

2011

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA

DIPLOMSKA NALOGA

NATAŠA NOVAK

NATAŠA NOVAK

KOPER, 2011

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

ANALIZA POVPRAŠEVANJA PO ŽIVLJENJSKIH
ZAVAROVANJIH

Nataša Novak

Koper, 2011

Mentor: viš. pred. mag. Armand Faganel

POVZETEK

V današnjem času mladi gledamo na plačevanje prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje kot na davčno obveznost in ne kot na varčevanje za starost. Zavedamo se, da plačujemo visoke prispevke za današnje upokojence, sami pa imamo zelo slabo perspektivo. Zato iščemo druge možnosti, ki bi nam omogočile finančno stabilnejšo starost. Zaradi davčnih spodbud in socialne varnosti so življenjska zavarovanja najpogostejša oblika individualnega varčevanja za pokojnino. Pri tem nas je zanimalo, kaj se dogaja s sklepanjem življenjskih zavarovanj. Ali so v porastu, ali padajo in zakaj je tako. Za določitev smo uporabili metodo trenda.

Ključne besede: metoda trenda, tveganje, socialna varnost, varčevanje, zavarovalnica, zavarovanec, življenjsko zavarovanje.

SUMMARY

Nowadays, young people look on contributions to the pension and disability insurance as a tax liability, rather than like saving for old age. We are aware that we are paying higher contributions for current retirees, but we have very poor prospects. Therefore we are looking for alternatives that would enable us to a financially stable old age. Due to tax incentives and social security, life insurance is the most common form of individual saving for retirement. We want know what is going on with taking out insurance, are life insurances becoming more common or not and reasons why this is so. In order to find it out, we used trend method.

Key words: trend method, risk, social security, saving, insurance agency, insured, life insurance.

UDK: 368(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Teoretična izhodišča.....	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela.....	2
1.3	Metode za doseganje ciljev.....	2
1.4	Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema.....	2
2	Življenjsko zavarovanje	3
2.1	Definicija pojmov.....	3
2.2	Vrste in tipi zavarovanj.....	4
2.3	Opredelevitev življenjskega zavarovanja.....	5
2.4	Namen in pomen življenjskih zavarovanj.....	7
2.5	Ponudba po zavarovalnicah.....	8
2.5.1	Grawe zavarovalnica, d. d.	9
2.5.2	Zavarovalnica Tilia, d. d.	9
2.5.3	Zavarovalnica Triglav, d. d.	10
2.5.4	KD Življenje, življenjska zavarovalnica, d. d.....	11
2.5.5	Zavarovalnica Maribor, d. d.	12
2.6	Oblike življenjskega zavarovanja.....	13
2.6.1	Vseživljenjsko zavarovanje za primer smrti.....	13
2.6.2	Terminska zavarovanja.....	14
2.6.3	Življenjsko zavarovanje za doživetje.....	14
2.6.4	Mešano življenjsko zavarovanje.....	14
2.6.5	Naložbeno življenjsko zavarovanje.....	15
2.7	Postopek sklenitve življenjskega zavarovanja.....	16
2.8	Pravice in pasti pri življenjskih zavarovanjih.....	17
2.8.1	Odkup police.....	17
2.8.2	Zastava police.....	17
2.8.3	Predujem.....	17
2.8.4	Mirovanje zavarovanja.....	18
2.9	Pomembna pravila pri sklepanju življenjskih zavarovanj.....	18
3	Trend sklepanja življenjskih zavarovanj	20
3.1	Definicija trenda.....	20
3.2	Kako se rišejo trendne linije.....	20
3.3	Trend sklepanja življenjskih zavarovanj.....	21
4	Analiza trenda sklepanja življenjskih zavarovanj	23
4.1	Določitev trenda.....	23
4.2	Analiza trenda.....	23
5	Raziskava	26
5.1	Anketni vprašalnik z analizo odgovorov.....	26
5.2	Analiza anketnega vprašalnika.....	41

5.3 Predlogi za izboljšanje	43
6 Sklep.....	46
Literatura.....	49
Priloga	51

SLIKE

Slika 1:	Premijska sestava življenjskih zavarovanj 2008	6
Slika 2:	Trendna linija zneska vplačanih zavarovanj	21
Slika 3:	Letna rast vplačanih zavarovanj	22
Slika 4:	Trendna linija zneska vplačanih zavarovanj	23
Slika 5:	Obračunane bruto premije	24
Slika 6:	Ali poznate življenjska zavarovanja	26
Slika 8:	Ali poznate življenjska zavarovanja	27
Slika 10:	Ali se nameravate življenjsko zavarovati	28
Slika 12:	Koliko menite, da ste seznanjeni s ponodbami življenjskega zavarovanja	28
Slika 14:	Pomembni dejavniki pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja	29
Slika 16:	Obdobje sklenitve življenjskega zavarovanja	30
Slika 18:	Mesečno vlaganje v življenjska zavarovanja	31
Slika 20:	Namen sklenitve življenjskega zavarovanja	32
Slika 22:	Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja	33
Slika 24:	Dejavniki, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice	34
Slika 26:	Dejavniki, ki vplivajo, da ni sklenjenega življenjskega zavarovanja	35
Slika 28:	Spol	36
Slika 30:	Zavarovani	37
Slika 32:	Nezavarovani	37
Slika 34:	Starost	38
Slika 36:	Zavarovani po starostnih skupinah	38
Slika 38:	Stopnja izobrazbe	40
Slika 40:	Zavarovani po stopnji izobrazbe	40
Slika 42:	Nezavarovani po stopnji izobrazbe	40

TABELE

Tabela 1:	Razmerje med zavarovanci in upokojenci (povprečno število v letu za posamezna izbrana leta)	8
Tabela 2:	Ponudba po zavarovalnicah	8
Tabela 3:	Tržni delež zavarovalnic z življenjskimi zavarovanji 2008	13
Tabela 4:	Premija življenjskih zavarovanj	21
Tabela 5:	Ali poznate življenjska zavarovanja	26
Tabela 7:	Ali ste življenjsko zavarovani	27
Tabela 9:	Ali se nameravate življenjsko zavarovati	27
Tabela 11:	Koliko menite, da ste seznanjeni s ponodbami življenjskega zavarovanja	28

Tabela 13: Pomembni dejavniki pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja	29
Tabela 15: Obdobje sklenitve življenjskega zavarovanja	30
Tabela 17: Mesečno vlaganje v življenjska zavarovanja	31
Tabela 19: Namen sklenitve življenjskega zavarovanja	32
Tabela 21: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja.....	33
Tabela 23: Dejavniki, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice.....	34
Tabela 25: Dejavniki, ki vplivajo, da ni sklenjenega življenjskega zavarovanja.....	35
Tabela 27: Spol.....	36
Tabela 29: Starost.....	38
Tabela 31: Stopnja izobrazbe	39

KRAJŠAVE

- SZB Statistični zavarovalniški bilten
- SZZ Slovensko zavarovalno združenje
- ZPIZ Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje

1 UVOD

Ena od temeljnih človekovih potreb je potreba po varnosti. Ta je bila ena najpomembnejših motivacij za materialno in kulturno rast družbe. Ves čas je bila skrb posameznika usmerjena tako v varnost njegovega življenja kot tudi v varnost premoženja, ki ga je posedoval (Bogataj 1998).

In tako je tudi danes. Solomon S. Huebner v svojem delu »The Economics of Life Insurance«, ki je nastalo leta 1930, poudarja, da je družinski hranitelj (breadwinner) dolžan materialno zavarovati sebe in tiste svoje družinske člane, ki so od njega finančno odvisni. Huebner dodaja, da obveza hranitelja – zagotoviti materialno varnost svojim družinskim članom – ne preneha z njegovo smrtjo, marveč mora trajati tudi ali predvsem po njej (Bogataj 1998).

1.1 Teoretična izhodišča

Človek je zaradi varovanja svojega premoženja in samega sebe skozi čas razvijal najrazličnejše oblike ukrepov, ki so ga varovali pred različnimi dogodki, ki so lahko imeli za posledico nastanek škode. Sama beseda zavarovanje etimološko pomeni varnost pred določenim dogodkom ali dejstvom (MojDenar b. l.).

Eno izmed zavarovanj je tudi življenjsko zavarovanje, kjer se zavarovalnica zaveže, da bo v primeru doživetja ali smrti zavarovanca proti plačilu premije izplačala sklenitelju ali osebi, ki jo zavarovanec sam določi, vnaprej dogovorjeno vsoto ali rento. Lynch in Mackay (1985) sta opredelila storitve življenjskega zavarovanja kot zelo abstraktne, kompleksne in osredotočene na prihodnje koristi, ki jih je težko dokazati. Zietz (2003) je preučila in naredila sistematski pregled literature o specifičnih demografskih in ekonomskih dejavnikih, ki vplivajo na povpraševanje po življenjskem zavarovanju. V literaturi je najti tudi večje število raziskav, ki preučujejo povpraševanje po življenjskem zavarovanju v odvisnosti od nacionalne kulture (npr. Chui in Kwok 2008; Chui in Kwok 2009), pa tudi v odvisnosti od življenjskega cikla gospodinjstva (Grace in Lin 2007). Li in ostali (2007) so raziskovali povpraševanje po življenjskem zavarovanju v državah OECD. Ugotovili so značilno pozitivno dohodkovno elastičnost povpraševanja. Povpraševanje se tudi s stopnjo izobrazbe zniža s pričakovano dolžino življenja ter stroški za socialno varnost. Med drugim so potrdili tudi, da nivo finančne razvitosti in stopnja konkurence stimulirata prodajo življenjskih zavarovanj, visoka inflacija in realne obrestne mere pa vplivajo na znižanje povpraševanja. Brown in Goolsbee (2002) sta z regresijsko mikro analizo značilnosti individualnih zavarovalniških politik ugotovila, da so se s pojavom spletne ponudbe zavarovalnic zaradi zaostrene konkurence cene življenjskih zavarovanj znižale za 8 do 15 odstotkov. Trenutna finančna kriza je vplivala na znižanje standarda povprečnega slovenskega državljanja, zato domnevamo, da se je povpraševanje po tovrstnih zavarovanjih v Sloveniji znižalo.

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Namen diplomske naloge je analizirati povpraševanje po življenjskih zavarovanjih v Sloveniji.

Cilji teoretičnega dela:

- predstaviti storitve življenjskega zavarovanja,
- preučiti, kateri dejavniki so ključni pri odločitvi posameznika za sklenitev življenjskega zavarovanja.

Cilji empiričnega dela:

- raziskati trende sklepanja življenjskih zavarovanj v obdobju zadnjih desetih let v Sloveniji,
- ugotoviti morebiten vpliv finančne krize na sklepanje življenjskih zavarovanj,
- predvideti nadaljnji razvoj povpraševanja po življenjskih zavarovanjih v Sloveniji.

1.3 Metode za doseganje ciljev

Z metodo sinteze vsebin dostopne literature in virov nameravamo preučiti teoretično ozadje za trženje storitev življenjskih zavarovanj. Z metodama sinteze in kompilacije bomo ta spoznanja povezali in predstavili v teoretičnem delu naloge.

V empiričnem delu bomo uporabili metodo analize trendov, s katero bomo analizirali sekundarne podatke o sklenjenih življenjskih zavarovanjih v Sloveniji v zadnjih desetih letih. Z metodo anketiranja bomo ugotavljali dejavnike odločanja za sklepanje življenjskega zavarovanja. Vzorec bo namenski, izbranih bo vsaj sto oseb, ki je v zadnjih desetih letih sklenilo življenjsko zavarovanje in tudi osebe, ki življenjskega zavarovanja še nimajo sklenjenega in so pripravljene odgovarjati na zastavljena vprašanja. Rezultate bomo analizirali in preučili.

1.4 Predvidene predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema

Predpostavljamo, da s pridobivanjem literature ne bomo imeli težav. Možne omejitve se bodo morda pokazale le pri pridobivanju določenih podatkov, ki bi lahko ustrezali konkurenci. Največ težav predvidevamo pri pripravljenosti anketirancev na odgovarjanje.

Omejitev, ki bo preprečevala posploševanje rezultatov za slovenske razmere, bo v vzorcu, ki bo pretežno sestavljen iz oseb na področju Koroške. Razlog za to so časovne in finančne omejitve raziskave.

2 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Življenjsko zavarovanje je zavarovanje človekovega življenja za primer pogodbenega dogodka in za obdobje, za katero je zavarovanje sklenjeno. Če zavarovalni primer nastane v pogodbenem roku, je zavarovatelj dolžan izplačati zavarovalno vsoto. Pri življenjskih zavarovanjih mora zavarovalna polica ob drugih sestavinah vsebovati ime in priimek ter datum rojstva osebe, na katere življenje se nanaša, ter dogodek in rok, ki pogojujeta nastanek pravice do izplačila zavarovalne vsote. Ta zavarovanja se sklepajo za rok, daljši od enega leta (5, 10, 15 ali več let), sredstva, oblikovana iz teh zavarovanj, so s časovnega vidika izjemno kakovostna in jih je moč nalagati za daljše časovno obdobje ter uporabiti kot dodatni vir akumulacije za razvoj države (Bijelić 1998, 214).

V razvitih ekonomijah je življenjsko zavarovanje označeno kot nujni in temeljni element individualnega in družinskega finančnega programa ali življenjskega načrta.

Benjamin Franklin je dejal: »Res je nenavadno, da ljudje zavarujejo svoje domove, pohištvo, avtomobile, ladje in druge stvari, oklevajo pa pri zavarovanju njihovega življenja, ki je zagotovo najbolj vredno od vsega, hkrati pa obstaja še večja nevarnost, da ga izgubijo.«

2.1 Definicija pojmov

Doživetje je zavarovalni primer pri življenjskem zavarovanju, ko poteče zavarovalna pogodba, zavarovancu pa se izplačajo zbrane zavarovalno-tehnične rezervacije, ki pripadajo njegovi polici (dogovorjena zavarovalna vsota, povečana za dodatne zavarovalne vsote iz naslova dobička, pri upravljanju s sredstvi življenjskih zavarovanj) (Bijelić 1998).

Polica je obvezna listina, potrdilo, izkaz o sklenjeni zavarovalni pogodbi, ki mora vsebovati vse bistvene prvine zavarovalnega razmerja: pogodbenika, zavarovatelja in zavarovalca, zavarovanca, predmet zavarovanja, zavarovane nevarnosti, zajete v zavarovanju, trajanje zavarovanja in čas kritja, zavarovalno vsoto ali določila o neomejenem zavarovanju, premijo ali prispevek, datum izdaje police in podpise pogodbenikov. Vsebuje tudi določila o veljavnosti pogojev in klavzule. Če pa se zavarovanje sklepa na osnovi ponudbe, ji je polica obvezno priložena (Bijelić 1998).

Zavarovalnica je pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja dejavnost zavarovanja oseb in premoženja oz. pozavarovanja kot svojo izključno dejavnost ter nastopa v pravno-organizacijski obliki, predpisani z zakonom (Bijelić 1998).

Zavarovalnina je dogovorjeni znesek, predvsem pri nezgodnih in življenjskih zavarovanjih, ki ga zavarovatelj izplača zavarovancu ob nastanku zavarovalnega primera (Bijelić 1998).

Zavarovanec je oseba, katere življenje, zdravje in s tem delovna zmožnost, premoženje ali premoženjski interes je zavarovano oziroma ji pripadajo zavarovalne pravice. Zavarovalec in zavarovanec sta pogosto ista oseba (Bijelić 1998).

Zavarovanje je pojem, za katerega obstajajo različne gospodarske, pravne, finančne in mešane teorije. Ena pomembnejših gospodarskih teorij pravi, da je zavarovanje splošen ukrep ustvarjanja gospodarske varnosti pred gospodarsko škodljivimi posledicami stihijskih dogodkov, temelječ na množičnosti in vzajemnosti. Zavarovanje pri zavarovalnici je torej ustvarjanje lastne gospodarske varnosti z izravnavanjem gospodarskih nevarnosti v nevarnostni skupini tujih nevarnostnih objektov (Bijelić 1998).

Zavarovatelj je zavarovalnica kot stranka zavarovalne pogodbe, ki se obveže izplačati zavarovancu (ali po njegovem nalogu tretji osebi, predvsem pri zavarovanjih odgovornosti) nadomestilo za škodo v primeru uresničitve zavarovalnega primera (Bijelić 1998).

Življenjsko zavarovanje je vrsta osebnih zavarovanj, pri katerih se zavarovatelj obveže izplačati zavarovalcu oziroma upravičencu določeno vsoto oz. izplačevati rento za primer zavarovančeve smrti ali doživetja (Bijelić 1998).

2.2 Vrste in tipi zavarovanj

Zavarovalništvo je zelo razvejana panoga. Najpogostejša merila za delitev so obveznost sklenitve, predmet zavarovanja, zavarovalec, število zavarovancev itd.

Tako jih glede na obveznost sklenitve delimo na prostovoljna in obvezna zavarovanja. Prostovoljna zavarovanja so tista zavarovanja, ki krijejo zavarovancem stroške zdravstvenih in z njimi povezanih storitev, oskrbe z zdravili in medicinsko-tehničnimi pripomočki ter izplačila dogovorjenih denarnih nadomestil v primeru bolezni, poškodbe ali posebnega zdravstvenega stanja. Za prostovoljno zdravstveno zavarovanje se lahko odloči vsakdo, izjema so le otroci do dopolnjenega 15. leta starosti oz. do dopolnjenega 18. leta starosti (če ni sam zavarovanec), ali starejši od 18 let, ki se redno šolajo. Teh ni treba vključiti v prostovoljno zdravstveno zavarovanje. Obvezno zdravstveno zavarovanje pa je v Republiki Sloveniji določeno z Zakonom o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ, Ur. l. RS, št. 72/2006). Obvezno je za vse osebe, ki izpolnjujejo pogoje za zavarovanje po eni od točk 15. člena ZZVZZ. Oseba, ki ne izpolnjuje pogojev za obvezno zdravstveno zavarovanje kot zavarovanec, je obvezno zdravstveno zavarovana kot ožji ali širši družinski član zavarovanca, če izpolnjuje pogoje za zavarovanje kot družinski član.

