

Katedra poisťovníctva NHF EU v Bratislave

študijný program: poisťovníctvo (skratka dPOI_15 – denná forma, dPOle_15 – externá forma)

školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Emocionálne aspekty v rozhodovaní sa o kúpe poistenia
názov témy v AJ	Emotions in insurance purchase decision
jazyk záverečnej práce	slovenský
forma štúdia	denná/externá
cieľ	Cieľom doktorandskej práce je identifikovať vplyv vybraných emócií na proces rozhodnutia o kúpe poistenia.
anotácia v SJ	Dopyt po poistení sa v ekonomickej teórii považuje za najčistejší príklad ekonomického správania za neistoty. Jednotlivci sa pri rozhodovaní o kúpe poistenia správajú racionálne s cieľom maximalizovať svoju očakávanú užitočnosť (Schlesinger, 1999). V reálnom svete však existujú mnohé situácie kedy dopyt jednotlivcov po poistení nie je možné vysvetliť na základe týchto teoretických modelov. Ako jedno z vysvetlení podobných javov sa začalo uvažovať aj s vplyvom emócií v procese rozhodovania sa o kúpe poistenia. Podľa empirických i teoretických výskumov, do tohto procesu vystupuje pocit strachu (Slovic et al., 2002; Lerner et al., 2003; Loewenstein et al., 2001), pocity úzkosti z minulých skúseností (Västfjäll, Peters & Slovic, 2008; Hsee & Kunreuther, 2000), duševný pokoj a úľava od úzkosti (Hogarth & Kunreuther, 1995) ako aj aktuálna nálada jednotlivca (Jaspersen & Aseervatham, 2012). Predchádzajúce výsledky však nie sú jednoznačné, na čo nadväzuje dizertačná práca. Poznanie vplyvu emocionálneho stavu jednotlivca na rozhodovanie sa o kúpe poistenia je nevyhnutné pre tvorcov politík i poisťovne. Podpora racionálnych a efektívnych rozhodnutí o poistení by mala byť cieľom nastavovania politík týkajúcich sa ochrany života, majetku a zabezpečenia príjmu. Dizertačná práca je súčasťou riešenia projektu VEGA s názvom Príčiny a dôsledky suboptimálnych finančných rozhodnutí jednotlivcov s akcentom na oblasť poistenia.
anotácia v AJ	In economic theory, the demand for insurance is considered to be the purest example of economic behavior under uncertainty. Individuals decide rationally when deciding to purchase insurance in order to maximize their expected utility (Schlesinger, 1999). However in the real world conditions, there are many situations where individuals' demand for insurance cannot be explained by these theoretical models. Empirical and theoretical research support the effect of fear (Slovic et al., 2002; Lerner et al., 2003; Loewenstein et al., 2001), feelings of anxiety from past experiences (Västfjäll, Peters & Slovic, 2008; Hsee & Kunreuther, 2000), peace of mind and relief from anxiety (Hogarth & Kunreuther, 1995) as well as the current mood of the individual (Jaspersen & Aseervatham, 2012) on insurance purchase decisions. However, the prior results are mixed. Understanding the role of emotions in the process of insurance purchase is important for policy makers as well as insurance companies. Rational and effective insurance decisions should be in the focus of public policies related to life and property protections as well as the income security. The dissertation is part of the research grant VEGA entitled Causes and consequences of suboptimal financial decisions of individuals with an emphasis on insurance decisions.
školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Životné poistenie a jeho úlohy v modernej spoločnosti
názov témy v AJ	Life insurance and its role in modern society
jazyk záverečnej práce	slovenský
forma štúdia	denná/externá
cieľ	Cieľom doktorandskej práce je spracovať historicko-metodologický prehľad premien životného poistenia súvisiace s celospoločenskými, osobitne civilizačnými zmenami

