

B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

DIPLOMSKO DELO

MATEJA POTOČNIK

B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolsko strokovnega študija

Program: Komerčalist

Modul: Finančni

**ZAKAJ SE LJUDJE ŽIVLJENJSKO
ZAVARUJEJO?**

Mentor: Marina Vodopivec

Kandidatka: Mateja Potočnik

Kranj, marec 2007

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorici Marini Vodopivec za vso strokovno pomoč in koristne nasvete pri izdelavi diplome, zavarovalnici Merkur za gradivo, Francetu Ivančiču pa za lektoriranje besedila.

POVZETEK

Glavna tema diplomske naloge se nanaša na vprašanje, zakaj se ljudje sploh življenjsko zavarujejo. Kaj je bistveni vzrok, ki odloča o sklenitvi police? Kakšno vlogo pri tem ima zavarovalni zastopnik in kako osebnostne lastnosti ljudi vplivajo na odločitve? Kaj nam ta sklenitev sploh nudi, imamo od tega kakšno korist?

V Sloveniji primanjkuje denarja na raznih področjih, med njimi tudi za pokojnine. Ljudje množično hodijo v pokoj, doba šolanja se daljša, nataliteta pada, napreduje tehnološki napredek in razvoj znanosti.

Ljudi je potrebno pošteno in razumljivo seznaniti s socialno problematiko – naloga zavarovalnega zastopnika.

Na koncu diplomska naloga obravnava slovenske zavarovalnice, ki nudijo sklenitev življenjskega zavarovanja in anketo iz omenjene teme.

Ključne besede:

- zavarovanje
- zavarovalnica
- zavarovanec
- zavarovalna polica

ABSTRACT

The main subject of the dissertation is the reason of taking out life insurance. Why do people take out the policy? What is the role of the insurance agent when they decide to do so and how does the individual's personality influence the decision? What does the life insurance policy actually offer, what are its benefits?

Many aspects of social life in Slovenia are dealing with the lack of resources and one of these aspects is the pension system. The number of retired people is increasing, the educational process is becoming longer, the number of births is decreasing and there is a visible development in technology and science.

People need a fair and understandable presentation of the social issues, which is the responsibility of the insurance agent.

At the end, the dissertation presents Slovenian insurance companies which offer life insurance. It concludes with a questionnaire survey.

Keywords:

- insurance
- insurance company
- policy-holder, insured person
- insurance policy

KAZALO

1 ZAVAROVANJE IN ZAČETKI	8
1.1 KRATKA ZGODOVINA	8
2 POMEMBNI ZAVAROVALNIŠKI POJMI	9
3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	11
3.1 KAJ NAM NUDI ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	14
3.2 ZAKAJ JE POTREBNO BITI DODATNO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVAN IN KAJ PONUJA TRETJI STEBER	15
4 VZROKI ZA ODLOČITEV	16
4.1 SOCIALNA VARNOST POSAMEZNIKA	18
4.2 POKOJNINSKA REFORMA	20
4.3 POKOJNINSKA PROBLEMATIKA	23
5 ZAVAROVALNI ZASTOPNIK	24
6 KAKO OSEBNOSTNE LASTNOSTI LJUDI VPLIVAJO NA ODLOČITEV	25
7 PREDSTAVITEV ZAVAROVALNICE MERKUR	26
8 SLOVENSKE ZAVAROVALNICE, KI NUDIJO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	28
9 REZULTATI ANKETE	31
9.1 ANALIZA RAZISKAVE	31
10 ZAKLJUČEK	60
11 LITERATURA IN VIRI	61
12 PRILOGE	62

Slike

Slika 1: Trikotni prikaz	14
Slika 2: Socialna varnost posameznika	16
Slika 3: Delovanje ZPIZ-a	22
Slika 4: Pomembna obdobja v življenju	23

Grafi

Graf 1: Delež življenjskih premij v BDP po različnih državah (v %)	12
Graf 2: Prikaz števila zaposlenih v primerjavi s številom upokojencev	17
Graf 3: Tržni deleži slovenskih zavarovalnic za leto 2003	30
Graf 4: Spol anketiranih (vsi anketirani)	31
Graf 5: Spol zavarovanih anketirancev	32
Graf 6: Spol nezavarovanih anketirancev	32
Graf 7: Status anketiranih (vsi anketirani)	33
Graf 8: Status zavarovanih anketirancev	33
Graf 9: Status nezavarovanih anketirancev	33
Graf 10: Starost anketiranih (skupni prikaz)	34
Graf 11: Starost zavarovanih anketirancev	35
Graf 12: Starost nezavarovanih anketirancev	35

Graf 13: Zaključena stopnja izobrazbe (vsi anketirani).....	36
Graf 14: Zaključena stopnja izobrazbe zavarovanih anketirancev	36
Graf 15: Zaključena stopnja izobrazbe nezavarovanih anketirancev	37
Graf 16: Ste življenjsko zavarovani?.....	37
Graf 17: Se boste življenjsko zavarovali?.....	38
Graf 18: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "nimam denarja"	39
Graf 19: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "ga ne potrebujem" ...	39
Graf 20: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "pokojnina je še daleč"	40
Graf 21: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "čakam na boljše čase"	40
Graf 22: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "imam slabe izkušnje z zavarovalnico"	40
Graf 23: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "zavarovalnici ne zaupam"	41
Graf 24: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "zaradi morebitne izgube službe v zavarovalnem obdobju"	41
Graf 25: Povprečni prikaz vseh postavk	42
Graf 26: Ste zadovoljni s svojim zavarovanjem?	43
Graf 27: Pri kateri zavarovalnici ste življenjsko zavarovani?	43
Graf 28: Kje ste sklenili življenjsko zavarovanje?	44
Graf 29: Koliko je socialna varnost sebe in svoje družine vplivala na odločitev življenjskega zavarovanja?	46
Graf 30: Koliko so neobdavčena izplačila vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?	46
Graf 31: Koliko je postavka "naložba ne izgublja vrednosti" vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?.....	46
Graf 32: Koliko je vpliv zavarovalnega zastopnika, prijateljev, znancev vplival na odločitev za življenjsko zavarovanje?	47
Graf 33: Koliko je trenutna problematika vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?	47
Graf 34: Koliko je dodatna pokojnina na starost vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?	47
Graf 35: Koliko je optimalen dobiček vplival na odločitev za življenjsko zavarovanje?	48
Graf 36: Koliko je izplačilo ob morebitni nezgodi vplivalo na odločitev za življenjsko zavarovanje?.....	48
Graf 37: Koliko je prepričevanje in nadlegovanje zavarovalnega zastopnika vplivalo na odločitev za življenjsko zavarovanje?.....	48
Graf 38: Koliko so usluge zavarovalnic vplivale na odločitev za življenjsko zavarovanje?	49
Graf 39: Koliko je možnost kombiniranja vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?	49
Graf 40: Koliko je postavka "ker še nisem bil zavarovan" vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?.....	49
Graf 41: Povprečna ocena vseh postavk	51
Graf 42: Za kakšno dobo ste sklenili življenjsko zavarovanje?.....	52

Graf 43: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (vsi anketirani)?	53
Graf 44: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (zavarovani anketiranci)?.....	53
Graf 45: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (nezavarovani anketiranci)?... 53	
Graf 46: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (vsi anketirani)?	54
Graf 47: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (samo zavarovani anketiranci)?	55
Graf 48: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (samo nezavarovani anketiranci)?	55
Graf 49: Poznate delovanje ZPIZ-a (vsi anketirani)?	56
Graf 50: Poznate delovanje ZPIZ-a (seznanitev zavarovanih)?	56
Graf 51: Poznate delovanje ZPIZ-a (seznanitev nezavarovanih)?.....	57
Graf 52: Poznate delovanje 3-stebrnega sistema (vsi anketiranci)?	57
Graf 53: Poznate delovanje 3-stebrnega sistema (zavarovani anketiranci)?	58
Graf 54: Poznate delovanje 3-stebrnega sistema (nezavarovani anketiranci)?.....	58

Tabele

Tabela 1: Prikaz spreminjanja rasti plač, pokojnin, BDP, inflacije in BDP za pokojnine skozi leta	17
Tabela 3: Skupno število sklenjenih zavarovanj (število rizikov – zavarovanj) zavarovalnice Merkur na dan 31. decembra 2004	27
Tabela 4: Spol anketiranih	31
Tabela 5: Status anketiranih.....	32
Tabela 6: Starost anketiranih	34
Tabela 7: Zaključena stopnja izobrazbe anketiranih.....	36
Tabela 8: Ste življenjsko zavarovani?	37
Tabela 9: Se boste življenjsko zavarovali?	38
Tabela 10: Zakaj niste življenjsko zavarovani?.....	39
Tabela 11: Ste zadovoljni s svojim zavarovanjem?.....	42
Tabela 12: Pri kateri zavarovalnici ste življenjsko zavarovani?.....	43
Tabela 13: Kje ste sklenili življenjsko zavarovanje?.....	44
Tabela 14: Koliko je posamezna postavka vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?	45
Tabela 15: Za kakšno dobo ste sklenili življenjsko zavarovanje?	52
Tabela 16: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko?	52
Tabela 17: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale? .	54
Tabela 18: Poznate delovanje ZPIZ-a (Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje)?	56
Tabela 19: Poznate delovanje 3-stebrnega sistema?.....	57

1 ZAVAROVANJE IN ZAČETKI

Človek je zaradi varovanja svojega premoženja in samega sebe skozi čas razvil najrazličnejše oblike ukrepov, ki so ga varovali pred različnimi dogodki, ki so lahko imeli za posledico nastanek škode.

Logično je iz tega sklepati, da je bila oblika oz. način varovanja pred morebitno škodo odvisna od vrste nevarnosti, pred katero se je želel zavarovati. Tako so posledično z nastankom novih oblik nevarnosti nastajale vedno nove, ustrežnejše oblike varovanja.

Od prvotnih oblik samozaščite, ki jo je organiziral vsak posameznik za svojo družino, je skladno z razvojem postala skrb za varstvo pred različnimi nevarnostmi stvar širše skupnosti. (Glej prilogo revije Študent, maj 2002, str. 16.)

1.1 KRATKA ZGODOVINA

Prvi začetki zavarovalne dejavnosti se začno že v času kralja Hamurabija (1700 pr. n. št.), ki v svoji zakonodaji že zapiše določila o delitvi nevarnosti zaradi roparskega napada na karavane.

Zavarovanja za podobne ali celo enake namene so se pojavila tudi pri civilizacijah, ki so se razvile na področju Sredozemlja.

Zavarovanje je bilo prisotno v obliki ideje o razdelitvi nevarnosti na udeležence posameznih podjetij. Tako so znane različne oblike zavarovanj, ki pa nimajo dosti skupnega z današnjim zavarovanjem.

Za razvoj zavarovanja sta pomembni 19. in 20. stoletje. V teh dveh stoletjih so nastajale v Evropi pravne podlage za podjetniško organiziranje zavarovalne dejavnosti (v obliki sprejemanja pravnih predpisov s strani držav). S pomočjo teh predpisov je bilo mogoče razviti zavarovalstvo kot pomembno gospodarsko dejavnost, ki ji posebno pozornost namenja tudi država. Tako zavarovalstvo dandanes pomeni značajan segment gospodarstva in je še posebej pomembno na področju socialne varnosti ljudi. (Glej prilogo revije Študent, maj 2002, str.16.)

Nekaj zgodovinskih zanimivosti

- ❖ Doslej najdena najstarejša zavarovalna pogodba izvira iz Genove v Italiji, sklenjena pa je bila na področju pomorskega zavarovanja v obliki notarskega akta leta 1367.
- ❖ Leta 1567 je bila v Münchnu ustanovljena prva zdravstvena blagajna, ki je predhodnica današnjega zdravstvenega zavarovanja.
- ❖ Leta 1676 je bila ustanovljena prva požarna zavarovalnica Hamburger Feuerkasse. Deluje še danes in velja za najstarejšo zavarovalnico na svetu.
- ❖ Leta 1700 je bila ustanovljena londonska zavarovalnica Lloyd. Zavarovalnica je združenje posameznikov, ki so v primeru nastanka škodnega dogodka preko inštitucije Lloyd zavezani poravnati del škode. (Glej prilogo revije Študent, maj 2002, str. 16, 17.)

2 POMEMBNI ZAVAROVALNIŠKI POJMI

ZAVAROVANJE je varnost pred določenim dogodkom ali dejstvom. Zavarovati je možno določeno premoženje pred različnimi nevarnostmi.

ZAVAROVALNICA je pravna oseba (družba), ki se ukvarja z zavarovanjem kot gospodarsko dejavnostjo.

ZAVAROVALEC ali sklenitelj je oseba, ki sklene zavarovalno pogodbo z zavarovalnico in običajno plačuje zavarovalno premijo. Do nastanka zavarovalnega primera ima vse pravice iz naslova zavarovalne pogodbe. Običajno je zavarovalec tudi zavarovanec, torej zavarovana oseba (predmet zavarovanja).

ZAVAROVANEC (predmet zavarovanja, zavarovana oseba) je pri zavarovanju premoženja oseba, katere premoženje ali premoženjski interes je zavarovan oz. oseba, ki je zavarovana. Navadno sta zavarovalec in zavarovanec isti osebi, razen pri zavarovanju za tuj račun (starši zavarujejo otroke, podjetje zaposlene). Zavarovalnica ne more zavarovati osebe, ne da bi ta oseba v to privolila (na tuj račun). Zavarovanec je lahko poslovno sposobna, zdrava oseba od izpolnjenega 14. leta dalje. Zgornja meja pristopne starosti je odvisna od zavarovalnega produkta.

ZAVAROVALNA POLICA je sestavni del zavarovalne pogodbe. V zavarovalni polici morajo biti navedeni vsi podatki, ki omogočajo sklenitev zavarovanja. Z njo dokazujemo sklenjeno razmerje. Na njej so napisani bistveni podatki.

- ❖ S tem, da smo sklenili življenjsko zavarovanje, in kje hranimo polico, seznanimo svoje najbližje.

POZAVAROVANJE: zavarovalnica se še sama zavaruje, po navadi v tujini (za primer naravne katastrofe oz. da ji ne bi zmanjkalo denarja, če bi morala izplačati veliko odškodnin).

PONUDBA je sestavni del zavarovalne pogodbe (police) za življenjsko zavarovanje, sklenjene med zavarovancem (sklenitelj) in zavarovalnico (zavarovatelj). Običajno je v obliki obrazca (tipski dokument), ki vsebuje vse potrebne podatke za sklenitev zavarovanja. Ponudba mora biti zelo skrbno in natančno izpolnjena.

ZAVAROVALNA PREMIJA je znesek, ki ga zavarovalec plača po zavarovalni pogodbi zavarovalnici. Je cena za zavarovanje. Določi se ob sklenitvi ponudbe. Višina premije se določa na podlagi izbranega produkta in cenika zavarovalnice, višine zavarovalnih vsot in želja zavarovalca (sklenitelja zavarovanja). Plačujemo jo lahko letno, polletno, četrletno ali mesečno. Oblika plačila premije se lahko med trajanjem zavarovanja spreminja (trajni nalog, položnica ...).

ZAVAROVALNA VSOTA je z zavarovalno pogodbo dogovorjena najvišja obveznost zavarovatelja (zavarovalnice) ob nastanku zavarovalnega primera. Zavarovalne vsote se vpisujejo za vsako vrsto zavarovalnega kritja posebej, prav tako se za vsako vrsto kritja določi premija. Pri rentnih zavarovanjih se določi višina rente, ki jo bo upravičenec prejemal po poteku zavarovalne dobe.

ZAVAROVALNI ZASTOPNIK je s strani zavarovalnice pooblaščen oseba, ki opravlja zavarovalne posle v imenu in na račun zavarovalnice. Ima pooblastilo za opravljanje zavarovalnih poslov in je odgovoren za pravilno, korektno in kakovostno opravljanje teh poslov. Ponudbo podpiše kot predstavnik zavarovalnice in se s podpisom obveže, da je posredoval ponudbo v skladu s potrebami in interesi stranke ter poslovno politiko zavarovalnice (več v nadaljevanju).

ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE V KORIST TRETJEGA nastane takrat, kadar se zavarovalec z zavarovalnico dogovori, da bo le-ta izplačala zavarovalnino tretji osebi, ki ima tako status upravičenca. Upravičenec se določi v zavarovalni pogodbi in se vpiše v zavarovalno polico. Mogoče pa ga je določiti tudi s kakšnim pravnim poslom (oporoka, darilna pogodba). V primeru, da zavarovalec in zavarovanec nista ista oseba, mora zavarovanec dati pisno soglasje za določitev tretje osebe kot upravičenca.

ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ZA POMEMBNE DOGODKE: dostikrat v življenju potrebujemo ob določenih trenutkih dodatno količino denarja in prav to nam zavarovalnice omogočajo z različnimi dodatnimi zavarovanji, s katerimi lahko pokrijemo povečane stroške v takšnih časovnih obdobjih. Takšna zavarovanja so npr. zavarovanje za primer rojstva otroka, izgube delovnega mesta, nastopa težje bolezni.

INDEKSACIJA omogoča ohranjanje realne vrednosti dogovorjene zavarovalne vsote skozi celotno zavarovalno obdobje in pomeni najkvalitetnejšo zaščito pred razvrednotenjem sklenjenih zavarovanj. Zavarovalna vsota se ustrezno prilagodi vsakič, ko inflacija (rast življenjskih stroškov) v državi naraste preko določene meje (v zavarovalnici Merkur je meja 10-odstotna inflacija v Avstriji). Spremenjeni zavarovalni vsoti se ustrezno prilagodi tudi letna premija.

VALUTNA KLAVZULA: vsakdo, ki sklene kvalitetno zavarovanje, pričakuje, da se bo realna vrednost dogovorjene zavarovalne vsote ohranila do izplačila. Ker so zavarovalne dobe predvsem pri življenjskih zavarovanjih lahko zelo dolge (od 5 do 40 let), se lahko sklepajo zavarovanja tudi z valutno klavzulo.

NAJMOČNEJŠE SVETOVNE POZAVAROVALNICE:

Swiss Reinsurance Company, Münchener Rück, General Cologne Reinsurance.

3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Osnovni namen življenjskega zavarovanja je, da si posameznik zagotovi določeno varnost ob odhodu v pokoj, istočasno pa poskrbi za varnost svoje družine ali partnerja v primeru naravne ali nezgodne smrti.

Življenjsko zavarovanje je lahko samo zavarovanje, lahko pa pomeni tudi donosno kombinacijo zavarovanja in varčevanja. Lahko ga kombiniramo še z drugimi oblikami zavarovanja (nezgodno zavarovanje, zavarovanje kritičnih bolezni). Vsaka zavarovalnica skuša nuditi čim bolj ugodne pogoje za stranke.

Zavarovalnica se pri življenjskem zavarovanju za izplačilo dogovorjene zavarovalne vsote v primeru nezgodne ali naravne smrti zaveže takoj po vplačilu prve premije.

Z naložbo v življenjsko zavarovanje si tekom zavarovalne dobe zagotovimo visoko socialno varnost za družino oz. dediče. Po izteku zavarovalne dobe (ob dožitju) lahko dvignemo privarčevani kapital (zavarovalna vsota plus dobiček) v enkratnem znesku. Lahko pa se odločimo, da se ta kapital izplačuje v obliki rente.

Ko je zavarovanje sklenjeno vsaj eno leto in so za to obdobje plačane vse premije, si zavarovalno vsoto ali premijo lahko tudi znižamo ali zvišamo.

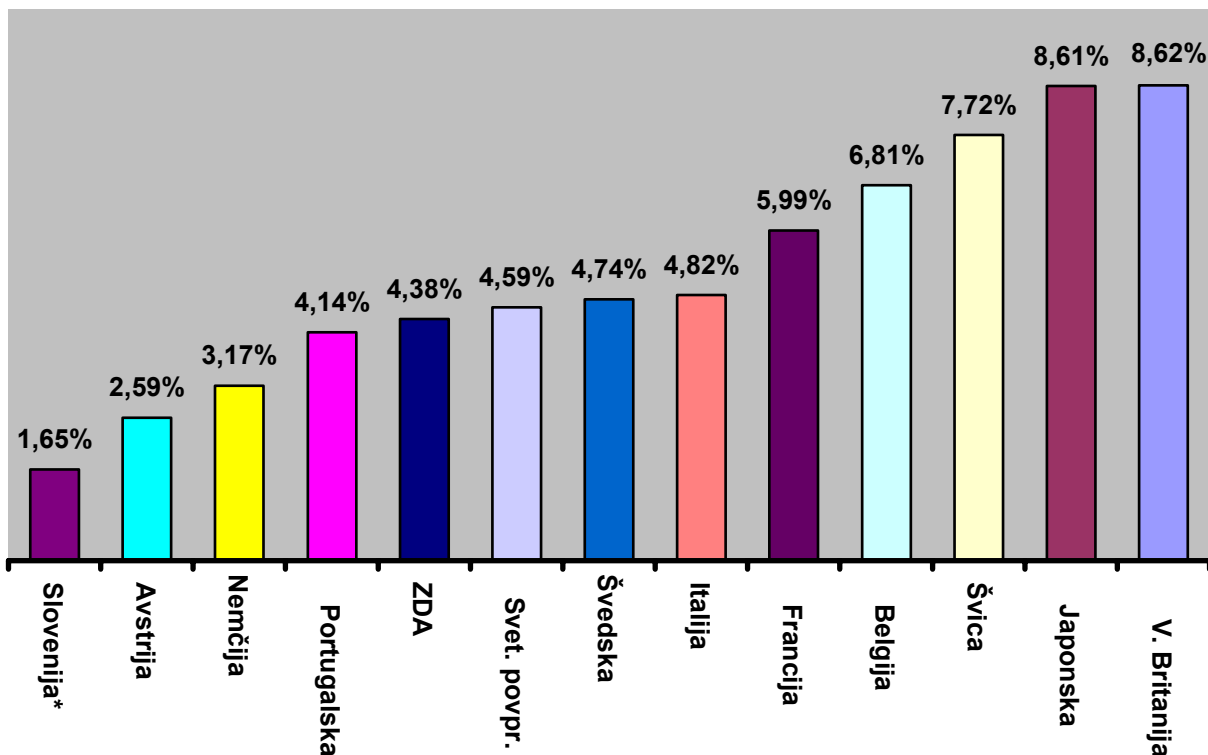
- ❖ Vsi vemo, da je življenje neprecenljivo. Ravno zato ljudje že od nekdaj čutijo potrebo po varnosti. Vedno bolj se zavedajo, da morajo tudi za socialno varnost poskrbeti sami. Sebi in svojim bližnjim jo lahko zagotovijo z različnimi oblikami zavarovanj in varčevanj.