Glede na predmet zavarovanja delimo na osebna in premoženjska. Osebna zavarovanja so zavarovanja ljudi za različne primere. Prevladujejo zavarovanja v primeru nezgod in smrti, možno pa je zavarovati tudi marsikaj drugega, kot na primer pravno zaščito, brezposelnost in drugo. Premoženjsko zavarovanje je institut, ki daje nadomestilo za škodo, nastalo v

gospodarstvu in pri posamezniku, zaradi rušilnega delovanja naravnih sil in nesrečnih primerov. Zavarovanje torej omogoča obnovo uničenega ali poškodovanega premoženja in je posredna pot za zaščito pred nenačrtnim oz. nekontroliranim dogajanjem.

Delimo pa jih tudi glede na število zavarovancev, in sicer na individualna in skupinska oz. kolektivna zavarovanja. Individualna življenjska zavarovanja so tista, kjer je na eno polico zavarovana ena sama oseba. Kolektivna zavarovanja pa so tista, pri katerih je z eno polico zavarovano večje število oseb hkrati.

Seveda pa se s tem delitev ne konča, saj zavarovanja delimo tudi glede na možnost ovrednotenja škode, kjer poznamo škodna in vsotna zavarovanja in tako dalje.

Posamezniki se lahko odločajo in izbirajo med različnimi kombinacijami in vrstami življenjskega zavarovanja. Eno od meril je tudi način izplačevanja zavarovalnine. Ta se lahko izplača v enkratnem znesku ali pa v mesečnih ali letnih rentah. Prvo se imenuje kapitalsko, drugo pa rentno zavarovanje.

Glavne vrste zavarovanj so:

- življenjska zavarovanja,
- nezgodna zavarovanja,
- premoženjska zavarovanja,
- zdravstvena zavarovanja.

2.3 Opredelitev življenjskega zavarovanja

Po zakonu o zavarovalnicah poznamo v Sloveniji 19 zavarovalnih skupin, od katerih vsaka vsebuje po eno ali več zavarovalnih vrst. Življenjska zavarovanja spadajo v 19. zavarovalno skupino in obsegajo osem zavarovalnih vrst:

- zavarovanje za nevarnost smrti in za doživetje,
- rentna zavarovanja,
- dodatno nezgodno zavarovanje,
- zavarovanje za izplačilo ob poroki oziroma rojstvu,
- zavarovanje nevarnosti smrti, doživetja ali rente, za katerega se prevzame naložbeno tveganje,
- zavarovanje z enkratnim ali obročnim vplačilom in enkratnim izplačilom,
- prostovoljna pokojninska in invalidska zavarovanja,
- vsa druga življenjska zavarovanja.

Življenjska zavarovanja se delijo tudi glede na način izplačila zavarovalnine. Ločimo kapitalska in rentna življenjska zavarovanja. Pri kapitalskih gre najpogosteje za izplačilo s pogodbo dogovorjene zavarovalne vsote oz. kapitala v enkratnem znesku, in sicer v primeru

smrti ali v primeru doživetja zavarovanca. Pri rentnih zavarovanjih gre za kontinuirano izplačevanje zavarovalne vsote v obliki določenih zneskov oziroma rent (Rakar 2004, 24).

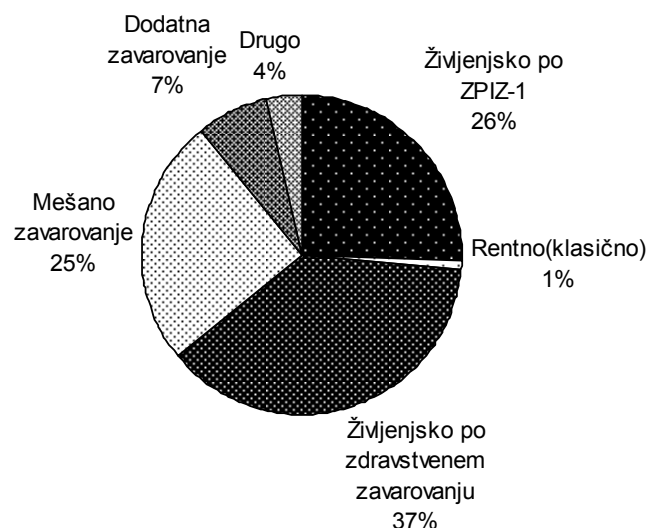
Življenjsko zavarovanje je ena najbolj dovršenih oblik varčevanja prebivalstva. Je torej način varčevanja, ki zavarovance prisili, da s plačevanjem zavarovalnih premij dosledno varčujejo. Zato tudi daje posamezniku oziroma njegovim ožjim družinskim članom socialno varnost, ki je druge oblike varčevanja ne zagotavljajo ali jo zagotavljajo le v omejenem smislu. Socialna varnost je dosežena takrat, ko je posamezniku in družini zagotovljeno zadovoljevanje družbeno pomembnih življenjskih potreb (Balkovec 2000, 17).

Od vseh oblik varčevanja se življenjsko zavarovanje loči po tem, da smo poleg varčevanja tudi zavarovani. Polica življenjskega zavarovanja je sestavljena iz dveh delov: iz varčevalnega in zavarovalnega dela za primer smrti in za primer doživetja (Gornjak 2002, 34).

Življenjsko zavarovanje je v družbah z dolgo zavarovalno tradicijo, v katerih prevladujejo vrednote individualne kreativnosti in kjer je pravna ureditev naravnana tako, da zahteva od vsakega svojega državljana, da poskrbi zase v svojem aktivnem obdobju in za starost, osrednja in najbolj izpostavljena vrsta zavarovanja (Končina 1994, 137).

Življenjsko zavarovanje je v vsakem primeru pomemben dejavnik ustvarjanja premoženja in zagotavlja našo finančno varnost (npr. ob upokojitvi). Zavedati pa se moramo, da je življenjsko zavarovanje predvsem zavarovanje in da je donosnost v drugem planu. Kdor želi obogateti, mora izbrati drugačno vrsto naložbe (Vake 2002, 67).

Spodnja slika prikazuje delitev življenjskih zavarovanj kot ga deli Slovensko zavarovalno združenje (SZZ) ter delež teh zavarovanj v letu 2008.



Slika 1: Premijska sestava življenjskih zavarovanj 2008

Vir: Mancini 2009.

Z zgornje slike lahko razberemo, da največji delež življenjskih zavarovanj pripada življenjskim zavarovanjem po zdravstvenem zavarovanju, kar pomeni, da je največ prebivalstva zavarovanega brez vložka prostih sredstev. Zaradi svetovne gospodarske krize se je privlačnost investiranja prostih sredstev prebivalstva v investicijske sklade občutno zmanjšala, saj je stopnja rasti bruto obračunane premije življenjskih zavarovanj v letu 2008 zaostala za rastjo premije premoženjskih zavarovanj. To se je zgodilo drugič, odkar združenje sistematično opazuje slovensko zavarovalno dejavnost. Stopnja rasti življenjskih zavarovanj je bila manjša od rasti premoženjskih zavarovanj le še leta 1998.

2.4 Namen in pomen življenjskih zavarovanj

Osnovni namen življenjskega zavarovanja je, da si zavarovanec zagotovi finančno in socialno varnost ob upokojitvi, obenem pa poskrbi tudi za varnost svoje družine ali partnerja v primeru naravne ali nezgodne smrti. Življenjsko zavarovanje je tudi edini produkt na tržišču, ki ob sklenitvi in (običajno) prvi plačani premiji lahko omogoča takojšnjo socialno in finančno varnost naših bližnjih v primeru naše smrti.

Pokojninska reforma, ki velja od leta 2000, postopoma zastruje pogoje za upokojevanje, hkrati pa postopoma (do leta 2025) znižuje nadomestitveno razmerje, tj. višino pokojnine, izraženo kot odstotek pokojninske osnove.

Učinki pokojninske reforme se kažejo predvsem v krčenju socialnih pravic, kar položaj posameznika in od njega odvisnih ljudi v družbi postavlja v vse slabši položaj.

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. Pri nas takšen način še ni razširjen. Premalo posameznikov se zaveda, da se je razmerje med številom zaposlenih v primerjavi s številom upokojencev od leta 1984 razpolovilo, zadnjih nekaj let pa stagnira oz. počasi upada.

Tabela 1: Razmerje med zavarovanci in upokojenci (povprečno število v letu za posamezna izbrana leta)

Leto	zavarovanec : upokojenec	upokojenec : zavarovanec
2008	1000 : 610	1 : 1,64
2007	1000 : 618	1 : 1,62
2006	1000 : 620	1 : 1,61
2005	1000 : 628	1 : 1,59
2004	1000 : 626	1 : 1,60
2003	1000 : 621	1 : 1,61
2002	1000 : 608	1 : 1,64
2001	1000 : 585	1 : 1,71
2000	1000 : 575	1 : 1,74
1999	1000 : 595	1 : 1,68
1998	1000 : 602	1 : 1,66
1990	1000 : 434	1 : 2,30
1984	1000 : 331	1 : 3,02

Vir: Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje 2007.

Tabela nazorno kaže slabšanje razmerja, saj so bili v letu 1984 trije zavarovanci na enega upokojenca, v letu 2008 pa le še 1,64 zavarovanca.

Zato je nujno, da vsak posameznik čim prej načrtuje varno prihodnost zase in za svoje bližnje, saj bo do leta 2025 število oseb, ki vplačujejo v ZPIZ, enako številu oseb, ki iz njega črpajo.

2.5 Ponudba po zavarovalnicah

V poplavi ponudb življenjskih zavarovanj se je izredno težko odločiti, katero vrsto življenjskega zavarovanja izbrati in pri kateri zavarovalnici skleniti pogodbo. Tako lahko na primer, ob predpostavki, da smo ženska, rojena leta 1950, za 20 EUR mesečne premije sklenemo vseživljenjsko zavarovanje za primer smrti pri različnih zavarovalnicah in tako dobimo različne zavarovalne vsote. Poglejmo si nekaj primerov.

Tabela 2: Ponudba po zavarovalnicah

	Leto rojstva	Zavarovalna premija	Zavarovalna vsota
Triglav	1950	20 EUR	3.560 EUR
Tilia	1950	20 EUR	3.319 EUR
KD Group	1950	20 EUR	3.305 EUR

Vir: Zavarovalnica Triglav 2010, Zavarovalnica Tilia 2010, KD Življenje 2010.

Iz tabele 2 je razvidno, da je pri mesečni premiji 20 EUR razlika v zavarovalni vsoti med zavarovalnico Triglav in KD Group kar 255 EUR. Jasno je, da se s povečevanjem premije

povečuje tudi razlika v zavarovalni vsoti, ki je lahko tudi 1000 EUR ali več. Zato je nujno treba dobro preveriti različne ponudbe in izračune.

Pri teh izračunih gre upoštevati še vse ostale dejavnike, ki vplivajo na odločitev posameznika, pri kateri zavarovalnici bo sklenil ponudbo. Ne samo dodatne ugodnosti pri sklenitvi, že samo ime zavarovanja pri nekaterih ponudbah zveni bolj mikavno kot pri ostalih. Tako ima na primer zavarovalnica Merkur ponudbo življenjskega zavarovanja z imenom Življenjsko zavarovanje rizika smrti Merkur MRS/05, zavarovalnica Tilia pa to isto zavarovanje ponuja pod imenom Zlata jesen, kar zveni mnogo prijetneje in bolj vabljivo.

2.5.1 Grawe zavarovalnica, d. d.

Grawe zavarovalnica ponuja klasična življenjska zavarovanja za doživetje ali smrt, naložbena življenjska zavarovanja, vezana na investicijske sklade in življenjsko zavarovanje z vključenimi težkimi boleznimi. Oseba mora biti zdrava, stara med 15 in 65 let, pomembno je tudi, s kakšnim poklicem se ukvarja. Zdravniški pregled ni potreben. Pravijo, da bi stranko lahko zavrnilo zaradi rizičnih poklicev ali iz zdravstvenih razlogov, v vseh primerih pa se potrudijo, da bi stranko zavarovali. Vsak poklic je sicer posebej opredeljen, doplačila za rizične skupine pomenijo povišanje osnovnega faktorja za izračun med enim in štirimi promili (Grawe zavarovalnica 2010).

2.5.2 Zavarovalnica Tilia, d. d.

Zavarovalnica Tilia ponuja klasična življenjska zavarovanja, ki lahko krijejo primer smrti in/ali doživetja, naložbena življenjska zavarovanja, ki krijejo primer smrti in doživetja, pri čemer je izplačilo ob doživetju vedno vezano na vrednost premoženja v izbranih vzajemnih skladih, in naložbena življenjska zavarovanja z garancijo. K vsem vrstam zavarovanj je možno priključiti tudi zavarovanje za primer nastanka hujše bolezni, nezgodno zavarovanje in zavarovanje pomoči Best Doctors, to je tako imenovano drugo mnenje. Imajo še več različic naštetih zavarovanj, ki se ločijo glede na to, kdaj pride do izplačila zavarovalnine ali takoj ob nastanku zavarovalnega primera ali po poteku zavarovalne dobe, v osnovi pa krijejo enake nevarnosti (Zavarovalnica Tilia 2010).

Prav tako se lahko pri vseh zavarovanjih upravičenec odloči, ali mu zavarovalnino izplačajo v enkratnem znesku, ali pa jo prejema kot rento, torej dlje časa, lahko tudi do smrti. Oseba mora biti ob sklepanju police stara najmanj 14 in največ 65 let, pri določenih vrstah zavarovanj pa so osebe lahko stare tudi do 70 let. Oseba mora biti zdrava, a so možne določene izjeme, ki jih obravnavajo individualno. Pregledi pri zdravniku so zahtevani v primeru višjih zavarovalnih vsot ali pa, če je to potrebno, na podlagi presoje podatkov na vprašalniku o zdravstvenem stanju osebe, ki se želi zavarovati. Rizične osebe presojajo individualno, povišano tveganje pa predstavljata na primer povišan krvni tlak in krvni sladkor.

2.5.3 Zavarovalnica Triglav, d. d.

Svojo ponudbo osebnih zavarovanj v Zavarovalnici Triglav prilagajajo potrebam na trgu. Stavijo na investicijsko zavarovanje, ki predstavlja kombinacijo investiranja v sklade ter zavarovanje. Je prilagodljivo tako ob sklenitvi kot tudi v času trajanja zavarovanja, saj ob sklenitvi zavarovanja zavarovalcu ni treba določiti dobe trajanja zavarovanja, ker gre za zavarovanje z odprto zavarovalno dobo. Ponujajo tudi življenjsko zavarovanje, katerega glavni namen je zagotovitev finančne varnosti sebi in svojcem takrat, ko pride do nepredvidenih dogodkov, ob hkratnem varčevanju z dostopnimi zavarovalnimi premijami. Zavarovalci lahko naložbenemu in investicijskemu zavarovanju poleg že obstoječih, kot so dodatno nezgodno zavarovanje, dodatno zavarovanje kritičnih bolezni, dodatno zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini, priključijo tudi dodatno nezgodno zavarovanje otrok. Pri dodatnem nezgodnem zavarovanju so razširili kritje, in sicer z izplačilom v primeru nezgodne smrti zavarovane osebe kot posledice prometne nesreče (Zavarovalnica Triglav 2010).

Menijo, da s sklenitvijo življenjskih zavarovanj zavarovalnica prevzema precejšnja tveganja, kajti pri višjih zavarovalnih vsotah je tudi tveganje za zavarovalnico višje. Zaradi navedenega je pri višjih zavarovalnih vsotah, odvisno od starosti zavarovane osebe, treba pred sprejemom v zavarovanje opraviti zdravniški pregled. Šele na podlagi celovitih informacij o zdravstvenem stanju zavarovane osebe lahko zavarovalnica oceni višino tveganja, ki ga prevzema za čas trajanja zavarovanja in pravično določi zavarovalno premijo pri željeni zavarovalni vsoti.

Z dodatnim zavarovanjem za primer kritičnih bolezni se je mogoče zavarovati za primer prve ugotovitve obolenosti za eno izmed naslednjih bolezni: srčni infarkt, rak, možganska kap, ledvična odpoved, presaditev glavnih organov (srce, pljuča, jetra, vranica, tanko črevo, ledvice, presaditev kostnega mozga zaradi zdravljenja sistemskih bolezni), paraliza, multipla skleroza, alzheimerjeva bolezen (pred starostjo 60 let), popolna in trajna odvisnost od tuje pomoči, zamenjava srčnih zaklopk, operacija koronarne arterije in operacija zaradi bolezni aorte.

Zavarujejo samo zdrave osebe, in sicer od 18. do dopolnjenega 60. leta starosti (pri rizičnem življenjskem zavarovanju do 55. leta) na tako zavarovano dobo, da ob izteku zavarovanja niso starejše od 65 let. Ponudniki zavarovanj, ki vključujejo riziko zavarovalne vsote za primer smrti in/ali kritje zavarovanj kritičnih bolezni so napoteni na zdravniški pregled pred sprejemom v zavarovanje v primeru višjih zavarovalnih vsot. Merila za napotitev na zdravniški pregled so starost zavarovane osebe, višina zelene zavarovalne vsote za omenjena rizika, seštevek vsote odprtega rizika na že obstoječih zavarovanjih, trenutno zdravstveno stanje. Podobno kakor druge zavarovalnice tudi tukaj stranke obravnavajo individualno.

