

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

TRŽENJE ZAVAROVANJ Z NALOŽBAMI V
VZAJEMENE SKLADE

Mitja Skončnik

Koper, 2008

Mentor: mag. Danijel Bratina

POVZETEK

Zaradi dinamičnega življenjskega cikla, hitrih sprememb stališč ter krčenja socialnih pravic so se zavarovalnice na področju življenjskih zavarovanj osredotočile na prodajo naložbenih zavarovanj. K večji konkurenčnosti zavarovalnic je tako prispevala ponudba novih vrst naloženih zavarovanj. Z anketo med naključno izbranimi zavarovanci in zaposlenimi v zavarovalstvu smo iskali mnenje o naložbenem življenjskem zavarovanju skozi elemente trženjskega spleta ter pomen dejavnikov za sklenitev zavarovanja. Rezultati ankete kažejo, da so naključno izbrani anketiranci in zaposleni v zavarovalstvu dobro seznanjeni z naložbenim zavarovanjem in se zavedajo pomena varčevanja za dodatno pokojnino.

Ključne besede: naložbeno zavarovanje, trženje, pokojnina, upokojenec, vzajemni skladi, zavarovalnica, zavarovana oseba

SUMMARY

Because of dynamic life cycles, quick changes in points of view and decreasing social rights the insurance companies that work with life insurances, focused on selling investment insurances. New types of investment insurances also contributed in greater competition of insurance companies. We asked randomly selected insurance agents and insurers of their opinion in investment life insurance, thru the elements of marketing network and the meaning of facts for selecting insurance. Our results show, that insurers and insurance agents know the meaning for saving extra money for pension and are well informed with investment insurances.

Key words: investment insurance, marketing, pension, retired worker, mutual funds, insurance company, insurer

UDK: 339.138:336.763.268(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
2	Predstavitev VitaFond življenjskega zavarovanja z naložbami v vzajemne sklade na slovenskem trgu	3
2.1	Splošno o življenjskem zavarovanju	3
2.2	VitaFond življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemne sklade	3
2.2.1	Ciljna skupina	6
2.2.2	Tržne poti VitaFond življenjskega zavarovanja	7
3	Trženjski splet za VitaFond življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemne sklade Adriatic Slovenice	11
3.1	Storitev (product)	11
3.2	Cena (price)	12
3.3	Promocija (promotion)	12
3.3.1	Oglaševanje	13
3.3.2	Odnosi z javnostmi	13
3.3.3	Osebna prodaja.....	14
3.4	Tržne poti (place)	15
3.5	Ljudje (people)	16
3.6	Fizični dokazi (physical evidence)	17
3.7	Proces (process).....	17
3.8	Pomen osebnih zavarovanj za prihodnost slovenskega prebivalstva	18
4	Trženjska raziskava VitaFond življenjskega zavarovanja z naložbami v vzajemne sklade skozi elemente trženjskega spleta	21
4.1	Analiza podatkov raziskave in predstavitev rezultatov	21
4.2	Anketa med zaposlenimi v zavarovalnici Adriatic Slovenica	22
4.3	Anketa med naključno izbranimi zavarovanci	28
4.4	Analiza rezultatov med segmenti	34
5	Sklep.....	37
	Literatura	41
	Viri	41
	Priloge.....	43

SLIKE

Slika 2.1	Potek sklepanja preko telefonskega studia	8
Slika 3.1	Možne tržne poti za storitvena podjetja.....	16
Slika 4.1	Zavarovalna doba polic naložbenega zavarovanja	23
Slika 4.2	Oglaševalska orodja, ki se nanašajo na naložbeno zavarovanje.....	24
Slika 4.3	Razlog za zadovoljstvo naložbenega zavarovanja.....	31

TABELE

Tabela 2.1	Sestava dinamičnega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje	4
Tabela 2.2	Sestava uravnoveženega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje.....	4
Tabela 2.3	Sestava konzervativnega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje	5
Tabela 2.4	Košarica je sestavljena iz naslednjih šestih delniških »hedge« skladov.....	5
Tabela 4.1	Delež zavarovanj, ki jih imajo anketiranci sklenjene pri AS.....	22
Tabela 4.2	Število sklenjenih osebnih zavarovanj.....	23
Tabela 4.3	Priporočila anketirancev, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje	25
Tabela 4.4	Ocena dejavnikov, ki so vplivali na odločitev, glede na spol.....	27
Tabela 4.5	Vpliv izobrazbe na dejavnike	27
Tabela 4.6	Vpliv starosti na dejavnike.	28
Tabela 4.7	Vrsta zavarovanja, ki ga imajo anketiranci sklenjenega pri AS	28
Tabela 4.8	Vrste osebnih zavarovanj.....	29
Tabela 4.9	Priporočila, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje	32
Tabela 4.10	Dejavniki ki vplivajo na sklenitev naložbenega zavarovanja, glede na spol.....	33
Tabela 4.11	Dejavniki, ki vplivajo na sklenitev glede na poklic.....	33
Tabela 4.12	Dejavniki, ki vplivajo na sklenitev naložbenega zavarovanja glede na starost zavarovancev	34
Tabela 4.13	Rezultati t-testa med segmenti.....	35

1 UVOD

Navade pri varčevanju se spreminjajo in so odraz splošnih razvojnih sprememb in sprememb v razvitosti finančnega sistema. Naš finančni sistem se vse bolj vključuje v evropskega in tako postaja vse bolj podobno tudi varčevanje prebivalstva. Zmanjšuje se delež prihrankov v bankah, povečujejo se alternativne oblike varčevanja, kjer so najpomembnejša življenjska in pokojninska zavarovanja ter varčevanje z vlaganji v vzajemne sklade.

Prve naložbene police so se v svetu pojavile pred dobrimi 30 leti; zavarovalnice so jih uvajale, zaradi konkurence. Danes ima to vrsto zavarovanj vsaka zavarovalnica, ki ponuja osebna zavarovanja. Na slovenskem trgu življenjskih zavarovanj so se sodobne oblike življenjskih zavarovanj – tako imenovana naložbena življenjska zavarovanja – pojavile šele leta 2001. Da se trgu obeta velika rast, kaže tudi to, da je delež bruto domačega proizvoda, ki ga v Sloveniji namenimo za življenjska in naložbena zavarovanja, še veliko manjši, kot je na razvitih trgih.

Cilj projektne naloge je ugotoviti, kako zaposleni Adriatica Slovenice in zavarovanci poznajo življenjska zavarovanja, kakšno je njihovo mnenje o tem in ali so pogledi na produkt enaki ali različni. V nalogi želim predstaviti tako življenjska kot naložbena zavarovanja skozi elemente trženjskega spleta. Predstavil bom način trženja zavarovanj, med katerimi želim poudariti »osebno prodajo« preko zavarovalnih zastopnikov, trženje preko interneta »on-line« in preko telefonskega studia. Ta del naloge predstavlja tudi problem pokojninske reforme, ki se pojavlja zaradi slabšanja razmerja med zavarovanci in upokojenci. V empiričnem delu sem izvedel anketo, predstavil rezultate anketiranja naključnih strank in zaposlenih v zavarovalni družbi Adriatic Slovenica. Odgovore sem analiziral in jih primerjal med seboj s pomočjo t-testa ter jih predstavil z grafi. Analiza je pokazala, da so zavarovanci, ki imajo naložbeno zavarovanje sklenjeno pri zavarovalni družbi Adriatic Slovenica, zadovoljni s svojo zavarovalno polico. Dobro mnenje imajo tudi o družbi in zavarovalnih zastopnikih. Analiza t-testa je pokazala, da so zavarovanci z omenjenim zavarovanjem zelo podobnega mnenja kot zaposleni v organizaciji, kar pomeni, da je javnost dobro seznanjena z naložbenim zavarovanjem in se ljudje zavedajo, kaj jih čaka ob vstopu v pokoj. Sklep vključuje priporočila, ki bi lahko bila v pomoč managementu podjetja pri uvedbi novih zavarovanj ter izboljšanju obstoječih.



2 PREDSTAVITEV VITAFOND ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA Z NALOŽBAMI V VZAJEMNE SKLADE NA SLOVENSKEM TRGU

Vita Fond je vrsta osebnega zavarovanja zavarovalnice Adriatic Slovenice. Zavaruje se lahko zdrava oseba od dopolnjenega 14. do dopolnjenega 70. leta starosti, in sicer za tako zavarovalno dobo, da ob izteku zavarovanja ni starejša od 75 let. Združuje življenjsko zavarovanje z varčevanjem sredstev v naložbenih paketih ali posameznih izbranih skladih. Obsega dve funkciji: zavarovalno in varčevalno. Zavarovalni del vključuje življenjsko zavarovanje za primer smrti, varčevalni del premije pa se vse do konca zavarovanja plemeniti v izbranem naložbenem vzajemnem skladu in ob koncu zavarovalne dobe izplača v višini vrednosti premoženja izbranega sklada. Med naložbena zavarovanja spadajo še VitaFond naložbeni paketi, Azija Garant, Azija Garant plus in VitaFond Renta Garant.

2.1 Splošno o življenjskem zavarovanju

Življenjsko zavarovanje ima v svetu pomembno vlogo pri zagotavljanju posameznikove osebne in socialne varnosti oziroma varnosti njihovim družinskim članom. Življenjska zavarovanja se delijo na kapitalska in na rentna zavarovanja.

Med kapitalska zavarovanja prištevamo:

- življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja,
- življenjsko zavarovanje za primer kritičnih bolezni,
- življenjsko zavarovanje za primer smrti (riziko zavarovanje),
- življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemnih skladih.

Med rentna zavarovanja prištevamo:

- rente za določen čas,
- doživljenjske rente in
- pokojninske rente.

2.2 VitaFond življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemne sklade

Leta 2003 je Adriatic pripravil novo obliko življenjskega zavarovanja z naložbenim tveganjem pod imenom *VitaFond*. To zavarovanje je kombinacija življenjskega zavarovanja in varčevanja v vzajemnih skladih. Ko je produkt prišel na trg, je Adriatic nudil pet vzajemnih skladov (KD Galileo, KD Rastko, KD Bond, Živa in Pika). Zaradi povpraševanja po novih skladih je družba dodala še dva sklada, in sicer MP Global in KD Prvi izbor. Danes je ta vrsta zavarovanja tako razširjena in pomembna za naš trg, da nudi kar enajst različnih skladov ter tri naložbene pakete.

Med delniške vzajemne sklade spadajo MP Global, KD Rastko in Živa, mešani vzajemni sklad je KD Galileo, ki je tudi najbolj priljubljen sklad naših zavarovancev,

obvezniška vzajemna sklada KD Bond in Pika, denarni sklad KD MM ter vzajemni sklad delniških skladov KD Prvi izbor. Te sklade upravljajo investicijske družbe KD Investments, Primorski skladi ter DZU Medvešek Pušnik. Naložbeni paketi so trije: *konzervativni paket* – vlaga se predvsem v obvezniške sklade, kar nam daje dodatno varnost in stabilnost vloženih sredstev, *uravnoteženi paket* – sredstva se usmerjajo v delniške in obvezniške investicijske sklade in *dinamični paket* – sredstva se nalagajo v delniške sklade, hkrati pa dosežemo globalno geografsko razpršenost s poudarkom na razvijajočih se trgih.

Tabela 2.1 Sestava dinamičnega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje

Ime sklada	Delež (v %)
KD Novi trgi, delniški vzajemni sklad	30
KD Balkan, delniški vzajemni sklad	20
KD Prosperita, delniško-obvezniški vzajemni sklad fleksibilne strukture naložb	15
KD Nova energija, delniški vzajemni sklad	15
KD Russia, delniški odprti vzajemni sklad	10
KD Tehnologija, delniški vzajemni sklad	10
Skupaj	100

Vir: Adriatic Slovenica 2007b.

Tabela 2.2 Sestava uravnoteženega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje

Ime sklada	Delež (v %)
KD Bond, obvezniški vzajemni sklad	20
KD Galileo, vzajemni sklad fleksibilne strukture naložb	30
KD Prosperita, delniško-obvezniški vzajemni sklad fleksibilne strukture naložb	25
KD Prvi izbor, vzajemni sklad delniških skladov	15
KD Novi trgi, delniški vzajemni sklad	10
Skupaj	100

Vir: Adriatic Slovenica 2007b.

Tabela 2.3 Sestava konzervativnega naložbenega paketa od 1. 11. 2007 dalje

Ime sklada	Delež (v %)
KD Bond, obvezniški vzajemni sklad	40
KD Galileo, vzajemni sklad fleksibilne strukture naložb	25
KD Prvi izbor, vzajemni sklad delniških skladov	15
KD Prosperita, delniško-obvezniški vzajemni sklad fleksibilne strukture naložb	10
KD Vitalnost, delniški vzajemni sklad	10
Skupaj	100

Vir: Adriatic Slovenia 2007b.

V skladu z zavarovalnimi pogoji se sestava paketa določa najmanj enkrat letno.

Med življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem spada še *VitaFond Azija Garant in Azija Garant Plus*. To je enkratno naložbeno življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju. V času trajanja zavarovanja zavarovalnica za primer smrti jamči najmanj 110 % vplačane premije, če pa je vrednost premoženja v času smrti zavarovane osebe višja, se izplača vrednost premoženja. Ob doživetju jamči Deutsche Bank AG v višini 100 % čiste premije (čista premija je vplačana premija zmanjšana za vstopne stroške). Vrednost enote premoženja VitaFond Azija Garant je vezana na vrednost indeksa dbX-Equity Select Asia Index, ki predstavlja enakomerno uteženo košarico, sestavljeno iz šestih skrbno izbranih delniških »hedge« skladov z različno geografsko usmerjenostjo. Košarica ponuja globalno razpršenost z večjim poudarkom na azijskih trgih, vključno z Japonsko.

Tabela 2.4 Košarica je sestavljena iz naslednjih šestih delniških »hedge« skladov

Sklad	Geografska usmerjenost
Pi Asia	Azija in Japonska
Martin Currie	Japonska
AlphaGen	Globalni razvijajoči se trgi
ReachCapital	Mednarodni trgi, brez ZDA
RAB UK	Velika Britanija
Kinetics	Združene države Amerike

Vir: Adriatic Slovenia 2006.

Posebna vrsta naložbenega zavarovanja je *VitaFond Renta Garant*. To je življenjsko zavarovanje z enkratnim plačilom premije, vezano na sestavljeni dolžniški vrednostni papir in z zajamčenim izplačilom letne rente. Zavarovanje se sklene za dobo 20 let, po desetih letih se začne izplačevati deset letnih rent. Prva renta se izplača

najpozneje do 15. 12. 2018, zadnja pa najpozneje do 15. 12. 2027. Prednost tega produkta je, da je to prvo življenjsko zavarovanje v Sloveniji, ki združuje vlaganje v »hedge« sklade in izplačilo zajamčene rente.

2.2.1 Ciljna skupina

Da bi lahko oblikovali ciljno skupino, moremo analizirati več dejavnikov, kot so npr. demografski, spol, starost, dobičkonosnost itd.

Za razvrščanje obstajajo različni pristopi, vendar se bom v tej nalogi osredotočil predvsem na šest dejavnikov (razvrščanje je povzeto po gradivu iz Lebensversicherung nemške zavarovalnice Alte Leipziger). Dejavniki se med seboj ločijo po potrebah, ki jih posameznik želi zadovoljiti, in so (Slovensko zavarovalno združenje 2005, 314-320):

- preskrbljenost družine,
- starostna preskrbljenost,
- potrebe oseb z nadpovprečnimi dohodki,
- potrebe oseb s podpovprečnimi dohodki,
- samostojni poklici,
- posebne potrebe.

Preskrbljenost družine. Ker je preskrbljenost družine danes zelo zahtevna naloga obeh zakoncev, ki morata prispevati sredstva v družinski proračun, morata zagotoviti varno prihodnost tako sebi kot svoji družini. Če eden od zakoncev umre, ostane drugemu le njegov osebni dohodek, ki pa je lahko zelo nizek. Prav tako bi se družini podrli vsi načrti, ki so bili zastavljeni ob rojstvu otroka, kot je na primer izobrazba, stanovanje ipd. Ogroženo je lahko tudi odplačevanje kredita za stanovanje.

Starostna preskrbljenost. Pogoji za pokojnino se vsako leto spreminjajo, zato moramo poskrbeti, da bomo ob nizki pokojnini imeli še dodatne prihodke. Da bi ugotovili veliko razliko med današnjo plačo in prihodnjo pokojnino, ki jo bomo prejeli, ni treba dosti računati. Odštejemo že dodatek za prevoz na delo, kilometrino, dnevnice, dodatek na prehrano. Ustrezno socialno varnost nam omogočajo vsa življenjska zavarovanja, predvsem pa naložbena, saj pričakujemo, da bodo donosi izbranega sklada čim višji.

Osebe z nadpovprečnimi dohodki. Za vse tiste, katerih dohodki so visoko nad povprečjem, je sklenitev naložbenih zavarovanj nujna. Država od vseh tistih, ki zaslužijo nadpovprečno, želi iztržiti čim več. To je vidno pri pokojninah, prenos sredstev od tistih, ki imajo visoke pokojnine, na tiste, ki imajo nizke. Življenjska zavarovanja, sklenjena nad deset let, so oproščena davka od prometa zavarovalnih poslov, ki je za sklenjena zavarovanja 6,5 %.

Osebe s podpovprečnimi dohodki. Vsak si predstavlja, da za te osebe življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem ni primerno. Vendar ni tako. Ti so namreč še bolj

izpostavljeni. Ta zavarovanja nudijo tudi tem osebam neko možnost sklenitve zavarovanja, s katerim bodo povečali svojo socialno varnost, saj zavarovalnica postavlja minimalno mesečno premijo, ki znaša 30 evrov, v določenih primerih pa celo 20 evrov mesečno. Tako lahko tudi osebe z nizkimi dohodki poskrbijo za dodatno pokojnino ter mislijo na preskrbljenost družine ob morebitni smrti enega od zakoncev.

Samostojni poklici. Večina samostojnih podjetnikov si plačuje minimalna sredstva v obvezno pokojninsko blagajno Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Zato morajo poskrbeti, da bodo razliko nadomestili s sklenitvijo naložbenega zavarovanja, saj so istočasno zavarovani in varčujejo.

Posebne potrebe. Vse življenje se srečujemo z dodatnimi potrebami, kot so:

- šolanje otrok,
- stanovanjsko vprašanje,
- ustanovitev podjetja,
- druge potrebe.

Prav zaradi teh nepričakovanih dogodkov si moramo zagotoviti, da nas ne pretresejo preveč. Prej ko se odločimo za sklenitev življenjskega zavarovanja, predvsem pa naložbenega zavarovanja, daljšo zavarovalno dobo lahko izberemo, stroški so nižji, zavarovalna vsota za smrt je višja in višji so donosi. S takim zavarovanjem se lahko prilagajamo spremembam v našem življenju.

2.2.2 Tržne poti VitaFond življenjskega zavarovanja

Adriatic Slovenica si je za način distribucije tega zavarovanja izbrala več poti, in sicer preko:

- zavarovalnega zastopnika,
- sklepanja zavarovanj na svetovnem spletu,
- telefonskega studia.

Sklepanje preko zavarovalnega zastopnika je verjetno najstarejša metoda vseh zavarovalnic. Adriatic Slovenica ima to vrsto sklepanja zelo dobro in močno razširjeno po vsej Sloveniji. Od leta 1991 do 2006 je Adriatic ustanovil devet poslovnih enot po Sloveniji, tri predstavništva in preko trideset pooblaščenih agencij, ki so našim zavarovancem nudile pomoč pri izbiri zavarovanja ter pri morebitnih spremembah. Ob združitvi zavarovalnic Adriatica in Slovnice pa se je število poslovalnic in zastopnikov še povečalo.

Naloga zavarovalnega zastopnika je najti novo stranko, ki potrebuje zavarovanje, seznaniti zavarovanca s produktom in mu razložiti vse bistvene sestavine ponudbe. Prednost sklepanja zavarovanj preko zastopnika je v tem, da se zastopnik s stranko pogovori, ji lahko podrobno razloži prednosti in slabosti zavarovanja, izpolni ponudbo ter odda dokumente v nadaljnjo obdelavo. Zavarovalnica in zastopnik se morata

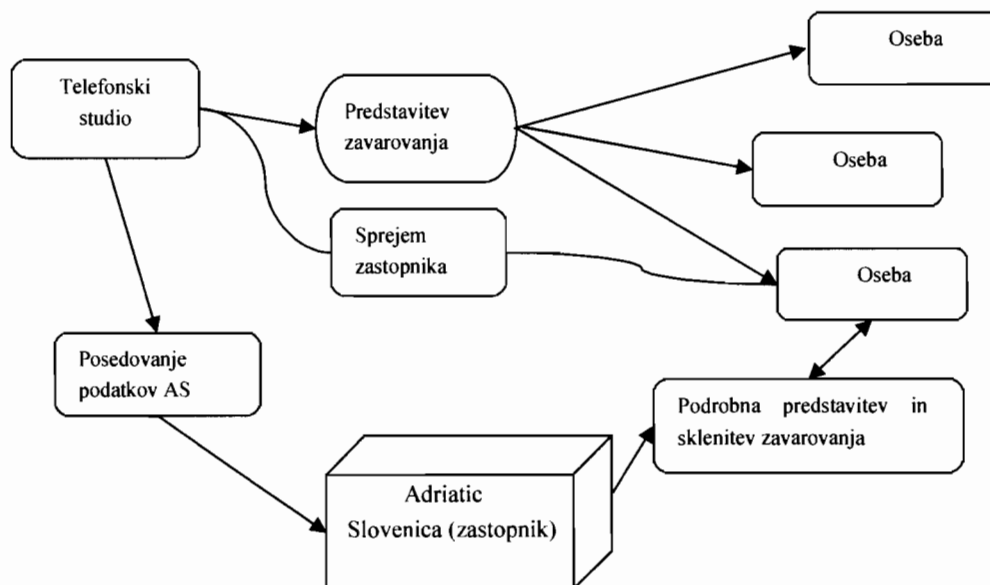
osredotočiti na vzpostavitev dobrih odnosov in dolgoročno sodelovanje z zavarovancem (Dovžan 1997, 104).