Z življenjskim zavarovanjem samo za riziko smrti lahko odpravimo ali vsaj zmanjšamo tveganje, da ob smrti enega izmed partnerjev drugi ne bo zmožen odplačevati posojila. Premije takšnega zavarovanja se med posameznimi zavarovalnicami močno razlikujejo. Zavarovalnica Triglav je najugodnejša pri zavarovanju žensk, Generali in Merkur pa moških (Moje finance, maj 2004, str. 64)

Graf 1 na naslednji strani prikazuje delež življenjskih premij v BDP po različnih državah (v %). Iz grafa je razvidno, da je v deležu življenjskih premij v BDP Slovenija na dnu, Velika Britanija pa na vrhu.

SLOVENCİ PO ŽIVLJENJSKIH PREMIJAH NA DNU

Delež življenjskih premij v BDP po različnih državah (v %)



Oznaka * pomeni podatke za leto 2004, drugi 2003.

Graf 1: Delež življenjskih premij v BDP po različnih državah (v %)

Vir: Moje finance, maj 2005, str. 48.

Življenjskega zavarovanja v nobenem primeru ne moremo neposredno primerjati z dodatnim pokojninskim zavarovanjem ali npr. z bančnim varčevanjem. Pri življenjskem zavarovanju gre predvsem za vključeno varnostno komponento, kjer se zavarovalnica zaveže v primeru smrti zavarovanca izplačati celotno zavarovalno vsoto, ki je lahko v primeru nezgodne smrti podvojena, potrojena ali celo početrverjena že po vplačilu prvega mesečnega obroka. Pri življenjskem zavarovanju se zavarovalna doba in višina zavarovalne vsote, ki je neomejena, lahko poljubno izbira, pri dodatnem pokojninskem zavarovanju pa so zavarovalne dobe fiksne glede na starost zavarovanca, prav tako pa so omejene zavarovalne vsote.

Zavarovalnice poslujejo na osnovi zakona o zavarovalništvu, njihovo poslovanje pa nadzira Agencija za zavarovalni nadzor. Zavarovalnice morajo voditi sredstva iz naslova življenjskih zavarovanj na posebnem kritnem skladu in ta sredstva se ne smejo prelivati s sredstvi, pridobljenimi iz naslova drugih zavarovanj. Zavarovalnice morajo po zakonu sredstva, nabrana iz naslova življenjskih zavarovanj, varno nalagati (vsaj 30 % v naložbe, za katere jamči država). Dodatno varnost za zavarovance pomeni sistem pozavarovanja rizikov, saj vsa zavarovanja preko

domače zavarovalnice Sava pozavarujejo pri tujih pozavarovalnicah. Pripisanih dobičkov zavarovalnica tudi v primeru slabšega poslovanja zavarovancem ne more in ne sme več odvzeti.

Če seštejemo vse naštetje komponente, pridemo do zaključka, da gre pri življenjskih zavarovanjih za eno najtrdnjših naložb, ki nam poleg dobičkov prinaša tudi lastno varnost, varnost družine in posledično tudi večjo socialno varnost celotne družbe. Življenjsko zavarovanje je še posebej priporočljivo skleniti v času aktivnega življenja, saj ima všteto visoko varnostno in naložbeno komponento.

Pred sklenitvijo življenjskega zavarovanja se priporoča temeljit posvet z zavarovalnimi zastopniki ali svetovalci, na osnovi katerega se izbere najustreznejša oblika zavarovanja. Ker gre za dolgoročno odločitev (zavarovalne dobe od 5 pa vse do 40 let), je potrebno upoštevati predvsem finančne zmožnosti posameznika, njegovo starost, ali ima družino oz. otroke, na kakšen način bi oseba plačevala premijo in kakšno obliko zavarovanja izbrati. Na osnovi teh podatkov se izbere oblika zavarovanja, optimalna zavarovalna doba in višina zavarovalne vsote oz. premije.

❖ **Primer zgodbe iz reklamnega materiala zavarovalnice**

Zgodba pričakovanja! Zagotovite si svojo!

32-letni Marko živi prijetno družinsko življenje z ženo Jasno in 3-letnim sinom Timom. Je skrben oče in pogosto razmišlja o sinovi prihodnosti. Ker je zaradi službe vsak dan na cesti, večkrat pomisli tudi na varnost, ki jo želi zagotoviti svoji družini. Zato se je odločil za zavarovanje, ki je več kot le življenjsko zavarovanje. Zagotavlja varnost in preskrbljenost družine, tudi če bi se mu kaj zgodilo, predvsem pa mu zagotavlja spodobno štipendijo za sina.

Zavarovanje je sklenil za 15 let. Vsak mesec vplačuje mesečno premijo v višini 50 evrov, kar mu prinaša zavarovalno vsoto 8056 evrov. V primeru Markove smrti je upravičenec Tim.

Čeprav ne mara preveč razmišljati o tem, Marko ve, da bi bilo v primeru njegove smrti za Tima poskrbljeno. Če bi ostal brez očeta prej kot v 15 letih, bi Tim vsake pol leta prejel 806 evrov, kar pomeni, da bi v enem letu od zavarovalnice prejel 1612 evrov.

Po preteku zavarovalne dobe, ko bo Tim star 18 let, pa bi mu izplačali še celotno zavarovalno vsoto v znesku 8056 evrov.

Če bi Marko v tem času postal popolno trajno invaliden, se glede sklenjenega zavarovanja ne bi nič spremenilo, le premij mu ne bi bilo treba plačevati, saj bi jih zanj plačevala zavarovalnica.

In če bo vse v redu in bo Marko živ in zdrav dočakal sinovo polnoletnost, bo imel Tim zagotovljena sredstva za čas študija. Dobil bo izplačano celotno zavarovalno vsoto in še pripisan dobiček. Zavarovalno vsoto 8056 evrov, obogateno z dobičkom, bo Tim prejel v enkratnem znesku ali v obliki štipendije. Tim vsega tega še ne ve, zato pa Marko živi v pričakovanju varnejše prihodnosti.

(Vir: Zloženka SKB banke v sodelovanju z zavarovalnico Generali.)

3.1 KAJ NAM NUDI ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE?

Življenjsko zavarovanje nam nudi:

- ✓ **varnost** (da res dobimo denar, to je na 1. mestu, je najpomembnejše),
- ✓ **dobiček** oz. donos (da zraste cena).
- ✓ **likvidnost** (denar takoj na razpolago),

Iz naslednje slike vidimo pomembnost varnosti. Narisana je na vrhu trikotnika.



Slika 1: Trikotni prikaz

Vir: Seminar zavarovalnice Merkur.

VARNOST

S pojmom varnost se danes pogosto poimenuje cela vrsta različnih vidikov človekovega obstoja in delovanja v družbi in naravi.

Varnost lahko opredelimo kot stanje, v katerem je zagotovljen uravnotežen fizični duhovni in duševni ter gmotni obstoj posameznika in družbene skupnosti v razmerju do drugih posameznikov, družbenih skupnosti in narave (Grizold v Žnidarič, 2004, str. 2).

Zgodovinsko gledano je varnost temeljna vrednota medčloveških odnosov. Poznamo: individualno varnost, državno varnost, regionalno, politično, ekonomsko, pravno, potresno, bančno varnost itd. (Vir: Žnidarič, 2004, str. 2.)

Dokler človek ne zadovolji osnovnih bioloških potreb, kot so potreba po hrani, vodi, kisiku, zavetju, toploti, spolnosti in izogibanju bolečini, toliko časa ga ne bo motivirala nobena druga potreba. Ko ima zadovoljene te potrebe, se mu pojavijo višje (psihološke) potrebe, kot so: potreba po varnosti, ljubezni, ugledu, spoznavanju, delu, redu, samouresničevanju in samospoštovanju.

Med glavnimi kategorijami potreb in motivov je ameriški psiholog Maslow izdelal nekakšno prioriteto listo motivacijskih področij – teorija hierarhije potreb, imenovana tudi motivacijska piramida.

Po Maslowu mora človek najprej zadovoljiti osnovne življenjsko nujne potrebe, šele nato se začno pojavljati višje potrebe in motivi. Maslow na prvo mesto v svoji hierarhiji postavlja fiziološko-biološke potrebe. Na drugo mesto varnost.

To potrebo smo že vsi občutili. Večina naših bojazni izvira iz tega, da česa ne znamo ali ne razumemo. V današnji družbi človek sicer ni neposredno fizično ogrožen, kljub temu pa obstajajo druge vrste strahu. Ogromno se govori o nevarnosti atomskih reaktorjev, terorističnih napadov (Amerika), raku zaradi kajenja, nesrečah na cestah, itd. Človek lahko poskrbi za svojo varnost tako, da si izbere varno delo, hrani denar, varčuje, **se zavaruje** itd.

Potreba po varnosti se kaže tudi v tem, da daje človek vedno prednost znanim stvarim pred neznanimi. Pogosto naletimo na človeka, ki se počuti varnega le tedaj,

ko dela tisto, kar zna in se zato tudi strašno upira vsaki spremembi. Zanj pomeni vsaka sprememba ogrožanje njegove varnosti. Ko človek zadovolji to potrebo, se pojavijo višje potrebe. (Vir: Vodopivec, 2005, str. 13, 14.)

Človek, ki se odloči za življenjsko zavarovanje, dobi:

- **varnost – zanesljivost naložbe:**
največjo varnost zagotavlja zavarovalnica s podporo države;
naložbe so: dolgoročne, premišljene in varne (dovoljene so samo varne naložbe, npr. v državne vrednostne papirje in nepremičnine), pozavarovane (v Sloveniji in pri največji pozavarovalnici na svetu Swiss Re), strogo kontrolirane (Agencija za zavarovalni nadzor), varne tudi pred vlagateljem samim;
- **naložba ne izgublja vrednosti:**
realna vrednost se ohranja zaradi devizne klavzule (EUR) in indeksacije (s tem se izniči učinek inflacije);
- **vsa izplačila iz te naložbe so neobdavčena:**
država tako spodbuja varčevanje za tretji steber;
- **dobiček je optimalen** (ne maksimalen in zato tvegan), stabilen in zagotovljen;
- **socialna varnost najbližjih;**
- **obročno odvajanje prihrankov:**
z majhnimi vlaganji dolgoročno do velikega kapitala;
- **lastna socialna varnost** v primeručasne ali trajne nesposobnosti za delo; cenejše nezgodno zavarovanje. (Vir: Zavarovalnica Merkur.)

3.2 ZAKAJ JE POTREBNO BITI DODATNO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVAN IN KAJ PONUJA TRETJI STEBER

O potrebnosti dodatnega življenjskega zavarovanja govori veliko razlogov. (O tretjem stebru bomo govorili pozneje.)

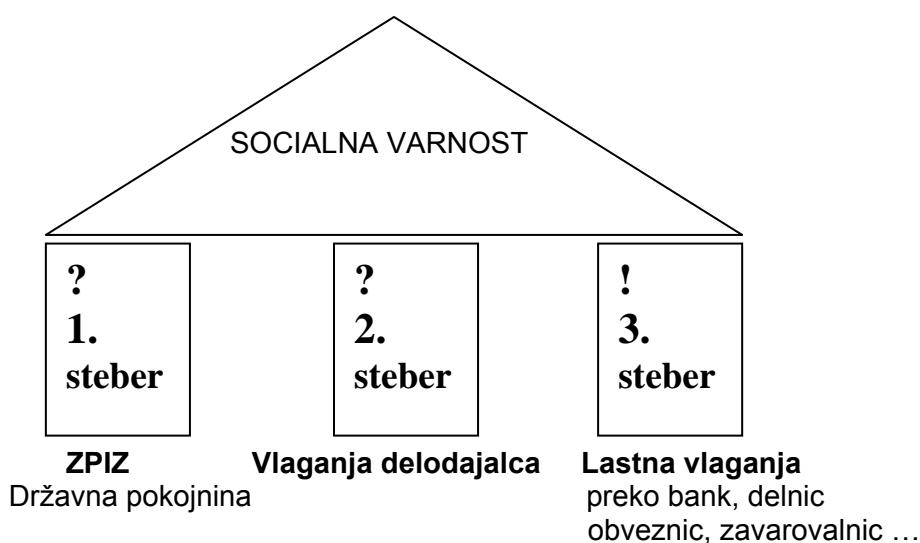
- Pravice iz obveznega zavarovanja zaposlenih se iz leta v leto zmanjšujejo in se bodo še zmanjševale.
- Lahko se zavarujejo tudi nezaposlene osebe in se s tem zaščitijo pred nevarnostmi in tveganji, ki jih lahko doletijo.
- Življenjska zavarovanja nudijo optimalno socialno varnost posameznika v vseh treh življenjskih obdobjih.
- Zaščita pred izpadom delovne sposobnosti (invalidnost, težka bolezen).
- Zaščita družine in njenih družinskih članov.
- Omogoča prejemanje dodatne pokojnine (rente).
- Zavarovanje za primere naravne in nezgodne smrti.
- Razne oblike nezgodnih zavarovanj.
- Zavarovanje posamezniku ali družini omogočajo maksimalno dodatno varnost in so idealna kombinacija varnosti in varčevanja za starost.
- Programi tretjega stebra so z valutno klavzulo in indeksacijo zavarovani pred inflacijo.
- Zavarovalna premija je praktično neomejena – vsak varčuje po svojih zmožnostih.
- Dolžina zavarovanja z varčevanjem je od 5 do 40 let.
(Vir: Zavarovalnica Merkur.)

4 VZROKI ZA ODLOČITEV

Za dobro pokojnino je potrebna solidna materialna osnova. Te pa nam država ne more več nuditi.

Razmerje med upokojenci in zaposlenimi je že danes katastrofalno: naglo se bliža razmerju **1 : 1**. zato pa se tudi pokojnine hitro zmanjšujejo. Da bi država omogočila ljudem kljub temu socialno varnost, jim je z zakonom (ZPIZ-1) ponudila 3-stebni sistem socialne varnosti.

Naslednja slika prikazuje socialno varnost posameznika. Hišica – streha ne more stati, če nima temeljev, če ima en temelj slab, se lahko podere. Tako so temelji sestavljeni iz 1., 2., in 3. tega stebra.

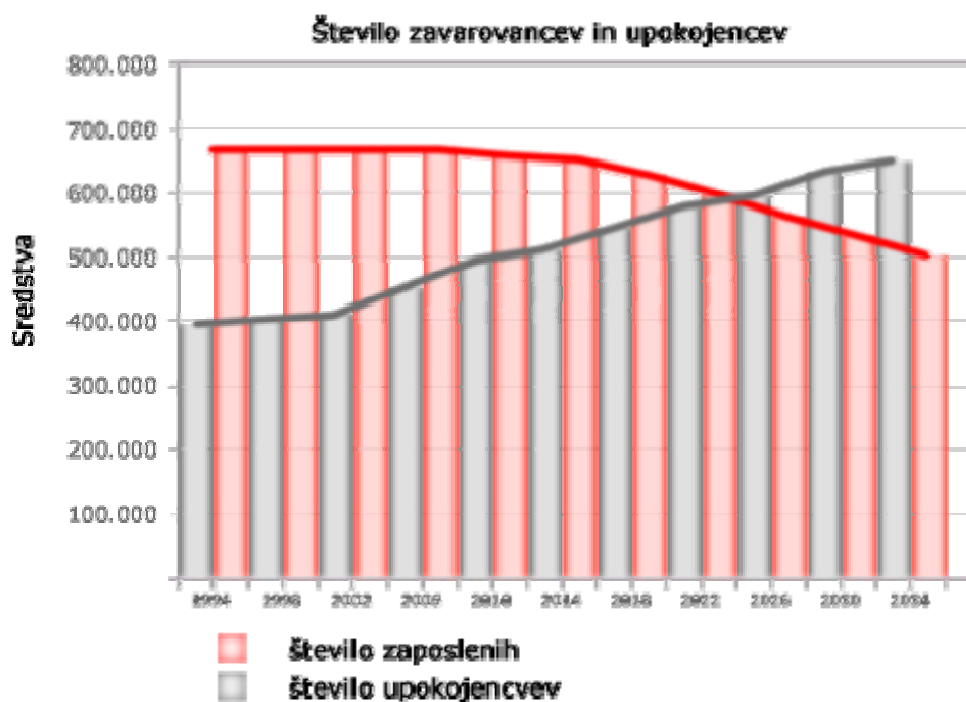


Slika 2: Socialna varnost posameznika

Vir: Seminar zavarovalnice Merkur.

Da bi kar najbolje poskrbeli za svojo prihodnost in za varnost svojih najbližjih, se večina ljudi po svetu in pri nas odloča za življenjsko zavarovanje kot osnovno in optimalno skrb za socialno varnost.

Dejstvo, da število zaposlenih v primerjavi s številom upokojencev upada že vrsto let, pomeni, da bo število oseb, ki vplačujejo v ZPIZ, do leta 2025 enako številu oseb, ki iz njega črpajo. To je razvidno tudi iz grafa 2 na strani 17.



Graf 2: Prikaz števila zaposlenih v primerjavi s številom upokojencev

Vir: http://www.prva.net/pokojninska_reforma.asp?folderid/=111.

Problem povečevanja pritiska na državno pokojninsko blagajno so države po svetu že rešile in že desetletja poznajo pokojninski sistem, v katerem posamezniki prevzemajo del bremena nase z varčevanjem za starost oz. se vključijo v eno od oblik dodatnega pokojninskega zavarovanja.

Naslednja tabela prikazuje, kako so se rast plač, rast pokojnin, rast BDP, inflacija in BDP za pokojnine spreminjali skozi leta.

Tabela 1: Prikaz spreminjanja rasti plač, pokojnin, BDP, inflacije in BDP za pokojnine skozi leta

Leto	Rast plač	Rast pokojnin	Rast BDP	Inflacija	BDP za pokojn.
1995	18,40 %	19,80 %	3,80 %	12,60 %	11,54 %
2000	10,60 %	9,80 %	2,90 %	8,90 %	11,41 %
2001	11,90 %	8,70 %	3,00 %	8,10 %	11,35 %
2002	9,70 %	9,70 %	3,10 %	7,50 %	11,22 %
2003	7,50 %	5,50 %	2,60 %	5,60 %	11,01 %
2004	5,70 %	4,90 %	4,60 %	3,60 %	10,84 %
2005	4,80 %	4,30 %	3,80 %	3 %	10,73 %

Vir: Pokojninska reforma – članek, poslan za objavo v Delu 15. 5. 2006, <http://www.zdus-zveza.si/POKOJNINSKA.doc>.

Generacija upokojencev je s svojim delom, ne le s plačevanjem prispevkov za pokojnine, temveč tudi drugimi oblikami dela, soprispevala in ustvarila materialno osnovo za svojo socialno varnost na stara leta.

Leta 2000 je delalo 1,74 zaposlenih na 1 upokojenca, leta 2005 pa 1,61 zaposlenega na 1 upokojenca.

Iz tega je razvidno, da se naglo bližamo razmerju 1 : 1, kmalu bo delal 1 zaposlen za 1 upokojenca. (Vir: Pokojninska reforma – članek, poslan za objavo v Delu 15. 5. 2006; <http://www.zdus-zveza.si/POKOJNINSKA.doc>.)

4.1 SOCIALNA VARNOST POSAMEZNIKA

Poznamo **osnovno** socialno varnost posameznika in **osebno** socialno varnost posameznika.

- **Osnovno socialno varnost posameznika** zagotavlja država preko Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ).

To je obvezen sistem invalidskega in pokojninskega zavarovanja, v katerega vplačujejo vsi zaposleni in delodajalci.

Zaposlena aktivna populacija plačuje s svojimi prispevki pokojnine upokojencem, enako pa zaposleni pričakujejo od svojih otrok.

V ta namen **zaposleni** od bruto mesečne plače prispevajo **15,5 %**, **delodajalci pa 8,85 %**.

Te pravice se iz leta v leto zmanjšujejo in se bodo še zmanjševale. V ljudeh se že utrjuje zavest, da so sami odgovorni za svojo socialno varnost in za svojo neodvisno in varno starost.

Pokojninsko in invalidsko zavarovanje se financira v pretežni meri z rednimi prispevki aktivnih zavarovancev in delodajalcev, v zadnjih letih pa tudi s sredstvi iz državnega proračuna. Stopnje oziroma višino prispevkov določa Državni zbor Republike Slovenije na predlog Vlade Republike Slovenije. Osnova za obračunavanje prispevkov je bruto plača oziroma bruto zavarovalna osnova.