2.5.4 KD Življenje, življenjska zavarovalnica, d. d.

Specializirana življenjska zavarovalnica ponuja življenjska zavarovanja s poudarkom na Fondpolici, torej življenjskem zavarovanju, vezanem na investicijske sklade. Ponujajo življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja z obročnim plačilom premije, vezano na petnajstletni sestavljeni dolžniški vrednostni papir. Sestavljeni dolžniški vrednostni papir ob zapadlosti izplača najmanj 75 % skupne vsote plačanih čistih premij. Polica plemeniti plačane čiste premije na način, kot da bi bila celotna dogovorjena premija plačana ob začetku zavarovanja, ne glede na mesečni način plačevanja. Vgrajena ima dodatna varovala, ki kljub nihanju na kapitalskih trgih ponujajo enkratno priložnost za varno in donosno naložbo, naložbe se ovrednotijo v najbolj ugodnem trenutku, že dosežen donos se zaklene, mesečno se optimizirajo sestave naložb glede na tržne razmere (KD Življenje 2010).

Mladim družinam ponujajo paket, vezan na investicijske sklade, možnost hitrega dostopa do dela naloženih sredstev in zavarovalni paket dodatnih kritij, ki vključujejo tudi nezgodno zavarovanje otrok zavarovanca. Starostnikom namenjajo življenjsko zavarovanje, ki se sklepa za vse življenje brez vprašanj o zdravstvenem stanju in je namenjeno kritju pogrebnih in drugih stroškov, ki so posledica smrti zavarovanca. Namenjeno je zaščititi družinskih članov v najtežjih trenutkih, saj v primeru smrti zavarovane osebe prejmejo dogovorjeno zavarovalno vsoto. Ko zavarovana oseba dopolni 90 let, preneha s plačevanjem premije, vendar obdrži vse pravice, ki izhajajo iz sklenjenega zavarovanja.

Pri njih se lahko zavarujejo zdrave osebe od dopolnjenega 14. leta starosti do dopolnjenega 65. leta starosti, pod pogojem, da ob izteku zavarovanja ne bodo starejše od 75 let.

Osebe, ki niso popolnoma zdrave, ali osebe, ki so starejše od 65 let, se lahko zavarujejo po posebnih pogojih, ki jih določi zavarovalnica. Življenjsko zavarovanje se lahko sklene z zdravniškim pregledom ali brez njega. Zdravniški pregled je odvisen od zavarovalne vsote za primer smrti in od pristopne starosti zavarovanca. Stranke, ki za zavarovalnico predstavljajo večje tveganje, to so predvsem manj zdrave osebe, obravnavajo individualno. V vsakem primeru pa je zavarovanje za primer smrti osebe, ki še ni stara 14 let in osebe, ki ji je popolnoma odvzeta poslovna sposobnost, nično. Sestavni del ponudbe je vprašalnik o zdravstvenem stanju zavarovanca. Rizične skupine zavarovancev so tiste, pri katerih obstaja večja možnost, da bodo zboleli za sodobnimi boleznimi današnjega časa, kot so bolezni srca in ožilja, rakava obolenja ali presnovne bolezni. Možnost, da bo zavarovanec v prihodnosti zbolel, je odvisna od življenjskega sloga posameznika, telesne teže, kajenja, družinske anamneze, zato so to vsi pomembni podatki, ki jih upoštevajo ob sprejemu v zavarovanje. Osebam, ki za zavarovalnico predstavljajo večje tveganje, to so že oboleli zavarovanci ali tisti, ki imajo večje možnosti, da bodo zboleli v prihodnosti, ponudijo sprejem v zavarovanje pod posebnimi pogoji. To so lahko znižane zavarovalne vsote ali pa jim povišajo premijo, ki jo za določeno zavarovanje plačujejo. Večji riziko vedno upoštevajo ob sprejemu v zavarovanje, seveda pa je odvisno od vseh podatkov, ki jih pridobijo o zavarovancu.

2.5.5 Zavarovalnica Maribor, d. d.

V zavarovalnici ponujajo naložbena življenjska zavarovanja, štipendijska naložbena zavarovanja, klasična življenjska zavarovanja, riziko življenjska zavarovanja ter vseživljenjska zavarovanja. Pomembna je pristopna starost zavarovane osebe. Zavarujejo se lahko osebe od dopolnjenega 14. leta starosti do približno 65. leta starosti, odvisno od oblike zavarovanja, ki ga želijo skleniti. Pomembno je tudi zdravstveno stanje osebe, ki želi pristopiti k zavarovanju. Ponudba obsega tudi zavarovanja, kjer ne zahtevajo podatkov o zdravstvenem stanju oseb ali predhodnega zdravniškega pregleda. Pri določenih oblikah življenjskih zavarovanj mora zavarovanec opraviti zdravniški pregled, kadar je zavarovalna vsota za primer smrti višja od 60.000 evrov, to velja za zavarovance do vključno 55. leta starosti. Za zavarovance od 56. leta starosti je potreben zdravniški pregled, kadar je zavarovalna vsota za primer smrti višja od 35.000 evrov. Osebe, ki niso povsem zdrave, morajo ob sklenitvi zavarovanja predložiti zdravniško dokumentacijo, zavarujejo se lahko pod določenimi posebnimi pogoji, ob doplačilu premije, višino doplačila določa strokovna služba zavarovalnice in je odvisna od zdravstvenega stanja zavarovanca. Na podlagi zdravstvenega stanja zavarovanca lahko zavarovalnica tudi zavrne ponudbo za sklenitev zavarovanja, predvsem, kadar gre za duševne bolnike, alkoholike, epileptike, osebe, ki jih je prizadela kap, imajo raka ali hujše srčne bolezni. Če zavarovanec ne izpolnjuje pogojev, mu v zavarovalnici ponudijo takšno obliko zavarovanja, kjer zdravstvenega stanja ni treba razkrivati. To je tudi priložnost za vse tiste, ki ne želijo odgovarjati na vprašanja o zdravstvenem stanju ali pa nimajo časa za zdravniški pregled ter zbiranje zdravniške dokumentacije. Pri tej obliki zavarovanja se tudi ne more zgoditi, da bi zavarovalne premije podražili ali da bi celo odklonili osebe kot zavarovance. Višina doplačila se torej določa na podlagi predložene zdravniške dokumentacije za vsakega zavarovanca posebej, o višini doplačila pa zavarovance vedno pisno obvestijo.

Skupek teh dejavnikov in vseh ostalih dejavnikov določa tržni delež posameznih zavarovalnic. V tabeli 3 je podan pregled tržnega deleža zavarovalnic z življenjskimi zavarovanji za leto 2008.

Tabela 3: Tržni delež zavarovalnic z življenjskimi zavarovanji 2008

Zavarovalnice in druge članice SZZ	Tržni delež (%)
Triglav	42,70
KD Življenje	14,44
Maribor	13,78
Merkur	7,76
NLB Vita	6,24
Grawe	5,11
Generali	3,45
Adriatic Slovenica	3,19
Tilia	2,27
Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)	0,90
Victoria-Volksbanken	0,16
Skupaj	100,00

Vir: Mancini 2009.

Iz zgornje tabele je razvidno, da ima občutno največji tržni delež v Sloveniji zavarovalnica Triglav, ki je prvo mesto ohranila že iz leta 2007. To gre najverjetneje pripisati njeni 110-letni tradiciji zavarovalništva, skrbno razviti poslovni mreži ter širokemu spektru storitev in dodatne ponudbe pri sklepanju zavarovanja. Na drugo mesto se je s tretjega mesta, ki ga je dosegla v letu 2007, prebila zavarovalnica KD Življenje in dosegla največjo rast med zavarovalnicami, ki tržijo življenjska zavarovanja. Na tretjem mestu pa je zavarovalnica Maribor.

2.6 Oblike življenjskega zavarovanja

Pri vseh oblikah življenjskih zavarovanj velja, da smo običajno že ob sklenitvi zavarovalne ponudbe deležni začasnega kritja. Prav tako velja, da je vsako življenjsko zavarovanje z zavarovalno dobo 10 ali več let, oproščeno plačevanja 6,5 % davka od zavarovalnih poslov.

2.6.1 Vseživljenjsko zavarovanje za primer smrti

Pri tem zavarovanju je bistveno, da zavarovalna doba ni določena, ampak je oseba zavarovana za vse življenje. Zavarovanec torej plačuje premijo do konca življenja. Zavarovalna premija je predvsem odvisna od zavarovančeve starosti, ko se zavaruje, in od njegovega spola, plača pa se lahko v enkratnem znesku ali obročno.

Glavno tveganje pri tej obliki zavarovanja je možnost, da vplačana sredstva ne bi bila sorazmerna z letno rastjo inflacije. Zato je priporočljivo, da se ob sklenitvi zavarovanja, odločimo za t. i. indeksacijo, ki do neke mere ščiti pred inflacijskimi tveganji.

To zavarovanje je še posebej primerno za družine, saj lahko starši v primeru smrti z relativno majhno mesečno obremenitvijo zagotovijo svojim otrokom ustrezno finančno varnost.

Pri tej vrsti zavarovanja velja, da je zavarovalna premija (vsota vseh plačanih premij), ki jo zavarovanec plačuje za riziko smrti, bistveno nižja od zavarovalne vsote, za katero je zavarovan. Ob smrti zavarovanca upravičencu iz življenjskega zavarovanja ni treba plačati dohodnine (3. točka 71. člena Zakona o dohodnini, Ur. l. RS, št. 51/2010).

2.6.2 Terminalska zavarovanja

Za terminalska zavarovanja je značilno, da se sklenejo le za določeno obdobje, denimo za 5 do 10 let, upravičencu pa je izplačana zavarovalnina le, če zavarovanec umre. Pri teh vrstah zavarovanja torej ponavadi zavarujemo konkretne obveznosti za primer, če pride do škodnega dogodka (denimo zavarovanje dediščine, zavarovanje davčnih obveznosti, kredita ali varčevalnega načrta).

Glavna posebnost terminskih zavarovanj je, da upravičencu ne izplačajo nobenih sredstev, če do škodnega dogodka (torej zavarovančeve smrti) ne pride. Plačana zavarovalna premija je torej nujni strošek, ki se v takem primeru ne povrne. Zato so tovrstna zavarovanja najprimernejša za zagotovitev socialne varnosti zavarovančevih najbližjih.

2.6.3 Življenjsko zavarovanje za doživetje

Zavarovalnica pri življenjskem zavarovanju za doživetje izplača zavarovalno vsoto in dobiček le v primeru, če zavarovanec preživi dogovorjeno dobo. Pri tej obliki življenjskega zavarovanja torej zavarovalnica izplača zavarovalno vsoto in ustvarjeni dobiček. Dobiček se pridobiva z upravljanjem sredstev življenjskega zavarovanja.

Tudi pri tej obliki življenjskega zavarovanja se priporoča zaščita pred inflacijskim tveganjem z indeksacijo, saj obstaja nevarnost, da vložena sredstva ne bodo dohajala letne rasti inflacije.

Življenjsko zavarovanje za doživetje je primerno za tiste, ki bi radi zavarovali svoj življenjski standard, ki torej dajejo prednost varnosti pred donosom.

2.6.4 Mešano življenjsko zavarovanje

Z mešanim življenjskim zavarovanjem zavarujemo nevarnost svoje smrti in doživetja. To pomeni, da bo zavarovalnica znesek (zavarovalno vsoto), za katerega smo se zavarovali v primeru naše smrti (ob nastopu zavarovalnega dogodka), izplačala upravičencem, ki smo jih navedli v zavarovalni pogodbi. Prav tako pa nam bo zavarovalnica izplačala zavarovalno

vsoto v primeru doživetja. Zneska oz. zavarovalni vsoti za smrt in doživetje sta lahko enaka (zelo pogosto), ni pa nujno.

Mešano življenjsko zavarovanje je hkrati zavarovanje in varčevanje. Ob koncu zavarovalne dobe se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota s pripisanimi dobički. Če zavarovana oseba med trajanjem zavarovanja umre, se upravičencu izplača zavarovalna vsota za primer smrti skupaj z do tedaj pripisanim dobičkom.

Pri tej obliki življenjskega zavarovanja posebnih tveganj ni, namenjena so bolj tistim, ki dajejo prednost varnosti pred donosom. Zavarovalnica sicer zagotavlja donos (približno 2 do 3 odstotke na letni ravni), pripis dodatnega dobička pa ni zagotovljen, torej je odvisen od naložbenega tveganja.

To zavarovanje je primerno za konzervativne vlagatelje, torej za tiste, ki želijo zavarovati svoj življenjski standard in obenem zagotoviti finančno varnost najbližjim za primer smrti. Zavarujemo se lahko tudi za kritje nekaterih kritičnih bolezni. Če zavarovanec zbolí za katero od teh bolezni, zavarovalnica izplača zavarovalnino ali del zavarovalnine, odvisno od pogodbe.

2.6.5 Naložbeno življenjsko zavarovanje

Za naložbeno življenjsko zavarovanje je značilno, da smo življenjsko zavarovani in obenem varčujemo v enem ali več vzajemnih skladih, ki jih glede na pričakovane donose in stopnjo tveganja izberemo sami.

Čeprav je lahko naložbeno življenjsko zavarovanje precej donosnejše od nekaterih drugih oblik življenjskega zavarovanja, ne zagotavlja, da se nam bodo povrnila vsa vložena sredstva, saj je to odvisno od donosa, ki ga posamezni sklad ustvari na trgu kapitala.

Naložbeno življenjsko zavarovanje je primerno za tiste, ki želijo ustrezno oplemenititi svoj vložek na kapitalskem trgu, obenem pa so pripravljeni prevzeti tveganje. Ta oblika zavarovanja ni najprimernejša za konservativnejše varčevalce. Treba je tudi paziti, da naložbena življenjska zavarovanja vključujejo klavzule, ki nas ščitijo pred padci vrednostnih naložbenih portfeljev pred iztekom zavarovanja, kot so omejitve najmanjšega zneska izplačila v primeru padcev na kapitalskih trgih in posledično nizkih vrednosti naložbenih portfeljev, možnost podaljšanja trajanja zavarovalnega obdobja do okrevanja kapitalskih trgov ipd. Nekateri produkti opredeljujejo tudi določeno najnižjo zajamčeno višino izplačila za doživetje.

Vsi tisti vlagatelji, ki niso najbolj naklonjeni tveganjem, lahko sklenejo življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice oz. življenjsko zavarovanje z zagotovljenim donosom. Gre za posebno obliko življenjskega zavarovanja, pri katerem zavarovalnica jamči za izplačilo

vplačane premije po določenem obdobju. Ta oblika življenjskega zavarovanja se ponavadi sklone za obdobje 10 ali 20 let. Premijo je treba vplačati v enkratnem znesku, vezana pa je na različne oblike investicijskih skladov. Poleg zjamčenega izplačila premije je vlagatelj zavarovan tudi za primer smrti, zavarovalnica pa mu ob koncu zavarovalnega obdobja izplača tudi dosežen donos na vplačano premijo.

Tudi pri zagotovljenem donosu moramo biti zelo previdni in natančno prebrati pogodbene pogoje. Pojme, kot so garancija, jamstvo, zagotovilo, zavarovalnice pogosto uporabljajo v povsem komercialnem smislu. Preveriti je treba tudi, kdo zagotavlja glavnico in/ali donos: zavarovalnica ali upravljavec.

V Sloveniji sodi naložbeno življenjsko zavarovanje zaradi davčnih ugodnosti med najpopularnejše oblike naložb.

2.7 Postopek sklenitve življenjskega zavarovanja

Pomembno pravilo, ki ga moramo upoštevati pri sklepanju življenjskega zavarovanja, je, da ne smemo hiteti, saj bomo zavarovanje zelo verjetno sklenili za dolgo obdobje, če že ne za celo življenje. Zato si je treba vzeti čas in natančno pregledati in preučiti ponudbe različnih zavarovalnic. Odločiti se je kajpak treba za tisto zavarovalnico, ki nam bo glede na vplačana sredstva ponudila največ.

Postopek sklenitve se ponavadi prične tako, da zavarovanec izpolni pristopno izjavo, ki jo dobi na sedežu banke, zavarovalnice, v eni od njihovih podružnic, ali pa pri zavarovalnem zastopniku. Zavarovalnica lahko nato skladno z našimi željami in potrebami pripravi informativni izračun. Ko se z zavarovalnico uskladimo o bistvenih elementih zavarovanja, podpišemo ponudbo, na njeni podlagi pa zavarovalnica pripravi polico in jo pošlje po pošti. Zavarovalnica lahko ponudbo tudi zavrne, če ima zavarovanec zdravstvene težave oz. je njegovo zdravstveno stanje takšno, da zavarovalnica ne želi prevzeti tveganja. Glede višine premije se dogovorimo z zavarovalnico. Lahko se plačuje mesečno, polletno ali letno. V dogovoru z zavarovalnico lahko spremenimo način ali višino plačevanja premije. Dogovorimo se lahko tudi za mirovanje premije.

Na kaj moramo biti pozorni, ko sklepamo življenjsko zavarovanje:

- razmerje med vplačano premijo in zavarovanjem naj bo čim ugodnejše;
- preveriti je treba, katerim tveganjem se izpostavljam (inflacija, naložbeno tveganje ...);
- premisliti moramo, ali je izbrano zavarovanje res najprimernejše za naše potrebe,
- primerjati moramo čim več ponudnikov;
- poleg življenjskega zavarovanja ne sklepajmo dodatnih zavarovanj, če jih nujno ne potrebujemo;

- pomembna je fleksibilnost zavarovalnice pri sklepanju različnih kombinacij življenjskih zavarovanj; bolj kot se zavarovalnica prilagaja našim konkretnim potrebam, zanimivejša je njena ponudba;
- pomembni so boljši pogoji pri razpolaganju s polico življenjskega zavarovanja;
- preveriti je treba, če bo izplačilo odškodnine pri zavarovalnem primeru hitro in učinkovito; zavarovalnega zastopnika vprašajmo, kje bodo reševali primer (v našem kraju ali daleč od doma);
- pomemben je tudi profesionalen odnos zavarovalnice oz. zavarovalnega zastopnika, prijaznost in ustrežljivost osebja zavarovalnice;
- pri naložbenem zavarovanju je treba preveriti, kakšne so možnosti za prestop med skladi, kakšni so morebitni stroški, povezani s tem, ter kakšne so omejitve (npr. šele po treh letih, le enkrat letno itd.).

