na odborovom princípe,
- o náboženských spolkoch zakladaných predovšetkým s cieľom zabezpečiť dôstojný pohreb (tzv. *collegia tenuiorium*),
- o spolkoch na opatrenie vena nevestám (tzv. *donatio propter nuptias*).

PREČÍTAJTE SI
Collegium funeraticium

Z mesta Lanuvium pochádza nápis, ktorý obsahuje stanovy spolku zabezpečujúceho dôstojný pohreb: ***collegium salutare culterum Dianae et Antioni***. Podľa tohto nápisu založil v roku 133 nášho letopočtu L. Caesennius L. Quir Rufus so svojím synom spoločenstvo (spolok), ktorý v prípade smrti svojho člena znášal náklady súvisiace s jeho pohrebom. Prvotným cieľom *collegium funeraticium* bolo zabezpečiť dôstojný pohreb pre svojich členov. Podľa zachovaných predpisov *lex collegii Lanuvini*, kto sa chcel stať členom spolku, musel zaplatiť 100 sesterciov a jednu amforu vína, a následne každý mesiac päť asov. V prípade smrti člena spolku sa

Medzi zakladateľmi demografie zaujíma okrem Johna Graunta, Edmonda Halleya a Wiliama Pettyho významné miesto aj belgický matematik a štatistik Lambert Adolphe Jacques Quetelet (1796 – 1874). Termín demografie prvýkrát použil Francúz **Achille Guillard** (1799 – 1876) v roku 1855 ako názov vedy o životných podmienkach populácie. Jeho definícia je síce veľmi široká, ale v mnohom je blízka dnešnému pojmu demografia. Guillard demografiu definoval ako „prírodnú a spoločenskú vedu ľudskej spoločnosti" a v užšom zmysle ako „matematické vedomosti o obyvateľstve, jeho všeobecnom pohybe, jeho fyzických, občianskych, intelektuálnych a morálnych pomeroch". Iní autori poskytovali skôr užšiu definíciu, podľa nich demografická výučba obsahuje prirodzený (pôrodnosť a úmrtnosť) a mechanický (migrácia) pohyb obyvateľstva, ako aj opis niektorých základných ukazovateľov (pohlavné a vekové zloženie, štruktúra podľa rodinného stavu a pod.).

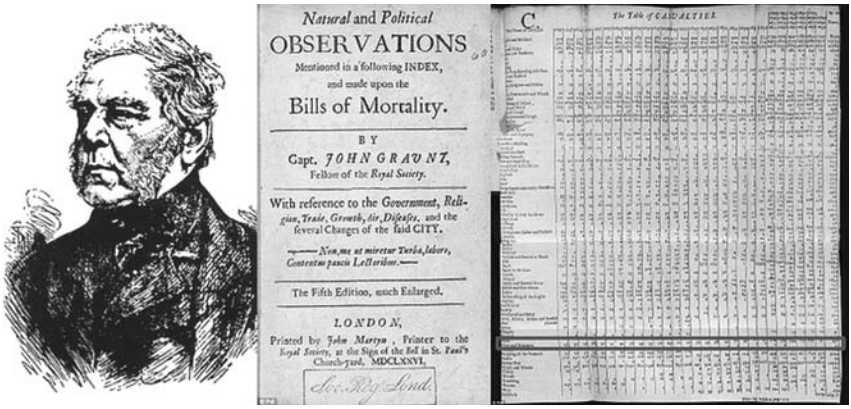
Zdroj: Spracované podľa: Pavlík, Z. 2006. Vývoj demografie v kontextu poznávání objektivní reality. In *Geografie – sborník České geografické společnosti.* 2006, ročník 111, č. 4.

