

Rozdział 4

Rynki życia i śmierci

Michael Rice, 48-letni zastępca kierownika oddziału Wal-Martu w Tilton, New Hampshire, pomagał klientce zanieść telewizor do samochodu, gdy nagle dostał ataku serca i upadł. Umarł tydzień później. Ubezpieczyciel wypłacił z jego polisy na życie 300 tysięcy dolarów odszkodowania. Ale nie jego żonie i dwojce dzieci. Pieniądze poszły do Wal-Martu, który wykupił polisę na życie Rice'a i wyznaczył siebie jako podmiot uposażony¹.

Kiedy wdowa, Vicky Rice, dowiedziała się o tym „darsze niebios” dla Wal-Martu, była oburzona. Dlaczego firma miałaby czerpać zyski ze śmierci jej męża? Pracował całym dniami, niekiedy aż 80 godzin tygodniowo. „Strasznie Mike'a wykorzystywali”, powiedziała, „a potem po prostu zgarniają 300 tysięcy dolarów? To niemoralne”².

Według pani Rice ani ona, ani jej mąż nie mieli pojęcia, że Wal-Mart wykupił polisę ubezpieczeniową na jego życie. Kiedy dowiedziała się o niej, wytoczyła Wal-Martowi sprawę w sądzie federalnym, twierdząc, że pieniądze powinny trafić do rodziny, a nie do firmy. Jej adwokat

¹ Associated Press, „Woman Sues over Store's Insurance Policy”, 7.12.2002; Sarah Schweitzer, „A Matter of Policy: Suit Hits Wal-Mart Role as Worker Life Insurance Beneficiary”, *Boston Globe*, 10.12.2002.

² Associated Press, „Woman Sues over Store's Insurance Policy”.

argumentował, że korporacje nie powinny mieć możliwości czerpania zysków ze śmierci swoich pracowników: „Jest absolutnie naganne, żeby taki gigant jak Wal-Mart uprawiał hazard, którego przedmiotem jest życie osób zatrudnionych w firmie”³.

Rzecznik prasowy Wal-Martu przyznał, że firma posiada polisy ubezpieczeniowe setek tysięcy swoich pracowników – nie tylko zastępców kierownika, ale nawet pracowników fizycznych. Jednak zaprzeczył, jakoby w rezultacie firma zarabiała na śmierci. „Uważamy, że nie czerpaliśmy korzyści ze śmierci swoich współpracowników”, powiedział. „Dużo zainwestowaliśmy w tych pracowników”, a firma wychodzi na swoje pod warunkiem „ich dalszego życia”. W przypadku Michaela Rice’a, doprowadził rzecznik, wypłata odszkodowania nie była zarobkiem, ale rekompensatą za koszty szkolenia i, obecnie, zatrudnienia nowej osoby na jego miejsce. „Uczestniczył w wielu szkoleniach i zdobył doświadczenie, którego nie da się teraz zastąpić bez dodatkowych kosztów”⁴.

UBEZPIECZENIA WOŹNEGO

Firmy od dawna wykupują polisy ubezpieczeniowe na życie swoich dyrektorów i kierowników, aby zrekomensować znaczne koszty znalezienia zastępstwa na wypadek ich śmierci. W ubezpieczeniowym żargonie firmy posiadają „ubezpieczalny udział” wobec swoich dyrektorów, który jest uznany przez prawo. Jednak wykup ubezpieczenia na życie szeregowych pracowników jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Takie ubezpieczenia nazywa się w branży ubezpieczeniem woźnego (*janitors insurance*) lub ubezpieczeniem martwych dusz (*dead peasants insurance*). Do niedawna były one nielegalne

³ Schweitzer, „A Matter of Policy”.

⁴ *Ibid.*