2.8 Prave in pasti pri življenjskih zavarovanjih

Življenje je nepredvidljivo in včasih poskrbi za to, da se nenadoma znajdemo v okoliščinah, ko nujno potrebujemo denar. Kaj storiti v tem primeru, če že imamo sklenjeno življenjsko zavarovanje? Zakonodaja omogoča, da lahko tudi razpolagamo s polico življenjskega zavarovanja. Tako lahko polico odkupimo, jo zastavimo, na njeni podlagi lahko od zavarovalnice zahtevamo tudi predujem. Zavarovanje lahko nekaj časa tudi miruje.

2.8.1 Odkup police

Polico praviloma lahko odkupimo, če smo pogodbo o življenjskem zavarovanju sklenili za vse življenje in če smo že plačali najmanj tri letne premije (pogodbeni pogoji so lahko tudi drugačni). Zaželeno je, da nam zavarovalnica čim prej pripravi natančen obračun in pogoje za odkup. Pogoji odkupa so praviloma slabi, zato naj bi se zanj odločili res v izjemnih primerih. Če od sklenitve pogodbe še ni preteklo deset let, je treba ob odkupu police poravnati tudi davčne obveznosti. Nekatere zavarovalnice odkup police omejujejo tudi z nekaterimi dogodki (bolezen, brezposelnost, selitev iz države itd.).

2.8.2 Zastava police

Polico življenjskega zavarovanja lahko tudi zastavimo. Zastava police velja le, če je bila zavarovalnica pisno obveščena, da je bila polica zastavljena določenemu upniku.

2.8.3 Predujem

Zavarovanec lahko od zavarovalnice na podlagi police zahteva predujem, to je del zavarovalne vsote, ki ga lahko zavarovanec kasneje vrne. Zavarovalnice pa lahko pri takih

predujmih zaračunajo obresti, saj gre za obliko posojila. Predujem lahko zavarovanec pri večini zavarovalnic zahteva le, če je pogodbo o življenjskem zavarovanju sklenil za vse življenje.

2.8.4 Mirovanje zavarovanja

Zakonodaja izrecno določa mirovanje zavarovanja. Mirovanje zavarovanja je obdobje, v katerem preneha obveznost plačevanja premije, ne prenehata pa zavarovanje in zavarovalno kritje. Mirovanje zavarovanja lahko nastopi, če denimo zavarovanec zavarovalne premije ne plačuje več, saj se je njegova plačilna sposobnost bistveno spremenila. Večina zavarovalnic zahteva, da mora biti življenjsko zavarovanje, ko gre za zahtevek po mirovanju, veljavno in plačano vsaj za obdobje dveh do treh let. Zavarovanci se pogosto bojijo, da bi zaradi zamud pri odplačevanju izgubili pravice iz naslova zavarovanja. Zakon izrecno določa, da zavarovalnice ne morejo tožiti zavarovancev, če zamujajo s plačilom posamezne premije. V takem primeru lahko sicer zavarovalnica obvesti zavarovanca, da zmanjšuje zavarovalno vsoto na odkupno vrednost zavarovanja, vendar le v primeru, če zavarovanec na poziv zavarovalnice v roku, ki ne sme biti krajši od meseca dni, ne plača premije. Če zavarovanec še ni plačal treh letnih premij, potem lahko zavarovalnica tudi odstopi od pogodbe.

2.9 Pomembna pravila pri sklepanju življenjskih zavarovanj

Ker je na trgu poplava ponudb življenjskih zavarovanj, je treba dobro razmisliti o tem, katero zavarovanje bo najbolje zadovoljilo naša pričakovanja in potrebe. Ker se življenjska zavarovanja med seboj zelo razlikujejo, je treba skrbno preučiti, če so lastnosti izbrane vrste zavarovanja skladne z našimi pričakovanji. Zato je treba zbrati čim več ponudb in informacij o ponudnikih življenjskih zavarovanj. Pri vsaki ponudbi moramo prositi za informativne izračune in biti še posebej pozorni na zavarovalno vsoto za doživetje, saj je ta znesek ob dvigu sredstev po končanem obdobju zajamčen. Treba je tudi zelo dobro premisliti, za koliko se želimo zavarovati oz. koliko želimo privarčevati ter koliko smo sposobni in zmožni vplačevati. Pred sklenitvijo zavarovanja preverimo, ali smo morda v preteklosti že sklenili kakšno življenjsko zavarovanje, na primer ob najemu kredita, in se na podlagi tega odločimo o nadaljnjih sklepanjih življenjskih zavarovanj, če so še potrebna. Če smo prepričani, da življenjsko zavarovanje res potrebujemo, ne odlašajmo s sklenitvijo, saj, če sklenemo zavarovanje, ko smo še mladi in zdravi, je za sklenitev zavarovanja veliko ugodnejših pogojev. Zelo pomembno je, da smo odkriti glede zdravstvenega stanja, saj lahko prikrivanje bolezni povzroči, da bo zavarovalna polica neveljavna, ko bodo naši upravičenci želeli uveljavljati pravice. Zavarovanj nikoli ne sklepajmo s prijatelji oz. znanci, ki so šele pričeli tržiti zavarovanja v t. i. piramidnih sistemih zgolj zaradi lastnega zaslužka, saj največkrat o zavarovanjih niso dovolj poučeni in ne svetujejo objektivno.

V primeru, da je varčevanje edini razlog za sklenitev življenjskega zavarovanja, to lahko označimo za napako. Osnovni namen zavarovanja je namreč finančna zaščita. Žal pa se predvsem zaradi ekonomskega interesa tržnikov življenjska zavarovanja nemalokrat predstavlja kot varčevalno, še bolj pa investicijsko obliko. Drugi razlog se skriva v spremembi davčne zakonodaje iz leta 2005. Takrat so naložbena življenjska zavarovanja postala davčno ugodnejši način dolgoročnega investiranja v primerjavi z neposrednimi naložbami v delnice ali v vzajemne sklade. Ne glede na to, da lahko naložbeno zavarovanje dejansko predstavlja določene davčne ugodnosti, pa dolgoročno investiranje preko življenjskih zavarovanj ponavadi ne traja samo deset let, ampak 15 let in več, zato je treba upoštevati tudi vse stroške, povezane s proizvodom. Naložbeno zavarovanje se tako izplača šele na resnično dolgi rok, klasične oblike življenjskih zavarovanj z varčevalno komponento pa se močno odsvetujejo predvsem zaradi rušilne moči inflacije.

3 TREND SKLEPANJA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Ena izmed osnovnih predpostavk, na katerih stoji tehnična analiza, je, da se tečaji gibljejo v trendih. Poznamo naraščajoči, padajoči in stranski trend.

3.1 Definicija trenda

Trend najlažje določimo s pomočjo preproste definicije: če trg dela višje vrhove in višja dna, se nahaja v bikovem trendu. Če trg dela nižje vrhove in nižja dna, gre za medvedji trend. Naraščajoči trend opredelijo nadaljujoči višji vrhovi in višja dna. Do padajočega trenda pride v primeru nadaljujočih nižjih vrhov in nižjih dnov. Stranski trend izkazuje horizontalno gibanje tečaja (trg brez trenda).

Trendi so lahko kratkoročne ali dolgoročne narave. Izmed mnogo orodij tehnične analize je trendna linija najbolj pogosto uporabljena tehnika za določanje trenda in njegovega obrata.

3.2 Kako se rišejo trendne linije

Risanje trendnih linij je enostavno. Trendna linija je ravna črta, ki povezuje serijo tečajev določenega finančnega instrumenta; njihove vrhove ali njihova dna.

Naraščajoča trendna linija je ravna črta, ki povezuje serijo različnih dnov. Pri tem se trendna linija prične na dnu prvega opazovanja in se nadaljuje navzgor proti desni strani.

Padajoča trendna linija je ravna črta, ki povezuje serijo vrhov. Pri tem opazimo, da trendna linija »potiska« opazovane vrednosti navzdol.

Obstaja število smernic, ki jih je treba opazovati. Najprej je treba zagotoviti, da so trendne linije narisane pravilno, nato pa ovrednotimo moč ali pomembnost posamezne trendne linije. Najprej obstajati morajo vsaj trije vrhovi ali dna, da se trendna linija lahko začne. Trije vrhovi ali dna se imenujejo pivot točke.

Pomembnost trendne linije določata dva faktorja: število točk (vrhov ali dnov), ki se jih trend dotakne in dolžina časa, v katerem trend vztraja, ne da bi bil prekinjen.

Vsakič, ko se opazovana vrednost vrne na naraščajočo trendno linijo in zatem obnovi napredovanje (oziroma pomakne nazaj do padajoče trendne linije in nadaljuje s padcem), se pomembnost trendne linije poveča.

Dolžina trendne linije izkazuje dolžino časa, v katerem je ostala opazovana vrednost nad ali pod trendno linijo. Daljše kot je obdobje, pomembnejša je trendna linija. Na primer, trendna linija, ki ni bila prekinjena deset tednov, je bolj pomembna od tiste, ki je držala deset dni ali deset ur.

Poleg števila točk, ki se dotikajo trendne linije in dolžine časa trajanja trenda, tehniki menijo, da kot (nagib) trendne linije doda k pomembnosti trendne linije. Na splošno, bolj položna (horizontalna) je trendna linija, večja je pomembnost vsake njene kršitve. Zelo strme trendne linije so zlahka prekinjene s kratkimi stranskimi trendi.

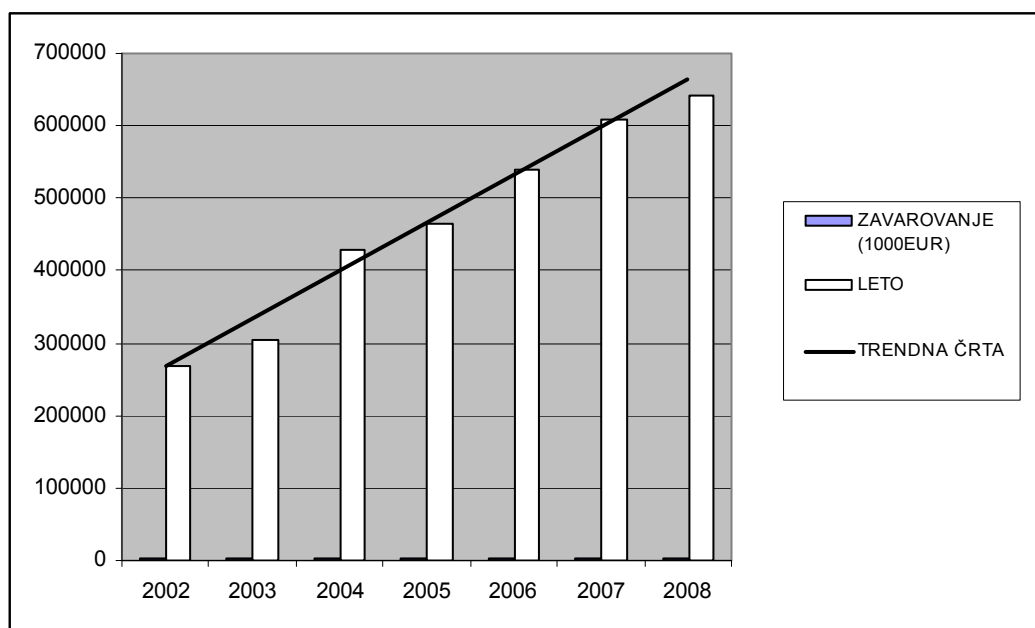
3.3 Trend sklepanja življenjskih zavarovanj

S spletne strani Slovenskega zavarovalnega združenja (2009) smo pridobili podatke o sklenjenih življenjskih zavarovanjih od leta 2002 do leta 2008. Kot je iz spodnje tabele razvidno, ljudi vedno bolj skrbi finančna varnost in zato posledično namenjajo vedno več denarja za življenjska zavarovanja. Ozaveščenost in prestrašenost ljudi o slabih pokojninah, o skrbi za starost in o nujnosti varčevanja se pokaže v tem, da se je vplačana zavarovalna vsota v sedmih letih skoraj potrojila.

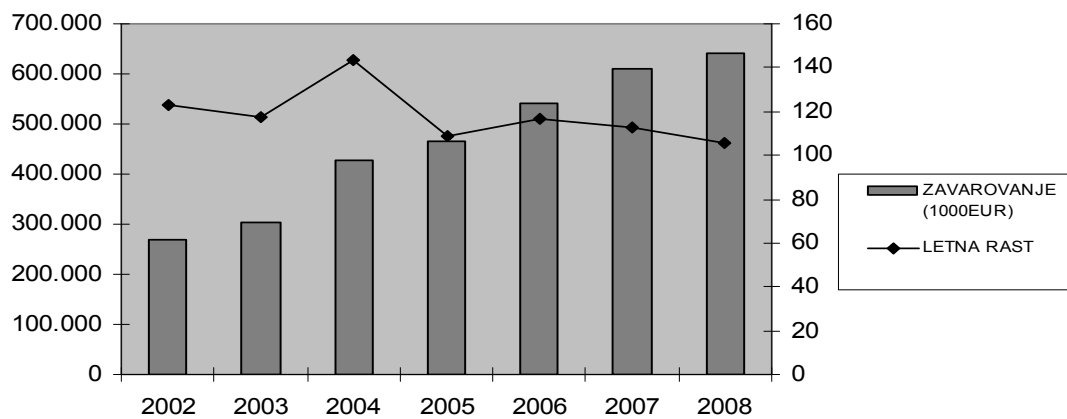
Tabela 4 Premija življenjskih zavarovanj

Leto	Zavarovanje (1000 EUR)	Letna rast	Delež v BDP (%)
2002	267.436	123,2	1,15
2003	305.003	117,8	1,26
2004	429.013	143,8	1,66
2005	464.834	108,6	1,70
2006	540.655	116,3	1,78
2007	609.266	112,7	1,77
2008	642.653	105,5	1,73

Vir: Slovensko zavarovalno združenje 2009.



Slika 2: Trendna linija zneska vplačanih zavarovanj



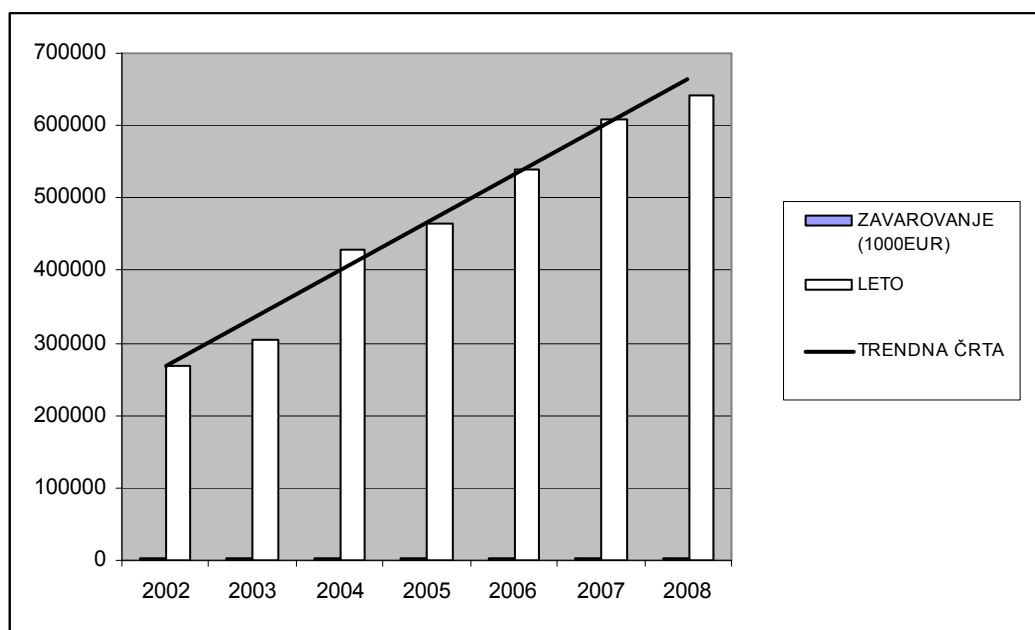
Slika 3: Letna rast vplačanih zavarovanj

4 ANALIZA TRENDNA SKLEPANJA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

S pomočjo spletne strani Slovenskega zavarovalnega združenja (2009), kjer smo črpali podatke, smo analizirali znesek vplačanih zavarovanj za sedem let, od leta 2002 do 2008.

4.1 Določitev trenda

Kot je razvidno s slike 4, trendna linija poteka od prvega opazovanja leta 2002 pa do zadnjega opazovanja leta 2008 navzgor proti desni strani, kar pomeni, da so življenjska zavarovanja v porastu in da se število sklenjenih življenjskih zavarovanj vsako leto povečuje. Temu pravimo naraščajoča trendna linija. Trendna linija sklenjenih življenjskih zavarovanj od leta 2002 do leta 2008 je strma, kar pomeni, da ni podvržena kratkoročnim premikom tečajev in ni zlahka prekinjena. Je zelo pomembna, saj je dolgoročna, kar pomeni, da traja dlje kot eno leto, v našem primeru trendna linija obsega obdobje kar sedmih let.