3.1.1 John Graunt

John Graunt (1620 – 1674) bol jedným z prvých demografov, aj keď povolaním bol obchodník s galantérnym tovarom (Sutherland, I., 1963). Narodil sa a žil v Londýne. Vytvoril prvé štatistické metódy týkajúce sa populácie a sčítania ľudu. Jeho práca sa stala základom neskorších moderných demografických výskumov. Patrí mu **prvenstvo vo vytvorení úmrtnostných tabuliek** (Glass, D., 1964). Graunt je takisto považovaný za jedného z prvých **expertov na epidemiológiu**, pretože jeho kniha sa zaoberala prevažne štatistikami zdravia populácie. Z jeho prác ďalej čerpal jeho osobný priateľ William Petty a neskôr aj Edmond Halley. Grauntova kniha *Natural and Political Observations Made upon the Bills of Mortality* (*Prírodné a politické štúdie založené na súpisoch úmrtnosti*, 1662) vychádza z analýzy úmrtnosti v Londýne počas vlády Karola II. Štúdium týchto záznamov viedlo k prvému štatistickému odhadu populácie Londýna. Záznamy, ktoré mal Graunt k dispozícii, pochádzali z farností, ktoré evidovali úmrtia obyvateľov od roku 1532. Graunt v týchto údajoch našiel isté pravidelnosti a na tom založil svoju prácu. Vypracoval celkom štyri vydania knihy, tretie vydanie vydala Kráľovská spoločnosť, kde prezentoval svoje výsledky a následne bol zvolený za člena. V súvislosti s tým konvertoval na katolicizmus, ale po čase bol obvinený z účasti na veľkom požiari Londýna ako

podpaľač. Pri požiari navyše stratil svoj obchod a zvyšok života strávil v chudobe bez možnosti ďalej vedecky pracovať.

Graunt **kategorizoval úmrtnosť v závislosti od príčiny smrti**. Zároveň sledoval hustotu zaľudnenia oblasti. Zistil, že úmrtnosť v meste bola vyššia ako vo vidieckych oblastiach. Takisto zistil, že aj keď sa mužov rodí viac, ich úmrtnosť je výrazne vyššia než u žien, takže v populácii sú obe pohlavia zastúpené takmer rovnako. Ďalej si všimol, že početnosť úmrtí na jednotlivé príčiny sa významne líši a dospel k záveru, že **riziko úmrtia je v jednotlivých vekových skupinách odlišné**. Týmto spôsobom, metódou neúplnej indukcie odporúčanou Baconom, zistil Graunt aj ďalšie pravidelnosti. Podiel narodených chlapcov a dievčat bol podľa neho vtedy v Londýne 14 : 13. Ide o štatistickú (stochastickú) pravidelnosť, ktorá sa neskôr skutočne potvrdila (dnes vieme, že index maskulinity narodených je 106 chlapcov na 100 dievčat).



Obrázok 3.1 **John Graunt a jeho dielo**
Zdroj: https://www.lindahall.org/john-graunt/.

Zrejme najvýznamnejším výsledkom jeho výskumu bola tabuľka úmrtnosti. Pritom vychádzal len z údajov pre dve vekové kategórie, 6 a 76 rokov, ostatné odvodil výpočtom. Za základ si vzal 100 jedincov a tých rozdelil do vekových intervalov na základe poznatkov o úmrtnosti, ktoré získal (Glass, D., 1964).

Úmrtnostná tabuľka podľa Johna Graunta Tabuľka 3.1

Vekový interval	Počet úmrtí
do 6 rokov	36
6 – 16	24

Pravdepodobnosť a výška výhry v jednotlivých kolách hry Tabuľka 3.2

Počet hodov	Pravdepodobnosť výhry	Výška výhry	Očakávaná hodnota
1	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$
2	$\frac{1}{4}$	2	$\frac{1}{2}$
3	$\frac{1}{8}$	4	$\frac{1}{2}$
...	...	...	...
n	$\left(\frac{1}{2}\right)^n$	2^{n-1}	$\frac{1}{2}$

Zdroj: Spracované podľa: Bernoulli, D. 1954. Exposition of a new theory on the measurement of risk. In *Econometrica*. Journal of the Econometric Society, 1954.