- ❖ V letu 2005 je znašala povprečna mesečna neto plača 176.311 SIT (v decembru 2005 184.159 SIT), povprečna mesečna neto starostna pokojnina 121.805 SIT (v decembru 2005 124.105 SIT), povprečna mesečna neto invalidska pokojnina 97.759 SIT (v decembru 2005 99.653 SIT), povprečna mesečna neto družinska pokojnina 84.688 SIT (v decembru 2005 86.573 SIT) ter povprečje vseh pokojnin 110.498 SIT (v decembru 2005 112.730 SIT). V teh podatkih niso zajeti prejemniki državnih pokojnin, vojaških pokojnin, akontacij pokojnin, kmečkih pokojnin po SZK.

Zbirna prispevna stopnja zavarovancev in delodajalcev znaša 24,35 % in je znatno nižja kot npr. še v letu 1995, ko je znašala 31,00 %. To je eden od razlogov, da je moral v zadnjih letih postati pomemben dodatni vir zagotavljanja prihodkov Zavoda tudi državni proračun. Od proračunskih prihodkov se del nanaša na obveznost države za kritje pravic po posebnih predpisih, del pa na

kritje razlike med obveznostmi za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, ki izhajajo iz zakona, in izvirnimi prihodki od znižanih prispevkov.

- **Osebna socialna varnost:** je varnost posameznika in njegove družine. Pomeni, da mora vsak posameznik poskrbeti za osebno socialno varnost, šele nato se lahko razmišlja, kam naložiti preostanek denarja-kapitala.

SOCIALNA VARNOST POSAMEZNIKA IN DRUŽINE

- **Zaščita pred izpadom delovne sposobnosti**

Gre za zaščito pred posledicami možnega nastopa invalidnosti. Nastop invalidnosti lahko posameznika skupaj z družino potisne na socialno dno (občutno nižji dohodki – invalidska pokojnina, velike finančne obveznosti – preureditev stanovanja, posebni pripomočki, dodatno zdravljenje). Zato se moramo nujno invalidsko zavarovati.

- **Zaščita družine in družinskih članov**

Gre za možnost nastopa smrti enega ali obeh hraniteljev družine, ki v takem primeru otroke in partnerja postavi na socialno šibke temelje varnosti v prihodnosti. Dohodek preživelega in družinska pokojnina ne zadostujeta. Oseba lahko zboli za dolgotrajno ali celo neozdravljivo boleznijo. Zdravljenje in oskrba takih bolezni zahtevata veliko dodatnih finančnih sredstev, zato se je potrebno optimalno življenjsko zavarovati.

- **Skrb za šolanje otrok**

Pripraviti si moramo finančna sredstva, ki bodo otrokom omogočala želeno izobraževanje. Starši se namreč zavedajo, da izobraževanje ni brezplačno, temveč terja veliko dodatnih finančnih sredstev.

- **Skrb za lastne bivalne prostore**

S pridobitvijo lastnih bivalnih prostorov se znebimo plačevanja najemnine. Kdor živi v najeti nepremičnini, dela eno največjih življenjskih napak. Tako ravnanje lahko v primeru, da se najemniku kaj zgodi, družino ali posameznika privede na socialni rob, še posebej, če je v pokoju.

- **Skrb za dodatno pokojnino**

Ob upokojitvi pride do padca prihodkov in s tem do padca standarda posameznika, saj je osnovna pokojnina ZPIZ nižja od osebnega dohodka, ni več tudi raznih stimulativnih dodatkov k plači.

- **Ohranjanje osnovnega standarda**

Predmeti in naprave, ki jih uporabljamo v vsakdanjem življenju, imajo omejeno dobo trajanja. Moramo jih obnavljati in menjavati. Nepremičnine so izpostavljene različnim nevarnostim (požar, toča, vihar ...), zato moramo nepremičnine in dragocena sredstva zavarovati. To pomeni zaščititi svoj interes preko premoženjskih in avtomobilskih zavarovanj.

- **Finančna varnost in stabilnost**

Gre za likvidni znesek denarja ali kapitala, ki posamezniku ali družini daje občutek varnosti.

4.2 POKOJNINSKA REFORMA

Pokojninska reforma temelji na sistemu treh pokojninskih stebrov.

- **PRVI POKOJNINSKI STEBER** (državna pokojnina) je obvezen sistem invalidsko-pokojninskega zavarovanja, v katerega vplačujejo vsi zaposleni in delodajalci (25 % od bruto plače skupaj z delodajalcem).

Pokojnine iz prvega stebra se bodo v naslednjih letih **postopoma zniževale**, kar bo za mnoge bodoče upokojence pomenilo, da mesečni prejemki iz prvega stebra ne bodo več zadoščali za udobno življenje. Zmanjšanje bo potrebno nadomestiti s prejemki iz drugega stebra.

Za upokojitev mora zavarovanec ali zavarovanka izpolnjevati naslednje pogoje (pogoji ZPIZ-1):

- **polna upokojitvena starost** znaša 61 let za ženske in 63 let za moške;
- **dosežena pokojninska doba** (delovna doba) je za ženske 38 let (prej 35 let) in moške 40 let (kot doslej);
- **minimalna starost** se v prehodnem obdobju za ženske postopoma dviguje; po prehodnem obdobju in dokončni uveljavitvi reforme bo za oba spola enaka, to je 58 let.

Znižanje odmerne stopnje pokojnine je naslednji dejavnik. Tako bo imel 63 let star moški z dopolnjenimi 40 leti pokojninske dobe pokojnino odmerjeno na 72 % pokojninske osnove namesto dosedanjih 85 %. V enakem deležu 72,5 % pokojninske osnove bo pokojnina odmerjena tudi ženski, ki bo dopolnila 61 let in bo imela 38 let polne pokojninske dobe.

Število najugodnejših zaporednih let zaposlitve varovanca(-ke) za izračun pokojnine se je povečalo z 10 let na 18 let.

Razmerje med najvišjo in najnižjo pokojnino za polno delovno dobo zavarovanca je ostalo isto 1 : 4 (najvišja pokojnina je lahko 4-kratnik najnižje pokojnine).

Sprememba načina usklajevanja pokojnin.

Spremembe na področju invalidskega zavarovanja.

Uvedba državne pokojnine.

Uvedba obdavčitve dodatnih prihodkov upokojencev.

Zaradi krčenja pravic bo vsak zaposleni, ki se bo upokojil po novih pogojih (ZPIZ-1), prejemal bistveno nižjo pokojnino, kot jo je lahko pričakoval pred uvedbo zakona.

Preživljanje bodočih upokojencev, ki bodo prejemali le pokojnino iz obveznega pokojninskega zavarovanja, bo glede na nove pogoje upokojevanja lahko ogroženo.

Po ocenah strokovnjakov pa ta reforma tudi ni zadnja in lahko po nekaj letih pričakujemo nove posega v pravice zavarovancev iz obveznega pokojninskega zavarovanja ZPIZ-1.

- **DRUGI POKOJNINSKI STEBER** sestavljata **prostovoljno** (PDPZ) in **obvezno** (ODPZ) **dodatno pokojninsko zavarovanje**. V drugi pokojninski steber vlaga delodajalec (npr. Mercator, Lek, državne službe – vojska, policija; ni pa nujno, vsi delodajalci ne) največ 5,8 % od bruto plače.

Obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje (ODPZ) vključuje zaposlene s tako imenovanim beneficiranim delovnim stažem, zato morajo vsi delodajalci, ki zaposlujejo delavce na delovnih mestih, za katera je bila določena beneficirana delovna doba, za te delavce skleniti ODPZ, ki ga prek sklada ODPZ izvaja Kapitalska družba, d. d.

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje (PDPZ) je naložbeno kapitalsko zavarovanje, ki se izvaja na prostovoljni osnovi v povezavi z delodajalci oziroma podjetji, kjer so posamezniki zaposleni. Glavne značilnosti PDPZ so določene v pokojninskem načrtu, katerega obvezno vsebino določa ZPIZ-1.

Pokojninski načrti se lahko med seboj zelo razlikujejo v bistvenih elementih, ki opredeljujejo pravice zavarovancev, zato je zelo pomembno, da se vsak zavarovanec pred pristopom prepriča, ali pokojninski načrt ustreza njegovim osebnim interesom in namenu dolgoročnega pokojninskega zavarovanja, ki ga ponujajo različni izvajalci.

Pravice iz PDPZ so: dodatna starostna pokojnina, predčasna starostna pokojnina, dodatna invalidska pokojnina in dodatna družinska pokojnina.

Zavarovanec lahko prejema dodatno pokojnino – rento iz PDPZ, ko ima izpolnjene pogoje za prejemanje pokojnine iz obveznega pokojninskega zavarovanja.

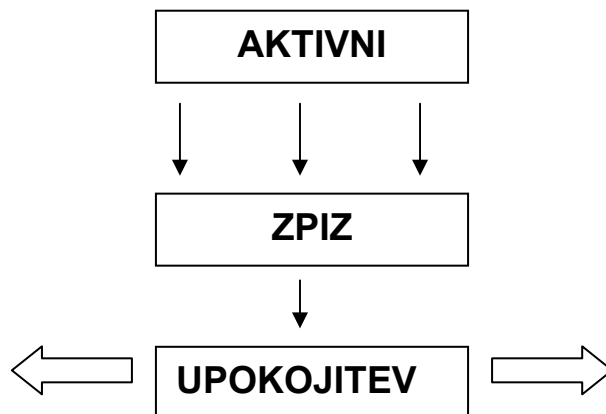
- **TRETJI POKOJNINSKI STEBER** so lastna vlaganja: v okviru tretjega pokojninskega stebra poznamo različne vrste zavarovanj, ki posamezniku omogočajo, da je zavarovan pred nevarnostmi – tveganji, ki ga spremljajo v življenju, in hkrati dodatno varčuje za starost v obliki življenjskih in rentnih zavarovanj.

Tretji pokojninski steber so prostovoljne oblike naložbenih kapitalskih zavarovanj, ki jih zavarovanci sklepajo pri različnih finančnih institucijah.

Najpomembnejšo institucijo predstavljajo zavarovalnice za življenjska in premoženjska zavarovanja. Pri njih lahko zavarovanci sklenejo vse oblike življenjskih, rentnih pokojninskih in premoženjskih zavarovanj.

V tretji pokojninski steber se lahko poleg zaposlenih vključijo tudi osebe, ki niso zaposlene in se zato seveda ne morejo vključiti v obvezno pokojninsko zavarovanje (prvi steber).

Na sliki 3 je prikazano, kako aktivni – zaposleni odvajajo denar v ZPIZ (25 % od plače vsak mesec). Ta ima za 36 milijonov izgube. Ta denar se potem porazdeli med upokoјence. Upokoјencev je zmeraj več.



Slika 3: Delovanje ZPIZ-a

Vir: Seminar zavarovalnice Merkur.

Vzroki:

- **množično upokojevanje** (v letih 1990–1998): v tem času so ljudje tik pred upokojitvijo šli na zavod, od tam pa kmalu v pokoj, sploh zaposleni v vojski, policiji; to so bili še zelo mladi upokojenci;
- **nataliteta pada**: 10-letno povprečje v Sloveniji je med 1,2 in 1,3 otroka na družino – na rodno ženo;
- **doba šolanja se daljša**: včasih so šli v službe že pri petnajstih letih, danes šele po 20. letu ali celo kasneje;
- **starostna doba se daljša**: pri ženski je povprečna življenjska doba 79 let, pri moških povprečno 73 let;
- **tehnološki napredek in razvoj znanosti, produkcije**: izboljšanje tehnologije;
- **tranzicijsko spreminjanje slovenskega gospodarstva**: 100.000 brezposelnih, sprejemljivo bi bilo 55.000 ljudi na zavod.

Vzroki pokojninske reforme (ZPIZ-1):

- visoki stroški dosedanjega javnega – obveznega sistema pokojninsko-invalidskega zavarovanja;
- staranje prebivalstva in s tem vedno daljša življenjska doba Slovencev, ki se bo po napovedih še povečala;
- upadanje rojstev in spreminjanje razmerja zaposlenih glede na število upokojencev so vzroki, da prispevki zaposlenih niso več zadostovali za izplačilo pokojnin; tako je bilo potrebno zagotoviti del sredstev za izplačilo pokojnin iz državnega proračuna; še leta 1984 je bilo 3,02 zaposlenih na enega upokojenca, danes pa dela le še 1,6 zaposlenih na enega upokojenca.

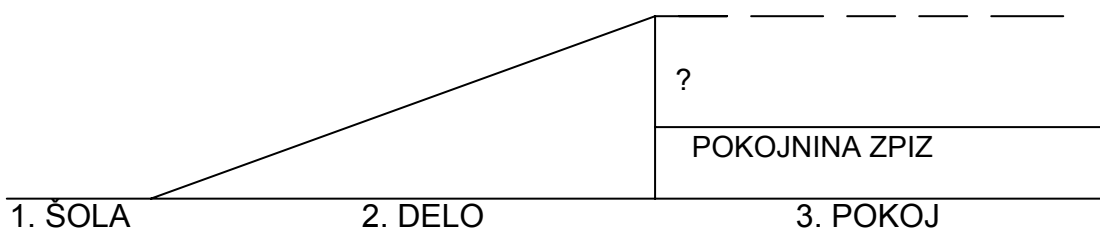
Kljub visoki prispevni stopnji 24,3 % ima pokojninska blagajna primanjkljaj iz preteklih let v višini 24 milijard SIT, kar je posledica prestrukturiranja delovne sile v gospodarstvu ter drugih socialnih transferjev, ki niso temeljili na zavarovalni logiki. Množično upokojevanje med leti 1990 in 1999 je bilo npr. posledica problemov v gospodarstvu – število upokojencev pa je povečalo za 25 %.

Zakon ZPIZ-1 je začel veljati 1. januarja 2000. Zakonodajalec je želel s pokojninsko reformo zmanjšati odhod aktivnega prebivalstva (zaposlenih) med upokojeno populacijo. Zaradi znižanja pokojnin so se odložile in zmanjšale pričakovane bodoče obveznosti Zavoda za pokojninsko zavarovanje. Zakon zmanjšuje pravice zaposlenih zavarovancev in prenaša velik del odgovornosti za pokojnino ter preživljanje po upokojitvi na pleča posameznika.

4.3 POKOJNINSKA PROBLEMATIKA

V človekovem življenju ločimo tri obdobja.

- **ČAS UČENJA** je čas, ko vlagamo svojo energijo v pridobivanje znanja in s tem povečujemo možnost za kar največji zaslužek v obdobju aktivnega življenja.
- **ČAS AKTIVNEGA ŽIVLJENJA** je čas, ko si prizadevamo doseči kar najvišji standard, hkrati pa je to tudi obdobje, ko moramo misliti:
 - da se zavarujemo pred nevarnostmi, ki nas spremljajo v obdobju aktivnega življenja in po njem,
 - da zavarujemo svoj interes,
 - kako bomo živeli in izkoristili čas po upokojitvi.
- **ČAS PO UPOKOJITVI** pa je čas, ko uživamo sadove vlaganja in dela iz prejšnjih dveh obdobj.



Slika 4: Pomembna obdobja v življenju

Vir: Seminar zavarovalnice Merkur.

Moški morajo delati do 63. leta, ženske pa do 61. leta

Vrzel v starostni preskrbljenosti je razhajanje med prejemki, ki jih je oseba dobivala v zadnjih letih pred upokojitvijo, in višino pokojnine, ki jo prejme po upokojitvi. To vrzel lahko upokojenec premaguje iz drugih virov ali z mesečno rento, ki jo črpa iz sredstev vloženi v življenjsko zavarovanje.

Življenjsko zavarovanje je optimalna naložba, ker zavaruje nevarnosti (rizike), ki osebo spremljajo v celotnem življenjskem obdobju, v otroštvu, v času aktivnega življenja, ter nudijo varnost (dodatno pokojnino) na starost (v pokoju).

Pokojnina po ZPIZ-1 se odmeri v višini 72,5% od neto plače.

5 ZAVAROVALNI ZASTOPNIK

Zavarovalni zastopnik je s strani zavarovalnice pooblaščen oseba, ki opravlja zavarovalne posle v imenu in na račun zavarovalnice. Ima pooblastilo za opravljanje zavarovalnih poslov in je odgovoren za pravilno, korektno in kakovostno opravljanje teh poslov. Ponudbo podpiše kot predstavnik zavarovalnice in se s podpisom obveže, da je posredoval ponudbo v skladu s potrebami in interesi stranke ter poslovno politiko zavarovalnice. Pri odločitvi ljudi ima velik vpliv, saj je od njega največ odvisno, kako zadevo predstavi.

Stranke si pridobiva osebno, preko telefona, pošte ali pa ga stranke obišejo v poslovalnici oz. same pokličejo, če potrebujejo nasvet.

Vedno mora svetovati tako, kot bi svetoval sam sebi. Posredovati mora resnične podatke.

- ❖ Vloga zavarovalnega zastopnika ni hoja od vrat do vrat, ampak samo podajanje informacij.

Za svoje delo dobijo provizijo, ki je odvisna od dogovora z zavarovalnico. Zavarovalnica, za katero dela, skrbi za njegovo izobraževanje, reklamni material, potrebne obrazce in druge zadeve, ki jih potrebuje pri svojem delu.

Lastnosti, ki naj bi jih imel dober zavarovalni zastopnik:

- sposobnost vživljanja v partnerja,
- potrpežljivost,
- vztrajnost,
- neobčutljivost na stres,
- sposobnost poslušanja,
- prepričljivost,
- ustvarjalnost in prožnost,
- visok nivo pričakovanj,
- vljudnost in taktnost.

Stranki mora znati prisluhniti, saj le tako lahko ponudi program, ki ji bo ustrezal. Njegovo delo se deli na:

- iskanje strank,
- razgovore,
- predstavitev (termin),
- sklepanje polic.

Skrbi za zavarovanca in mu pomaga pri urejanju vseh zahtev (npr. pri uveljavljanju odškodninskih zahtev), želja in sprememb.

V času sodobnih elektronskih medijev se je posodobila tudi vloga zavarovalnega zastopnika. Tako zavarovalnice že nudijo na svojih spletnih straneh vprašalnike. Na podlagi odgovorov nato e-zastopnik predlaga zavarovanja, ki so za potencialnega zavarovanca najprimernejša. Primer vprašalnika je v prilogi.

V prilogi sta tudi izpolnjena ponudba za življenjsko in nezgodno zavarovanje z možnostjo rentnega izplačevanja in ponudba za življenjsko, nezgodno zavarovanje in za primer določene hude bolezni. To ponudbo izpolni zavarovalni zastopnik s podatki osebe, katera se zavaruje. Na podlagi tega zavarovalnica pošlje osebi polico.

6 KAKO OSEBNOSTNE LASTNOSTI LJUDI VPLIVAJO NA ODLOČITEV

Osebnost je celota duševnih, vedenjskih in telesnih značilnosti, po katerih se posameznik loči od drugih (Musek v Vodopivec, 2005, str. 26).

Osebnost je rezultat dednosti, okolja in lastne aktivnosti.

Zgradba osebnosti

- **Fizične lastnosti** so barva las, barva oči, velikost, konstitucija ... Fizični videz je pomemben del posameznikove samopodobe. Že sam pogled na osebo, ki nam skuša podati informacije o neki zadevi, nam ustvari določeno mnenje o tej osebi. Pomembno je, da taki osebi zaupamo in se k njej radi vračamo. Verjetno ne bomo prav navdušeni, če bo imela oseba zelo mastne lase, neurejene nohte ali morda neprimerno obleko. Zato je zelo pomembno, da je oseba – zavarovalni zastopnik urejen, se primerno obnaša, nas posluša ...
- **Temperament** nam pove, kako doživljamo in izražamo svoja čustva. Ločimo:
 - **sangvinike** (živahno, energično in produktivno vedenje),
 - **kolerike** (značilna razburljivost, čustvena odzivnost in eksplozivnost),
 - **melanholike** (veljajo lastnosti, ki so nasprotne lastnostim kolerikov; neodvisnost, neodločnost, zavrtost, pesimizem),
 - **flegmatike** (mirno, nerazburljivo, vendar vztrajno in stabilno obnašanje).

Težko bomo nekoga seznanili s problemom pokojnin, če nas sploh ne pusti do besede in se stalno prepira, da to ni res, da ga to ne zanima, da nima ne časa ne denarja.
- **Značaj** ali karakter so osebnostne lastnosti, ki jih z moralnega stališča ovrednotimo kot dobre in slabe. Spreminja se z našim razvojem (vzgoja, družba, kultura). Tvorijo ga naslednje lastnosti:
 - poštenost,
 - odgovornost,
 - veselost,
 - hrabrost,
 - vztrajnost.

Vsak posameznik nam bo bolj zaupal, če mu bomo zadevo predstavili pošteno in čim bolj preprosto. Pri tem je tudi večja možnost, da se odloči za sklenitev zavarovanja, s katerim bo zadovoljen, saj bo oseba začutila, da mu hočemo samo pomagati.

❖ Slovenski pregovor pravi: Dober glas seže v deveto vas.

Velik vpliv pri odločitvi ljudi ima zavarovalni zastopnik.

Opisane lastnosti pa se ne nanašajo samo na zavarovalnico ali zavarovalnega zastopnika, ampak tudi na zavarovanca.

Kot primer v zvezi s poštenostjo: sklenjena so bila že življenjska zavarovanja za umrle osebe. Na podlagi osebnega dokumenta so sorodniki sklenili življenjsko zavarovanje za svojega že umrlega sorodnika. Polico je podpisal kar sin. Ugotovljeno je bilo, da je podpis ponarejen, saj se je pokojnik podpisoval povsem drugače, kar je bilo kasneje razvidno iz primerjave z drugimi podpisi pokojnika.