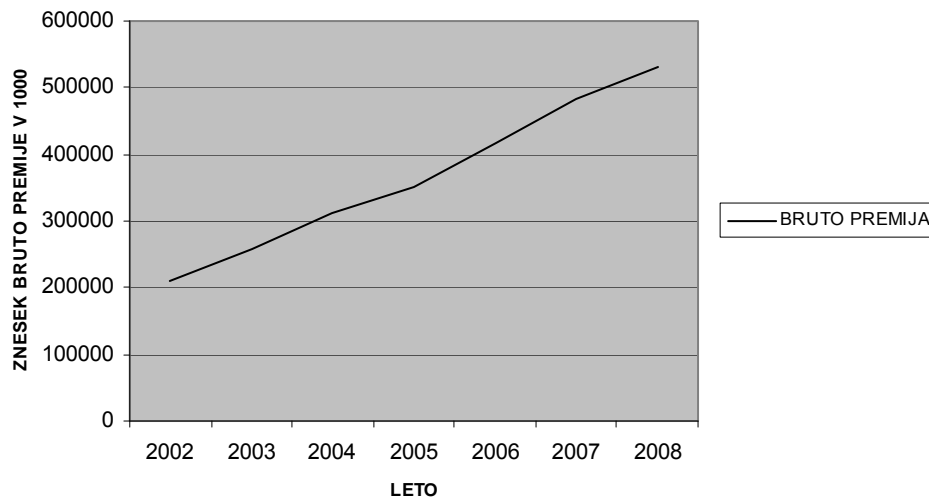


Slika 4: Trendna linija zneska vplačanih zavarovanj

4.2 Analiza trenda

Kot je s spodnje slike 5 razvidno, so obračunane bruto premije življenjskega zavarovanja v porastu, kar lahko pripišemo več dejavnikom. Med poglavitnimi je ta, da so ljudje pridobili na zaupanju, saj so v prvih dveh letih najverjetneje bili zelo skeptični. Veliko je bilo t. i. piramidnih iger in vlaganja denarja nekam, kjer so bili obljubljeni veliki dobički, a se je kaj hitro ugotovilo, da je to izgubljen denar. Ljudje so izgubili zaupanje in so denar raje varčevali »v nogavici«. Le redki so vedeli, v čem je bistvo življenjskih zavarovanj ter zakaj ga sploh

skleniti. Z leti se je ta zavednost in zaupanje povečevalo, posledično se je s tem povečalo tudi število sklenjenih zavarovanj. Tako se je v roku sedmih let znesek vplačanih zavarovanj povečal skoraj za trikrat.



Slika 5: Obračunane bruto premije

Med poglavitni razlog šteje tudi spoznanje Slovencev, da država prenaša na naša ramena finančno in socialno varnost, ter s tem tudi vprašanja, povezana s pokojnino. To se kaže zlasti v trendu rasti naložbenih zavarovanj, ki so ga najbolj spodbudile spremenjene varčevalne navade prebivalstva, saj so nizke obrestne mere in minimalni donosi kratkoročnih bančnih vlog preusmerili prihranke posameznikov v bolj dolgoročne finančne produkte. Predvsem nova davčna zakonodaja na področju pokojninskega in invalidskega zavarovanja je privedla do vseh teh sprememb, saj predvideva nižje pokojnine za bodoče upokojence in s tem povečuje povpraševanje po ustreznih nadomestnih bančno-zavarovalnih produktih.

Izredno velik vpliv na sklepanje zavarovanj ima tudi BDP. Višina premij je odvisna od razvitosti gospodarstva, in sicer velja, da večji kot je BDP, večji je delež sklenjenih zavarovanj. Pri tem velja, da imajo bolj razvite države manjši delež premoženjskih in večji delež življenjskih zavarovanj. Z rastjo BDP-ja raste tudi število vplačanih premij.

Ob predpostavki, da bi BDP v prihodnjih 5 do 10 letih narasel za okoli 7 % nominalno oz. okoli 4 % do 4,5 % realno, enostavna regresija pokaže, da bi premije narasle za 8 % za vsak evro BDP. Tako velja, da če se BDP poveča za 1000 evrov, se premija poveča za okoli 80 evrov. Po teh izračunih leta 2006 bi lahko v Sloveniji v prihodnjih osmih letih pričakovali povečanje premij na 2,5 krat. Pri tem se bodo premoženjske premije približno podvojile, življenjske pa povečale kar za štirikrat.

Naslednji razlog, ki ga je prav tako treba izpostaviti, saj pomembno vpliva na rast življenjskih zavarovanj, je, da se z leti ponudba življenjskih zavarovanj prenavlja, posodablja in prilagaja, zato vsakdo hitreje najde zavarovanje, primerno zase in za svoje bližnje. Življenjska in

naložbena zavarovanja so se med seboj začela kombinirati in dopolnjevati, zato se je marsikdo odločil za zavarovanje, s katerim obenem tudi varčuje.

5 RAZISKAVA

V tem delu naloge smo uporabili metodo zbiranja podatkov s pomočjo primarnih virov. Želeli smo ugotoviti, ali ljudje poznajo življenjska zavarovanja, katero vrsto življenjskega zavarovanja so sklenili ter zakaj so ga sklenili. Tako smo za analizo življenjskih zavarovanj izbrali metodo z vprašalnikom, ki smo ga sestavili za sto ljudi, ki že imajo sklenjeno življenjsko zavarovanje in tudi za tiste, ki tega nimajo, saj smo hoteli vedeti, zakaj se za to obliko zavarovanja niso odločili.

5.1 Anketni vprašalnik z analizo odgovorov

Ker smo skušali pridobiti čim bolj realen pregled sklenjenih življenjskih zavarovanj, smo anketirali 100 ljudi, starih med 18 in 65 let. Populacija je bila izbrana naključno. Pri tem smo uporabili prijatelje, znance, družinske vezi ter dva zavarovalna agenta, ki sta naš vprašalnik ponudila v izpolnitev svojim zavarovancem. S tem smo pridobili informacije o tem, kaj je ključnega pomena za sklenitev življenjskega zavarovanja, zakaj se ljudje sploh odločajo za sklenitev oz. za ne sklenitev teh vrst zavarovanj ter koliko so mesečno pripravljene odšteti za svojo finančno varnost. Preverili smo tudi razne dejavnike, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice in na odločitev o sklenitvi življenjskega zavarovanja.

1. Ali poznate življenjska zavarovanja?

Tabela 5: Ali poznate življenjska zavarovanja

	Da	Ne
Moški	50	0
Ženske	48	2
Skupaj	98	2



Slika 6: Ali poznate življenjska zavarovanja

Na naše prvo vprašanje o poznavanju življenjskih zavarovanj, je 98 ljudi odgovorilo, da življenjska zavarovanja poznajo, samo dva sta na to vprašanje odgovorila negativno. Menimo, da je danes življenjsko zavarovanje dobro reklamirano in se ljudje na vsakem koraku srečujejo s ponodbami, zato to dejstvo, da 98 % anketiranih pozna življenjsko zavarovanje, ne preseneča. Takšen odziv je bil pričakovan.

2. Ali ste življenjsko zavarovani?

Tabela 6: Ali ste življenjsko zavarovani

	Da	Ne
Moški	20	30
Ženske	34	16
Skupaj	54	46



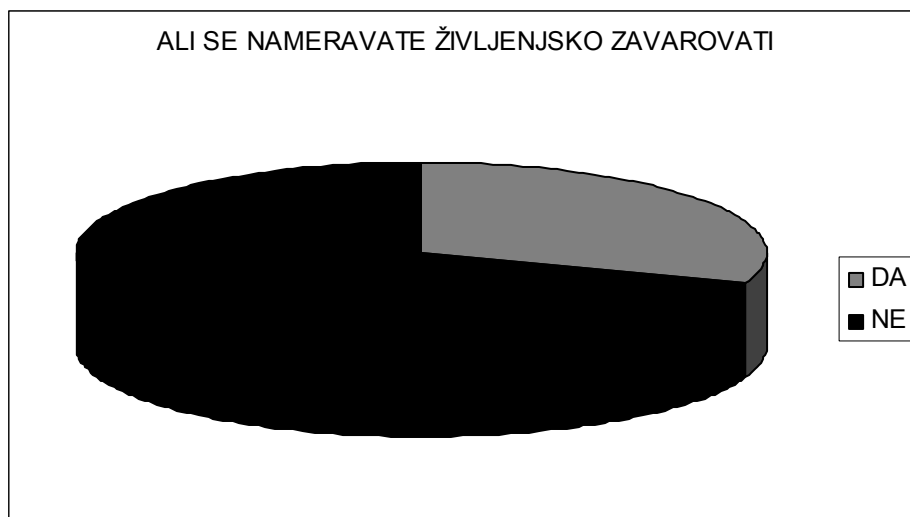
Slika 7: Ali ste življenjsko zavarovani?

Sto ljudi med 18. in 65. letom smo vprašali, ali so življenjsko zavarovani. Življenjsko zavarovanih je 54 % anketirancev, od tega 20 žensk in 34 moških. Za življenjsko zavarovanje se še ni odločilo 46 % anketiranih, od tega 30 žensk in 16 moških.

3. Ali se nameravate življenjsko zavarovati?

Tabela 7: Ali se nameravate življenjsko zavarovati

	Da	Ne
Moški	6	10
Ženske	8	22
Skupaj	14	32



Slika 8: Ali se nameravate življenjsko zavarovati?

Ljudi, ki so na drugo vprašanje, ali so življenjsko zavarovani, odgovorili negativno, smo povprašali, ali se nameravajo življenjsko zavarovati. Od 46 anketirancev, ki življenjskega zavarovanja še nimajo, jih je 32 odgovorilo, da se življenjsko ne nameravajo zavarovati, 14 anketirancev pa ima ta namen.

4. Koliko menite, da ste seznanjeni s ponodbami življenjskega zavarovanja?

Tabela 8: Koliko menite, da ste seznanjeni s ponodbami življenjskega zavarovanja

	Število anketirancev
Slabo	34
Dobro	62
Odlično	4



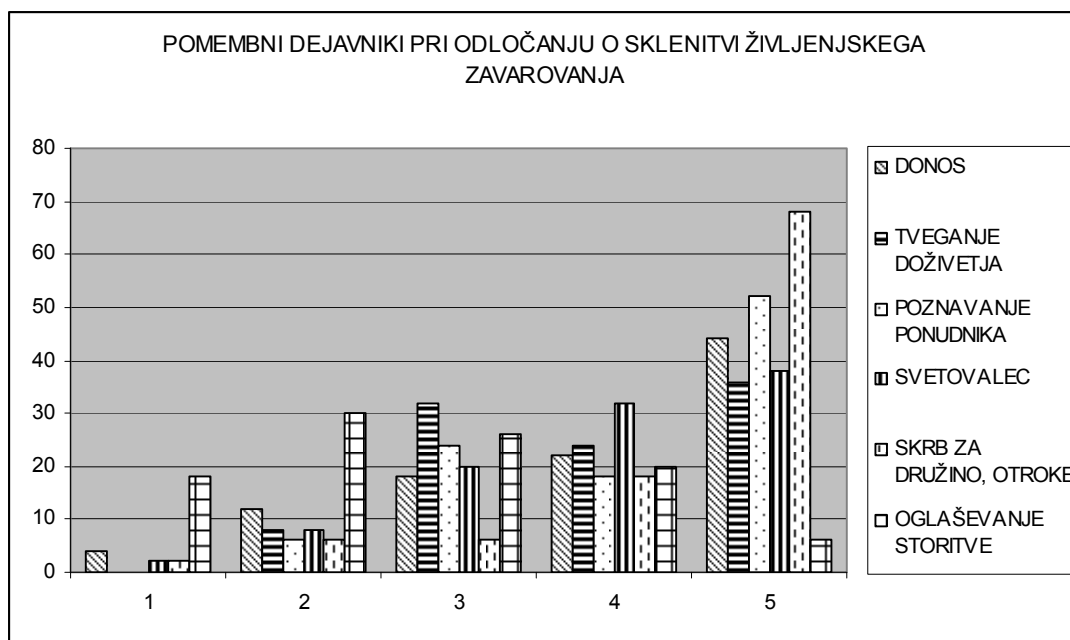
Slika 9: Koliko menite, da ste seznanjeni s ponodbami življenjskega zavarovanja

Anketirani so na vprašanje koliko menijo, da so seznanjeni s ponudbami življenjskih zavarovanj, odgovarjali po pričakovanjih, saj so se le štirje odstotki anketiranih opredelili kot odlični poznavalci življenjskih zavarovanj. Največ je bilo seveda ljudi, ki so ubrali neko srednjo pot in se opredelili kot dobri poznavalci življenjskih zavarovanj, takih anketiranih je bilo 62 %. Rahlo preseneča le dejstvo, da je v poplavi informacij o življenjskih zavarovanjih kar 34 % anketiranih, ki slabo poznajo življenjska zavarovanja, ampak glede na to, da je kar 46 % anketiranih nezavarovanih, to niti ni tako presenetljiv odstotek.

5. Kateri dejavniki so po vašem mnenju pomembni pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja?

Tabela 9: Pomembni dejavniki pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja

Dejavnik/stopnja strinjanja	1	2	3	4	5
Donos	4	12	18	22	44
Tveganje doživetja	0	8	32	24	36
Poznavanje ponudnika	0	6	24	18	52
Svetovalec	2	8	20	32	38
Skrb za družino, otroke	2	6	6	18	68
Oglaševanje storitve	18	30	26	20	6



Slika 10: Pomembni dejavniki pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja

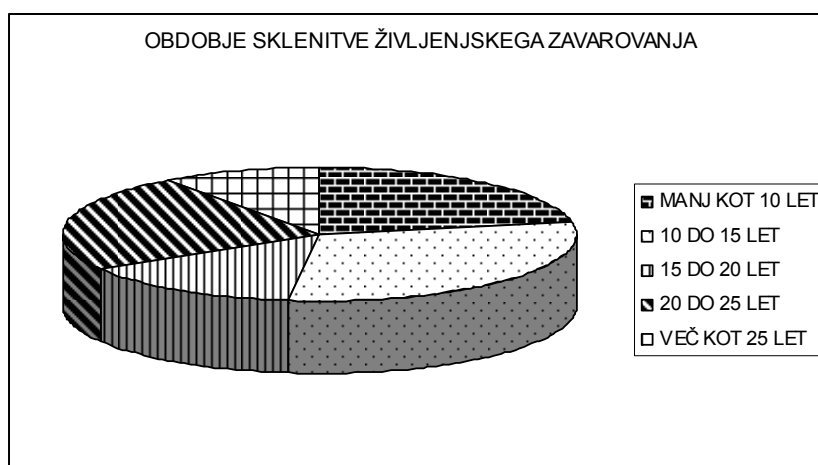
Pri tej točki ankete smo navedli nekaj pomembnih dejavnikov pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja, anketirane pa smo prosili, naj z ocenami od 1 do 5 določijo stopnjo strinjanja z dejavnikom, in sicer med 1 – povsem nepomemben dejavnik in 5 – zelo

pomemben dejavnik. Kot je s slike 10 razvidno, je najpomembnejši dejavnik pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja skrb za družino in otroke, saj je 68 anketiranih temu dejavniku namenilo najvišjo stopnjo strinjanja, in sicer 5, kot zelo pomemben dejavnik. Zavedajo se namreč, da je v današnjem času skoraj vsakdo zadolžen in, kot navajajo anketirani, želijo iz tega razloga družini po smrti zapustiti nekaj več kot le dolgove. Kot drugi najpomembnejši dejavnik med anketiranimi je poznavanje ponudnika, ki mu je več kot polovica anketiranih, in sicer 52, namenilo najvišjo stopnjo strinjanja. Tudi donos je eden izmed pomembnejših dejavnikov, saj ga je z najvišjo stopnjo strinjanja ocenilo 44 anketiranih. Eden izmed dejavnikov je tudi svetovalec, ki je dobil 38 ocen najvišje stopnje strinjanja, takoj za njim pa je dejavnik tveganja doživetja, ki so mu anketirani pripisali 36 ocen 5, kar pomeni zelo pomemben dejavnik. Preseneča dejstvo, da je reklamiranje življenjskih zavarovanj pri anketiranih najmanjšega pomena, saj se je kar 18 vprašanih odločilo, da je oglaševanje storitve povsem nepomemben dejavnik in mu tako med stopnjami strinjanja namenilo stopnjo 1, le šestim vprašanim pa se ta dejavnik zdi zelo pomemben in so ga ocenili s stopnjo strinjanja 5.

6. Za kakšno obdobje ste sklenili ali bi sklenili življenjsko zavarovanje, če bi se zanj odločili?

Tabela 10: Obdobje sklenitve življenjskega zavarovanja

Obdobje sklenitve	Število anketiranih
Manj kot 10 let	22
10 do 15 let	30
15 do 20 let	14
20 do 25 let	24
Več kot 25 let	10



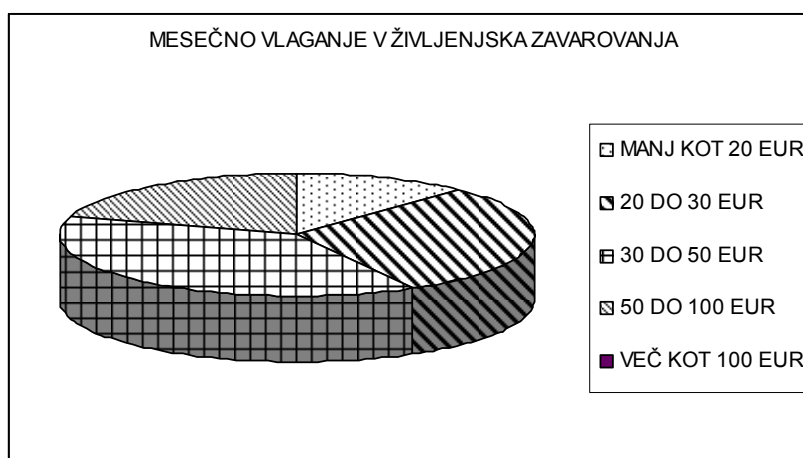
Slika 11: Obdobje sklenitve življenjskega zavarovanja

V tem delu anketnega vprašalnika smo spraševali, za kakšno obdobje ljudje sklepajo življenjska zavarovanja. Vprašanje je bilo namenjeno tistim, ki imajo življenjsko zavarovanje že sklenjeno in tistim, ki ga še nimajo. Največ vprašanih, in sicer 30, ima sklenjeno oz. bi sklenilo življenjsko zavarovanje za obdobje 10–15 let. Za manj kot deset let bi oz. je zavarovanje sklenilo 22 vprašanih. Za obdobje 15–20 let je oz. bi sklenilo življenjsko zavarovanje 14 oseb. Za obdobje 20 do 25 let ima oz. bi imelo življenjsko zavarovanje sklenjenih 24 vprašanih. Le deset anketiranih pa bi oz. je sklenilo življenjsko zavarovanje za več kot 25 let. Menim, da ljudje ne sklepajo življenjskih zavarovanj na dolgi rok iz več razlogov. Najpomembnejši je zagotovo doživetje, saj je večino strah hitrega tempa življenja, ki privede do nesreč in tudi vse več novodobnih bolezni. Eden izmed razlogov je tudi špekulacija, saj je v poplavi ponudb življenjskih zavarovanj in v množični konkurenci vsakič nekaj ugodnejšega, boljšega. Zato ljudje raje sklepajo življenjska zavarovanja za obdobje do 15 let, in po pretečenem obdobju zavarovanje podaljšajo z ugodnostmi, ki jim pripadajo, ali se odločijo za ugodnejšo zavarovalnico. Ena izmed možnosti je tudi ta, da jim zavarovalnica denar izplača, saj so imeli sklenjeno zavarovanje v glavnem zaradi varčevanja.