Sklepanje zavarovanj preko interneta je namenjena vsem, ki bi radi sklenili zavarovanje doma in ne želijo, da bi jih obiskal zastopnik. Taka sklenitev zavarovanja ima nekatere prednosti: večjo udobnost, ni omejen delavni čas, vse informacije na enem mestu, možnost različnih informativnih izračunov in primerjava med zavarovanji oz. med različnimi zavarovalnicami. Zavarovanec se odloči za najbolj ugodno zavarovanje.

Zavarovalnica Adriatic Slovenica je ta način sklepanja vzpostavila že v letu 2005. Poleg sklenitve zavarovanja imajo zavarovanci tudi možnost hitrih sprememb na polici, saj lahko elektronsko izpolnijo spletne obrazce, npr. prijava spremembe podatkov fizične osebe.

Tretji način trženja VitaFond zavarovanj je trženje *preko telefonskega studia*. Ta način sklepanja se je razširil v letu 2006, ko je družba ustanovila telefonski studio v Ljubljani. Naloga zaposlenih tega studia je iskanje novih zavarovancev za življenjska in rentna zavarovanja ter posredovanje podatkov zastopniku, ta pa se o zavarovanju z bodočim zavarovancem dogovori oz. sklene ponudbo.

Slika 2.1 Potek sklepanja preko telefonskega studia



Na sliki 2.1 je prikazan postopek sklenitve zavarovanja s pomočjo telefonskega studia:

- iskanje strank s pomočjo telefona,
- kratka predstavitev produktov,
- dogovor s stranko za sprejem zastopnika,
- posredovanje podatkov o stranki zavarovalnici,

Predstavitev VitaFond življenjskega zavarovanja z naložbami v vzajemne sklade na slovenskem trgu

- dogovor med stranko in zastopnikom za srečanje,
- srečanje med zastopnikom in stranko,
- ponovna predstavitev produktov,
- podpis ponudbe za sprejem v zavarovanje.

3 TRŽENJSKI SPLET ZA VITAFOND ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE Z NALOŽBAMI V VZAJEMNE SKLADE ADRIATIC SLOVENICE

Trženjski splet za storitve je širše opredeljen. Tradicionalni trženjski splet sestavljajo 4 P – storitev/proizvod, cena, distribucija in promocija. Smisel teh sprememb je, da so vse medsebojno povezane in odvisne, zato si mora zavarovalnica sama oblikovati optimalno kombinacijo trženjskega spleta.

Razširjena oblika trženjskega spleta za storitve poleg osnovnih 4 P zajema še 3 P – ki jih sestavljajo ljudje, fizični dokazi in procesiranje.

Uspeh na trgu bo praviloma odvisen od učinkovitega prilagajanja podjetja okolju, to pa je mogoče doseči z oblikovanjem ustreznega marketinškega spleta (Dubrovski 2006, 231).

3.1 Storitev (product)

Na zadovoljstvo porabnikov poleg situacijskih in osebnih dejavnikov vplivajo še cena in kakovost storitve. Na kakovost storitve pa vplivajo (Zeithaml in Beitner 2000, 75):

- zanesljivost,
- odvisnost,
- občutek zaupanja,
- usmerjenost pozornosti k porabnikom,
- otipljivost, vidnost.

VitaFond AS je kombinacija življenjskega zavarovanja in varčevanja v vzajemnih skladih. Obsega dve funkciji: zavarovalno (zavarovalnica jamči z zavarovalno vsoto za smrt) in varčevalno (vse do konca zavarovanja se premoženje plemeniti v izbranem skladu ali paketu). To zavarovanje omogoča zavarovancu, da aktivno vstopi v naložbeno politiko svojega premoženja. Zavarovanec se lahko po lastni presoji odloča, v kateri sklad ali paket želi vlagati svoja sredstva.

VitaFond Azija Garant in Azija Garant plus je enkratno naložbeno življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju. Je kombinacija naložb v delniške hedge sklade, delniške vzajemne sklade in manj tvegane vrednostne papirje. Vrednost enote sklada je vezana na vrednost košarice skrbno izbranih šestih delniških hedge skladov in dveh delniških vzajemnih skladov. Košarica ponuja globalno razpršenost z večjim poudarkom na azijskih trgih. Za zajamčeno vrednost premoženja ob doživetju jamči Deutsche Bank AG v višini 100 % čiste premije. V primeru smrti zavarovanca se upravičencu za smrt izplača najmanj 110 % vplačane premije.

VitaFond Renta Garant je življenjsko zavarovanje z enkratnim plačilom premije, vezano na sestavljeni delniški vrednostni papir in z zajamčenim izplačilom letne rente.

Je naložbeno zavarovanje z zjamčenim izplačilom desetletne rente v višini 14,5 % čiste vplačane premije. Za izplačilo letne rente jamči Deutsche Bank AG.

3.2 Cena (price)

Pravilno oblikovanje cene vpliva na povpraševanje enako kot ostali elementi trženjskega spleta. Tržno ceno oblikujemo na več načinov, pri čemer je treba upoštevati skupne stroške, konkurenco in druge okoliščine (Flis 1999, 78). Določanje prodajnih cen je zahtevna in kompleksna naloga tudi zaradi vrste dejavnikov, ki vplivajo nanje pri proizvajalcu in trgovcu (Starman 1994, 13).

Na obliko cen vplivajo:

- ponudba in povpraševanje,
- stroški proizvodnje,
- prodajne cene konkurentov in vrsta konkurence,
- drugi trženjski instrumenti,
- izbrana tržna strategija,
- uradni predpisi.

Cena, ki jo mora zavarovanec oz. plačnik plačati za posamezno polico, se imenuje zavarovalna premija. Iz plačane zavarovalne premije se izplačujejo zavarovalne vsote za zavarovalne dogodke in pokrivajo stroški poslovanja.

Zavarovalnica ima plačilo premije prilagojeno, in sicer je mogoče premijo vplačati preko položnice, trajnika, računa ali iz osebnega dohodka. Premije je mogoče vplačati mesečno, četrletno, polletno, letno ali celo enkratno vplačilo premije.

Kolikšna je premija in kaj vpliva na višino premije? Pri naložbenih zavarovanjih lahko stranka sama izbira višino premije, ki jo bo plačevala glede na svoje potrebe in zmožnosti. Na višino premije vplivajo starost in spol zavarovanca, višina zavarovalne vsote za smrt in doba zavarovanja. Minimalna mesečna premija za VitaFond naložbeno zavarovanje je 30 EUR ali 20 EUR, če ima zavarovalec že sklenjeno vsaj eno zavarovanje, in 50 EUR za naložbene pakete.

3.3 Promocija (promotion)

Eden izmed ciljev trženjskega komuniciranja pri uvedbi naložbenega zavarovanja je seznaniti javnost o novostih v ponudbi zavarovalnice in na kratko predstaviti temeljne značilnosti novega produkta, po katerih se ta razlikuje od drugih produktov.

Promocija ali trženjsko komuniciranje kot eden od elementov trženjskega spleta je precej več kot zgolj oglaševanje, je precej več kot le prenos sporočila od vira do sprejemnika.

Komuniciranje nam vsaj implicitno pove nekaj o pošiljatelju, o viru, o sprejemniku in ne nazadnje o odnosu, ki ga skušamo vzpostaviti med enim in drugim. Oglaševanje je le del tega.

Komuniciranje z odjemalci preko oglaševanja nam omogoča pridobivanje novih odjemalcev, ko se ti odločajo med najrazličnejšimi konkurenčnimi ponudbami. Potencialne stranke je treba obvestiti o novem zavarovanju in jim ga na različne načine predstaviti.

Za promocijo naložbenih zavarovanj družba uporablja nekatere sestavine komunikacijskega spleta, kot so oglaševanje, odnosi z javnostmi in osebna podaja..

3.3.1 Oglaševanje

Temeljna oglaševalska politika zavarovalnice Adriatic Slovenica je celovito informiranje morebitnih kupcev o prednostih, ki jih ponujajo posamezne vrste zavarovanj, ter utrjevanje ugleda blagovne znamke zavarovalnice. Za promocijo posameznih vrst zavarovanj nastopajo v različnih oglaševalskih medijih, kot so: televizija, radijski in tiskani oglasi, elektronski mediji, ki so danes vse bolj pogosti (Tavčar 2000, 191–192). Uporabljamo pa tudi predstavitve zavarovalnice in posameznih produktov na raznih sejnih in predstavitev novega oz. zadnjega produkta na hrbtne strani položnice. Cilji oglaševanja so predvsem *informirati, prepričati in spomniti* (Potočnik 2000, 132).

Pri informiranju gre predvsem za uvajanje novih izdelkov na trg, ko je treba spodbuditi začetno povpraševanje. Ko je izdelek (product) na trgu, je treba obstoječe in nove zavarovance prepričati, da je naše zavarovanje zanje natančno tisto, kar potrebujejo. Na zadnje, ko je produkt v fazi zrelosti, je treba zavarovance spomniti na naše zavarovanje. Vse to pa z namenom motiviranja dodatnega nakupa oglaševanega izdelka (Starman 1994, 16–17).

Pri pospeševanju prodaje poskuša družba obveščati, svetovati in spodbujati z namenom, da približa obstoječe in nove zavarovance zavarovalnici, ter jim pomaga pri izbiri zavarovanja (Radonjič in Iršič 2006, 575–576). Prav v ta namen družba pripravlja razne brošure, v katerih so predstavljeni osnovni in najbolj pomembni podatki posameznega zavarovanja. V zadnjem času je zavarovalnica Adriatic Slovenica izdala veliko brošur prav za naložbena zavarovanja, saj se ljudje zavedamo pomembnosti življenjskih zavarovanj.

3.3.2 Odnosi z javnostmi

Odnose z javnostmi lahko storitveno podjetje načrtuje ali prepusti naključju. Podjetja se tem stikom ne morejo izogniti, saj delujejo v javnosti. Prek stikov z javnostjo želi storitveno podjetje uresničiti naslednje cilje (Potočnik 2000, 141):

- da bi javnost spremenila negativno mnenje, ki si ga je morda ustvarila zaradi napak podjetja v preteklosti,
- da bi pri porabnikih ustvarilo pozitivno mnenje o storitvah, ki jih še ne poznajo,
- da bi si utrdilo že doseženo ugodno javno mnenje o svojem delovanju.

Odnosi z javnostjo so ena najcenejših, mogoče celo najcenejša oblika promocije podjetja. Obenem je to celo najbolj učinkovito komuniciranje zavarovalnice z njenimi zavarovanci. S to obliko zavarovalnica povečuje svoj ugled, kar lahko prispeva k boljši prodaji in k večjemu zadovoljstvu med zavarovanci in podjetjem.

Omenjeno podjetje uporablja več oblik odnosov z javnostmi:

- ob začetku prodaje naložbenih zavarovanj vsem medijskim hišam pošlje tiskano gradivo in sporočilo za javnost;
- nekajkrat letno izda interni časopis (Modri AS), v katerem objavi novice o določenih zavarovanjih ter prednosti in morebitne slabosti v zvezi z dogajanjem v podjetju in okoli njega;
- izvajajo številne donacije (novoletni Žarek za bolnike – sredstva so bila zbrana tako, da se je zavarovalnica odpovedala novoletnim voščilnicam, poplave v septembru, sredstva športnih iger so bila namenjena odpravljanju škode zaradi naravne katastrofe ...);
- oglašuje v posameznih revijah, časopisih, objavlja TV in radijska sporočila ...

3.3.3 Osebna prodaja

Osebna prodaja vključuje vsaj dve osebi, ki neposredno komunicirata druga z drugo. Je zelo učinkovita zaradi možnosti posamične predstavitve storitve in osebnega vpliva pri prvih nakupih oziroma nakupih z velikim tveganjem (Potočnik 2000, 126). Ker so naložbena zavarovanja in vsa osebna zavarovanja dolgoročna, trajajo od 5 do 30 let in celo več, je osebna prodaja temeljno orodje zavarovalnice.

Rezultati prodaje so odvisni od posameznika ter od podjetja samega, saj mora posameznike (zastopnike) spodbujati, jih izobraževati ter jih obveščati o novostih. Podjetje mora svoje zaposlene, ki tržijo zavarovanja, navdušiti za prodajo zavarovanj, predvsem za prodajo naložbenih zavarovanj, saj se sklepajo na dolgi rok 5–30 let. Tako se lahko le navdušena oseba opogumi in vztraja pri zastavljenih nalogah. Če si zastopnik pridobi svoje zavarovance, jim zna pomagati in mu ti zaupajo, obenem verjamejo v zavarovalnico, pri kateri imajo sklenjeno zavarovanje.

V zavarovalstvu ni dovolj, da zastopnik dobro pozna svoje produkte, ki jih prodaja. Stranki mora biti v oporo, ji razkriti vse pravne in ekonomske povezave z zavarovalnico (Pavliha 2000, 107). To delo zahteva v prvi vrsti razumevanje interesov in želja kupcev ter tudi pomoč pri reševanju njihovih problemov (zavarovalnih primerov).

3.4 Tržne poti (place)

Odločitev o izbiri tržne poti za prodajo življenjskih zavarovanj se šteje med najbolj kompleksne in izzivalne odločitve. Oblikovanje prodajnih poti temelji na prodajnih ciljih, prepoznavanju glavnih prodajnih kanalov in pogojih poslovanja in odgovornosti (Biloslavo 2006, 315–320).

V zavarovalnici Adriatic Slovenica so za prodajo naložbenih zavarovanj izbrali predvsem prodajo preko zavarovalnih zastopnikov, v zadnjem času pa ima veliko vlogo pri posredovanju in iskanju novih zavarovancev telefonski studio, ki šteje okoli 15 zaposlenih, ki svoj delovni čas preživijo pred telefonom.

Tržne poti zavarovalnice opravljajo posamezne funkcije, ki se nanašajo na informiranje strank, trženjsko komuniciranje, pogajanje, naročanje in plačevanje premije.

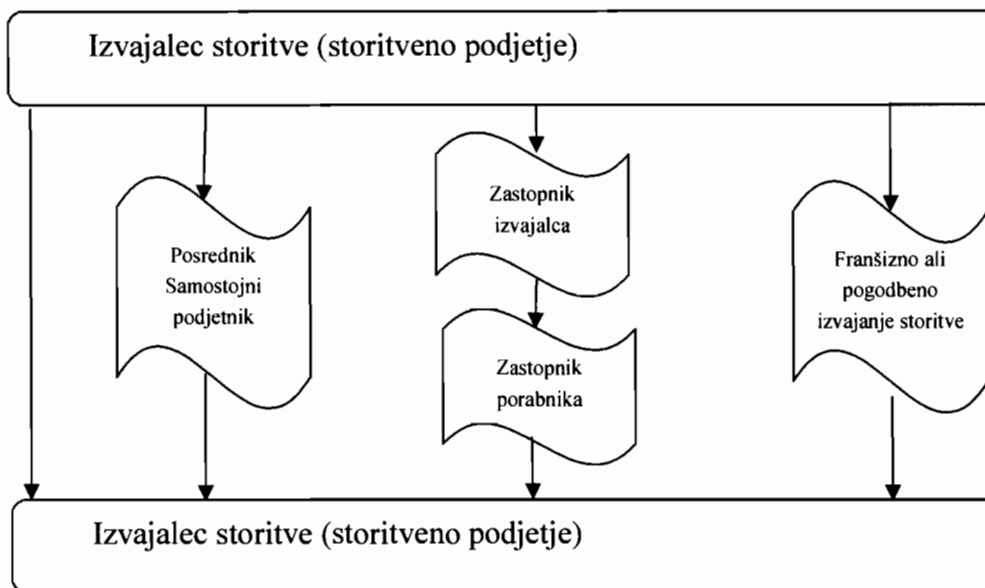
Strukture prodajnih poti naložbenih zavarovanj se lahko v različnih okoljih med seboj bistveno razlikujejo. Vsaka prodajna pot ima svoje specifičnosti in je v neposredni odvisnosti od njene organiziranosti in sistema nagrajevanja, kar se nazadnje odraža v prodajni intenziteti posameznih produktov. V Avstriji se npr. pretežni del, cca. 75 % življenjskih zavarovanj, proda preko zaposlenih zavarovalnice, torej preko lastne prodajne mreže in bančnih okenc – bancassurance (produkt mora biti enostaven, saj ga mora zaposleni na bančnem okencu izpolniti in razložiti poleg vseh drugih storitev). V nasprotju z Avstrijo se v Sloveniji večina – cca. 65 % – življenjskih zavarovanj proda preko odvisnih in neodvisnih zavarovalno-zastopniških agencij ter posrednikov.

Na podlagi tega lahko pridemo do sklepa, da je struktura prodajnih poti v Sloveniji bistveno bolj naklonjena prodaji življenjskih zavarovanj, predvsem naložbenih, kot v Avstriji (Slovensko zavarovalno združenje 2005, 419-426).

Prodaja naložbenih zavarovanj v zavarovalnici Adriatic Slovenica poteka preko različnih prodajnih poti, kot so:

- specialni zavarovalni zastopniki (samo za življenjska in rentna zavarovanja),
- univerzalni zavarovalni zastopniki (prodajajo vsa zavarovanja),
- zastopniške agencije,
- svetovni splet,
- telefonski studio ali
- bančno okence.

Slika 3.1 Možne tržne poti za storitvena podjetja



Vir: Potočnik 2000, 148.

3.5 Ljudje (people)

Zaposleni so pomemben dejavnik diferenciacije tržne ponudbe zavarovalnih storitev. Imajo močan vpliv na konkurenco, saj sta njihova prizadevnost in pripadnost med ključnimi dejavniki uspeha zavarovalnice in v veliki meri vezana na zadovoljstvo zavarovancev (Kralj 1998, 233–239).

Storitveno podjetje mora natančno opredeliti, kaj pričakuje od svojih zaposlenih, kako naj komunicirajo s strankami in kakšne so njihove naloge. Pridobivanje, usposabljanje, motiviranje in nagrajevanje zaposlenih ni le naloga kadrovske službe, ampak je pomemben del trženjskega spleta (Potočnik 2000, 150).

Pri izvajanju zelo zahtevnih storitev morajo biti zaposleni strokovno usposobljeni, zato se v zavarovalni družbi trudijo, da bi svoje zaposlene, predvsem pa tiste, ki imajo neposreden stik s strankami, strokovno izobrazili glede prodaje zavarovanj in komunikacije s strankami. Na področju življenjskih in rentnih zavarovanj redno organizirajo izobraževanja zavarovalnih zastopnikov, zaposlenih v družbi in pooblaščenih agencijah. Če so izvajalci storitev ustrezno motivirani in stimulirani, bodo storitve potekale brez pripomb in v zadovoljstvo kupca in prodajalca (zavarovalnice in zavarovanca).

Motivacija je pripravljenost za akcijo, da bi zadovoljili potrebo posameznika, je povezana s posameznikovim duševnim stanjem in se nanaša na sprejem, usmeritev in vztrajnost določene oblike vedenja. »Uspešnost posameznika pri delu ali drugih opravilih ni odvisna samo od njegove sposobnosti, temveč tudi od motivacije.« (Treven 1998, 106)

3.6 Fizični dokazi (physical evidence)

Fizični dokazi predstavljajo vse tisto, kar kupec vidi, sliši ali občuti. Pri zavarovalnici Adriatic Slovenica so ti dokazi strokovno in natančno izpisana polica naložbenega zavarovanja oz. police zavarovanj. Ob vsaki polici prejme zavarovanec splošne in dodatne pogoje, po katerih je sklenjeno zavarovanje. Ker je omenjeno zavarovanje zelo fleksibilno, lahko zavarovalec po svoji polici izvede številne spremembe. Za vsako spremembo pa se napiše dodatek k obstoječi polici, tako da je zavarovanec z njo seznanjen.

Med fizične dokaze lahko štejemo tudi vse prostore, ki jih ima družba po državi, in vse pooblaščenice agencije, ki poslujejo zanjo.

3.7 Proces (process)

Proces oz. izvajanje predstavlja bistvo storitve. Pri tem mora biti poskrbljeno za varnost, kakovost in ustrezno hitrost pri opravljanju določene storitve, kar pomeni, da morajo vsi člani v podjetju med seboj sodelovati in komunicirati, saj le tako lahko ponudimo porabniku celotno paleto storitev, to pa bo zagotovilo zadovoljstvo porabniku. Snaj in Gabrijan (1997, 37) navajata formulo za merjenje zadovoljstva, ki pravi, da merimo zadovoljstvo porabnikov kot razliko med vrednostjo, ki jo porabniki pričakujejo, in dejansko zaznano vrednostjo ob nakupu in uporabi. Od strokovno usposobljenega osebja sta v veliki meri odvisna končni rezultat in uspeh storitve. Zaposleni, ki delajo v stiku z zavarovanci, morajo v celoti obvladati stroko.

Pri prodaji VitaFond zavarovanja, so pomembne zlasti tri temeljne procesne stopnje:

- načrtovanje prodaje,
- prodaja zavarovanja in
- izvajanje zavarovanja.

Načrtovanje prodaje pri tem zavarovanju obsega izdelavo letnega načrta na ravni celotne zavarovalnice. Področje trženja v sodelovanju s kadrovsko službo pripravlja letne, mesečne in izredne načrte prodaje po posameznih prodajnih poteh za posameznega zastopnika.

Druga faza je prodaja zavarovanj, kjer je treba ugotoviti želje in potrebe bodočih zavarovancev. Vrsto zavarovanja je treba ponuditi stranki glede na njene potrebe in želje. Zastopnik uresničuje prodajni del posla s pomočjo interne službe, ki mu zagotovi vse potrebne podatke in druge pogoje za prodajo zavarovanj.

Na področju življenjskih zavarovanj se izvajajo vse aktivnosti, od razvoja zavarovalnih produktov, sprejema ponudbe s terena, vnaša ponudbe, knjiži zavarovanje, opominja za neplačane premije, sledijo nadaljnje obdelave in likvidacije zavarovanj. Ker je ta del izvajanja zelo pomemben za nadaljnjo prodajo zavarovanj, bi zaposleni na

tem področju morali biti ustrezno strokovno izobraženi iz seznanjeni s pogoji življenjskih zavarovanj. V ta namen družba izvaja interna in eksterna predavanja in izobraževanja.