Ak padne „znak" hneď pri prvom hode, hráč získa 1 euro, ak pri druhom, výhra sa zdvojnásobuje a vyplatené mu budú 2 eurá, ak pri treťom, výhra je zas dvojnásobná, teda 4 eurá, pri štvrtom 8 eur atď. Vo všeobecnosti môžeme výšku výhry v takejto hre zapísať vzorcom 2^{n-1}, kde *n* predstavuje poradie hodu, v ktorom padol „znak". Napríklad ak padol znak v štvrtom kole, výšku výhry vypočítame ako: výhra = $2^{4-1} = 2^3 = 8$. Pravdepodobnosť, že pri každom hode padne „znak", je 50 %, pretože minca má dve strany. Keďže ide o sériu nezávislých pokusov, je pravdepodobné, že hra skončí po *n*-tom hode rovná $\left(\frac{1}{2}\right)^n$.

Koľko by mal byť človek ochotný zaplatiť za možnosť hrať takúto hru? Férová cena za takúto hru by sa mala odvíjať od očakávanej hodnoty výhry – násobku pravdepodobnosti výhry a výšky výhry v jednotlivých kolách hry.

$$\text{Očakávaná hodnota výhry} = \left(1 \cdot \frac{1}{2}\right) + \left(2 \cdot \frac{1}{4}\right) + \left(4 \cdot \frac{1}{8}\right) + \left(8 \cdot \frac{1}{16}\right) + \ldots$$

$$= \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \ldots = \infty$$

Očakávaná hodnota výhry je nekonečno. Aby bola hra spravodlivá pre bankára aj pre hráča, vstupné do hry by sa malo rovnať očakávanej hodnote výhry, teda nekonečnu. Žiadny hráč, samozrejme, nebude ochotný zaplatiť za vstup do hry vysokú sumu peňazí, aj keď je očakávaná výhra nekonečno.

5
ZAISTENIE – HISTORICKÝ VÝVOJ

„Necessitas ultimum et maximum telum est."
Núdza je poslednou a najmocnejšou zbraňou.
Lívius, Dejiny

Zaistenie možno vo svojej najjednoduchšej podobe charakterizovať ako systém vzťahov vznikajúcich ako poistenie poisťovateľa, resp. **poistenie rizík prevzatých poisťovateľom**. Bez poistenia by nemohlo existovať zaistenie, no na druhej strane by bez zaistenia nemohlo existovať ani poistenie vo svojej podobe, ako ho dnes poznáme. V nasledujúcej kapitole sa pozrieme na historické míľniky vo vývoji zaistenia v domácom, ale aj medzinárodnom prostredí. V zaistnej terminológii je zaužívaná špecifická terminológia, ktorá sa používa aj v praxi a na lepšiu orientáciu v nasledujúcom texte považujeme za nevyhnutné si ju priblížiť.

Poisťovateľ, ktorý na zaisťovateľa prevádza časť alebo celé riziko, ktoré už sám upísal, sa v zaistení nazýva cedent. Na druhej strane zmluvného vzťahu stojí zaisťovateľ ako cesionár, ktorý na seba na základe zaistnej zmluvy preberá časť alebo celé riziko, ktoré upísal poisťovateľ. Preto aj sloveso „cedovať", s ktorým sa v zaistení často stretávame, znamená postúpiť, prenechať časť už prevzatého poistného rizika z primárneho poisťovateľa (prvopoisťovateľa) na zaisťovateľa a cesia predstavuje veľkosť, resp. objem časti postúpeného poistného rizika z poisťovateľa na zaisťovateľa alebo aj činnosť, pri ktorej poisťovateľ prevádza časť alebo celé poistné riziko na zaisťovateľa.

