

4

Obchodování se životem a smrtí

Když osmačtyřicetiletý asistent ředitele Walmartu ve městě Tilton ve státě New Hampshire Michael Rice pomáhal zákaznici odnést televizi do auta, ranila ho mrtvice a zkolaboval. O týden později zemřel. Životní pojistka byla vyplacena ve výši 300 tisíc dolarů. Tyto peníze však nedostala jeho žena a dvě děti, ale společnost Walmart, která pojistku uzavřela, a sama sebe označila za jejího příjemce.¹

Když se vdova Vicky Riceová dozvěděla, jak Walmart k penězům přišel, velmi jí to rozhořčilo. Proč by měla tato firma vydělávat na smrti jejího muže? Pracoval pro společnost přesčas, někdy dokonce až osmdesát hodin týdně. „Hrozně Mikea využívali,“ řekla, „a pak se prostě seberou a shrábnou 300 tisíc dolarů (takřka 6 milionů korun)? To je nemorální.“²

Podle paní Riceové neměli ani ona ani její muž potuchy o tom, že na něj Walmart uzavřel životní pojistku. Když se o ní dozvěděla, zažalovala Walmart u federálního soudu a požadovala, aby peníze připadly rodině, a nikoliv společnosti. Její advokát argumentoval tím, že společnosti by neměly být schopny profitovat ze smrti svých zaměstnanců: „Je trestuhodné, že obchodní gigant jako je Walmart takto sází na životy svých zaměstnanců.“³

Mluvčí Walmartu připustil, že společnost uzavřela životní pojistky na stovky tisíc svých zaměstnanců, a to nejen na zástupce ředitele, ale dokonce i na údržbáře. Nicméně popřel, že by bylo možné pokládat to za obohacování se na jejich smrti. „Nedomníváme se, že bychom vydělávali na smrti našich spolupracovníků,“ uvedl mluvčí a dále podotkl, že „do těchto lidí jsme investovali nemalé množství prostředků a jejich smrtí jsme o ně přišli.“ V případě Michaela Riceho prý vyplacená pojistka nebyla vítaným přilepšením, ale kompenzací nákladů na jeho vyškolení

a následné nahrazení. „Absolvoval četná školení a získal zkušenosti, které nemohou být bez nákladů nahrazeny.“⁴

Pojištění vrátných

Již dlouho je běžnou praxí společností uzavírat životní pojistky na své výkonné ředitele a čelné představitele společnosti, aby tím vykompenzovaly případné náklady spojené s jejich nahrazením v případě úmrtí. Přeloženo do jazyka pojistných společností to znamená, že společnosti mají na svých výkonných ředitelích „pojistný zájem“, který je uznán zákonem. Uzavírání životních pojistek na řadové zaměstnance je však relativně novým jevem. Tyto pojistky jsou v americkém pojišťovníctví známy pod názvem „pojištění vrátných“ nebo „pojištění mrtvých rolníků“ (v angličtině označované jako „janitors insurance“ či „dead peasants insurance“). Až donedávna byly ve většině států protiprávní, neplatil totiž předpoklad, že společnosti mají pojistný zájem na životech obyčejných pracovníků. V průběhu 80. let však pojišťovníctví úspěšně lobbovalo za zmírnění pojistných zákonů ve většině amerických států, což společností umožnilo pořídit si životní pojistky na všechny své zaměstnance, od výkonného ředitele až po úředníka třídícího poštu.⁵

V 90. letech se už ve firemních životních pojistkách (*COLI, Corporate-Owned Life Insurance*) vlastněných velkými společnostmi točily miliony dolarů, což dalo vzniknout celému mnohamiliardovému odvětví morbidně „termínovaných“ životních vkladů. Mezi společnostmi, které uzavíraly na své zaměstnance pojistky, patřila i telekomunikační společnost AT&T, agrochemická společnost Dow Chemical, Nestlé USA, výrobce softwaru a hardwaru PitneyBowes, výrobce hygienických a zdravotních potřeb Procter & Gamble, obchodní řetězec Walmart, Walt Disney a řetězec supermarketů Winn-Dixie. Společnosti na tomto morbidním způsobu financování lákalo zejména jeho příznivé zdanění. Stejně jako v případě běžné životní pojistky, byla i tato pojistná plnění osvobozená od daně a od daně byly rovněž osvobozeny i roční investiční příjmy, které tyto pojistky přinesly.⁶