3.8 Pomen osebnih zavarovanj za prihodnost slovenskega prebivalstva

Zagotavljanje zadostnega obsega sredstev za pokojnine sedanjim upokojencem je težava, s katero se soočajo mnoge države, tudi Slovenija. Razmerje med aktivnim in upokojenim prebivalstvom se zmanjšuje in znaša v Sloveniji 1,6 aktivnih prebivalcev na enega upokojenca (ZPIZ 2007).

Učinki pokojninske reforme se kažejo predvsem v krčenju socialnih pravic, kar položaj posameznika in od njega odvisnih ljudi, družine v družbi postavlja v vse slabši položaj. Zaradi slabšanja razmerja med zavarovanci in upokojenci so pokojnine vse slabše, pogoji za prejemanje pa strožji, zato smo si zavarovanci dolžni zagotoviti dodaten prihodek ob pokojnini, ki ga bomo prejeli ob vstopu v pokoj. To si lahko zagotovimo z dodatnim varčevanjem za naše pokojnine. Danes imajo veliko vlogo pri tem življenjska zavarovanja, predvsem pa naložbena, saj nam prinašajo višje donose kot klasična življenjska zavarovanja z zagotovljenim izplačilom ob doživetju. V državah EU znaša povprečna premija življenjskega zavarovanja na prebivalca 1.286,00 evrov, v Sloveniji pa 215 evrov, kar pomeni, da Slovenci še vedno premalo vlagamo v našo varno prihodnost. Življenjsko zavarovanje je investicija v prihodnost, pravi Simon Husar iz zavarovalnice Grawe (Grawe 2007).

Da je naložbeno zavarovanje pomembno za našo prihodnost, nam pove naslednji podatek: decembra 2006 je znašala najnižja pokojninska osnova 107.862 SIT, najvišja pa 431.449 SIT. Višina posameznikove pokojnine je odvisna še od dopolnjene pokojninske dobe in dopolnjene starosti. Minimalni pogoji za pridobitev pravice do starostne pokojnine so (Državni portal RS 2007):

- starost 58 let, ki je za oba spola enaka, ter dopolnjenih 40 let pokojninske dobe (moški) oziroma 38 let pokojninske dobe (ženska),
- 20 let pokojninske dobe (za oba spola) in starost 63 let (moški) oziroma 61 let (ženska),
- 15 let zavarovalne dobe (za oba spola) in starost 65 let (moški) oziroma 63 let (ženska).

Računanje pokojninske vrzeli:

- moški star 35 let,
- neto mesečni dohodek 1.000 EUR + 200 EUR (malica + prevozniki stroški),
- deset let delovne dobe,
- upokojitev čez 30 let (65 let star, 40 let delovne dobe),

- pokojninska odmera stopnja (72,5 % povprečne čiste neto plače najboljših 18 let) 725 EUR,
- pokojninska luknja: 275 EUR (razlika med plačo in pokojnino) + 200 EUR (malica + potni stroški).



4 TRŽENJSKA RAZISKAVA VITAFOND ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA Z NALOŽBAMI V VZAJEMNE SKLADE SKOZI ELEMENTE TRŽENJSKEGA SPLETA

Z raziskavo želim ugotoviti mnenje zaposlenih in zavarovancev o naložbenem življenjskem zavarovanju skozi elemente trženjskega spleta (7 P). S pomočjo lestvice ocen želim ugotoviti mnenja vprašancev, ki bo dobro vodilo za izboljšanje ponudbe v prihodnosti.

Na podlagi raziskave trženja VitaFond zavarovanja sem zbral podatke o tem, ali smo zaposleni v zavarovalstvu bolje seznanjeni s pogoji sklenitve življenjskega zavarovanja in prednostmi, ki jih to prinaša, ter kako zavarovanci poznajo VitaFond življenjsko zavarovanje skozi elemente trženjskega spleta. Zaradi vsakodnevnega stika z novimi informacijami in zaradi strahu pred tem, kaj nas čaka v prihodnosti, živimo v negotovosti in se bojimo upokojevanja in spreminjanja višine pokojnine. Zaradi teh informacij in da bi zmanjšali negotovost je sklepanje življenjskih predvsem pa naložbenih zavarovanj zaposlenih v zavarovalstvu lažje.

4.1 Analiza podatkov raziskave in predstavitev rezultatov

Da bi ugotovil mnenje o naložbenem zavarovanju, sem pripravil dve anketi – eno za zaposlene v zavarovalnici Adriatic Slovenica, drugo pa za naključne zavarovance. Želel sem ugotoviti, kako zaposleni in zavarovanci poznajo življenjska zavarovanja, kakšno je njihovo mnenje in ali so pogledi na produkt enaki ali različni. Pridobljene slabe ocene obeh segmentov bodo pomenile jasen znak za reakcijo, dobre ocene obeh segmentov pa bodo zavarovalnici znak, da se je dodobra pripravila na produkt oz. trženje, kar prinaša visoko stopnjo zadovoljstva.

Razdeljenih je bilo 200 anketnih vprašalnikov (100 med zaposlenimi in 100 naključno izbranim zavarovancem zavarovalnice Adriatic Slovenica), med katerimi je bilo 16 vprašanj za zaposlene (11 vprašanj zaprtega tipa, dve vprašanji sta zajemali poleg odgovora DA ali NE še razlago, zakaj so se odločili za ta odgovor, in tri vprašanja odprtega tipa). Anketa za naključno izbrane stranke je bila sestavljena iz 14 vprašanj (od tega devet zaprtega tipa, tri odprtega tipa in le dve vprašanji sta zahtevali pojasnilo, zakaj so se odločili za trditev DA oziroma NE).

Vprašanja sem po vsebini razdelil na dva sklopa, pri se je nanašal predvsem na mnenje o naložbenem zavarovanju, drugi pa na osebne podatke anketirane osebe.

Ker ima omenjena zavarovalnica poslovalnice in enote po vsej Sloveniji, sem se odločil, da bi bil vzorec bolj natančen oz. reprezentativen, če vprašalnike razpošljem po enotah v Sloveniji.

4.2 Anketa med zaposlenimi v zavarovalnici Adriatic Slovenica

Ker ima družba devet poslovnih enot in centralo v Kopru, smo se odločili, da pošljemo po deset vprašalnikov v posamezno enoto zavarovalnice, kar je skupaj znašalo 100 vprašalnikov. Od vseh poslanih vprašalnikov je bilo izpolnjenih in vrnjenih 78 vprašalnikov (oziroma 78 %), in sicer:

- Centrala Koper – 10,
- Poslovna enota Koper – 9,
- Poslovna enota Ljubljana – 5,
- Poslovna enota Celje – 4,
- Poslovna enota Kranj – 8,
- Poslovna enota Postojna – 10,
- Poslovna enota Maribor – 10,
- Poslovna enota Nova Gorica – 10,
- Poslovna enota Novo mesto – 4,
- Poslovna enota Murska Sobota – 8.

Od vseh prejetih vprašalnikov je 48 anketirancev pritrnilo, da imajo pri zavarovalnici Adriatic Slovenica sklenjeno naložbeno zavarovanje, 11 anketiranih ima sklenjeno drugo osebno zavarovanje, 18 jih ima sklenjena preostala zavarovanja (avtomobilsko, nezgodno, zdravstveno), en zaposleni pa nima nobenega zavarovanja sklenjenega pri zavarovalnici Adriatic Slovenica.

Tabela 4.1 Delež zavarovanj, ki jih imajo anketiranci sklenjene pri AS

Vrsta zavarovanja	Število	Delež (v %)
Avtomobilsko	59	76
Zdravstveno	53	68
Nezgodno	57	73
Osebno	59	76
Drugo	16	30
Skupaj	244	

Iz tabele 4.1 je razvidno, da so zaposleni v Adriaticu Slovenici večino zavarovanj sklenili pri svojem delodajalcu, iz česar lahko sklepamo, da jim zavarovalnica nudi ugodnosti pri sklepanju, plačilnih pogojih, ter da izkazujejo visoko lojalnost podjetju, ker je seveda pozitivno za zavarovalnico.

Anketiranci so v 76 % obkrožili, da imajo sklenjeno avtomobilsko zavarovanje, 68 % zdravstveno zavarovanje, 73 % nezgodno zavarovanje, 76 % osebno zavarovanje in 30 % druga zavarovanja. Nad rezultati, ki smo jih prejeli, smo bili presenečeni, saj smo pričakovali, da ima večina anketirancev sklenjeno avtomobilsko in zdravstveno zavarovanje, osebo zavarovanje pa le majhen del. Iz tabele lahko preberemo, da imajo

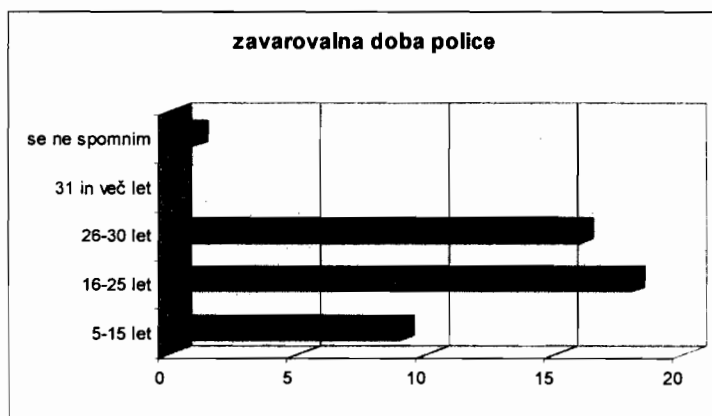
anketiranci sklenjenih po več zavarovanj, saj skupno število zavarovanj presega število anketirancev.

Tabela 4.2 Število sklenjenih osebnih zavarovanj

Vrsta zavarovanja	Število	Delež (v %)
Življenjsko	26	44
Živ. zav. za smrt	2	4
Rentno	6	10
Pokojninsko	6	10
VitaFond	41	70
VitaFond nal. paketi	7	12
Azija Garant	11	19
Skupaj	99	

Iz tabela 4.2 lahko vidimo, da je v največ sklenjenih naložbenih zavarovanj (101 %), čeprav se te vrste zavarovanj sklepa od leta 2003. 48 % je sklenjenih življenjskih zavarovanj, in le 20 % rentnih in pokojninskih zavarovanj.

Slika 4.1 Zavarovalna doba polic naložbenega zavarovanja



Iz slike 4.1 lahko vidimo, da se večina naložbenih zavarovanj sklepa na daljšo dobo (nad 15 let), saj so donosi bolj vidni pri policah, ki so sklenjene na daljši rok, izognemo se davku od zavarovalnih poslov, ki znašajo 6,5 %. Za zavarovanja, sklenjena na daljši rok, je plačevanje mesečne premije nižje, saj se premija plačuje glede na zavarovalno dobo, starost zavarovane osebe in zavarovalne vsote za smrt.

Na peto vprašanje so zaposleni Adriatica Slovenice odgovarjali z oceno od 1 (popolnoma se ne strinjam) do 5 (popolnoma se strinjam).

Ponujenega odgovora »ugled podjetja ima pomembno vlogo pri moji odločitvi« ni nihče ocenil z najnižjo oceno. 4 % vprašanih meni, da se za sklenitev naložbenega zavarovanja ne zanašajo na ugled podjetja, 11 % anketiranih je nevtralnega mnenja,

85 % anketiranih se strinja, da igra ugled podjetja pomembno vlogo pri sklenitvi naložbenega zavarovanja.

Le 2 % vprašanih ne zaupa zastopniku, zato ne bi sklenili svojega zavarovanja z njihovo pomočjo. Kar 15 % anketiranih je nevtralnih, večina 83 % pa je sklenilo zavarovalno polico preko zastopnika.

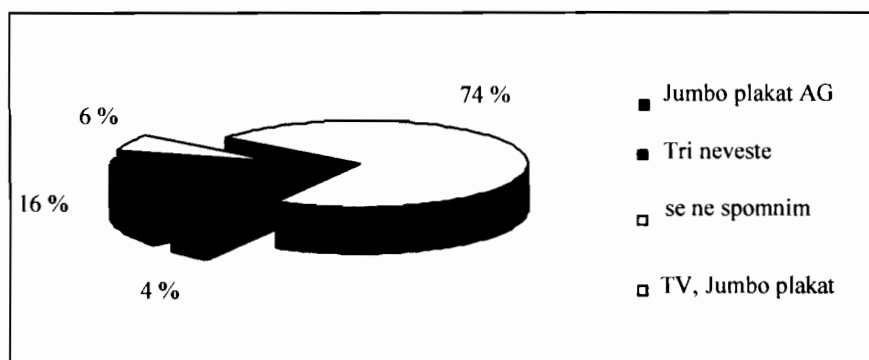
Nekoliko boljšega mnenja so bili na vprašanje glede kakovosti storitve – 14 % ji je nevtralnih, 86 % jih meni, da je kakovost storitve pri prodaji naložbenega zavarovanja dobra oziroma se s to trditvijo popolnoma strinjajo.

Glede cene je bilo 22 % nevtralnih, 37 % jih je mnenja, da je cena konkurenčna, največ (41 %) se jih popolnoma strinja, da je cena konkurenčna.

Drugačno mnenje imajo glede fleksibilnosti zaposlenih. 5 % jih meni, da je fleksibilnost zaposlenih v zavarovalnici slaba, 13 % je nevtralnih, 29 % jih je zadovoljnih, 53 % pa jih je mnenja, da je fleksibilnost zaposlenih visoka, kar je pohvalno.

Zanimivi so odgovori pri možnosti »čutim potrebo po zavarovanju«. Le 7 % jih je nevtralnih, večina pa ve, zakaj so sklenili svoje naložbeno zavarovanje. Rezultat tega je, da smo nenehno seznanjeni z novostmi in prednostmi ter slabostmi te vrste zavarovanj. Ko smo povpraševali po konkurenčnosti skladov, smo prišli do rezultatov, ki so pokazali, da se v to področje spušča le malo zaposlenih, saj ima družba veliko število najrazličnejših skladov, vse od rizičnih z visokimi donosi, pa do manj rizičnih z nižjimi donosi za tiste, ki ne želijo tvegati. Tako je kar 20 % nevtralnih, 34 % se jih strinja s konkurenčnostjo in 46 % se jih popolnoma strinja s to trditvijo.

Slika 4.2 Oglaševalska orodja, ki se nanašajo na naložbeno zavarovanje



S šestim vprašanjem smo skušali ugotoviti, ali se z oglaševalskimi akcijami poveča prodaja zavarovanj oziroma ali jih ljudje sploh opazijo. Na to vprašanje so anketiranci odgovarjali povsem enotno (TV, plakati, zloženka, Jumbo plakat). Ko smo želeli, da bi anketiranci odgovorili na zastavljeno vprašanje, jih je 16 % odgovorilo, da se spomni reklamnega sporočila (Tri neveste), ki so predstavljale VitaFond naložbene pakete, 4 % se jih spomni Jumbo plakata (globus) za naložbeno zavarovanje Azija Garant in Azija

Garant plus, 6 % se jih ne spomni nobenega oglasa. Kar 74 % pa jih je le naštel reklamna orodja.

Na sedmo vprašanje so vsi anketiranci odgovorili z »DA«, kar pomeni, da so vsi zadovoljni z naložbenim zavarovanjem Adriatica Slovenice.

Da bi ugotovili razloge zadovoljstva, smo vprašanje sestavili kombinirano (zaprti in odprti tip). Na vprašanje, zakaj so zadovoljni z naložbenim zavarovanjem Adriatic Slovenice, je 6 % anketirancev zapisalo, da zaradi občutka varnosti, 6 % jih še ne ve, verjetno imajo zavarovalno polico sklenjeno kratek čas, 13 % zaradi skladov, 37 % jih je polico sklenilo zaradi fleksibilnosti in 38 % anketirancev je zadovoljnih z zavarovanjem zaradi donosov skladov.

Z osmim vprašanjem smo skušali ugotoviti, ali anketiranci menijo, da je naložbeno zavarovanje Adriatica Slovenice konkurenčno drugim zavarovalnicam. Da je zavarovanje konkurenčno, je odgovorilo 93 % anketiranih, kar je pohvalno, in le 7 % jih meni, da zavarovanje ni konkurenčno.

Tudi to vprašanje smo sestavili kombinirano, vendar je 41 % vprašanih odgovorilo, zakaj je konkurenčno oziroma ni. En anketiranec je zabeležil, da je konkurenčno zaradi cenovne ugodnosti, dva sta odgovorila, da zaradi donosov in primerljivih stroškov, štirje zaradi fleksibilnosti in šest anketiranih meni, da je konkurenčno zaradi skladov. Ena oseba meni, da zavarovanje ni konkurenčno zaradi tega, ker so na trgu boljša zavarovanja.

Na deveto in zadnje vprašanje iz prvega dela vprašalnika smo skušali pridobiti priporočila, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje. Od 49 anketiranih, ki imajo naložbeno zavarovanje, jih je odgovorilo le 37 %, ostali pa niso navedli predlogov izboljšav.

Tabela 4.3 Priporočila anketirancev, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje

Priporočila	Število	Delež (v %)
Vzajemna polica	2	13
Novi skladi	3	19
Zajamčena glavnica	3	19
Zajamčen donos	2	13
Nižji stroški	1	6
Produkt, kot je Vita Fond Azija Garant	1	6
Fleksibilnost	1	6
Možnost kredita	1	6
Boljše upravljanje skladov	1	6
S tem naj se ukvarja trženje	1	6
Skupaj	16	100

Iz tabele 4.3 je razvidno, da je na to vprašanje odgovorilo nizko število anketiranih, ne glede na to, da so zaposleni v omenjeni zavarovalnici. Odgovori so bili zelo različni, le 13 % jih je menja, da bi potrebovali vzajemno polico (možnost sklenitve dveh oseb na eni polici), kar je možno le pri življenjskem zavarovanju. 19 % jih meni, da bi potrebovali nove sklade, čeprav ima naložbeno zavarovanje kar 11 različnih skladov in tri pakete. Prav tako jih 19 % svetuje, da bi uvedli polico, ki bi jamčila izplačilo glavnice. Ostali anketiranci, ki so odgovorili na zastavljeno vprašanje, pa dajejo druga priporočila, ki po našem mnenju ne prinašajo nobenih novosti in izboljšav pri tem zavarovanju.

Drugi del ankete sestavlja sedem vprašanj, ki se nanašajo na demografske podatke.

Starost anketiranih smo razdelili v štiri skupine. Med 21–30 let starosti je 32 % anketiranih, med 31–40 let je 36 % anketiranih z naložbenim zavarovanjem, 23 % je starih med 41–50 let in le 9 % je starih 51 in več let. Po podatkih iz ankete je razvidno, da naložbena zavarovanja sklepajo predvsem mlade družine.

Zanimal nas je spol anketiranih. Izkazalo se je, da je kar 74 % vprašanih ženskega spola. V zavarovalnici je namreč zaposlenih kar dvakrat več žensk kot moških.

Izobrazbena struktura kaže, da imajo zaposleni, ki so sodelovali v raziskavi, največ srednjo ali višjo šolo (75 %), visoko strokovno ali univerzitetno izobrazbo ima 23 % sodelujočih in le 2 % jih ima magisterij ali doktorat.

V 13. vprašaju smo skušali izvedeti, koliko jih ima zaposlitev za določen oz. nedoločen čas, kar lahko vpliva na sklenitev zavarovanja. Iz podatkov smo razbrali, da je za nedoločen čas zaposlenih 68 % vprašanih, kar je dvakrat več kot zavarovancev s pogodbo, sklenjeno za določen čas.

61 % anketiranih s sklenjenim naložbenim zavarovanjem ima v zavarovalnici od nič do petletni delovni staž, kar kaže, da zavarovanje sklenejo večinoma v prvih petih letih dela v zavarovalnici, 28 % jih je zaposlenih od 6–10 let, od 11–15 let je v zavarovalnici zaposlenih 7 % anketirancev in 4 % jih je zaposlenih kar 16–20 let, kar pomeni, da zavarovalnica nudi stabilno in varno zaposlitev.

Petnajsto vprašanje smo zastavili zato, da bi ugotovili, kakšen je del zavarovancev naložbenega zavarovanja, ki se zavedajo, da poplačilo kredita ni enostavno in da morajo ob njihovi nepričakovani smrti kredite poravnati bližnji. Anketa je pokazala, da ima kredit kar 59 % anketiranih, kar pa je za današnji standard razumljivo.

Na zadnje vprašanje: »Koliko otrok je v vašem skupnem gospodinjstvu?« smo ugotovili, da ima največ anketiranih (kar 44 %) po dva otroke, 27 % jih ima enega ali nič otrok v svojem skupnem gospodinjstvu, le 2 % vprašanih ima tri otroke.

Z enostavno analizo posameznih vprašanj ne dobimo želenih podatkov, zato smo nekatera vprašanja povezali med seboj.

Tabela 4.4 Ocena dejavnikov, ki so vplivali na odločitev, glede na spol

spol	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkurenčna	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	povprečna ocena
M	4,2	4,6	3,9	4,3	4,1	4,2	4,9	4,3
Ž	4,1	4,2	4,2	4,1	4	4,3	4	4,1
Povprečna ocena	4,1	4,4	4,1	4,2	4,1	4,3	4,5	

Razlika med spoloma za ocenitev dejavnikov, ki so vplivali na odločitev za sklenitev naložbenega zavarovanja, je povprečna ocena zelo majhna. Povprečna ocena med anketiranci z naložbenim zavarovanjem moškega spola je 4,3 in ženskega spola pa 4,1. To nam pove, da so vsi, ki so izpolnili anketni vprašalnik v celoti, zadovoljni z dejavniki, ki vplivajo na sklenitev te vrste zavarovanj. Največjo razliko med spoloma opazimo glede donosov skladov. Pri moških je namreč stopnja zadovoljstva dosegla sam vrh (4,9), pri ženskah pa znaša ocena 4.