7 PREDSTAVITEV ZAVAROVALNICE MERKUR

Merkur zavarovalnica, delniška družba, je bila ustanovljena 18. novembra leta 1992 v Ljubljani. S poslovanjem je pričela 1. januarja 1993.

Kot hčerinsko podjetje zavarovalnice Merkur iz Avstrije je po desetih letih delovanja postala ena najtrdnjših slovenskih zavarovalnic. To dokazuje že več kot 100.000 sklenjenih pogodb in osvojeni naslov Slovenska zavarovalniška gazela, ki je bil zavarovalnici Merkur dodeljen kot najhitreje rastoči zavarovalnici v Sloveniji v obdobju petih let (1996 do 2000).

Merkur zavarovalnica, d. d., posluje v skladu s slovensko zakonodajo in je zaradi porazdelitve tveganja pozavarovana pri najzanesljivejših domačih (pozavarovalnica Sava) in tujih pozavarovalnicah (Swiss Re, Munich Re, General Cologne Re), kar zagotavlja kar največjo varnost za zavarovance.

Merkur zavarovalnica je organizirana kot delniška družba, katere glavni delničar je Merkur Versicherung AG iz Gradca (Graz). V Avstriji je ta zavarovalnica ena največjih ravno na področju osebnih zavarovanj. Več kot 200 let obstoja ji daje sloves najstarejše zasebne zavarovalnice v Evropi.

Merkur zavarovalnica, d. d., s sedežem v Ljubljani (poslovalnica še v Mariboru in pisarni v Murski Soboti in Ptujju) ponuja strankam v Sloveniji široko paleto osebnih in premoženjskih zavarovanj. Ta usmeritev omogoča ponudbo najugodnejših proizvodov na zavarovalniškem trgu, ki se odlikujejo po naslednjih karakteristikah.

▪ Program življenjskih zavarovanj

- Ponuja več kot 20 različnih oblik življenjskih zavarovanj. Največje povpraševanje je po tarifi *Merkur 10+*, ki poleg klasičnih kritij ponuja tudi kritje za devet hudih bolezni, za katere so delno zavarovani tudi otroci zavarovanca.

- **MGK tarifa** je prilagojena potrebam kolektivov, v kateri želijo preprečiti odliv strokovnih sodelavcev in jih še dodatno nagraditi za kakovostno delo. Posebnost tega programa je možnost menjave zavarovancev tekom zavarovalne dobe.

- **Top Garant** je naložbeno življenjsko zavarovanje z vključeno kar največjo varnostno komponento, saj ponuja garancijo vplačanega kapitala in garancijo najvišjih vrednosti.

- **Renta:** Pri vseh življenjskih zavarovanjih ima zavarovanec ob poteku zavarovanja možnost doživljenjskega ali časovno omejenega izplačevanja rente.

▪ Program nezgodnih zavarovanj

- **NZ** razen klasičnih kritij, kot so nezgodna invalidnost, nezgodna in naravna smrt, dnevno in bolnišnično nadomestilo, vključuje tudi stroške nezgode, npr. reševanja s helikopterjem pri gorskih akcijah, stroške zdravljenja in stroške vrnitve. Novost v Merkurju in sploh na slovenskem zavarovalniškem trgu je nezgodna mesečna renta.

▪ **Program premoženjskih zavarovanj**

- zavarovanje stanovanjskih hiš in stanovanjske opreme na novo vrednost,
- zavarovanje obrti na novo vrednost,
- zavarovanje etažne lastnine na novo vrednost,
- zavarovanje večstanovanjskih objektov – stolpnic na novo vrednost,
- potresno zavarovanje.

Tabela 2: Skupno število sklenjenih zavarovanj (število rizikov – zavarovanj) zavarovalnice Merkur na dan 31. decembra 2004

življenjska zavarovanja	63.080
življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem.....	400
nezgodna zavarovanja.....	50.667
zdravstvena zavarovanja.....	225
premoženjska zavarovanja.....	23.118
SKUPAJ	137.490

Vir: Seminar zavarovalnice Merkur.

8 SLOVENSKE ZAVAROVALNICE, KI NUDIJO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

▪ Zavarovalnica Merkur, d. d.

Merkur zavarovalnica, d. d., Ljubljana je bila ustanovljena 18. novembra 1992 in je s poslovanjem pričela 1. januarja 1993.

Je specializirana zavarovalnica na področju osebnih zavarovanj, kjer ponuja široko paleto zavarovalnih produktov za življenjska, nezgodna in zdravstvena zavarovanja. Ponuja tudi pestro izbiro kvalitetnih premoženjskih zavarovanj. S svojo ponudbo in tradicijo je zanesljiv partner, kar dokazuje več kot 100.000 pridobljenih zavarovancev in doseženo 3. mesto med zavarovalnicami v Sloveniji na področju trženja življenjskih zavarovanj.

Sedež: Zavarovalnica Merkur, d. d., Dunajska 58, 1000 Ljubljana.

▪ Zavarovalnica Triglav, d. d.

Že 100 let skrbi za zavarovanje vedno novih generacij Slovencev in njihovega imetja, ter za zavarovanje premoženja številnih podjetij, ki jim tako zagotavlja ekonomsko trdnost in varnost.

V ponudbi Zavarovalnice Triglav so vse vrste premoženjskih in osebnih zavarovanj.

Zavarovalnica Triglav je imela v letu 2005 vodilni tržni položaj na slovenskem zavarovalniškem tržišču. Ohranila je 42,8-odstotni tržni delež med klasičnimi zavarovalnicami v Republiki Sloveniji, in sicer 40,4-odstotni pri premoženjskih zavarovanjih in 49,9-odstotni pri življenjskih zavarovanjih.

Sedež Zavarovalnice Triglav: centrala je v zgradbi arhitekta Jožeta Plečnika na Miklošičevi ulici v Ljubljani. Storitve se opravljajo na poslovnih mestih v 12 območnih enotah in 126 predstavništvih po vsej Sloveniji. Zavarovalnica Triglav ima 800 zavarovalnih zastopnikov in 90 zavarovalnih komercialistov, tako da lahko rečemo, da ima Zavarovalnica Triglav svojega predstavnika skoraj v vsakem slovenskem kraju.

Sedež: Zavarovalnica Triglav, d. d., Miklošičeva ulica 19, 1000 Ljubljana.

▪ Zavarovalnica Maribor, d. d.

To je slovenska zavarovalnica s 180-letno tradicijo, v sedanji obliki pa posluje od leta 1991. Sedež podjetja je v Mariboru. Poslovanje ZM obsega 9 poslovnih enot, 43 zastopstev in 111 agencij po Sloveniji. Obseg njenega poslovanja jo uvršča na 3. mesto med klasičnimi zavarovalnicami v Sloveniji.

Sedež: Zavarovalnica Maribor, d. d., Cankarjeva ulica 3, 2507 Maribor.

▪ Zavarovalnica Adriatic Slovenica, d. d.

Je druga največja slovenska zavarovalnica, ki je nastala z združitvijo dveh uglednih slovenskih zavarovalnic. Pravno-formalno je do združitve prišlo s pripojitvijo Slovenice, zavarovalniške hiše, d. d., Ljubljana, k Adriatic zavarovalni družbi, d. d., Koper. Adriatic je spremenil ime v ADRIATIC SLOVENICA, Zavarovalna družba, d. d.

Razvejana tržna mreža 17 organizacijskih enot najvišjega nivoja poslovnih enot s 164 prodajnimi mesti zagotavlja, da so zavarovalne storitve Adriatic Slovenice vedno dosegljive vsem zavarovancem, tako pri sklepanju zavarovanj kot ob reševanju škod.

Sedež: Zavarovalnica Adriatic Slovenica, d. d., Ljubljanska cesta 3 a, 6503 Koper.

▪ **Zavarovalnica Tilia, d. d.**

V vseh letih samostojnega poslovanja je Zavarovalnica Tilia, d. d., širila svojo dejavnost in tako pokriva celotno Dolenjsko, Belo krajino, Kočevsko, Posavje, Ljubljansko regijo, Gorenjsko, del Notranjske, del Primorske in del Štajerske.

Sedež: Zavarovalnica Tilia, d. d., Seidlova cesta 5, 8000 Novo mesto.

▪ **Zavarovalnica Generali, d. d.**

Ta zavarovalnica ima kot del mednarodne skupine Generali Group pisarne v desetih večjih slovenskih mestih, v okviru katerih je redno zaposlenih približno 200 zavarovalniških agentov.

Informacije o produktih in sklepanju zavarovanj se lahko pridobijo tudi v vseh enotah SKB banke. V Slovenijo je prišel Generali v letu 1996. Njeno poslovanje obsega 56,2 % premoženjskih zavarovanj in 43,8 % življenjskih zavarovanj.

Sedež: Zavarovalnica Generali, d. d., Kržičeva 3, 1000 Ljubljana.

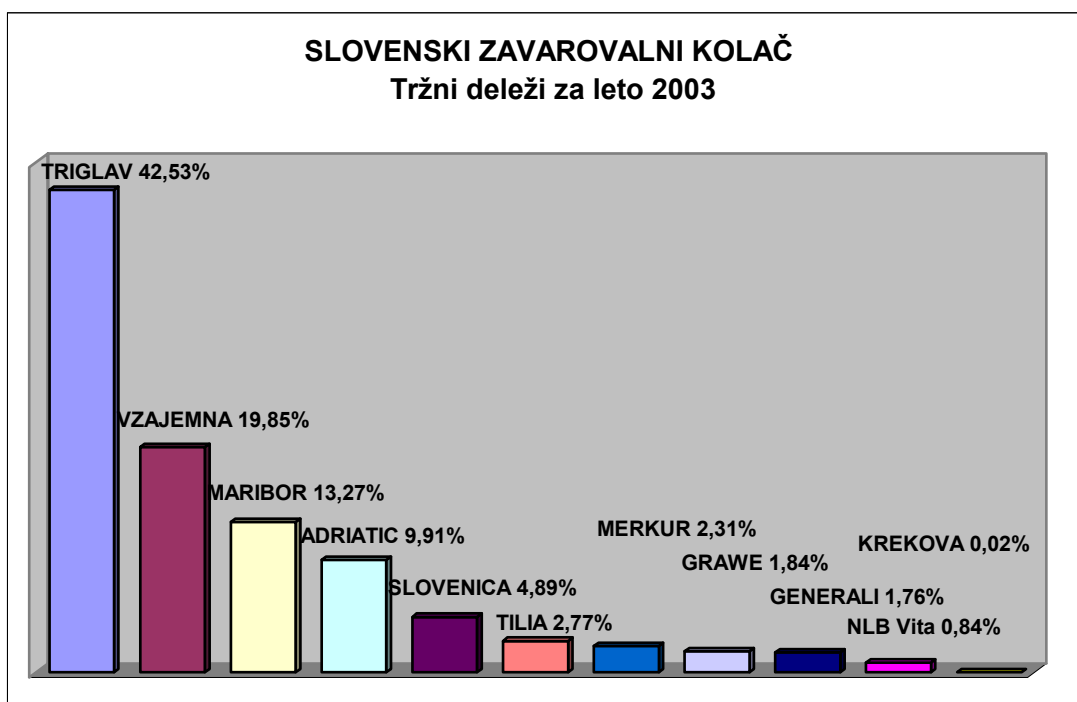
▪ **Zavarovalnica Grawe, d.d. (do 16. 6. 2001 PRIMA)**

V tem prostoru obstaja že 14 let. Je prva slovenska zavarovalna družba, ustanovljena na osnovi zasebne iniciative in s svojim vlaganjem. V desetih letih je postala *4. največja zavarovalnica klasičnih življenjskih in rentnih zavarovanj*. Zavarovanja z Grawe lahko sklenemo tudi v poslovalnicah banke HYPO.

Sedež: Grawe zavarovalnica, d. d., Gregorčičeva 39, 2000 Maribor.

V prilogi je priložen reklamni material o načinih življenjskega zavarovanja nekaterih zavarovalnic.

V grafu 3 si lahko ogledamo tržne deleže slovenskih zavarovalnic za leto 2003.



Graf 3: Tržni deleži slovenskih zavarovalnic za leto 2003

Vir: Moje finance, maj 2005, str. 48.

O vlogi, pomenu in ugledu posameznih zavarovalnic svoje pove tudi raziskava Ugled 2003.

Po poznanosti v poslovni javnosti se Zavarovalnica Maribor nahaja na 32. mestu (premik po lestvici navzgor za 65 mest). Ostale zavarovalnice so rasle občutno manj, Triglav je celo padel za 5 mest.

Stopnja ugleda Zavarovalnice Maribor je glede na rezultate iz leta 2002 precej narasla (nahaja se na 33. mestu, pred njo se na lestvici ugleda nahaja le Triglav – na 21. mestu). Adriaticu je ugled padel za 51,2 % (s 34,8 % na 17,0 %), Tilii za 37,3 % (s 14,0 % na 8,8 %) in Triglavu za 30,5 % (s 76 % na 52,8 %).

V očeh splošne javnosti se zavarovalnica Maribor med 224 podjetji, zajetimi v raziskavo Ugled 2003, uvršča v skupino nadpovprečno poznanih, povprečno uglednih in investicijsko nadpovprečno privlačnih podjetij v Sloveniji. V primerjavi s konkurenčnimi podjetji iz dejavnosti zavarovalništvo je ZM ocenjena kot nadpovprečno poznana in investicijsko povprečno privlačna družba. Relativna poznanost ZM je v primerjavi z letom 2002 dokaj narasla. Trend poznanosti ZM med vsemi proučevanimi zavarovalnicami najbolj strmo narašča (pozavarovalnica Sava v raziskavo Ugled 2003 ni bila vključena).

(Vir: http://www.zav-mb.si/izvlecek_iz_raziskave_Ugled_20.647.0.html.)

9 REZULTATI ANKETE

Vprašalnik nastopa kot ena izmed možnosti za ugotovitev javnega mnenja o določeni stvari ali vprašanju.

Sestavljen je iz niza vprašanj, ki so postavljena pred anketiranca. Cilj vprašalnika ni samo zbiranje želenih informacij, temveč tudi informiranje o določeni zadevi, ki nas zanima.

Oseba, ki sestavlja anketo mora biti pazljiva, saj mora podati pravilne besede, vrstni red in obliko vprašanj. Neustrezen vprašalnik nam bo dal nepravilne informacije.

Anketa z vprašalnikom je bila izpeljana v domačem okolju, med prijatelji, sosedi, znanci. Pomemben dejavnik je starost, doba sklenitve življenjskega zavarovanja in ocenitev navedenih trditev, koliko je posamezna postavka vplivala na odločitev življenjskega zavarovanja.

Anketni vprašalnik je priložen v prilogi.

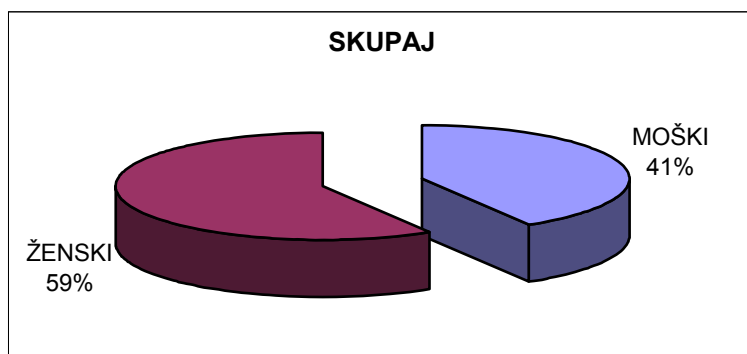
9.1 ANALIZA RAZISKAVE

Anketa je zajela 73 anketirancev. 58 anketirancev je oddalo pravilno izpolnjene anketne vprašalnike, 15 vprašalnikov je bilo neveljavnih. V nadaljevanju so opisane posamezne skupine vprašanj z rezultati, prikazanimi v tabelah in grafih.

1. Spol anketiranih

Tabela 3: Spol anketiranih

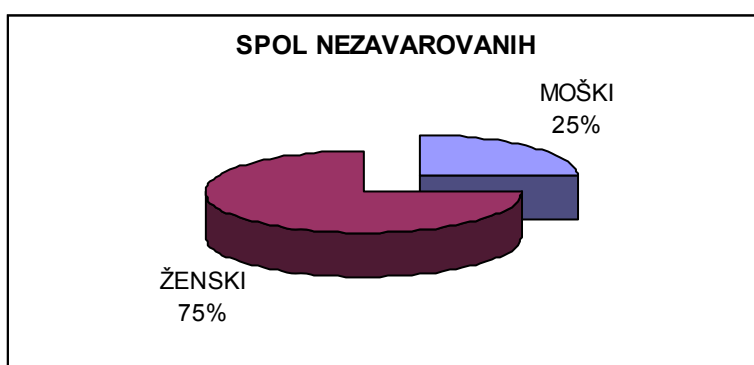
1. SPOL ANKETIRANCA			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
MOŠKI	18	6	24
ŽENSKI	16	18	34
SKUPAJ	34	24	58



Graf 4: Spol anketiranih (vsi anketirani)



Graf 5: Spol zavarovanih anketirancev



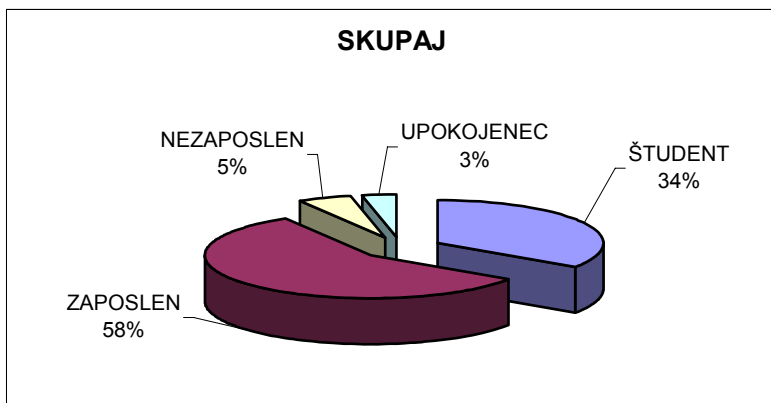
Graf 6: Spol nezavarovanih anketirancev

Anketa je skupno zajela 24 moških, kar je 41 %, in 34 žensk, kar je 59 % od vseh anketirancev. Od 34 anketiranih, ki so zavarovani (kar izvemo pri 5. vprašanju), je 53 % moških (18 oseb) in 47 % žensk (16 oseb). Pri osebah, ki pa niso zavarovane, je 75 % žensk (18 oseb) in 25 % moških (6 oseb).

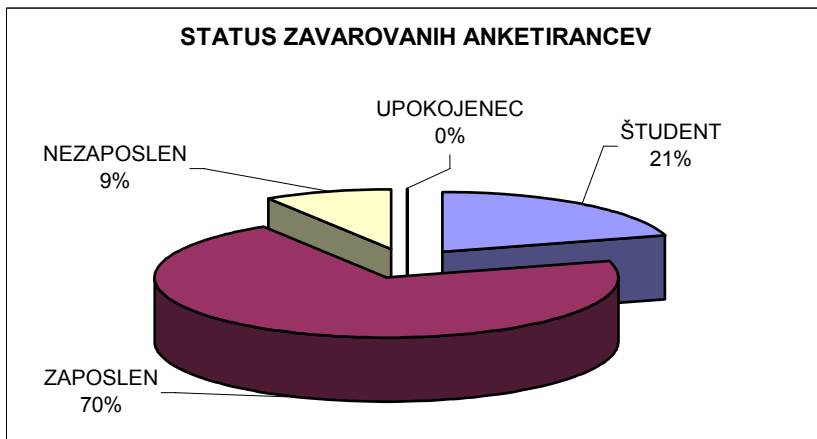
2. Status anketiranih

Tabela 4: Status anketiranih

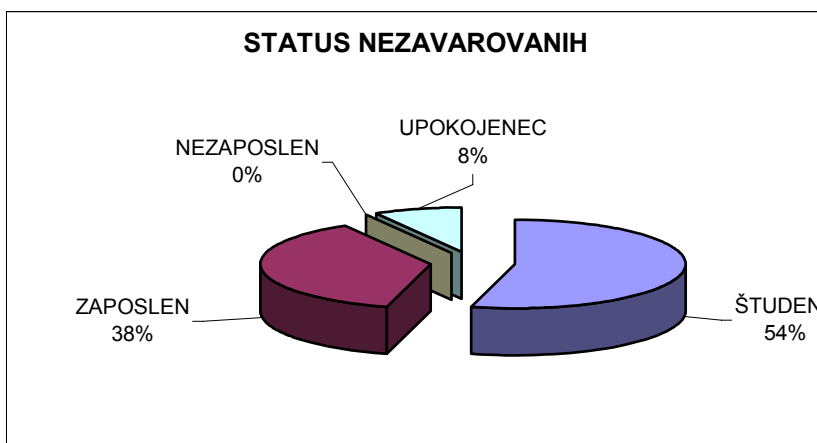
2. STATUS			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
ŠTUDENT	7	13	20
ZAPOSLEN	24	9	33
NEZAPOSLEN	3	0	3
UPOKOJENEC	0	2	2
SKUPAJ	34	24	58



Graf 7: Status anketiranih (vsi anketirani)



Graf 8: Status zavarovanih anketirancev



Graf 9: Status nezavarovanih anketirancev

Če se osredotočimo bolj na zavarovane anketirance, lahko vidimo da se največ zavarujejo zaposlene osebe (24 anketiranih oz. 70 % od 34, glej graf št. 8). Ti imajo

svoje lastne prihodke. Večinoma že razmišljajo o prihodnosti, si ustvarjajo družino itd.