Jen málo zaměstnanců si však bylo vědomo toho, že na jejich hlavu byla vysáána odměna. Legislativa většiny států nepožadovala, aby společnosti zaměstnance o uzavření životní pojistky na jejich osobu informovaly, a k samotnému uzavření nebyl nutný ani jejich souhlas. Většina pojistek COLI navíc zůstala v platnosti i v momentě, kdy pracovník společnost opustil, odešel do důchodu nebo byl propuštěn. Společnosti tak mohly obdržet životní pojistky i za pracovníky, kteří zemřeli léta poté, co společnost opustili. Přehled o úmrtích svých bývalých zaměstnanců si společnosti udržovaly prostřednictvím Správy sociálního zabezpečení. V některých státech mohly společnosti dokonce uzavřít pojistky a obdržet pojistná plnění i za ženy a děti zaměstnanců.⁷

Obzvlášť velké oblibě se „pojištění vrátných“ těšilo mezi velkými americkými bankami, včetně Bank of America a JPMorgan Chase. Na konci 90. let si dokonce některé banky pohrávaly s myšlenkou uzavírání pojistek nejen na životy svých zaměstnanců, ale i na životy vkladatelů a držitelů kreditních karet.⁸

Kvetoucí byznys „pojištění vrátných“ upoutal pozornost veřejnosti v roce 2002 díky sérii článků v novinách *The Wall Street Journal*. Noviny přinesly zprávu o případu devětatřicetiletého muže, který zemřel v roce 1992 na AIDS. Jeho smrt přinesla 339 tisíc dolarů (6,6 milionu korun) pojistného plnění společnosti vlastnící obchod s hudebninami, kde krátce pracoval. Jeho rodina nedostala nic. Jeden článek se zabýval případem jedenadvacetiletého pracovníka v obchodě se smíšeným zbožím ve státě Texas, který byl zastřelen během loupežného přepadení obchodu. Firma, které obchod patřil, nabídla vdově a dítěti mladého muže 60 tisíc dolarů (1,1 milionu korun), aby se vyhnula případnému soudnímu sporu. Neprozradila však, že za jeho smrt obdržela 250 tisíc dolarů (téměř 5 milionů korun) v pojistném plnění. Série článků také informovala o smutné, leč málo zmiňované skutečnosti, že „po teroristických útocích 11. září obdržely některé z prvních vyplacených pojistných plnění nikoliv rodiny obětí, ale jejich zaměstnavatelé.“⁹

Na začátku nového tisíciletí se již pojistky COLI vztahovaly na životy milionů pracovníků a jejich podíl byl 25 až 30 procent z celkových prodejů životních pojistek ve Spojených státech. V roce 2006 se americký Kongres pokusil „pojištění vrátných“ omezit schválením nového zákona, který by vyžadoval souhlas zaměstnanců

a omezoval pojistky vlastněné společnostmi pouze na nejlépe placenou třetinu zaměstnanců. Tyto praktiky však přetrvaly. V roce 2008 již měly jen americké banky samy o sobě uzavřeny na své zaměstnance životní pojistky ve výši 122 miliard dolarů (2,4 bilionů korun). Rozšíření využití „pojištění vrátných“ v soukromých amerických společnostech začalo měnit samotný význam a účel životního pojištění. Série článků v listu *The Wall Street Journal* dochází k závěru, že „to vše má svůj podíl na málo známém příběhu o tom, jak se životní pojištění postupně změnilo ze záchranné sítě pro pozůstalé ve strategii firemních financí.“¹⁰

Měly by být společnosti schopny profitovat ze smrti svých zaměstnanců? Dokonce i někteří lidé pracující v pojišťovnictví tyto praktiky považují za nechutné. Bývalý předseda a výkonný ředitel přední společnosti poskytující finanční a důchodové služby TIAA-CREF (*Insurance and Annuity Association – College Retirement Equities Fund*) John H. Biggs to nazval „druhem pojištění, jaký se mi vždy hnusil.“¹¹ Ale co je na něm vlastně špatného?