Tabela 4.5 Vpliv izobrazbe na dejavnike

poklic	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkuren.	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	povprečna ocena
srednja ali višja visoka st. ali univerzitetna	4,3	3,9	4,4	4,1	4	4,4	4,1	4,1
mag. ali doktorat	3,8	3,8	4	4,1	3,7	4,3	4,5	4
povpr. ocena	3	4	3	3	4	5	4	3,1
	3,7	3,9	3,8	3,7	3,9	4,6	4,2	

Iz tabele 4.5 lahko vidimo, da poklic anketiranih zelo vpliva na dejavnike, ki vplivajo na sklenitev naložbenega zavarovanja, saj je povprečna ocena najvišja pri anketiranih s srednjo ali višjo šolo (4,1), najnižjo povprečno oceno pa smo prejeli pri anketiranih s končanim magisterijem ali doktoratom. Sklepamo, da z višjo izobrazbo naraščajo tudi zahteve.

Tabela 4.6 Vpliv starosti na dejavnike

starost	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkuren.	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	povprečna ocena
21–30	3,3	4,1	4,1	4,1	3,8	4,2	3,9	3,9
31–40	3,4	4,1	4,3	4,2	4,1	4,4	4,1	4,1
41–50	4,4	4,2	4,3	4,2	4,0	4,5	4,2	4,3
51 in več	4,3	4,5	4,3	4,3	4,5	4,3	4,3	4,4
povpr. ocena	3,9	4,2	4,3	4,2	4,1	4,4	4,2	

Razlika med povprečno oceno zavarovancev naložbenih zavarovanj je največja med mlajšo in starejšo generacijo, saj smo pri starosti 21–30 let prejeli najnižjo povprečno oceno (3,9), najvišjo pa pri starosti 51 in več let. Iz tega bi lahko sklepali, da starejši bolj zaupajo dejavnikom, ki so pomembni za sklenitev teh zavarovanj. Zanimiv podatek, ki smo ga iz ankete prejeli, je ta, da so vsi zaposleni, ne glede na starost, najvišje ocenili dejavnik »čutim potrebo po zavarovanju«, kar nam potrdi poglavje 3.8.

4.3 Anketa med naključno izbranimi zavarovanci

Da bi primerjali mnenje naložbenega zavarovanja med zaposlenimi in našimi zavarovanci, smo razdelili 100 anketnih vprašalnikov po naših devetih poslovnih enotah ter na centrali v Kopru. Zavarovance, ki so prišli na enote plačat položnice, sklepat zavarovanja, prijaviti škodo ali drugo, smo zaprosili za sodelovanje v anketi. Od vseh izročeni vprašalnikov smo jih izpolnjenih prejeli le 43 %.

Tabela 4.7 Vrsta zavarovanja, ki ga imajo anketiranci sklenjenega pri AS

Vrsta zavarovanja	Število	Delež (v %)
Avtomobilsko	40	93
Zdravstveno	36	81
Nezgodno	27	63
Osebno	32	74
Ostalo	7	16
Skupaj	142	

Iz tabele 4.7 je razvidno, da ima večina anketiranih avtomobilsko zavarovanje (93 %), na drugem mestu je zdravstveno zavarovanje (81 %), osebno zavarovanje ima pri omenjeni zavarovalnici sklenjeno 74 % anketiranih, 63 % jih ima nezgodno zavarovanje in le 16 % druga zavarovanja.

Drugo vprašanje se je nanašalo na anketirance, ki imajo sklenjeno osebno zavarovanje pri Adriaticu Slovenici.

Tabela 4.8 Vrste osebnih zavarovanj

Vrsta zavarovanja	Število	Delež (v %)
Življenjsko	13	30
Živ. zav. za smrt	4	9
Rentno	7	16
Pokojninsko	5	12
VitaFond	18	42
VitaFond nal. paketi	3	7
Azija Garant	9	21
Skupaj	59	

Tabela 4.8 prikazuje število osebnih zavarovanj anketirancev. Največ je sklenjenih naložbenih zavarovanj VitaFond (42 %), v naložbene pakete jih vlaga 7 % in 21 % jih je sklenilo VitaFond Azija Garant. Življenjsko zavarovanje ima 30 % vprašanih, 9 % jih ima sklenjeno življenjsko zavarovanje za primer smrti, rentno zavarovanje je sklenilo 16 % anketiranih in le 12 % vprašanih je sklenilo pokojninsko zavarovanje. Opazimo lahko, da je kljub zelo kratkemu obdobju trženja naložbenih zavarovanj teh sklenjenih veliko več kot življenjskih in rentnih zavarovanj, ki jih Adriatic Slovenica trži že od nastanka zavarovalnice.

Tretje vprašanje se nanaša na zavarovalno dobo naložbenega zavarovanja. Na to vprašanje so odgovorili anketiranci, ki imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje pri tej zavarovalnici. Rezultati so naslednji:

- zavarovalno dobo med 5–15 let ima kar 64 % anketiranih,
- 8 % vprašanih je sklenilo zavarovanje za dobo med 16–25 let, kar je nizek delež,
- 28 % ima zavarovanje sklenjeno za dobo med 26–30 let,
- za dobo 31 in več let ni zavarovalne police sklenil noben anketirani zavarovanec.

Iz teh podatkov lahko vidimo, da se naložbena zavarovanja sklepajo predvsem na krajši rok do 15 let. Sklepamo lahko, da se zavarovanci za takšno dobo odločajo zaradi tveganja, ker ne vedo, kaj se bo dogajalo na daljši rok z izbranimi skladi.

Na sklenitev naložbenega zavarovanja vplivajo naslednji dejavniki:

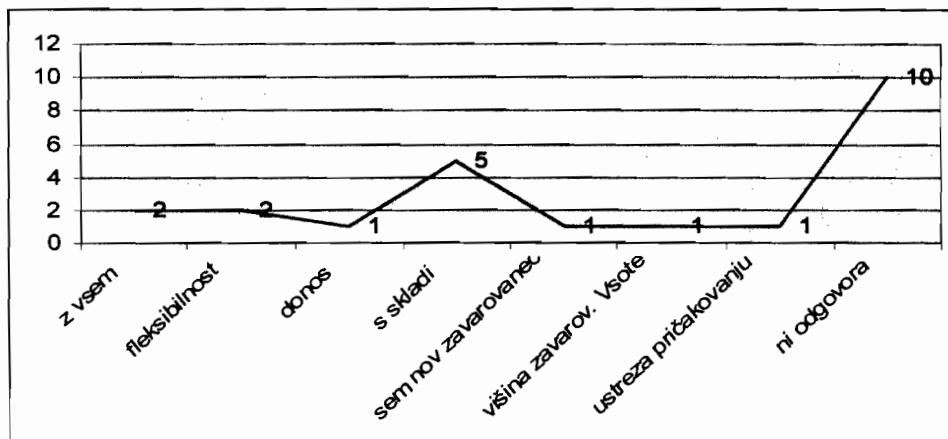
- Ugled podjetja igra veliko vlogo pri sklenitvi zavarovanja. 44 % vprašanih je odgovorilo, da se popolnoma strinjajo s trditvijo, 35 % vprašanih se strinja, 17 % je nevtralnih in le 4 % jih meni, da ugled podjetja ne vpliva na njihovo odločitev o sklenitvi naložbenega zavarovanja.
- V zvezi z zaupanjem v zastopnike je kar 45 % anketiranih izjavilo, da jim popolnoma zaupajo, 29 % vprašanih jim zaupa, 13 % je nevtralnih, 13 % se jih ne strinja – zastopnikom ne zaupajo popolnoma.

- Glede kakovosti storitve so anketiranci odgovorili naslednje: kar 44 % vprašanih se popolnoma strinja s kakovostjo storitve, 26 % se jih strinja s kakovostjo in 30 % je nevtralnih.
- 35 % vprašanih je glede konkurenčnosti zavarovanje odgovorilo, da »se strinjam« in »popolnoma se strinjam« s konkurenčnostjo cene zavarovanja, 26 % je nevtralnih in le 4 % jih meni, da cena ni konkurenčna.
- S fleksibilnostjo zaposlenih se popolnoma strinja 30 %, kar 39 % jih meni, da se strinja z njihovo fleksibilnostjo, nevtralnih je 22 % in 9 % jih ima slabo mnenje o zaposlenih v zavarovalnici Adriatic Slovenia.
- Da je to zavarovanje res pomembno za slovensko prebivalstvo, so pokazali rezultati te raziskave. Kar 62 % vprašanih popolnoma čuti potrebo po zavarovanju, 17 % jih čuti potrebo po tem zavarovanju, 17 % jih je nevtralnih in le 4 % jih ne čuti potrebe po zavarovanju.
- Nazadnje smo skušali izvedeti, ali so donosi skladov konkurenčni. 83 % jih meni, da so skladi konkurenčni, kar je zelo pohvalno, saj zaupajo izbranim skladom, ki jih nudi zavarovalnica svojim zavarovancem, le 17 % jih je nevtralnih.

Na prvo odprto vprašanje, katere od oglaševalskih akcij se spomnijo, je le 30 % anketirancev znalo opisati vsaj eno oglaševalsko orodje, povezano z naložbenim zavarovanjem omenjene zavarovalnice, 26 % se jih ne spomni nobene reklame, kar 44 % jih je naštel le oglaševalska orodja. Iz tega lahko sklepamo, da se zavarovalnica slabo loteva oglaševanja. Negativno je lahko tudi to, da zavarovalnica osebna zavarovanja oglašuje skupaj z zavarovalnico KD Življenje, ki je prav tako v lasti družbe KD Group, d. d.

S šestim vprašanjem smo skušali izvedeti, ali so anketiranci zadovoljni z naložbenim zavarovanjem in zakaj. Vseh 23 anketiranih, ki imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje, je zadovoljnih z zavarovanjem.

Slika 4.3 Razlog za zadovoljstvo naložbenega zavarovanja



Slika 4.3 prikazuje razloge, zaradi katerih so zavarovanci zadovoljni s svojo polico naložbenega zavarovanja. 44 % anketiranih ni podalo svojega mnenja, največ – 22 % jih je zadovoljnih z izbranimi skladi, 9 % jih je zadovoljnih s fleksibilnostjo, 9 % s celotnim produktom, ostali pa so zadovoljni z donosom, višino zavarovalne vsote za smrt, ker ustreza njihovim pričakovanjem in en zavarovanec je omenil, da je relativno nov zavarovanec.

Na vprašanje: »Ali menite, da je naložbeno zavarovanje Adriatica Slovenice konkurenčno drugim zavarovalnicam?« so vsi (100 %) odgovorili, da je konkurenčno. Vprašanje je kombinirano in je poleg izbranega odgovora zahtevalo še podajo razlage; 39 % anketiranih ni podalo razlage svoje izbire, kar 22 % vprašanih je omenilo fleksibilnost zavarovanja, da zavarovalnica dobro deluje, jih meni 22 %, 9 % vprašanih omenja izbiro skladov, ki je zelo pestra, 4 % jih meni, da vpliva več postavk, in 4 % jih meni, da so zavarovanja med zavarovalnicami, ki ponujajo naložbena zavarovanja, med seboj podobna.

Tabela 4.9 Priporočila, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje

Priporočila	Število	Delež (v %)
Vzajemna polica	4	17
Novi skladi	3	13
Več reklame	2	9
Ne vem	2	9
Nižji stroški	1	4
Produkt kot je AG	1	4
Več varčevanja	1	4
Večja kontrola zastopnik.	1	4
Ni odgovoril/a	8	36
Skupaj	23	100

AG VitaFond Azija Garant

Drugi del anketnega vprašalnika se je nanašal na demografske podatke o anketiranih. Odgovori so podani v nadaljevanju.

Starost anketiranih smo razdelili v štiri skupine, med 21–30 let starosti je 22 % vprašanih, od 31–40 let je 26 % anketiranih, ki imajo pri Adriaticu Slovenici sklenjeno naložbeno zavarovanje, največji del anketiranih (39 %) je starih med 41–50 let, 51 in več let pa je starih 13 % zavarovancev omenjenega zavarovanja. Iz teh podatkov, lahko razberemo, da starost ne vpliva na sklenitev naložbenega zavarovanja.

Med anketiranci s sklenjenim naložbenim zavarovanjem pri zavarovalnici Adriatic Slovenica je 57 % oseb ženskega spola in 43 % oseb moškega spola. Na podlagi teh podatkov lahko predvidevamo, da se zavaruje le nekaj več žensk kot moških.

Največji del anketirancev, ki so odgovarjali na enajsto vprašanje, ima srednjo ali višjo šolo (56 %), 35 % jih ima visoko strokovno ali univerzitetno izobrazbo in 9 % anketiranih ima dokončano poklicno šolo.

Pomembno vlogo pri sklenitvi zavarovanj ima delovni status ljudi. Zaposlenih za določen čas, ki imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje, je le 13 %, kar 79 % je zavarovancev tega produkta s stalno zaposlitvijo. Ti si lažje zagotovijo varno prihodnost kot tisti z zaposlitvijo za določen čas ali pa nezaposleni oziroma upokojenci, med katerimi jih je le 8 % odgovorilo, da imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje.

Zaradi težkih razmer in visokih cen ima danes skoraj vsak Slovenec vsaj en kredit. Tako smo želeli izvedeti, ali to res drži. Med zavarovanci z naložbeno polico je kar 70 % takih, ki kredit imajo, in le 30 % jih kredita nima. To so predvsem mlajši oziroma nezaposleni in osebe z zaposlitvijo za določen čas, ki si kredita ne morejo privoščiti.

Na zadnje vprašanje, koliko otrok je v njihovem skupnem gospodinjstvu, je 35 % zavarovancev odgovorilo, da nimajo otrok, ki bi zanje morali skrbeti, 22 % jih ima enega otroka in kar 43 % jih ima po dva otroka.

Tabela 4.10 Dejavniki ki vplivajo na sklenitev naložbenega zavarovanja, glede na spol

spol	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkuren.	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	povprečna ocena
M	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,5	4,5	4,3
Ž	4,1	4,2	4,1	3,8	3,7	4,3	4,3	4,1
povprečna ocena	4,1	4,2	4,1	4	4	4,4	4,4	

Zavarovanci so najvišjo povprečno oceno – 4,4 pripisali dejavniku, da je donos skladov konkurenčen in čutijo potrebo po zavarovanju, najnižje (z povprečno oceno 4) pa so ocenili dejavnika »fleksibilnost zaposlenih je visoka« in »cena je konkurenčna«. Razlika med moškimi in ženskami ni bila velika. Povprečna ocena moških je 4,3 in žensk 4,1. Ti podatki nam povedo, da so naši zavarovanci zadovoljni z dejavniki, ki vplivajo na sklenitev naložbenih zavarovanj pri zavarovalnici Adriatic Slovenica.

Tabela 4.11 Dejavniki, ki vplivajo na sklenitev glede na poklic

poklic	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkuren.	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	Skupna ocena
poklicna šola	4	3	4,5	4,5	4	5	5	4,3
srednja ali višja	3,5	4,4	4	3,9	4,4	4,2	4,2	4,1
visoka str. ali univerzitet.	4,5	4,1	4,3	4,1	3,6	4,5	4,5	4,2
Skupna ocena	4	3,8	4,3	4,2	4	4,6	4,6	

Dejavnike, ki vplivajo na sklenitev naložbenih zavarovanj, so z najvišjo povprečno oceno ocenili zavarovanci s poklicno šolo. Najnižjo oceno so podali anketiranci z naložbenim zavarovanjem pri zavarovalnici Adriatic Slovenica z dokončano srednjo ali visoko šolo.

Tabela 4.12 Dejavniki, ki vplivajo na sklenitev naložbenega zavarovanja glede na starost zavarovancev

starost	ugled podjetja	zaupanje zastopniku	kakovost storitve	cena je konkuren.	fleksibilnost zaposlenih	potreba po zavarovanju	donos skladov	povp. ocena
21–30	3	3,6	3,6	3,8	3,8	4	4,2	3,7
31–40	4	3,8	3,8	3,5	3,2	4,7	4,2	3,9
41–50	4,6	4,4	4,3	4,4	4,3	4,4	4,6	4,4
51 in več	5	5	5	4	4,7	3,7	4,3	4,5
Povpr. ocena	4,1	4,2	4,2	3,9	4	4,2	4,3	

Starost ljudi sodi med pomembne dejavnike, ki vplivajo na sklenitev naložbenih zavarovanj. Najnižjo povprečno oceno smo prejeli pri starosti od 21–30 let. Ti zavarovanci so pa so ocenili vse dejavnike pa so ocenili s povprečno oceno 3,7. Najvišjo oceno povprečno 4,5 smo prejeli pri zavarovancih, starih 51 in več let. Na podlagi teh ocen lahko sklepamo, da so mlajši od 40 let sklenili naložbeno zavarovanje na podlagi drugih dejavnikov, saj so skoraj vsi dejavniki ocenjeni z oceno manj kot štiri, kar pomeni, da so nevtralni ali pa so v času spremenili svoje mnenje. Strinjajo se le z donosom skladov in s potrebo po zavarovanju, ki sta očitno ključna dejavnika pri odločitvi.

4.4 Analiza rezultatov med segmenti

Za dve anketi smo se odločili, zato ker smo želeli ugotoviti mnenje o naložbenem zavarovanju med zaposlenimi in naključni izbranimi zavarovanci Adriatica Slovenice, ki imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje pri omenjeni zavarovalnici.

Ker vsi anketiranci nimajo sklenjenega omenjenega zavarovanja, smo analizirali le tiste, ki so izpolnili vprašalnik v celoti, kar pomeni, da imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje pri Adriaticu Slovenici. Obe anketi smo analizirali s pomočjo t-testa, da bi ugotovili razliko v povprečju med zaposlenimi in naključno izbranimi strankami naložbenega zavarovanja.

Tabela 4.13 Rezultati t-testa med segmenti

poklic	M	Ž	srednja ali visoka	visoka str. ali uni.	21–30	31–40	41–50	51 in več
ugled. podj.	0,471	0,496	0,202	0,009	0,062	0,432	0,241	0,029
zaupanje zastop.	0,5	0,5	0,048	0,265	0,442	0,491	0,404	0,148
kakovost storitve	0,377	0,307	0,5	0,5	0,487	0,423	0,5	0,5
cena je konkuren.	0,453	0,179	0,383	0,5	0,5	0,5	0,450	0,5
fleksibil. zaposlenih	0,460	0,148	0,5	0,5	0,028	0,079	0,028	0,337
potreba po zavarovan.	0,253	0,218	0,5	0,5	0,472	0,5	0,5	0,5
donos skladov	0,245	0,219	0,5	0,5	0,102	0,054	0,056	0,337

Tabela 4.13 prikazuje razlike med segmenti, ki smo jih izračunali s pomočjo t-testa.

1. *Ugled podjetja ima pomembno vlogo pri moji odločitvi.*

Če primerjamo podatke, pridobljene med zaposlenimi in naključno izbranimi strankami, ki imajo naložbeno zavarovanje Adriatica Slovenice, s pomočjo t-testa, lahko ugotovimo razlike v povprečju pri anketirancih z visoko strokovno ali univerzitetno izobrazbo, pri anketiranih v starosti od 21–30 let in pri starosti 51 in več let. Ni opaziti razlik, če odgovore primerjamo glede na spol, pri anketirancih z dokončano srednjo ali višjo šolo, pri tistih, ki so stari med 31–40 let in med 41–50, saj je $p > 0,1$.

2. *Statistične primerjave ne moremo izvesti pri poklicni šoli in pri magisteriju ali doktoratu, saj v anketi ni sodeloval noben zaposleni z dokončano poklicno šolo, magisterija ali doktorata pa nima nihče od naključno izbranih strank.*

3. *Popolnima zaupam zastopniku*

Za ta dejavnik lahko rečemo, da ni skoraj nobene razlike v povprečju med zaposlenimi in naključno izbranimi strankami, saj je pri vseh dejavnikih, razen pri anketirancih s srednjo ali visoko šolo $p > 0,1$. Iz tega lahko sklepamo, da s stopnjo dosežene izobrazbe narašča tudi stopnja seznanjenosti s to vrsto zavarovanj ter stopnja zavedanja o njihovem pomenu.

4. *Kakovost storitve je izredno dobra*

Kakovost storitve med zaposlenimi in nezaposlenimi kaže, da ne moremo sklepati na razliko v povprečju, saj pri vseh dejavnikih p presega vrednost 0,1.

5. *Cena je konkurenčna*

Glede konkurenčnosti cene je prav tako kot glede kakovosti storitve analiza t-testa pokazala, da ni razlik v povprečju med anketiranci.

6. *Fleksibilnost zaposlenih je visoka*

Zanimiv podatek smo prejeli na vprašanje, ali je fleksibilnost zaposlenih visoka. Na razliko v povprečju je vplivala starost anketiranih, in sicer od 21 do 50 let. Ostali dejavniki niso vplivali na razliko v povprečju.

7. *Čutim potrebo po zavarovanju*

V zvezi s to trditvijo so bili vsi anketirani enakega mnenja, saj je $p > 0,1$.

8. *Donos skladov je konkurenčen*

Ta dejavnik je pokazal podobne podatke kot fleksibilnost zaposlenih. Na razliko v povprečju je vplivala le starost od 31 do 50 let.

5 SKLEP

Vstop Slovenije v Evropsko unijo je prinesel velike spremembe tudi na trg finančnega posredništva. Z znižanjem obresti klasično bančno varčevanje postaja vse manj zanimivo in naložbena zavarovanja vse bolj privlačna. S krčenjem socialnih in zdravstvenih pravic za prebivalstvo so ne več zgolj zanimiva, pač pa vse bolj nujna različna življenjska, dodatna nezgodna in pokojninska zavarovanja. Naložbeno zavarovanje je življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemnih skladih. Sredstva, namenjena za matematično rezervacijo, zavarovalnica nalaga na trg kapitala v dogovoru z zavarovancem, saj si sam poljubno izbira, v kateri sklad želi vlagati.

Prve naložbene police so se v svetu pojavile pred dobrimi 30 leti; zavarovalnice so jih uvajale, zaradi konkurence. Danes ima to vrsto zavarovanj vsaka zavarovalnica, ki ponuja osebna zavarovanja. Na Slovenskem trgu življenjskih zavarovanj so se sodobne oblike življenjskih zavarovanj – tako imenovana naložbena življenjska zavarovanja – pojavile šele leta 2001. Da se trgu obeta velika rast, kaže tudi to, da je delež bruto domačega proizvoda, ki ga v Sloveniji namenimo za življenjska in naložbena zavarovanja, še manjši kot na razvitih trgih.