Študentje glede na podatke iz ankete (13 anketiranih oz. 54 % od 24, ki niso zavarovani, glej graf št. 9) še ne razmišljajo veliko o svoji prihodnosti – varnosti. Vendar bi morali, saj je bolje, če se zavarujejo čim mlajši, ko so še zdravi, z majhnimi mesečnimi zneski na dolgo dobo pa lahko pridejo do visokega zneska. Velika ovira pri tem so seveda neredni mesečni prihodki, ki dodatno ovirajo odločitev za zavarovanje.

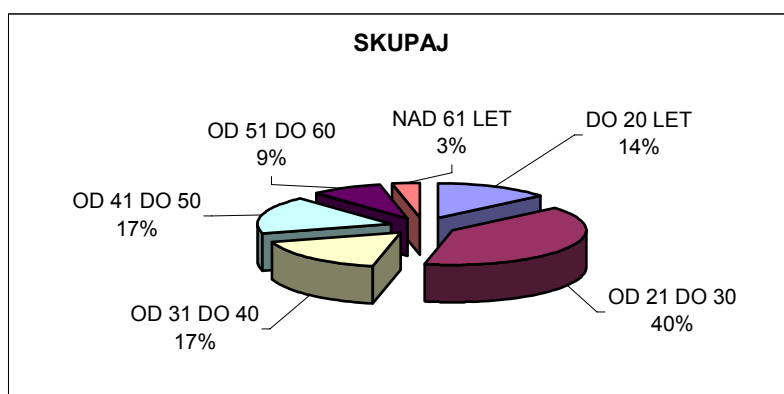
Tudi pri nezaposlenih (3 anketirani oz. 9 % od 34, ki so zavarovani, glej graf št. 8) je ovira nereden – nizek mesečni priliv.

Med upokojenimi, ki so bili anketirani, ni nihče zavarovan; nekdo je v anketo napisal, "da je prestar" za zavarovanje. Nekateri že uživajo, kar so vplačevali skozi leta, nekateri se sploh ne zavarujejo, ker imajo prenizke dohodke. Spet drugi bi se radi, pa jih zavarovalnica noče, ker ima večji riziko. Zavarovalnice nudijo različne pakete, ki so namenjeni tudi starejšim, npr. življenjsko zavarovanje 50 plus.

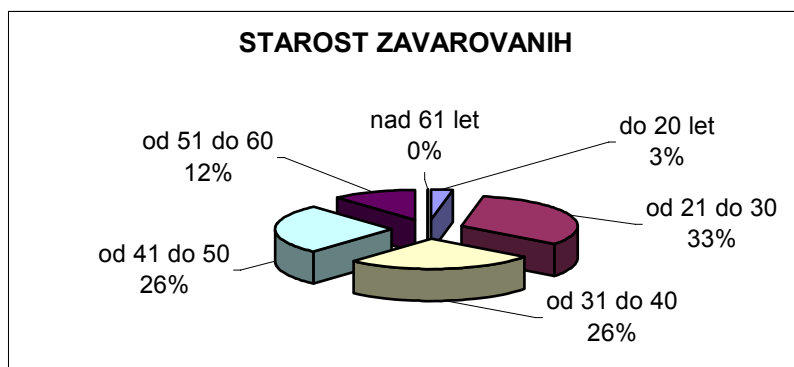
3. Starost anketiranih

Tabela 5: Starost anketiranih

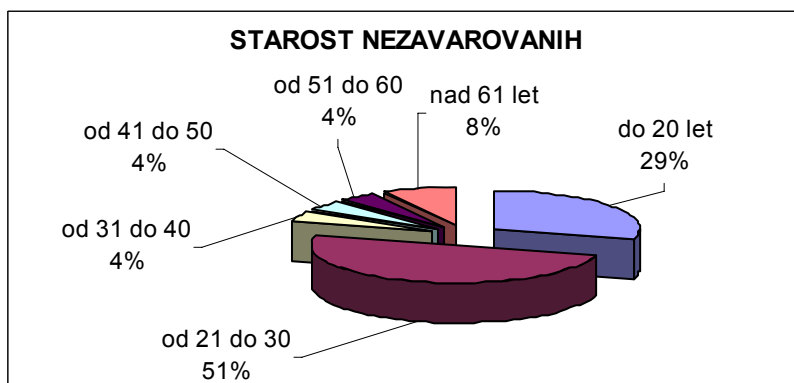
3. STAROST			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
DO 20 LET	1	7	8
OD 21 DO 30	11	12	23
OD 31 DO 40	9	1	10
OD 41 DO 50	9	1	10
OD 51 DO 60	4	1	5
NAD 61 LET	0	2	2
SKUPAJ	34	24	58



Graf 10: Starost anketiranih (skupni prikaz)



Graf 11: Starost zavarovanih anketirancev



Graf 12: Starost nezavarovanih anketirancev

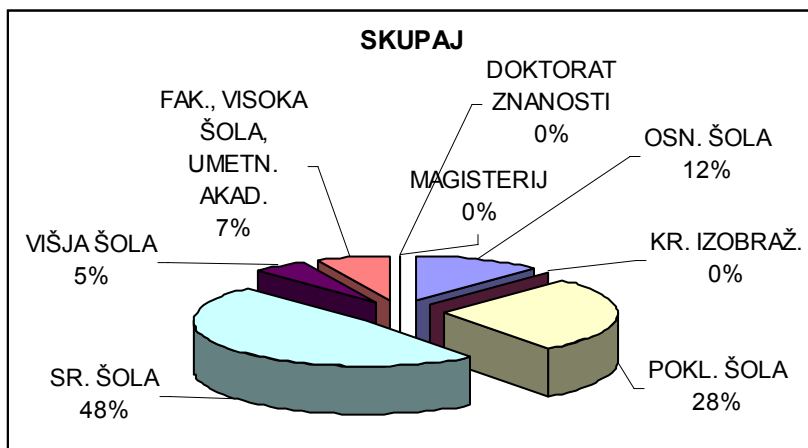
Podatki iz ankete nam prikazujejo, da je največ zavarovanih anketirancev starih od 21 do 30 let (11 anketiranih oz. 33 % od 34; glej graf št. 11), sledijo tisti od 31 do 40 let (9 anketiranih oz. 26 % od 34; glej graf št. 11) in od 41 let do 50 (tudi 9 anketiranih oz. 26 % od 34; graf št. 11).

Če povzamemo, se največ zavarujejo ljudje srednjih let, v starosti od 20 pa do 50 let. Najmanj se zavarujejo osebe, stare nad 61 let, v našem primeru 0 %, osebe do 20 let, v našem primeru 3 % (1 oseba od 34) in osebe, stare od 51 do 60 let, v našem primeru 12 % (4 osebe od 34).

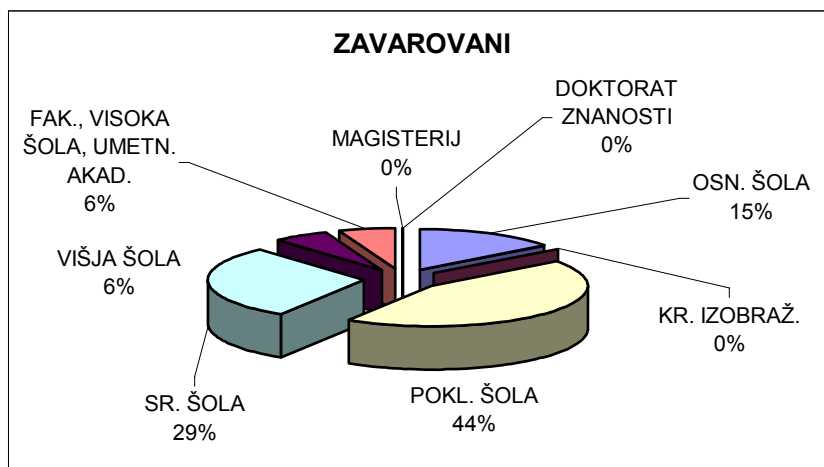
4. Zaključena stopnja izobrazbe

Tabela 6: Zaključena stopnja izobrazbe anketiranih

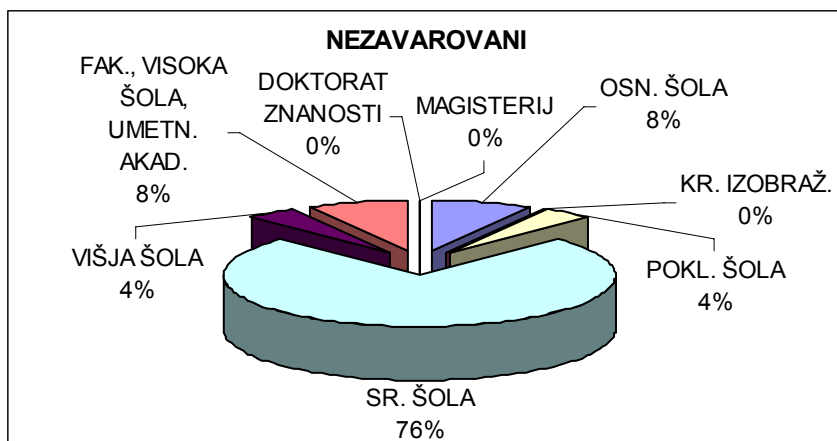
4. IZOBRAZBA			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
OSN. ŠOLA	5	2	7
KRAJŠE IZOBRAŽ.	0	0	0
POKL. ŠOLA	15	1	16
SR. ŠOLA	10	18	28
VIŠJA ŠOLA	2	1	3
FAK., VISOKA ŠOLA, UMETN. AKAD.	2	2	4
MAGISTERIJ	0	0	0
DOKTORAT ZNANOSTI	0	0	0
SKUPAJ	34	24	58



Graf 13: Zaključena stopnja izobrazbe (vsi anketirani)



Graf 14: Zaključena stopnja izobrazbe zavarovanih anketirancev



Graf 15: Zaključena stopnja izobrazbe nezavarovanih anketirancev

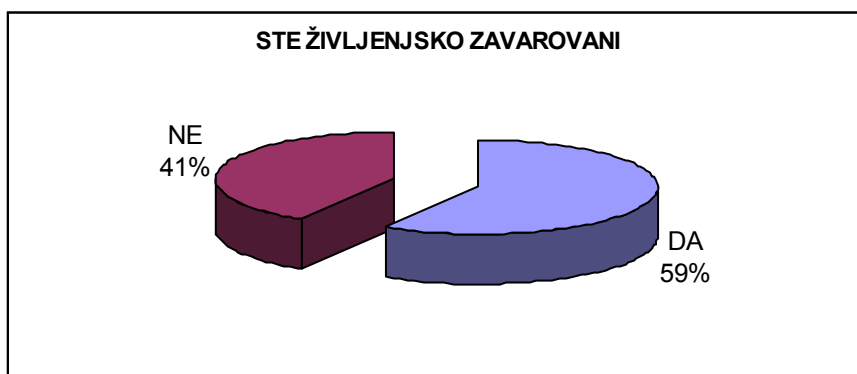
V našem primeru je zavarovanih največ oseb s poklicno (15 anketiranih oz 44 % od 34) in srednjo šolo (10 anketiranih oz. 29 % od 34). Seveda ni nujno, da se take osebe največ zavarujejo, saj je rezultat odvisen od tega, kakšen krog anketiranih zajamemo. Anketiranih s končanim krajšim izobraževanjem, doktoratom znanosti in magisterijem med anketiranimi ni bilo.

Po izobrazbi jih je med nezavarovanimi največ s srednjo šolo – 78 % (18 oseb), manj z osnovno šolo in fakulteto – 9 % (2 osebi z osnovno in 2 osebi s fakulteto) in najmanj z višjo šolo – 4 % (1 oseba).

5. Ste življenjsko zavarovani?

Tabela 7: Ste življenjsko zavarovani?

DA	34
NE	24
SKUPAJ	58



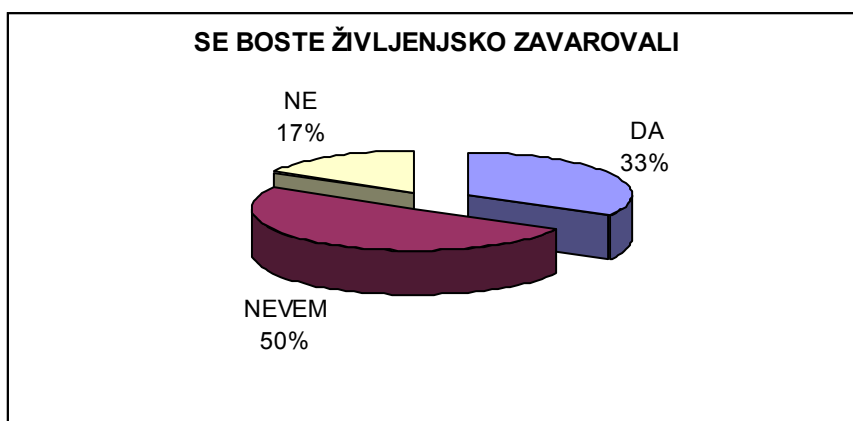
Graf 16: Ste življenjsko zavarovani?

Anketa je zajela 58 oseb, od katerih jih je 34 oz. 59 % zavarovanih in 24 oz. 41% nezavarovanih. Grafi, kjer so prikazani rezultati, zajeti skupno, se nanašajo na vse anketirane, to je na vseh 58 oseb. V grafih, ki se nanašajo na nezavarovane anketirane, je v celoto vzetih 24 oseb, v grafih v zvezi z zavarovanimi pa je celota torej 34 oseb.

6. Se boste življenjsko zavarovali?

Tabela 8: Se boste življenjsko zavarovali?

DA	8
NE VEM	12
NE	4
SKUPAJ	24



Graf 17: Se boste življenjsko zavarovali?

Od 24 anketiranih, ki niso zavarovani, se namerava zavarovati 8 oseb, kar je 33 %. Ti so že prepričani, da je to pametna odločitev, ki jo je potrebno narediti. 12 oseb oz. 50 % jih še ne ve, 4 osebe oz. 17 % pa se jih sploh ne namerava zavarovati. Iz tega vidimo, da so nekateri čisto odločeni, da se ne bodo zavarovali, drugi omahujejo in čakajo, nekateri pa so že odločeni, da se bodo zavarovali.

7. Ocenite naslednje trditve z oceno od 1 do 5.

Zakaj niste življenjsko zavarovani? Odgovarjajo tisti, ki niso življenjsko zavarovani.

1 – ni res, 2 – delno je res, 3 – nevtrarno (je res in ni res), 4 – res je, 5 – popolnoma drži

NIMAM DENARJA _____

GA NE POTREBUJEM _____

POKOJNINA JE ŠE DALEČ _____

ČAKAM NA BOLJŠE ČASE _____

IMAM SLABE IZKUŠNJE Z ZAVAROVALNICO _____

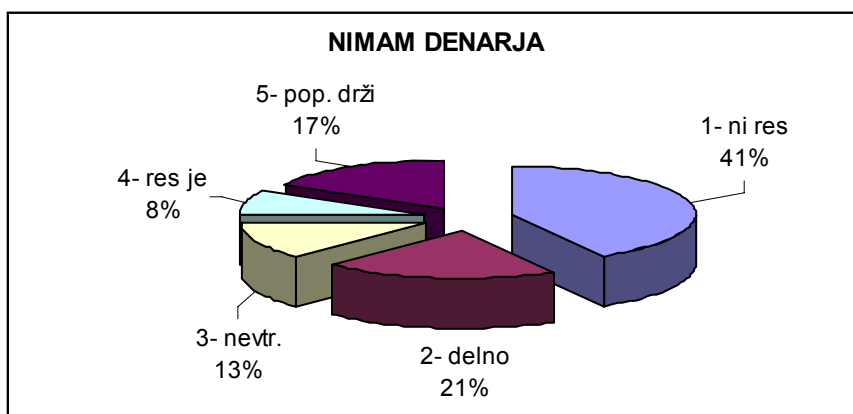
ZAVAROVALNICI NE ZAUPAM _____

ZARADI MOREBITNE IZGUBE SLUŽBE V ZAVAROVALNEM OBDOBJU _____

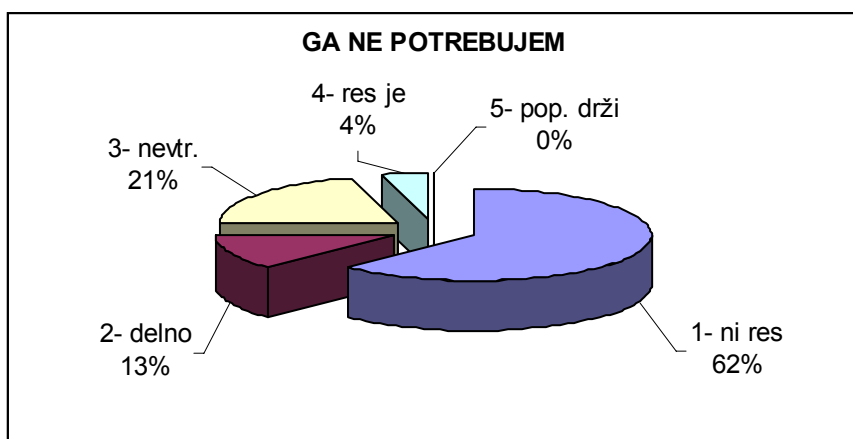
DRUGO _____

Tabela 9: Zakaj niste življenjsko zavarovani?

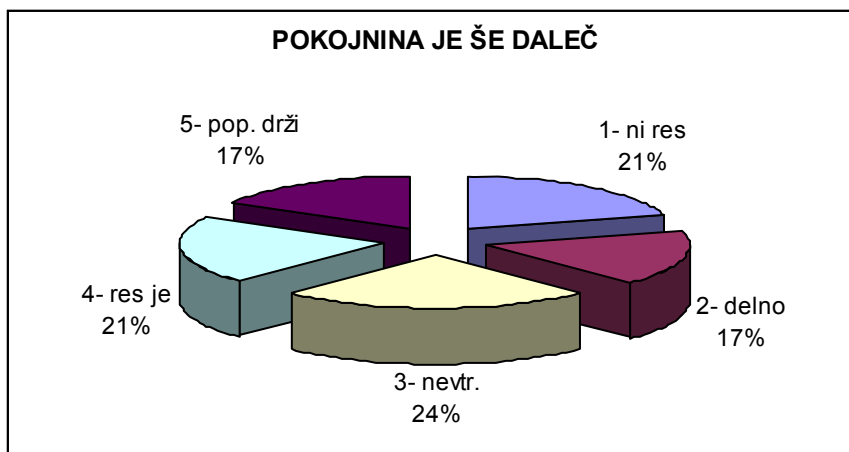
	1 – ni res	2 – delno	3 – nevtr.	4 – res je	5 – pop. drži	POVPR.
NIMAM DENARJA	10	5	3	2	4	2,37
GA NE POTREBUJEM	15	3	5	1	0	1,66
POKOJN. JE ŠE DALEČ	5	4	6	5	4	2,96
ČAKAM NA BOLJŠE ČASE	9	3	8	4	0	2,29
SLABE IZKUŠ. Z ZAVAR.	18	0	3	2	1	1,66
ZAVAR. NE ZAUPAM	14	3	5	0	2	1,87
ZARADI IZG. SLUŽBE	16	3	4	1	0	1,58



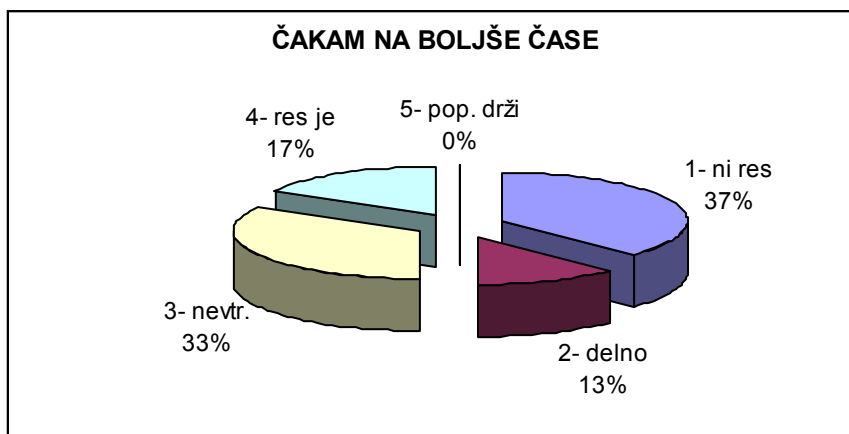
Graf 18: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "nimam denarja"



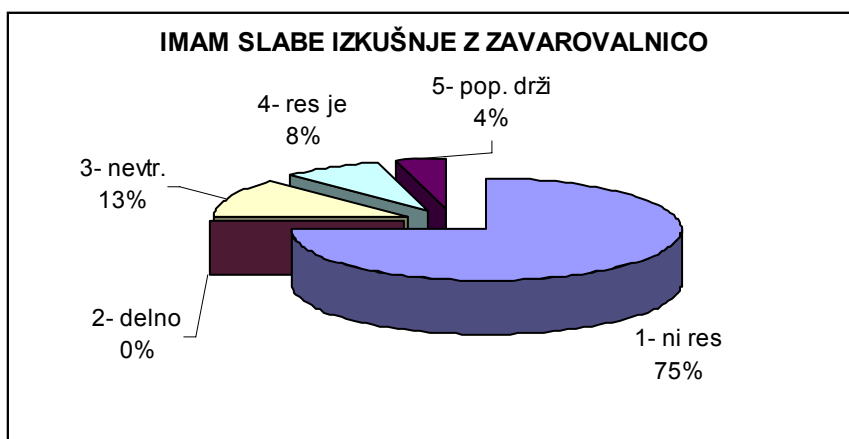
Graf 19: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "ga ne potrebujem"