7. Koliko mesečno vlagate oz. ste pripravljeni vlagati v življenjsko zavarovanje?

Tabela 11: Mesečno vlaganje v življenjska zavarovanja

Znesek	Število anketiranih
Manj kot 20 EUR	12
20 do 30 EUR	30
30 do 50 EUR	38
50 do 100 EUR	20
Več kot 100 EUR	0



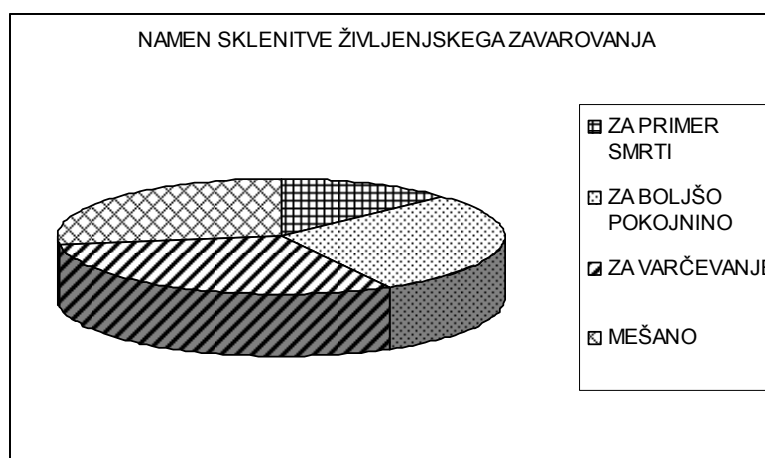
Slika 12: Mesečno vlaganje v življenjska zavarovanja

S sedmim vprašanjem smo želeli izvedeti, koliko so ljudje pripravljeni mesečno vlagati v življenjska zavarovanja in prišli smo do ugotovitve, da kar 38 % vprašanih vlaga med 30 in 50 EUR, kar je presenetljivo, saj je bilo takšen odziv pričakovati pri podatku 20 do 30 EUR. Sicer je samo 8 anketiranih manj označilo ta podatek, torej 30 ljudi mesečno vlaga med 20 in 30 EUR. Zelo presenetljivo je tudi dejstvo, da kar 20 % vprašanih vlaga med 50 in 100 EUR, in samo 12 anketiranih manj kot 20 EUR. V času recesije bi pričakovali ravno obraten izid, ampak to je najverjetneje posledica sklenjenih zavarovanj pred časom recesije in brezposelnosti. Niti najmanj ne preseneča dejstvo, da nihče od vprašanih nima sklenjenega zavarovanja za več kot 100 EUR mesečno.

8. Za kakšen namen ste sklenili oz. bi sklenili življenjsko zavarovanje?

Tabela 12: Namen sklenitve življenjskega zavarovanja

Namen	Število anketiranih
Za primer smrti	16
Za boljšo pokojnino	36
Za varčevanje	38
Mešano	34



Slika 13: Namen sklenitve življenjskega zavarovanja

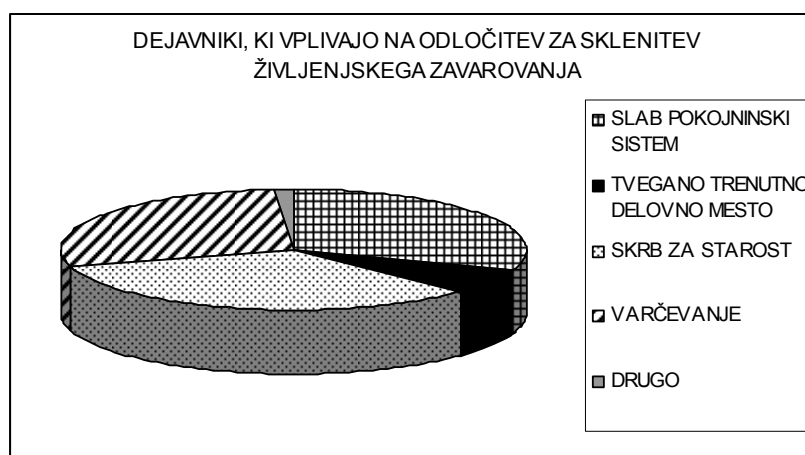
Na vprašanje, s kakšnim namenom ste oz. bi sklenili življenjsko zavarovanje, je bilo možnih več odgovorov. Najpogosteje se je pojavljal odgovor za varčevanje, saj je tako odgovorilo kar 38 vprašanih. Ljudje menijo, da je to zelo dobra oblika varčevanja, saj so obenem tudi življenjsko zavarovani. Če varčujejo doma »v nogavici«, ta denar hitro izpuhti, se ne plemeniti in od njega ni nobene koristi. Ravno zato ne preseneča odgovor, da največ ljudi izbere to obliko življenjskega zavarovanja. Takoj za njim je bila skrb za boljšo pokojnino, saj je to možnost izbralo 36 ljudi. Vsem je jasno, če sami ne bomo poskrbeli za svojo pokojnino, bomo zelo slabo živeli od tistega, kar nam pripada s strani države. Zato veliko ljudi, predvsem

starejših, sklepa življenjska zavarovanja ravno zaradi skrbi za starost in boljšo pokojnino. Mešano življenjsko zavarovanje si je oz. bi si kot obliko zavarovanja izbralo 34 ljudi. Pri teh treh odgovorih so ljudje kar enotni. Samo 16 anketiranih pa je oz. bi sklenilo življenjsko zavarovanje za primer smrti. Pričakovali smo največ sklenjenih mešanih oblik življenjskih zavarovanj, saj je to trenutno najbolj aktualna oblika življenjskega zavarovanja.

9. Kateri dejavniki so oz. bi vplivali na vašo odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja?

Tabela 13: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja

Dejavniki	Število anketiranih
Slab pokojninski sistem	46
Tvegano trenutno delovno mesto	10
Skrb za starost	50
Varčevanje	42
Drugo	2



Slika 14: Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja

Pri tej točki ankete smo navedli nekaj dejavnikov, ki po našem mnenju najbolj vplivajo na sklenitev življenjskega zavarovanja. Možnih odgovorov je bilo več. Izpostavili smo slab pokojninski sistem, varčevanje, skrb za starost in tvegana delovna mesta, kjer je vse več nesreč, žal tudi s tragičnimi izidi. Kot je iz ankete razvidno, se največ, kar polovica, vprašanih odloča za sklenitev življenjskega zavarovanja, ker jih skrbi za starost. To pomeni, da že danes plačujejo, da jim bo v starosti šlo bolje. Ljudje zelo radi, če je le v naši moči, poskrbimo sami zase, da nismo v breme drugim in zato ni presenetljivo, da je kar 50 vprašanih izbralo to možnost življenjskega zavarovanja. Ker se zelo dobro zavedamo, da imamo v Sloveniji slab pokojninski sistem in da bomo le stežka preživeli z denarjem, ki nam bo dodeljen s strani države, je 46 ljudi označilo ta dejavnik kot ključnega pri odločanju o sklenitvi življenjskih zavarovanj. Kot tretji najpogostejši dejavnik so anketirani označevali varčevanje. Donosnost

pri tej obliki varčevanja ni na prvem mestu, ampak se ljudje vseeno odločajo za to obliko varčevanja, saj je bistvenega pomena, da smo poleg varčevanja tudi življenjsko zavarovani. Samo deset vprašanih je izpostavilo, da imajo tvegana trenutna delovna mesta in so se ali bi se za življenjsko zavarovanje odločili ravno iz tega razloga. Dva vprašana se z ničemer od naštetega nista strinjala in sta označila možnost »drugo« ter kot razlog navedla, da zavarovalnicam ne zaupata in da je to ključen dejavnik, zaradi katerega življenjskega zavarovanja še nimata in tudi ne bosta imela sklenjenega.

10. Kateri dejavniki so oz. bi vplivali na izbiro zavarovalnice?

Tabela 14: Dejavniki, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice

Dejavnik	Število anketiranih
Pretekle izkušnje z zavarovalnico	42
Trenutna dobra ponudba	30
Bližina poslovalnice	2
Priporočila bližnjih	40



Slika 15: Dejavniki, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice

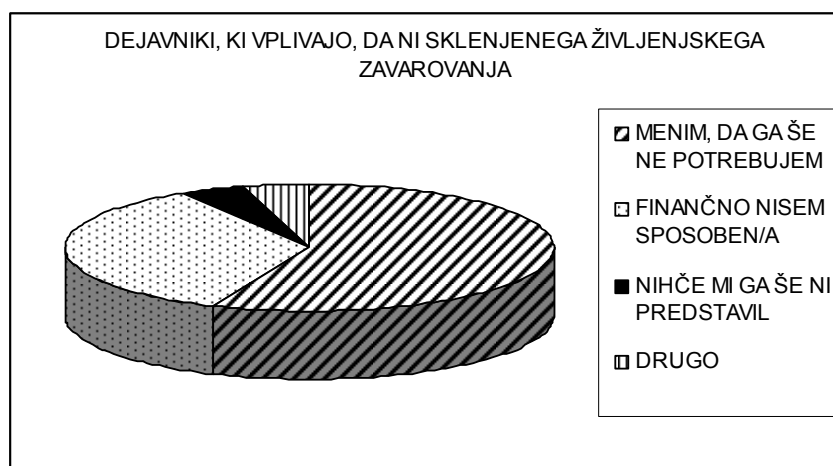
Ker smo želeli nekaj informacij tudi o zavarovalnicah, smo v desetem vprašanju ankete spraševali o dejavnikih, ki vplivajo na izbiro zavarovalnice. Možnih je bilo več odgovorov in najpogostejši je bil pretekle izkušnje z zavarovalnico. Ta odgovor nas je presenetil, saj smo predvidevali, da ljudi najbolj prepriča dobra ponudba, ampak temu ni tako. Ljudi, ki jih zavarovalnica v kakršnem koli pogledu razočara, ne prepriča več niti tako zelo dobra ponudba. Zato se je za dejavnik pretekle izkušnje z zavarovalnico odločilo kar 42 ljudi. Takoj za tem dejavnikom so anketirani označevali dejavnik priporočila bližnjih, ki se ukvarjajo z življenjskimi zavarovanji. To je bila v preteklosti velika napaka, saj so znanci izkoriščali prijateljstva na račun svoje provizije in tako sklepali življenjska zavarovanja s kar najvišjo

premijo in za čim daljše obdobje, saj je to za zavarovalnega zastopnika pomenilo večjo provizijo. Ljudje so naivno podpisovali papirje in kaj kmalu ugotovili, da niso sposobni vsak mesec toliko odšteti za zavarovanje, ki niti ni bilo po njihovi meri in željah. Ampak se je kljub temu kar 40 ljudi odločilo, da je ta dejavnik med ključnimi pri izbiri zavarovalnice. 30 vprašanih je ali bi življenjsko zavarovanje sklenilo, ko zasledijo dobro ponudbo, ne glede na to, katera zavarovalnica jo ponuja. Samo dva vprašana menita, da je ključen dejavnik bližina poslovalnice, ne glede na ponudbo. To sicer v današnjem času, ko imamo na voljo mnogo različnih prevoznih sredstev in poti, čudi, saj je življenjsko zavarovanje nekaj, kar sklepamo na dolgi rok, morda celo za celo življenje in je pri tem izredno pomembno, da se o ponudbah dobro informiramo na vseh možnih lokacijah.

11. Kateri dejavniki vplivajo na vašo odločitev, da življenjskega zavarovanja še nimate sklenjenega?

Tabela 15: Dejavniki, ki vplivajo, da ni sklenjenega življenjskega zavarovanja

Dejavnik	Število anketiranih
Življenjskega zavarovanja ne potrebujem	26
Finančno nisem sposoben/a	16
Nihče mi ga še ni predstavil	2
Drugo	2



Slika 16: Dejavniki, ki vplivajo, da ni sklenjenega življenjskega zavarovanja

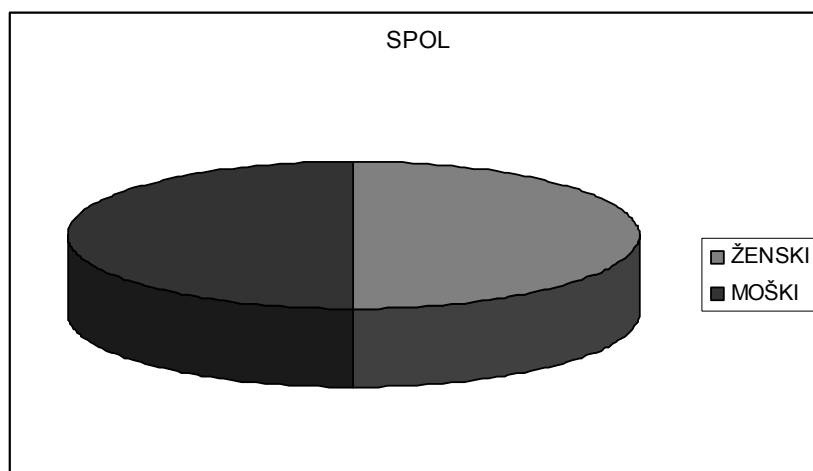
Anketirane, ki so na vprašanje številka 2, ali so življenjsko zavarovani, odgovorili negativno, smo povprašali, čemu je tako. Našteli smo nekaj dejavnikov, ki so po našem mnenju ključni, anketirance pa smo prosili, naj označijo, kar je bistvenega pomena, da do danes še nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja. In tako smo prišli do ugotovitve, da 26 od 46 vprašanih meni, da življenjskega zavarovanja še ne potrebujejo. To so predvsem mladi, ki še

ne razmišljajo o pokojninah, ki še študirajo in nimajo tveganih delovnih mest ter taki, ki jih starost še ne skrbi. Drugi najpogostejši razlog je finančna nesposobnost. Takih odgovorov je bilo kar 16. Tukaj je veliko ljudi s slabo plačanimi delovnimi mesti, ki jim že dodatno zdravstveno zavarovanje predstavlja preveliko breme in strošek. Dva vprašana sta odgovorila, da imata slabe izkušnje z zavarovalnicami in ju posledično nič v zvezi z življenjskimi zavarovanji ne zanima. Prav tako sta dva vprašana označila dejavnik, da jima življenjskega zavarovanja še nihče ni predstavil, kar zelo preseneča, saj je skoraj na vsakem koraku nekdo, ki se ukvarja z življenjskimi zavarovanji in bi si želel ponudbo predstaviti čim večjemu številu ljudi. Pri teh dveh vprašanih gre najverjetneje za nezanimanje o življenjskih zavarovanjih, saj vsakdo, ki ima interes, zlahka najde nekoga, ki mu bo z veseljem predstavil življenjsko zavarovanje.

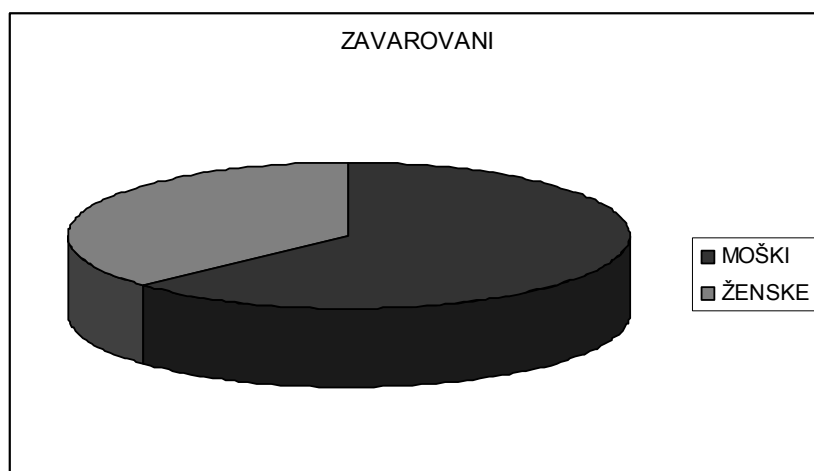
12. Spol

Tabela 16: Spol

	Moški	Ženske
Zavarovani	34	20
Nezavarovani	16	30
Skupaj	50	50



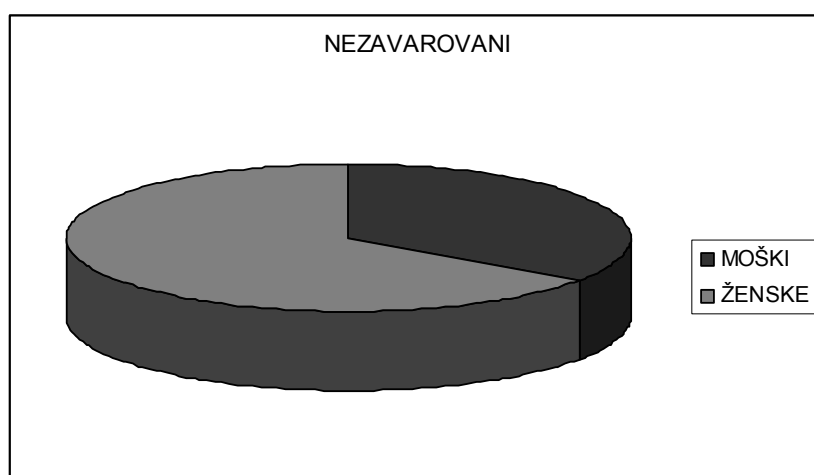
Slika 17: Spol



Slika 18: Zavarovani

Po koncu ankete so sledili demografski podatki, s katerimi smo želeli izvedeti spol anketiranih, njihovo starost in stopnjo izobrazbe. Najprej smo analizirali spol anketirancev in že na začetku analize ugotovili zanimivo razmerje, saj smo naključno anketirali 50 moških in 50 žensk.