Prav zaradi krčenja socialnih pravic sem se odločil, da v tej nalogi skušam predstaviti pomen življenjskih zavarovanj, predvsem pa naložbenih zavarovanj.

V teoretičnem delu sem predstavil življenjska in rentna zavarovanja, naložbena zavarovanja in njihov pomen. V poglavju 3.8 sem skušal prikazati, da so naložbena zavarovanja zelo pomembna za slovensko prebivalstvo, saj je krčenje socialnih pravic vedno večje, tako bomo morali sami poskrbeti za dodatno pokojnino.

Prednost naložbenih zavarovanj ni samo dodatna pokojnina, prinaša nam dodatno varnost v družini. Pri teh zavarovanjih je predmet finančno tveganje posameznika ali družine, in ne oseba, kot nekateri navajajo.

Banke in zavarovalnice so v Evropi dolgo držale svoj vodilni položaj, vendar so se kapitalske oblike, tudi javni vzajemni skladi, z informiranjem in bolj tržnim pristopom močno prebile v ospredje (Balkovec 2000, 251).

Da bi lahko primerjal stališča zaposlenih in naključno izbranih strank omenjene zavarovalnice, sem moral sestaviti dve anketi ter jih razdeliti med zaposlene in naključno izbrane zavarovance Adriatica Slovenice.

V raziskavi sem se osredotočil predvsem na mnenje anketirancev o naložbenem zavarovanju. Ugotoviti sem želel mnenje anketirancev o konkurenčnosti ponujenega produkta ter o tem, kateri dejavniki vplivajo na sklenitev zavarovanja, ali sklepajo to vrsto zavarovanja mladi ali starejši, družine ali posamezniki. Skušal sem pridobiti priporočila, s katerimi bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje. Predpostavljal sem, da zaposleni v zavarovalnici razmišljamo nekoliko drugače ter se zaradi dnevnik informacij in izkušenj v zavarovalništvu lažje odločimo za dodatno varčevanje.

Primerjava odgovorov obeh skupin anketirancev s pomočjo t-testa je pokazala, da imajo naši zavarovanci, ki so se odločili za naložbeno zavarovanje, podobna mnenja kot zaposleni v omenjeni družbi. Ocene tako zaposlenih kot naključnih strank Adriatica Slovenice so bile dobre, iz česar lahko sklepamo, da je produkt dober in konkurenčen. Anketiranci so bili najbolj zadovoljni s ceno, fleksibilnostjo zaposlenih in donosom skladov, izrazili pa so tudi zaupanje našim zastopnikom. Skušal sem ugotoviti, ali ljudje čutijo potrebo po zavarovanju. Na to vprašanje je večina anketiranih odgovorila z visoko oceno, iz česar lahko sklepamo, da se zavedajo pomena varčevanja za dodatno pokojnino.

Iz odgovorov na vprašanja sem razbral večja odstopanja med spoloma pri ocenjevanju dejavnikov, ki vplivajo na odločitev o sklenitvi naložbenega zavarovanja pri zavarovalni družbi Adriatic Slovenica. Moški, zaposleni v zavarovalstvu, mnogo slabše ocenjujejo kakovost storitve in se osredotočajo na zaupanje zastopnikom in donosu skladov, kar pomeni, da sklepajo naložbena zavarovanja zaradi večjih donosov s pomočjo izkušenj zavarovalnih zastopnikov. Ženske pa ocenjujejo vse dejavnike kot pomembne za sklenitev te vrste zavarovanja, saj so jih ocenile z ocenami med 4 in 4,3.

Zavarovanci, ki so odgovarjali na anketni vprašalnik in imajo sklenjeno naložbeno zavarovanje pri zavarovalni družbi Adriatic Slovenica, so najvišje ocenili donos skladov in potrebo po zavarovanju.

Na odločitev o sklenitvi naložbenega zavarovanja močno vpliva tudi dosežena stopnja izobrazbe, saj so zaposleni v zavarovalni družbi Adriatic Slovenica s končanim magisterijem ali doktoratom slabše ocenili dejavnike kot tisti s končano srednjo ali višjo šolo. Iz tega lahko sklepamo, da so zaposleni z visoko izobrazbo zahtevnejši pri svojih odločitvah in izbiri. Ta trditev pa ne velja za naključno izbrane zavarovance, saj se glede na izobrazbo ocene skoraj ne razlikujejo.

Pri vseh anketiranih, tako zaposlenih v omenjeni družbi kot naključnih zavarovanih, so odgovori pokazali, da je vpliv starosti na dejavnike zelo pomemben, saj so starejši anketiranci bolj zadovoljni z dejavniki kot mlajši.

Za konec še priporočilo zavarovalni družbi in našim sedanjim ter bodočim strankam. Iz odgovorov sem razbral, da bi zavarovanci želeli nove sklade, zavarovalno polico v povezavi s kreditom ter vzajemno naložbeno zavarovanje, kar bi po mojem mnenju zavarovalnici lahko prineslo nove zavarovance tako znotraj kot zunaj podjetja.

Opaziti je bilo, da družba slabo promovira svoja naložbena zavarovanja, saj se večina anketirancev ne spomni nobene reklame, ki se nanaša na to vrsto zavarovanja. Sklepamo lahko, da so svojo polico sklenili preko zavarovalnega zastopnika ali s pomočjo telefonskega studia.

Zavarovalnica se mora osredotočiti predvsem na mlajšo generacijo in na ljudi z višjo izobrazbo, jim ponuditi zavarovanje, ki jim bo prineslo primerne donose in varno naložbo, ter jim zagotoviti varno prihodnost. Pomembno je tudi, da jim zagotovi

primerno zavarovalno vsoto za primer smrti in doživetje glede na vplačano premijo, saj so v Sloveniji zavarovalne vsote za primere smrti veliko nižje kot v drugih državah.

Ko sklepamo življenjsko zavarovanje, se moramo vprašati, za kakšen namen potrebujemo zavarovanje. Kot smo že povedali, je velika razlika med klasičnim življenjskim zavarovanjem in naložbenim zavarovanjem. Če se odločimo za naložbeno zavarovanje, je pomembno, da izberemo pravi sklad oziroma da se premoženje razprši v več skladov. Če zavarovanec želi varno naložbo, naj sklene življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetje.



LITERATURA

- Balkovec, Janez. 2000. *Skrb za osebno premoženje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Biloslavo, Roberto. 2006. *Strateški management in management spreminjanja*. Koper: Fakulteta za management.
- Dovžan, Henrik. 1997. *Priročnik za uspešno prodajo*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Dubrovski, Drago. 2006. *Management mednarodnega poslovanja*. Koper: Fakulteta za management.
- Flis, Slavko. 1999. *Zbrani spisi o zavarovanju*. 4. knjiga. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
- Kralj, Janko. 1998. *Temelji managementa in naloge managerjev*. Koper: Visoka šola za management.
- Pavliha, Marko. 2000. *Zavarovalno pravo*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Potočnik, Vekoslav. 2000. *Trženje storitev*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Radonjič, Dušan in Matjaž Iršič. 2006. *Raziskava marketinga*. Ljubljana: GV Založba.
- Slovensko zavarovalno združenje. 2005. *Statistični zavarovalniški bilten 2005*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, GIZ.
- Snoj, Boris in Vladimir Gabrijan. 1997. *Dodatno študijsko gradivo pri predmetu osnove marketinga*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Starman, Danijel. 1994. *Direktni marketing*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Tavčar, Mitja I. 2000. *Strategija trženja*. Koper: Visoka šola za management.
- Treven, Sonja. 1998. *Management človeških virov*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Zeithaml, Valerie A. in Mary Jo Bitner. 2000. *Services marketing*. Boston: McGraw-Hill.

VIRI

- Adriatic Slovenica. 2006. *Kaj so hadge skladi?* <http://www.adriatic-slovenica.si/insurance.cp2?iid=20579&linkid=Insurance&cid=20238> (januar 2008).
- Adriatic Slovenica. 2007. *Letno poročilo 2006*. Poslovni dokumenti, Adriatic Slovenica, zavarovalna družba, d. d., Koper.
- Adriatic Slovenica. 2007a. *Organiziranost*. [Http://www.adriatic-slovenica.si/corporate.cp2?aid=143&linkid=CompanySchema&cid=20233](http://www.adriatic-slovenica.si/corporate.cp2?aid=143&linkid=CompanySchema&cid=20233) (januar 2008).
- Adriatic Slovenica. 2007b. *VitaFond naložbeni paketi*. [Http://www.adriatic-slovenica.si/insurance.cp2?iid=20664&linkid=Insurance&cid=20238](http://www.adriatic-slovenica.si/insurance.cp2?iid=20664&linkid=Insurance&cid=20238) (januar 2008).
- Adriatic Slovenica. 2007c. *Zgodovina družbe*. [Http://www.adriatic-slovenica.si/corporate.cp2?aid=140&linkid=CompanyData&cid=20231](http://www.adriatic-slovenica.si/corporate.cp2?aid=140&linkid=CompanyData&cid=20231) (januar 2008).
- Državni portal Republike Slovenije. 2007. *Pridobitev pravice do starostne pokojnine*. [Http://e-uprava.gov.si/e-uprava/dogodkiPrebivalci.euprava?zdid=690&sid=356](http://e-uprava.gov.si/e-uprava/dogodkiPrebivalci.euprava?zdid=690&sid=356) (november 2007).

Literatura

- Grawe zavarovalnica. 2007. *Del pokojnine je lahko tudi zavarovaje*. [Http://www.grawe.si/cps/rde/xchg/SID-3EE333A2-C004AD1B/grawe_si/hs.xml/64_630.htm](http://www.grawe.si/cps/rde/xchg/SID-3EE333A2-C004AD1B/grawe_si/hs.xml/64_630.htm) (avgust 2007).
- ZPIZ – Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovaje. 2007. *Razmerje med zavarovanci in upokojenci*. [Http://www.zpiz.si/src/predstavitev/zavarovanci.html](http://www.zpiz.si/src/predstavitev/zavarovanci.html) (november 2007).

PRILOGE

- Priloga 1 Predstavitev zavarovalnice Adriatic Slovenica
- Priloga 2 Reklamni letak VitaFond AS
- Priloga 3 Reklamni letak VitaFond naložbeni paketi
- Priloga 4 Reklamni letak VitaFond Azija Garant plus
- Priloga 5 Reklamni letak VitaFond Renta Garant
- Priloga 6 Anketni vprašalnik zaposlenih zavarovalnice Adriatic Slovenice
- Priloga 7 Anketni vprašalnik naključno izbranih zavarovancev Adriatic Slovenice



PREDSTAVITEV ZAVAROVALNE DRUŽBE ADRIATIC SLOVENICA, D. D.

Adriatic Slovenica, zavarovalna družba, d. d., je druga največja slovenska zavarovalnica, ki je nastala z združitvijo dveh uglednih slovenskih zavarovalnic – Adriatica in Slovenice. Pravno formalno je do združitve prišlo s pripojitvijo Slovenice, zavarovalniške hiše, d. d., Ljubljana k Adriatic, zavarovalni družbi, d. d., Koper. Adriatic je spremenil ime v Adriatic Slovenica, zavarovalna družba, d. d.

Adriatic, zavarovalna družba, d. d., je prva slovenska delniška družba, ki se je preoblikovala iz monopolnega zavarovalnega sistema ter leta 1991 vnesla na slovenski zavarovalni trg mnogovrstnost in konkurenco.

Slovenica, zavarovalniška hiša, d. d., Ljubljana pa ima svoje korenine v Croatia osiguranju, d. d., Zagreb, ki je bila ustanovljena že daljnega leta 1884 še v Avstro-Ogrski. Iz treh slovenskih filial Croatie v Ljubljani, Kopru in Novi Gorici je 1. 1. 1993 nastala nova zavarovalnica – Slovenica, zavarovalniška hiša, d. d., Ljubljana. V letu 1996 je prišlo v lastništvo Slovenice do spremembe. Od tedaj je Slovenica, zavarovalniška hiša, d. d., Ljubljana v celoti v lasti slovenskega kapitala. Leta 2005 se je z delitvijo na dva dela popolnoma specializirala za premoženjska zavarovanja (Adriatic Slovenica 2007).

Lastniška struktura

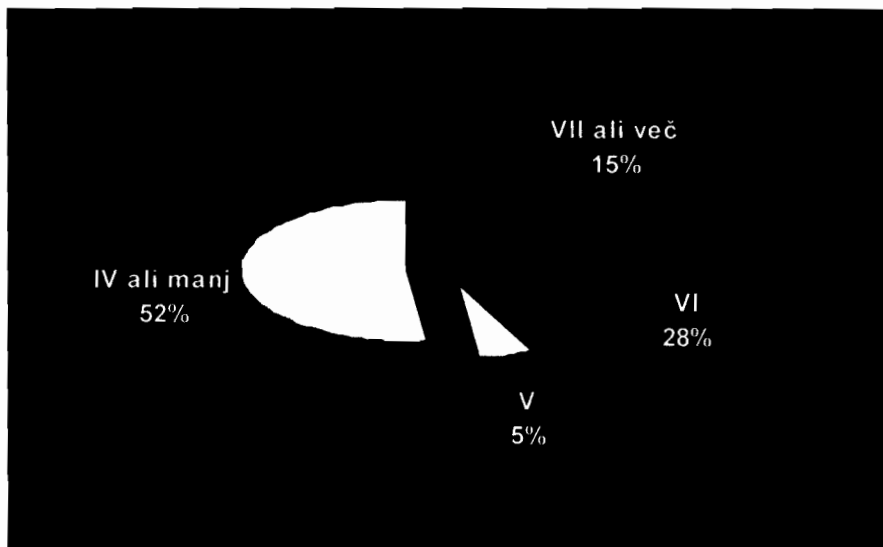
KD Holding d.d.	95,71 %
KD ID, delniška ID, d.d.	3,69 %
Drugi	0,60 %
Skupaj	100,00 %

Vir: Adriatic Slovenica 2007.

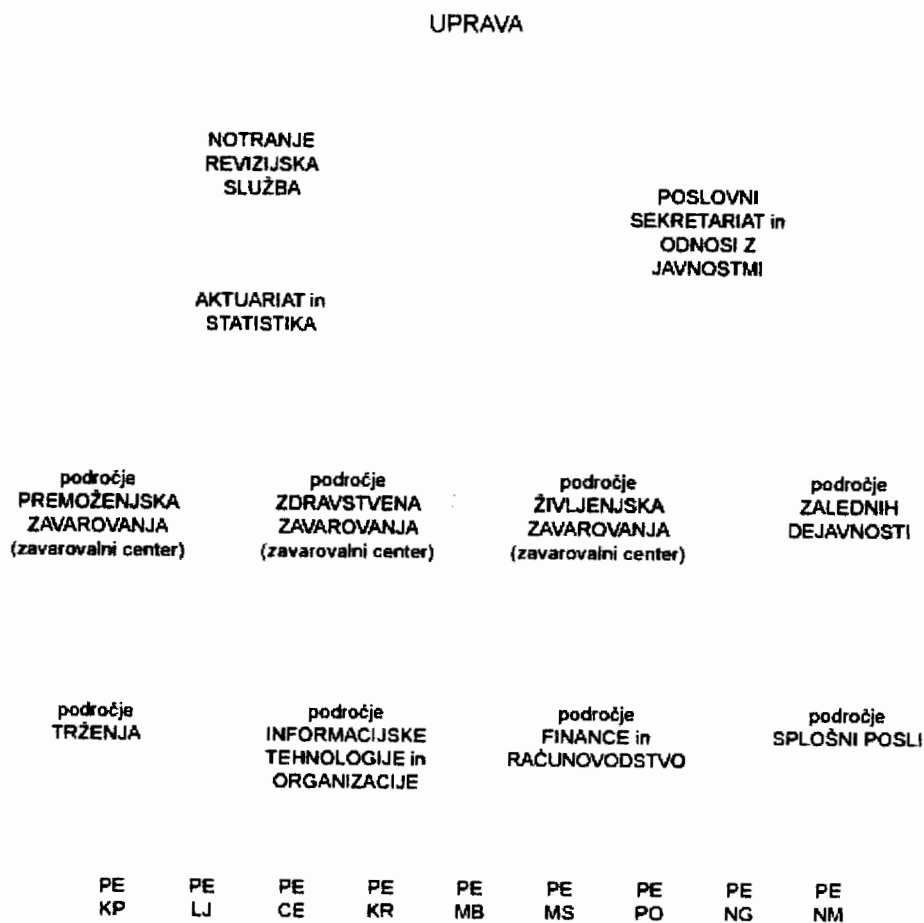
Ob ustanovitvi bil bilo v zavarovalnici Adriatic zaposlenih 101 delavcev, ob koncu leta 2006 je bilo v družbi Adriatic Slovenica 1106 zaposlenih, kar je neposreden sinergični učinek združitve na področju produktivnosti. Družba ima široko razvejano tržno mrežo v vseh slovenskih regijah, ki se je z združitvijo še okrepila in šteje 780 zavarovalnih zastopnikov. Ob koncu leta 2006 je v okviru poslovnih enot in predstavništev zavarovanja tržilo 310 zavarovalnih zastopnikov, ki so zaposleni v Adriaticu Slovenici, 354 zastopnikov, ki tržijo naša zavarovanja preko pooblaščenih agencij, ter 116 pogodbenih zastopnikov.

Priloga 1

Izobrazbena struktura zaposlenih v družbi Adriatic Slovenica na dan 31. 12. 2006



Organigram zavarovalne družbe Adriatic Slovenica





AdriaticSlovenica

Življenjsko zavarovanje z naložbami v vzajemne sklade

www.adriatic-slovenica.si

finančno in socialno varnost vas in vaših najbližjih, saj ste življenjsko zavarovani, možnost višje donosnosti naložb in povečanje vašega premoženja, najširšo izbiro vzajemnih skladov in s tem naložbene politike, izjemno prilagodljivost vašim potrebam in zmožnostim, možnost dodatnega nezgodnega zavarovanja.

VitaFond AS je oblika življenjskega zavarovanja, ki združuje življenjsko zavarovanje z varčevanjem sredstev v vzajemnih skladih. Obsega torej dve funkciji: zavarovalno in varčevalno. Zavarovalni del vključuje življenjsko zavarovanje za primer smrti, varčevalni del premije pa se vse do poteka zavarovanja plemeniti v enem ali več vzajemnih skladih. Z izbiro vzajemnega sklada aktivno vstopate v naložbeno politiko lastnega zavarovanja. VitaFond AS ponuja možnost doseganja visokih donosov, odvisnih od gibanja tečajev vrednostnih papirjev.

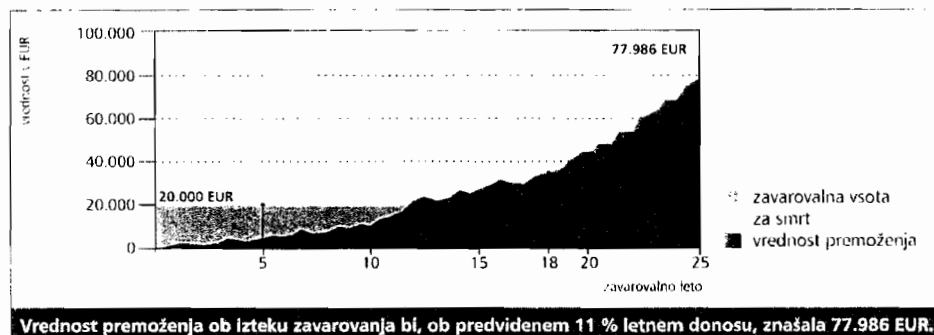
VitaFond AS zagotavlja izplačila sredstev v naslednjih primerih: **ob doživetju** vrednost premoženja (privarčevana sredstva), ki jih namenimo za dodatno pokojnino, štipendijo otroku, nakup nepremičnine; **ob smrti** zavarovalno vsoto za smrt oziroma vrednost premoženja, če je ta višja od zavarovalne vsote (s tem poskrbite za socialno varnost svojih bližnjih); v primeru **finančne negotovosti** vaše premoženje lahko dvignete v obliki predujma med trajanjem zavarovanja.

KD GALILEO, KD RASTKO, KD BOND, KD MM, KD PRVI IZBOR in KD BALKAN
PIKA, ŽIVA, PS OPTIMA in MODRA LINIJA
MP-GLOBAL.SI

PRIMER:

Za nekaj stana 27 leti, Heleno VitaFond AS. Odbli se za dobo 25 let ter za premijo 70 EUR mesečno. Na podlagi tega št. ta zagotavlja zavarovalno vsoto za smrt 20.000 EUR in predvideno vrednost premoženja ob doživetju 77.986 EUR (ob predpostavki 11 % letne donosnosti).

	vsota vplačanih premij	predvidena vrednost premoženja	izplačilo
smrt v 5. letu vplačevanja premije	4.200	3.892	20.000
smrt v 18. letu vplačevanja premije	15.120	34.690	34.690
doživetje (25 let)	21.000	77.986	77.986





AdriaticSlovenica

Kaj je vzajemni sklad?

Vzajemni sklad je skupno premoženje vlagateljev, za katerega skrbi družba za upravljanje. Ta razprši premoženje vlagateljev v različne oblike naložb: v delnice, obveznice, zakladne menice, nepremičnine in drugo, ter tako zagotavlja varnost naložb. Cilj vzajemnega sklada je povečevanje njegove vrednosti ter posledično povečevanje premoženja vlagateljev.

	struktura naložb	naložbena politika
KD GALILEO	obveznice in delnice	uravnotežena
KD RASTKO	delnice	dinamična
KD BOND	obveznice	umirjena
KD MM	sklad denarnega trga	umirjena
KD PRVI IZBOR	sklad delniških skladov	dinamična
KD BALKAN	tuje delnice	dinamična
PIKA	obveznice in delnice	umirjena
ŽIVA	delnice	dinamična
MP-GLOBAL SI	tuje delnice	dinamična
PS OPTIMA	sklad delniških skladov	dinamična
MODRA LINIJA	delnice	dinamična

Več o vzajemnih skladih:

KD Group, Celovška 206, 1000 Ljubljana, tel.: 01 58 30 700, www.kd-group.si

Primorski skladi d.d., Pristaniška 12, 6000 Koper, tel.: 05 66 33 150, www.primorski-skladi.si

Medvešek Pušnik DZU d.d., Gradnikove brigade 11, 1000 Ljubljana, tel.: 01 58 74 777, www.mp.dzu.si

Po mnenju neodvisnih strokovnjakov je VitaFond AS strankam najprijaznejše naložbeno življenjsko zavarovanje (revija Kapital, 29.11.2004), ker omogoča strankam:

- dvig privarčevanih sredstev med trajanjem zavarovanja v obliki predujma,
- možnost predčasnega odkupa zavarovalne police,
- dodatna vplačila enkratnih zneskov,
- možnost povišanja ali znižanja premije,
- zamenjavo vzajemnih skladov med trajanjem zavarovanja,
- ohranjanje realne vrednosti zavarovanja - indeksacija,
- prilagajanje zavarovalne vsote za smrt v skladu s spremembo življenjskega sloga stranke.