5.1 Počiatky zaistenia v stredoveku

Zaistenie na rozdiel od poistenia si na svoje využitie muselo počkať až do stredoveku. Obdobie od nástupu 14. storočia je významné nielen pre rozvoj poisťovníctva, ale pozornosť bola vo vyššej miere venovaná aj zaisteniu. **Prvá zmluva**, ktorá zahŕňala aj prvky zaistných zmlúv, bola vydaná 12. júla 1370.

6.2 Požiarny poisťovací spolok spišských miest

Najznámejším a jedným z najviac dokumentovaných spolkov je **Požiarny poisťovací spolok spišských miest**, ktorý vznikol v polovici 18. storočia. V dôsledku nedostatku finančných prostriedkov povolil panovník Rakúsko-Uhorska, aby sa 13 miest z jeho územia dostalo pod správu poľského kráľa. Udialo sa tak v dôsledku pôžičky a ako ručenie za pôžičku dal Žigmund Vladislavovi II. do zálohu trinásť spišských miest a obcí. V zálohe poľských kráľov boli tieto mestá a obce od 1412 do 1773. Správu spišských miest zveril poľský kráľ August III. svojej manželke Márii Jozefíne, na ktorej iniciatívu sa príkazom z 31. októbra 1747 odporúčalo mestám zriadiť požiarnu poisťovaciu pokladnicu. Poľskí panovníci si dobre uvedomovali, že ak dôjde v týchto mestách v dôsledku požiarov k významným škodám, nebudú pre nich ekonomicky zaujímavé – ba naopak. Stanú sa z nich miesta odčerpávajúce zdroje z kráľovskej pokladnice v podobe pomoci chudobným, žobrákom a sirotám, pri strate výnosov z ich daní a poplatkov. K založeniu požiarneho poisťovacieho spolku došlo **25. novembra 1752** a fungoval **až do roku 1773**. Na existenciu tohto spolku nadviazala aj cisárovná Mária Terézia, ktorá po navrátení týchto miest späť Rakúsko-Uhorsku k nim v roku 1778 pripojila ďalšie mestá a vznikla „Provincia 16 spišských miest“, ktorá od roku 1810 vykonávala aj poistenie hospodárskych zvierat. Zanikla v roku 1825.

PREČÍTAJTE SI
Zo štatútu Provincie XVI spišských miest

- Provincia dostala novú pečať s právom používať červený vosk.
- Šestnásť spišských miest s panstvom hradov Stará Ľubovňa a Podolínec bolo podriadených priamo kráľovi prostredníctvom Kráľovskej miestodržiteľskej rady. V hospodárskych veciach boli podriadené Uhorskej kráľovskej komore.
- Hlavné vedenie mal komorský správca reprezentujúci zemepána a kráľa.
- Popri správcovi bol na čele provinčný gróf volený richtármi 16 spišských miest na tri roky, dvaja prísediaci, jeden notár, jeden fiškál, štyria obvodní fiškáli, jeden vyberač daní a jeden kontrolór, ktorí boli platení z provinčnej pokladnice.

6.6.3 Vývoj na slovenskom poistnom trhu po roku 1989

Poistný trh na Slovensku prešiel po roku 1989 radikálnou premenou z neefektívneho a málo aktívneho trhu jedinej poisťovne smerom k modernému poistnému trhu fungujúcemu na trhových princípoch. Zákon č. 24/1991 Zb. o poisťovníctve v znení neskorších predpisov zrušil monopol jedinej poisťovne a upravil podmienky podnikania v tejto oblasti. Počnúc týmto rokom dochádza k veľkému rozmachu na poistnom trhu na území SR a k monopolnej poisťovni postupne pribúdali ďalšie.