Nejmarkantnější námitka se týká jeho praktického využití: K vyšší bezpečnosti na pracovišti asi jen stěží přispěje skutečnost, že společnostem dovolíme mít finanční zájem na smrti svých zaměstnanců. Právě naopak, společnost ve finanční tísní, která si smrtí svých zaměstnanců přijde na miliony dolarů, bude mít zvrácenou motivaci ošidit zdravotní a bezpečnostní opatření. Je pochopitelné, že žádná zodpovědná společnost by se touto motivací otevřeně neřídila. Úmyslně uspíšit smrt zaměstnanců je zločin a to, že firmy mají možnost uzavřít životní pojistky jménem svých zaměstnanců, se ještě nerovná povolení své zaměstnance zabíjet.

Domnívám se však, že ti, kteří považují „pojištění vrátných“ za „nechutné“, poukazují na morální problém daleko překračující rizika spojená s tím, že všehoschopné společnosti mohou zavalit pracoviště hromadou životu nebezpečných nástrah anebo hrozby záměrně přehlížet. O jakou morální námitku se jedná a je dostatečně pádná?

Problém může vézt v absenci souhlasu. Jak byste se cítili, kdybyste zjistili, že na vás váš zaměstnavatel bez vašeho vědomí či svolení uzavřel pojistku? Asi byste se cítili zneužití. Měli byste však důvod ke stížnosti? Proč by měl mít zaměstnavatel morální povinnost vás o pojistce informovat nebo získat vaše svolení, pokud vám sama její existence nezpůsobila žádnou újmu?

Pojištění vrátných koneckonců představují dobrovolný obchod mezi dvěma stranami – společností, která pojistku pořizuje (a stane se jejím příjemcem), a pojišťovací společností, která ji prodává. Pracovník se tohoto obchodu neúčastní. Mluvíci společnosti KeyCorp, která poskytuje finanční služby, otevřeně řekl: „Zaměstnanci neplatí pojistné, takže není žádný důvod jim sdělovat podrobnosti o pojistce.“¹²

Některé americké státy se však na celou věc dívají jinak a požadují, aby společnosti získaly před uzavřením pojistek svolení svých zaměstnanců. Když společnosti žádají o svolení, většinou zaměstnancům nabídnou drobnou životní pojistku jako motivaci. Walmart, který v 90. letech uzavřel pojistky na zhruba 350 tisíc svých pracovníků, nabízel těm, kteří s pojistkou souhlasili, 5 tisíc dolarů (necelých 100 tisíc korun) v pojistném plnění. Většina pracovníků na nabídku přistoupila, nebyli si však vědomi obrovského rozdílu mezi 5 tisíci dolary v pojistném plnění, které by obdržely jejich rodiny, a stovkami tisíc dolarů, které by po jejich smrti připadly společnosti.¹³

Nicméně absence svolení není jedinou morální výtkou, která může být vůči pojištění vrátných vznesena. Cosi morálně odpudivého přetrvává i za situace, kdy zaměstnanci s plánem souhlasí. Z části je to dáno postojem firem vůči svým zaměstnancům. Tím, že se vytváří podmínky, ve kterých mají zaměstnanci větší hodnotu mrtví než živí, dochází k jejich redukci na pouhé objekty. Namísto toho, aby jejich hodnota pro společnost spočívala ve vykonávané práci, je na ně pohlíženo jako na zboží s pevnou budoucí cenou. Další námitku představuje způsob, jakým pojistky COLI mění účel životního pojištění – to, co bylo dříve prostředkem zabezpečení rodin, se nyní stává daňovou úlevou pro společnosti.¹⁴ Lze jen obtížně hledat pádné důvody, proč by měl daňový systém podporovat společnosti v investování miliard dolarů do úmrtnosti svých zaměstnanců namísto investic do výroby statků a služeb.