V ponudbi Adriatica Slovenice lahko poleg življenjskega zavarovanja z naložbami v vzajemne sklade VitaFond AS izbirate še med: mešanim življenjskim zavarovanjem **Vita AS**, mešanim življenjskim zavarovanjem s kritjem kritičnih bolezni **Vita AS Plus**, življenjskim zavarovanjem za financiranje obveznosti in pogrebni stroškov **VitaFin AS** - zavarovanje za primer smrti: s padajočo zavarovalno vsoto, za določen čas ali za vse življenje, k vsem oblikam življenjskega zavarovanja lahko sklenete tudi dodatno **nezgodno zavarovanje**.

	VitaFond AS	Vita AS
funkcija zavarovanja	da	da
funkcija varčevanja	da	da
zajamčeni donos	ne	da
možnost vplivanja na naložbeno politiko	da	ne
izplačila	doživetje: vrednost premoženja smrt: zavarovalna vsota ali vrednost premoženja	smrt ali doživetje: zavarovalna vsota + predvideni presežek
najnižja mesečna premija	30 EUR	17,5 EUR
trajanje	od 5 do 30 let	od 5 do 30 let
pristopna starost	Osebe od 14. do 70. leta starosti (ob izteku zavarovanja ne morejo biti starejše od 75 let)	Osebe od 14. do 70. leta starosti (ob izteku zavarovanja ne morejo biti starejše od 75 let)

Poslovnna enota Koper

Trg Ljubljana 3
5500 Koper
Telefon: 05 664 30 10

Poslovnna enota Ljubljana

Dr. Rajeva 63
1000 Ljubljana
Telefon: 01 309 21 00
Češka cesta 182
1000 Ljubljana
Telefon: 01 592 45 00

Poslovnna enota Celje

Lava 7
3000 Celje
Telefon: 03 425 35 00
Ljubljanska cesta 20a
3000 Celje
Telefon: 03 425 47 70

Poslovnna enota Kranj

Kidričeva cesta 2
4000 Kranj
Telefon: 04 281 70 00

Poslovnna enota Maribor

Jadranska 25a
2000 Maribor
Telefon: 02 320 61 10
Partizanska cesta 37
2000 Maribor
Telefon: 02 226 33 00

Poslovnna Agencija

Poslovnna enota Nova Gorica

Erjavčeva 19
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 96 00
Gregorčičeva ulica 11
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 79 00

Poslovnna enota Novo mesto

Novi trg 1
8000 Novo mesto
Telefon: 07 373 06 21
Ljubljanska cesta 27
8000 Novo mesto
Telefon: 07 373 09 20

Poslovnna enota Murska Sobota

Arhitektarova 13
9000 Murska Sobota
Telefon: 02 539 10 10

Poslovnna enota Postojna

Novi trg 6
6230 Postojna
Telefon: 05 700 30 10

Brezplačna telefonska številka:



ADRIATIC SLOVENICA d. d.
Ljubljanska cesta 3a, 6503 Koper
Telefon: 05 664 31 00
Faks: 05 664 33 03
E-pošta: info@adriatic-slovenica.si
Internet: www.adriatic-slovenica.si

AdriaticSlovenica AS

KD

VitaFond
NALOŽBENI PAKETI
www.adriatic-slovenica.si

Recite "DA!" varni prihodnosti.



konzervativna

uravnotežena

dinamična

Izberite VitaFond zavarovanje
z naložbenim paketom po svoji meri!

VITAFOND
Naložbeni paketi

AdriaticSlovenica AS
Zavarovalnica d.o.o. - Črna Skupina IG Group

V Adriaticu Slovenci smo v sodelovanju z uveljavljenimi upravljavci Skupine KD Group oblikovali življenjsko zavarovanje z naložbenim sredstev v izbor investicijskih skladov, ki smo ga poimenovali VitaFond Naložbeni paketi.

S sklenitvijo tega zavarovanja hitreje dosežete dva cilja:

- zavarovalno zaščito - izplačilo v primeru smrti zavarovane osebe je zanjamo v vsilni dogovorjene zavarovalne vsote.
- možnost donosnega naložanja v izbrani naložbeni paket.

NALOŽBENI PAKETI - NOVO NA SLOVENSKEM TRGU

Naložbeni paketi je izbor investicijskih skladov v upravljanju KD v katere se naložajo vaša sredstva. Vrednosti priloženja v skladu, ki sestavljajo naložbeni paketi, se obrnita v odstotkih, ki jih predstavlja posamezni sklad v naložbenem paketu.

Glede na svojo naložbeno usmeritev lahko pri življenjskem zavarovanju VitaFond Naložbeni paketi izbirate med tremi naložbenimi paketi:

- konzervativnim,
- uravnoveženim in
- dinamičnim.

Posamezni naložbeni paketi odlikuje prilagoditev izbora skladov naložbenim usmeritvam posameznika in tznim razmeram, vsi naložbeni paketi pa vam omogočajo geografsko in strukturalno razpršitev naložbe. Uspešnost sestave posameznega naložbenega paketa glede na trzne razmere in pričakovanja o gibanjih kapitalskih trgov v prihodnosti namrečo vas spremljajo finančni strokovnjaki Skupine KD Group.

Prednosti zavarovanja VitaFond Naložbeni paketi:

1. zbirna naložbene politike, ki ustreza vašim naložbenim usmeritvam, željam in potrebam;
2. strokovno usposobljeni in priznani upravljavci Skupine KD Group z dolgotrajno izkušnjam vsako leto optimizirajo sestavo naložbenih paketov glede na trzne razmere in pričakovanja v prihodnosti;
3. geografska in sektorska razpršenost znotraj paketov izravnavaja nihanja vrednosti naložbenih sredstev;
4. z najnižnmi voškami (minimalno 50 EUR) ste udeleženi v rasti več skladov naenkrat (se sredstva naložijo v več skladov naenkrat);
5. Z investiranjem v naložbene pakete dosežete večjo razpršenost svojih naložb;
6. udeležba v rasti vseh skladov glede na delež posameznega sklada v naložbenem paketu;
7. davčno ugodna oblika zavarovanja in varčevanja;
8. jamstvo zavarovalne vsote za primer smrti;
9. možnost priključitve dodatnih zavarovanj (dodavno nezgodno zavarovanje);
10. prvotnost življenjsko zavarovanje z možnostjo izbire paketov investicijskih skladov.

Konzervativni naložbeni paket

S konzervativnim naložbenim paketom dosežete več o zgotovitvenost obvezniškim skladom, kar daje dodatno varnost in stabilnost višim n sredstev

Ciljna povprečna letna donosnost: 6-7 %

Sestava konzervativnega naložbenega paketa na dan 1. 1. 2007:

KD Bondi - obvezniški vzajemni sklad	10
KD Delux CESE Bonds (KD Delux Eastern European Bonds)	30
KD Galileo - vzajemni sklad italske strukture naložb	30
KD Pmi Izbor - vzajemni sklad danskih skladov	20
KD Vilamos - danski vzajemni sklad	10

Opomba: V skladu z zavarovalnim pogojem se sestava paketa dočaka najmanj enkrat letno

Z izborom konzervativnega naložbenega paketa se bodo vaša sredstva naložala:

- v obvezniške sklade na trgih zahodne Evrope
- ter stabilne obvezniške tipe zahodne Evrope
- na razlike trge zahodne Evrope, vključno s Slovenijo;
- v danke počifli, katerih proizvodni in storitve ohranjajo življenje, podaljšujejo življenjsko dobo in izboljšujejo kakovost življenja, kar omogoča KD Vilamos - danski vzajemni sklad;
- globalno razpršenost in izpostavljenost preostalin trgov na otogoda manj tvegani sklad skladov - KD Pmi Izbor, vzajemni sklad danskih skladov.

Simulacija donosnosti konzervativnega naložbenega paketa v zadnjih treh letih



Uranvotženi naložbeni paket

Z uravnoteženim naložbenim paketom se naša sredstva usmerjajo tako v celni širski kot tudi v ozke širski nivoji, o čem se bomo

čim bolj pogosto seznanjali.

Sestava uravnoteženega naložbenega paketa na dan 1. 1. 2007:

Opomba: V skladu z zakonodajo se sestava paketa odraža na mesecni ravni.		
KD Delux CEESE Bonds (KD Delux Essential European Bonds)	25	
KD Galileo, vzajemni sklad investicije v strukturo nakob	20	
KD Delux CEESE Equities (KD Delux Essential European Equities)	20	
KD Prvi izbor, vzajemni sklad delniških skladov	15	
KD Novi trg, delniški vzajemni sklad	10	
KD Severna Amerika, delniški vzajemni sklad	10	

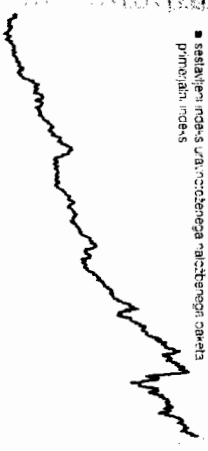
Opomba: V skladu z zakonodajo se sestava paketa odraža na mesecni ravni.

Z izborom uravnoteženega naložbenega paketa se bodo vaši sredstva naložila:

- na tuge srednje, vzhodne in deloma jugovzhodne Evrope, ki postajajo zaradi vsiljenih gospodarskih razmer v zadnjih desetih letih pogostejši evropski naložbeni in delniški naložbeni področji, na srednji rok zelo privlačni
- na tuge razvijajočih se držav, kot so Kitajska, Indija, Rusija, Brazilija, ki v zadnjih letih dosegajo nadpovprečno visoke stopnje gospodarske rasti
- na razvite tuge zahodne Evrope, vključno s Slovenijo;
- na tuge držav Severne Amerike; Zmujenih držav Amerike, Kanade in Mehike.
- globalno razpršenost in izpostavljenost preostalem trgom na območju "emerging market", ki vsebujejo tudi delniške sklade.

Simulacija donosnosti uravnoteženega naložbenega paketa v zadnjih treh letih

■ sestavljeni indeks uravnoteženega naložbenega paketa
■ sestavljeni indeks uravnoteženega naložbenega paketa
■ sestavljeni indeks uravnoteženega naložbenega paketa



Dinamični naložbeni paket

Z dinamičnim naložbenim paketom se naša sredstva naložijo tako v celni širski kot tudi v ozke širski nivoji, o čem se bomo čim bolj pogosto seznanjali.

Sestava dinamičnega naložbenega paketa na dan 1. 1. 2007:

Opomba: V skladu z zakonodajo se sestava paketa odraža na mesecni ravni.		
KD Delux CEESE Bonds (KD Delux Essential European Bonds)	25	
KD Galileo, vzajemni sklad investicije v strukturo nakob	20	
KD Delux CEESE Equities (KD Delux Essential European Equities)	15	
KD Prvi izbor, vzajemni sklad delniških skladov	10	
KD Novi trg, delniški vzajemni sklad	10	
KD Severna Amerika, delniški vzajemni sklad	10	

Opomba: V skladu z zakonodajo se sestava paketa odraža na mesecni ravni.

Z izborom dinamičnega naložbenega paketa se bodo vaši sredstva naložila:

- na tuge srednje, vzhodne in deloma jugovzhodne Evrope, ki postajajo zaradi vsiljenih gospodarskih razmer v zadnjih desetih letih pogostejši evropski naložbeni in delniški naložbeni področji, na srednji rok zelo privlačni
- na tuge držav Severne Amerike; Zmujenih držav Amerike, Kanade in Mehike.
- globalno razpršenost in izpostavljenost preostalem trgom na območju "emerging market", ki vsebujejo tudi delniške sklade.
- na tuge razvijajočih se držav, kot so Kitajska, Indija, Rusija, Brazilija, ki v zadnjih letih dosegajo nadpovprečno visoke stopnje gospodarske rasti;
- na razvite tuge zahodne Evrope in ZDA;
- na sektorje tehnologije, ki predstavljajo gorlo svetovnega gospodarskega razvoja;
- v panogah pridobivanja in predelave surovin ter energije.

Simulacija donosnosti dinamičnega naložbenega paketa v zadnjih treh letih

■ sestavljeni indeks dinamičnega naložbenega paketa
■ sestavljeni indeks dinamičnega naložbenega paketa
■ sestavljeni indeks dinamičnega naložbenega paketa



Značilnosti zavarovanja VitaFond Naložbeni paketi

Oblike zavarovanja

in skupaj

Pristopna starost

osebe od 14. do 70. leta starosti (ob izteku zavarovanja ne smejo biti starejše od 75 let)

Trajanje zavarovanja

5-30 let

Najnižja mesečna premija

50 EUR

Najnižja enkratna premija

1.500 EUR

Shranjanje realne vrednosti

Z indeksacijo

Najnižja zavarovalna vsota v primeru smrti

3.000 EUR - obročno plačilo
1.650 EUR - enkratno plačilo

Naložbene možnosti

konvencionalni naložbeni paketi
urovneli naložbeni paketi
dinamični naložbeni paketi

Možnost sklenitve dodatnih zavarovanj

dodatno nezgodno zavarovanje

Izplačilo ob doživetju

vrednosti premženja

Izplačilo v primeru naravne smrti

V primeru smrti zavarovanca v času trajanja zavarovanja zavarovalnica upravičenco izplača dogovorjeno zavarovalno vsoto za primer smrti, oziroma vrednosti premženja po polici, če je ta višja od zavarovalne vsote. Za izplačilo zavarovalne vsote za primer smrti ADRIATIC SLOVENIJA Zavarovalna družba d. d., Ljubljanska cesta 3a, 6503 Koper.

Izplačilo v primeru nezgodne smrti

zajamčena zavarovalna vsota ali vrednosti premženja, če je ta višja od zavarovalne vsote -- zavarovalna vsota za nezgodno zavarovanje (v primeru, če ima zavarovalec sklenjeno dodatno nezgodno zavarovanje za primer smrti)

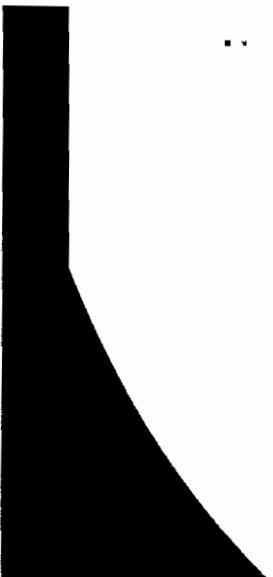
Začasno zavarovalno kritje za primer smrti

v višini zavarovalne vsote za smrt, vendar največ do 7.500 EUR

Informativni primer
Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti znaša 30.000 EUR.

Vrednost premženja po 25 letih 52.441 EUR 69.212 EUR 123.612 EUR

123.612 EUR



dodatna nezgodna zavarovanja

z najvišjimi možnimi zavarovalnimi vsotami

z najvišjimi možnimi zavarovalnimi vsotami, če je zavarovanec (ali in sile sklenil) zavarovanje in zavarovalnica ne sprejme dodatno izplačilo. Zavarovalnica ne sprejme dodatno izplačilo, če zavarovanec (ali in sile) zavarovanje sklene brez dodatnega nezgodnega zavarovanja za primer smrti. Zavarovalnica ne sprejme dodatno izplačilo, če zavarovanec (ali in sile) zavarovanje sklene brez dodatnega nezgodnega zavarovanja za primer smrti.

Poslovna enota Koper
Ljubljanska cesta 3
6503 Koper
Telefon: 05 664 30 10

Poslovna enota Ljubljana
Dunajska 63
1000 Ljubljana
Telefon: 01 582 49 00
Celovška cesta 182
1000 Ljubljana
Telefon: 01 582 45 00

Poslovna enota Celje
Lava 7
3000 Celje
Telefon: 03 425 35 00

Poslovna enota Ptuj
Ljubljanska cesta 20a
3000 Celje
Telefon: 03 425 47 70

Poslovna enota Kranj
Kidričeva cesta 2
4000 Kranj
Telefon: 04 281 70 00

Poslovna enota Maribor
Jadranska 25a
2000 Maribor
Telefon: 02 320 81 10

Poslovna enota Ptuj
Parizanska cesta 37
2000 Maribor
Telefon: 02 228 33 00

Poslovniška / agencija

Poslovna enota Nova Gorica
Erjavčeva 19
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 95 00

Poslovna enota Novo mesto
Gregorčičeva ulica 11
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 79 00

Poslovna enota Novo mesto
Novi trg 1
8000 Novo mesto
Telefon: 07 373 06 21

Poslovna enota Postojna
Novi trg 6
6230 Postojna
Telefon: 05 700 30 10

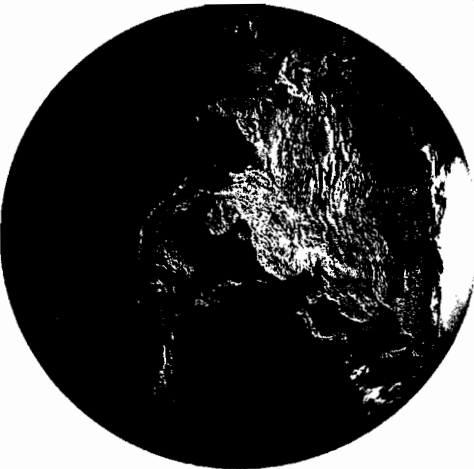
Brezplačna telefonska številka:
MODRA ŠTEVILKA
080 11 10

ADRIATIC SLOVENICA d.d.
Ljubljanska cesta 3a, 6503 Koper
Telefon: 05 664 31 00
Faks: 05 664 3284
E-pošta: info@adriatic-slovenica.si
Internet: www.adriatic-slovenica.si

AdriaticSlovenica **AS**

VITAFOND AZIJA GARANT PLUS
Ziviljenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju

www.adriatic-slovenica.si



AZIJA GARANT PLUS

VITAFOND
AZIJA GARANT PLUS

AdriaticSlovenica **AS**

VITAFOND AZIJA GARANT PLUS, življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju

V ADRIATICO SLOVENICI, Zavarovalni družbi d.d. in SLOVENICI ŽIVLJENJE d.d., specializirani življenjski zavarovalnici, smo v sodelovanju z eno največjih evropskih bank - DEUTSCHE BANK AG oblikovali življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju, ki smo ga poimenovali VITAFOND AZIJA GARANT PLUS.

Predstavitvev

VITAFOND AZIJA GARANT PLUS je življenjsko zavarovanje z vlaganji v delniške hedge in vzajemne sklade z zajamčenim izplačilom ob doživetju. Izplačilo v višini 100 % čiste premije ob izteku zavarovanja jamči Deutsche Bank AG.

Sklepni pogoji tega zavarovanja zavarovalci hkrati doseže tri cilje:

- ZAVAROVANJE ZARADKI, možnost pridobitve naložbenega presežka,
- močnost delniškega naložbenega presežka,
- jamstvo glavnice ob doživetju.

Investicijski sklad AZIJA GARANT PLUS predstavlja zunanjo referenčno vrednost za določitev vrednosti premožanja na naložbenem računu in je kombinacija naložb v delniške hedge* in vzajemne sklade ter manj tvegane vrednostne papirje.

Sredstva VITAFOND AZIJA GARANT PLUS bodo razpršena globalno z močnim poudarkom na hitro rastočih azijskih trgih. Azijski trgi predstavljajo dobro investicijsko priložnost predvsem zaradi obetavnih napovedi in dolgoročnega potenciala rasti celotne regije. Visoke stopnje gospodarske rasti na Kitajskem in Indiji v zadnjih nekaj letih in jasni znaki oživljanja japonskega gospodarstva vodijo v hitro povečevanje kupne moči prebivalcev celotne regije, vse to pa je dobra podlaga, da se bo trend nadpovprečnih donosnosti na teh delniških trgih nadaljeval tudi v prihodnje.

Pomembno:

Zavarovanje se sklene za obdobje od 1. 6. 2007 do 1. 6. 2017. Ob sklenitvi se vplača premija v enkratnem znesku.

* Pod pojmom hedge skladov razumemo novele oblike investicijskih skladov, ki pri naložanju zornih sredstev sledijo eni ali več alternativnim naložbenim strategijam. Med alternativne naložbene strategije spadajo vse strategije, ki se razlikujejo od kl. dolgih pozicij, ki jih ustvarijo tradicionalni investicijski skladi (vzajemni skladi oz. investicijske družbe).

Garancija

ZAJAMČENA VREDNOST PREMOŽENJA OB DOŽIVETJU V VIŠINI 100 % ČISTE PREMIE

Zajamčena vrednost premožanja se izplača v primeru, če je vrednost premožanja ob izteku zavarovanja nižja od čiste premije. Čista premija je vplačana premija zmanjšana za vsotopne stroške. Za zajamčeno vrednost premožanja ob doživetju jamči Deutsche Bank AG, Taurusstraße 12, 60262 Frankfurt am Main, Nemčija. Garancija čiste premije je zagotovljena ob doživetju, vrnemem obdobju pa je vrednost premožanja enaka trenutni vrednosti enote premožanja.

ZAJAMČENA ZAVAROVALNA VSOTA ZA PRIMER SMRTI V VIŠINI 110 % VPLAČANE PREMIE*

V primeru smrti zavarovane osebe v času trajanja zavarovalnice upravičencu izplača dogovorjeno zavarovalno vsoto za primer smrti oziroma vrednost premožanja po polici, če je ta višja od zavarovalne vsote. Za izplačilo zavarovalne vsote za primer smrti jamči ADRIATICO SLOVENICA d.d., Ljubljanske ceste 3a, 6503 Koper.