V roku 1991 bola udelená licencia na podnikanie v poisťovníctve dvom poisťovniam, a to **poisťovni Kooperativa a poisťovni Otčina**. V ďalších rokoch počet poisťovní veľmi rýchlo rástol, a to až do roku 2000. Vďaka **demonopolizácii** a rýchlemu príchodu zahraničných poisťovní dokázal tento trh za veľmi krátky čas absorbovať výzvy súvisiace s transformáciou ekonomiky. Na druhej strane však na trhu **neostala jediná poisťovňa s prevažujúcim podielom kapitálu pochádzajúcim zo Slovenska**, čo možno pripísať globalizačným tendenciám. Na základe konkurenčného prostredia a ponuky produktov je možné dnešný poistný trh na Slovensku charakterizovať ako rozvinutý a moderný. V ukazovateľoch ako densita poistenia a poistenosť sú však hodnoty na Slovensku často nižšie ako úroveň priemeru krajín strednej a východnej Európy.

PREČÍTAJTE SI
Výučba poisťovníctva na Slovensku a v Čechách

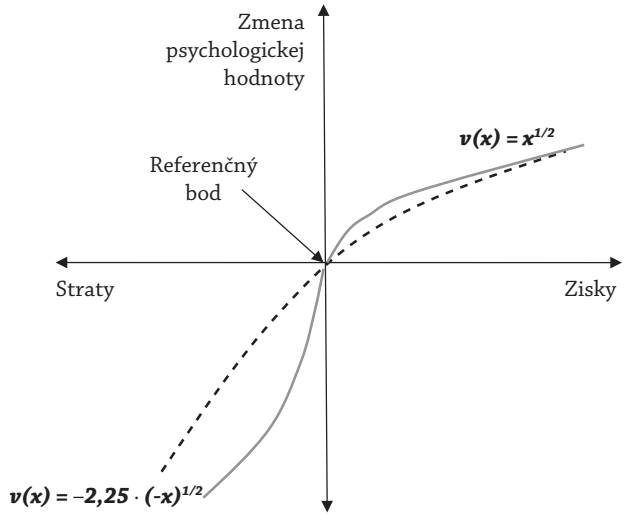
V roku 1904 sa **v Prahe** na Českom vysokom učení technickom zaviedlo štvorsemestrálne (dvojročné) štúdium **výučby poistných technikov**. Toto štvorsemestrálne štúdium nedávalo dostatočné vzdelanie na zloženie náročných, tzv. autorizačných skúšok, ktoré boli povinní skladať mnohí pracovníci domácich aj zahraničných poisťovní podľa platného nariadenia z roku 1895. Výuka trvala teda len dva roky a končila štátnou skúškou, nie však udelením akademického či iného titulu. Objavili sa preto snahy zmeniť toto štúdium na štvorročné končiace dvomi štátnymi skúškami a udelením akademického titulu inžinier. Do rozpadu habsburskej monarchie sa však tieto snahy nepresadili. Po vzniku Česko-Slovenska sa snaha zmeniť výučbu poistných technikov na štvorročnú objavuje často, nikdy sa však realizácie nedočkala.

Behaviorálna ekonómia by sa však nemala chápať ako striktná kritika alebo odmietnutie štandardného neoklasického prístupu založeného na maximalizácii užitočnosti, efektívnosti a rovnováhe. Neoklasicistický prístup je užitočný, pretože poskytuje ekonómom základný teoretický rámec, ktorý možno aplikovať na takmer všetky formy ekonomického správania. Behaviorálni ekonómovia vo svojich dielach vychádzajú práve z tohto základného teoretického rámca a zapracovaním psychologických aspektov ľudského rozhodovania môžu formovať nové teórie a modely, zhodujúce sa vo väčšej miere s ekonomickou realitou. Z dlhodobého hľadiska sa očakáva, že užitočné a overené **argumenty behaviorálnej ekonómie by mali byť integrované do hlavného prúdu literatúry**. Pomocou tejto novej disciplíny ekonomickej vedy môžeme lepšie pochopiť ekonomické rozhodnutia jednotlivcov i politiky finančných inštitúcií a ich vplyv na fungovanie poistných trhov.