Životní pojistky: Na to můžete vsadit krk

Těmito námitkami se můžeme zabývat rovněž v kontextu jiného nepřilíš etického využití životního pojištění, které se ve Spojených státech rozšířilo v osmdesátých

a devadesátých letech v souvislosti s propuknutím epidemie AIDS. Bylo označováno jako odvětví odkupu pojistek od vážně nemocných či starých pacientů (v angličtině známo pod názvem „viatical industry“). Jeho součástí byl trh se životními pojistkami lidí, kteří se nakazili AIDS či jinou smrtelnou chorobou. Fungovalo to zhruba takto: Předpokládejme, že lékař sdělí pacientovi s uzavřenou životní pojistkou ve výši 100 tisíc dolarů (zhruba 2 miliony korun), že mu zbývá rok života. Předpokládejme také, že nemocný potřebuje peníze již nyní na lékařskou péči či zkrátka proto, aby mohl bez problémů dožít. Investor této osobě nabídne, že od ní pojistku odkoupí se slevou, dejme tomu 50 tisíc dolarů (přibližně milion korun) a začne za něj hradit roční pojistné. Poté, co původní majitel životní pojistky zemře, případně investorovi oněch 100 tisíc dolarů.¹⁵

Mohlo by se zdát, že je to oboustranně výhodný obchod. Umírající pojištěnec získá přístup k finančním prostředkům, které potřebuje, a investorovi případně slušný zisk – za předpokladu, že osoba zemře v předpokládaném termínu. Je zde však i riziko. Ačkoliv tato investice garantuje v případě smrti určitý zisk (v našem případě 100 tisíc dolarů), míra návratnosti se odvíjí od toho, jak dlouho osoba žije. Pokud zemře za rok v souladu s předpoklady, pak investor, který zaplatil 50 tisíc dolarů za stotisícovou pojistku, udělá terno – stoprocentní zisk za jediný rok (mínus uhrazené pojistné a poplatky zprostředkovateli, který pomáhal obchod uzavřít). Pokud žije nemocný dva roky, pak musí investor na stejné pojistné plnění čekat dva roky, takže jeho roční míra návratnosti je poloviční (aniž bychom započítali dodatečné pojistné plnění, které zisk ještě dále snižuje). Pokud se pacient zázračně uzdraví a žije ještě mnoho let, pak může investor odejít s prázdnou.

Je pochopitelné, že každá investice s sebou nese určité riziko. V případě odkupu životních pojistek však finanční riziko způsobuje morální komplikace, které jsou většinou jiných druhů investic zcela cizí. Investor musí doufat v to, že osoba, jejíž životní pojistku odkoupil, zemře co nejdříve. Čím déle osoba zůstane naživu, tím nižší je míra návratnosti.

Není snad zapotřebí zmiňovat, že odvětví odkupu životních pojistek vynaložilo velké úsilí na to, aby tento morbidní aspekt obchodování zametlo pod koberec. Zprostředkovatelé odkupů popsali svou práci jako pomoc umírajícím nalézt pro-

středky, které by jim umožnily dožít své dny v relativním pohodlí a s úctou. (Slovo „viatical“, kterým je toto odvětví v angličtině označováno, pochází z latinských výrazů „via“ a „viaticus“, které znamenají cestu a přeneseně pak také cestovné poskytované římským úředníkům vydávajícím se na dalekou cestu.) Nelze však popřít, že investor má na brzké smrti pojištění finanční zájem. „Zaznamenali jsme báječné zisky, ale i strašlivé příběhy, kdy lidé žili mnohem déle,“ řekl William Scott Page, předseda společnosti působící ve Fort Laudersdale. „To je také zdrojem vzrušení pramenícího z těchto dohod. Smrt nelze přesně předpovědět.“¹⁶

Některé z těchto „strašlivých nočních můr“ vedly k zahájení soudních sporů, kdy nespokojení investoři žalovali zprostředkovatele za to, že jim prodali životní pojistky, které nebylo možné „realizovat“ tak rychle, jak si představovali. S objevem léků proti HIV, které prodloužily život desítkám tisíc nakažených lidí, se odvětví ocitlo v krizi. Výkonný pracovník v jedné z těchto společností vysvětlil nevýhody léků prodlužujících dožití následujícím způsobem: „Když se očekávaná doba dožití změnila z 12 měsíců na 24, nadělá vám to se zisky pěknou paseku.“ S objevem anti-retrovirálních léků v roce 1996 došlo k propadu ceny akcií sanfranciské společnosti zabývající se odkupem pojistek Dignity Partners z 14,50 dolaru na 1,38 dolaru. Společnost zbankrotovala.¹⁷