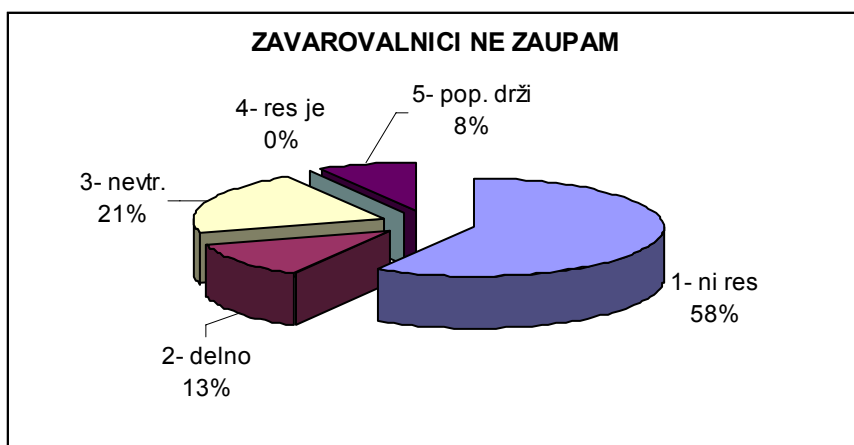
Graf 20: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "pokojnina je še daleč"



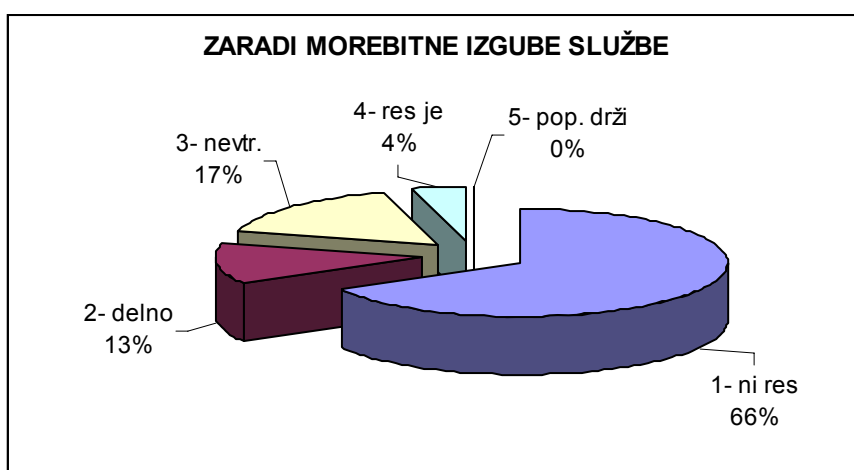
Graf 21: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "čakam na boljše čase"



Graf 22: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "imam slabe izkušnje z zavarovalnico"



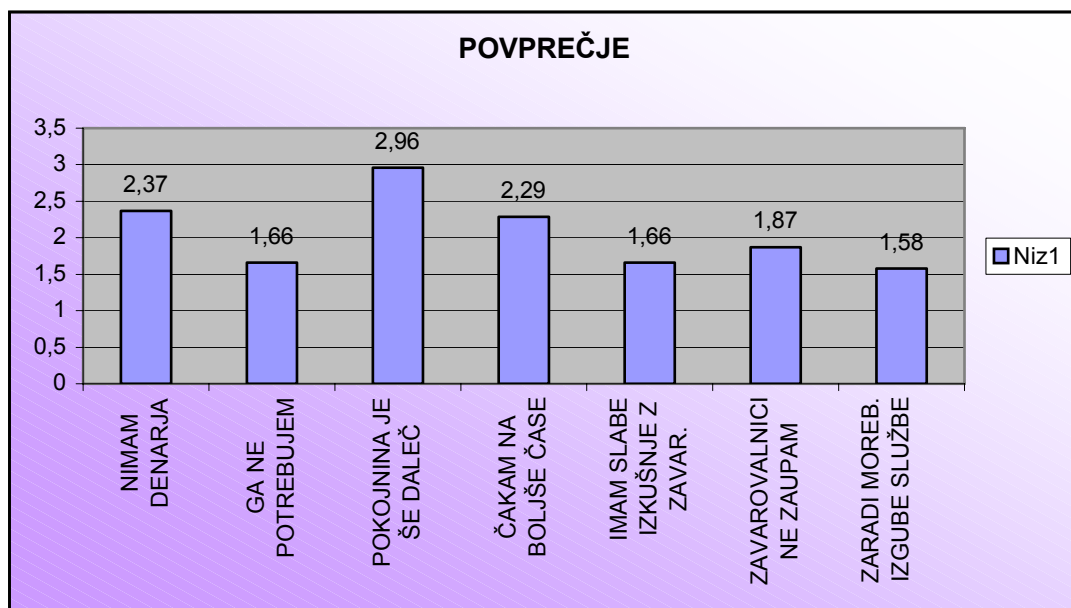
Graf 23: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "zavarovalnici ne zaupam"



Graf 24: Zakaj niste življenjsko zavarovani: ocenitev trditve "zaradi morebitne izgube službe v zavarovalnem obdobju"

Rezultati nam prikazujejo nekaj vzrokov, zakaj se ljudje ne zavarujejo. Večina anketiranih sploh nima pravega vzroka, da niso zavarovani, enostavno niso. Dane trditve so večinoma zanikali: ni res, da nimajo denarja (10 anketiranih oz. 41 % od 24), ni res, da ga ne potrebujejo (15 anketiranih oz. 62 % od 24), ni res, da čakajo na boljše čase (9 anketiranih oz. 37 % od 24), ni res, da imajo slabe izkušnje z zavarovalnico (18 anketiranih oz. 75 % od 24), ni res, da zavarovalnici ne zaupajo (14 anketiranih oz. 58 % od 24), ni res, da niso zavarovani zaradi morebitne izgube službe (16 anketiranih oz. 66 % od 24). Večina jih je nevtralna le pri trditvi, da je pokojnina še daleč (6 anketiranih oz. 24 % od 24).

Iz spodnjega grafa lahko vidimo primerjavo med vsemi postavkami.



Graf 25: Povprečni prikaz vseh postavk

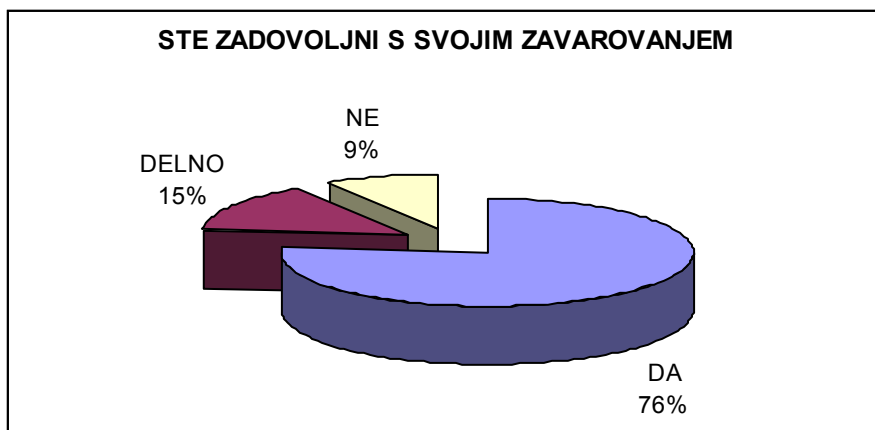
Iz grafa 25 vidimo, h kateri oceni se postavke bolj nagibajo. Za postavko "nimam denarja" so anketirani ocenili, da nanje malo več kot delno vpliva, z oceno 2 (povprečno 2,37). Postavka "ga ne potrebujem" zanje skoraj ne drži ali se z oceno 1.66. že skoraj nagiba delno drži, kar pomeni ocena 2. Anketirani so nevtralni z oceno 3 pri postavki "pokojnina je še daleč".

8. Ste zadovoljni s svojim zavarovanjem oz. bi kaj spremenili? (Na to ter 9., 10., 11. in 12. vprašanje odgovarjajo tisti, ki so zavarovani.)

Tabela 10: Ste zadovoljni s svojim zavarovanjem?

DA	26
DELNO	5
NE	3
SKUPAJ	34

Spremenil/a bi: izplačilo obljubljenih vsot, zavarovalne pogoje.



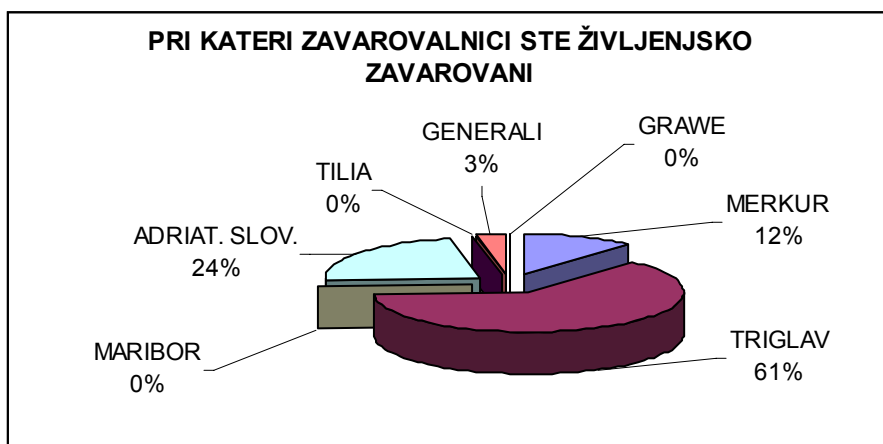
Graf 26: Ste zadovoljni s svojim zavarovanjem?

Anketirani so s svojim zavarovanjem večinoma zadovoljni, saj iz podatkov ankete sledi, da je zadovoljnih kar 76 % anketiranih (26 oseb od 34 anketiranih), delno 15 % (5 oseb), 9 % (3 osebe) pa je takšnih, ki niso zadovoljni s zavarovanjem.

9. Pri kateri zavarovalnici ste življenjsko zavarovani?

Tabela 11: Pri kateri zavarovalnici ste življenjsko zavarovani?

MERKUR	4
TRIGLAV	21
MARIBOR	0
ADRIAT. SLOV.	8
TILIA	0
GENERALI	1
GRAWE	0
SKUPAJ	34



Graf 27: Pri kateri zavarovalnici ste življenjsko zavarovani?

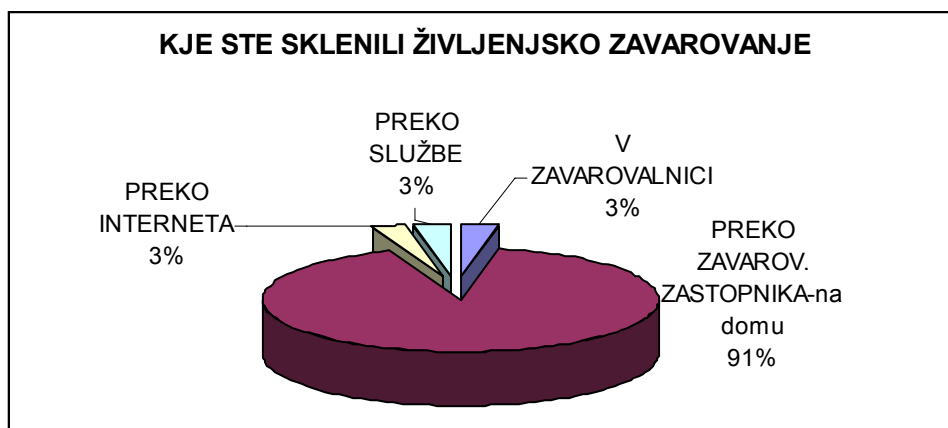
Iz rezultatov je razvidno, da je največ anketirancev zavarovanih pri zavarovalnici Triglav, in sicer kar 61 % (21 oseb). To nam pove, kateri zavarovalnici anketirani najbolj zaupajo. Sledijo ji zavarovalnica Adriatic Slovenica s 24 % (8 oseb), Merkur z 12 % (4 osebe), Generali s 3 % (1 oseba), pri zavarovalnicah Tilia in Grawe pa med anketiranimi ni bilo zavarovancev.

Iz ankete torej izhaja pomemben podatek, da naše kraje najbolj pokriva zavarovalnica Triglav, druge zavarovalnice pa še niso tako razširjene.

10. Kje ste sklenili življenjsko zavarovanje?

Tabela 12: Kje ste sklenili življenjsko zavarovanje?

V ZAVAR.	1
ZAVAR. ZAST./na domu	31
PREKO INTERNETA	1
DRUGO	1 preko službe
SKUPAJ	34



Graf 28: Kje ste sklenili življenjsko zavarovanje?

Kot vidimo iz ankete, prepričljivo drži trditev, da se ljudje največ zavarujejo preko zavarovalnega zastopnika na domu, med anketiranimi je takšnih kar 91 % (31 oseb od 34). Preko interneta, službe in v sami zavarovalnici so se zavarovali vsakič le 3 % ljudi (v našem primeru se je v sami zavarovalnici zavarovala ena oseba, prav tako ena oseba preko interneta in ena preko službe). Te oblike še niso tako zelo razvite.

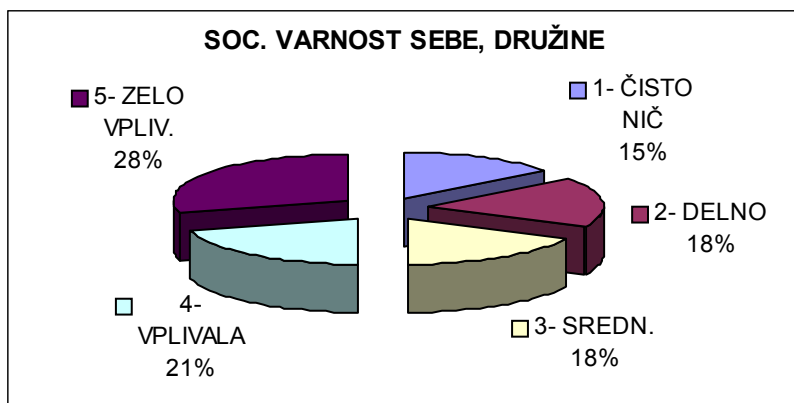
11. Koliko je posamezna postavka vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje? Ocenite naslednje trditve z ocenami od 1 do 5.

1 – čisto nič ni vplivala, 2 – delno je vplivala, 3 – srednje vplivala, 4 – vplivala, 5 – zelo vplivala

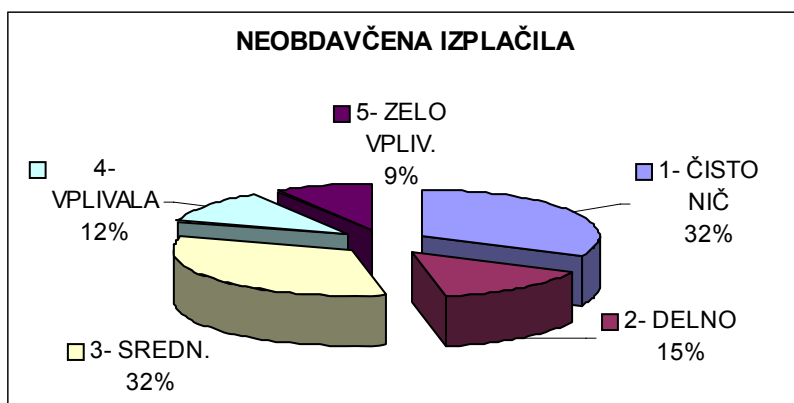
SOCIALNA VARNOST SEBE IN SVOJE DRUŽINE	—
NEOBDAVČENA IZPLAČILA	—
NALOŽBA NE IZGUBLJA VREDNOSTI	—
VPLIV ZAVAROVALNEGA ZASTOPNIKA, PRIJATELJEV, ZNANCEV	—
TRENTNA PROBLEMATIKA (množično upokojevanje, nataliteta pada, doba šolanja in starostna doba se daljšata ...)	—
DODATNA POKOJNINA NA STAROST	—
OPTIMALEN DOBIČEK	—
IZPLAČILO OB MOREBITNI NEZGODI	—
PREPRIČEVANJE IN NADLEGOVANJE ZAVAROVALNEGA ZASTOPNIKA	—
USLUGE ZAVAROVALNIC	—
MOŽNOST »KOMBINIRANJA« (varčevanje, nezgodno zavarovanje, rizične bolezni itd.)	—

Tabela 13: Koliko je posamezna postavka vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?

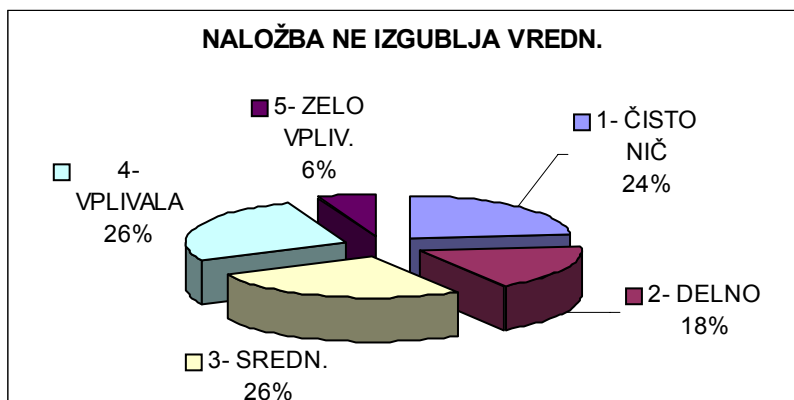
	1 – ČISTO NIČ	2 – DELNO	3 – SREDN.	4 – VPLIV.	5 – ZELO VPLIV.	POVPR.
SOC. VARNOST SEBE, DRUŽINE	5	6	6	7	10	3,32
NEOBDAVČENA IZPLAČILA	11	5	11	4	3	2,5
NALOŽBA NE IZGUBLJA VREDN.	8	6	9	9	2	2,74
VPLIV ZAVAROV. ZASTOPNIKA ...	17	11	2	2	2	1,85
TRENTNA PROBLEMATIKA	7	5	14	6	2	2,85
DOD. POKOJNINA NA STAR.	3	3	8	15	5	3,47
OPTIMALEN DOBIČEK	8	7	11	6	2	2,74
IZPLAČILO OB MOREB. NEZG.	0	1	3	20	10	4,15
PREPRIČ. IN NADLEG. ZAV. ZAST.	21	9	3	1	0	1,53
USLUGE ZAVAROVALNIC	17	9	7	1	0	1,76
MOŽNOST KOMBINIRANJA	1	4	6	16	7	3,7
KER ŠE NISEM BIL ZAVAROVAN	10	5	3	6	10	3,03



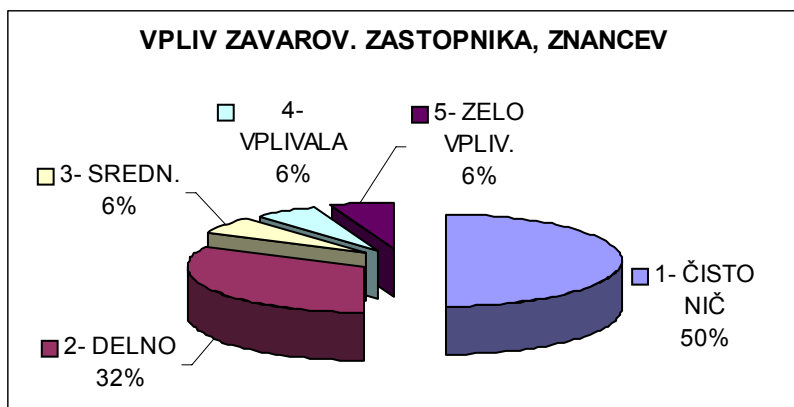
Graf 29: Koliko je socialna varnost sebe in svoje družine vplivala na odločitev življenjskega zavarovanja?



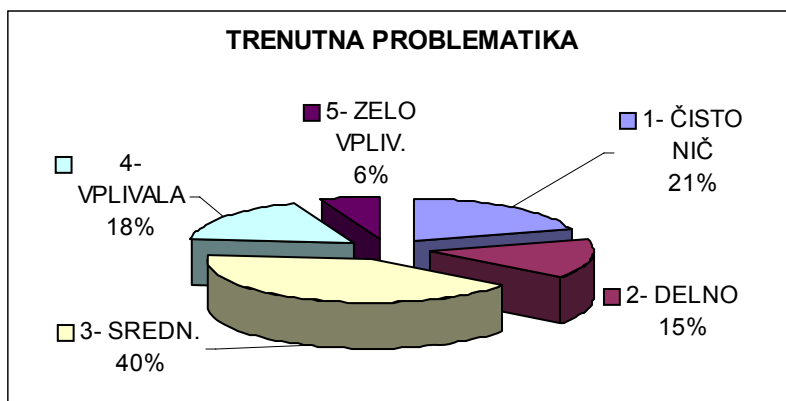
Graf 30: Koliko so neobdavčena izplačila vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?



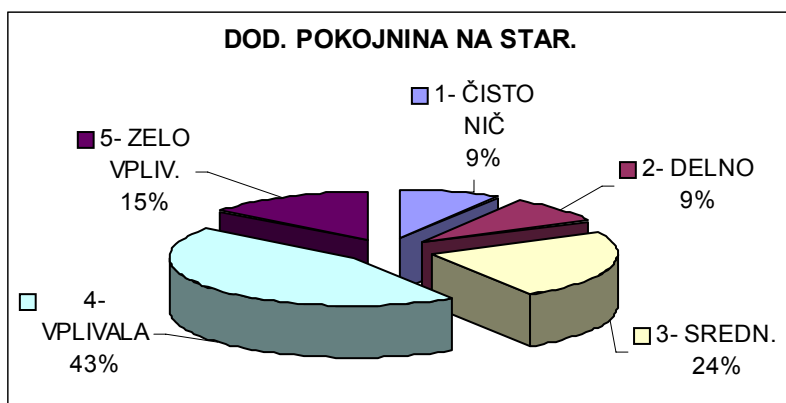
Graf 31: Koliko je postavka "naložba ne izgublja vrednosti" vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?