Rozdiely medzi behaviorálnou a neoklasickou ekonómiou Tabuľka 7.1

BEHAVIORÁLNA EKONÓMIA	NEOKLASICKÁ EKONÓMIA
Vo svojich modeloch sa opiera o správanie reálneho človeka označovaného aj ako *„human“*, ktorý nekoná vždy racionálne.	Do úvahy berie správanie tzv. *„homo economicus“*, ktorý za každých okolností koná racionálne.
Človek nie je vždy schopný zistiť budúce dôsledky svojich súčasných rozhodnutí, najmä vo svete neistoty (v skutočnom svete).	*Homo economicus* pri rozhodovaní dokáže odhadnúť a zohľadniť budúce následky svojich rozhodnutí.
Človek môže svoje rozhodnutia ľutovať.	*Homo economicus* svoje rozhodnutia nikdy neľutuje.
Človek sa často rozhoduje za takých podmienok, ktoré bránia prijatiu najlepších možných rozhodnutí.	*Homo economicus* sa vždy rozhoduje za ideálnych podmienok – má všetky informácie, ktoré potrebuje, a dostatočný čas na čo najlepšie rozhodnutie.
Existujú rôzne pohnútky, ktoré rozhodovanie ovplyvňujú, napríklad vzťahy v rodine, s priateľmi alebo sociálny status rozhodovateľa.	Maximalizácia vlastného bohatstva alebo príjmov je pri rozhodovaní najdôležitejšia.
Väčšina ľudí sa zaujíma najmä o vlastné blaho, ale nie je to ich jediný záujem. Motívom pri rozhodovaní môže byť aj altruizmus (nezištná služba iným ľuďom).	*Homo economicus* sa zaujíma len o vlastné blaho.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Tversky, A. – Kahneman, D. 1974. Heuristics and biases: Judgement under uncertainty. In Science. 185(4157), s. 1124-30 a Tversky, A. – Kahneman, D. 1979. Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Econometrica*. 1979, roč. 47, č. 2, s. 263-291.



Obrázok 7.4 **Hodnotová funkcia podľa prospektovej teórie**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Tversky, A. – Kahneman, D. 1979. Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Econometrica*. 1979, roč. 47, č. 2, s. 263-291.

Prospektová teória sa stala jedným z **najčastejšie citovaných článkov v ekonomickej vede**. Viacerí autori ju dokonca považujú za najlepšie zdokumentovaný fenomén v ekonomickej psychológii. Teória v podstate tvrdí, že máme iracionálnu tendenciu byť menej ochotní hazardovať so ziskami, než so stratami.

Prospektová teória je rôznymi autormi poistnej vedy používaná na vysvetlenie viacerých typov správania aktérov na poistnom trhu, ktoré nekorešponduje s predpokladmi racionálnych neoklasických modelov:

- Existujú napríklad experimentálne dôkazy, že ľudia dávajú prednosť poistným zmluvám, ktorých súčasťou je klauzula o vrátení určitej sumy peňazí na konci poistného obdobia, ak nenastane poistná udalosť. Preferencia takéhoto poistenia je často iracionálna, pretože zmluvy bez možností vrátenia peňazí bývajú často pre klienta výhodnejšie. Atraktivita poistenia s možnosťou vrátenia peňazí môže byť vysvetlená práve pomocou hodnotovej funkcie z prospektovej teórie. Jednotlivci averzní ku strate budú považovať spoluúčasť za veľmi neatraktívnu, pretože pri vzniku poistnej udalosti budú musieť zaplatiť dohodnutú sumu, ktorú budú pociťovať ako stratu v najstrmšej časti ľavej dolnej domény hodnotovej funkcie. Ak sa však zvýši poistné, pretože si zvolia zmluvu s možnosťou vrátenia peňazí, nebude to mať tak taký