V roce 1998 zveřejnil deník *The New York Times* příběh rozzlobeného michiganského investora, který si o pět let dříve koupil životní pojištění Newyorčana nakaženého AIDS Kendalla Morrisona, který byl v té době velmi vážně nemocný. Díky novým lékům se však naneštěstí pro investora Morrisonův stav stabilizoval. „Nikdy předtím jsem nezažil, že by někdo doufal v to, že zemřu,“ řekl Morrison. „Pořád mi posílali dopisy a volali. Jako by se ptali: Jsi ještě pořád naživu?“¹⁸

Když diagnóza AIDS přestala být ortelem smrti, rozhodly se společnosti zabývající se odkupem pojistek rozšířit své pole působnosti na rakovinu a další smrtelné choroby. Ředitel amerického sdružení společností zabývajících se odkupem pojistek William Kelley se propadem na trhu s AIDS nenechal zaskočit a poskytl následující optimistický pohled na odvětví kšeftování se smrtí: „V porovnání s počtem lidí nakažených AIDS je počet lidí, kteří mají rakovinu, závažná kardiovaskulární onemocnění či jiné smrtelné choroby, ohromný.“¹⁹

Na rozdíl od pojištění vrátných má odvětví odkupu životních pojistek pro společnost zcela zřejmý přínos – financuje poslední dny lidí se smrtelnými chorobami. Pojištěnci s ním navíc od samého jeho počátku souhlasí (ačkoliv je možné, že na smrt nemocným lidem může v některých případech chybět dostatečná vyjednávací síla na to, aby si za svou životní pojistku vyjednali solidní cenu). Morální problém odkupu životních pojistek netkví v absenci svolení. Problémem je to, že se jedná o sázky na smrt, které dávají investorům jasný zájem na rychlém úmrtí lidí, jejichž pojistku si koupili.

Na to lze odpovědět, že tyto obchody nepředstavují jediné investice sázející na smrt. Životní pojištění také činí z naší vlastní smrtelnosti zboží na prodej. Je zde však rozdíl: U životního pojištění sází společnost, která mi pojistku prodává, na mě, ne proti mně. Čím déle budu žít, tím více peněz získá. Zatímco u odkupu pojistek je finanční zájem opačný. Z úhlu pohledu dané společnosti platí, že čím dříve zemřu, tím lépe pro ně.*

Proč by mi mělo záležet na tom, že někde žije investor doufající v to, že zemřu? Možná mi na tom nemusí záležet, za předpokladu, že se podle toho nezachová nebo mě nebude příliš často obtěžovat telefonáty, jimiž zjišťuje můj zdravotní stav. Možná je to jen úchylné, nikoliv morálně odsouzeníhodné. Nebo morální problém nespočívá v nějaké hmatatelné škodě na mé osobě, ale v ničivém vlivu na povahu investora. Chtěli byste se živit tím, že sázíte na to, zda někteří lidé brzy zemřou?

Domnívám se, že i nadšení stoupenci volného trhu by se zdráhali přijmout veškeré důsledky tvrzení, že sázka na smrt je pouze druhem obchodu. Vždyť se zamyslete: Pokud stojí odvětví odkupu životních pojistek z morálního hlediska na stejné úrovni jako životní pojištění, pak by mělo mít stejné právo lobbovat za své zájmy, nebo snad ne? Pokud má odvětví životního pojištění právo lobbovat ve svém zájmu prodloužit život (např. formou zákonů nařizujících používání automobilových pásů nebo protikuřáckých opatření), nemělo by mít odvětví odkupu pojistek stejné

* Více než životní pojistce se odkupu pojistek podobá doživotní renta a důchod, které vám každý měsíc až do smrti vynesou určitou částku. Tyto společnosti pak mají rovněž zájem na tom, aby pojištěnci zemřeli co nejdříve. Řízení rizik v případě doživotních rent je však mnohem jednodušší a anonymnější než v případě odkupu životních pojistek, což také omezuje onen hluboce zakořeněný zájem na smrti pacientů. Renty jsou navíc většinou poskytovány společnostmi, které se zároveň pohybují na trhu s životními pojistkami, čímž se oba tlaky vzájemně vyrovnávají.)

právo lobbovat za své zájmy smrt urychlit (např. formou snížení podpory výzkumu boje proti AIDS a rakovině)? Pokud vím, odvětví odkupu pojistek se k tomuto lobbování nikdy neuchýlilo. Je však morálně přípustné investovat do pravděpodobnosti, že oběti AIDS či rakoviny zemřou co nejdříve, proč by tedy nemělo být morálně přípustné prosazovat veřejná nařízení, která k tomu povedou?