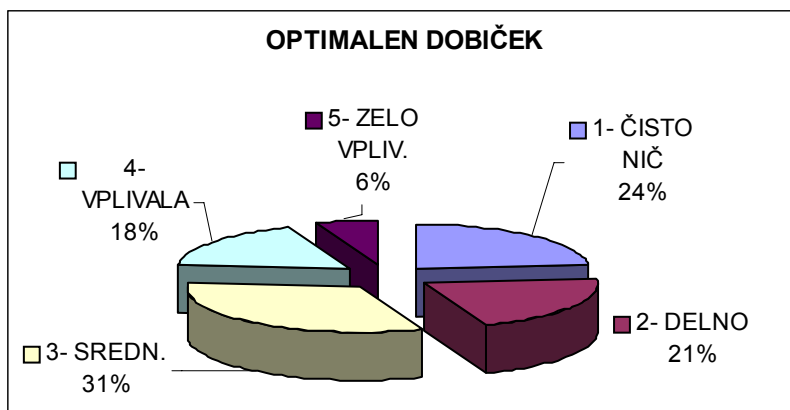
Graf 32: Koliko je vpliv zavarovalnega zastopnika, prijateljev, znancev vplival na odločitev za življenjsko zavarovanje?



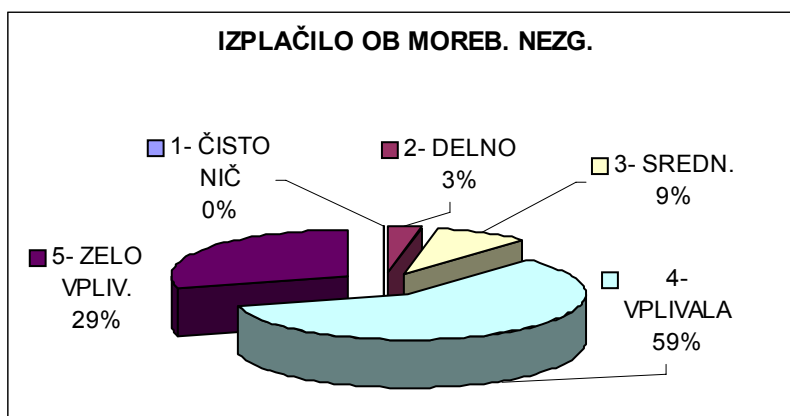
Graf 33: Koliko je trenutna problematika vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?



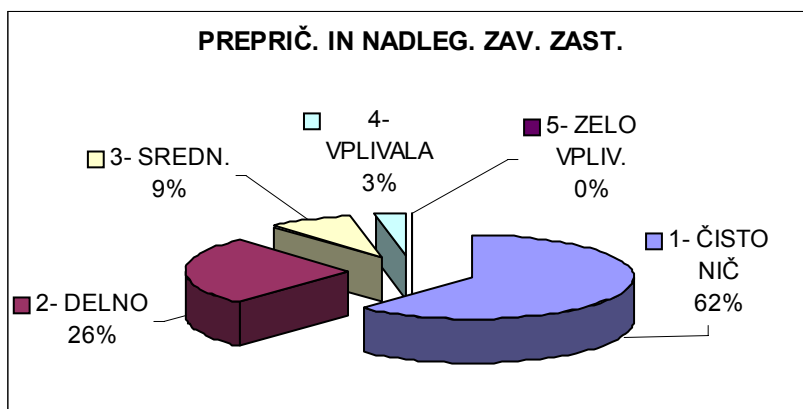
Graf 34: Koliko je dodatna pokojnina na starost vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?



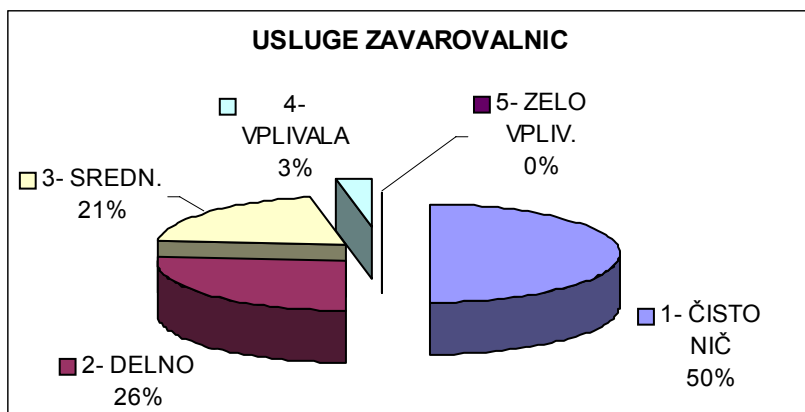
Graf 35: Koliko je optimalen dobiček vplival na odločitev za življenjsko zavarovanje?



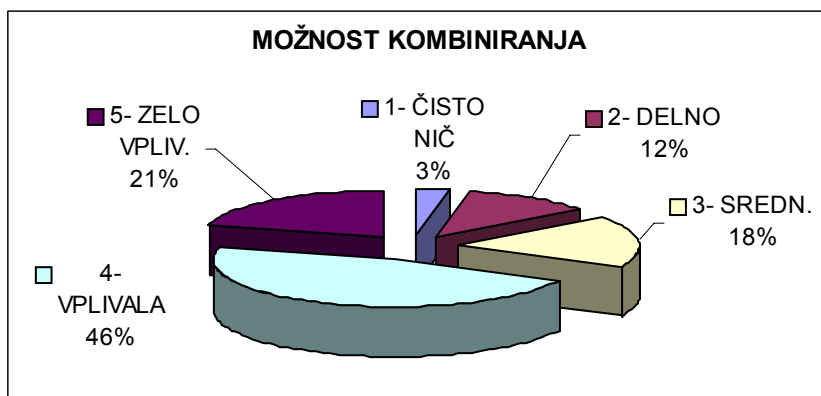
Graf 36: Koliko je izplačilo ob morebitni nezgodi vplivalo na odločitev za življenjsko zavarovanje?



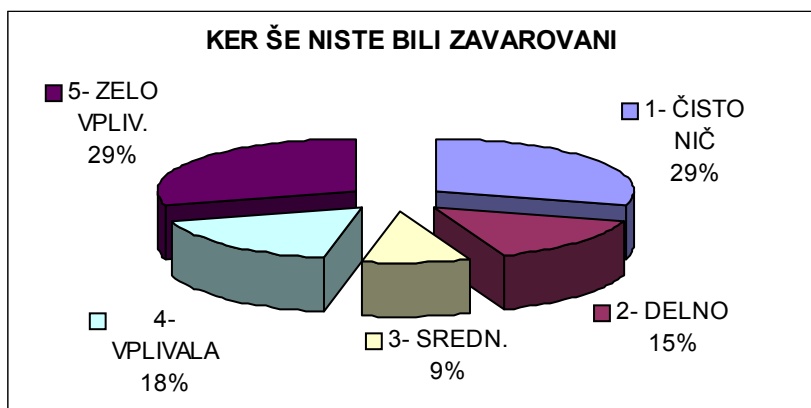
Graf 37: Koliko je prepričevanje in nadlegovanje zavarovalnega zastopnika vplivalo na odločitev za življenjsko zavarovanje?



Graf 38: Koliko so usluge zavarovalnic vplivale na odločitev za življenjsko zavarovanje?



Graf 39: Koliko je možnost kombiniranja vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?



Graf 40: Koliko je postavka "ker še nisem bil zavarovan" vplivala na odločitev za življenjsko zavarovanje?

Anketiranim veliko pomenijo socialna varnost njih in njihove družine, dodatna pokojnina na starost, izplačilo ob morebitni nezgodi, možnost kombiniranja in da naložba ne izgublja vrednosti.

Odgovori na anketo kažejo, da 28 % anketiranim (10 oseb od 34 anketiranih) veliko pomeni socialna varnost njih in njihovih družin. Zanimivo pa je, da ni nobena ocena odstotkovno prepričljiva. Mislim, da bi pri grafu št. 29 lahko bili bolj prepričljivi rezultati.

Neobdavčena izplačila imajo za 32 % anketirancev srednji vpliv (11 oseb od 34), na prav enako število anketiranih pa sploh nimajo vpliva. Tudi tukaj menim, da bi lahko bili bolj prepričljivi rezultati, saj je po mojem mnenju to pomemben dejavnik.

Da naložba ne izgublja vrednosti, po mnenju anketirancev ni veliko vplivalo na odločitve. Kot vidimo iz grafa št. 31, meni 26 % anketiranih (9 oseb od 34), da je postavka vplivala in hkrati srednje vplivala.

Prepričljiv odgovor izhaja iz graf št. 32, ki prikazuje 50 % anketiranih (17 oseb od 34), ki pravijo da vpliv zavarovalnega zastopnika, znancev, sorodnikov nanje ni imel čisto nič vpliva. To nam pove, da niso imeli slabih izkušenj z zastopniki in da imajo druge vzroke, da se niso zavarovali.

Anketirani so trenutno problematiko kot vzrok ocenili s 40 % (14 oseb od 34), kar pomeni, da je na njih postavka srednje vplivala. S trenutno problematiko mislimo predvsem na dobo šolanja, ki se daljša, na množično upokojevanje, daljšanje delovne dobe ipd.

Dodatno pokojnina na starost je kot vpliv opredelilo največ anketiranih z oceno 4 (43 % ali 15 oseb od 34).

Optimalen dobiček je na večino vplival srednje (31 % ali 11 oseb od 34).

Prepričljivo v vodstvu je vpliv izplačila ob morebitni nezgodi z 59 % (20 oseb od 34).

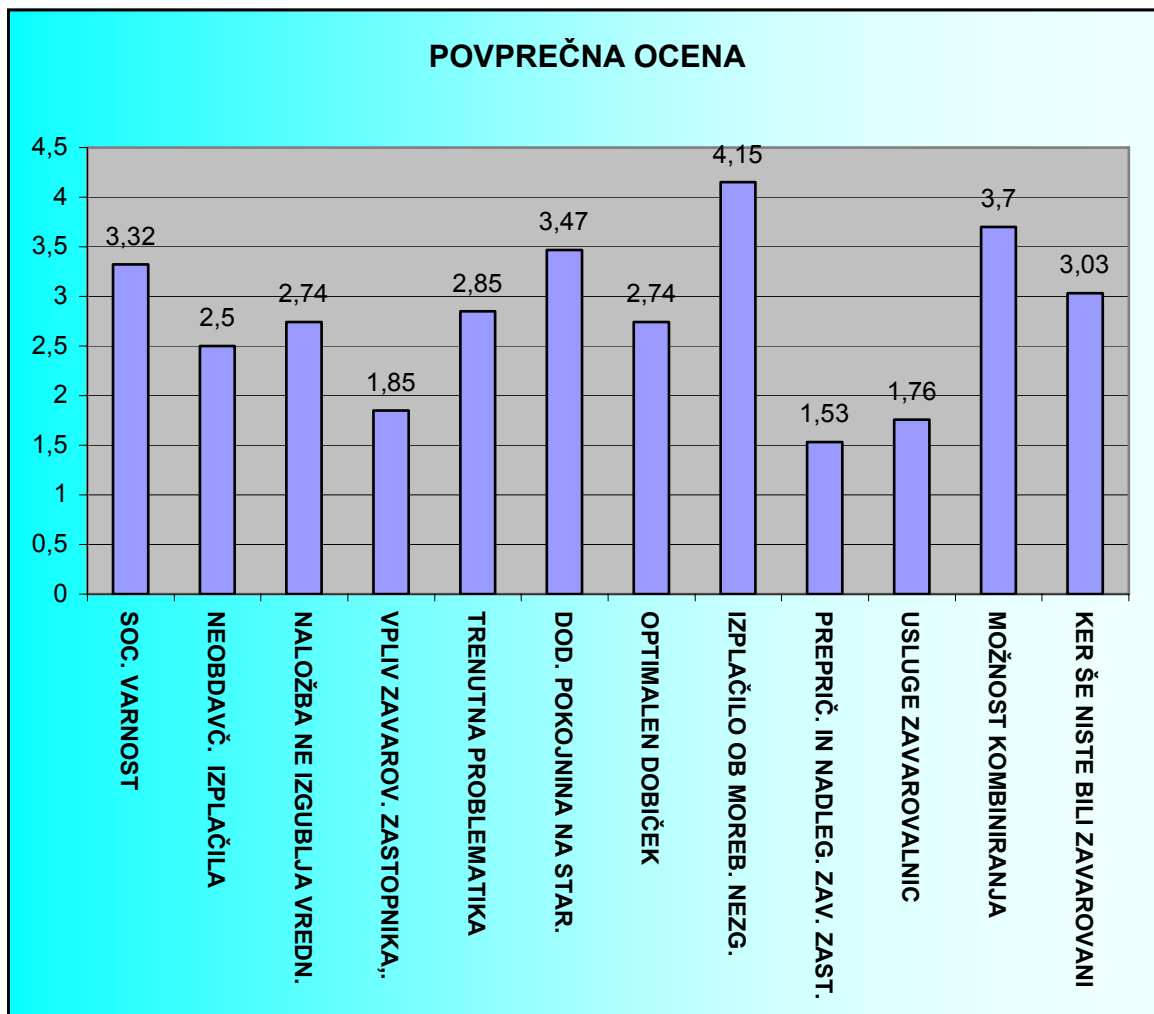
Odločno z 62 % (21 oseb od 34) menijo anketirani, da postavka prepričevanje in nadlegovanje zavarovalnega zastopnika ni čisto nič vplivalo.

Postavka usluge zavarovalnic ni čisto nič vplivala na odločitev pri 50 % (17 oseb od 34).

Največ anketiranih (46 % ali 16 oseb od 34) meni, da je postavka možnost kombiniranja vplivala na njih.

In pri zadnji postavki, ker še niste bili zavarovani, je največji delež z 29 % (10 oseb od 34) dosegla ocena, da je ta postavka zelo vplivala, in ravno tako, da ni čisto nič vplivala.

Iz naslednjega grafa lahko vidimo primerjavo med vsemi postavkami.



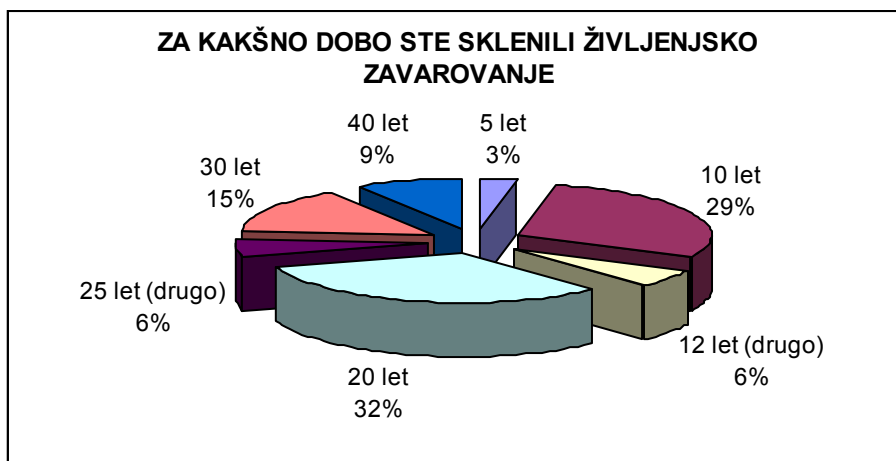
Graf 41: Povprečna ocena vseh postavk

Iz grafa lahko vidimo, kateri postavki so anketirani namenili večji pomen in kateri manjši. Kot vidimo, je največji vpliv imela postavka "izplačilo ob morebitni nezgodi" z oceno 4, kar pomeni, da je ta postavka vplivala na odločitev. Najmanjšo oceno je dosegla postavka "prepričevanje in nadlegovanje zavarovalnega zastopnika" z oceno med 1 in 2, kar pomeni, da ni to nič oziroma le delno vplivalo na odločitev za zavarovanje.

12. Za kakšno dobo ste sklenili življenjsko zavarovanje?

Tabela 14: Za kakšno dobo ste sklenili življenjsko zavarovanje?

5 let	1
10 let	10
12 let (drugo)	2
20 let	11
25 let (drugo)	2
30 let	5
40 let	3
SKUPAJ	34



Graf 42: Za kakšno dobo ste sklenili življenjsko zavarovanje?

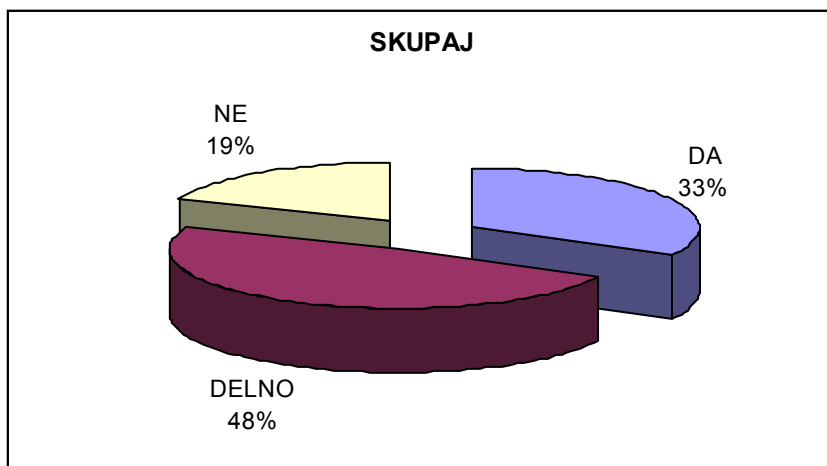
Anketirani se največ zavarujejo za obdobje od 10 do 30 let.

V našem primeru je največ anketiranih (32 %) zavarovanih za 20 let. Sledijo anketirani, ki so zavarovani za 10 let z 29 %, za 30 let je zavarovanih 15 % anketiranih. 9 % jih je zavarovanje sklenilo za 40 let, 6 % za 25 in 12 let in najmanj, 3 %, za 5 let. Graf zajema 34 anketiranih, ki so zavarovani.

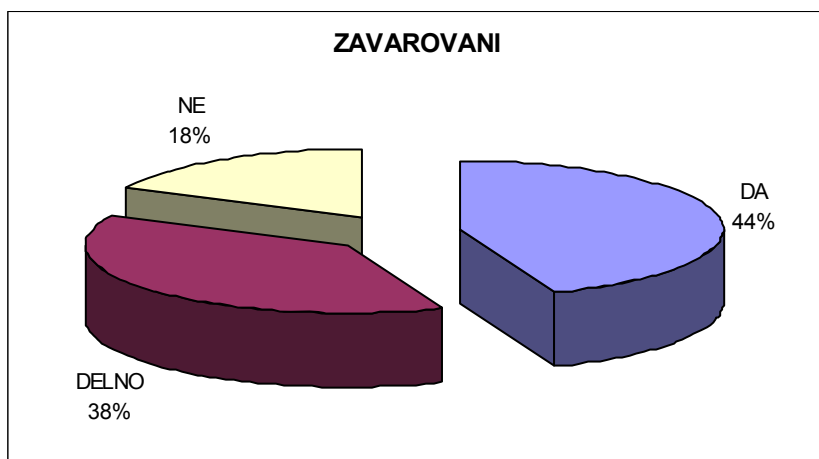
13. Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko?

Tabela 15: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko?

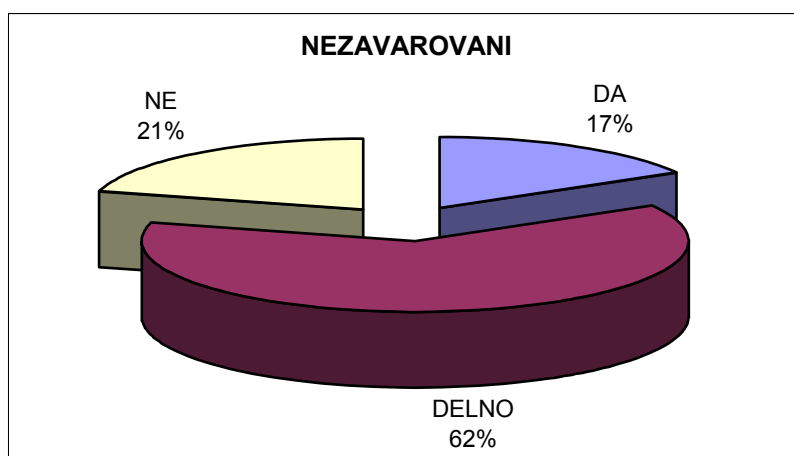
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
DA	15	4	19
DELNO	13	15	28
NE	6	5	11
SKUPAJ	34	24	58



Graf 43: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (vsi anketirani)?



Graf 44: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (zavarovani anketiranci)?



Graf 45: Ste seznanjeni s pokojninsko problematiko (nezavarovani anketiranci)?

Iz rezultatov vidimo, kakšen je delež tistih, ki so zavarovani.

44 % anketiranih (15 oseb od 34) je s pokojninsko problematiko seznanjenih, 38 % (13 oseb od 34) je delno seznanjenih. Najmanj, 18 % anketiranih (6 oseb od 34), pa jih pravi, da niso seznanjeni.