*ob pogoju, da je v zavarovanje sprejeta zdrava oseba

NALOŽBENO TVEGANJE

Naložbeno tveganje med trajanjem zavarovanja prevzema zavarovalec. Odkupna vrednost med trajanjem zavarovanja se spreminja v skladu z gibanjem vrednosti enot premožanja in se lahko razlikuje od zajamčene vrednosti premožanja ob doživetju.



Naložbena politika

Sredstva VITAFOND AZIJA GARANT PLUS se naložajo v:

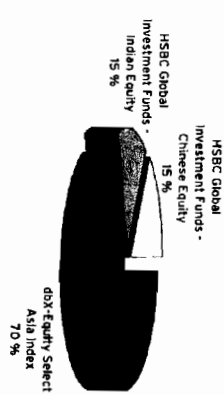
- Indeks dbX-Equity Select Asia Index z dodatno zaščito pred valutnim tveganjem
- dva delniška vzajemna sklada: HSBC GIF - Chinese Equity in HSBC GIF - Indian Equity z dodatno zaščito pred valutnim tveganjem ter
- kuponško obveznico denominirano v EUR.

Raznolike naložbe je odvisno od gibanja vrednosti enote premožanja investicijskega sklada AZIJA GARANT PLUS. V obdobjih rasti vrednosti izbranega portfelja se vanje lahko usmeri do 150 % investiranih sredstev, pri čemer razlika nad 100 % zagotavlja Deutsche Bank AG. ADRIATICO SLOVENICA d.d. in Deutsche Bank AG van omogočata, da bo vaša začetna naložba v višini 100 enot v investiciji že takoj udeležena s 125-imi enotami, s čimer boste udeleženi pri ustrezno višjem donosu. V obdobjih padanja vrednosti enot premožanja tega portfelja se sredstva delno prerusmerjajo v manj tvegane vrednostne papirje (obveznice).

Sredstva se bodo naložila v naslednjih deležih:

- 70 % Indeks dbX-Equity Select Asia Index
- 15 % delniški vzajemni sklad HSBC GIF - Chinese Equity
- 15 % delniški vzajemni sklad HSBC GIF - Indian Equity

Vrednost enote investicijskega sklada AZIJA GARANT PLUS je vezana na vrednosti portfelja skrbno izbranih šestih delniških hedge skladov in dveh delniških vzajemnih skladov z različno geografsko usmerjenostjo. Portfelj ponuja globalno razpršenost z večjim poudarkom na hitro rastočih azijskih trgih, predvsem Kitajski in Indiji.



V portfelju so izbrani delniški hedge skladi (equity long/short funds), ki jih upravljajo najuspešnejši izmed 14-ih upravljavcev, s katerimi Deutsche Bank AG neposredno sodeluje. Vsak izmed upravljavcev upravlja z več kot milijardo USD sredstev ter ima dokazano uspešnost v preteklin 4-5 letih.

Privlačnost dobrih delniških hedge skladov je v rjivihovi zmožnosti uskratvanja donosa tako v času rasti, kakor tudi v času padajočih delniških trgov. To dosežemo s skrbno izbiro tako dolgih pozicij (pri delnicah, za katere pričakujejo rasti), kot tudi kratkih pozicij (pri delnicah, za katere pričakujejo padec cene).

Poleg delniških hedge skladov sta v portfelju vključena tudi dva delniška vzajemna sklada prvovrstnega upravljavca HSBC Investment Funds s tradicionalno lokaino prisotnostjo na azijskih trgih. Oba sklada imata dokazano uspešnost v zadnjih desetih letih.

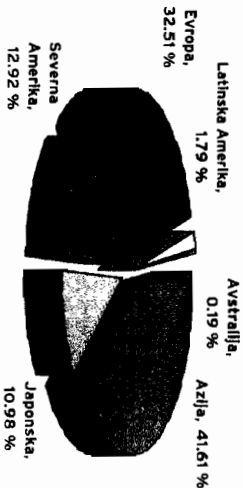
Portfelj je sestavljen iz:

• Indexa dbx-Equity Select Asia Index, v katerem je enakomerno zastopanih naslednjih šest delniških hedge skladov:

- PI Asia Azija in Japonska
- Martin Currie Japonska
- AlphaGen Globalni razvijalci se trgi
- ReachCapital Mednarodni trgi brez ZDA
- RAB UK Velika Britanija
- Kinetics Zdruzene države Amerike

• dveh delniških vzajemnih skladov:

- HSBC GIF – Indian Equity Indija
- HSBC GIF – Chinese Equity Kitajska



Delniški hedge skladi

PI Asia
PI Asia Fund Ltd. je agnitionno usmerjen delniški hedge sklad, ki izbira delnice na podlagi temeljne analize in je osredotočen na delnice septilne trge, vključno z Japonsko. Njegova ciljna letna donosnost je 5,210-5,5% volatilitivno.

Martin Currie
Martin Currie Absolute Return – Japan Fund je japonski delniški hedge sklad in zasleduje nizko tvegano strategijo, ki zavrača vse glavne delniške pozicije pri čemer uporablja konzervativno temeljno in temeljno analizo.

AlphaGen Funder
AlphaGen Funder Fund Ltd je delniški hedge sklad, ki izbira delnice na podlagi temeljne analize in nakupe sredstva na globalnih razvijajočih se trgih. Njegova ciljna letna stopnja donosa je 15-20%, brez specifično definirane volatilitivnosti.

Mehanizem investiranja sredstev
Naložbe se mesečno prerezporajajo v odvisnosti od gibanja vrednosti anote premoženja Investicijskega sklada AZILA GARANT PLUS. V primeru ugodnih gibanj vrednosti anote premoženja tega portfelja se delež naložb vanj povečuje, v primeru neugodnih gibanj pa se delež naložb zmanjšuje.

Delniška vzajemna sklada

Kitajska in Indija sodita med najhitreje rastoča gospodarstva na svetu. Obetravna priložnost bo prispievala k distvernemu povečanju deležev kitajskega in indijskega delniškega trga v primerjavi z ostalimi globalnimi delniškimi trgi, zato je smiselno, da del svojega premoženja naložimo prav v delniško družbi, ki bodo od tega globalnega trenda imele največjo korist.

HSBC GIF – Chinese Equity
HSBC Global Investments Funds – Chinese Equity je odprti delniški sklad, katerega cilj je spremljati in dosegati rasti vrednosti premoženja z naložbami v delniške podjele ali v podjetja, katerih aktivnosti je v tesni povezavi z gospodarskim razvojem Kitajske. S sredstvi v upravljanju preko 4,9 milijarde USD je največji vzajemni sklad, ki investira na Kitajsko, poleg tega pa velja za enega izmed najuspešnejših

HSBC GIF – Indian Equity
HSBC Global Investments Funds – Indian Equity je odprti delniški sklad, katerega cilj je spremljati in dosegati rasti vrednosti premoženja z naložbami v delniške podjele ali v podjetja, katerih aktivnosti je v tesni povezavi z gospodarskim razvojem Indije. S sredstvi v upravljanju preko 8,4 milijarde USD je največji vzajemni sklad, ki investira v Indijo, poleg tega pa velja za enega izmed najuspešnejših

Informativni primer

Prikažane so informativne vrednosti premoženja ob leteku zavarovanja ob predpostavki različnih povprečnih letnih donosnosti:

Trajanje zavarovanja:	10 let
Enkratna premija:	10.000,00 EUR
Zajamčena glavnica ob doživetju:	9.790,00 EUR
Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti:	11.000,00 EUR

Vrednost premoženja po 10-ih letih	Predpostavljene letne donosnosti
	-5 %
	7 %
	12 %
	17 %

Klasična naložbena politika*	9.790 EUR	19.258 EUR	30.408 EUR	47.059 EUR
Dinamična naložbena politika**	9.790 EUR	21.737 EUR	42.121 EUR	77.955 EUR

*Vključje do 100% investiranja sredstev in z jamstvom glavnic ob doživetju
**Vključje do 150% investiranja sredstev in z jamstvom glavnic ob doživetju

Poslovna enota Koper
Ljubljanska cesta 3,
6503 Koper
Telefon: 05 664 30 10

Poslovna enota Ljubljana
Dunajska 63
1000 Ljubljana
Telefon: 01 582 49 00

Poslovna enota Celje
Lava 7
3000 Celje
Telefon: 03 452 35 00

Poslovna enota Kranj
Kidričeva cesta 2
4000 Kranj
Telefon: 04 281 70 00

Poslovna enota Maribor
Jadranska 25a
2000 Maribor
Telefon: 02 320 81 10

Poslovalnica / agencija

Poslovna enota Nova Gorica
Eričeva 19
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 95 00

Gragorčičeva ulica 11
5000 Nova Gorica
Telefon: 05 330 79 00

Poslovna enota Novo mesto
Novi trg 1
8000 Novo mesto
Telefon: 07 373 06 21

Poslovna enota Murska Sobota
Arhiška Novaka 13
9000 Murska Sobota
Telefon: 02 539 10 10

Poslovna enota Postojna
Novi trg 6
6230 Postojna
Telefon: 05 700 30 10

Adriatic Slovenica, Zavarovalna družba d.d.
Ljubljanska cesta 3a, 6503 Koper
Tel.: 05 664 31 00

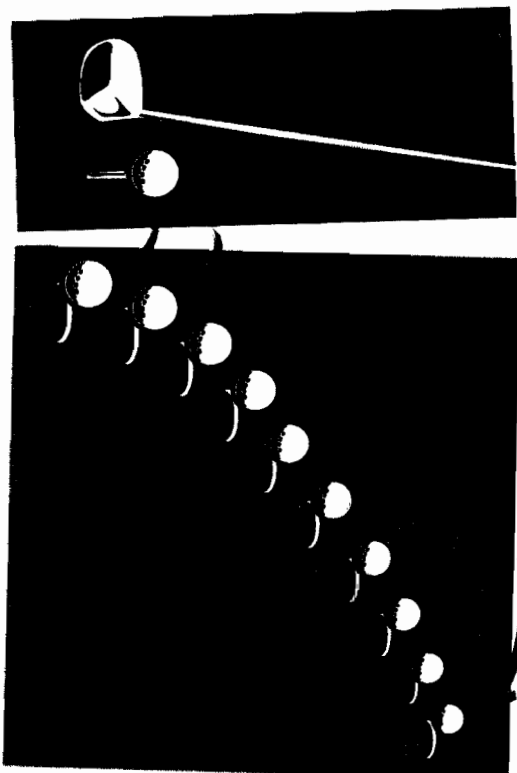
E-pošta: info@adriatic-slovenica.si
Internet: <http://www.adriatic-slovenica.si>

Brezplačne telefonske številke:
HODNA ŠTEVILKA
080 11 10

AdriaticSlovenica AS
Zavarovalna družba, d.o.o. s sedežem v Kopru

Izšlo: Ljubljana, avgust 2007

VitaFond
Renta Garant

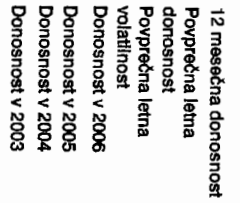


RENTA GARANT: enkratno vplačilo - deset zagotovljenih letnih izplačil rente!

VITAFOND
Renta Garant

AdriaticSlovenica AS
Zavarovalna družba, d.o.o. s sedežem v Kopru

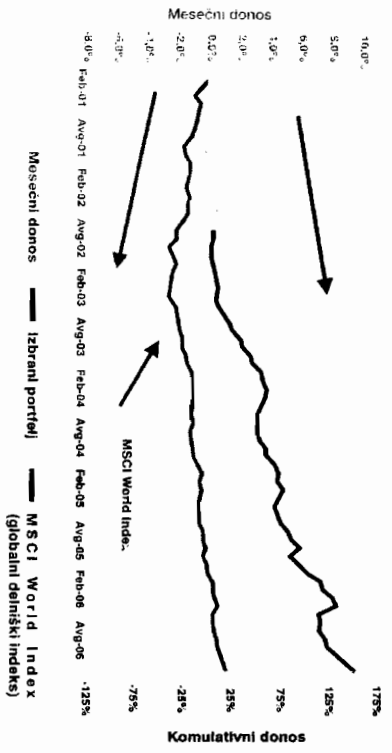
Pregled pretokle uspešnosti izbranega portfelja na podlagi dejanskih donosnosti in testiranja za nazaj (backtesting*):



Pri pregledu uspešnosti izbranega portfelja v času od februarja 2007 do decembra 2008 vidimo, da je navkljub visoki absolutni donosnosti in udeležbi pri rasti v času rasti globalnih delniških trgov, volatilitet portfelja precej nižja od volatilitet globalnih delniških trgov.

Če primerjamo izbrani portfelj z globalnim delniškim indeksom MSCI World Index in indeksom delniških skladov HFRX Equity Hedge Index ugotovimo, da je v času rasti delniških trgov izbrani portfelj dosegal 98 % donosnost MSCI World Index-a in kar 279 % donosnost HFRX Equity Hedge Index-a, medtem ko je v času padajočih delniških trgov zjel le 34 % znižanja MSCI World Index-a in 106 % znižanja HFRX Equity Hedge Index-a. To pomeni, da je izbrani portfelj dosegel bistveno boljše, tvegajlju prilagojeno, donosnost tako od indeksa MSCI World Index kot tudi HFRX Equity Hedge Index-a!

Prednosti izbranega portfelja se izkaže tudi v obdobju daljšega padanja delniških trgov, ko delniški hedge skladi še vedno ustvarjajo pozitivne donose. Večja stabilnost donosov v daljšem obdobju izbranega portfelja v primerjavi z globalnim delniškim indeksom MSCI World Index je razvidna iz spodnje slike:



* Backtesting: Analiza, ki prikazuje, kako bi se izbrani portfelj od septembra 2002 izkazoval na podlagi dejanskih rezultatov svojih delniških hedge skladov v različnih delniških trgih. Za namen analize predpostavljamo, da bi se izbrani portfelj izkazoval na podlagi dejanskih rezultatov svojih delniških hedge skladov v različnih delniških trgih od septembra 2002 do februarja 2008. Če bi se izbrani portfelj izkazoval na podlagi dejanskih rezultatov svojih delniških hedge skladov v različnih delniških trgih od septembra 2002 do februarja 2008, bi se izbrani portfelj izkazoval na podlagi dejanskih rezultatov svojih delniških hedge skladov v različnih delniških trgih od septembra 2002 do februarja 2008.

Značilnosti

- Zavarovanje velja od 1. 6. 2007 do 1. 6. 2017
- Pristopna stopnja zavarovanja osebe od 14 do 55 let
- Najvišja enkratna premija 1.000 EUR
- Trgajna zavarovanja 10 let
- Zajamčena vrednost premoženja ob doživetju (jamci: Deutsche Bank AG) 100 % čiste premije
- Zavarovalna vrednost za primer smrti 110 % vplačane premije
- Začasno kritje za primer smrti 110 % vplačane premije
- Delniški trg 110 % vplačane premije
- Delniški hedge sklad, v katerem se naložajo sredstva Azija, Indija, Kitajska, Japonska, Evropa, ZDA, Latinska Amerika, Rusija, Afrika, Srednji vzhod, Mervin Currie
- Delniška vzajemna sklada, v kateri se naložajo sredstva HSBC GIF - Chinese Equity, HSBC GIF - Indian Equity
- Vstopni stroški, odvzeti od višine enkratnega vplačila: do 4.899 EUR, od 5.000 EUR do 9.999 EUR 4,20 %, od 10.000 EUR do 29.999 EUR 3,15 %, nad 30.000 EUR 2,10 %
- Pri dodatni višini vstopnih stroškov se upoštevajo tudi kumulativna vplačila za življenjsko zavarovanje z jamstvom glavnice ob doživetju WTA/OND AZLA GABANT: 1,80 %
- Izstopni stroški ob odkupu, ki jih zaračuna zavarovalnica 1 % vrednosti premoženja
- Izstopni stroški, ki lo zaračuna upravljavec investicijskega sklada v primeru odkupa zavarovanja Zavarovanje se v prvih šestih letih trženja zavarovanja, v prvem letu znaša 6 %, vrednosti premoženja ter se vsako leto znižata za 1 %
- Zavarovalno kritje od aktivne pogodbe do začetka zavarovanja

Prednosti

- prvovrstno življenjsko zavarovanje z višagranji na globalnih delniških trgih z večjim poudarkom na hitro rastočih azijskih trgih (Indija in Kitajske) in s 100 % jamstvom glavnice
- garnacija 100 % čiste premije ob izteku zavarovanja
- začasno kritje v višini 110 % vplačane premije
- zavarovalna vrednost za primer smrti znaša 110 % vplačane premije
- večja zaščita višerih sredstev v primeru neugodnih gibanj delniških tečajev
- omogoča enostaven dostop do delniških hedge skladov tudi za manjše vložitve
- naložbe so usmerjene v regije z dolgoročno visoko pričakovanimi donosi
- višji tvegajlju prilagojeni donosi (bolj konstantni in stabilni donosi) v primerjavi z globalnimi delniškimi trgi
- strokovno usposobljeni in priznani upravljavci po izboru Deutsche Bank AG
- davčno ugodna oblika zavarovanja in varčevanja

Dohodek iz življenjskega zavarovanja po Zakonu o obdobjih ni obdavčen, če je življenjsko zavarovanje aktivirano za obdobje 10 let in veči in sile aktivirani zavarovalnici (zavarovalnici) in upravičenec do izplačila ob izteku zavarovanja ista oseba. Termi tako ni obdavčen dohodek iz življenjskega zavarovanja, ki ga prejme oseba, če so donosi, ki jih zavarovalnik dosega slijo v višagranji skladi preko življenjskega zavarovanja, po desetih letih neobdavčenosti.

Vrednosti enote promotenja AZLA GABANT PLUS bo tedensko objavljeni na spletni strani ADRIATICA SLOVENICE od 15. 6. 2007 dalje.



VITAFOND RENTA GARANT

V Adriaticu Slovenici, Zavarovalni družbi d. d. in živiljski zavarovalnici KO Živiljenje, zavarovalnica, d. d., smo v sodelovanju z eno največjih evropskih bank – DEUTSCHE BANK AG prvi v Sloveniji razvili živiljsko zavarovanje, ki združuje vlaganje v sklade hedge skladov in izplačilo zajamčene rente - **VITAFOND RENTA GARANT**.

I. Predstavitev

VITAFOND RENTA GARANT je živiljsko zavarovanje z enkratnim plačilom premije, vezano na sestavljeni dožinski vrednostni papir in z zajamčenim izplačilom letne rente. Za zajamčeno izplačilo letne rente jamči Deutsche Bank AG.

Zavarovanje se sklene za dobo dvajsetih let in omogoča:

- donosno nalaganje sredstev z izplačilom doseženega donosa,
- zajamčeno izplačilo desetletne rente,
- zavarovalno zaščito.

Donosno nalaganje sredstev

Čista vplačana premija živiljskega zavarovanja se na dan začetka zavarovanja investira v sestavljeni dožinski vrednostni papir, ki je v prvih desetih letih trajanja zavarovanja kombinacija naložb v dva sklada hedge skladov in manj negativne vrednostne papirje.

Izplačilo doseženega donosa

Ob koncu 10. leta trajanja zavarovanja se izplača doseženi donos na čisto vplačano premijo. Doseženi donos predstavlja vrednost premoženja po polici na dan 1.12.2017, zmanjšano za vrednost premoženja na dan začetka zavarovanja.

Zajamčeno izplačilo desetletne rente

Od enajstega do vključno dvajsetega leta trajanja zavarovanja se izplačuje zajamčena letna renta.

Zavarovalna zaščita

Zavarovana oseba je v prvih desetih letih trajanja zavarovanja zavarovan za primer smrti z zavarovalno vsoto v višini 10 % vplačane premije.

Zavarovanje se sklene za obdobje od 1.12.2007 do 1.12.2027. Ob sklenitvi se vrča premija v enkratnem znesku.

*Čista vplačana premija je vplačana premija, zmanjšana za vsotne stroške in premijo zavarovanja za primer smrti.

II. Garancija

Zajamčeno izplačilo desetletne rente

Od enajstega do vključno dvajsetega leta trajanja zavarovanja se na podlagi sestavljenega dožinskega vrednostnega papirja izplačuje letna renta v zajamčeni višini 14,50 % čiste vplačane premije. Za zajamčeno izplačilo letne rente jamči Deutsche Bank AG, Tauernstraße 12, 60262 Frankfurt am Main, Nemčija.

Deutsche Bank



V obdobju izplačevanja rente se skupaj izplača deset zajamčenih letnih rent. Prva letna renta se izplača najpozneje od 1.5.12.2018, zadnja pa najpozneje od 1.5.12.2027.

V primeru, da z naša dogovorjena premija najmanj 10.000 EUR, se lahko renta izplačuje tudi mesečno.

Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti v višini 10 % vplačane premije.

V primeru smrti zavarovane osebe v prvih desetih letih trajanja zavarovanja se izplača zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti v višini 10 % vplačane premije.

Poleg tega zavarovalnica v skladu z dogovorom ob sklenitvi zavarovanja dodatno izplača:

- vrednost premoženja po polici ali
- deset zajamčenih letnih rent v skladu z zavarovalno pogodbo.

Za izplačilo zavarovalne vsote za primer smrti v prvih desetih letih trajanja zavarovanja jamči Adriatic Slovenica, Zavarovalna družba d. d., Ljubljanska cesta 3a, 6103 Koper.

Zagotovite si dodatno pokojnino

Pokojnine v okviru obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja bodo v prihodnosti zagotovljale zgolj najnujnejšo materialno in socialno varnost, kar pomeni, da se skrb za socialno varnost v tretjem življenjskem obdobju vse bolj prelega na ramena posameznika. Z zavarovanjem VITAFOND RENTA GARANT si zagotovite dodatno pokojnino, ki vam bo omogočila brezskrbno starost.

Informativni primer

S sklenitvijo VITAFOND RENTA GARANT si po desetih letih trajanja zavarovanja zagotovite izplačilo desetih letnih rent v višini 14,50 % čiste vplačane premije, ki jih lahko namerilate za dodatno pokojnino ali štipendijo.

Zagotovite si dodatno štipendijo

Za mlado družino je varčevanje za prihodnost otrok še posebej pomembno. Z zavarovanjem VITAFOND RENTA GARANT lahko svojemu otroku pomagate pri prvih korakih v samostojno življenje, saj omogoča donosno varčevanje, po desetih letih pa z vsakletno rento poskrbite za štipendijo, plačilo šolnine, omogočite otrokom obisk jezikovnega tečaja ali počitnice.