Jedním investorem byl i konzervativní texaský zákonodárce a „známý bojovník proti homosexualitě“ Warren Chisum. Vedl v Texasu úspěšnou kampaň za znovuzavedení trestů za mimomanželský sex, stavěl se proti sexuální výchově a hlasoval proti programům na pomoc obětem AIDS. V roce 1994 se Chisum hrdě přiznal k tomu, že investoval 200 tisíc dolarů (téměř 4 miliony dolarů) do koupě životních pojistek šesti obětí AIDS. „Sázím na to, že mi to vynese ne méně než 17 procent, a někdy dokonce podstatně více,“ řekl deníku *The Houston Post*. „Pokud zemřou za měsíc, pak to bude pro mé investice vážně dobré.“²⁰

Někteří texaského zákonodárce obviňovali z toho, že hlasoval pro opatření, na kterých měl osobní zájem. Toto obvinění je však namířeno vůči nesprávné osobě, tok jeho peněz pouze následoval jeho osobní přesvědčení, a nikoliv naopak. Nejednalo se o žádný střet zájmů. Bylo to však něco mnohem horšího – morálně odpudivá podoba společensky uvědomělého investování.

Chisumova bezostyšná radost z morbidní stránky odkupu pojistek však byla pouze výjimkou. Jen velmi málo investorů motivoval odpor. Většina přála obětem AIDS pevné zdraví a dlouhý život – s výjimkou těch, které měli ve svém investičním portfoliu.

Investoři odkupující pojistky nejsou jediní, jejichž zaměstnání obnáší sázení na smrt. Soudní lékaři, hrobníci a zřízcenci pohřebních ústavů tak činí také a nikdo je za to neodsuzuje. Před několika lety přinesl deník *The New York Times* portrét Mika Thomase, čtyřiatřicetiletého obyvatele Detroitu, který se živí jako „hledáč mrtvol“ pro okresní márnici. Jeho práce obnáší sehnání těl zemřelých lidí a jejich následný převoz do márnice. Dalo by se říct, že je placen od hlavy – 14 dolarů za každé tělo, které doveze. Kvůli velkému počtu vražd v Detroitu mu jeho ponuré zaměstnání ročně vynese 14 tisíc dolarů (275 tisíc korun). Když však násilí poleví, přicházejí pro Thomase těžké časy. „Vím, že je divné to říct,“ prohlásil. „Čekat na to,

než někdo zemře. Přát si, aby někdo zemřel. Ale prostě to tak je. Takhle živím své děti.“²¹

Platit převozci mrtvol provizi za odvedenou práci možná znamená úsporu peněz, má to však i svou cenu. Když má pracovník finanční zájem na smrti ostatních lidských bytostí, pravděpodobně to snáze otupí jeho i naše etické přesvědčení. V tomto ohledu je to podobné odkupu životních pojistek, s jedním podstatným rozdílem v mravní oblasti: Ačkoliv práce hledače mrtvol rovněž závisí na smrti, nemusí doufat v brzké úmrtí žádné konkrétní osoby. Jakákoliv smrt postačí.

Sázky na smrt

Více se odkupu životních pojistek podobají sázky na smrt, cynická hazardní hra, která dosáhla na Internetu popularity v 90. letech, tedy zhruba ve stejné době, kdy se rozšířil i odkup životních pojistek. Sázky na smrt jsou obdobou běžných sázek vypisovaných na pracovištích, třeba o vítězi sportovního utkání. Namísto sázení na vítěze fotbalového utkání však hráči tipují, které celebrity do roka zemrou.²²

Některou z podob této hry nabízí mnoho webových stránek s názvy jako Morbidní sázky, Sázky na smrt nebo Sázky na smrt celebrit. Jednou z nejpopulárnějších je Stiffs.com, která pořádala první hru v roce 1993 a na Internet vstoupila v roce 1996. Po uhrazení vstupního poplatku ve výši 15 dolarů (300 korun) předloží soutěžící seznam celebrit, o kterých si myslí, že do konce roku zemrou. Ten, kdo jich uhodne nejvíce, vyhrává jackpot ve výši 3 tisíc dolarů (60 tisíc korun), cena za druhé místo je 500 dolarů (10 tisíc korun). Stiffs.com ročně přiláká více než tisíc hráčů.²³