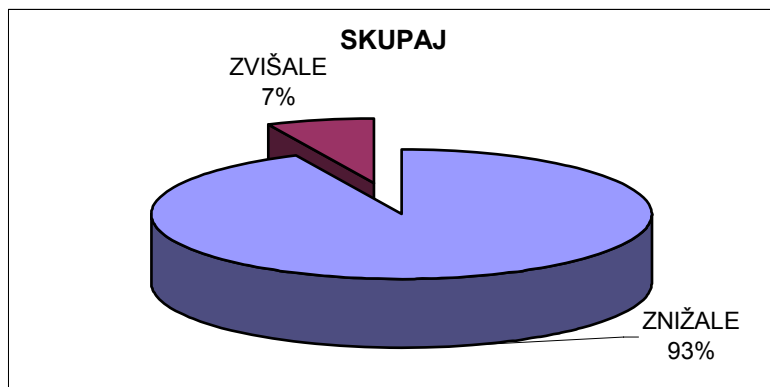
Od tistih anketiranih, ki niso zavarovani, je največ takih (62 % ali 15 oseb od 24), ki so delno seznanjeni, 17 % (4 osebe od 24) jih meni, da poznajo to problematiko, in 21 % anketiranih (5 oseb od 24), kar je najmanjša skupina, ji meni, da problematike ne poznajo.

Zavarovane osebe so večinoma seznanjene (15 oseb od 34), medtem ko so nezavarovane osebe delno.

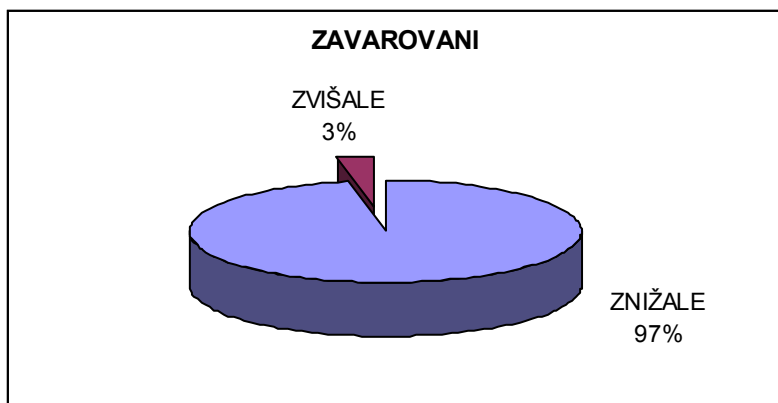
14. Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale?

Tabela 16: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale?

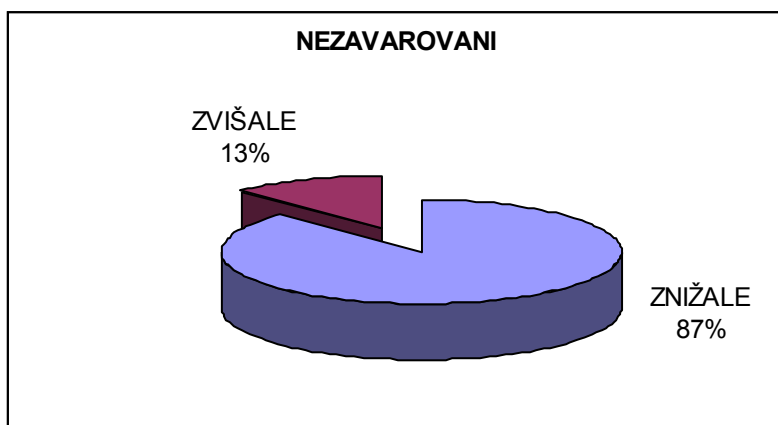
14. POKOJNINE V PRIH.			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
ZNIŽALE	33	21	54
ZVIŠALE	1	3	4
SKUPAJ	34	24	58



Graf 46: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (vsi anketirani)?



Graf 47: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (samo zavarovani anketiranci)?



Graf 48: Se bodo pokojnine po vašem mnenju v prihodnosti znižale ali zvišale (samo nezavarovani anketiranci)?

Iz slednjih vprašanj vidimo, kako so z zadevami seznanjeni zavarovani anketiranci, in kako tisti, ki niso zavarovani. Če pogledamo vse anketirane skupaj, so tako rekoč vsi prepričani, da se bodo pokojnine v prihodnosti znižale: 54 oseb od 58 ali 93 %, le 7 % je takšnih, ki menijo, da se bodo zvišale.

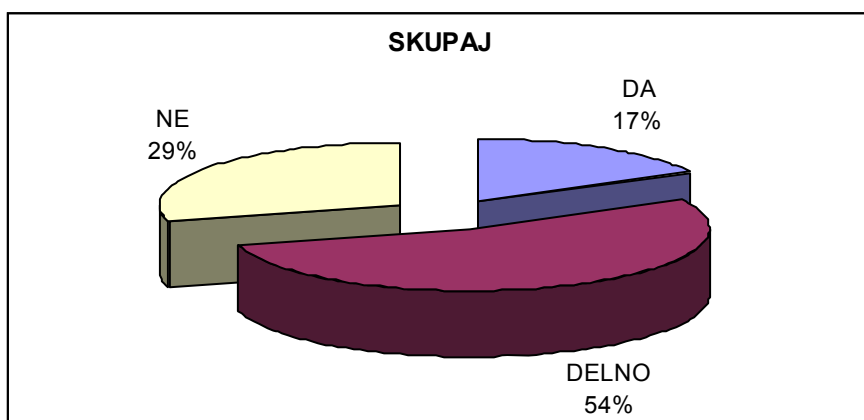
Če pogledamo še ločeno zavarovane in nezavarovane, menijo zavarovane osebe z večino 97 % (33 oseb od 34), da se bodo pokojnine v prihodnosti znižale. Le 3 % (1 oseba od 34) jih meni, da se bodo zvišale.

Zanimivo, da je delež nezavarovanih, ki menijo, da se bodo zvišale, opazno večji, kar 13 % (3 osebe od 24) jih tako meni. Vendar pa je vseeno največji delež tistih, ki pravijo, da se to ne bo zgodilo – 87 % (21 oseb od 24).

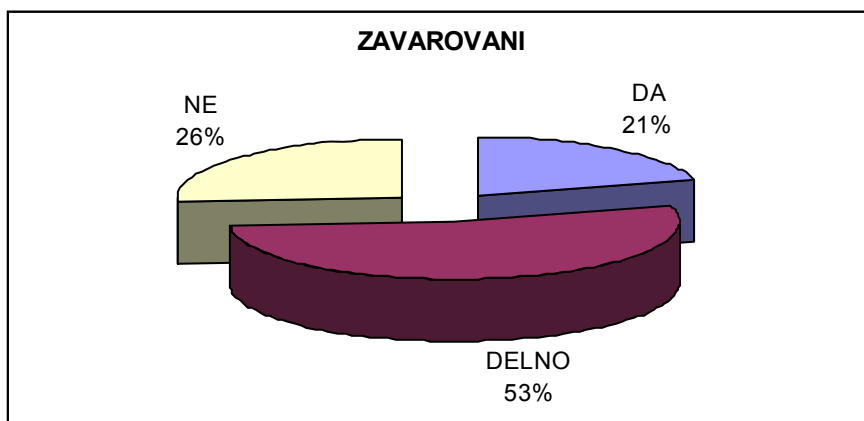
15. Poznate delovanje ZPIZ-a (Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje) in 3-stebni sistem?

Tabela 17: Poznate delovanje ZPIZ-a (Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje)?

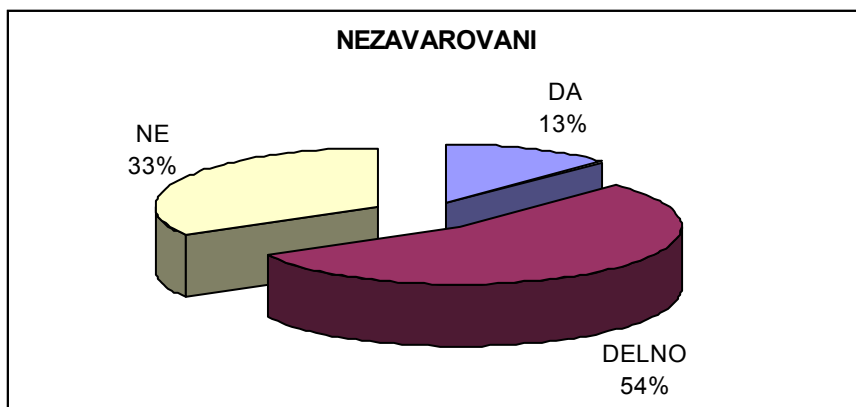
15. POZNATE DELOVANJE ZPIZ-a			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
DA	7	3	10
DELNO	18	13	31
NE	9	8	17
SKUPAJ	34	24	85



Graf 49: Poznate delovanje ZPIZ-a (vsi anketirani)?



Graf 50: Poznate delovanje ZPIZ-a (seznanitev zavarovanih)?



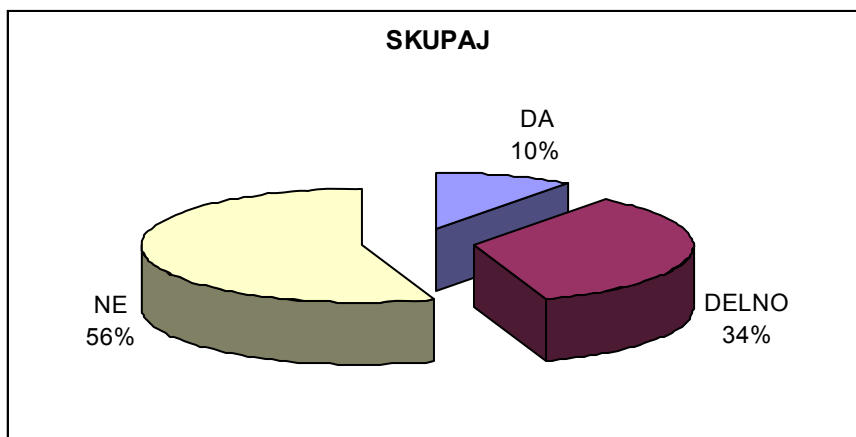
Graf 51: Poznate delovanje ZPIZ-a (seznanitev nezavarovanih)?

Delovanje ZPIZ-a zavarovane osebe večinoma poznajo delno s 53 % (18 oseb od 34), dobro ga pozna 21 % (7 oseb od 34) in ne pozna 26 % anketiranih (9 oseb od 34).

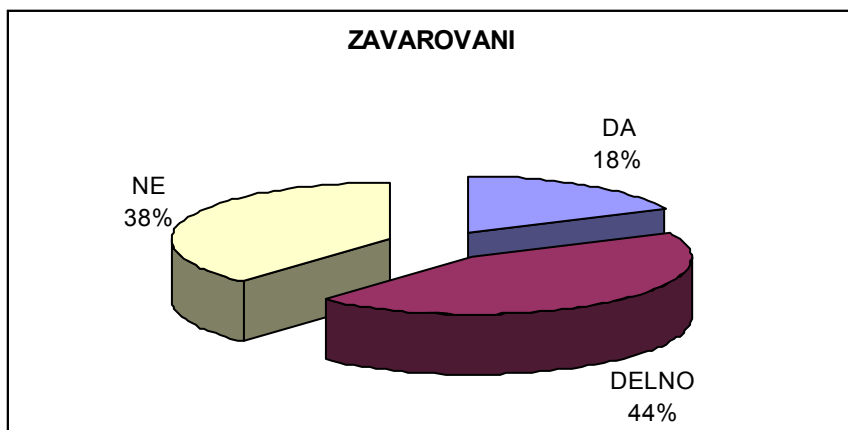
Od anketiranih, ki niso zavarovani, je največji delež tistih, ki delovanje ZPIZ-a delno poznajo, kar 54 % (13 oseb od 24). Anketiranih, ki njegovega delovanja sploh ne poznajo, je 33 % (8 oseb od 24), oseb, ki to poznajo, pa je 13 % (3 osebe od 24).

Tabela 18: Poznate delovanje 3-stebnega sistema?

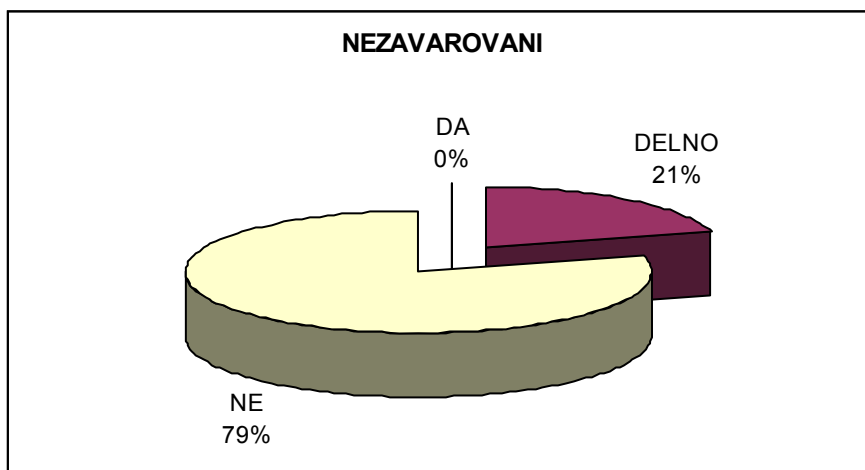
3-STEBRNI SISTEM			
	ZAVAROVANI	NEZAVAROVANI	SKUPAJ
DA	6	0	6
DELNO	15	5	20
NE	13	19	32
SKUPAJ	34	24	85



Graf 52: Poznate delovanje 3-stebnega sistema (vsi anketiranci)?



Graf 53: Poznate delovanje 3-stebnega sistema (zavarovani anketiranci)?



Graf 54: Poznate delovanje 3-stebnega sistema (nezavarovani anketiranci)?

3-stebni sistem od tistih, ki so zavarovani, pozna 18 % (6 oseb od 34), delno je seznanjenih 44 % (15 oseb od 34), 38 % anketiranih (13 oseb od 34) pa tega ne pozna.

V primerjavi z njimi je med anketiranimi, ki niso zavarovani, 79 % (19 oseb od 24) takih, ki tega ne poznajo, 21 % (5 oseb od 24) anketiranih, ki zadevo delno poznajo, in 0 % anketiranih, ki tega ne pozna.

Anketa je pokazala, da delovanje ZPIZ-a poznajo bolje kot 3-stebni sistem.

Opazi pa se tudi razlika, da tisti, ki so zavarovani, to bolje poznajo.

Rezultati ankete so pokazali, da so zavarovani zaposlene osebe srednjih let (od 20 do 50 let), s poklicno ali srednjo šolo in več.

Anketirani se največ zavarujejo pri zavarovalnici Triglav, in sicer preko zavarovalnega zastopnika. Večinoma se zavarujejo za krajše obdobje (10, 20 let).

S pokojninsko problematiko so večinoma seznanjeni. Tisti, ki so zavarovani, to poznajo bolj, tisti, ki niso, manj. Za pokojnine nimajo upanja, da bi se sploh še kaj zvišale.

Z delovanjem ZPIZ-a in 3-stebrnega sistema pa so deloma seznanjeni oz. sploh niso seznanjeni.

Največkrat se zavarujejo zato, ker si s tem zagotovijo socialno varnost sebe in svoje družine, ker naložba ne izgublja vrednosti, ker si s tem pridobijo dodatno pokojnino na starost, dobijo izplačilo ob morebitni nezgodi in ker jim zavarovalnice nudijo pestro izbiro zavarovanj.

10 ZAKLJUČEK

V nalogi je navedenih veliko razlogov, zakaj se zavarovati, kako je s pokojninsko problematiko, socialnimi problemi, koliko vpliva na odločitev varnost. Vendar se ljudje še vseeno ne bodo zavarovali, če sami ne bodo prepričani v to. Sami morajo spoznati, da se pokojnine v prihodnosti ne bodo nič zvišale, prej znižale, in da drugi ne bodo poskrbeli zanje, če ne bodo sami itd.

Na tem področju lahko veliko naredijo zavarovalnice in zavarovalni zastopniki s svetovanjem, obveščanjem, raznimi reklamami, z nudenjem primernih ugodnih zavarovalnih paketov. Vendar več kot seznaniti jih ne morejo. Če se še zmeraj ne zavarujejo, je to njihov problem.

Naloga se na začetku nanaša na teorijo, na koncu pa nam pri obdelavi ankete pokaže rezultate iz prakse.

Za veliko stvari, katerim smo skozi nalogo dajali velik pomen, se na koncu izkaže, da za anketirane sploh niso tako pomembne. Omenili smo npr., da nam življenjsko zavarovanje nudi dodatno pokojnino na starost, da naložba ne izgublja vrednosti, da so izplačila neobdavčena, da s tem poskrbimo za socialno varnost sebe in svoje družine, da se doba šolanja in starostna doba daljšata, da nataliteta pada, da ljudje množično hodijo v pokoj itd. Skratka veliko pomembnih dejavnikov, ki se potem v anketi ne izkažejo za tako pomembne, vsaj po tem ne, kakšen pomen jim dajejo anketirani.

Vsi strokovnjaki pravijo, da se je boljše zavarovati z daljšo dobo (40 let) in v mladih letih, ker smo še zdravi in z majhnimi vložki lahko pridemo do velike vsote. Vendar kot vidimo iz ankete, so anketirani bolj redko zavarovani za daljše obdobje, ker so pri tem pomembnejši drugi razlogi (nimajo denarja, obdobje se jim zdi predolgo itd.). Iz tega lahko sklepamo, da obstajajo razlike med teorijo in prakso, kar je pa tudi že znano dejstvo.

Vsak posameznik se odloča po svoji volji. Nobena informacija pa ni odveč, tudi glede zavarovanja.

Mislím, da odločitev, da se življenjsko zavaruješ, pametna odločitev, za katero bi moral poskrbeti vsak. Če se le da, je zanjo treba poskrbeti čim prej (v mladih letih). Vendar je nujno potrebno, da zavarovalnice o današnjih problemih svetujejo ljudem.

Za zavarovalnice bi imela nekaj predlogov:

- lahko bi naredili neobvezen dan odprtih vrat, kjer bi ljudem nudili potrebne informacije brez dodatne obveznosti; tukaj bi lahko bile pomembne osebe, ki imajo več stikov z aktualnimi informacijami; lahko bi imeli tudi žrebanje vstopnic za določeno nagrado; obiskovalcem bi dali pomembne informacije v obliki literature, ki bi jo lahko odnesli s seboj itd.;
- odprli bi lahko brezplačno telefonsko številko, na kateri bi ljudje dobili informacije o zavarovanju, socialnem problemu itd.;
- zaposleni v zavarovalnici bi morali biti prijazni, vljudni in ljudem vedno na voljo, tudi pri izplačilu zavarovalnin, nezgod;
- vse naj naredijo za dobro ime svoje zavarovalnice;
- pošteno svetovanje ljudem; ne jim vlivati lažnega upanja, če na koncu ne bodo videli denarja;
- poudariti pogoje, ki veljajo za izplačilo v primeru nezgode itd.

11 LITERATURA IN VIRI

Knjige

- Janez Musek. Osnove psihologije osebnosti. Ljubljana: Filozofska fakulteta univerze v Ljubljani, PZE za psihologijo, 1977. Str. 400, 402, 403.
- Boris Žnidarič. Zavarovalništvo in varnost: Zavarovalništvo kot mehanizem zagotavljanja varnosti posameznika v sodobni družbi. Ljubljana, Fakulteta za družbene vede in Slovensko zavarovalno združenje, 2004. Str. 2.

Članek v reviji

Priloga revije Študent (Banke in zavarovalnice), maj 2002. Zavarovanje in začetki, str. 16, 17. Kaj je kaj v zavarovalništvu, str. 18.

Moje finance, maj 2004. Z življenjskim zavarovanjem do manj tveganega posojila, str. 64.

Moje finance, maj 2005. Slovenci po življenjskih premijah na dnu, str. 48.

Moje finance, sept. 2004. Tujih zavarovalnic se pri nas ne bo trlo, str. 66.

Interni viri

Gospodarsko poslovanje 3. Interno gradivo Srednje trgovske šole Kranj. Pripravil Robert Ristič. Str. 11, 12, 13.

Interno gradivo zavarovalnice Merkur: Predstavitev Merkur zavarovalnice, d. d., Socialna varnost posameznika, Pokojninska reforma, Pokojninska problematika in vrzel v starostni preskrbljenosti, Merkur MG – optimalni paket zavarovanja.

Psihologija prodaje, gradivo za slušatelje. Pripravila Marina Vodopivec. Ljubljana, 2005. Str. 13, 14, 26, 28, 30.

Reklamni material različnih zavarovalnic (zavarovalnice Triglav, Merkur, Adriatic Slovenica, Tilia, SKB banka v sodelovanju z zavarovalnico Generali).

Lastni viri

Lastni zapiski iz seminarjev in sestankov zavarovalnice Merkur.

Spletne strani

- http://www.prva.net/pokojninska_reforma.asp?folderid/=111
- http://www.prva.net/pokojninska_reforma.asp?folderid/=117#steber1
- Spletne strani zavarovalnic Merkur, Triglav, Maribor, Adriatic Slovenica, Grawe, Generali, Tilia
- http://www.zav-mb.si/izvlecek_iz_raziskave_Ugled_20.647.0.html, dne 8. 9. 2006

12 PRILOGE

Priloga 1: Vprašalnik: Katero življenjsko zavarovanje potrebujem?

Priloga 2: Izpolnjena ponudba za življenjsko in nezgodno zavarovanje z možnostjo rentnega izplačevanja.

Priloga 3: Ponudba za življenjsko, nezgodno zavarovanje in za primer določene hude bolezni.

Priloga 4: Reklamni material nekaterih zavarovalnic s ponodbami različnih življenjskih zavarovanj.

Priloga 5: Anketni vprašalnik.