	v modernej spoločnosti a navrhnuť formu životného poistenia využiteľnú pre očakávané, resp. očakávateľné zmeny v spoločnosti.
anotácia v SJ	Poslanie životného poistenia sa postupne rozširuje. Je to spôsobené stále nákladnejším životným štýlom súčasných generácií, ale aj rozšírením rizík, ktoré môžu byť a spravidla aj sú, cez poistenie prenášané na poisťovňu. Civilizačné výzvy s prejavmi ako starnutie populácie a pokles počtu produktívneho obyvateľstva prinášajú ohrozenia spôsobujúce neudržateľnosť súčasných systémov zdravotných a sociálnych systémov. Životné poistenie ako jeden zo spôsobov krytia prejavov rizík súvisiacich so životom jednotlivcov ponúka možnosti riešenia rizík v dôsledku civilizačných výziev.
anotácia v AJ	The mission of life assurance is gradually expanding. The lifelong lifestyle of current generations as well as the widening of the risks to the insurance company. Civilization challenges with signs such as population aging and a decline in the productive population pose threats that cause unsustainability of current systems of health and social systems. Life insurance as one of the means of covering the risks of life-threatening individuals offers opportunities to address the risks of civilization challenges.
školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Financial behaviour of households and its effects on financial stability
názov témy v SJ	Finančné správanie domácností a jeho dopady na finančnú stabilitu
jazyk záverečnej práce	anglický
forma štúdia	denná
cieľ	The aim of the dissertation is to point out the current trends in household behavior and decision-making in the field of finance with an impact on the financial stability of the country.
anotácia v AJ	The rise in household indebtedness, the stagnation in concluding life insurance contracts as well as other aspects of household behavior in the Slovak Republic point to changes in fundamental paradigms in household finance. The doctoral thesis analyzes the current state of art in the research of household finance with an emphasis on behavioral aspects in decision-making of individuals / households on financial issues with an impact on the financial stability of the country.
anotácia v SJ	Nárast zadlžovania slovenských domácností, stagnácia uzatvárania produktov životného poistenia, ako aj ďalšie aspekty správania sa domácností v SR poukazujú na zmeny v doterajších paradigmách v oblasti rodinných financií. Doktorandská práca analyzuje súčasný stav v oblasti rodinných financií s akcentom na behaviorálne aspekty v rozhodovaní sa jednotlivcov / domácností vo finančných otázkach s dosahom na finančnú stabilitu krajiny.
školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Ekonomická podstata prítomnosti sprostredkovateľov na poistnom trhu
názov témy v AJ	Economic justification of intermediation in the insurance market
jazyk záverečnej práce	slovenský
forma štúdia	denná/externá
cieľ	Cieľom dizertačnej práce je identifikovať faktory, ktoré majú v najväčšej miere vplyv na kvalitu poskytovaných služieb sprostredkovateľmi.
anotácia v SJ	Sprostredkovatelia zohrávajú významnú úlohu na poistnom trhu, pretože poskytujú informácie potrebné pre rozhodovanie sa o poistení. Dizertačná práca vymedzuje teoretické prístupy vzťahujúce sa k činnosti sprostredkovateľov a empiricky overuje správanie sa a výkon sprostredkovateľov na poistnom trhu.
anotácia v AJ	Intermediators have important role in the insurance market, as they provide relevant information for decision making process. The thesis summarizes theoretical approaches relating to the activities of the intermediators and empirically proves their behavior and performance in the insurance market.

školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Ekonomické a behaviorálne faktory dobrovoľníctva
názov témy v AJ	Economic and behavioral factors of volunteering
jazyk záverečnej práce	slovenský
forma štúdia	denná/externá
cieľ	Cieľom doktorandskej práce je identifikovať ekonomické a behaviorálne faktory, ktoré vplývajú na ochotu vykonávať dobrovoľnícku činnosť ako aj darovať nefinančné dary a vyhodnotiť mieru ich vplyvu na tieto rozhodnutia.
anotácia v SJ	Charitatívne dary a dobrovoľnícke činnosti sú kľúčovým prvkom pre existenciu a fungovanie neziskových organizácií, cirkví, environmentálnych organizácií, charitatívnych organizácií a organizácií na ochranu a záchranu ľudských životov a zdravia na celom svete. Tieto činnosti zahŕňajú nielen finančné dary ale vo veľkej miere aj nefinančné dary spolu s dobrovoľníctvom (s neformálnym aj formálnym). Napriek tomu sa silný prúd vedeckej literatúry zameriava zväčša na pohnútky a motívy týkajúce sa peňažných darov (Knowles, Servátka et al. 2018). Tieto motívy spadajú do troch kategórií: vnútorná, vonkajšia a reputačná motivácia. Vnútorná motivácia je hodnota darovania per se, predstavovaná súkromnými preferenciami pre blaho druhých, ako je čistý altruizmus alebo iné formy prosociálnych preferencií, tzv. warm glow. Vonkajšia motivácia je akákoľvek materiálna odmena alebo výhoda spojená s darovaním. Reputačná motivácia predstavuje tendenciu jednotlivca byť motivovaný vnímaním iných. Otázka nefinančných darov, darov s krátkou expiráciou alebo dobrovoľníctva je v existujúcej literatúre limitovaná. Dizertačná práca je súčasťou riešenia projektu APVV s názvom Tvorba politiky na základe dôkazov – ekonomicky efektívny systém zberu dobrovoľných darov.
anotácia v AJ	Charitable donations and volunteering are key elements for the existence and functioning of non-profit organizations, churches, environmental organizations, charities and organizations for the protection and preservation of human lives and health worldwide. These activities include to a large extent non-financial donations together with volunteering (informal and formal). Nevertheless, research literature focus mostly on motives and incentives related to monetary donations (Knowles & Servátka et al., 2018). Identified incentives include three categories: internal, external and reputational motivation. Internal motivation is the value of donation per se, represented by private preferences for the welfare of others, such as pure altruism or other forms of prosocial preferences, the so-called warm glow. External motivation is any material reward or benefit associated with a donation. Reputational motivation represents the tendency of an individual to be motivated by the perception of others. Results regarding incentives for non-financial donations, donations with limited expiration as well as volunteering are not clear in the literature. The dissertation thesis is part of the APVV grant entitled Evidence-based policy making - an economically efficient system for voluntary donations.
školiť	prof. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
názov témy	Prítomnosť a prejavy asymetrie informácií v poistení
názov témy v AJ	Presence and expression of asymmetry information in insurance
jazyk záverečnej práce	slovenský
forma štúdia	denná/externá
cieľ	Cieľom doktorandskej práce je vyhodnotiť prítomnosť a prejavy asymetrie informácií v poistení a následne potvrdiť resp. nepotvrdiť prítomnosť asymetrických informácií, ich mieru prítomnosti a prejavy u jednotlivých subjektov na poistnom trhu.
anotácia v SJ	Súčasný poznatky k problematike asymetrie informácií v poistení reflektujú ich prítomnosť medzi subjektmi dopytu a ponuky v tom, že poisťovne ponúkajú za vopred stanovené poistné konkrétne poistné produkty, pri ich predaji však nedisponujú dostatočnými informáciami o rizikovosti svojich klientov (J. Stiglitz a M. Rothschild – výskum o správaní a rozhodovaní sa ekonomických subjektov v neistých podmienkach, pričom sa zameriavali na asymetriu informácií na strane ponuky). Existuje však aj názorová platforma reprezentovaná J. Daňhelom, ktorý upozorňuje na to, že na poistnom

	trhu existuje obojstranná asymetria informácií. Jej pôvod vidí v tom, že rozhodujúce parametre škodového priebehu určuje pre poisťovne aj pre jej klientov náhodný generátor (osud), ktorý nie je objektívne poznateľný klientom a v prísne exaktnom chápaní ani samou poisťovňou, a to napriek tomu, že poisťovňa pri svojich odhadoch vychádza z minulých údajov. Tie sa však viažu na minulé podmienky, ktoré sa v čase menia.
anotácia v AJ	Current insights into the asymmetry of insured information reflect their presence among demand and supply entities in that insurers offer specific insurance products for premiums, but they do not have sufficient risk information for their sales (J. Stiglitz and M. Rothschild - research on behavior and decision-making of economic subjects in uncertain conditions, focusing on asymmetry of supply-side information). However, there is also a platform of opinion represented by J. Daňhel, who points out that there is a bilateral asymmetry of information on the insurance market. Its origin is that the decisive parameters of the damage course determine for the insurance companies and for its clients a random generator (fate), which is not objectively recognizable to clients and in a strictly exact understanding of the insurance company itself, even though the insurance company based its estimations past data. These, however, relate to past conditions that change over time.