Profesionální hráči tuto volbu neberou na lehkou váhu a pídí se ve společenských časopisech a bulváru po novinkách o nemocných hvězdách. V současné době jsou favority Zsa Zsa Gaborová (94 let), Billy Graham (93 let) a Fidel Castro (85 let). Mezi další favority těchto sázek patří Kirk Douglas, Margaret Thatcherová, Nancy Reaganová, Muhammad Ali, Ruth Baderová Ginsburgová, Stephen Hawking, Aretha Franklinová a Ariel Šaron. Vzhledem k tomu, že na seznamu převažují staré

a nemocné osobnosti, udělují některé herní organizace zvláštní body těm, kterým se podaří úspěšně odhadnout nečekaná úmrtí osobností (princezna Diana, John Denver a další.)²⁴

Sázky na smrt se objevily dříve než samotný Internet. Tato hra je údajně populární mezi obchodníky na Wall Street již celá desetiletí. A poslední film Clinta Eastwooda ze série Drsný Harry – Sázka na smrt (1988) vypráví o sázkách vedoucích k podivným vraždám celebrit na seznamu. Tyto sázky však díky Internetu a tržní mánii let devadesátých nabyly na popularitě.²⁵

Sázení na to, kdy celebrita zemře, je pro mnohé pouze zábavou. Nikdo se tím neživí. Avšak tyto sázky na smrt zároveň vzbuzují stejné morální otázky jako odkup pojistek a pojištění vrátných. Odmyslíme-li si situaci z filmu Drsný Harry, kde soutěžící podvádí a snaží se zabít celebrity na seznamu, je něco špatného na tom, když sázíme na něčí život a máme z jejich smrti užitek? Je na tom jistě něco znepokojivého. Pokud však sázkař neurychlí něčí smrt, tak kdo by si mohl stěžovat? Daří se Zsa Zsa Gaborové nebo Muhammadu Alimu hůř, když lidé, které nikdy neviděli, sází na to, že zemrou? Dostat se do čela seznamu očekávaných úmrtí můžeme považovat za nedůstojné. Domnívám se však, že ubohost této hry spočívá především v postoji vůči smrti, který tyto hry vyjadřují a dále podporují.

Tento přístup představuje nezdravou kombinaci zaujetí a zhýralosti, hraní si se smrtí, či dokonce posedlost. Účastníci těchto sázek na smrt nejen sázejí, stávají se součástí specifické herní kultury. Věnují čas a energii zjišťování šance na dožití lidí, na které sázejí. Příliš se zajímají o smrti celebrit. Stránky těchto sázek jsou plné informací a novinek o nemocech známých lidí a tuto morbidní zábavu pouze podporují. Dokonce můžete začít odebírat službu zvanou Hlášení o úmrtí celebrit, která vám pošle e-mail nebo esemesku, kdykoliv některá z celebrit zemře. Když se začnete účastnit sázek na smrt „skutečně to změnilo způsob, jakým se díváte na televizi a sledujete zprávy,“ říká Kelly Bakstová, která spravuje stránku Stiffs.com.²⁶

Stejně jako odkupy pojistek jsou i sázky na smrt morálně pochybné, protože obchodují s morbidními statky. Na rozdíl od odkupu pojistek však nemají žádný společensky přínosný účel. Jedná se pouze o formu hazardní hry, zdroj příjmu a zá-

bavy. Ačkoliv jsou nechutné, jen stěží představují největší morální problém naší doby. Na žebříčku prohřešků jsou to pouze malé neřesti. Jsou však zajímavé z důvodu toho, co nám tento izolovaný příklad ukazuje o osudu pojištění ve věku trhů.

Životní pojištění v sobě vždy kombinovalo dva aspekty: řízení rizika z důvodu zajištění bezpečnosti a neradostnou sázku, pojištění proti smrti. Tyto dva aspekty spolu fungují v nelehké shodě. Chybí-li morální zvyklosti a právní omezení, existuje riziko, že aspekt zisku převládne nad společenským účelem, který je tím, co v první řadě legitimizuje existenci pojištění. Když pozbude či ztratí společenský význam, pak dochází i ke smazání rozdílu mezi pojištěním, investicí a sázkou. Životní pojištění se změní z instituce poskytující zajištění pro přeživší v další finanční produkt a konečně i v sázku na smrt, která neslouží ničemu kromě zábavy a zisku pro ty, kteří hru hrají. Sázka na smrt, ač se jeví jako nesmyslná a okrajová záležitost, je ve skutečnosti zlým dvojčetem životního pojištění – sázka bez přítomnosti společenského statku, který by ony nedostatky vyvažoval.