Razdelili smo jih v dve skupini, in sicer med zavarovane in nezavarovane. Tako je na sliki 18 prikazano razmerje med zavarovanimi moškimi in ženskami. In kot je s slike razvidno, je zavarovanih 34 moških in le 20 žensk. Ta podatek zelo preseneča, saj smo mnenja, da imajo ženske veliko večjo skrb za družino in smo posledično sklepali, da ima življenjsko zavarovanje sklenjenih več žensk kot moških.



Slika 19: Nezavarovani

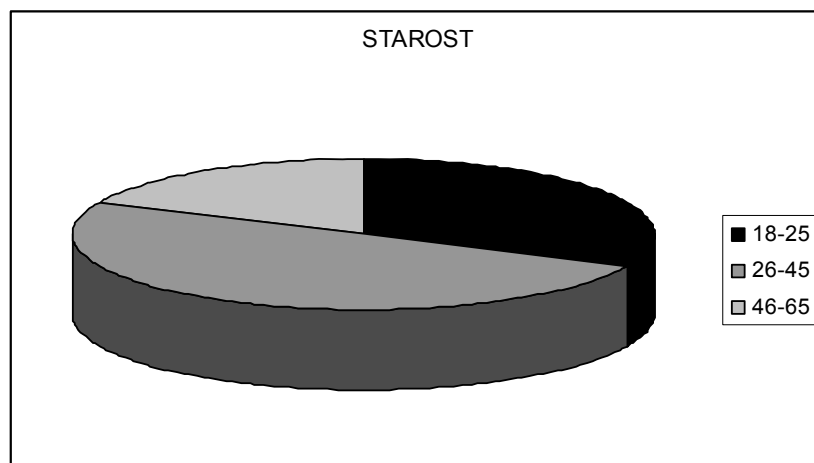
Slika 19 prikazuje razmerje med nezavarovanimi moškimi in nezavarovanimi ženskami. Žensk, ki življenjskega zavarovanja nimajo sklenjenega, je kar 30, moških pa le 16. Menim,

da je to posledica tveganih delovnih mest, saj je tveganja v poklicih, ki jih opravljajo pretežno moški, veliko več kot v poklicih, ki jih pretežno opravljajo ženske.

13. Starost

Tabela 17: Starost

Starost	Število anketiranih	Zavarovani
18–25	32	12
26–45	50	32
46–65	18	10
Skupaj	100	54



Slika 20: Starost



Slika 21: Zavarovani po starostnih skupinah

Pri tem demografskem vprašanju so bili anketirani vprašani po starosti. Razdelili smo jih v tri starostne skupine, in sicer od 18 do 25 let, od 26 do 45 let in od 46 do 65 let.

Kar polovica anketiranih je starih med 26 in 45 let. Le 18 anketiranih je starejših od 45 let in kar 32 anketiranih je mlajših od 25 let.

Največ sklenjenih življenjskih zavarovanj ima skupina ljudi med 26 in 45 letom, kar je pričakovano, saj se v tem življenjskem obdobju pričnemo zaposlovati, ustvarjati družino, se zadolževati in spraševati, ali smo dovolj poskrbeli za finančno varnost naših najbližjih v primeru smrti. V tem segmentu je sklenjenih življenjskih zavarovanj 32.

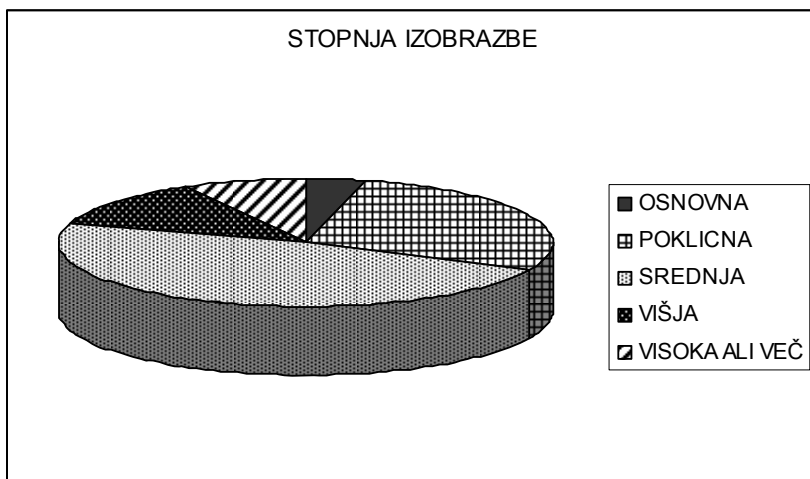
Zelo preseneča podatek, da ima najmanj sklenjenih življenjskih zavarovanj, in sicer le deset, populacija med 46. in 65. letom. Predvidevali smo, da bo ta segment ljudi imel velik delež sklenjenih življenjskih zavarovanj, saj v tem obdobju ljudje pričnejo intenzivneje razmišljati o starosti in s tem posledično o pokojninah.

Ne razočara dejstvo, da ima samo 12 anketiranih med 18. in 25. letom starosti sklenjeno življenjsko zavarovanje. Ravno nasprotno, ta podatek zelo preseneča, saj v tem obdobju mladi praviloma še nimajo zaposlitve in rednega dohodka, ki bi jim omogočal redno plačevanje premije življenjskega zavarovanja. So tudi v letih, ko jim je skrb za pokojnino in starost povsem tuja, o varčevanju pa tudi še ne razmišljajo. Najverjetneje gre tukaj za nepremišljeno sklepanje življenjskih zavarovanj s strani znancev, ki so imeli v mislih le provizijo, pridobljeno na račun nepremišljenega mladostnika. Žal je na tak način sklenjenih veliko preveč življenjskih zavarovanj in s tem ne služijo svojemu namenu, ampak samo bremenijo nekoga, ki takega zavarovanja mogoče niti ne potrebuje ali ga finančno ne zmore.

14. Stopnja izobrazbe

Tabela 18: Stopnja izobrazbe

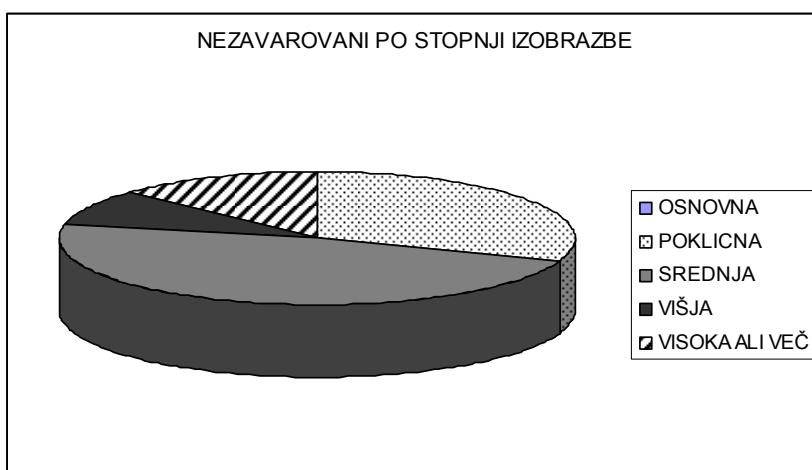
Stopnja izobrazbe	Število anketiranih	Zavarovani	Nezavarovani
Osnovna	4	4	0
Poklicna	28	14	14
Srednja	48	26	22
Višja	12	8	4
Visoka ali več	8	2	6
Skupaj	100	54	46



Slika 22: Stopnja izobrazbe



Slika 23: Zavarovani po stopnji izobrazbe



Slika 24: Nezavarovani po stopnji izobrazbe

Zadnji podatek, ki smo ga od anketiranih želeli izvedeti, je bil podatek o stopnji izobrazbe. Razdelili smo jih v pet skupin, in sicer v osnovno, poklicno, srednjo, višjo stopnjo izobrazbe in v visoko stopnjo ali več. Najmanj, in sicer samo štirje anketirani, imajo osnovno stopnjo izobrazbe, sledi jim visoka ali več, kar ima osem anketiranih. Z višjo stopnjo izobrazbe je anketni vprašalnik reševalo 12 ljudi. 28 vprašanih ima dokončano poklicno šolo. Največ, kar 48 vprašanih pa je srednje izobraženih.

V nadaljevanju smo anketirance razdelili še med zavarovane in nezavarovane in tako dobili pregled, kakšno stopnjo izobrazbe imajo ljudje, ki se najpogosteje zavarujejo in kakšno stopnjo izobrazbe imajo tisti, ki se manj pogosto zavarujejo. Pričakovali smo, da se ljudje z nižjimi stopnjami izobrazbe manj pogosto odločajo za življenjska zavarovanja, saj nizka stopnja izobrazbe največkrat pomeni tudi nizek mesečni dohodek, a ni tako. Štirje anketirani imajo osnovno stopnjo izobrazbe in vsi štirje so življenjsko zavarovani. To pripisujemo dejstvu, da imajo težka in tvegana delovna mesta, kjer se vsak dan izpostavljajo nevarnostim, kot so invalidnost in smrt. Zavedajo se, da če nekoč zaradi telesne okvare ne bi bili več zmožni za delo, bi to za družino pomenilo prehud finančni udarec, a bi z dobrim življenjskim zavarovanjem to težko situacijo izboljšali. To je tudi najpogostejši razlog, zakaj so sklenili življenjsko zavarovanje. Polovica anketiranih s poklicno stopnjo izobrazbe ima sklenjeno življenjsko zavarovanje. Največ sklenjenih življenjskih zavarovanj je pri ljudeh s srednjo stopnjo izobrazbe, in sicer 26, kar je le malenkost več kot polovica anketiranih s srednjo stopnjo izobrazbe. Tako bi lahko rekli, da se enako pogosto za sklenitev življenjskega zavarovanja odločajo ljudje s poklicno in ljudje s srednjo stopnjo izobrazbe. Od 12 anketiranih, ki so kot svojo stopnjo izobrazbe označili višjo stopnjo izobrazbe, pa jih je kar 8 življenjsko zavarovanih, to je 67 % z višjo stopnjo izobrazbe. Najmanj, samo dva od osmih, pa je sklenjenih življenjskih zavarovanj v skupini z visoko ali več kot visoko stopnjo izobrazbe. Torej ima le 25 % vprašanih, ki ima visoko stopnjo izobrazbe, sklenjeno življenjsko zavarovanje. To sicer nekoliko preseneča, ampak menim, da so to ljudje, ki varčujejo na drugačne načine in jih iz tega razloga ne skrbi za starost. Načeloma so tudi njihova delovna mesta varnejša.

5.2 Analiza anketnega vprašalnika

V anketnem vprašalniku je bilo zajetih 100 ljudi, po naključju pa se je zgodilo, da je bilo enako razmerje med ženskami in med moškimi, in sicer 50 moških ter 50 žensk.

Odgovarjali so na vnaprej pripravljena vprašanja in tako smo prišli do mnogih zanimivih spoznanj.

Ugotovili smo, da ljudje poznajo življenjska zavarovanja, saj je kar 98 vprašanih na vprašanje, ali poznajo življenjsko zavarovanje, odgovorilo pritrdilno. Največkrat življenjska

zavarovanja dobro poznajo, tako se je opredelilo 64 vprašanih, kot slabih poznavalcev se je označilo 34 vprašanih, štirje vprašani pa menijo, da življenjska zavarovanja odlično poznajo.

Najpomembnejši dejavnik, ki največkrat odloča o tem, da ljudje sklenejo življenjsko zavarovanje, je skrb za družino in otroke. Ljudje se zavedajo, da je danes žal zelo težko preživljati družino z dvema povprečnima plačama, v primeru nezgod pa je z eno povprečno plačo to skoraj nemogoče. Zato si ljudje kot varovalo pred izpadom dohodka zaradi morebitne invalidnosti ali smrti omislijo življenjsko zavarovanje, ki jim vsaj finančno pomaga preboleti nesrečo. Najmanj pa je ljudem pomembno oglaševanje storitve, saj ko se enkrat odločijo za sklenitev življenjskega zavarovanja, gledajo predvsem dejavnike, kot so donos, tveganje doživetja, poznavanje ponudnika ter da je svetovalec, ki jim predstavlja in z njimi sklepa življenjsko zavarovanje, dovolj dober in sposoben, da naredi življenjsko zavarovanje po meri posameznika in ne po svojem hlastanju po čim večji proviziji.

Največkrat ljudje sklepajo življenjska zavarovanja za obdobje od 10–15 let. To je doba, ko si že oproščen plačila davka ob izplačilu privarčevanega denarja in ko se vloženi denar že plemeniti, saj je v prvih letih veliko stroškov s sklenitvijo in ni skoraj nikakršnega donosa. Najmanj pogosto pa so ali bi anketirani sklenili življenjsko zavarovanje za več kot 25 let. To niti malo ne preseneča, saj je to relativno dolga doba, v kateri je tveganje doživetja zelo veliko.

Anketirani najpogosteje namenijo med 30 in 50 EUR mesečno za svojo skrb za starost oz. za varčevanje. Prav nihče izmed vprašanih ne namenja za življenjska zavarovanja več kot 100 EUR mesečno.

Ko smo anketirane povprašali, s kakšnim namenom sklenejo življenjsko zavarovanje, so si bili precej enotni, in sicer, bistveno je varčevanje in boljša pokojnina. Najmanj jih sklene življenjsko zavarovanje za primer smrti, pa čeprav so se v enem izmed prejšnjih vprašanj opredelili, da je ključni dejavnik skrb za družino. Pri tem so najverjetneje imeli v mislih invalidnost in nezmožnost za delo, o smrti pa niso razmišljali.

Ljudi tudi zelo skrbi slab pokojninski sistem in kaj se bo v starosti dogajalo z njimi, saj je še posebej mladim jasno, da bodo iz pokojninske blagajne črpali bore malo, kar najverjetneje ne bo dovolj za dostojno življenje. Zato morajo sami že danes, ko so še zmožni za delo, poskrbeti, da bodo v starosti lepo in dokaj lagodno živeli. Veliko se jih tudi odloči, da bodo sklenili življenjsko zavarovanje in ob tem tudi varčevali. Vsi se zavedamo, da je zelo težko varčevati, če je denar vsak dan na dosegu roke. Prav tako ima varčevanje v banki to slabost, da ob tem nismo življenjsko zavarovani. Čeprav že mnogo bank uvaja ali je že uvedlo tudi to dodatno ugodnost. Če lahko združimo zavarovanje z varčevanjem, dobimo obliko življenjskega zavarovanja, za katerega se bi ali se je odločila skoraj polovica anketiranih.

Vsaka znana in manj znana zavarovalnica bolj ali manj uspešno ponuja in trži življenjska zavarovanja. Anketirane smo povprašali, kaj je zanje ključnega pomena, ko se odločijo, da bodo sklenili življenjsko zavarovanje. Prišli smo do zaključka, da jim najpomembnejši dejavnik predstavljajo pretekle izkušnje z zavarovalnico, kar je povsem pričakovano. Življenjsko zavarovanje je zavarovanje, ki se sklepa na dolgi rok in pri tem je zelo pomembno, da zavarovalnici zaupamo. Če smo v preteklosti imeli slabe izkušnje, je zelo vprašljivo, ali bi jim zaupali v upravljanje svoje finance, s katerimi si želimo zagotoviti boljšo prihodnost. Izredno pomemben dejavnik pa so tudi priporočila bližnjih, ki se ukvarjajo z življenjskimi zavarovanji. Tudi tu gre predvsem za zaupanje v ljudi, da nam bodo sklenili takšno zavarovanje, kot ga potrebujemo in kot smo ga finančno sposobni skleniti. Kot povsem nepomemben dejavnik pa so anketirani označili bližino poslovalnice, saj ko se enkrat odločimo, da življenjsko zavarovanje potrebujemo in da ga bomo sklenili, bomo dobro preučili ponudbo in nam ne bo pomembno, koliko je oddaljena poslovalnica zavarovalnice, kjer ponujajo nam najprimernejšo obliko življenjskega zavarovanja. Jasno je, da je sklepanje zavarovanja pomembna in dolgoročna odločitev, kjer je vsak privarčevan in vložen evro zelo pomemben.