Dodatno izplačilo doseženega donosa* ob koncu 10. leta trajanja zavarovanja:

	Primer 1	Primer 2	Primer 3
Predpostavljena donosnost v prvih 10-ih letih trajanja zavarovanja	4,14 %	7,18 %	11,61 %
Izplačilo doseženega donosa po 10-ih letih v EUR	7.283	14.505	29.010
Izplačilo po 10-ih letih v % od čiste vplačane premije	50 %	100 %	200 %

*Prikazane so informativne vrednosti premoženja po desetih letih trajanja zavarovanja, izračunane opredeljeni različnih povprečnih letnih donosnosti. 10-ih letnih rent: 10 x 2.104,23 EUR

Informativni prikaz izplačila v primeru predpostavljene povprečne letne donosnosti 7,18 % v prvih 10-ih letih trajanja zavarovanja (Primer 2) in prikaz izplačil zajamčene letne rente:

Datum	Izplačilo doseženega donosa	Izplačilo zajamčene letne rente	Višina izplačila (v % od čiste vplačane premije)	Prohodna vsota izplačil do datuma
1.12.2017	14.505	0	100,00 %	14.505
1.12.2018	2.103,23	2.103,23	14,50 %	16.608,23
1.12.2019	2.103,23	2.103,23	14,50 %	18.711,46
1.12.2020	2.103,23	2.103,23	14,50 %	20.814,69
1.12.2021	2.103,23	2.103,23	14,50 %	22.917,92
1.12.2022	2.103,23	2.103,23	14,50 %	25.021,15
1.12.2023	2.103,23	2.103,23	14,50 %	27.124,38
1.12.2024	2.103,23	2.103,23	14,50 %	29.227,61
1.12.2025	2.103,23	2.103,23	14,50 %	31.330,84
1.12.2026	2.103,23	2.103,23	14,50 %	33.434,07
1.12.2027	2.103,23	2.103,23	14,50 %	35.537,30
Skupaj izplačila	14.505	21.032,30	245,00 %	35.537,30

Vsi zneski v tabeli so izraženi v EUR

Naklozbeno neganje v prvih desetih letih trajanja zavarovanja prevzema zavarovalec. Višina doseženega donosa na čisto vplačano premijo v tem obdobju ni zajamčena in se spreminja z gibanjem vrednosti premoženja na naklozbenem računu.

III. Naložbena politika

V prvih desetih letih bo sestavljeni dolžniški vrednostni papir investiran v uravnoteženi indeks, ki je sestavljen iz naslednjih naložb:

1. košarica dveh entakomerno zastopanih skladov hedge skladov, ki nalagata sredstva v skrbno izbrane hedge sklade z različnimi naložbenimi strategijami. To sta:
 - Pernal Fixed Income Holdings,
 - UBP Selectinvest ARV MC.
2. desettletne kuponске obveznice, denominirane v EUR.

Vrednost enote premoženja sestavljenega dolžniškega vrednostnega papirja, izdanega s strani Deutsche Bank AG, je v prvih desetih letih trajanja zavarovanja enaka vrednosti enote premoženja uravnoteženega indeksa. In predstavlja zunanjo referenčno vrednost za določitev vrednosti premoženja na naložbenem računju.

Vrednost enote premoženja uravnoteženega indeksa izračunava Deutsche Bank AG in se v prvih desetih letih trajanja zavarovanja odjavlja na spletni strani zavarovalnice.

Obratno razporejanje sredstev

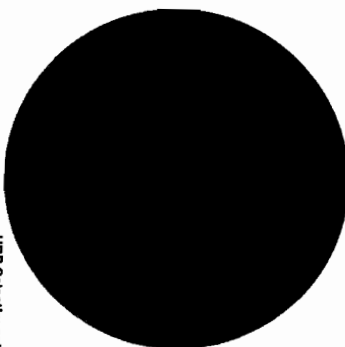
Deutsche Bank AG v prvih desetih letih trajanja zavarovanja mesečno spreminja sestavo uravnoteženega indeksa v odvisnosti od gibanja njegove vrednosti enote premoženja.

V primeru, da vrednosti enote premoženja uravnoteženega indeksa raste, se delež voznih sredstev v izbrano košarico skladov hedge skladov povečuje in lahko znaša največ do 200 %, investiranih sredstev, pri čemer razliko nad 100 % posojla Deutsche Bank AG. Zabeležena razporeditev investiranih sredstev je 120 % v izbrano košarico, Adriatic Slovenica d.d. in Deutsche Bank AG vam tako omogočata, da bo vaša začetna naložba v višini 100 enot v investiciji že takoj udeležena s 120-letni enotami, s čimer boste udeleženi pri ustreznem višjem donosu.

V primeru, da vrednost enote premoženja uravnoteženega indeksa pada, pa se delež voznih sredstev v izbrano košarico zmanjšuje, hkrati pa se sredstva delno prausmerjajo v desettletno kuponsko obveznico, takoj ko se delež voznih sredstev v izbrano košarico skladov hedge skladov zmanjša pod 100 %.

V prvih desetih letih trajanja zavarovanja znaša delež izbrane košarice dveh skladov hedge skladov v uravnoteženem indeksu vedno vsaj 10 %.

Pernal Fixed Income Holdings 50 %



UBP Selectinvest ARV MC 50 %

Predstavitev obeh skladov hedge skladov

Upravitelca obeh skladov hedge skladov sodita z več kot 30 milijardami USD v upravljanju in več kot 30-letnimi izkušnjami med najstarejše in prve tri največje upravljavce skladov hedge skladov na svetu. Značilnosti obeh skladov hedge skladov so podrobneje opisane v nadaljevanju.

Pernal Fixed Income Holdings

Pernal Fixed Income Holdings N.V. je globalni sklad hedge skladov različnih naložbenih strategij, ki izkorišča prednosti trgovanja v različnih mikro in makroekonomskih razmerah na trgu dolžniških vrednostnih papirjev. Pri tem zasleduje cilj doseganja stabilnih in konsistentnih donosov. Konec junija 2007 je dejanska povprečna letna donosnost sklada v preteklih petih letih znašala 11,90 %. Sklad upravlja skupina Pernal Group iz New Yorka in Londona, ki je tretji največji upravljavec skladov hedge skladov na svetu z več kot 30 mrd USD sredstev v upravljanju v skladih hedge skladov. Sklad je bil ustanovljen konec leta 1996, njegova velikost pa je 6,70 mrd USD.

UBP Selectinvest ARV MC

UBP Selectinvest ARV MC Ltd. je sklad 30 do 40 hedge skladov različnih naložbenih strategij, ki ustvarja donose z izkoriščanjem tržnih neuhitovitosti, pri čemer zasleduje strategijo doseganja stabilnih in konsistentnih donosov, ob nizki povezanosti s tradicionalnimi delniškimi in obvezniškimi trgi. Po podatkih konec junija 2007 je dejanska povprečna letna donosnost v zadnjih petih letih znašala 8,69 %. Sklad upravlja Union Bancarie Private Asset Management LLC iz New Yorka, ki je drugi največji upravljavec skladov hedge skladov na svetu s 35 mrd USD sredstev v upravljanju v skladih hedge skladov. Ustanovljen je bil junija 2001, njegova velikost pa je več kot 3 mrd USD.

Pregled pretlekle uspešnosti uravnoteženega indeksa na podlagi dejanskih donosnosti in testiranja za nazaj

Povprečna letna donosnost	11,28 %
Povprečna letna volatilitet	5,02 %
Povprečna letna donosnost DJ Euro Stoxx 50 Index	3,35 %
Povprečna letna volatilitet DJ Euro Stoxx 50 Index	18,83 %
Povprečna letna donosnost JPM Euro Bond Index	4,07 %
Povprečna letna volatilitet JPM Euro Bond Index	3,30 %

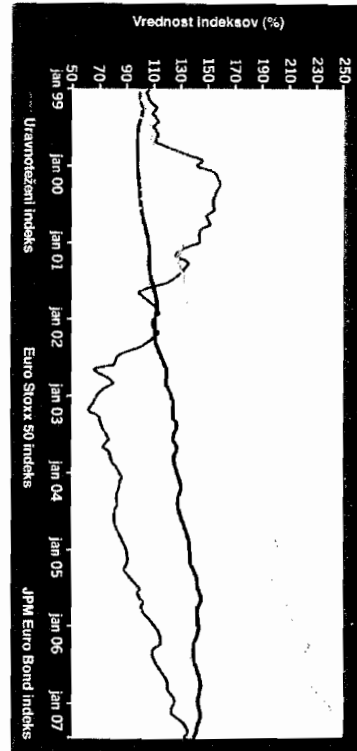
Vir: Deutsche Bank AG

*Donosnost in volatilitet uravnoteženega indeksa sta bili od januarja 1999 do junija 2007 izračunani na podlagi povprečne donosnosti in volatilitete obeh skladov hedge skladov, ki sestavljata indeksa, ter ob upoštevanju dinamičnega razporejanja sredstev. Realizirani pretleki donosi niso zagotovilo za donose v prihodnosti.

Izračun pretleke uspešnosti uravnoteženega indeksa v času od januarja 1999 do junija 2007 nam kaže, da je njegova povprečna letna donosnost znašala 11,28 %, ob zelo nizki povprečni letni volatiliteti, ki je znašala le 5,02 %.

Če primerjamo uravnoteženi indeks z delniškim indeksom 50 največjih evropskih podjetij DJ Euro Stoxx 50 Index in obvezniškim indeksom evropskih državnih obveznic JPMorgan Global Government Bond EMU Index (v nadaljevanju: JPM Euro Bond Index), ugotovimo, da je uravnoteženi indeks dosegel bliznemo boljše, tveganeje prilagojeno donosnost od obeh obeh indeksov.

Prednost uravnoteženega indeksa se izkazuje tudi v obdobjih daljšega padanja delniških trgov, ko se vedno ustvarja pozitivne donose **večja stabilnost donosov** uravnoteženega indeksa v daljšem obdobju. V primerjavi s tradicionalnimi naložbenimi, kot so delnice in obveznice, je razvidna vrednost vseh teh zgoraj omenjenih indeksov v sedemindesetletnem obdobju od januarja 1999 do junija 2007.



Vir: Deutsche Bank AG.
 *Donosnosti uravnoveženega indeksa so bile od januarja 1999 do junija 2007 izračunane na podlagi povprečja donosnosti obeh skladov hedge skladov, ki sestavljata indeks, ter ob upoštevanju dinamčnega razporejanja sredstev. Realizirani preletni donosi niso zagotovilo za donosa v prihodnosti.

IV. Značilnosti

Trajanje zavarovanja	Od 1.12.2007 do 1.12.2027 (20 let)
Prilopna starost zavarovane osebe	Od 14 do 65 let
Najnižja enkratna premija	5.000 EUR
Zavarovalna vsota za primer smrti v prvih desetih letih trajanja zavarovanja	10 % vplačane premije
Začasno knje za primer smrti od sklenitve pogodbe do 1.12.2007	Zavarovalnica vrne vplačano premijo ter izplača dodatno zavarovalno vsoto za primer smrti v višini 10 % vplačane premije 10 letnih rent v višini 14,50 % čiste vplačane premije
Zajamčena letna renta (amti Deutsche Bank AG)	PermalFixed Income Holdings, UBP Selectinvest ARV MC
Skladni hedge skladov, v katerih se nalagajo sredstva	
Vstopni stroški, odvisni od višine enkratnega vplačila, premije:	
Pri dobroti višine vsilopni stroškov se upoštevajo tudi predvidena kumulativna vplačila za življenjsko zavarovanje z najzgodnejim vstopom VITA FOND z enkratnim plačilom premije ter za življenjsko zavarovanje z letno rento glavnice ob doživetju AZULA GARANT in AZULA GARANT PLUS.	
Enkratna premija zavarovanja za primer smrti	0,50 % vplačane premije
Izplačilo doseženega donosa	December 2017
Izplačilo zajamčene rente	Od leta 2018 do 2027
Izstopni stroški ob odkupu, ki jih zaračuna zavarovalnica	1 % vrednosti premoženja
Izstopna provizija, ki jo zaračuna odzvaljatelj sestavljenega doživetnega vrednostnega pasarja v primeru odkupa zavarovanja	Izstopna provizija v primeru odkupa se zaračunava prvih šestih letih trajanja zavarovanja in znaša v prvem letu 6 %, v naslednjih letih znaša 5 % vrednosti inasramo znižuje. Od začetka sedmega leta trajanja zavarovanja se izstopna provizija ne zaračunava več.

V. Prednosti

- prvo življenjsko zavarovanje v Sloveniji, ki združuje vlaganje v sklade hedge skladov in izplačilo zajamčene rente
- zajamčeno izplačilo 10-letne rente v višini 14,50 % čiste vplačane premije
- izplačilo celotnega usvarjenega donosa 70 po 10-ih letih trajanja zavarovanja
- začasno knje za primer smrti brez plačila dodatne premije - v primeru smrti zavarovane osebe v času od sklenitve pogodbe do 1.12.2007 zavarovalnica vrne vplačano premijo ter dodatno izplača zavarovalno vsoto za primer smrti v višini 10 % vplačane premije
- zavarovalna zaščita v prvih desetih letih v višini 10 % vplačane premije
- zagotovitev dodatne stipendije za svoje otroke
- zajamčeno izplačilo rente zagotavlja, da višina zajamčene rente ni odvisna od rhtanj na kapitalnih trgih
- boji koristolni in stabilni donosi v primerjavi z donosi na delniških in obvezniških trgih
- možnost doseganja pozitivnih donosov tako v obdobjih rasoch kot v obdobjih padajočih delniških trgov
- strokovno usposobljeni in priznani upravitelji po izbiri Deutsche Bank AG
- omogočen enostaven dostop do skladov hedge skladov tudi individualnim vlagateljem
- davčno ugodna oblika zavarovanja in varčevanja

Dohodek iz življenjskega zavarovanja po Zakonu o dohodnini ni obdavčen, če je življenjsko zavarovanje sklenjeno za obdobje 10 let in več in sta sklenitelj zavarovanja in upravljavec do izplačila ob izteku zavarovanja ena in ista oseba ter če ni podana zahteva za izplačilo odkupne vrednosti police pred potekom desetletij let trajanja zavarovanja. Enako velja v primeru smrti zavarovane osebe. To pomeni, da so donosi, ki jih zavarovalci dosežejo z vlaganji v sklade preko življenjskega zavarovanja, po desetih letih neoddavčni. Ker je zavarovanje sklenjeno za obdobje, daljše od 10 let, se na premijo ne zaračunava 6,5 % davek od prometa zavarovalnih poslov.

Vrednost enote premoženja uravnoveženega indeksa, ki jo izračunava Deutsche Bank AG, se v obdobju odložitve izplačila rente objavlja na spletni strani zavarovalnice.

MNENJA O NALOŽBENEM ZAVAROVANJU ZA ZAPOSLENE ADRIATIC SLOVENICE

Pred vami je vprašalnik s katerim bi radi ugotovili mnenje o naložbenem zavarovanju. Raziskava nam bo koristila pri nadaljnjem razvoju naložbenega zavarovanja. Hkrati pa je namenjen pisanju projektne naloge na Fakulteti za Management Koper. Vprašalnik je anonimen in vsi podatki bodo uporabljeni izključno kot pomoč pri izdelavi naloge.

1. *Kje ste zaposleni?*

- centrala Koper poslovna enota _____

2. *Katero vrsto zavarovanja imate sklenjeno pri Adriaticu Slovenici?*

- avtomobilsko zavarovanje
 zdravstveno zavarovanje
 nezgodno zavarovanje
 osebno zavarovanje (naložbeno, življenjsko, rentno ...)
 drugo

3. *Obkrožite vrsto osebnega zavarovanja, ki ga imate sklenjenega pri Adriaticu Slovenici!*

- življenjsko zavarovanje
 življenjsko zavarovanje za primer smrti
 rentno zavarovanje
 pokojninska renta
 Vita Fond naložbeno zavarovanje
 Vita Fond naložbeni paket
 Azija Garant

4. *Za kakšno dobo imate sklenjeno vašo polico naložbenega zavarovanja? (Odgovorite samo, če imate sklenjeno naložbeno zavarovanje!)*

- 05–15 let 26–30 let
 16–25 let 31 in več let

Priloga 6

5. Ocenite dejavnike, ki so vplivali na odločitev, da ste se ali bi se odločili za sklenitev naložbenega zavarovanja pri Adriatic Slovenici!

	Popolnoma se ne strinjam	Se ne strinjam	Nevtralen	Se strinjam	Popolnoma se strinjam
Ugled podjetja ima pomembno vlogo pri moji odločitvi.	1	2	3	4	5
Popolnoma zaupam zastopniku.	1	2	3	4	5
Kakovost storitve je izredno dobra.	1	2	3	4	5
Cena je konkurenčna.	1	2	3	4	5
Fleksibilnost zaposlenih je visoka.	1	2	3	4	5
Čutim potrebo po zavarovanju.	1	2	3	4	5
Donos skladov je konkurenčen.	1	2	3	4	5

6. Ali se spomnite katerega od oglaševalskih orodij (TV reklama, jumbo plakat, oglas v reviji, časopisu ...), ki je povezano z naložbenim zavarovanjem omenjene zavarovalnice? Katere?

7. Če imate sklenjeno naložbeno zavarovanje pri Adriaticu Slovenici, ali ste z njim zadovoljni (z donosom, rastjo izbranega sklada, fleksibilnostjo produkta, višino zavarovale vsote ...)?

da ne

Zakaj? _____

8. Ali menite, da je naložbeno zavarovanje Adriatica Slovenice konkurenčno naložbenim zavarovanjem drugih zavarovalnic?

da ne

Zakaj? _____

9. *Priporočila, da bi dosegli še boljše naložbeno zavarovanje!*

10. *Starost (obkrožite)*

- | | |
|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 21–30 let | <input type="checkbox"/> 41–50 let |
| <input type="checkbox"/> 31–40 let | <input type="checkbox"/> 51 in več let |

11. *Spol*

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> moški | <input type="checkbox"/> ženska |
|--------------------------------|---------------------------------|

12. *Izobrazba*

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> poklicna šola | <input type="checkbox"/> visoka strokovna ali univerzitetna šola |
| <input type="checkbox"/> srednja ali višja šola | <input type="checkbox"/> magisterij ali doktorat |

13. *Delovni status*

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> zaposlen za določen čas | <input type="checkbox"/> zaposlen za nedoločen čas |
|--|--|

14. *Koliko časa ste zaposleni pri Adriatic Slovenici?*

- | | |
|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 0–5 let | <input type="checkbox"/> 16–20 let |
| <input type="checkbox"/> 6–10 let | <input type="checkbox"/> 21 in več let |
| <input type="checkbox"/> 11–15 let | |

15. *Večina Slovencev ima vsaj en kredit. Ali ga imate tudi vi?*

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> da | <input type="checkbox"/> ne |
|-----------------------------|-----------------------------|

16. *Koliko otrok je v vašem skupnem gospodinjstvu?* _____

Lep pozdrav in hvala za zaupanje!

Pripravil: Mitja Skončnik



MNENJA O NALOŽBENEM ZAVAROVANJU ADRIATIC SLOVENICE

Pred vami je vprašalnik s katerim bi radi ugotovili mnenje o naložbenem zavarovanju. Raziskava nam bo koristila pri nadaljnjem razvoju naložbenega zavarovanja. Hkrati pa je namenjen pisanju projektne naloge na Fakulteti za Management Koper. Vprašalnik je anonimen in vsi podatki bodo uporabljeni izključno kot pomoč pri izdelavi naloge.

1. *Katero vrsto zavarovanja imate sklenjeno pri Adriatic Slovenici?*

- avtomobilsko zavarovanje
- zdravstveno zavarovanje
- nezgodno zavarovanje
- osebno zavarovanje (naložbeno, življenjsko, rentno ...)
- drugo

2. *Obkrožite vrsto osebnega zavarovanja, ki ga imate sklenjenega pri Adriaticu Slovenici! (Odgovorite samo, če imate sklenjeno osebo zavarovanje!)*

- življenjsko zavarovanje
- življenjsko zavarovanje za primer smrti
- rentno zavarovanje
- pokojninska renta
- VitaFond naložbeno zavarovanje
- VitaFond naložbeni paket
- Azija Garant

3. *Za kakšno dobo imate sklenjeno vašo polico naložbenega zavarovanja? (Odgovorite samo, če imate sklenjeno naložbeno zavarovanje!)*

- | | |
|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 05–15 let | <input type="checkbox"/> 26–30 let |
| <input type="checkbox"/> 16–25 let | <input type="checkbox"/> 31 in več let |

4. Ocenite dejavnike, ki so vplivali na odločitev, da ste se ali bi se odločili za sklenitev naložbenega zavarovanja pri Adriatic Slovenici!

	Popolnoma se ne strinjam	Se ne strinjam	Nevtralen	Se strinjam	Popolnoma se strinjam
Ugled podjetja ima pomembno vlogo pri moji odločitvi.	1	2	3	4	5
Popolnoma zaupam zastopniku.	1	2	3	4	5
Kakovost storitve je izredno dobra.	1	2	3	4	5
Cena je konkurenčna.	1	2	3	4	5
Fleksibilnost zaposlenih je visoka.	1	2	3	4	5
Čutim potrebo po zavarovanju.	1	2	3	4	5
Donos skladov je konkurenčen.	1	2	3	4	5

5. Ali se spomnite katerega od oglaševalskih orodij (TV reklama, jumbo plakat, oglas v reviji, časopisu ...), ki je povezano z naložbenim zavarovanjem omenjene zavarovalnice? Katere?

6. Če imate naložbeno zavarovanje sklenjeno pri Adriaticu Slovenici, ali ste z njim zadovoljni (z donosom, rastjo izbranega sklada, fleksibilnostjo produkta višino zavarovale vsote ...)?

da ne

Zakaj? _____

7. Ali menite, da je naložbeno zavarovanje Adriatica Slovenice konkurenčno naložbenim zavarovanjem drugih zavarovalnic?

da ne

Zakaj? _____

ne poznam konkurenčnih ponudb