Nástup pojištění vrátných, odkupu pojistek a sázek na smrt v osmdesátých a devadesátých letech můžeme spatřovat jako období proměny života a smrti ve statky na konci dvacátého století. První desetiletí jedenadvacátého století to posunulo ještě dále. Než se však přeneseme do současnosti, bylo by dobré se ohlédnout zpět, abychom si připomenuli nevoli, kterou životní pojištění vzbuzovalo již od samého počátku.

Stručná mravní historie životního pojištění

Pojištění a sázkařství většinou pokládáme za odlišný přístup k riziku. Zatímco pojištění je způsob, jak riziko snížit, sázkařství jej vyhledává. Pojištění je prozíravost, sázkařství jsou spekulace. Hranice mezi oběma činnostmi však byla vždy nejasná.²⁷

Z historického hlediska tento těsný vztah mezi životním pojištěním a sázením na ně vedl mnoho lidí k tomu, že se na životní pojištění dívali jako na morálně odpudivé. Životní pojištění představovalo nejen záminku k vraždě, zároveň také nesprávně vyjadřovalo finanční hodnotu lidského života. Po celá staletí bylo životní

pojištění ve většině evropských zemí zakázáno. „Lidský život nemůže být předmětem obchodování,“ napsal v osmnáctém století jeden francouzský právník, „a je nemístné, aby se smrt stala předmětem obchodních spekulací.“ Mnoho evropských zemí nemělo až do poloviny devatenáctého století žádné životní pojišťovny. V Japonsku se první objevila až v roce 1881. Chyběla jim morální legitimita, „k rozvoji životního pojištění dochází ve většině zemí až v polovině či koncem devatenáctého století.“²⁸

Výjimkou byla Anglie. Již od konce sedmnáctého století se majitelé lodařských společností, obchodníci a zaměstnanci pojišťoven sdružovali v londýnské kavárně Lloyd's, centru námořního pojištnictví. Někteří přicházeli pojistit bezpečný návrat svých lodí a nákladů. Jiní přicházeli sázet na životy a události, na kterých neměli žádný podíl kromě sázky samotné. Mnoho lidí si pořídilo pojištění na lodě, které jim nepatřily, protože doufali, že jim zmizení lodi na moři přinese zisky. Pojištnictví se míchalo se sázkařstvím, kdy pojišťováci sloužili jako bookmakeři.²⁹

Anglické zákony nijak neomezovaly pojištění či sázkařství, které bylo od sebe velmi obtížné odlišit. V osmnáctém století se sázelo na výsledky voleb, rozpuštění parlamentu, pravděpodobnost, že budou zabiti dva angličtí aristokraté, na smrt či chycení Napoleona a život královny v měsících předcházejících královnině výročí nastoupení na trůn.³⁰ Dalšími velmi populárními tématy spekulativního sázkařství byla takzvaná „herní“ část pojištění, což představovalo sázky týkající se výsledků vojenských obléhání a válečných tažení, či „dokonale pojištěný život“ Roberta Walpole a to, zda se král Jiří II. vrátí živý z bitvy. Když francouzský král Ludvík XIV. v roce 1715 onemocněl, prohlásil anglický velvyslanec ve Francii, že se Král Slunce nedožije října. (Velvyslanec tuto sázku vyhrál.) „Hlavními objekty těchto sázek byli většinou muži a ženy ve středu zájmu veřejnosti,“ což můžeme v podstatě pokládat za ranou podobu internetových sázek na smrt.³¹

Jedna obzvlášť neradostná pojistná sázka se týkala osmi stovek německých běženců, kteří byli v roce 1765 přivezeni do Anglie a poté ponecháni na předměstí Londýna bez jídla a bez přístřeší. Spekulantí a pojišťováci u Lloyd's sázeli na to, kolik běženců do týdne zemře.³²