Anketirane, ki življenjskega zavarovanja še nimajo sklenjenega, smo povprašali o razlogih, zakaj življenjskega zavarovanja do sedaj še niso sklenili, in kot najpogostejši razlog dobili odgovor, da življenjskega zavarovanja zaenkrat še ne potrebujejo. Tako so odgovarjali predvsem mladi, ki jih starost še ne skrbi, oz. se jim zdi, da je še prehitro varčevati za starost. Mladi najpogosteje varčujejo za računalnik, kasneje za izpit za motorno vozilo, pozneje za motorno vozilo ipd. Bistven dejavnik, zakaj vprašani še nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja, je tudi, da finančno tega niso sposobni. Tu gre najverjetneje za ljudi, ki že zelo težko shajajo s slabimi mesečnimi dohodki, in jim je 20 ali 30 evrov mesečno prehud finančni zalogaj. Trenutno so za to deloma krive razmere v gospodarstvu, saj je ogromno ljudi brez služb in posledično brez dohodkov.

5.3 Predlogi za izboljšanje

Življenjskim zavarovanjem na našem trgu ne kaže slabo, saj so v porastu. A smo kljub temu našli nekaj predlogov za izboljšanje.

Pri tem smo merili predvsem na mlade, ki o življenjskih zavarovanjih še ne razmišljajo, saj jih starost še ne skrbi. Tudi s finančne plati gledano si ob stroških šolanja, izpita za avtomobil, ki je danes nujno zlo, in podobnih stroških težko odtrgajo vsak mesec del žepnine ali štipendije, ki bi šel v namene za boljšo pokojnino ali varčevanje. Zato je eden izmed predlogov ta, da zavarovalnice pripravijo ponudbo življenjskega zavarovanja s privlačnim imenom in dobrim oglaševanjem, ki je namenjeno le mladim do 26. leta starosti, torej dokler se šolajo. Ob sklenitvi zavarovanja bi prejeli praktično darilo, ki ga takšna populacija potrebuje, to je na primer prenosni računalnik, bon za 20 ur vožnje za katerokoli kategorijo v avtošoli,

brezplačno zavarovanje prvega vozila in podobno. Pogoj pa bi seveda bil sklenitev zavarovanja za najmanj 15 let in porok, ki bi se ga dalo terjati ob neplačevanju. Mladi bi na tak način pridobili, kar potrebujejo in obročno odplačevali na način mesečnega vlaganja v življenjsko zavarovanje, zavarovalnica pa bi pridobila novega zavarovanca.

Eden izmed predlogov za izboljšanje je tudi boljše informiranje s strani države. Pri informiranju o pokojninski problematiki smo pogosto prepuščeni ponudnikom produktov. Celostno objektivno informiranje prebivalstva bi morala prevzeti država že v fazi šolanja, v času zaposlitve pa bi morali vse plačnike v ZPIZ-ovo blagajno vsako leto obveščati o višini vplačanih sredstev na pokojninskem računu ter predvsem o višini predvidene pokojnine. Dokler bo informiranje prebivalstva prepuščeno vsakemu posamezniku in zasebnim ponudnikom življenjskih zavarovanj, bo veliko različnih tolmačenj in zato tudi negotovosti pri odločitvi o tem, ali sploh varčevati, na kakšen način, kje in koliko. Vedno bolj se kaže, da ima vsak povprečen posameznik premalo znanja o varčevanju za starost ter da jih prepozno prične skrbeti za starost in se zato prepozno odločajo za sklenitev življenjskega zavarovanja. Slovenci za starost v povprečju varčujemo 30 evrov na mesec, kar nikakor ni dovolj. To bi mogoče lahko zadoščalo v primeru, da pri 20 letih mesečno vlagamo isti znesek za obdobje 40 let in ob predvideni povprečni letni rasti osem odstotkov dosežemo privarčevani znesek v višini 97.250 evrov. Tisti, ki je začel varčevati šele pri 40 letih in bo 20 let vlagal po 100 evrov mesečno, še zdaleč ne bo dosegel tega premoženja, temveč zgolj 57.730 evrov. Letos upokojeni v Sloveniji prejemajo približno 65 odstotkov od dohodka v aktivni dobi, po podatkih, ki jih navajajo v KD Group, je v zahodni Evropi ta odstotek upadel že pod polovico. Za Slovenijo se pričakuje enako, zato je res pomembno, da že v mladosti pričnemo skrbeti za našo starost.

Naslednji predlog za izboljšavo se nanaša na test, ki smo ga izvedli v eni izmed poslovalnic zavarovalnice Grawe, d. d. Vstopila sem kot povsem nevedna oseba, ki se želi življenjsko zavarovati, saj sem slišala, da bom, ker sem dokaj mlada, iz pokojninske blagajne črpala zelo malo in bom zato imela zelo slabo pokojnino, nekaj pa bi tudi rada privarčevala za nov avto. Gospodična me je zasula z naslednjimi prospekti: Grawe apollo fix, Grawe apollo plus, Grawe mozaik, Grawe 1-2-3 varčevalni načrt, Grawe elite, Grawe partner, Grawe življenje, Grawe varnost, Grawe naložba, Grawe ščit, Grawe varčevanje, Grawe skrbnik, Grawe dvojček, Grawe klasika in Grawe pokojnina. Vse to naj si v miru doma ogledam, preberem in preučim. Nato naj se vrnem in točno povem, kakšno vrsto življenjskega zavarovanja bom sklenila in bova lahko nadaljevali pogovor. Čeprav me čudi dejstvo, da gospodična v poslovalnici dela po liniji najmanjšega odpora, kljub temu, da je plačana po proviziji od sklenjenih zavarovanj, bom to njeno obnašanje spregledala in nadaljevala pri drugi stvari, ki me je zmotila. In to je poplava ponudb z različnimi oblikami in imeni življenjskega zavarovanja. Naše mnenje je, da je bolje imeti en tip življenjskega zavarovanja, ki se imenuje Življenjsko zavarovanje po vaši meri in ki zajame iz vsakega tipa tisto, kar posameznik potrebuje. Toliko vrst in tipov zavarovanj povprečnega posameznika samo zmede in odvrne

od sklenitve življenjskega zavarovanja, saj že nekatera imena, kot na primer *Grawe apollo fix*, delujejo preveč zapleteno. Strinjamo se z dejstvo, da je treba mlajšo populacijo animirati z enim imenom, starejšo pa z drugačnim. Saj na primer »Kul« zavarovanje starejšim ljudem zveni povsem neprimerno, ime Zlata jesen pa niti približno ne pritegne mlajše populacije. Ker smo si ljudje različni, imamo različne finančne potrebe, zmožnosti, želje, izobrazbo itd., ni mogoče za vse poiskati enakih rešitev. Ustrezen izbor kombinacije različnih varčevanj in naložb, primernih posameznikovi življenjski in finančni situaciji pa je mogoč le v primeru, ko se posameznik zavestno odloči, da stopi na pot preudarnega finančnega načrtovanja. Zato predlagamo, naj se življenjska zavarovanja delijo na nekaj povsem preprostih tipov, znotraj katerih lahko vsak posameznik označi, si izbere in pove, kaj potrebuje in se mu takšno življenjsko zavarovanje pripravi in tudi sklene.

6 SKLEP

Sodoben in hiter način življenja nam narekuje potrebe po različnih oblikah varnosti. Varnost posameznika je v veliki meri odvisna od njegovega premoženja. Možnosti, kako ustvariti, ohraniti in povečevati premoženje, in si s tem zagotoviti ustrezno socialno varnost, je v današnjem času izredno veliko. Razlikujejo se glede na stopnjo varnosti in donosnosti. To dvoje je tudi najpogostejši razlog za sklenitev življenjskega zavarovanja.

Posamezniki smo si med seboj različni. Naš življenjski standard je različen, različne imamo izkušnje z zavarovalnicami in vlaganji kapitala na finančni trg, različna je finančna izobrazba in nenazadnje vsak ima prirojeno različno stopnjo skrbi za našo prihodnost in prihodnost naših bližnjih. Zato je nujno vsakega posameznika individualno obravnavati.

V osnovi so življenjska zavarovanja namenjena predvsem zaščiti družinskih članov ob morebitnem izpadu dohodkov, ki so lahko posledica smrti enega od hraniteljev. Zato je nesmiselno sklepati življenjsko zavarovanje le iz razloga dolgoročnega varčevanja, saj se ob tem plačujejo za nas nepotrebni stroški. Zato je pred sklenitvijo življenjskega zavarovanja dobro razmisliti, če zavarovanje sploh potrebujemo in v kolikšni meri ga potrebujemo in smo ga sposobni plačevati.

Medtem ko se posamezniki sprašujemo, ali življenjsko zavarovanje potrebujemo, in v kolikšni meri ga potrebujemo, se zavarovalnice in druga storitvena podjetja sprašujejo, kako narediti svojo storitev čim bolj dostopno in zanimivo ciljnim skupinam. Bistveno vlogo med zavarovalnico in skleniteljem življenjskega zavarovanja ima seveda zavarovalni agent, ki lahko korektno in dobro predstavlja zavarovalnico, in z zadovoljnimi zavarovanci v veliki meri pripomore k uspehu zavarovalnice ali iz želje po čim večjem zaslužku sklepa z naivnimi ljudmi zavarovanja s previsoko mesečno obveznostjo, ki je niti niso sposobni plačevati. Zaradi takšnih primerov se manjša zaupanje v zavarovalne agente, zavarovalnice in v življenjska zavarovanja. Zato se je nujno pred sklenitvijo zavarovanja dobro informirati o različnih ponudbah in prositi za informativne izračune take vrste življenjskega zavarovanja, ki ga potrebujemo mi in ne zavarovalni agent za boljšo provizijo pri sklenitvi življenjskega zavarovanja.

Čim prej se moramo zavedati, da smo sami odgovorni za svoj življenjski standard danes in v prihodnosti. Samo čakati, da bomo na osnovi našega sedanjega dela na stara leta želi sadove uspeha v obliki klasične pokojnine, s katero bomo lahko dostojno živeli, je iluzorno. Jasno je, da se je nujno treba danes odreči delu plače, da ne bomo v starosti, če jo bomo seveda dočakali, prepuščeni na nemilost države in bili v finančno breme družini, ampak, da bomo s privarčevanim denarjem lahko dostojno živeli.

Omeniti velja, da je mlajša populacija večinoma nezainteresirana, kaj se bo dogajalo z njo v starosti, zato je na tem področju treba narediti še veliko, predvsem v obliki informiranja. Tudi

starejši ljudje se bojijo vlagati privarčevani denar, ker so zelo nezaupljivi in neinformirani ter se bojijo za varnost svojih prihodkov.

Da ohranimo naraščajočo trendno linijo sklepanja življenjskih zavarovanj, bo potrebnih kar nekaj sprememb. Poglavitna sprememba je po našem mnenju na strani države, in sicer v obliki informiranja mladine o pomembnosti individualne skrbi za starost že v času šolanja. Mladi so ciljna skupina, ki bo dolgoročno pripomogla k ohranjanju naraščajoče trendne linije.

LITERATURA

- Balkovec, Janez. 2000. *Skrb za osebno premoženje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Bijelić, Mile. 1998. *Zavarovanje in pozavarovanje*. Ljubljana: Art agencija.
- Bogataj, Marija. 1998. *Življenjska zavarovanja, 1. del*. Portorož: Fakulteta za pomorstvo in promet.
- Brown, Jeffrey R. in Austan Goolsbee. 2002. Does the internet make markets more competitive? Evidence from the life insurance industry. *Journal of Political Economy* 110 (3): 481–507.
- Chui, Andy C. W. in Chuck C. Y. Kwok. 2008. National culture and life insurance consumption. *Journal of International Business Studies* 39 (1): 88–101.
- Chui, Andy C. W. in Chuck C. Y. Kwok. 2009. Cultural practices and life insurance consumption: An international analysis using GLOBE scores. *Journal of Multinational Financial Management* 19 (4): 273–290.
- Gornjak, Mojca. 2002. Izberite pravo življenjsko zavarovanje. *Kapital* 12 (280): 34–35.
- Grace, Martin F. in Yijia Lin. 2007. Household life cycle protection: Life insurance holdings, financial vulnerability, and portfolio implications. *Journal of Risk & Insurance* 74 (1): 141–173.
- Huebner, Solomon S. 1930. *The economics of life insurance*. New York: Appleton.
- Končina, Miroslav. 1994. *Trženje osebnih in premoženjskih zavarovanj na slovenskem zavarovalnem trgu*. Ljubljana: Petit.
- Li, Donghui, Fariborz Moshirian, Pascal Nguyen in Timothy Wee. 2007. The demand for life insurance in OECD countries. *Journal of Risk & Insurance* 74 (3): 637–652.
- Lynch, Michael P. in Robert J. Mackay. 1985. *Life insurance products and consumer information*. FTC Staff Report. Washington: Bureau of Economics.
- Mancini, Tomaž. 2009. *Premijska sestava življenjskih zavarovanj*. [Http://www.zav-zdruzenje.si/docs/Statisticni%20zavarovalniski%20bilten%202009.pdf](http://www.zav-zdruzenje.si/docs/Statisticni%20zavarovalniski%20bilten%202009.pdf) (27. 9. 2010)
- MojDenar. B. I. *Uvrščanje posameznih zavarovalnih vrst v zavarovalne skupine*. [Http://www.mojdenar.com](http://www.mojdenar.com) (26. 2. 2010).
- Rakar, Gordana. 2004. *Pomen življenjskih zavarovanj*. Diplomsko delo, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Slovensko zavarovalno združenje. 2009. *Premija življenjskih zavarovanj*. [Http://www.zav-zdruzenje.si/statistika_detail3.asp](http://www.zav-zdruzenje.si/statistika_detail3.asp) (27. 9. 2010).
- Vake, Danijel. 2002. Sklenite pravo življenjsko zavarovanje. *Kapital* 12 (288): 66–67.
- Zietz, Emily Norman. 2003. An examination of the demand for life insurance. *Risk Management and Insurance Review* 6 (2): 159–191.

VIRI

- Grawe zavarovalnica. 2010. *Klasična življenjska zavarovanja*. [Http://www.grawe.si](http://www.grawe.si) (25. 2. 2010).
- KD Življenje. 2010. *Življenjski kasko*. [Http://www.kd-zivljenje.si](http://www.kd-zivljenje.si) (26. 2. 2010).

Zavarovalnica Tilia. 2010. *Življenjsko zavarovanje*. [Http://www.zav-tilia.si](http://www.zav-tilia.si) (26. 2. 2010).

Zavarovalnica Triglav. 2010. *Življenjska zavarovanja*. [Http://www.triglav.si](http://www.triglav.si) (26. 2. 2010).

Zakon o dohodnini. *Uradni list RS*, št. 54/04 in 51/10.

Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju. *Uradni list RS*, št. 72/2006.

Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. 2007. *Zavarovanci pokojninskega in invalidskega zavarovanja*. [Http://www.zpiz.si/src/predstavitev/zavarovanci.html](http://www.zpiz.si/src/predstavitev/zavarovanci.html) (29. 9. 2007).

PRILOGA

Priloga 1 Anketni vprašalnik

ANKETNI VPRAŠALNIK

Lepo pozdravljeni. Sem študentka Visoke šole za management v Kopru in mi do zaključka šolanja manjka le še diplomska naloga, v kateri pišem o trendu sklepanja življenjskih zavarovanj. Zelo bi Vam bila hvaležna, če bi si vzeli nekaj minut časa, izpolnili anketni vprašalnik in mi s tem pomagali pri uspešnem dokončanju diplomske naloge. Anketni vprašalnik je anonimen, odgovori pa so namenjeni izključno za raziskovalne namene moje diplomske naloge. Hvala in lep pozdrav,

Nataša Novak.

1. Ali poznate življenjsko zavarovanje?

da ne

2. Ali ste življenjsko zavarovani?

da ne

3. Ali se nameravati življenjsko zavarovati?

da ne

4. Koliko menite, da ste seznanjeni s ponudbami življenjskega zavarovanja?

slabo dobro odlično

5. Kateri dejavniki so po vašem mnenju pomembni pri odločanju o sklenitvi življenjskega zavarovanja?

(Obkrožite stopnjo strinjanja z dejavnikom od 1 – povsem nepomemben do 5 – zelo pomemben)

Donos	1	2	3	4	5
Tveganje doživetja	1	2	3	4	5
Poznavanje ponudnika	1	2	3	4	5
Svetovalec	1	2	3	4	5
Skrb za družino, otroke	1	2	3	4	5
Oglaševanje storitve	1	2	3	4	5

6. Za kakšno obdobje ste sklenili ali bi sklenili življenjsko zavarovanje, če bi se zanj odločili?

manj kot 10 let 10 do 15 let 15 do 20 let
 20 do 25 let več kot 25 let

7. Koliko mesečno vlagate oz. ste pripravljeni vlagati v življenjsko zavarovanje?

- manj kot 20 EUR 20 do 30 EUR 30 do 50 EUR
 50 do 100 EUR več kot 100 EUR

8. Za kakšen namen ste sklenili oz. bi sklenili življenjsko zavarovanje?

- za primer smrti za boljšo pokojnino
 za varčevanje mešano
 drugo: _____.

9. Kateri dejavniki so oz. bi vplivali na vašo odločitev za sklenitev življenjskega zavarovanja?

- slab pokojninski sistem tvegano trenutno delovno mesto
 skrb za starost varčevanje.
 drugo: _____.

10. Kateri dejavniki so oz. bi vplivali na izbiro zavarovalnice?

- pretekle izkušnje z zavarovalnico
 trenutna dobra ponudba
 bližina poslovalnice
 priporočila bližnjih, ki se ukvarjajo z življenjskimi zavarovanji
 drugo: _____.

11. Kateri dejavniki vplivajo na vašo odločitev, da življenjskega zavarovanja še nimate sklenjenega:

- menim da tega zaenkrat še ne potrebujem
 finančno nisem sposoben/a
 nihče mi ga še ni predstavil
 drugo: _____.

12. Spol

- Ženska Moški

13. Starost

- 18–25 26–45 46–65

14. Stopnja izobrazbe

- Osnovna Poklicna Srednja
 Višja Visoka ali več